

## De la zone franche au district industriel : une réflexion sur la trajectoire des systèmes locaux de production à partir du cas de l'île Maurice

Michel Dimou et Alexandra Schaffar

Volume 18, numéro 1, 2005

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1008468ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1008468ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Presses de l'Université du Québec

ISSN

0776-5436 (imprimé)

1918-9699 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Dimou, M. & Schaffar, A. (2005). De la zone franche au district industriel : une réflexion sur la trajectoire des systèmes locaux de production à partir du cas de l'île Maurice. *Revue internationale P.M.E.*, 18(1), 9–28.  
<https://doi.org/10.7202/1008468ar>

Résumé de l'article

En s'appuyant sur la relecture d'une série d'approches relatives à l'émergence des districts industriels dans les pays périphériques, l'objectif de cet article est de proposer une analyse de la trajectoire de l'île Maurice, tout en s'interrogeant sur l'évolution de la performance de ses entreprises. Créé dans une zone franche, le système productif mauricien, fortement spécialisé dans l'activité textile et ouvert à l'économie internationale, s'est longtemps appuyé sur une compétitivité par les prix liée aux faibles coûts de la main-d'œuvre. Les années 1990 témoignent du début d'un processus de complexification de ce système avec une recherche progressive d'une compétitivité par l'innovation, qui en fait un véritable district industriel.

# De la zone franche au district industriel : une réflexion sur la trajectoire des systèmes locaux de production à partir du cas de l'île Maurice

Michel DIMOU

Centre d'études et de recherches économiques et sociales  
Université de la Réunion

Alexandra SCHAFFAR

Institut de recherche en mathématiques et informatique appliquées  
Université de la Réunion

---

## MOTS CLÉS

**District industriel – Zone franche – Compétitivité – Île Maurice  
Système productif – Textile**

---

## RÉSUMÉ

*En s'appuyant sur la relecture d'une série d'approches relatives à l'émergence des districts industriels dans les pays périphériques, l'objectif de cet article est de proposer une analyse de la trajectoire de l'île Maurice, tout en s'interrogeant sur l'évolution de la performance de ses entreprises. Créé dans une zone franche, le système productif mauricien, fortement spécialisé dans l'activité textile et ouvert à l'économie internationale, s'est longtemps appuyé sur une compétitivité par les prix*

---

## LES AUTEURS

MICHEL DIMOU est maître de conférences à l'Université de la Réunion et membre du Centre d'études et de recherches économiques et sociales de l'Université de la Réunion (CERESUR). Il travaille sur les phénomènes de localisation et d'agglomération des activités économiques. Courriel : <michel.dimou@univ-reunion.fr>.

ALEXANDRA SCHAFFAR est professeure agrégée en mathématiques à l'Université de la Réunion et membre de l'Institut de recherche en mathématiques et informatique appliquées (IREMIA). Elle s'intéresse à l'économétrie spatiale et à l'analyse statistique des phénomènes spatiaux. Courriel : <schaffar@univ-reunion.fr>.

*liée aux faibles coûts de la main-d'œuvre. Les années 1990 témoignent du début d'un processus de complexification de ce système avec une recherche progressive d'une compétitivité par l'innovation, qui en fait un véritable district industriel.*

#### ABSTRACT

*Through a new lecture of many articles concerning the appearance of industrial districts in peripheral countries, this paper aims to analyse Mauritius industrial trajectory, during the last twenty years. The Mauritian productive system, specialised in textile and garments, was born thanks to the creation of an export process zone which allowed competitiveness through low costs of production. Nevertheless, during the nineties this system evolved through complexification towards an industrial district's productive organization whose competitiveness is based mainly on innovation.*

#### RESUMEN

*Apoyándose en una nueva lectura de una serie de artículos relativos a la emergencia de distritos industriales en los países de la periferia, el objetivo de este estudio es proponer un análisis de la trayectoria de la isla de Mauricio, sin perder de vista la evolución del éxito de sus empresas. El sistema productivo de Mauricio, creado en una zona franquicia de exportación, especializado en la actividad textil y abierto a la economía internacional se ha apoyado durante mucho tiempo sobre una competencia a través de los precios vinculados a los costes bajos del trabajo. Los años noventa atestiguan del principio de un proceso de complexificación de este sistema con una investigación progresiva de una competencia a través de la innovación convirtiéndose así en un verdadero distrito industrial.*

#### ZUSAMMENFASSUNG

*Der vorliegende Artikel stützt sich auf die Lektüre einer Reihe von Konzepten betreffend der Entstehung von Industriezonen in weit abgelegenen Ländern. Die Zielsetzung der Studie besteht darin, die Entwicklung von Unternehmen in Mauritius zu beobachten und zu analysieren. Die industriell tätigen Unternehmen Mauretaniens, haben sich anfänglich stark auf den Textilbereich spezialisiert. Die Unternehmen konnten sich lange Zeit in der internationalen Wirtschaft durch ihre niedrigen Preise behaupten, wobei die geringen Arbeitskosten die entscheidende Rolle spielten. Mit den neunziger Jahren begann innerhalb der Textilindustrie ein Prozess in Richtung komplexerer Strukturen. In der Folge wurde versucht, die Wettbewerbsfähigkeit durch Innovationen zu erreichen, womit ein richtiger Industriezweig entstand.*

## Introduction

Par la longévité de ses performances économiques, l'industrialisation de l'île Maurice fut, à juste titre, racontée et revendiquée par les représentants de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international (Fowdar, 1999), par les défenseurs de

Revue internationale P.M.E., vol. 18, n° 1, 2005

© 2005 – Presses de l'Université du Québec

Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Sainte-Foy, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca

Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 18, n° 1, sous la direction de Louis Raymond • PME1801N

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

la stratégie de promotion des exportations (Paratian, 1994) ou par les analystes des zones franches (Hein, 1996). Après 15 années de croissance soutenue, on constate cependant, dans les années 1990, un fléchissement de la trajectoire industrielle engagée, sous l'influence d'une série de mutations structurelles qui modifient à la fois son organisation de la production et ses sources de compétitivité.

En s'appuyant sur la relecture d'une série d'approches relatives à l'émergence de districts industriels dans les pays périphériques, l'objectif de la démarche adoptée, ici, est de proposer une analyse de la trajectoire et du processus de complexification de cet espace de production, fortement spécialisé dans l'activité textile, en relation avec l'évolution de la compétitivité de ses entreprises.

Cette démarche est structurée en trois temps. Dans un premier temps, nous cherchons à délimiter le cadre théorique des réflexions plus ou moins récentes sur le thème des districts industriels périphériques et leurs évolutions. Dans un deuxième temps, nous abordons la présentation de l'industrialisation mauricienne, dont le fer de lance est la zone franche créée en 1970, avec un accent particulier mis sur l'organisation de son système de production. Dans un dernier temps, nous étudions plus particulièrement les mutations que cet espace a connues durant la dernière décennie et leurs conséquences sur la compétitivité des entreprises locales.

## **1. Le district industriel : un modèle de développement pour les pays périphériques**

Depuis plus de 20 ans, la diversité des processus locaux d'industrialisation a conduit à la constitution d'une matrice ample et hétérogène de modalités de développement dans les pays avancés comme dans les pays périphériques. Sur le plan analytique, cette matrice est interprétée par le croisement de deux types d'approches (Martin et Sunley, 2000):

1. Les approches en économie régionale et spatiale selon lesquelles les interactions entre producteurs, producteurs et consommateurs, entrepreneurs et travailleurs, au sein d'un espace de production géographiquement délimité et doté d'un marché local de travail spécialisé, sont génératrices d'externalités marshalliennes, pécuniaires et technologiques. Responsables de l'apparition de rendements croissants dans l'industrie de l'espace concerné, ces externalités sont à l'origine du renforcement des dynamiques d'agglomération et de spécialisation productive (Becattini, 1987, 1992; Becattini, Pyke et Sengenberger, 1990; Brusco, 1990; Maillat, Nemeti et Pfister, 1992; Garofoli, 1993; Courlet, Pecqueur et Soulage, 1993; Garofoli et Mazzoni, 1994; Courlet et Dimou, 1995).
2. Les approches de type régulationniste selon lesquelles l'environnement économique global est caractérisé par un état de concurrence imparfaite,

Revue internationale P.M.E., vol. 18, n° 1, 2005

de nature oligopolistique, avec un mouvement soutenu des facteurs de production (notamment du capital et du travail qualifié) vers les espaces périphériques émergents. Ce mouvement établit une relation fonctionnelle entre changement technologique et changement spatial et conduit, à moyen terme, à un renversement de la hiérarchie urbaine établie. Il engendre un déséquilibre spatial qui, à travers un processus continu de localisation/délocalisation/relocalisation des activités productives, est à l'origine de la récupération de nouveaux espaces régionaux, soit par la voie de la décentralisation, soit par celle de l'émergence quasi spontanée de systèmes d'entreprises spécialisées (Coppola, 1989; Storper et Walker, 1989; Benko et Dunford, 1991; Scott et Storper, 1992; Salais et Storper, 1992; Rallet et Torre, 1995; Benko et Lipietz, 2000; Markusen, 2000).

De ce croisement fertile découle, dans les années 1990, toute une série de travaux théoriques et empiriques sur la nature et l'évolution de ces nouveaux espaces de production spécialisés qui, sous l'appellation commune de district industriel, recourent parfois des réalités organisationnelles assez différentes.

### 1.1. Le sens de l'évolution du district industriel

Dans les études sur l'évolution des districts industriels, de nombreux auteurs accordent une grande importance à l'histoire et aux effets d'irréversibilité dans la détermination des mécanismes du changement industriel endogène. Cela conduit à une perception séquentielle de cette évolution, selon laquelle la variété des trajectoires qu'un tel système peut emprunter n'est pas infinie mais contenue dans un «cône de trajectoires possibles». Ce cône est défini à la fois par les conditions initiales du processus d'industrialisation, le potentiel local du district en matière de compétences technologiques et humaines, et les exigences de compétitivité d'une économie globale extrêmement volatile (Amendola et Gaffard, 1988; Gaffard, 1990; Scott et Storper, 1992; Dimou, 1994; Courlet et Dimou, 1995).

Dans ce contexte, la mise en place de nouvelles options productives au sein d'un district industriel peut se faire en direction de deux voies possibles, pas nécessairement contradictoires: d'une part, le renforcement de la spécialisation locale, visant la diminution des coûts unitaires de production et l'exploitation des économies d'échelle et, d'autre part, le développement d'une variété intersectorielle de trajectoires technologiques, souvent en amont ou en aval de la branche principale, créant, par là, une variété de tissus industriels au sein d'une même filière localisée (Gaffard, 1990).

En suivant cette analyse et sur la base de ses observations sur 76 systèmes locaux italiens, Garofoli (1993) propose une classification des districts industriels selon la complexité et la diversification de leur processus de production:

- Les *aires de spécialisation productive* sont des formations caractérisées par une structure productive horizontale, peuplée d'entreprises concurrentes appartenant à une seule branche industrielle. Les externalités d'échelle sont de nature pécuniaire et liées surtout à l'apparition d'un marché local du travail et des spécialisations;
- Les *systèmes productifs locaux* sont aussi articulés autour d'une seule branche où apparaissent néanmoins une série de relations de coopération entre les firmes à un niveau intrabranche. Aux externalités pécuniaires des aires de spécialisation productive s'ajoutent des externalités technologiques liées au fonctionnement d'un système local d'échange d'informations;
- Les *aires-systèmes*, enfin, sont caractérisées par une structure multisectorielle intégrée, marquée par l'intensité des relations entre firmes au niveau intrabranche et interbranche. Aux externalités d'échelle des systèmes précédents s'ajoutent des externalités de variété, fortement articulées autour de la constitution d'une filière productive territoriale.

Le passage d'un type de système à l'autre traduit une évolution naturelle du district industriel, liée à son élargissement progressif à des segments et des branches autres que celle d'origine. Ce passage ne doit pas être considéré comme la conséquence d'un processus de déspecialisation et de diversification productive, mais comme un approfondissement du système du départ et un renforcement de sa capacité à répondre aux exigences de la concurrence extérieure. En effectuant les restructurations opportunes et en exploitant les occasions favorables au fur et à mesure qu'elles se présentent, un tel processus permet ainsi la ré-allocation de la valeur ajoutée au sein même de son espace de production.

La trajectoire qui mène de l'aire de spécialisation productive à l'aire-système concrétise le passage d'une localisation subordonnée aux évolutions d'une filière dont l'impulsion technologique est exogène à une localisation qui engendre, elle-même, un processus de création de technologie et de nouveauté (Gaffard, 1990). Dans ce contexte, il y a une correspondance implicite entre le district industriel marshallien et l'*aire-système* qui jouit d'une très grande densité de relations de coopération entre les acteurs locaux, par rapport aux autres types de systèmes.

La géographie des différentes formes organisationnelles que peut revêtir un district industriel montre une distribution des systèmes les plus complexes et avancés dans les pays européens et en Amérique du Nord, tandis que les pays périphériques se caractérisent par une multitude d'expériences qui s'apparentent davantage aux aires de spécialisation productive. Reste alors à savoir dans quelle mesure et dans quelles conditions les parcours d'industrialisation locale, observés dans les pays périphériques, peuvent s'engager dans des trajectoires de complexification et de

maîtrise de la création technologique, susceptibles de conduire à la sortie définitive du sous-développement (Abdelmalki et Courlet, 1996; Requier-Desjardins, 1996; Benko et Lipietz, 2000).

## 1.2. L'enjeu de la compétitivité pour les districts industriels périphériques

Dans les années 1990, un certain nombre de chercheurs entament une étude approfondie des différents phénomènes d'industrialisation à petite échelle dans les pays du Sud, en rompant néanmoins définitivement avec des approches précédentes en termes de secteur informel et en leur substituant la problématique du district industriel.

En comparant les expériences de la Vale dos Sinos et du Novo Hamburgo au Brésil (Klein, 1991; Schmitz, 1993; Azevedo, 1996), des villes de León et de Guadalajara au Mexique (Rabellotti, 1993), de Trujillo et de Gamarra au Pérou (Villaran, 1993; Tavera, 1993), de Rafaela en Argentine (Quintar *et al.*, 1993), de Bangalore (Holmström, 1993), Agra (Knorringa, 1992) ou de Ludhiana (Cawthorne, 1990) en Inde, de Sialkot ou de Faisalabad au Pakistan (Nadvi, 1992), de Daegu en Corée-du-Sud (Cho, 1992), de Koumassi au Ghana (Dawson, 1992), de Sfax et de Ksar Hellal en Tunisie (Hsaini, 1996), de Castoria en Grèce (Lyberaki, 1988), de Chypre (Murray, 1992) et d'autres sites moins structurés au Kenya, au Zimbabwe ou au Burkina Faso (Rasmussen, 1992; Aeroe, 1992, Van Dijk, 1992), Nadvi et Schmitz (1996) arrivent à construire un tableau complet et détaillé des caractéristiques des districts industriels dans les pays périphériques, en fonction de plusieurs critères tels que la maîtrise technologique des processus de production, la nature et la densité des relations interfirmes, l'intégration horizontale ou verticale au plan local, le rôle des institutions territoriales ou même de l'État.

Sur un plan historique et organisationnel, l'identification des districts industriels dans les pays périphériques révèle l'existence de deux configurations possibles: d'une part, des systèmes spécialisés issus de traditions artisanales ou commerciales préexistantes, d'autre part, des systèmes plus récents issus d'une stratégie de promotion des exportations. Dans ces derniers, l'organisation locale de la production n'est compatible qu'avec une forte ouverture à l'économie mondiale. Ces districts subissent ainsi une contrainte externe, liée aux normes de la concurrence internationale en termes de prix, de qualité et de type de produit. Cette contrainte externe s'alimente des modifications de la demande finale, des goûts des consommateurs, des changements technologiques, des évolutions dans les réseaux de communication et de distribution; elle peut, dans certains cas, conduire à des situations de dépendance durable des entreprises locales à l'égard des donneurs d'ordres ou des clients extérieurs.

Avec une vocation finale largement exportatrice, ces districts ont un caractère essentiellement instable, à cause du fait que leur compétitivité passe par la mise en valeur d'avantages comparatifs, liés généralement à la conjonction de trois facteurs : le faible coût de la main-d'œuvre, la disposition législative et fiscale en vigueur (avec des mesures incitatives à l'investissement, telles que l'exemption de taxe), le faible coût des matières premières énergétiques et du foncier. Or, il s'agit là d'attraits généraux que ces localisations partagent naturellement avec d'autres pôles concurrents, dans un contexte mondial de segmentation des filières productives banalisées. Comme le souligne Gaffard (1990), l'existence de ces districts est alors subordonnée au déroulement d'une trajectoire technologique à l'égard de laquelle ils ne sont que des simples témoins ; et le passage d'une étape à la suivante le long de cette trajectoire peut même se matérialiser par une délocalisation, entraînant l'épuisement ou l'éclatement du district.

La pérennité d'un district périphérique dépend alors de sa capacité à substituer, à la compétitivité par les prix, une compétitivité par l'innovation, tout en restant performant du point de vue de son insertion dans les marchés mondiaux (Pyke et Sengenberger, 1990). Ceci implique une reconstitution permanente de la cohérence de son tissu industriel, à travers une composition dialectique entre diversification productive et stratégie concurrentielle des firmes. Or, cette dernière dépend autant des facteurs externes (taux de change, prix internationaux) que des facteurs internes (coût de la main-d'œuvre, productivité) au district (Krugman, 1991 ; Bourgain et Pieretti, 1999).

Cette analyse est illustrée à travers l'étude du système textile mauricien. Créé dans une zone franche, donc historiquement daté, ce district industriel a fonctionné, pendant longtemps, avec une organisation proche de celle d'une aire de spécialisation productive. Cependant, les années 1990 témoignent du démarrage d'un processus de mutation profonde pour cet espace, avec la transition d'une économie spécialisée dans les produits à forte densité de main-d'œuvre, exportés en Europe, vers une économie pluridimensionnelle qui vise, d'une part, la maîtrise technologique du processus de production et, d'autre part, l'intégration croissante dans la région de l'océan Indien occidental.

## **2. La zone franche mauricienne : l'archétype d'une aire de spécialisation productive dans la périphérie**

Quand l'île Maurice accède à l'indépendance en 1968, elle présente un certain nombre de caractéristiques communes avec d'autres « petites économies périphériques », insulaires ou pas. Le manque de ressources naturelles, l'étroitesse du marché local ou même régional, la faiblesse des infrastructures, l'éloignement des marchés et des investisseurs, la forte émigration de la ressource humaine qualifiée,

Revue internationale P.M.E., vol. 18, n° 1, 2005



le poids d'une économie de plantation spécialisée apparaissent comme des obstacles structurels au développement d'une île qui semble piégée, selon Meade *et al.* (1968), dans la fameuse «trappe de pauvreté»...

C'est l'installation d'une zone libre d'exportation, en 1970, figurant parmi la première génération des zones franches dans le monde (Yin *et al.*, 1992), qui apparaît comme la pierre angulaire d'un processus d'industrialisation qui aboutit au «miracle mauricien» du début des années 1990.

## 2.1. Entre hasard et stratégies: la genèse du district industriel mauricien

À sa création, la zone franche mauricienne présente les mêmes avantages pour les firmes installées que d'autres zones, à savoir le libre rapatriement des capitaux, l'importation non taxée de machines et de matières premières, une période de 10 ans d'exemption d'imposition, un système de crédit à l'exportation avec des taux favorables, une accessibilité privilégiée aux infrastructures de communication et de transport. Le développement de cette zone franche est lié à la conjonction de deux facteurs déterminants:

- D'une part, l'accès des firmes mauriciennes à deux grands marchés porteurs, l'Europe et les États-Unis, grâce à une série d'accords internationaux. La signature de la convention de Yaoundé puis surtout celle de Lomé en 1975 ouvre aux pays de la zone Afrique-Caraïbes-Pacifique – et donc aussi à l'île Maurice – les portes des marchés européens, tandis que, de son côté, le marché américain reste partiellement abordable à travers le *general system of preferences* qui permet à ces pays d'y écouler leurs produits sous certaines conditions, sans toutefois subir une restriction de quotas. Ces deux grands marchés représentent 95 % des exportations mauriciennes tout au long de son développement industriel!
- D'autre part, les liens, familiaux et culturels, tissés entre la communauté chinoise mauricienne et celle de Hong-Kong sont à l'origine d'un flux d'investissements directs en provenance de la cité anglo-chinoise, au début des années 1970. Ce processus est renforcé par le fait que les entrepreneurs hong-kongais sont à la fois inquiets de l'avenir de la colonie sous la menace de la Chine maoïste et soucieux de pénétrer le marché européen en déviant la forte tarification douanière par l'intermédiaire d'un pays signataire de la convention de Lomé. Jusqu'à la fin des années 1980, Hong-Kong sera le premier investisseur étranger dans l'industrie mauricienne en représentant, au total, plus de 60 % des investissements directs étrangers.

On est en présence d'une dynamique d'industrialisation où, à partir d'une spécificité historique localisée et d'un contexte institutionnel global, une stratégie

économique caractérisée par la mise en place d'une zone franche d'exportation permet de former une agglomération attrayante, spécialisée dans le textile. Trois facteurs, coûts de transport, marché porteur et économies d'échelle, jouent en sa faveur et conduisent à l'apparition d'externalités pécuniaires pour les entreprises locales.

- Les coûts de transport sont minimisés grâce aux exonérations de taxe et les autres avantages de localisation offerts par la zone franche aux investisseurs, que cela soit dans le cadre des importations des matières premières ou des exportations de produits finis.
- Les marchés européens, auxquels les producteurs mauriciens ont accès grâce aux accords de Lomé, permettent d'assurer l'écoulement de la production, ce qui réduit les effets négatifs d'un marché local inexistant.
- Les économies d'échelle deviennent importantes au fur et à mesure que la production locale se spécialise dans le textile : ainsi, dans la zone franche, le coût moyen de la main-d'œuvre dans le textile reste inférieur de l'ordre de cinq fois au coût de la main-d'œuvre hong-kongaise<sup>1</sup>.

Ce différentiel est artificiellement renforcé par la dévaluation systématique de la roupie, ce qui élimine tout effet d'augmentation du coût réel du travail<sup>2</sup>.

Les années 1980 marquent l'envolée de la zone franche mauricienne qui enregistre des taux de croissance annuels supérieurs à 6%<sup>3</sup>, avec un volume total d'investissement étranger direct de l'ordre de 1,8 milliard de roupies. Exclusivement spécialisée dans le textile, avec 586 entreprises et 90860 emplois, elle atteint son apogée en 1990, en devenant le troisième exportateur mondial en bonneterie. Elle représente ainsi un « lieu-aimant » (Markusen, 2000) dont le « pouvoir d'attraction » s'exerce dans trois directions :

- Le capital de Hong-Kong, dont les firmes représentent 42% des emplois et 37% des exportations. Les cinq plus grands groupes étrangers appartiennent au capital hong-kongais et comptent, à eux seuls, pour 15% de la production, 33% de l'emploi et 30% des exportations de la zone franche (Hein, 1996).

1. Il faut noter que le salaire nominal est indexé à la productivité du travail, à la suite de la conclusion des accords de 1974 qui instaurent la « paix sociale » à l'île Maurice grâce à la mise en place d'une plate-forme de négociation continue entre l'État, les syndicats et les représentants du capital.
2. Reliée jusqu'en 1976 à la livre sterling puis au DTS, la roupie mauricienne, à la suite des dévaluations successives de 1979, 1981 et 1983, adoptera une position de parité flexible jusqu'à la libéralisation complète du taux de change en 1994. De 1982 à 1996, la roupie s'est dépréciée de 100% par rapport au dollar américain, de 140% par rapport au franc français et de 350% par rapport au rand sud-africain !
3. De 1984 à 1988, le nombre de firmes croît de 40% par an, l'emploi de 35% et les exportations de 30%.

Revue internationale P.M.E., vol. 18, n° 1, 2005

- Le capital «sucrier» local. Le quota sucrier assuré à l'île Maurice par les accords de Lomé constitue une rente d'exportation qui est systématiquement mise au profit de l'industrie textile. L'endogénéisation de l'investissement, à travers la création de coentreprises ou *joint-ventures*, est un fait propre à cet espace. Durant les premières années du fonctionnement de la zone franche, le capital local représente 45 % du capital total investi, tandis que ce même taux «de démarrage» est de l'ordre de 17 % pour Taiwan et de 1 % pour la Corée-du-Sud. Au début des années 1990, seules 14 % des firmes de la zone franche étaient détenues exclusivement par un capital étranger (contre 72 % en Corée, 64 % en Malaisie et 42 % aux Philippines).
- La main-d'œuvre féminine locale. La «dématérialisation» de la zone franche, à travers l'implantation des ateliers de travail à proximité des lieux d'habitation de la main-d'œuvre, permet la mise en place d'une organisation très flexible du travail féminin par système de «roulement», sans toutefois perturber les structures familiales de base (Paratian, 1994). Néanmoins, le salaire moyen de la zone franche croît plus rapidement que le salaire moyen dans le secteur sucrier, employeur traditionnel des populations rurales.

La réussite incontestable du processus d'industrialisation amorcé par la création de la zone franche mauricienne et les performances exportatrices exceptionnelles des firmes textiles qui la peuplent ne doit, cependant, pas cacher le fait que celle-ci fonctionne comme une aire de spécialisation productive, subordonnée aux évolutions d'une filière dont elle ne conserve pas la maîtrise technologique, ni en termes d'innovation de procédé ni en termes d'innovation de produit.

## 2.2. La «compétitivité par les prix» d'une aire de spécialisation productive

Durant cette première phase de développement, la compétitivité du secteur textile s'appuie, d'une part, sur les avantages pécuniaires qu'offre la localisation mauricienne (accès privilégié aux marchés européens, fiscalité favorable) et, d'autre part, sur une organisation de la production orientée quasi exclusivement vers la recherche d'économies d'échelle.

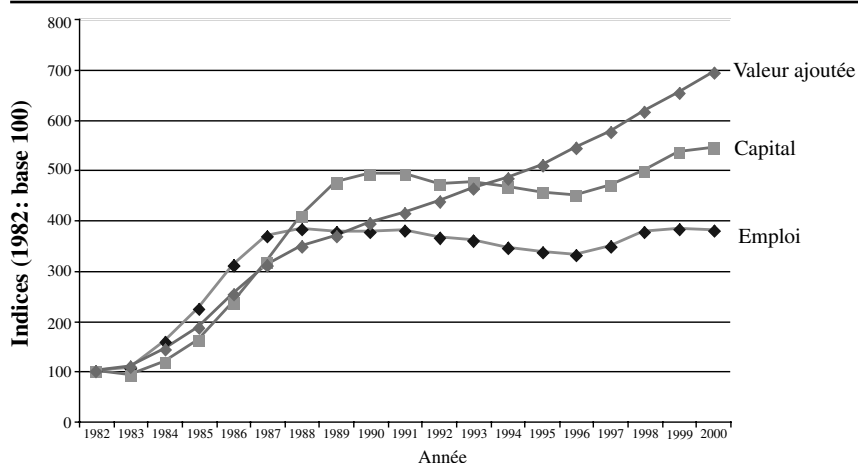
Globalement, la taille des firmes mauriciennes, à forte densité de main-d'œuvre, est importante, avec une moyenne de 450 salariés par unité et 87 % de l'emploi concentré dans les entreprises de plus de 100 salariés. Cette concentration résulte d'une stratégie de «compétitivité par le prix» des firmes, visant la baisse des coûts de production et l'apparition d'économies d'échelle, renforcées par le faible coût du travail.

Mis à part deux ou trois grandes sociétés (Floréal knitwear, Bonair, Compagnie Mauricienne de Textile) qui ont développé une certaine diversification de leurs activités, la grande majorité des firmes textiles effectuent des tâches de sous-traitance pour des donneurs d'ordres étrangers et restent spécialisées dans les phases de coupe/assemblage, en important 73% de leurs matières premières d'Asie (en provenance souvent de la maison mère) et en exportant le produit fini vers l'Europe ou les États-Unis; il n'y a, à cet égard, durant 25 ans, quasiment aucune tentative d'investir la filière en amont (tissage, teinture, *design*) ou en aval (politique de promotion de mode, publicité, etc.).

Par conséquent, les firmes textiles mauriciennes entretiennent des faibles liens de coopération entre elles, se résumant le plus souvent à une sous-traitance de capacité, de nature plus ou moins informelle. L'obligation d'exporter le produit fini dans sa quasi-totalité, afin de bénéficier du régime préférentiel de la zone franche, limite d'ailleurs considérablement, voire annule, l'échange local. Le système mauricien peut, dans ce cas, être considéré comme «pauvre» en matière de relations organiques entre ses agents de production.

À partir de la fin des années 1980, en pleine euphorie économique, le district mauricien cesse d'attirer de nouvelles ressources, même si son taux de croissance demeure important, puisque sa valeur ajoutée en volume ne cesse de progresser, comme on peut le constater dans la figure 1.

FIGURE 1  
Principales évolutions de la zone franche mauricienne entre 1982 et 2000



Note: Valeur ajoutée et capital en prix constants (1982).

Cette évolution traduit les limites du fonctionnement de l'aire de spécialisation productive et du processus d'industrialisation engagé jusque-là, avec l'apparition d'une crise latente sous l'influence de deux tendances opposées: les forces centrifuges, qui conduisent à l'éclatement du système, notamment à travers sa délocalisation vers un autre espace de production, et les forces centripètes, qui conduisent vers sa complexification et sa diversification.

### **3. Entre éclatement et recomposition : la difficile transformation d'un système ouvert à l'économie mondiale**

La trajectoire du district industriel mauricien est liée à la stratégie de compétitivité de ses firmes. Une première tendance, favorable à la poursuite d'une stratégie de compétitivité par les prix, incite les firmes et les capitaux à «quitter» l'île, en considérant que le système local a atteint ses limites en termes de concentration de ressources, ce qui entraîne un fonctionnement congestionné du marché du travail et une certaine rigidification des coûts salariaux. Une seconde tendance favorise davantage le passage à une compétitivité technologique, intimement liée aux gains de productivité qui découlent de la diversification industrielle autour de la branche textile.

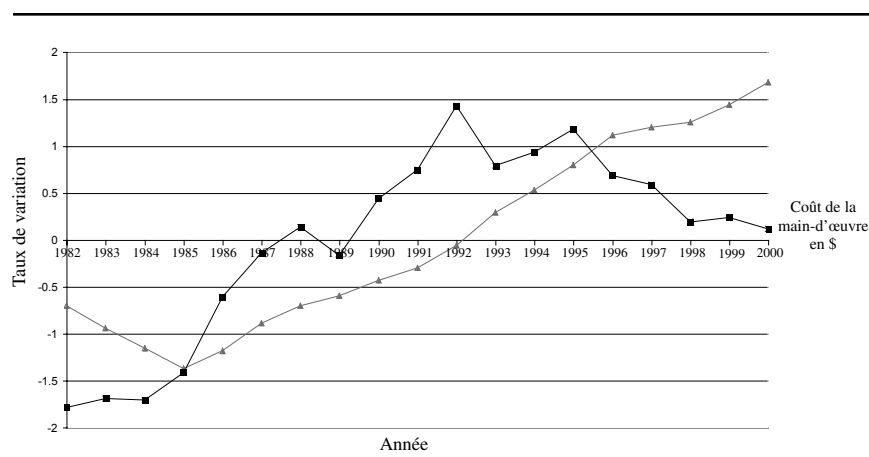
#### **3.1. Instabilité et délocalisation : la tendance à la fuite des capitaux**

Durant la première moitié des années 1990, la pression sur le marché de l'emploi provoque une augmentation plus rapide du coût réel de la main-d'œuvre par rapport à la productivité du travail, comme l'illustre la figure 2.

Cette distorsion se traduit par une compression du surplus opérationnel des firmes exportatrices qui sont dans l'impossibilité de répercuter, dans leur prix de vente, d'éventuelles augmentations du coût salarial, du fait qu'elles sont résolument axées sur les produits «bas ou milieu de gamme» (notamment des produits jersey en coton), fortement exposés à la concurrence internationale. À cette situation s'ajoute le doute quant à une prolongation des accords «multifibres»; l'île Maurice pourrait, alors, perdre son statut de «porte d'entrée» aux marchés européens. La signature d'une convention qui stipule les termes d'exportation des produits manufacturés africains au marché américain donne par ailleurs l'avantage aux autres pays africains par rapport à l'île Maurice<sup>4</sup>. Car, afin de se protéger contre le «dumping social» pratiqué par des firmes asiatiques, une des conditions imposées par les États-Unis

4. Cet accord fut signé en 1997 par les chefs d'État des pays africains et le président des États-Unis, Bill Clinton, d'où son surnom: «the Africa Bill».

FIGURE 2  
Variation de la productivité apparente et du coût (en \$)  
de la main-d'œuvre dans le système textile mauricien



concerne l'origine africaine (ou américaine) des matières premières utilisées dans le processus de fabrication des produits exportés. Or, par leurs importations quasi exclusives de matières premières asiatiques, les firmes mauriciennes se trouvent exclues de ce formidable marché en perspective<sup>5</sup>.

Devant cette évolution, certains producteurs textiles vont chercher, dans un premier temps, à reconstituer leurs avantages comparatifs (bas salaires) en se délocalisant. Le géant local Floréal knitwear est la première firme à « délocaliser », dès 1989, une partie de sa production à Madagascar; elle sera suivie, tout au long de la décennie, par d'autres firmes mauriciennes qui cherchent à profiter du faible coût de la main-d'œuvre malgache (le salaire moyen malgache dans la branche reste cinq fois inférieur au salaire mauricien). Ainsi, en 1995, Madagascar se trouve dotée d'une zone franche dématérialisée, avec une centaine de firmes et 21 000 emplois spécialisés dans la confection, ce qui représente 62 % des entreprises et 74 % de l'emploi industriel. Presque 80 % de l'investissement direct étranger dans le textile malgache est effectué par le capital mauricien. On assiste ainsi à l'amorce d'un processus de *leapfrogging* (« saut de grenouille »), selon l'expression de Storper et Walker (1989), où le capital se transpose vers de nouveaux espaces de production au fur et à mesure que les conditions de valorisation au sein de sa localisation initiale ne sont plus satisfaisantes en termes de plus-value engendrée.

5. Les exportations mauriciennes aux États-Unis s'élèvent à 245 millions de dollars et représentent une « goutte d'eau » dans le total des 66 milliards de dollars d'importations textiles effectuées par ce pays.

Cette situation a provoqué une baisse de l'investissement direct étranger (IDE) durant la première moitié de la décennie, comme on a pu le voir dans la figure 1. De 1991 à 1995, il ne représentait plus que 1,9% de l'investissement total mauricien contre 5,1% au Sri Lanka, le concurrent textile traditionnel. En 1995, le rapport IDE/PIB est égal à 0,9% à Maurice contre 10% à Singapour, 5,9% aux Philippines, 4,5% en Malaisie, 3,5% en République dominicaine, ce qui montre bien la baisse du pouvoir d'attraction de l'agglomération mauricienne... (Banque mondiale, 2000). Dès lors, le marché de l'emploi textile local manifeste également des signes de récession de longue durée.

Cette tendance s'inverse, cependant, à la fin de la décennie, sous l'impulsion de deux phénomènes indépendants : d'une part, l'instabilité politique et économique à Madagascar et, d'autre part, l'engagement, par les pouvoirs publics mauriciens, d'une politique active en faveur des avantages technologiques pour les firmes de la zone franche, visant notamment l'augmentation de la productivité du travail dans la branche. Vers la fin des années 1990, le processus de fuite des capitaux vers Madagascar se tasse et on assiste à une «relocalisation» des activités sur le sol mauricien.

### 3.2. Ruptures et bifurcations : de la zone au district

Le rôle des institutions locales apparaît comme déterminant dans la mise en place d'avantages technologiques pour les firmes mauriciennes durant cette période. La création d'un Institut textile pour le design (Clothing Technology Center), la mise en place d'un système d'échange d'informations entre producteurs (*Electronic Data Interchange*) et la recherche d'une gestion globale de la qualité (*Total Quality Management*) conforme aux normes ISO 9001<sup>6</sup> traduisent la volonté de créer un fonds de partage des coûts technologiques pour les firmes textiles afin de les installer dans une dynamique de croissance susceptible de répondre à la nouvelle demande européenne et américaine : les petites séries, la livraison rapide, le grand choix de produits, la bonne qualité.

Ce choix oblige à réorganiser la production tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des firmes : à partir de 1992, un certain nombre d'entre elles entreprennent une stratégie d'investissement prononcée en direction, d'une part, d'une intégration massive des nouvelles technologies d'information et de communication dans leur processus de production et, d'autre part, d'une diversification au sein de la filière textile locale.

---

6. Depuis quelques années, l'industrie textile locale lance le label «*made in Mauritius*» dont l'objectif est de soutenir les efforts d'amélioration de la qualité des produits ; notons à cet égard que, jusqu'en 1998, le taux de rejet des produits textiles mauriciens était de trois fois supérieur aux produits fabriqués en Europe.

En s'appuyant sur les travaux de Matsuyama (1995), de Peri (1998) et de Bourgain et Pieretti (1999), nous avons cherché à tester l'influence de la diversification industrielle sur les gains de productivité dans la bonneterie qui est l'activité principale de la zone franche. À partir d'une fonction Cobb-Douglas « augmentée », nous avons construit la fonction agrégée suivante pour la sous-branche textile de la bonneterie :

$$Q = AK^{\alpha}L^{1-\alpha} \text{ avec } A = \gamma L_{\text{div}}^{\beta}$$

où Q, K et L sont, respectivement, la production en volume, le capital en volume<sup>7</sup> et le travail dans la bonneterie, les rendements constants à l'échelle étant vérifiés empiriquement.  $L_{\text{div}}$  est le travail dans les autres sous-branches textiles ainsi que les autres firmes non textiles de la zone franche et  $\gamma$  pourrait refléter les interactions informationnelles, appelées aussi « effets de complémentarité » entre plusieurs types de travail au sein d'un système de production spécialisée (Bourgain et Pieretti, 1999). Dans ce cas, la productivité du travail dans la bonneterie est donnée par la fonction suivante :

$$\frac{Q}{L} = \gamma \left( \frac{K}{L} \right)^{\alpha} L^{\beta} \Rightarrow \frac{Q}{L} = \gamma k^{\alpha} L^{\beta} \text{ avec } k \text{ l'intensité capitalistique du travail (K/L).}$$

Le tableau 1 fournit les résultats de l'estimation de la productivité du travail dans la bonneterie, sur une série de données allant de 1982 à 2000.

Ces résultats montrent, malgré leur caractère partiel, que l'augmentation de l'intensité capitalistique et la diversification industrielle jouent un rôle important dans l'apparition de gains de productivité dans la branche concurrentielle du système mauricien. Celui-ci se transforme ainsi progressivement en s'appuyant moins sur les avantages pécuniaires liés au fonctionnement de la zone franche et plus sur des avantages technologiques qui découlent d'une stratégie de modernisation et de diversification de l'appareil productif local.

Cependant, cette évolution n'est pas homogène ; au contraire, les stratégies et les performances des firmes se différencient : certaines, les plus grandes, s'engagent dans cette nouvelle voie, tandis que d'autres, aux rythmes plus lents, continuent à privilégier une politique de compétitivité par les prix. Ces dernières se sentent, aujourd'hui, de plus en plus abandonnées par les pouvoirs publics (les « *orphelins enragés* »), d'autant plus qu'elles représentent une part importante de l'emploi industriel du système.

7. L'emploi est mesuré par le nombre de salariés, tandis que le capital est calculé grâce aux estimations du stock du capital fournies par la *Perpetual Inventory Method* (PIM), concernant l'immobilier, l'équipement, les machines et les infrastructures productives. Cette méthode consiste à déclasser les investissements selon une loi log-normale aux paramètres inchangés dans le temps.



TABLEAU 1  
**Productivité du travail et diversification industrielle**  
 (Variable expliquée: Q/L)

Variable explicative	
Constante	0,039 (4,943)
$k$ (K/L)	0,389 (5,269)
$L_{div}$	0,344 (3,876)
R <sup>2</sup> corrigé	0,720
F – Ratio	21,523
D.W.	1,521

Note: Toutes les variables sont des variations logarithmiques ( $\Delta \ln$ ). Les statistiques entre parenthèses sont les tests de Student (seuil de significativité inférieur à 5 %). Le test de Durbin Watson (D.W.) se situe à la limite supérieure de la zone d'indétermination, en ce qui concerne l'autocorrélation des erreurs.

Les nouveaux conflits engendrés par cette situation posent alors le défi le plus urgent pour les institutions mauriciennes. Ces dernières ont, jusque-là, partiellement pris l'initiative du changement technologique dans la branche textile locale. Elles entament aujourd'hui, timidement, l'accompagnement du changement des comportements d'ensemble, des qualifications, de la culture socioéconomique locale. Ce processus est, toutefois, nettement plus lent que le précédent. De façon générale, plus les nouvelles options productives requièrent des qualifications proches de celles qui existent déjà, plus les rythmes d'adaptation et d'apprentissage de la main-d'œuvre locale sont rapides et inversement. C'est alors la réalisation d'un équilibre entre ces deux processus qui va déterminer l'évolution et le développement du district mauricien dans le long terme...

## Conclusion

L'étude de l'industrialisation mauricienne contribue à une réflexion plus globale sur l'évolution des districts industriels dans les pays périphériques. Trois niveaux d'analyse, interdépendants, peuvent être plus particulièrement abordés.

En premier lieu, le cas mauricien montre que l'expérience district peut être reproductible à travers la mise en place d'une aire industrielle de type zone franche, même s'il est évident, que toutes les zones franches ne deviennent pas des districts.

On peut cependant supposer que les conditions initiales nécessaires pour une telle évolution résident dans une combinaison vertueuse des stratégies des firmes et des politiques institutionnelles.

En deuxième lieu, le cas mauricien permet d'étudier le processus de complexification d'une localisation industrielle spécialisée, fortement ouverte à l'économie mondiale. Ce processus est défini, par Garofoli, comme le passage d'une aire de spécialisation productive à une aire spécialisée. Les tendances à l'éclatement, la différenciation des stratégies des firmes, les tensions sur le marché local du travail révèlent, cependant, que ce passage est loin d'être automatique et linéaire.

Enfin, en dernier lieu, le cas mauricien permet de s'interroger sur l'évolution de la compétitivité des districts industriels périphériques, dans le but de mieux comprendre l'articulation de ces espaces de production au processus de mondialisation et ainsi appréhender les contraintes et les opportunités qui influencent le développement inégal des régions.

Par ses performances, à la fois sur le plan de la compétitivité et sur le plan de l'organisation de la production, l'île Maurice apparaissait, dans les années 1980 comme un exemple d'industrialisation réussie. Par sa capacité à dépasser les clivages internes et les crises et sa progressive mutation d'une zone franche spécialisée en un pôle régional technologique et financier, elle permet de faire, à l'aube du nouveau siècle, une nouvelle lecture des districts industriels périphériques et de leur évolution.

## Bibliographie

- ABDELMALKI, L. et C. COURLET (1996), *Les nouvelles logiques du développement*, Paris, L'Harmattan.
- AEROE, A. (1992), «New pathways to industrialization in Tanzania», *IDS Bulletin*, vol. 23, n° 3.
- AMENDOLA, M. et J.L. GAFFARD (1988), *La dynamique économique de l'innovation*, Paris, Economica.
- AZEVEDO, B. (1996), «Développement local: industrie, famille et territoire», dans L. Abdelmalki et C. Courlet (dir.), *Les nouvelles logiques du développement*, Paris, L'Harmattan.
- BANQUE MONDIALE (2000), *Rapport sur le développement du monde*, Washington, Banque mondiale.
- BECATTINI, G. (1987), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- BECATTINI, G. (1992), «Le district marshallien: une notion socio-économique», dans G. Benko et A. Lipietz (dir.), *Les régions qui gagnent*, Paris, Presses universitaires de France.
- BECATTINI, G., F. PYKE et W. SENGENBERGER (1990), *Industrial District and Interfirms Cooperation in Italy*, Genève, IILS Éditions.

Revue internationale P.M.E., vol. 18, n° 1, 2005

- BENKO, G. et M. DUNFORD (1991), *Industrial Change and Regional Development: The Transformation of New Industrial Spaces*, Londres, Belhaven Press.
- BENKO, G. et A. LIPIETZ (1992), *Les régions qui gagnent*, Paris, Presses universitaires de France.
- BENKO, G. et A. LIPIETZ (2000), *La richesse des régions*, Paris, Presses universitaires de France.
- BOURGAIN, A. et P. PIERETTI (1999), «La compétitivité de l'économie luxembourgeoise», *Cahiers économiques*, n° 90, Luxembourg, STATEC.
- BRUSCO, S. (1990), «The idea of the industrial district: its genesis», dans G. Becattini, F. Pyke et W. Sengenberger (dir.), *Industrial District and Cooperation in Italy*, Genève, ILS Éditions.
- CAWTHORNE, P. (1990), *Amoebic Capitalism as a Form of Accumulation: The Case of a Cotton Knitwear Industry in a South Indian Town*, Thèse de doctorat, The Open University.
- CHO, M. (1992), «Weaving flexibility: large-small firms relations, flexibility and clusters in South Korea», Communication présentée au colloque EADI «New Approaches to Industrialization», Lund, juin.
- COPPOLA, P. (1989), «Le temps de la périphérie», *Revue internationale PME*, vol. 2, n°s 2-3, p. 133-144.
- COURLET, C. et M. DIMOU (1995), «Les systèmes localisés de production: une approche de la dynamique longue», dans A. Rallet et A. Torre (dir.), *Économie industrielle et économie spatiale*, Paris, Economica.
- COURLET, C., B. PECQUEUR et B. SOULAGE (1993), «Dynamiques industrielles et territoire», *Revue d'économie industrielle*, n° 64, p. 7-21.
- DAWSON, J. (1992), «The relevance of the flexible specialization paradigm for small scale industrial manufacturing in Ghana», *IDS Bulletin*, vol. 23, n° 3.
- DIMOU, M. (1994), *La dynamique d'évolution des systèmes productifs locaux*, Thèse de doctorat, Grenoble, Université de Grenoble.
- DIMOU, M. et A. SCHAFFAR (2001), «L'épuisement d'une trajectoire industrielle: la cas de l'Île Maurice», Communication présentée au colloque «Nouvelles croissances et territoire», 13 et 14 décembre, Paris.
- FOWDAR, N. (1999), *Industrialization in Mauritius*, Conférence à Montréal, Université de Montréal, novembre.
- GAFFARD, J.-L. (1990), *Économie industrielle et de l'innovation*, Paris, Dalloz.
- GAROFOLI, G. (1993), «Economic development, organization of production and territory», *Revue d'économie industrielle*, n° 64, p. 22-38.
- GAROFOLI, G. et R. MAZZONI (1994), «Sistema produttivo locale: struttura e trasformazione», *Science Regionali*, n° 20, Milano, Franco Angeli.
- HEIN, P. (1996), *L'économie de l'Île Maurice*, Paris, L'Harmattan.
- HOLMSTRÖM, M. (1993), «Flexible specialization in India», *Economic and Political Weekly*, 28 août, Bombay.

Revue internationale P.M.E., vol. 18, n° 1, 2005

- HSAINI, A. (1996), «La spécialisation souple comme vecteur d'industrialisation: l'expérience tunisienne», dans L. Abdelmalki et C. Courlet (dir.), *Les nouvelles logiques du développement*, Paris, L'Harmattan.
- KLEIN, E. (1991), *La cadena de distribucion y la competitividad de las exportaciones latino-americanas: las exportaciones de calzado del Brasil*, LC/G1669, Santiago, CEPAL.
- KNORRINGA, P. (1992), «Adaptive capabilities in the Agra footwear cluster», Communication présentée au colloque EADI «New Approaches to Industrialization», Lund, juin.
- KRUGMAN, P. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge, Leuven University Press, MIT.
- LYBERAKI, A. (1988), *Small Firms and Flexible Specialization in Greek Industry*, Thèse de doctorat, Université de Sussex.
- MAILLAT, D., F. NEMETI et M. PFISTER (1992), «L'émergence d'une nouvelle industrie dans l'arc jurassien: les micro-techniques et leurs relations avec le territoire», Communication présentée au colloque «Industrie et Territoire», Grenoble, 22-23 octobre.
- MARKUSEN, A. (2000), «Des lieux-aimants dans un espace mouvant: une typologie des districts industriels», dans G. Benko et A. Lipietz (dir.), *La richesse des régions*, Paris, Presses universitaires de France.
- MARTIN, R. et P. SUNLEY (2000), «L'économie géographique de Paul Krugman et ses conséquences pour la théorie du développement régional: une évaluation critique», dans G. Benko et A. Lipietz (dir.), *La richesse des régions*, Paris, Presses universitaires de France.
- MATSUYAMA, K. (1995), «Complementarities and cumulative processes in models of monopolistic competition», *Journal of Economic Literature*, vol. 2-3, juin, p. 701-729.
- MEADE, J.E. et al. (1968), *The Economic and Social Structure of Mauritius*, Londres, Frank Cass.
- MURRAY, R. (1992), «Flexible specialization in small islands economies: the case of Cyprus», dans F. Pyke et W. Sengenberger (dir.), *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, Genève, ILS Éditions.
- NADVI, K. (1992), *Flexible Specialization, Industrial Districts and Employment in Pakistan*, Document de travail ILO, n° 232.
- NADVI, K. et H. SCHMITZ (1996), «Clusters industriels dans les pays en développement: éléments pour un programme de recherche», dans L. Abdelmalki et C. Courlet (dir.), *Les nouvelles logiques du développement*, Paris, L'Harmattan.
- PARATIAN, R. (1994), *La république de l'Île Maurice dans le sillage de la délocalisation*, Paris, L'Harmattan.
- PERI, G. (1998), *Technological Growth and Economic Geography*, Document de travail IGIER, Milano, Bocconi.
- PYKE, F. et W. SENGENBERGER (1990), *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, Genève, ILS.
- QUINTAR, A. et al. (1993), *Rafaela: un cuasi-distrito italiano a la Argentina*, Document n° 35 CEPAL, Buenos Aires.

- RABELLOTI, R. (1993), «Is there an industrial district model? A comparison between footwear districts in Italy and Mexico», Communication présentée au colloque «Inter-firm Reorganization in Thirld World Manufacturing», IDS, Brighton, 14-16 avril.
- RALLET, A. et R. TORRE (1995), *Économie industrielle et économie spatiale*, Paris, Economica.
- RASMUSSEN, J. (1992), «The small enterprise environment in Zimbabwe», *IDS Bulletin*, vol. 23, n° 3.
- REQUIER-DESJARDINS, D. (1996), *L'économie du développement et l'économie des territoires: vers une démarche intégrée?*, dans L. Abdelmalki et C. Courlet (dir.), *Les nouvelles logiques du développement*, Paris, L'Harmattan.
- SALAI, R. et M. STORPER (1992), *Les mondes de production*, Paris, Éditions de l'EHESS.
- SCHMITZ, H. (1993), «Small shoemakers and fordist giants: tale of a supercluster», *IDS Paper*, n° 331.
- SCOTT, A. et M. STORPER (1987), «Industries de haute technologie et développement régional», *Revue internationale des sciences sociales*, n° 112, mai, p. 7-26.
- SCOTT, A. et M. STORPER (1992), «Le développement régional reconsidéré», *Espaces et Sociétés*, n°s 66-67, Paris, L'Harmattan.
- STORPER, M. et R. WALKER (1989), *The Capitalist Imperative*, New York, Basil Blackwell.
- TAVARA, T. (1993), *From Survival Activities to Industrial Strategies: Local Systems of Interfirm Cooperation in Peru*, Thèse de doctorat, Amherst, Mass., University of Massachusetts.
- VAN DIJK, V.P. (1992), «How relevant is flexible specialization in Burkina Faso's informal sector and the formal manufacturing sector?», *IDS Bulletin*, vol. 23, n° 3.
- VILLARAN, F. (1993), «Small scale industry efficiency groups in Peru», dans P. Spath, *Small Firms and Development in Latin America*, Genève, ILO.
- YIN, P. et al. (1992), *L'Île Maurice et sa zone franche*, Port-Louis, T-Printers.