Document generated on 07/18/2025 3:57 a.m.

**Revue internationale P.M.E.**
Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise

# Éditorial
## De l'entreprise au territoire

Sergio Conti

Volume 9, Number 3-4, 1996

URI: https://id.erudit.org/iderudit/1008266ar
DOI: https://doi.org/10.7202/1008266ar

See table of contents

Publisher(s)

Presses de l'Université du Québec

ISSN

0776-5436 (print)
1918-9699 (digital)

Explore this journal

Cite this document

Conti, S. (1996). Éditorial : de l'entreprise au territoire. *Revue internationale P.M.E.*, *9*(3-4), 5–35. https://doi.org/10.7202/1008266ar

Article abstract

The aim of this introductory paper is to explain how consideration of the territorial concept is likely to change the explanatory capacity of the economic and social sciences. Competitiveness dynamics, in the context of a new historical situation generated by the current évolution of capitalism, are generated less by production units (large or small) or national économies, and more by territorial systems that should also play a decisive role in the création of economic value.

Tous droits réservés © Presses de l'Université du Québec, 1996

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

# *Éditorial*

# De l'entreprise au territoire

Sergio CONTI
*Università Politechnica di Torino*

**MOTS CLÉS**

**Territoire – Système locaux – Avantages compétitifs
Réseaux d'entreprises – Types de savoir
Évolution du capitalisme – Restructuration territoriale**

**RÉSUMÉ**

*L'objectif de cet article introductif est d'expliquer de quelle manière la prise en compte du concept de territoire devrait changer la capacité explicative des sciences économiques et sociales. En présence d'une nouvelle situation historique provenant de l'évolution actuelle du capitalisme, la dynamique de compétitivité provient de moins en moins des unités de production (grandes ou petites), ou des économies nationales, et de plus en plus des systèmes territoriaux qui devraient aussi exercer un poids décisif sur la création de la valeur économique.*

**ABSTRACT**

*The aim of this introductory paper is to explain how consideration of the territorial concept is likely to change the explanatory capacity of the economic and social sciences. Competitiveness dynamics, in the context of a new historical situation*

**L'AUTEUR**

Sergio Conti est professeur de géographie urbaine et industrielle à l'Université de Turin. Ses activités de recherche portent principalement sur les concepts épistémologiques afférents. Depuis 1992, il est président de la Commission de géographie industrielle de l'Union géographique internationale. Adresse : Dipartimento Interateneo Territorio, Piazza Arbarello 8, 10122 Torino, Italia.

*generated by the current evolution of capitalism, are generated less by production units (large or small) or national economies, and more by territorial systems that should also play a decisive role in the creation of economic value.*

**RESUMEN**

*El objetivo de este ensayo es el de interrogarse sobre la manera en que, alrededor de la categoria conceptual de territorio, va refundándose la capacidad explicativa de las ciencias económico-sociales. Frente a un pasaje de la historia en que se va afirmando una nueva era en el desarrollo capitalistico, la dinámica de las competencias se realiza siempre menos, en efecto, entre singulos sujetos (sean éstos grandes o pequeñas empresas) o economias nacionales, y siempre más entre sistemas territorializados que van, de tal manera, ejerciendo una función decisiva en la creación del valor económico.*

## Introduction

Il aurait été trop facile d'intituler cet essai – qui se veut à la fois une présentation pour ce numéro thématique et une introduction à une discussion plus large – « PME et territoire ». En effet, l'idée qu'il existe entre la petite entreprise et le territoire un lien mal défini, mais très fort, est désormais relativement bien acceptée. Beaucoup plus que d'autres variables qui agissent dans nos économies, la petite entreprise est une réalité éminemment territorialisée qui tire de son **enracinement** dans des environnements économico-sociaux spécifiques une grande partie des conditions de son propre dynamisme et de la poursuite de ses avantages compétitifs.

Par cela nous ne voulons pas dire que l'étude de ce lien mal défini, qui sera discuté à plusieurs reprises dans le cadre de cet article, est devenu inutile. Si le dynamisme de l'économie contemporaine modifie constamment les fondements de l'activité économique – et, par conséquent, les modalités permettant à la petite entreprise de se relier à son espace de référence –, il faut réexaminer constamment cette relation dans le but d'ajouter divers éléments et d'enrichir les moyens servant à en décoder le sens.

D'ailleurs, l'étude de ce lien est vital pour une autre raison. Sur le plan théorique avant tout, la science économique continue à reléguer le plus souvent aux autres disciplines le besoin d'étudier l'entreprise dans ses relations territoriales et de tirer de ces dernières analyses une explication plus large concernant sa nature, ses modalités et les mécanismes de son fonctionnement. Par conséquent, on assiste à un fort « décalage » entre les contributions théoriques originales de l'économie et la réalité d'un sujet qui, en tant que tel, trouve ses origines et ses fondements structurels et fonctionnels dans les traits caractéristiques de l'environnement économique et social qui l'a engendré.

Dans les pages qui suivent, la filiation entre la petite entreprise et le territoire sera discutée du côté **pratique** pour analyser le problème du savoir dans les sciences économico-territoriales contemporaines. Pour ce faire, on utilisera différentes clés de lecture qui nous sont offertes par le débat actuel, mais existant déjà depuis des années, et qui a justement pour origine l'étude de la place de la petite entreprise dans nos économies. La thèse soutenue ici, et que nous retiendrons tout au long de notre analyse, est que cette étude constitue une contribution fondamentale, comme le rappelle Becattini, permettant d'aller au-delà de « l'abstraction vicieuse qui pousse à séparer les processus économiques de ceux socio-culturels » et de réorganiser l'analyse du phénomène productif suivant un nouveau point de vue.

Les recherches théoriques et empiriques issues de ce débat sur le rôle de la petite entreprise dans nos économies ont permis en effet, et ce de façon majeure (mais non exclusive), de fournir les conditions pour une révision en profondeur du discours scientifique au sein des sciences sociales, en général, et dans la pensée économique, en particulier, c'est-à-dire dans un champ du savoir par tradition hostile (à l'exception de quelques interprétations hétérodoxes) à toute tentative de remise en question de l'essence réelle du capitalisme, soit la variété et les différences (entre les pays, les régions, les entreprises) comme conditions constitutives du processus économique.

Rappelons que se limiter aux seules sciences économico-territoriales, comme nous le ferons ici, mène inévitablement à une simplification (et donc à un certain réductionnisme) du raisonnement. En effet, cette **redécouverte de la territorialité** a touché toutes les sciences sociales et non seulement celles qui l'ont adoptée plus expressément (comme la géographie et l'économie régionale, pour en rester aux disciplines proches de l'économie). Dans un passé récent, le fossé s'est creusé entre le « projet scientifique » et la méthode traditionnelle des sciences sociales, à la suite de l'épuisement de sa capacité à expliquer la réalité ; pour dépasser ces limites, cette méthode doit intégrer le savoir philosophique (par exemple, les travaux de Derrida, de Giddens ou de Wittgenstein), celui de la sociologie (tels ceux de Baudrillard, de Baumann, de Lash et d'Urry) ou, encore, la pensée politique (comme celle de Foucault ou de Jameson).

Mais même sans ces apports, on assiste au développement d'une nouvelle « histoire intellectuelle » fondée sur une explication et une représentation du local, de la différenciation, de l'imprévisible, à la suite de la crise profonde suscitée par la « tyrannie des théories globalisantes » qui ont dominé culturellement les sciences sociales dans les décennies précédentes (il suffit de penser à la valeur paradigmatique qu'ont eue sur la culture occidentale les deux œuvres piliers, pourtant si différentes, *Le système social* de Talcott Parson, en 1951, et *L'homme unidimensionnel,* d'Herbert Marcuse, en 1967. La négation de la

territorialité (nous osons dire de la géographie et de l'histoire) a permis, en effet, de rapprocher les modèles plus rigoureusement néoclassiques de ceux dérivés des théories structuralistes néomarxistes qui, d'une manière ou d'une autre, exprimaient le modèle mécanistico-structuraliste dominant tant les sciences sociales que les sciences naturelles. Cet essai veut en partie réunir certains éléments qui permettront en quelque sorte un saut paradigmatique dont l'histoire reste dans une large mesure encore à faire.

## 1. Les transitions paradigmatiques dans les sciences économico-territoriales

On sait que durant les deux dernières décennies, le débat au sein des disciplines économico-territoriales a été marqué par de nombreuses transitions (et de radicalisations) théoriques. Dans les pages qui suivent, nous chercherons à analyser ce débat et à relever quelques approches théoriques qui, à notre avis, ont marqué le plus le passage vers une interprétation « alternative » des problèmes touchant le développement industriel par rapport aux approches qui ont dominé les premières décennies de l'après-guerre. Évidemment, la reconstitution de ce débat sera inévitablement partielle et tributaire des **prémisses** que nous devons mentionner avant de développer notre argumentation.

- La première prémisse se réfère au lien existant sur le plan logique entre l'économie industrielle et la théorie du développement régional. Il est utile de rappeler l'idée, pas très originale il est vrai, que la reconstruction du débat au sein des disciplines économico-territoriales ne deviendra intelligible qu'à travers des renvois réguliers à la théorie générale du développement.

- La remise en question des conceptions théoriques « traditionnelles » (pour quelques-uns, le dépassement de ces conceptions) trouve sa source logique dans la notion du **développement local**. Cette notion constitue, en effet, une catégorie « synthèse » où convergent de nombreuses analyses orientées vers une réflexion générale touchant les problèmes économiques et les critères menant à diverses interprétations du développement économique.

- L'évolution de la théorie dans les disciplines économico-territoriales ne peut pas être séparée du **discours plus large touchant toute l'évolution scientifique** des dernières décennies dans différents champs du savoir. Même si on ne peut, à ce moment, en reconstruire la logique, certains renvois à cette remise en question sont toutefois nécessaires pour rendre intelligibles les différentes conceptions et les divers instruments que nous utiliserons dans notre propos.

## 1.1. Le schéma théorique « traditionnel »

Même dans la diversité des approches (d'inspiration keynésienne, de diffusion graduelle ou de stade de développement[1]), l'appareillage théorique standard trouvait sa dimension unificatrice dans le **paradigme fonctionnel** dominant, tant du point de vue analytique que normatif, durant les premières décennies de l'après-guerre. Ce paradigme était basé sur une approche globale (ou une « structure globale ») des problèmes du développement. Suivant cette approche, les **processus généraux** de développement et de transformation étaient vus comme prédominants par rapport aux conditions et aux facteurs économiques, culturels, politiques et environnementaux spécifiques à chaque réalité régionale.

Ainsi, le développement de **la région** était considéré par rapport à l'action des forces et des facteurs positifs ou négatifs exogènes – notamment le développement de la grande entreprise fordiste – qui permettaient l'émergence d'interactions sociales et territoriales (*cf.* les approches « centre-périphérie », « domination-dépendance », etc.) et présidaient à la diffusion même de la technologie. La théorie de la **division territoriale du travail (interrégionale et internationale)** exprimait, sous cet aspect, l'établissement de relations organisées, capables d'expliquer les structures de production, la reproduction sociale et les rapports entre les régions. Les traits spécifiques territoriaux (régionaux, locaux) rentraient dans le schéma théorique en tant que conditions pour le déploiement des processus et des forces de **nivellement,** ou bien comme des éléments résiduels et, en tant que tels, des obstacles à la diffusion du « bon » modèle. On sait que du point de vue normatif, ces schémas théoriques ont entraîné de la part des États une politique régionale rationaliste, caractérisée par la tentation d'appliquer à la réalité régionale le modèle abstrait de l'entreprise et des systèmes organisés de façon hiérarchique ; ce qui supposait en particulier une mobilité pourtant improbable des facteurs de production.

La crise de ce paradigme résulte d'au moins trois grandes tendances convergentes. Celles-ci ne seront que mentionnées dans cette section pour mieux expliquer notre propos ; nous y reviendrons par la suite au cours de notre analyse. Ces constatations sont les suivantes :

1. Son **affaiblissement interprétatif** (et normatif), à la suite de la mise en place d'une articulation nouvelle et plus complexe du développement qui tient compte de toutes les activités productives du territoire.
2. La **transition technologique et organisative.** L'hypothèse qu'on a adoptée dans cet article est une discontinuité de structures dans l'évolution du système capitaliste ; cette discontinuité provient notamment

1. Voir à ce propos Myrdal, 1957 et Williamson, 1965.

des nouvelles approches en économie de l'information comme catégorie conceptuelle discriminante. Le nouveau paradigme technologique, qui se répand rapidement et qui est la base d'une nouvelle alliance étroite entre la connaissance scientifique, la culture et le développement des forces productives (voir à ce propos, Prigogine et Stengers, 1979), permet ainsi d'élargir l'évolution économique et sociale aux **nouvelles formes d'organisation** protagonistes sur le territoire.

3. L'arrivée de ces « nouvelles » approches théoriques qui contrastent avec les anciennes théories de formes absolutistes et tendant au nivellement de la pensée. La prise en compte des phénomènes locaux et spécifiques, allant à l'encontre d'explications abstraites et globales, devient une condition indispensable pour élaborer une structuration différente de la connaissance.

## 1.2. Chronique d'un futur non annoncé

À propos du premier point, la problématique sous-jacente est largement connue. Elle vient de la « découverte » que les évolutions contrastées du développement de chaque région ne peuvent plus être comprises à partir de la seule prise en compte de l'évolution des forces exogènes et globales (c'est-à-dire celles dites « venant du haut ») ; elles relèvent plutôt (ou aussi) de la dynamique interne même de la région, dynamique fondée sur la valorisation des conditions locales endogènes et spécifiques (les conditions sociales, entrepreneuriales et organisatives).

Les années 1970, en particulier, ont amené les observateurs à définir plusieurs éléments de différenciation dans les processus de développement par rapport à l'avant-guerre. Alors que de nombreuses régions urbaines de vieille industrialisation ont subi un déclin généralisé, d'autres ont plutôt engendré des taux élevés de création de nouvelles entreprises ; même certaines régions à vocation traditionnellement agricoles ont montré un décollage industriel sans précédent. Il s'agissait là de phénomènes imprévisibles selon les schémas traditionnels de la théorie économique généralement employée pour interpréter les processus de développement industriel. D'un côté, ces nouvelles réalités industrielles ont créé des processus différents de ceux que l'on pouvait escompter (fondés sur la valorisation des ressources locales, entrepreneuriales et financières, sur le développement de connaissances particulières et sur une spécialité de travail, un métier, dont l'origine remonte à plusieurs centaines d'années) ; d'un autre côté, la multiplication de petites et moyennes entreprises a semblé renverser une tendance de longue date et, pour cela, on l'a décrite comme une « véritable et réelle rupture dans l'évolution naturelle du capitalisme » (Julien et Morel, 1986).

Durant plus d'une décennie, le débat a été en effet dominé par le thème de la petite entreprise. Ce débat s'est distingué par son caractère interdisciplinaire ; il a d'abord touché l'analyse historique, l'analyse sociologique et l'épistémologie, sans éviter parfois le danger que représente l'adoption d'une approche implicitement « idéologique ».

Cette « nouvelle » importance de la petite entreprise a pu être justifiée par un très grand nombre d'études empiriques. En effet, dans presque tous les pays industrialisés, on a pu relever que les PME avaient démontré d'importantes capacités de résistance face au « déclin historique » de la production de masse. En outre, dans certaines régions – comme dans les districts technologiques aux États-Unis, au Japon et en Europe (notamment dans ce dernier cas dans le Midi de la France, le West Midlands anglais, le Jutland danois, le Bade-Wurtemberg allemand et, de façon particulièrement efficace, l'Italie centrale et nord-orientale) –, les systèmes locaux de petites entreprises ont souvent été les seuls capables de créer de nouveaux emplois.

Toutefois, avec la seconde moitié des années 1980, on a assisté à une inversion significative de cette tendance en faveur des PME. Ou du moins, parallèlement à la montée en force de ces dernières, on a vu un large mouvement d'acquisitions, de fusions et de concentrations dans tout le monde industrialisé (Jacquemin *et al.*, 1989), mouvement qui semble donner un nouveau cadre de « sécurité et de stabilité » conférant une nouvelle vitalité au modèle de la **grande corporation**. Touchant même les systèmes productifs basés sur la petite entreprise, les nouveaux processus d'intégration financière (ainsi que fonctionnelle et territoriale ; Chandler, 1990 ; Chesnay, 1988 ; Cooke, 1988) se sont développés dans des pays comme le Japon et l'Italie qui constituaient pourtant depuis quelques décennies la pierre angulaire du débat sur la « production flexible » (Harrison, 1994 ; Sako, 1990). L'importance renouvelée de la grande entreprise dans l'économie n'a quand même pas conduit à réaffirmer la vieille orthodoxie fordiste, avec son insistance sur la linéarité, la prévisibilité et l'immutabilité ; bien au contraire, elle a engendré un univers plus complexe, imprévisible, caractérisé par des entrelacements et des superpositions nouvelles. Les règles de jeu se sont en effet profondément modifiées de même que les critères d'interprétation des faits économiques et sociaux. La réaffirmation de l'importance de la **grande corporation** offre plutôt l'image d'une nouvelle **pluralité dans les formes organisatives** qui s'ajoute à la **consolidation des systèmes de petites entreprises et à la redécouverte de modèles nationaux et régionaux** en tant qu'éléments organiques de la globalisation tendancielle des processus économiques.

## 1.3. L'évolution du capitalisme évolutif et le développement reterritorialisé

Cependant, l'analyse de cette nouvelle réalité ne permet pas de conclure à une simple déviation par rapport au modèle linéaire et hiérarchique de l'organisation de l'espace industriel et du processus d'innovation ; elle démontre plutôt une rupture profonde avec les schémas simplifiés basés sur un rationalisme limité. Cette réalité introduit le problème de la **discontinuité** du capitalisme moderne industriel. Limitons-nous ici à considérer quelques transformations métasystémiques qui ont présidé à l'apparition de nouvelles formes **d'organisations** des phénomènes territorio-industriels, assez **différentes** des précédentes :

1. La révolution technologique actuellement en cours, basée sur la diffusion de la micro-électronique et de la télématique dans les processus de production, ne peut être comprise indépendamment de la diversification et de la globalisation croissante de la demande sur les marchés et du développement de nouveaux comportements et rapports entre les entreprises. L'intégration croissante entre les différentes technologies, les coûts croissants absorbés par les activités de R-D, l'autonomie de la demande du marché, la réduction du cycle de vie des produits, tous ces facteurs enlèvent au processus d'innovation les traits de linéarité qui l'ont caractérisé précédemment. Par contre, ce processus entraîne une division du travail et une coopération croissante entre un nombre de plus en plus grand d'acteurs concernés (soit les PME, les organismes de recherche et les universités, les institutions locales, etc.) (Dosi, 1985 ; Freeman et Perez, 1988 ; Nelson et Winter, 1982 ; Petrella, 1989).

2. Il s'ensuit que la poursuite de relations d'interdépendance et de collaboration entre les acteurs en situation de concurrence rend les formes organisatives de type oligopoliste et collusoire moins compétitives (Imai, 1988 ; Miles et Snow, 1992 ; Porter, 1986). Ce que l'on demande aux entreprises sur ce point, c'est de mettre en place une « culture » d'organisation et de comportements stratégiques ne provenant pas automatiquement du développement technologique. En ce sens, une organisation conditionnée, mais non « déterminée » par la technologie, peut générer les qualités requises pour assurer le développement technologique de façon à ce que les choix technologiques deviennent **partie intégrante** des choix stratégiques globaux de l'entreprise (Butera, 1990).

   Ces transformations facilitent le développement de structures organisatives « nouvelles », basées sur le réseautage soit avec les grandes entreprises, soit dans le cadre des systèmes locaux de petites entreprises. Ces structures sous-tendent des types de **cogestion** de toutes sortes, telles des alliances stratégiques, des accords de longue période, des coentreprises,

de l'entrepreneuriat, etc. (Camagni, 1991 ; Cooke, 1988 ; Di Bernardo et Rullani, 1990 ; Ohmae 1989). Elles présentent quelques traits communs dont

- **l'interdépendance** entre les entreprises, faisant en sorte que l'efficacité économique provient d'une série d'effets systémiques (la synergie des réseaux). C'est pourquoi cette interdépendance pourra être difficilement évaluée au niveau de chaque unité de production.
- la **variété** des formes de contrat qui règlent les transactions à l'intérieur du système.
- finalement, la **coopération-dépendance**, en raison des asymétries de rôles et de structures pour les acteurs qui appartiennent au réseau (c'est dans ce cadre-ci que l'analyse des structures de **cogestion** s'est développée récemment en géographie et en sociologie).

3. Dans les conditions décrites ci-dessus, la dimension territoriale devient de plus en plus complexe alors que d'autres phénomènes, parfois opposés, se manifestent (Camagni, 1991 ; Veltz, 1990), tels les suivants :
   - une **articulation polycentrique**, en tant qu'expression de la formation des réseaux interreliant divers acteurs et dont l'organisation se développe de plus en plus avec la complémentarité des nœuds (industriels, urbains, régionaux) qui la composent ;
   - une **localisation flexible** favorisant la segmentation des processus productifs touchant tant la recherche, l'exploitation des avantages comparatifs locaux que les synergies de réseau ;
   - une **reconcentration** (ou encore une réintégration fonctionnelle) des nœuds des réseaux d'informations et de communications, tels ceux touchant les échanges commerciaux et financiers mondiaux ;
   - la **formation de nouveaux systèmes territorio-industriels** souvent fort différents des formes de concentrations productives « antérieures », formation fondée sur la valorisation des conditions et des externalités localisées.

La pluralité des processus de transformation (et de mondialisation) des systèmes économiques est ainsi tributaire des dynamiques multiples et superposées, dominées par les comportements non prévisibles a priori. L'espace à « géométrie variable » (Castells, 1983) n'est pas, en effet, qu'un lieu se limitant à un réseau de flux, de même que le processus de mondialisation ne produit pas directement, par sa nature, des « modèles » d'organisation productive et territoriale. Au contraire, ce processus profite de diverses possibilités pour

instaurer des rapports de complémentarité entre le local et le mondial qui vont au-delà des schémas univoques de dominance–dépendance.

De ce point de vue, le développement économique contemporain, caractérisé par la mondialisation tendancielle des stratégies de comportements des acteurs économiques, n'apparaît plus (et non seulement) comme le renforcement et l'extension de la grande entreprise fordiste poussée à la suppression des différences et au développement des produits globaux pour des marchés unifiés. Liée à la déstandardisation de la production, au développement des différences nationales et régionales, à la multiplication des acteurs qui agissent sur l'économie, la mondialisation, au contraire, fait des spécificités nationales et régionales et des différences entre les entreprises la base de la concurrence entre les divers acteurs, concurrence où la variété est à **l'origine de la production des avantages concurrentiels**.

À la différence de l'internationalisation qui a caractérisé les « Trente glorieuses » de l'après-guerre, les nouvelles formes de relations ne s'expriment plus dans une simple expansion internationale des très grandes entreprises, mais plutôt dans le développement de **chaînes de valeurs** (et de division du travail entre plusieurs entreprises de grande ou de petite taille) basées d'une manière croissante sur des accords de coopération. Les structures réticulaires expriment ainsi cette mise en relation de l'identité locale et de l'économie mondiale, identité qui, justement à cause de ses particularités, peut s'intégrer et évoluer dans le cadre d'un scénario de mondialisation.

Dans cette optique, la dimension territoriale représente un instrument privilégié pour la compréhension de la complexité industrielle actuelle[2]. Si le local « n'est pas séparé du mondial, mais fait partie de celui-ci » (Amin et Thrift, 1992, p. 74), il est évident que l'on ne se trouve plus en présence d'un « modèle unique possible », mais plutôt d'une pluralité de conditions et de formes de développement. La notion du **développement local** s'enrichit ainsi de chaque approche particulière de développement dont ne peuvent rendre compte des modèles répétitifs marqués par un ensemble spécifique d'instances décisionnelles et productives, et qui est basée sur une dynamique sociale historiquement sédimentée.

2. Becattini et Rullani (1994, p. 25) expliquent qu'il existe un accord substantiel sur ce point, accord que l'on retrouve dans un grand nombre d'études riches et variées parues ces dernières années. Pour bien comprendre cette complexité croissante, les leçons du capitalisme japonais et coréen (Dore, 1988), de l'expérience des districts italiens, ainsi que le débat entrepris aux États-Unis sur les « nouveaux espaces industriels » et sur « l'accumulation flexible » (*cf.* entre autres Gertler, 1992) ou, encore, la théorie française de l'économie de la régulation sont essentielles.

## 2. Quelques propos d'interprétation

La fragmentation, l'unicité et la distinction – en tant qu'expression de la dynamique même des processus de développement économique – mènent donc à une nouvelle définition du concept du **local**. Pour de nombreuses personnes, ce concept représente l'instrument utile pour donner du sens aux différences qui se manifestent dans la mosaïque des formes de développement et pour répondre à la **crise de représentation** du monde contemporain. Cela explique aussi la pluralité des contributions à l'étude du local, contributions qui ne s'excluent pas. Nous verrons d'une façon synthétique dans cette section quelques-unes de ces contributions qui nous semblent significatives dans le débat de la dernière décennie ; cela nous permettra d'introduire par la suite le schéma conceptuel constituant le cœur de notre approche du développement.

### 2.1. L'approche marshallienne

On sait que l'approche marshallienne est caractérisée par un fort accent mis sur les aspects sociologiques qui sous-tendent l'explication du succès de cette concentration des petites entreprises dans des zones à industrialisation diffuse en Italie périphérique (mais aussi en Espagne, en Grèce, au Portugal et, par analogie, dans plusieurs autres régions).

Il est vrai que les contributions qui ont permis de mieux définir les districts industriels marshalliens sont dues à l'apport de quelques économistes hétérodoxes (tels, par exemple, Becattini, 1989 ; Fuà et Zacchia, 1983 ; Sforzi, 1991). Toutefois, on peut faire à ce propos deux types de réflexion d'importance cruciale :

- Au début, le débat s'est résolument basé sur les recherches relatives aux **caractéristiques sociales** de ces systèmes territorialisés (Conti et Julien, 1991 ; Pyke, Becattini et Sengenberger, 1990). En effet, ces recherches permettaient d'expliquer l'**hétérogénéité** des formes organisatives de ces systèmes. **L'atmosphère industrielle** de ces districts (présente déjà dans la conception marshallienne originale) dépasse le phénomène économique pour mettre l'accent sur les comportements spécifiques communautaires qui impliquent la sphère des rapports familiers, institutionnaux et de travail au sens large (comme les rapports entre les entrepreneurs et les salariés). Ces comportements sont le résultat de « processus historiques et culturels de longue date, en contraste avec les tendances de nivellement de l'économie globale moderne » (Dematteis, 1994, p. 14).
- Cette discussion sur les composantes non économiques de l'**environnement** du district a eu des conséquences théoriques opportunes. D'une part, elle a contribué à briser certaines « assurances » sur lesquelles s'appuyait

la théorie économique conventionnelle, qui reléguait au rang de facteurs résiduels ces « phénoménologies » (telles, justement, les différences sociales) sous prétexte qu'elles pouvaient entamer sa pureté méthodologique (et idéologique). D'autre part, elle a conduit à séparer l'entité **intermédiaire**, soit l'espace compris entre l'acteur et le système complexe, capable d'activer le développement et de créer des modèles d'organisation différenciés et tributaires des champs d'externalisation spécifiques dépassant les simples relations commerciales.

En ce sens, le système local – conçu comme l'articulation bien implantée des relations entre les institutions et les acteurs économiques et sociaux – a représenté entre la moitié des années 1970 et la moitié de la décennie suivante un résultat théorique remarquable qui a permis de « mettre à l'avant-garde » le modèle de développement **autocentré**, c'est-à-dire basé sur les variables contrôlées à l'intérieur de l'espace territorial.

## 2.2. Coûts de transaction et complexes d'industrialisation territorialisés

L'analyse locale se base sur une architecture théorique complexe permettant de relier de façon originale différents instruments théoriques, soit *a)* le concept de régulation du développement du capitalisme[3], *b)* l'apport, en termes d'une perspective marxiste, de la récente théorie économique institutionnaliste des coûts de transaction[4], et finalement *c)* la géographie économique « post-weberienne », laquelle tient compte des processus d'agglomération et de dispersion inhérents à la logique de la division sociale et territoriale du travail.

La réflexion est suffisamment connue (Scott, 1988 ; Scott et Storper, 1988 et 1992). Le mécanisme des coûts de transaction qui permet de tracer les frontières entre l'organisation interne (le faire) et externe (le faire-faire) des

3. L'idée de départ de la théorie de la régulation provient du marxisme structuraliste dérivé des théories d'Althusser, des macropolitiques post-keynesiennes et de l'historiographie de longue durée de l'école française des « Annales ». Les renvois bibliographiques sont nombreux, ainsi que les interprétations critiques. Bornons-nous à citer Boyer (1986) et l'ample analyse de Jessop (1990) sur les différentes approches.

4. On reconnaît que cette théorie des coûts de transaction tend à conjuguer l'économie industrielle et les théories institutionnalistes, notamment avec l'important apport de Williamson. Cette théorie s'est constituée sur la base de la redécouverte du travail « hérétique » de Coase sur *The Nature of the Firm* (1935), cinquante ans après sa parution, travail dans lequel on a présenté l'entreprise comme un mécanisme de coordination des ressources présentes dans l'économie. Cette théorie allait à l'encontre de l'orthodoxie néoclassique de l'époque. En relation avec les districts industriels,

transactions présiderait à la fragmentation (ou à la désintégration) de la production. Par conséquent, les entreprises devraient s'appuyer sur les économies externes, ce qui mènerait à une **variété des formes organisatives** différentes de l'organisation hiérarchique. Mais ce serait trop restrictif de se limiter à ce simple mécanisme de coûts (de transaction) pour expliquer la présence ou l'absence de désintégration verticale. En réalité, le dynamisme des transactions dépend de mécanismes déclencheurs complexes et multiples qui ne peuvent être énumérés que moyennant une généralisation partielle (Berger et Piore, 1981 ; Holmes, 1986 ; Scott, 1983 et 1988 ; Storper et Walker, 1989 ; Vennin et de Banville, 1975), soit :

- dans le cas où la production peut être faite avec plus d'efficacité par des entreprises spécialisées externes ;
- dans les conditions d'instabilité et d'insécurité du marché ;
- dans les conditions concurrentielles qui demandent la modification rapide du processus de production et du type de produit ;
- dans le cas où l'efficacité productive se réalise en établissant des relations intenses entre des entreprises géographiquement proches.

Tous ces facteurs ont sûrement une importance pour comprendre le problème et peuvent nous aider à expliquer les diverses formes d'organisations qui se différencient depuis longtemps des règles liées à la production de masse ; le résultat de cette différenciation est la transformation des systèmes productifs en des complexes de petits établissements et de nouvelles formes **de processus d'agglomération**. En particulier, ces processus seraient à la base d'un nouveau dynamisme de l'espace géographique que l'on peut qualifier de **complexe productif**, c'est-à-dire d'un ensemble d'entreprises liées entre elles par des transactions de marché ou de presque-marché, où les conditions de proximité jouent un rôle décisif. Une grande partie du succès attribué à cette construction théorique est due à la réunion de ces deux dimensions, en réalité inséparables – la géographie et l'organisation de la production –, que les schémas

par exemple, la théorie des coûts de transaction a été amplement discutée dans la littérature internationale. Selon l'explication donnée, le concept du district, notamment celui de la première génération, a été traité de « nouvelle orthodoxie » (Harrison, 1992). Actuellement, c'est le concept de district de la seconde génération qui est débattu ; on y critique la réduction aux seules forces internes permettant aux entreprises localisées de préserver leur caractère local proprement dit, alors qu'elles ne peuvent survivre qu'en s'ouvrant vers l'extérieur, même si cette ouverture peut bouleverser le tissu original consolidé des rapports, des habitudes, des intérêts. Malgré ces limites de l'analyse originale, le district continue à représenter une catégorie socio-économique (c'est-à-dire du point de vue disciplinaire) « hybride ».

provenant de l'approche fonctionnaliste n'ont pas réussi à réaliser. Cette théorie n'en a pas moins provoqué d'importantes controverses, soit à cause du « syncrétisme théorique » qui la caractérise ou des disjonctions que l'on peut trouver entre le modèle et la réalité (Lovering, 1990 ; Gordon, 1989 ; Gertler, 1987 ; Amin et Thrift, 1992).

Dans ce schéma théorique, en effet, un « complexe territorial » (un système local) est conçu, de façon restrictive, comme un système coordonné de **réseaux contractuels et institutionnels** ; autrement dit, ce sont les aspects **formels** (ou contractuels) des relations entre les entreprises qui figurent en tant que principaux protagonistes. Une telle vue ne permet de saisir que très superficiellement les relations qui se construisent dans l'organisation industrielle contemporaine et qui, basées sur diverses formes d'interaction, de communication et de coopération dépassant soit la forme-marché, soit la forme-hiérarchie, ne peuvent pas être expliquées par une théorie se limitant à ces relations contractuelles. Si on se limite à l'échange en tant que principe fondamental organisateur, on perd en conséquence l'idée de l'**identité** qui constitue, au contraire, un facteur de continuité historique – soit pour le système-entreprise, soit pour le système-région. En effet, plutôt que de s'appuyer sur le seul critère universaliste (et abstrait) de l'économisme, l'interaction entre les sujets localisés requiert de forts liens systémiques préexistants (individuels et collectifs), comme l'a bien souligné Aoki (1984) dans ses analyses sur le fonctionnement de l'entreprise japonaise.

La vision « ordonnée » du monde économique contemporain qui nous est offerte par l'application géographique de l'approche transactionnelle constitue donc un modèle idéal insatisfaisant. Dans cette approche, l'économie globale est vue comme une mosaïque de régions « spécialisées », dont chacune possède son propre réseau d'accords d'échange et de fonctionnement spécifique du marché du travail (Scott et Storper, 1992, p. 25). En même temps, les rapports entre ces sous-systèmes (régionaux) et le réseau planétaire de liens inter-industriels (l'économie mondiale), les flux d'investissements, les informations mondiales et la population ne sont pas pris en compte dans cette analyse théorique.

## 2.3. L'approche « néotechnologique »

L'approche néotechnologique est tributaire d'une **vision évolutive** du changement technologique (Håkansson, 1987 ; Nelson et Winter, 1982) conçu comme un processus en croissance continue (donc rarement générateur de ruptures radicales) ; ce processus suit une direction définie (les trajectoires technologiques), mais cette direction n'est pas toujours linéaire de type invention–application–diffusion. Or, on sait qu'essentiellement le changement technologique ne se

manifeste pas au simple plan de l'entreprise, mais plutôt à celui des structures socio-économiques à l'intérieur desquelles les entreprises et les autres sujets économiques opèrent (Aydalot et Keeble, 1988).

Le modèle d'innovation hiérarchique, basé sur une logique économique fonctionnelle (l'innovation est produite à l'extérieur et est diffusée à l'intérieur des grandes entreprises), est remplacé ici par un modèle où l'espace devient un **agent actif** dans le processus de création technologique : ce processus ne dépendra plus de l'action d'une seule entreprise, mais d'un processus collectif, fondé sur un réseau complexe d'interdépendances qui se manifestent au plan territorial (Maillat, 1992, p. 4).

Sous cet aspect, les recherches du GREMI[5] sur les **milieux innovateurs** (soit le support logistique sur lequel les sujets localisés basent leur processus d'innovation) ont permis de relier espace et mode de fonctionnement (liaison qui n'aurait pas été possible selon les schémas traditionnels), en reconnaissant l'importance de l'organisation territoriale dans la dynamique plus générale économique et sociale (Camagni, 1991 ; Maillat, Quévit et Senn, 1993 ; Ratti, 1991 ; Perrin, 1992). Le développement technologique dans le cadre de la coopération entre les sujets localisés amorcerait, de son côté, un processus de **territorialisation** qui favoriserait la localisation concentrée d'autres entreprises nouvelles profitant du savoir-faire existant, de la qualification ultérieure des ressources humaines et du développement des infrastructures « orienté » du système local.

Le milieu aurait, en définitive, trois caractéristiques fondamentales synthétisées par Maillat (1992), soit :

- sa **délimitation territoriale**. N'ayant pas de frontières rigides, le territoire est défini comme un espace géographique façonné par une identité et une homogénéité de comportements des acteurs et des institutions localisées ;
- son **organisation**, définie par le développement et la configuration des réseaux de collaboration entre les acteurs qui utilisent les ressources créées en commun ;
- la nature **dynamique** des comportements des acteurs – qui tendent à modifier à long terme leurs propres comportements – et du système dans son ensemble qui agit de son côté sur les comportements des acteurs en les modifiant.

5. Groupe de recherches européen sur les milieux innovateurs.

Le modèle du district marshallien semble à plusieurs égards sous-dimensionné (dans sa formule originale, il se propose comme « variante » économique aux formes d'organisations dominantes). L'approche transactionnelle conserve plusieurs conceptions néoclassiques de base. Le modèle « néotechnologique » quant à lui, semble trop rigide et surdimensionné. Au contraire, l'approche **des milieux innovateurs**, d'un point de vue géographique qui diffère des concentrations productives traditionnelles, tributaires d'une organisation spécifique des relations « internes » et « externes » au système, veut expliquer les transformations historiques du capitalisme industriel à partir des règles de jeux liés aux transformations technologiques.

## 2.4. L'apport de la stratégie des entreprises

Pour mieux comprendre les dynamiques complexes régionales dans un environnement de mondialisation des choix économiques, il faut aussi tenir compte de la dimension stratégique des entreprises. Dans cette optique, on le sait, l'apport de Michael Porter (1986 et 1990) a été décisif. Cet apport permet une rupture brusque avec les instruments théoriques de « l'ancienne » planification stratégique et avec la méthodologie contractuelle des coûts de transaction.

Cette rupture se réalise moyennant le refus de l'absence de liens entre les entreprises et l'environnement, pour faire émerger une dialectique assez complexe : l'environnement cesse d'être une donnée objective et devient le « produit » de l'action stratégique de l'entreprise, produit que celle-ci construit en établissant des relations de concurrence / coopération avec d'autres entreprises et d'autres acteurs.

Le mérite de la proposition de Porter, qui revalorise la dimension stratégico-subjective, est d'accepter une certaine « désagrégation » du système des entreprises, de sorte que l'**avantage compétitif** – déterminé par le système complexe des pays où l'entreprise exerce son activité – sera différent suivant les entreprises. De plus, si le système national est décomposé en divers segments, cet avantage concurrentiel sera encore plus spécifique pour chaque pays. On suppose ainsi un lien de spécificité réciproque entre l'entreprise et l'environnement, de sorte que la recherche de l'avantage compétitif est vue comme inséparable d'une dialectique interactive avec des acteurs et des systèmes localisés.

Il en découle que les raisons du succès de certains concurrents mondiaux sont à rechercher dans une « combinaison d'avantages » environnementaux **non reproductibles géographiquement**. Cette combinaison contient quatre grandes dimensions qui interagissent et se renforcent mutuellement en déterminant le « **diamant** de la compétitivité nationale » : 1) la qualité des facteurs de production (la main-d'œuvre, les infrastructures, etc.) ; 2) les conditions de la

demande (sa nature et sa capacité d'interagir avec l'offre) ; 3) la présence de secteurs industriels liés ou de support (en amont et en aval du cycle de production) ; 4) la structure de concurrence entre les entreprises dans le cadre des secteurs industriels en question. Si l'on ajoute à ces dimensions deux autres variables – le **hasard** et les **politiques gouvernementales** nationales –, on obtient un ensemble de conditions qui peuvent donner à un pays (ou à un système régional, à un district) une position dominante dans certains secteurs (ou segments) productifs.

Le schéma de Porter sert à mettre au point une **articulation conceptuelle fondamentale**, soit la prise en charge d'un processus de coévolution entre l'entreprise et l'environnement. Les facteurs déterminants du succès compétitif sont en effet à rechercher dans un processus fortement localisé (dans l'environnement-nation, et par extension, dans l'environnement-région ou l'environnement-ville). De cette façon, le rapport de la **spécificité réciproque** entre l'entreprise et l'environnement semble être une condition « congénitale » à la phase historique de la mondialisation croissante des processus économiques, de l'expansion de la connaissance technologique et de l'instabilité des marchés.

Pour l'entreprise, la stratégie gagnante devient donc celle de l'ouverture vers une mondialisation de sa compétition géographique qui la met en rapport avec une **pluralité d'environnements compétitifs spécifiques**. Ce n'est que de cette façon qu'elle pourra choisir la meilleure technologie et affronter la diversification croissante et l'autonomie des marchés (Ohmae, 1985). En d'autres termes, l'entreprise doit englober dans sa propre stratégie une **variété croissante** de **forces extérieures**, en élargissant sa propre chaîne de valeur à une gamme toujours plus spécialisée de fournisseurs et de clients et en spécialisant, de son côté, sa propre chaîne de valeur interne (Vagaggini, 1990).

## 3. Quelques pistes d'interprétation

Cette reconstruction synthétique de quelques-unes des stratégies de réflexion que nous venons de faire et qui nous semblent les plus importantes dans le récent débat sur les problèmes du développement et des comportements territoriaux d'entreprise est inévitablement partielle. Plutôt qu'analyser en détail chaque proposition mentionnée (le lecteur pourra le faire lui-même à l'aide des indications bibliographiques), nous avons poursuivi un objectif plus limité, mais à la fois plus ambitieux. Nous voulons ainsi dépasser la spécificité des schémas d'interprétation proposés ici et affronter des problématiques théoriques plus larges qui émergent nettement de la **confrontation des perspectives diverses**. Dans cette synthèse, nous devons toutefois souligner quelques nœuds d'ordre

conceptuel et théorique. Même si les perspectives sous-mentionnées se différencient les unes des autres par l'objet analysé et par la base théorique, dans de nombreuses zones, elles se superposent. Cette communauté théorique vient du fait que ces diverses perspectives visent ensemble le local comme **unité intermédiaire d'analyse**, ou encore l'organisation industrielle comme force structurante, ce que l'on ne retrouve pas dans la théorie économique traditionnelle. La dimension territoriale (locale) s'affirme à travers cette exigence de devoir dépasser, d'un côté, l'opposition entre le niveau macro-économique des systèmes nationaux et territoriaux, et de l'autre, l'opposition entre le niveau micro-économique des différents acteurs ou entreprises.

La thèse que nous voulons soutenir ici est que sur la base d'un très grand nombre de recherches relatives aux systèmes locaux de la petite entreprise, nous avons réuni divers **instruments** en vue de générer une **profonde révision des critères d'analyse économique et sociale**. Nous ne voulons toutefois pas nous limiter à identifier des critères pour définir ou distinguer empiriquement ces « nouvelles » entités (districts, complexes territoriaux, milieux innovateurs, etc.), ni celui de discuter si elles représentent plus ou moins un dépassement (ou une variante) du modèle fordiste. Dans le premier cas, cela nous conduirait à un réductionnisme de la théorie ; dans le second cas, nous encouragerions un débat sans fin qui a déjà absorbé d'importantes énergies. En effet, le modèle du système local n'est pas un simple modèle empirique de référence ni, par conséquent, une hypothèse normative. Au contraire, ce que nous voulons souligner ici, c'est qu'**en tenant compte de la « culture » même du système local, il est possible de mettre au point un ensemble d'instruments théoriques et méthodologiques qui ont une valeur plus générale** et sont transférables aux systèmes productifs territorialisés souvent très différents.

Comme nous l'avons déjà rappelé, ce débat permet de dépasser la séparation plutôt cristallisée entre les diverses disciplines sociales, séparation qui menait à analyser les phénomènes économico-productifs en faisant l'abstraction de leurs composantes sociales, culturelles et institutionnelles (une logique impraticable désormais compte tenu de la complexité croissante de l'économie et de la société contemporaine). Les pages qui suivent sont destinées justement à enrichir cette discussion. Nous tenterons de décomposer la problématique en diverses parties (pour mieux faire comprendre notre propos), là où les éléments empiriques et les théories se confondent.

## 3.1. Liens faibles et enracinement territorial

Accepter le contexte socioculturel en tant que clé pour mieux comprendre l'organisation de la production ne signifie pas évidemment nier toute importance aux

schémas économiques qui ont permis d'appréhender les processus contemporains du changement industriel (il suffit de rappeler la contribution fournie par le concept des coûts de transaction et son application dans les sciences territoriales, comme on l'a vu plus haut). Ces schémas, en se limitant uniquement aux **liens forts** (technico-commerciaux) et en faisant abstraction des comportements culturels et institutionnels sous-jacents des entreprises, sont cependant porteurs d'un « piège théorique » : les spécificités et la complexité des diverses situations locales des entreprises sont ainsi « réduites à des manifestations contingentes d'un paradigme universel de rationalité économique » (Becattini, 1989, p. 7).

Les schémas conventionnels, centrés sur les processus « vertueux » (et en bout de compte, déterministes), qui s'établissent entre les entreprises, les groupes d'entreprises et le territoire, sont fils d'une logique scientifique caractérisée par la séparation entre les disciplines sociales et par la « méfiance » positiviste de l'économie (en tant que discipline hégémonique). Ils ne tiennent pas compte des catégories conceptuelles appelées **liens faibles** (tels que les concepts d'identité, d'atmosphère industrielle, d'interactions communicatives, de culture industrielle, etc.) lesquels, tout en étant difficilement quantifiables, deviennent des protagonistes touchant l'interdépendance croissante du système et la disparition des barrières territoriales et temporelles.

Ces liens faibles, qui ont inspiré la thèse sur l'enracinement des entreprises, ne sont pas inconciliables avec les concepts précédents, mais font partie, au contraire, d'un système de compréhension en spirale (Granovetter, 1985 ; Granovetter et Swedberg, 1992 ; Zukin et Di Maggio, 1990). C'est en effet du croisement de ces deux composantes – économico-productives et non marchandes – que **l'inévitabilité du local** s'affirme en tant qu'articulation pour la révision des critères d'analyse économico-sociale et pour une analyse non déterministe du rapport entre l'entreprise et le territoire.

Avec l'introduction des dimensions socioculturelles et institutionnelles (comme facteurs intangibles et spécifiques de chaque contexte), on arrive à définir une sorte d'espace logique « de l'entreprise localisée à l'entreprise enracinée dans le territoire » (Varaldo, 1995). Cet espace peut même englober les grandes entreprises et les multinationales, quitte à le faire de façon un peu différente que pour les petites entreprises classiques dont les activités s'exercent dans certaines limites territoriales.

Ainsi, l'idée du local se définit non plus sur la base d'une dichotomie rigide entre les entreprises locales (par exemple, du district) et non locales (pour simplifier : multinationales), mais entre les **différentes formes et intensités d'enracinement**. Ces différences sont pour la petite entreprise du territoire, un enracinement **naturel** (c'est-à-dire lié à tout son cycle de vie), **totalisant**

(englobant le tissu entier de sa structure, de son métier et de sa culture) et donc **dépendant** du réseau de ses économies externes ; par contre, pour l'entreprise multinationale, elles prennent l'aspect d'un **projet** (c'est-à-dire provenant d'un choix préliminaire de localisation) **sélectif** (visant à interagir sur le territoire de façon différente selon le contexte) et **interdépendant**, ou bien orienté de façon à utiliser les capacités spécifiques d'interaction.

Dans ce cadre, la **coévolution entre l'entreprise et l'environnement** (local) – entendu comme l'ensemble spécifique de conditions tangibles et intangibles – constitue à la fois une condition de développement pour les entreprises et un facteur de reproduction de la diversité et de la multidimensionnalité du local.

### 3.2. Grandes et petites entreprises : les convergences de compétitions

Une telle conception de l'interaction entre l'entreprise et son environnement conduit à redéfinir le problème de la dynamique de compétition de la grande ainsi que de la petite entreprise (ou, encore mieux, des **systèmes locaux** de petites entreprises). L'opposition traditionnelle entre ces deux acteurs, qui conservent toutefois la spécificité de leur aménagement, semble en effet moins importante du point de vue théorique.

Le phénomène de la « double convergence » de chaque structure d'entreprises, mentionné déjà par Sabel (1984), mais pas suffisamment expliqué par celui-ci à partir de son analyse sur l'enracinement territorial, semble trouver une systématisation théorique plus solide touchant même l'entreprise oligopolistique. Il ne suffit pas en effet d'affirmer que celle-ci a commencé à mettre en place des formes d'organisations qui appartenaient auparavant au domaine exclusif des PME (voir aussi Harrison, 1992 ; Martinelli et Schoenberger, 1992). Si l'on admet que l'avantage compétitif (et d'innovation) dérive non seulement de l'interaction avec les autres entreprises localisées, mais peut-être encore plus de l'enracinement dans un contexte socio-économique et institutionnel spécifique, d'une certaine manière cet avantage devient commun pour ces deux acteurs, PME et grande entreprise. Ce passage théorique des systèmes locaux de petites et moyennes entreprises aux systèmes d'entreprises mondiales est extrêmement important :

> [...] ce qui caractérise le développement des entreprises mondiales ou transnationales, c'est toujours leur capacité à s'enraciner dans les valeurs, la culture, les comportements d'un pays donné, même si ceux-ci ont pu changer profondément dans le temps [...] ; car l'évolution des processus technico-productifs et de l'organisation des entreprises ne peut être comprise que si l'on individualise les modalités particulières qui traduisent les potentialités socio-économiques et institutionnelles

du contexte de référence, selon de véritables formes productives du développement du capital[6]. (Vaccà, 1993, p. 10)

Nous avons vu que l'enracinement territorial de la petite entreprise est un fait accepté maintenant. S'il s'étend à l'entreprise transnationale ou mondiale – ce qui implique, dans son univers d'interaction, des contextes socioculturels assez différenciés – cet enracinement prend une importance qui doit toucher même **l'économie industrielle**. En effet, cet enracinement n'est pas un phénomène mécanique suffisant pour produire des résultats positifs ; au contraire, il n'annule pas, mais valorise l'entreprise en tant qu'acteur qui développe son propre **comportement stratégique**. De même que l'environnement socioculturel n'est pas une simple expression d'une évolution historique autonome, mais demeure tributaire des comportements stratégiques des acteurs économiques, de même l'entreprise ne peut être réduite, comme auparavant, à un système autonome du point de vue économique et organisationnel, système qui instaurerait des relations hégémoniques avec son environnement. En d'autres termes, la complexité croissante de l'environnement oblige tant la petite que la grande entreprise à chercher des solutions différentes de comportement (dans l'espace et dans le temps) ; ces solutions doivent être orientées de façon à construire des rapports plus efficaces d'interaction soit avec les autres entreprises, soit avec le contexte socioculturel de référence. Ainsi, « face à la compétition mondiale, la diversité devient la base de l'avantage compétitif et l'instrument clef pour produire de la valeur économique » (Conti, Malecki et Oinas, 1995, p. 3-4)[7].

## 3.3. Développement et valorisation du territoire

En donnant toute cette importance à la sédimentation de spécificités historiques, culturelles et sociales, comme fondement des processus de développement dissemblables, on définit une **logique territoriale**, laquelle, en opposition à la **logique fonctionnelle**, démontre l'importance des interdépendances et des

6. Ou, en d'autres mots, on ne peut comprendre les entreprises japonaises, allemandes, italiennes, etc., quelle que soit leur taille, que si on les considère avant tout comme des firmes « culturellement » japonaises, allemandes, italiennes, etc. De même, on ne peut comprendre le contexte dans lequel elles évoluent qu'en tenant compte de leur spécificité « nationale » et donc territoriale.

7. Pour l'entreprise multinationale et mondiale, une gestion plus efficace des ressources locales, à travers une organisation culturellement décentralisée (Vaccà, 1993), doit être fondée sur la segmentation de l'entreprise même en centres flexibles autonomes, de dimensions réduites, capable de réagir et de coévoluer avec son environnement local. Cela nous amène à reconstruire les liens entre l'entreprise transnationale et le système-pays (qu'on tenait artificiellement séparés du point de vue théorique) et, par conséquent, à souligner le fait que la mondialisation ne supprime pas les diversités nationales, mais au contraire les renforce.

relations existantes entre les entreprises et les autres acteurs locaux (économiques, sociaux, institutionnels) qui agissent sur le territoire. Cette sédimentation constitue la prémisse nécessaire pour soutenir l'idée d'un développement basé **non plus** sur l'adoption d'un processus « unique » de transformation qui devrait se répandre « inévitablement » dans tout le système économique, mais sur une pluralité de conditions et de formes de développement possibles.

Dans cette perspective, le concept du **développement local** prend le sens d'une approche particulière au problème du développement. Cette approche est différente de l'idée de **valorisation locale**, qui conçoit le système en tant que support passif d'un processus plus large. En effet, le concept de valorisation territoriale peut se limiter aux avantages géographiques confrontés aux changements ou aux perturbations du système de production (croissance de la demande, politiques douanières, etc.). Ces avantages relèvent d'ailleurs d'un processus réversible, et peuvent être ainsi annulés lorsque les conditions qui les ont favorisés viennent à manquer. En outre, cette valorisation, d'un point de vue qualitatif et quantitatif, se base sur les externalités venant des conditions territoriales données ou déjà existantes (comme l'offre du travail, la dotation en infrastructures, etc.) ou à développer (les nouvelles infrastructures).

Par contre, si cette valorisation se produit à travers l'action des systèmes locaux, c'est-à-dire s'il y a un développement local, n'importe quel événement qui se réalise par la suite ne sera plus considéré comme réversible ; l'auto-organisation en interrompra la linéarité, et le parcours de développement pourra s'ouvrir à des bifurcations imprévisibles, même si on connaît parfaitement toutes les conditions de départ et les intrants externes. Dans le développement local, les conditions locales décisives ne sont pas celles que le changement des conditions extérieures transforme en externalités de localisation ; ce sont plutôt les conditions qui se constituent dans un certain milieu, comme support à la formation et à la reproduction du « système local ». Ce sera ce dernier qui générera à l'interne certaines externalités spécifiques permettant de dépasser le local et d'être mis en opération. Ainsi, ce ne sont pas les conditions de départ qui permettent le développement, mais plutôt celles produites dans le processus auto-organisationnel du système même. Dans ce cas, il s'agit d'économies qui dérivent des **effets de synergie**, où ces effets, dont chaque sujet dispose, augmentent en fonction du comportement de tous les autres (Dematteis, 1994).

La distinction entre valorisation et développement local peut nous permettre de mieux comprendre les raisons pour lesquelles une économie toujours plus internationale et mondiale ne conduit pas à une homogénéisation croissante des territoires. Cette distinction explique plutôt la tendance contraire à une diversification qui ne se limite pas au simple mécanisme de la division du travail en tant que réponse à la croissance des marchés.

## 3.4. Mondialisation et PME

Si la thèse selon laquelle les entreprises transnationales et globales constituent un élément d'importance vitale pour l'économie contemporaine est indiscutable, la mondialisation est en même temps un phénomène qui concerne aussi dans une mesure croissante les PME. Cette mondialisation touche les PME à des niveaux d'internalisation qualitativement pas très différents de ceux des grandes entreprises.

Mais par quels mécanismes les PME se mondialisent-elles ? Le travail de Julien (1995), qui développe les intuitions de Fuguet et Torrès, permet de mieux saisir diverses idées touchant cette question. En particulier, il décompose l'univers des PME en divers types dont on peut déduire des modèles comportementaux différents[8], et qui reflètent, de leur côté, des conditions spécifiques de forces ou de faiblesses de ces acteurs sur l'échiquier économique contemporain. Il en découle qu'un grand nombre de PME opèrent sur les marchés mondiaux de façon **indirecte**, ou bien moyennant l'**insertion dans les réseaux internationaux**, indépendamment ou en relation avec d'autres entreprises internationales. L'accès au réseau permet aux entreprises (qui demeurent « territorialisées ») de faire des affaires sur les marchés mondiaux de façon **indirecte**, soit en obtenant les ressources (de la part des autres membres du réseau ou sur les marchés internationaux), soit en offrant leurs propres produits sur le marché international. Une telle typologie offre une possibilité d'analyse très importante permettant à d'autres typologies des PME d'y entrer virtuellement.

À la lumière de cette analyse, l'accès à la mondialisation, en raison du caractère propre des PME et de leur nature territorialisée, permet de mieux comprendre comment le système territorial se dynamise, en se décomposant en entreprises orientées plus ou moins de façon explicite vers l'international, et en celles qui trouvent de toute façon des avantages dans la « nouvelle » situation mondiale que les autres acteurs ont atteinte. Tout cela est très important pour la démythification de la **vision paradigmatique** du district (répandue notamment aux États-Unis à la suite des travaux de Piore et Sabel, 1984) définie comme le modèle de tout scénario de développement basé sur un processus d'accumulation flexible. Dans cette vision simplifiée, l'entreprise en

8. Il n'y a pas lieu ici de reproduire en détail le schéma de Julien. Nous nous bornerons à rappeler comment les types d'entreprise ont été déduits du croisement des deux dimensions différentes : l'espace du marché (la destination des produits) et l'espace du fonctionnement (la provenance des ressources, y compris l'information). Les types de comportements qui en découlent sont les suivants : 1) le développement compétitif, 2) la recherche des ressources internationales, 3) les stratégies d'exportation, 4) les stratégies d'internalisation explicite.

tant qu'acteur tendrait à disparaître pour faire place à une nouvelle forme hybride, soit **l'entreprise-district**, qui poursuivrait des comportements pas très différents de ceux de la grande entreprise. On sait que cette logique a conduit à considérer les réseaux localisés de PME comme étant plus flexibles que ceux de la grande entreprise intégrée verticalement ; ainsi, ces réseaux finissent par être vus comme une forme d'organisation alternative à la grande entreprise. Le remplacement de l'entreprise par l'image du district en tant que source de la valeur et des avantages compétitifs a eu pour conséquence l'adoption du district comme « variante du fordisme ». Les différences par rapport à ce dernier modèle reposent sur les différences organisationnelles – soit le pouvoir hiérarchique dans la grande entreprise, ou le marché subdivisé dans le district industriel ; mais elles proviennent aussi de la manière dont les économies spécialisées et d'échelle, liées à la production de masse, sont partagées (Rullani, 1994).

Le scénario présenté ici réintroduit en force la subjectivité de l'entreprise (et donc aussi de l'entreprise dans le district) et conduit à une vision du district beaucoup moins déterministe. Avec la mondialisation croissante, les forces d'intégrations internes aux districts perdent de leur poids et quelques acteurs dynamiques s'ouvrent vers l'extérieur et « rompent la correspondance entre le district et ses acteurs. Cette transition ne détruit pas forcément le tissu local de l'entreprise, mais elle **peut, à travers l'échange, favoriser son évolution** » (Rullani, 1994, souligné par nous).

## 4. Éthique de la science économique et savoir territorial

Les différents niveaux d'interprétation que nous avons rappelés ci-dessus peuvent servir de base aux hypothèses mentionnées au début de cette analyse pour en arriver à une explication plus large. Ils nous permettent de comprendre comment la dimension territoriale constitue une composante structurante des processus qui marquent les transformations de l'économie contemporaine.

En même temps, le raisonnement que nous avons développé jusqu'ici a pour conséquence d'affaiblir la valeur explicative des approches téléologiques (et de celles relatives à l'économisme). La représentation des phénomènes territoriaux – comme nous l'avons vu – ne peut se limiter à la suprématie présumée des simples processus et faits économiques ; elle doit réintroduire les dimensions sociales, historico-culturelles et environnementales, à la base de la variété des formes concrètes par lesquelles « se manifeste le capitalisme » compétitif contemporain. C'est pourquoi la dimension territoriale, que ce soit du point de vue théorique ou méthodologique, permet ainsi d'intégrer plusieurs types de réflexions et d'**apports disciplinaires**.

C'est la thèse qui se dégage du raisonnement que nous avons voulu dialogique dès ses prémisses, raisonnement permettant une confrontation de perspectives différentes, tout en étant irréductibles. Ce procédé, évidemment partiel, répond aux critères de la méthode scientifique contemporaine, caractérisée par la pluralité des approches théoriques et par l'impossibilité de rejeter les apports conceptuels spécifiques et les niveaux de discours.

En effet, chaque discipline a une histoire qui l'amène à concilier les changements du langage propre et quelques éléments inaliénables de continuité avec l'approche traditionnelle. Toutefois, ces changements viennent de l'exigence de maintenir l'harmonie entre le contexte social et l'image de la science dans son ensemble, ce qui entraîne la modification des relations avec les autres disciplines.

La recherche, en général, et l'économique en particulier, a fourni dans les dernières décennies une foule de contributions empiriques et conceptuelles très importantes. Cependant, c'est avant tout sur le plan épistémologique que l'on trouve le lieu du principal conflit. Nous croyons qu'une bonne partie de nos efforts demeureront vains si nous n'incluons pas nos raisonnements dans le contexte d'un débat plus large sur la nature de la transition – épistémologique et éthique – en cours dans les sciences contemporaines.

En synthétisant au maximum, la « révolution culturelle » en marche dans les sciences contemporaines demeure tributaire de quelques phénomènes liés entre eux :

1. L'affirmation de l'écologie comme **source d'une nouvelle épistémologie**. Nous nous référons ici non seulement à l'écologie conçue simplement comme la science qui intègre différentes disciplines servant à l'étude des systèmes écologiques, mais à la science qui transmet une éthique et une méthodologie « nouvelle », « macroscopique » et holistique, pour l'étude soit des systèmes sociaux, soit des phénomènes d'interaction entre la société et l'environnement. Le langage écologique qu'on a utilisé dans les pages précédentes en parlant de la coévolution (entre l'entreprise et l'environnement), du milieu et de l'interaction synergiques, n'était pas accidentel ; de même, la mise en évidence de la dimension **évolutive**, ou encore de l'idée de changements irréversibles, permet de revenir à l'origine de l'interaction entre les systèmes différents. L'écologie, en tant que conception intégratrice, est systémique ; elle exprime donc l'irruption du systémisme dans le champ de la connaissance. Comprendre un phénomène (du latin *comprehendo*, embrasser, envelopper) signifie adopter le caractère fondamental, c'est-à-dire systémique. Cela rappelle la crise irréversible du déterminisme mécaniste.

2. À la base de l'approche systémique, on trouve le principe de la **récursivité**, c'est-à-dire du circuit d'interaction réciproque entre le tout et les parties. Ce principe rappelle le caractère de l'irréductibilité **entre des savoirs disciplinaires différents,** d'une part, et entre le tout et les parties de n'importe quel phénomène, de l'autre. Un ensemble considéré séparément peut être quantifiable, mais on ne peut en apprécier la richesse holistique, car son dynamisme et son comportement ne peuvent s'expliquer isolément.

3. Ce savoir écologique, systémique et évolutif est la source d'une vraie culture de la complexité. Cela explique le passage fondamental du principe de l'**évidence**, propre au savoir mécanistique et de sa prétendue scientificité, au principe de la **pertinence** ou encore de l'**intention** implicite ou explicite du chercheur nanti de ses propres structures cognitives. Cela signifie le soutien du caractère inépuisable de la méthodologie retenue pour représenter un phénomène considéré comme complexe (car cette méthodologie isolerait artificiellement des sous-systèmes et des dynamismes liés) ; puisque chaque phénomène (et donc les entreprises) forme une totalité concrète et complexe – économique, environnementale, culturelle, juridique, éthique, esthétique, etc. – et irréductible aux systèmes ou aux éléments plus simples.

On se trouve finalement face à un triangle dont les sommets – temps, espace, subjectivité – correspondent aux trois grandes idées de base de la science contemporaine : 1) le **temps** exprime l'évolution, évidemment non plus en termes de tendance vers l'équilibre, mais en termes d'irréversibilité et d'imprévisibilité ; 2) l'**espace** renvoie à un objet composite, où l'ensemble ne peut pas être décomposé dans ses parties et où les parties ne peuvent pas être résumées par l'ensemble ; 3) la **subjectivité** vise les traits caractéristiques essentiels des objets à décrire, et dont la **propriété dérive des valeurs qui leur sont attribuées moyennant l'action autonome des acteurs**. Il en découle que les acteurs économiques ont des traits caractéristiques qui ne dérivent pas des lois abstraites de l'économie, mais plutôt de leurs principes d'organisation propres. C'est alors que la dimension territoriale s'impose et entre en jeu : si la société se différencie aussi et surtout en fonction des processus historiques de longue durée et d'un temps irréversible et non linéaire (parce qu'elle est expression de contingences historiques imprévisibles), le territoire constitue le substrat dans lequel la composante organisationnelle des acteurs enracinés peut opérer en transformant les potentialités locales en valeurs exportables dans les circuits mondiaux.

Mais quelle est la position de la science économique face à ces « nouveaux » défis épistémologiques ? Comme discipline hégémonique parmi les sciences

humaines (qui s'est donné curieusement un statut autonome), elle a affirmé pendant des décennies sa propre continuité académique, marquée par le paradigme dominant du néoclassicisme. Pour que même à l'intérieur de la discipline économique une révolution culturelle se réalise, il serait nécessaire d'en arriver à une stratégie autre de la communauté scientifique ; mais celle-ci, au contraire, a été étrangement tributaire du climat socioculturel et idéologique dans lequel elle a baigné (comment expliquerait-on autrement l'adoption injustifiée de la dialectique et la redécouverte partielle et tardive de Schumpeter ?).

Lorsqu'elle a introduit du nouveau (comme la théorie keynésienne, la théorie de l'économie des organisations, la théorie institutionnaliste), la science économique n'a pas recherché la complexité en tant que catégorie qui caractérise la réalité retenue pour les applications. De cette façon, elle est restée une science simpliste, restrictive, concentrée sur l'analyse des interactions marchandes et sur la recherche de relations constitutives élémentaires qui persévèrent dans l'élimination du caractère temporel des phénomènes. En ce sens, l'économie néoclassique est devenue l'héritière légitime de la mécanique rationnelle (et non plus son antagoniste, comme certains le prétendent), et le problème de la connaissance a mené à la construction de divers axiomes. La logique a donc été assumée comme la dernière instance du jugement.

Tout cela a créé une hostilité diffuse a priori, dans la communauté des économistes, à l'égard de prémisses épistémologiques différentes. Cela a aussi donné lieu à l'évacuation de nombreux problèmes (le milieu, l'histoire, l'homme, l'entrepreneur même), problèmes qui les auraient obligés à adopter une autre échelle de priorités. Ainsi, les leçons tirées du débat sur la petite entreprise (et sur les catégories qui en découlent comme les districts industriels, les milieux innovateurs, les complexes productifs, le diamant de Porter, etc.) ont ouvert une brèche dans la légitimité de la discipline en avançant des conceptions et des problèmes qui ne peuvent plus être exclus. Il s'ensuit l'obligation pour les économistes de relever le défi lancé par la société et par la communauté scientifique et de réaliser une « révolution » dont on perçoit, pour le moment, seulement quelques signaux timides.

## Bibliographie

AMIN, A. et N. THRIFT (1992), « Neo-marshallian nodes in global networks », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 16, n° 4, p. 571-587.

AOKI, M. (1984), *The Economic Analysis of the Japanese Firm*, Amsterdam, North-Holland.

AYDALOT, P. et D. KEEBLE (éd.) (1988), *High Technology Industry and Innovative Environments : The European Experience*, Londres, Routledge.

BECATTINI, G. (éd.) (1989), *Modelli locali di sviluppo*, Bologna, Il Mulino.

BECATTINI, G. et E. RULLANI (1994), « Sistema locale e mercato globale », *Economia e politica industriale*, n° 80, p. 25-48.

BERGER, S. et M. PIORE (1981), *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, New York, Cambridge University Press.

BOYER, R. (1986), *La théorie de la régulation : une analyse critique*, Paris, La Découverte.

BUTERA, F. (1990), *Il castello e la rete. Impresa, organizzazioni e professioni nell'Europa degli anni "90*, Angeli, Milan.

CAMAGNI, R. (éd.) (1991), *Innovation Networks. Spatial Perspectives*, Londres, Belhaven-Pinter.

CASTELLS, M. (1983), *The City and the Grassroots*, Berkeley, University of California Press.

CHANDLER, A.D. (1990), *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, Mass., The Belknop Press of Harvard U.P.

CHESNAY, F. (1988), « Multinational enterprises and the international diffusion of technology », dans G. Dosi *et al.* (éd.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter, p. 496-527.

CONTI, S. et P.-A. JULIEN (éd.) (1991), *Miti e realtà del modello italiano. Letture sull'economia periferica*, Pàtron, Bologne.

CONTI, S., E.J. MALECKI et P. OINAS (1995), « Introduction : rethinking the geography of enterprise », dans S. Conti, E.J. Malecki et P. Oinas (éd.), *The Industrial Enterprise and Its Environment*, Aldershot, Avebury, p. 1-10.

COOKE, P. (1988), « Flexible integration, scope economies, and strategic allliances : social and spatial mediations », *Environment and Planning D : Society and Space*, vol. 6, n° 3, p. 281-300.

DEMATTEIS, G. (1994), « Possibilità e limiti dello sviluppo locale », *Sviluppo locale*, vol. 1, n° 1, p. 10-30.

DI BERNARDO, B. et E. RULLANI (1990), *Il management e le macchine*, Il Mulino, Bologne.

DORE, R. (1988), *Taking Japan Seriously : A Confucian Perspective on Leading Economic Issues*, Stanford, Ca., Stanford University Press.

DOSI, G. (1985), « Paradigmi tecnologici e traiettorie tecnologiche », *Prometeus*, n° 2, p. 119-154.

DOSI, G., C.H. FREEMAN, R. NELSON, G. SILVERBERG et L. SOETE (éd.) (1988), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter.

FREEMAN, C. et C. PEREZ (1988), « Structural crises of adjustment : business cycles and investment behaviour », dans G. Dosi *et al.* (dir.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter, p. 38-66.

FUÀ, G. et C. ZACCHIA (éd.) (1983), *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulino, Bologna.

GERTLER, M.S. (1987), « Capital, technology and industrial dynamics in regional development », *Urban Geography*, vol. 8, p. 251-263.

GERTLER, M.S. (1992), « Flexibility revisited : further essays in interpretative anthropology », *Transactions Institute of British Geographers*, vol. 17, p. 259-278.

GORDON, R. (1989), « Markets, hierarchies, and alliances : a reassessment of industrial organisation and linkage theory », Contribution présentée à l'atelier international ayant pour thème « Milieux innovateurs et réseaux internationaux : vers une nouvelle théorie du développement spatial », GREMI, Barcelone, 28-30 mars.

GRANOVETTER, N. (1985), « Economic action and social structure : the problem of embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, p. 481-510.

GRANOVETTER, N. et R. SWEDBERG (1992), *The Sociology of Economic Life*, Boulder, Col., Westview Press.

HÅKANSSON, F. (éd.) (1987), *Industrial Technological Development : A Network Approach*, Londres, Croom Helm.

HARRISON, B. (1992), « Industrial districts : old wine in new bottles ? », *Regional Studies*, vol. 26, n° 5, p. 469-83.

HARRISON, B. (1994), *Lean and Means*, New York, The Free Press.

HOLMES, J. (1986), « The organisation and locational structures of production subcontracting », dans A. Scott et R. Storper (éd.), *Production, Work, Territory*, Boston et Londres, Allen and Unwin, p. 80-106.

IMAI, I.K. (1988), « Industrial policy and technological innovation », dans R. Komiya, M. Okuno et K. Suzumura (éd.), *Industrial Policy in Japan*, Tokyo, Academic Press, p. 205-229.

JACQUEMIN, A. *et al.* (1989), « Horizontal mergers and competition policy in the European community », *European Economy*, 40, C.E.C. Directorate-general for Economic and Financial Affairs.

JESSOP, B. (1990), « Regulation theory in retrospect and prospect », *Economy and Society*, vol. 19, n° 2, p. 153-216.

JULIEN, P.-A. et B. MOREL (1986), *La belle entreprise*, Montréal, Boréal.

JULIEN, P.-A. (1995), « Globalization : different types of small business behaviour », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 8, p. 57-74.

LOVERING, J. (1990), « Fordism's unknown successors : a comment on Scott's theory of flexible accumulation and the re-emergence of regional economies », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 14, nº 1, p. 159-174.

MAILLAT, D. (1992), « La relation des entreprises innovatrices avec leur milieu », dans D. Maillat et J.C. Perrin (éd.), *Entreprises innovatrices et développement territorial*, GREMI, EDES, Neuchâtel, p. 3-20.

MAILLAT, D., M. QUÉVIT, M. et L. SENN (éd.) (1993), *Réseaux d'innovation et milieux locaux*, GREMI, EDES, Neuchâtel.

MARTINELLI, F. et E. SCHOENBERGER (1992), « Oligopoly is alive and well : notes for a broader discussion of flexible accumulation », dans G. Benko et M. Dunford (éd.), *Industrial Change and Regional Development : The Transformation of New Industrial Spaces*, Londres, Belhaven Press, p. 117-133.

MILES, R.E. et C.C. SNOW (1992), « Causes of failure in network organization », *California Management Review*, vol. 34, p. 53-72.

MYRDAL, G. (1957), *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Londres, Duckworth.

NELSON, R.R. et S.G. WINTER (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

OHMAE, K. (1985), *Triad Power*, New York, The Free Press.

OHMAE, K. (1989), « The global logic of strategic alliances », *Harvard Business Review*, mars-avril, p. 143-154.

PERRIN, J.C. (1992), « Dynamique industrielle et développement local : un bilan en termes de milieu », dans D. Maillat et J.C. Perrin (éd.), *Entreprises innovatrices et développement territorial*, GREMI, EDES, Neuchâtel, p. 223-255.

PETRELLA, R. (1989), « La mondialisation de la technologie et de l'économie : une hypothèse », *Futuribles*, Paris, p. 3-26.

PIORE, M.J. et C.F. SABEL (1984), *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books.

PORTER, M.E. (1986), *Competition in Global Industries*, Boston, Harvard Business School Press.

PORTER, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press.

PRIGOGINE, I. et I. STENGERS (1979), *La nouvelle alliance. Métamorphose de la science*, Paris, Gallimard.

PYKE, F., G. BECATTINI et W. SENGENBERGER (éd.) (1990), *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*, Genève, Institut international d'études sociales.

RATTI, R. (1991), « Le rôle des synergies locales dans les processus spatiaux d'innovation », *Revue internationale PME*, vol. 4, nº 3, p. 77-94.

RULLANI, E. (1994), « Il valore della conoscenza », *Economia e politica industriale*, n° 82, p. 47-73.

SAKO, M. (1990), « Competitive cooperation : how the Japanese manage "Inter-firm Relations" », Contribution présentée à l'atelier « Inter Firm Relations », Copenhague, 9-11 octobre.

SCOTT, A. (1983), « Industrial organisation and the logic of intra-metropolitan location I : Theoretical considerations », *Economic Geography*, vol. 59, p. 233-250.

SCOTT, A. (1988), *New Industrial Spaces*, Londres, Pion.

SCOTT, A. et R. STORPER (1988), « Work organisation and local labour markets in an era of flexible production », Document préparé pour le Bureau international du travail (Genève), Recherche sur la flexibilité au travail.

SCOTT, A. et R. STORPER (1992), « Le développement régional réconsidéré », *Espace et Sociétés*, n$^{os}$ 66-67, p. 7-38.

SFORZI, F. (1991), « Il distretto industriale marshalliano. elementi costitutivi e riscontro empirico nella realtà italiana », dans S. Conti et P.A. Julien (éd.), *Miti e realtà del modello italiano. Letture sull'Italia periferica*, Pàtron, Bologne, p. 83-122.

STORPER, M. et R. WALKER (1989), *The Capitalist Imperative*, Oxford, Basil Blackwell.

VACCÀ, S. (1993), « Grande impresa e concorrenza : tra passato e futuro », *Economia e politica industriale*, n° 80, p. 5-26.

VAGAGGINI, V. (1990), *Sistema economico e agire territoriale*, Angeli, Milan.

VARALDO, R. (1995), « Dall'impresa localizzata all'impresa radicata », *Economia Marche*, vol. 14, n° 1, p. 3-25.

VELTZ, P. (1990), « Nouveaux modèles d'organisation de la production et tendances de l'économie territoriale », dans G. Benko (éd.), *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*, Paris, Éditions de l'Espace Européen, p. 53-70.

VENNIN, R. et E. DE BANVILLE (1975), « Pratique et signification de la sous-traitance dans l'industrie de l'automobile en France », *Revue économique*, vol. 26, n° 2, p. 280-306.

WILLIAMSON, J.G. (1965), « Regional Inequality and the process of natural development : description of the pattern », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, n° 2, p. 3-45.

ZUKIN, S. et P. DI MAGGIO (1990), « Introduction », dans S. Zukin et P. Di Maggio (éd.), *Structures of Capital : The Organization of the Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 1-36.