

Quel « tournant territorial » de l'économie mondiale globalisée ?

Bernard PECQUEUR

Institut de Géographie Alpine, Université Joseph Fourier, Grenoble, France

bernard.pecqueur@ujf-grenoble.fr

Une attention nouvelle est portée aujourd'hui aux dynamiques régionales voire locales dans les tourmentes de la globalisation. Toute une tradition d'analyse de l'entrepreneuriat local et du développement territorial propre aux travaux d'économie et de géographie au Québec¹ explore déjà ces phénomènes sur lesquels l'attention s'est renouvelée lorsque dans les années 70, au début de la longue crise du fordisme, les italiens (G. Beccattini 1979) faisaient redécouvrir au monde les « districts industriels ».

Une longue période d'après crise se décline aujourd'hui. Elle concernait un mouvement des structures tant strictement économiques qu'institutionnelles, législatives voire sociétales visant à dépasser la société fordiste et à nous faire passer de l'exacerbation extrême de l'industrie à un monde d'après industrie qui ne nie pas cette dernière mais qui replace cette activité dans un contexte d'économie cognitive (B. Walliser 2000) où les processus de construction des ressources cognitives par les acteurs prennent une place prépondérante.

La globalisation considérée dans une vision univoque, ouvre sur un monde où les particularismes s'estomperaient. On aurait alors une illustration caricaturale de l'hypothèse de convergence idéologique proposée par F. Fukuyama (1989) comme « la fin de l'histoire ». Sinon qu'en l'occurrence, cette hypothèse de convergence amènerait à la « fin de la géographie » (!). En d'autres termes, la globalisation sans uniformiser les conditions de production, les fait entrer dans une même échelle. Quelque soit le lieu, les facteurs de production (travail, capital et matière première) sont les mêmes, seul le cocktail varie. On a donc une différenciation spatiale (difficilement niable au regard des inégalités visibles) mais pas de différenciation géographique.

D'autre part, pourtant, les analyses de l'évolution du capitalisme font état d'une imbrication plus complexe des niveaux « local » et « global ». D. Cohen (2004) dans une analyse récente de la mondialisation, concède : « le terme de « mondialisation » ne se comprend bien que si l'on saisit qu'il scelle l'unité de deux termes qui semblent contradictoires : enracinement dans le local et déracinement planétaire ». Il y aurait alors émergence d'un modèle dialectique local/global.

C'est dans ce contexte où nous privilégions la divergence sur la convergence, que nous proposons l'hypothèse selon laquelle le local n'est plus seulement un lieu légitimé d'action économique mais plus encore un niveau crucial d'adaptation au global, une modalité centrale de la régulation du capitalisme contemporain.

Nous développerons notre argumentation en deux temps. Dans une première partie nous montrerons comment dans les faits empiriques, la régulation par le local s'opère et prend une place croissante dans les modes d'organisation de la production notamment. Dans une seconde partie nous essaierons de donner les principales caractéristiques de la dynamique territoriale telle qu'elle émerge aujourd'hui (genèse, processus,...).

¹ Nous pensons à l'ensemble de la communauté universitaire québécoise qui s'est exprimée lors du colloque ACFAS de mai 2004 et qui de Montréal à Laval en passant par Rimouski, Chicoutimi ou Sherbrooke témoigne d'une grande vitalité sur ces thèmes. Voir comme production synthétique récente : A. Joyal (2002) ou encore J.M. Fontan, J.L. Klein et B. Lévesque (2003).

1°) La variété des formes d'organisation territoriale

De manière stylisée, on observe ce que l'on pourrait appeler l'exaspération du nomadisme des firmes illustré par les mouvements accélérés de délocalisation² des entreprises à la recherche de ressources banales (main d'œuvre abondante et bon marché, conditions faciles d'accès aux matières premières, proximité de nouveaux marchés, etc.). Un tel mouvement questionne les territoires d'ancienne prospérité devenus incapables de rivaliser avec ces nouveaux « territoires du faible coût de production ». Les premiers doivent réagir. Lorsque les producteurs de chaussures du choletais (district industriel de l'ouest de la France connu pour ses performances dans la chaussure et le prêt à porter) nous disaient³ que leurs concurrents d'Asie du Sud-Est mettaient leurs chaussures sur le marché français au prix où, eux les choletais, achetaient le cuir (!), on atteint là les limites de la comparabilité. En d'autres termes, dans une linéarité de produits génériques de qualités différentes mais commensurables, les productions se trouvent livrées à une concurrence dans laquelle seules les économies à plus bas coût de production (à maîtrise égale des technologies) peuvent triompher. Une représentation naïve mais très répandue des délocalisations prétend ainsi que les pays à bas salaires constituent un piège mortel pour les économies développées. Cependant, nos productions de chaussures confrontées au problème ci-dessus, n'en sont plus à chercher à rivaliser avec leurs concurrents sur les mêmes produits car cela reviendrait à travailler à main d'œuvre et coûts de fabrication gratuits (!). Dans ce cas comme dans beaucoup d'autres dans l'économie contemporaine, la sortie du problème consiste à différencier le produit pour qu'il devienne « spécifique » et donc échappe à la concurrence. Les fabricants du choletais ont donc cherché tout d'abord à monter en gamme pour permettre une augmentation des prix, puis dans un second temps à maîtriser la mode en amont du produit afin de faire ainsi un produit complètement différent de la chaussure standard importée.

C'est dans ce contexte que l'observation rétrospective des tissus économiques des pays d'ancienne industrie (mais aussi finalement les autres,...) montre l'existence de formes d'organisation de type territorial très nombreuses et très efficaces.

1.1 De la forme district aux multiples configurations territoriales :

Au commencement de cette jeune histoire, il y a la (re)découverte des districts industriels marshalliens par les économistes italiens autour de la figure de G. Beccattini (1979). A. Marshall (« Industry and Trade » :1919) remarquait que dans le grand mouvement de concentration de l'activité industrielle du début du siècle, suite logique du jeu des économies d'échelle, on pouvait observer des anomalies dans le mouvement de croissance des firmes avec des concentrations de petites entreprises non dominées par une grande. Cet ensemble, par un effet d'« atmosphère industrielle » produisait des externalités.

La version italienne du District Industriel marshallien met en évidence deux caractéristiques centrales de cette forme d'organisation : en premier lieu, les DI démontrent une remarquable capacité d'adaptation et une réactivité aux mouvements du marché dans un monde globalisé. La présence de multiples PME et TPE dans un espace de communication restreint exacerbe le double mouvement de concurrence-émulation et de coopération. Les entreprises sont à la fois

²Même s'il convient de relativiser l'ampleur du mouvement au regard de l'imaginaire de la mondialisation qui amplifie la perception du phénomène très au delà de sa réalité. D. Cohen (2004) cite notamment l'économiste J. Frankel pour qui « l'économie américaine représente environ un quart de l'économie mondiale. Si elle était parfaitement intégrée au monde, au sens trivial où ses achats et ses ventes seraient totalement indifférents à l'origine ou à la destination de son partenaire commercial, elle achèterait ou vendrait trois quarts de ses biens à l'étranger. Or les achats et les ventes ne correspondent qu'à 12% de son PIB.

³Enquêtes réalisées pour déterminer où sont les SPL en France dont nous avons rendu compte dans C. Courlet et B. Pecqueur (1992).

ensemble et du même lieu face au marché et seules et en concurrence face à chacun de ses clients. J. Saglio et M.F. Raveyre (1984) avaient bien expliqué comment les entreprises plasturgistes d'Oyonnax coopéraient au niveau du transfert des techniques et savoir-faire et s'engageaient dans une concurrence sans faille au niveau du partage de la clientèle.

En second lieu, les DI consacrent la rencontre des firmes et des hommes sur un espace concret. G. Beccattini (1979) définit le DI comme « une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné. Dans le district, à l'inverse de ce qui se passe dans d'autres types d'environnements, comme par exemple les villes manufacturières, il tend à y avoir osmose parfaite entre communauté locale et entreprises » (souligné par nous).

Autour de la forme originelle du DI, différentes déclinaisons ont été proposées en fonction des analyses diverses mais aussi des contextes d'organisation.

Ainsi, le GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs) en filiation avec les travaux pionniers de Ph. Aydalot (1986) illustre plus précisément les modalités proprement territoriales du processus de l'innovation. On y trouve une filiation schumpeterienne mais avec un glissement de la figure isolée de l'entrepreneur (vertu nécessaire mais non expliquée) au « milieu » entrepreneur et donc innovateur. On a là, une affirmation du caractère endogène de l'innovation, résultat d'une construction sociale. Le « milieu », (difficilement traduisible en anglais, signe de la spécificité de la notion) exprime la dynamique territorialisée du changement dont une autre définition avait été proposée sous le vocable de « district technologique » (B. Pecqueur et N. Rousier 1992 et C. Antonelli 1995) dans une tentative de compréhension du phénomène technopolitain. Plus globalement, le SPL (Système Productif Localisé) propose une généralisation des situations du district dans laquelle on trouve deux types de coordination des acteurs : le marché et la réciprocité (C. Courlet 2001) qui constituent deux systèmes d'échange intriqués l'un dans l'autre.⁴

En introduisant ainsi la relation don/contre-don de type maussien dans la coordination des acteurs économiques, on aboutit à une anthropologie du territoire plus complexe que celle de l'homo oeconomicus, mais plus utile aussi pour comprendre les effets de cette fameuse « atmosphère industrielle » marshallienne constitutive des externalités territoriales.

Dans le recensement des formes d'organisation spatiale dans la proximité des producteurs, on trouve également les SYAL (SYstèmes Agroalimentaires Localisés)⁵ qui sont définis comme : « des organisations de production et de services (unités de production agricoles, entreprises agro-alimentaires, commerciales, de service, de restauration,...) associées de par leurs caractéristiques et leur fonctionnement à un territoire spécifique » (CIRAD-Sar 1996).

Plus qu'une simple application du SPL, le SYAL démontre que la territorialisation de la production ne se limite pas à l'industrie traditionnelle ou à celle de l'innovation. Elle insiste sur des caractéristiques propres :

« Le rôle identitaire particulier des biens alimentaires : ce sont les seuls à être non pas utilisés, mais incorporés, au sens propre, par les consommateurs.

La spécificité de la matière première vivante, périssable, hétérogène et, par nature, saisonnière.

Le lien avec les caractéristiques du milieu et la gestion des ressources naturelles.

⁴La relation de marché a, pour nous, au moins trois caractéristiques, elle est non obligatoire, immédiate et traduite par un prix tandis que la relation de réciprocité est obligatoire (obligation sociale) et le retour n'est pas précis dans le temps et peut se traduire par d'autres formes de contre-don (service, considération, pouvoir, etc.). Nous reprenons là en l'adaptant, la position de K. Polanyi (1957) pour qui, il existe trois formes d'intégration de la société (ou trois modes de coordination entre acteurs : la réciprocité, la redistribution et l'échange).

⁵ La notion est née dans l'équipe TERA du CIRAD autour d'un rapport CIRAD-Sar (1996) et des papiers divers, encore en littérature grise, mais dont on espère qu'ils sortiront dans des revues scientifiques ; voir par exemple : C. Cerdan et D. Sautier (1998). On lira également avec intérêt une illustration systématique pour l'agriculture andine dans le cas des fromageries de Cajamarca au Pérou, dans la thèse de F. Boucher (2004) dirigée par D. Requier-Desjardins (université Versailles-Saint Quentin en Yvelines).

Les savoirs-faire et compétences mobilisés tant au stade de la production qu'à ceux de la transformation et de la consommation des produits » (J. Muchnik 2002).

La forme SYAL peut prendre également un tour beaucoup plus complexe lorsque les territoires produisent plusieurs biens et services (notamment touristiques) qui en se combinant créent une offre composite particulière au lieu. On est alors en présence d'un modèle dit du « panier de biens » (B. Pecqueur 2001).

Ce modèle reflète la constitution d'une offre de biens et services qui est co-construite par l'interaction entre offreurs et demandeurs dans laquelle ces derniers jouent un rôle très actif. Par son ancrage territorial, il se distingue de la simple différenciation par la qualité ou des modèles de biens combinés. Il repose sur trois piliers qui en font la spécificité par rapport aux autres formes de différenciation et de concurrence monopolistique :

- ❧ Les attributs structurels et environnementaux qui contribuent à qualifier le territoire, à construire son image et qui conditionnent la demande complexe d'utilité du consommateur. En ce sens, le contexte territorial de la consommation joue un rôle essentiel dans la définition de l'attribut de ce qui est consommé.
- ❧ Les biens et services mixtes ne sont pas un simple assortiment de biens et services privés à caractère commercial, mais résultent d'une association positive de biens et services publics et privés, ce qui suppose l'existence d'une stratégie publique qui peut varier d'un territoire à un autre.

Le panier de biens et services territorialisés est proposé au consommateur qui va jouer un rôle actif pour construire la réponse globale à son "problème de consommation" (Cf. Ph. Moati 2001).

Ce panier est donc une combinaison complexe divers éléments qui révèlent l'existence d'« éco-systèmes sociétaux » dans lesquels se coordonnent des éléments de proximité géographique d'abord et de proximité organisationnelle ensuite. Ces systèmes empruntent à la sphère de l'homme (facteurs technico-économico-anthropiques) et à la sphère de la nature (facteurs éco-climato-pédologiques).

Ces différentes caractéristiques aboutissent à l'idée que ce ne sont pas seulement les produits et les services qui se vendent localement, mais, à travers les contributions de tous les acteurs (y compris les acteurs publics) et l'intégration des aménités environnementales (paysages, climats, etc.), *c'est le territoire lui-même qui est le produit vendu*, c'est lui qui constitue l'offre composite. Ainsi, l'avantage qui peut se dégager de ce passage de la somme des produits locaux à la production territoriale, constitue un effet de rente dite « de qualité territoriale » (A. Mollard 2001).

Enfin, dans notre énumération, n'omettons pas une forme générale décrite tant au Nord qu'au Sud. La littérature anglo-saxonne⁶ a, en effet, développé également cette jonction entre espace local et développement. P. Krugman (1995) propose l'idée d'externalité locale (« local external economies ») évoquée dans la première partie de ce texte. Ces externalités se concrétisent par des « clusters ». L'idée de « cluster » issue des districts industriels italiens va être plus précisément définie par M. Porter (2000) : « a cluster is a geographically proximate group of interconnected companies and associated institutions in a particular field, linked by commonalities and complementarities. The geographic scope of a cluster can range from a single city or state to a country or even a group of neighboring countries ». Le cluster est ainsi considéré comme un mode d'organisation pertinent de l'industrie pour les pays du Sud comme le montrent les réflexions de D. Mac Cormick (2003) s'interrogeant sur l'opportunité de favoriser les clusters industriels en Afrique ou plus encore les approches d'H. Schmitz (1995)⁷.

⁶W. Stöhr, un des pionniers du développement « from below » (« par en bas ») a proposé récemment une rétrospective et une actualisation des travaux notamment vis à vis des expériences du Sud (W. Stöhr, 2003),

⁷H. Schmitz a notamment théorisé l'idée d'« efficacité collective » définie comme « l'avantage compétitif engendré par les économies externes et l'action conjointe » dans son article de 1995 dans The Journal of

La notion de cluster reste cependant, comme on le voit, relativement floue et s'appliquant à des échelles d'espace très variables. On peut sans doute dire que la notion de cluster est la plus large, celle de DI est la plus stricte (dans les éléments censés le constituer), le SPL propose une configuration intermédiaire, les SYAL sont des déclinaisons des SPL.

1.2. Les caractéristiques communes de l'organisation territoriale

Les divers exemples évoqués ci dessus ne cherchent pas l'exhaustivité, ils visent uniquement à montrer que les manifestations de cette forme territoriale d'adaptation au global ne se cantonnent pas dans les industries traditionnelles (type districts italiens) ou dans des alternatives de tissus ruraux à faible densité de population et en difficultés économiques, mais s'étendent dans la société à divers niveaux. Retenons ici les principales caractéristiques communes à ce mode d'organisation.

Nous en retenons quatre qui sont des invariants observés dans les différentes manifestations de l'organisation territoriale.

1. **La société et la communauté sont en osmose** (on fait là une référence explicite aux catégories de F. Tönnies). En effet, dans la représentation de l'économie standard, a-spatiale et fordiste, la caractéristique principale est l'autonomisation de l'économie vis à vis du politique et plus généralement du fonctionnement de la société. En d'autres termes, le marché walrassien fonctionne en lui-même, quelques soient les évolutions sociétales et les particularismes locaux. L'économie territoriale illustre la porosité du rapport marchand vis à vis du reste des relations sociales, ce qui annonce la notion d'ancrage territorial.
2. Le fonctionnement et l'organisation des systèmes locaux de production sont également marqués par **l'historicité et la mémoire collective**. En effet, une caractéristique essentielle de ces systèmes est la construction sociale d'un capital cognitif collectif. On observe donc une capacité d'apprentissage du groupe concerné par le territoire. On rejoint les approches par les géographes de la notion de territoire. Pour G. di Méo (2001), le territoire est à la fois un espace social et un espace vécu. Se situant dans la perspective phénoménologique d'A. Frémont (1976), il considère que le territoire "s'imprègne de *valeurs culturelles* (c'est nous qui soulignons) reflétant, pour chacun, l'appartenance à un groupe localisé. Sa connaissance passe par l'écoute des acteurs par la prise en compte de leurs pratiques, de leurs représentations et de leurs imaginaires spatiaux". Au-delà d'un capitalisme lié aux rationalités individuelles régulées par le marché, il existe aussi des espaces peuplés d'acteurs économiques et qui interagissent avec les conditions de mise en marché.
3. Enfin, la troisième leçon à tirer de l'examen des systèmes locaux de production est celle de la **réciprocité**. La modalité marchande n'est pas la seule dans l'ordre de la coordination, il existe aussi au sein du territoire, des relations de réciprocité. Le concept est propre aux sociétés archaïques dans la tradition anthropologique du XX^e siècle (M. Mauss et ses épigones) mais se décline dans les sociétés modernes. La réciprocité détermine une relation entre les agents qui échangent, qui possède une vie propre au-delà de la transaction purement commerciale. Dans la société contemporaine, les relations de réciprocité sont présentes par exemple dans la famille, dans les relations amicales ou dans certaines formes de relations communautaires. La réciprocité renvoie à la fidélité, à la gratitude et à l'identité. En particulier, l'agent qui s'insère dans un système de réciprocité doit pouvoir compter sur le maintien dans le temps de son identité vis à vis d'un ensemble plus complexe : le métier, la famille, la communauté, le groupe social voire le territoire (dans sa définition de construit d'acteurs). La réciprocité s'enracine dans l'identité sociale de l'agent. Cela suppose que ce sentiment d'identification soit suffisamment répandu au

niveau de l'environnement de proximité de cet agent. En d'autres termes la réciprocité est constitutive du processus de territorialisation⁸.

4. Enfin, l'espace construit par les acteurs génère ce que le GREMI appelle le « milieu innovateur » insiste sur une donnée fondamentale : **le territoire comme dispositif d'innovation**. Ainsi, le rôle croissant des « clusters technologiques » dans la création de l'innovation montre que les conditions de différenciation de la production sont aujourd'hui favorables au développement d'une forme proprement territoriale de l'innovation, moteur essentiel de la croissance⁹. N. Massard et A. Torre (2004) montrent en particulier que l'innovation territoriale résulte d'un double effet : d'une part la concentration et d'autre part la proximité. Ces deux effets se combinent différemment suivant les contextes locaux. Capacités locales d'absorption des externalités, taille des firmes, relations intra ou inter branches, mode de gouvernance institutionnelle, sont autant de variables qui permettent plus ou moins le jeu des proximités et concentrations géographiques. « L'innovation est un construit social reposant sur des processus et des interrelations sociales et territoriales qui interviennent à tous les niveaux ». C'est ainsi que les géographes de l'UQAM (J.M. Fontan, J.L. Klein et D.G. Tremblay 2004) donnent un statut spatialisé au processus de l'innovation en défendant l'hypothèse selon laquelle « l'innovation est conditionnée par un contexte social (...) on est alors en mesure de parler de l'existence d'un ensemble de systèmes d'innovation sociale appartenant à des espaces géographiques allant de l'espace mondial à l'espace local... ». On est donc en présence d'une dynamique « enchassée dans le local et le global ». En d'autres termes, les auteurs affirment bien l'importance de la construction territoriale de l'innovation sans toutefois aller jusqu'à notre hypothèse développée ici selon laquelle la dimension locale et plus précisément territoriale, est une dimension permanente de tout processus d'innovation. Pour nous, il n'existe pas d'innovation qui ne soit ancrée dans des pratiques et donc située dans l'espace. Les analyses de Ph. Cooke (1992) ou encore Ph. Cooke et K. Morgan (1994) vont dans notre sens. En effet, elles montrent que la notion de Systèmes Nationaux d'Innovation doit être relayée par celle de Systèmes Régionaux d'Innovation devenus matures et profitant des opportunités offertes par la globalisation et l'émergence de l'économie du savoir. Ces systèmes varient selon les types de gouvernance territoriale rencontrés (type communautaire, type réticulaire, type dirigiste, in Ph. Cooke 1992). Les conditions sont, à notre sens, réunies pour penser le changement en incluant la dimension territoriale comme variable critique¹⁰.

2°) Vers un modèle post-fordiste contextualisé et territorialisé de la dynamique économique globale?

L'observation des formes d'organisation territoriales appelle une analyse de la dynamique d'apparition du phénomène. Sans prétendre à une théorie exhaustive de la genèse du développement territorial, on repérera ici quelques caractéristiques de cette émergence. En premier lieu, le contexte de globalisation exige de reconsidérer le cadre d'analyse du commerce international marqué par les approches ricardiennes du début du XIX^e siècle. Dans un second lieu on évoquera le processus amont d'élaboration de la ressource, avant d'en être à la question de l'optimisation des dotations de facteurs, alors que les potentiels de révélation de

⁸ Cette définition de la relation entre la réciprocité et la construction des territoires est tirée d'une étude que nous avons faite sur : "Les systèmes industriels localisés en Europe", G. Colletis, C. Courlet et B. Pecqueur (1990).

⁹ Il reste cependant la délicate question de l'évaluation de l'effet territorial sur les processus d'innovation. D. Audretsch et M. Feldman (1996) se sont attachées à cette évaluation, sous forme de « marqueurs de l'innovation territoriale ».

¹⁰ Dans cette revue de travaux et d'analyses sur les dimensions territoriales du changement technologique et de l'innovation, rappelons les travaux de M. Grossetti (2001) centrés notamment sur les villes comme systèmes d'innovation ou encore les travaux d'A. L. Saxenian (1992) relatifs aux clusters technologiques territorialisés dont l'exemple emblématique de la Silicon valley.

la ressource restent très ouverts. On s'interrogera sur la capacité de ses phénomènes à former un modèle autonome et original.

21- De l'avantage comparatif à l' « avantage différenciatif »

La délocalisation individuelle comme tendance illustrative de la globalisation tend à jouer sur un mécanisme préfordiste de recherche de coûts de production faibles en séparant à nouveau les populations productrices des populations consommatrices. Cette projection dans un monde où les cadres de l'échange sont de moins en moins les Etats-Nations mais plutôt les « régions » au sens d'A. Scott (2001), c'est à dire des configurations agglomérées de grande taille mais construites et non données, remet en cause le modèle type ricardien de l'échange international à base d' « avantages comparatifs ».

Cette dernière approche, certes affinée et actualisée¹¹, domine encore aujourd'hui la représentation des échanges « inter-nationaux » (c'est à dire entre systèmes productifs nationaux, entités clairement isolables). P. Claval (2002) a relevé cependant le caractère daté des bases posées par D. Ricardo (entre 1810 et 1820) pour cette théorie du commerce international. Si l'on tient aux hypothèses principales du modèle des avantages comparatifs, on peut relever des obsolescences par rapport à la situation actuelle.

- Ce qui varie d'un pays à l'autre, ce sont essentiellement des fertilités différentes et des matières premières plus ou moins abondantes. La différenciation joue donc essentiellement dans les secteurs agricoles et industriels et porte sur des ressources déjà présentes en plus ou moins grande quantité dans chaque pays.
- L'hypothèse de mobilité interne du travailleur d'un secteur à un autre suppose un passage du travail du drap à celui du vin, sans frottement, on dirait aujourd'hui sans « coût de transaction ». « Il existe évidemment des différences entre [par exemple] les éleveurs et les agriculteurs ou entre les artisans du bois et ceux du textile mais on estime que passer d'un secteur à l'autre de la production n'offre pas de difficulté insurmontable et ne coûte pas beaucoup plus cher » (P. Claval 2002).
- L'espace reste un obstacle et donc un coût qui justifie l'importance du coût de transport et donc la localisation près du marché.
- Le progrès technique dans la révolution industrielle naissante, n'est pas tel qu'il entre dans l'explication des différences d'un pays à l'autre. Ni les économies d'échelles, ni les externalités (concepts marshalliens anachroniques ici) ne sont prises en compte.

S'il est possible de maintenir les conclusions de D. Ricardo en prenant en compte les formes actuelles complexes d'offres contenant du service et du savoir, cela devient tout de même moins convaincant. Derrière l'existence de l'avantage comparatif il reste l'idée de comparabilité et donc d'équivalence générale des offres dans un marché essentiellement concurrentiel et en voie d'unification.

Pourtant, lorsque les producteurs de chaussures du choletais nous disaient¹² que leurs concurrents d'Asie du Sud-Est mettaient leurs chaussures sur le marché français au prix où, eux les choletais, achetaient le cuir (!), on atteint là les limites de la comparabilité. En d'autres termes, dans une linéarité de produits génériques de qualités différentes mais commensurables, les productions se trouvent livrées à une concurrence dans laquelle seules les économies à plus bas coût de production (à maîtrise égale des technologies) peuvent triompher. Une représentation naïve mais très répandue des délocalisations prétend ainsi que les pays à bas salaires constituent un piège mortel pour les économies développées.

¹¹On pense, bien sûr, aux apports d'E. Hecksher et B. Ohlin puis de P. Samuelson (voir P. Samuelson 1948) donnant naissance au théorème HOL. Pour autant, ces modernisations maintiennent la même conclusion selon laquelle le libre échange est toujours supérieur au protectionnisme et notamment que chaque pays a toujours intérêt à se spécialiser là où il est sinon le meilleur, du moins le moins mauvais en termes de productivité.

¹²Enquêtes réalisées pour déterminer où sont les SPL en France dont nous avons rendu compte dans C. Courlet et B. Pecqueur (1992).

Cependant, nos productions de chaussures confrontées au problème ci dessus, n'en sont plus à chercher à rivaliser avec leurs concurrents sur les mêmes produits car cela reviendrait à travailler à main d'œuvre et coûts de fabrication gratuits (!). Dans ce cas comme dans beaucoup d'autres dans l'économie contemporaine, la sortie du problème consiste à différencier le produit pour qu'il devienne « spécifique » et donc échappe à la concurrence. Les fabricants du choletais ont donc cherché tout d'abord à monter en gamme pour permettre une augmentation des prix, puis dans un second temps à maîtriser la mode en amont du produit afin de faire ainsi un produit complètement différent de la chaussure standard importée. Il s'agit là d'un processus de spécification qui existe par exemple dans les productions agro-alimentaires avec le phénomène des AOC (« Appellation d'Origine Contrôlée ») ou encore avec le tourisme et l'économie culturelle (B. Pecqueur 2004). Les conditions actuelles de développement de l'économie cognitive multiplient les situations de différenciation par spécification. Nous faisons donc ici l'hypothèse que l'avantage comparatif, à l'aune de la globalisation devient un « *avantage différenciatif* ». Il s'agit donc pour les territoires non plus de se spécialiser dans un schéma comparatif mais plutôt d'échapper aux lois de la concurrence lorsqu'elles sont impossibles à suivre en visant la production pour laquelle ils seraient (dans l'idéal) en situation de monopole. Un tel type de comportement remet en cause le découpage par systèmes productifs nationaux (espaces donnés) puisque les initiatives ne résultent pas d'une politique centralisée à l'échelle d'un Etat-Nation mais de groupes d'acteurs mobilisés pour résoudre un problème productif (les producteurs de chaussures du Choletais ne se sont pas soumis à une politique publique venue de Paris).

2.2. De l'actif à la ressource : vers un amont de la production

Le passage du système productif national au territoire comme entité de raisonnement sur les stratégies de développement constitue une nouveauté majeure dans la perception des systèmes d'organisation de l'économie et implique d'explicitier succinctement les caractéristiques de la fabrique de territoires à la base du modèle émergent. En premier lieu, le territoire n'est pas seulement un espace donné postulé et prédécoupé sur lequel se déroule des dynamiques spécifiques sous l'égide des autorités locales (« local authorities » au sens de la littérature anglo-saxonne, c'est à dire, ici, les collectivités territoriales issues de la décentralisation), il est aussi et peut être surtout le résultat d'un processus de construction et de délimitation par les acteurs ; Un tel processus est éminemment géographique. En second lieu, la valorisation de l'activité économique par les dynamiques territoriales implique un amont des inputs (actifs qui sont utilisés pour entrer dans la réalisation des produits) que nous nommerons « ressources territoriales » et qui fait l'objet de débat sur sa nature « patrimoniale ».

a) territoire se crée par discrimination par les acteurs :

Les acteurs se regroupent par groupes en fonction des problèmes productifs qu'ils ont à résoudre à une échelle méso-économique qui n'est donc ni l'individu ni le tout. Ces groupes d'acteurs peuvent avoir des mobiles et des processus très divers pour se regrouper en vue d'un avantage dont chaque membre serait bénéficiaire (groupe de pression, syndicat, entreprise,...). La sociologie institutionnelle a développé autour des stratégies identitaires des individus, les configurations constitutives des groupes. Or dans l'observation empirique des modes d'organisation des institutions économiques, ce qui frappe ce sont les stratégies de coalition entre différents groupes autour d'une question productive. Ainsi, l'approche méso-économique de l'espace économique constitue-t-elle l'analyse des dynamique de construction d'un « dedans » par rapport à un « dehors ». Le territoire va résulter de ce processus de discrimination. Un territoire (qui peut donc être provisoire et

incomplet) est la conjonction de l'espace commun abstrait construit par des groupes et d'un espace physique lorsque ce dernier contribue à l'élaboration de la ressource qui fonde le « dedans » par rapport au « dehors ». Le territoire ainsi constitué a donc une fonction particulière de repoussoir des acteurs qui ne viennent pas de l'intérieur de ses limites. Le processus de discrimination (à l'instar du « search » d'H. Simon) agit comme un filtre cognitif qui permet de limiter autant que possible l'incertitude radicale subie par chaque individu. L'exemple des Appellations d'Origine Contrôlées fait aisément image pour illustrer notre proposition. Dans ce cas, un groupe de producteurs coordonné avec des institutions locales produit un avantage compétitif fondé sur la qualité et la spécificité de la production en délimitant les contours géographiques du territoire. Au terme de négociations parfois longues avec des organisations nationales régulatrices (INAO), les acteurs procèdent au mouvement de discrimination qui définit les bénéficiaires et les exclus de l'avantage. L'espace physique support de la délimitation géographique contribue à cette construction à travers la ressource naturelle qui y est attachée.

b) La ressource est un amont de l'input :

Cela signifie que l'analyse économique courante s'en tient aux inputs directement présents et disponibles pour être combinés dans une opération productive. Une caractéristique majeure du modèle de développement territorial est précisément de remonter à l'amont de l'actif pour considérer toutes les ressources comprenant notamment celles qui ne sont que virtuelles n'ayant pas d'existence préalable à l'action de les faire naître.

Si l'existence du territoire suppose une construction historique longue de la part des acteurs cela signifie que les externalités territoriales créées par les acteurs résultent d'un processus amont dans un monde non marchand. C'est le sens d'une distinction cruciale entre ressource et actif (dont la première formulation a été faite dans G. Colletis et B. Pecqueur 1993). L'actif est un facteur « en activité » c'est à dire valorisé sur le marché. La ressource¹³, à la différence de l'actif, constitue une réserve, un potentiel latent voire virtuel qui peut se transformer en actif si les conditions de production ou de création de technologie le permettent. Ainsi, l'expression de la variable territoriale est elle à chercher dans les conditions d'élaboration de ressources dans cet amont qui est l'expression du travail d'une société et plus précisément du territoire sur lui-même et sur la manifestation de son identité. Rappelons une des intuitions fondamentales de la géographie de la perception (A. Frémont 1976) pour laquelle c'est bien l'homme à travers sa perception de son espace « vécu » qui redevient maître de son environnement de vie pour lequel il tente une réappropriation de ce que l'univers de la firme nomade avait confisqué.

En guise de conclusion

Les caractéristiques du modèle de la production territorialisée nous mènent à l'instauration d'un rapport local/global renouvelé autour de l'articulation complexe entre l'ancrage et l'a-spatialité de la production.

En d'autres termes, le territoire devient un espace central de coordination entre les acteurs cherchant à résoudre des problèmes productifs inédits. On est alors en présence d'une double combinaison entre activité ancrée et activité nomade des firmes.

L'établissement d'une firme peut être considéré comme l'unité productive de base d'une économie. Il est « au carrefour d'une triple insertion : dans son groupe industriel, dans sa

¹³Notons que des économistes de l'université de Reims autour, notamment, de C. Barrère et M. Nieddu développent à propos de ressource, la notion de patrimoine, catégorie inédite en économie. Ils en cherchent le statut et l'origine. On lira en particulier le dossier : « patrimoines, ordres et développement du capitalisme » dans la revue Géographie, Économie, Société, vol. 6, n°3, juillet-septembre 2004.

branche et dans son territoire. Les stratégies des firmes les amènent à qualifier respectivement chacun des trois modes d'insertion » (Zimmermann J.B. Dir.1998). Face à ces choix où la firme privilégiera une insertion plutôt qu'une autre, en fonction de la nature des ressources qu'elle cherche à utiliser, on trouve les territoires d'implantation. Ceux-ci ne sont plus des espaces passifs d'accueil anonyme d'une activité productive. Le territoire est en effet, comme nous l'avons vu, le résultat d'une création par les acteurs. Dans ce cas, une première logique peut apparaître, celle des offres concurrentielles d'avantages génériques. On est alors confronté à une concurrence classique (mais aussi féroce) de territoires sur un « marché des sites ». Les territoires visent alors à valoriser des avantages triviaux (gratuité du foncier, niveau général des salaires bas, exemptions de taxes, etc.). Cependant, l'exacerbation de ce type de concurrence ajouté aux phénomènes d'innovation territorialisée par différents types de clusters ou par les villes, implique l'élaboration d'une offre spécifique de site beaucoup plus spécifique et visant à échapper aux effets pervers de la concurrence des sites.

Comme le rappellent G. Colletis et F. Rychen (2004) : lorsque la proximité organisée est associée à la proximité géographique, les rapports entre les différents agents économiques peuvent s'analyser au travers de la notion de SPL ou plus généralement d'économies de localisation. Une telle situation émerge localement lorsqu'il existe des relations de complémentarité entre les agents économiques pour créer des relations effectives qui peuvent être considérées comme des actifs spécifiques au territoire considéré (G. Colletis et B. Pecqueur 1993) ».

Ce sont, donc bien deux modèles productifs encadrés qui apparaissent et cohabitent en fonction du type de combinaison noué entre la proximité organisationnelle et la proximité géographique montrant ainsi l'irruption claire de la variable territoriale dans l'organisation du capitalisme contemporain.

Nous proposons ci dessous un tableau décrivant les deux logiques productives qui sont, dans la réalité indissociées.

On oppose ici un modèle standard de performance économique fondé sur la notion de productivité à un modèle appelé "de qualité" qui se différencie du premier essentiellement par le fait qu'il établit un rapport nouveau à la concurrence et qu'il n'est pas le fait des entreprises mais des sites productifs (les territoires) :

Modèle de productivité :	Modèle de qualité :
Baisse des coûts et baisse des prix	Maintien de prix élevés
Individualisation de la productivité	Globalisation de la productivité
Généricité des produits	Spécificité des produits
Gouvernance globale (dans les logiques de firmes)	Gouvernance locale (dans les logiques d'acteurs pluri-dimensionnels)
Concurrence comme dynamique dominante	Echapper à la concurrence comme stratégie
<i>Logique de firmes</i>	<i>Logique de territoires</i>

On s'interrogera naturellement sur le statut de ces modèles : la qualité est-elle alternative de la productivité ? Ou encore, peut-on appliquer le modèle de qualité en toutes circonstances ?

Ce sont là des questions qui mériteraient des développements spécifiques plus amples. Disons tout de même quelques conclusions de l'observation et de l'analyse : les modèles en tant qu'idéaux-types de la production cohabitent non seulement sur le même lieu mais parfois aussi au sein même d'une exploitation agricole par exemple. Tout territoire ne peut pas en tout temps et en toutes conditions engager des stratégies territoriales. La variable critique est celle de la mobilisation des acteurs autour d'un projet.

Au fond, *le développement territorial ce sont les acteurs (les populations ancrées dans des espaces physiques)* qui se réapproprient l'action de produire sous la contrainte du consommateur. Cette réappropriation se fait au détriment du primat de la firme qui cesse alors d'être l'acteur premier pour ne devenir que la résultante de ces initiatives. Les conditions favorables à ce retournement émergent massivement mais restent provisoires, à éclipses et conservent une forme d'aléatoire. Il n'en reste pas moins que le tournant territorial est en train de façonner les formes à venir du capitalisme contemporain.

Bibliographie :

- Antonelli C.** (1995) : *Economie des réseaux : variété et complémentarité* ; in A. Rallet et A. Torre éds. : *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 253-272.
- Audretsch D.B. Et Feldman M.P.** (1996) : R & D, spillovers and the geography of innovation and production, *American Economic Review*, vol 86, n°3, juin, pp. 630-640.
- Aydalot Ph.** (1986) : *Milieux innovateurs en Europe*, Paris GREMI, Economica.
- Becattini G.** (1979) : Dal settore industriale al distretto industriale, *Rivista di Economia e Politica Industriale*, vol2, pp. 7-21.
- Boucher F.** (2004) : *Enjeux et difficultés d'une stratégie collective d'activation des concentrations d'agro-industries rurales; le cas des fromageries rurales au Pérou*, thèse d'économie, université de Versailles/ Saint Quentin en Yvelines, novembre 2004.
- Cerdan C. et Sautier D.** (1998) : *Réseaux localisés d'entreprises et dynamique territoriale : le bassin laitier de Gloria (Nordeste Brésil)*. CIRAD-TERA, 26 pages.
- CIRAD-Sar** (1996) : *Systèmes agroalimentaires localisés : organisations, innovations et développement local* ; Montpellier, rapport CIRAD
- Claval P.** (2002) : *La géographie du XXI^e siècle*, l'Harmattan, Paris, 2002, 250 pages.
- Cohen D.** (2004) : *La mondialisation et ses ennemis*, Grasset, Paris, 264 pages.
- Colletis G. , Courlet C. et Pecqueur B.** (1990) : rapport de recherche pour le Ministère de la Recherche et de la technologie, septembre , IREPD, Grenoble, 132p.
- Colletis G. et Pecqueur B.** (1993) : Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives?, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp. 489-508.
- Colletis G. et Rychen F.** (2004) : Entreprises et territoires : proximités et développement local, in Pecqueur B. et Zimmermann : *Economie de proximités*, Hermès-Lavoisier, pp. 207-230.
- Cooke Ph.** (1992) : *Regional Innovation Systems : Competitive Regulation in the new Europe*. Geoforum, n°23, pp. 365-382.
- Cooke Ph. Et Morgan K.** (1994) : *The Creative milieu : a Regional Perspective on Innovation* in Dodgson M. et Rotwell R. (éds) : *The Handbook of Industrial Innovation*, Adelshot, Edward Elgar.

- Courlet C. et Pecqueur B.** (1992) : *Les systèmes industrialisés localisés en France : un nouveau modèle de développement*, in G. Benko et A. Lipietz (1992) : *Les régions qui gagnent*, Presses Universitaires de France.
- Courlet C.** (2001) : *Territoires et régions, les grands oubliés du développement économique*, l'Harmattan, 133 pages.
- Di Meo G.** (2001) : *Géographie sociale et territoire*, éd. Nathan Université, 273 pages.
- Fontan J.M., Klein J.L. et Lévesque B.** éditeurs (2003) : *Reconversion économique et développement territorial*, 340 pages.
- Frémont A.** (1976) : *La région espace vécu*, Presses Universitaires de France.
- Fukuyama F.** (1989) : *The End of History, The Public Interest*, Washington, traduction française de 1989, revue Commentaire, n°47, Paris.
- Grossetti M.** (2001) : Genèse de deux systèmes urbains d'innovation en France : Grenoble et Toulouse, *Réalités Industrielles, Annales des Mines*, Paris, pp. 68-72.
- Joyal A.** (2002) : *Le développement local, comment stimuler l'économie des régions en difficulté*, éditions de l'IQRC, Les Presses de l'université Laval, 156 pages.
- Krugman P.** (1995) : *Development, Geography and Economic Theory*, MIT Press, Cambridge, 117 pages.
- Mac Cormick D.** (2003) : *Faut-il favoriser les clusters industriels en Afrique?* ; Le Courrier ACP-UE, n°196, janvier-février.
- Massard N. et Torre A.** (2004) : *Proximité géographique et innovation*, in Pecqueur B. et Zimmermann J.B. : *Economie de proximités*, Hermes-Lavoisier, 264 pages.
- Moati Ph.** (2001) : *La crise de la grande distribution*, Odile Jacob.
- Mollard A.** (2001).- "Qualité et développement territorial : une grille d'analyse théorique à partir de la rente".- *Economie rurale*, N° 263, mai-juin, pp. 16-34
- Muchnik J.** (2002) : *Les systèmes agroalimentaires localisés : intérêt, approche, interrogations*, colloque SYAL, Montpellier, 16-18 octobre.
- Pecqueur B. et Rousier N.** (1992) : Les districts technologiques, un nouveau concept pour l'étude des relations technologies-territoires, *Revue Canadienne des Sciences Régionales*, automne, pp. 437-455.
- Pecqueur B.** éd. (1996) : *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, l'Harmattan, 246 pages.
- Pecqueur B.** (2001). Qualité et développement territorial : l'hypothèse du panier de biens et de services territorialisés, *Economie Rurale*, N° 261, janvier-février, pp. 37- 49.
- Pecqueur B.** (2004) : Vers une géographie économique et culturelle autour de la notion de territoire, *Géographie et Culture*.
- Pecqueur B. et Zimmermann J.B.** : *Economie de proximités*, Hermes-Lavoisier, 264 pages.
- Polanyi K.** (1957) : *The Great Transformation*, Beacon Press, Boston.
- Porter M.** (2000) : *Location clusters company strategy*, in *The Oxford Handbook of Economic Geography*, G.L. Clark, M.P. Feldman et M.S. Gertler édés, pp. 253-274.

- Raveyre M.F. Et Saglio J.** (1984) : Les systèmes industriels localisés : éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels, *Revue Sociologique du Travail*, n°2, pp. 157-176.
- Samuelson P.** (1948) : International Trade and the Equalization of Factor Price, *Economic Journal*, vol. 58, pp. 163-184.
- Saxenian A.L.** (1992) : Contrasting Patterns of Business Organization in Silicon Valley, *Environment and Planning*, D10, pp. 377-391.
- Schmitz H.** (1995) : Collective Efficiency : Growth Path for Small-Scale Industry, *The Journal of Development Studies*, vol 31, n°4, avril.
- Scott A.** (2001) *Les régions et l'économie mondiale*, l'Harmattan, 187 pages.
- Stöhr W.** (2003) : *Le développement from below vingt ans plus tard*, in J. M. Fontan, J.L. Klein et C. Lévesque : *Reconversion économique et développement territorial*, Presses Universitaires du Québec), pp. 119-143.
- Walliser B.** (2000) : *L'économie cognitive*, éditions O. Jacob, 258p.
- Zimmermann J.B.** (direction) avec Gilly J.P., Leroux I., Pecqueur B., Perrat J. et Rychen F. (1998) : *Construction territoriale et dynamiques productives*, convention d'étude n°18-1997, rapport final, décembre, 261 pages.