

LE TOURNANT TERRITORIAL DE L'ÉCONOMIE GLOBALE

[Bernard Pecqueur](#)

Érès | « [Espaces et sociétés](#) »

2006/1 n° 124-125 | pages 17 à 32

ISSN 0014-0481

ISBN 2749206103

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-espaces-et-societes-2006-1-page-17.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour Érès.

© Érès. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.



Le tournant territorial de l'économie globale

Bernard Pecqueur

« Le local a cessé d'être protégé du global par les instances nationales ou régionales : il est désormais en prise directe sur lui. »

Paul Claval, 2003.

Un des paradoxes récents de la question du rapport entre espace et production tient dans la manifestation de deux tendances éloignées, voire inverses.

En premier lieu, la violence des délocalisations d'entreprises vers les espaces à moindre coût de production ne fait que refléter la tendance à la globalisation au sens de l'interconnexion des marchés en simultanéité à quelques points de la planète, confirmant ainsi les interdépendances financières et commerciales des nations et des régions entre elles. La globalisation considérée sans nuance ouvre sur un monde où les particularismes s'estomperaient. On aurait alors une illustration caricaturale de l'hypothèse de convergence idéo-

Bernard Pecqueur, professeur, Institut de géographie alpine, université Joseph Fourier, Grenoble.

bernard.pecqueur@ujf-grenoble.fr

logique 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. Quel que 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.

En second lieu, 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.

Parmi les synthèses proposées dans la littérature, retenons celle de P. Veltz (1996). Pour lui, le phénomène majeur post-fordiste est la métropolisation. Ainsi, la ville produit des externalités qui sont favorables aux activités incluant de la connaissance et de la technologie : « la ville fonctionne à cet égard comme un gigantesque commutateur [...] les tissus urbains sont aussi perçus comme de puissants réducteurs d'incertitude ». Les économies urbaines connectées entre elles ne diffusent pas leur dynamique aux *Hinterländer* qui les entourent. La configuration en archipel résulte donc fortement de l'urbanisation du monde.

Dans un registre comparable A. J. Scott (2001) avance l'idée d'une forme en réseau qui structure l'espace de la globalisation. Il cherche à présenter « un panorama empirique général de l'essor et du début de consolidation d'un réseau global interconnecté d'économies régionales ». Ainsi, Scott, comme il l'avait déjà esquissé à propos des régions manufacturières, dessine une structuration à la fois économique et politique de grandes régions en réseau se superposant aux découpages étatiques.

Nous proposons de pousser plus loin l'hypothèse de l'émergence d'une économie territoriale postfordiste.

Il y aurait un « moment territoire » dans la régulation globale du système économique (production et consommation) permettant de gérer la fin d'un monde industrialiste indifférent au contexte géographico-culturel, et d'ouvrir sur des interrogations à propos des régulations possibles de la configuration productive mondiale au travail aujourd'hui. C'est la notion de proximité géographique qui guidera le raisonnement.

Dans une première partie, nous montrerons la diversité des manifestations de la territorialité dans les reconstructions à l'œuvre.

La seconde partie visera à proposer quelques notions au fondement de cette économie territoriale qui nous paraît caractériser la période.

LES FORMES KALÉIDOSCOPIQUES D'ORGANISATION TERRITORIALE

Le fait territorial, insoupçonné en période fordiste, apparaît aujourd'hui sous de multiples formes, en fonction des contextes productifs où il se manifeste. On en trouve en effet des émergences tant dans les économies industrielles que dans celles du Sud et tant dans les villes que dans le milieu rural. G. Benko et U. Strohmayr (2004) viennent de faire une récente récapitulation des « horizons géographiques » dans lesquels la géographie économique tient une place croissante.

Ce qui est remarquable n'est pas seulement l'importance quantitative (en nombre, en densité, en volume...) de ces modes d'organisation territoriale que, dans la théorie standard, l'absence d'analyse du phénomène longtemps tenu pour négligeable tant dans la théorie économique que dans les analyses de la globalisation. L'approche de l'équilibre partiel de A. Marshall était au centre de la théorie néoclassique mais ses districts industriels restaient une curiosité de salon. On notera toutefois que dès 1990, A. Scott et M. Storper émettaient l'hypothèse que le système productif localisé¹ pouvait résulter d'une nouvelle géographie de l'accumulation flexible en réaction au mode d'accumulation fordiste. Ils reprennent l'idée d'un nouveau modèle fondé sur la flexibilité, tel que l'avaient proposé M. Piore et C. Sabel (1984). Cependant ces propositions théoriques se heurtaient à de nombreux obstacles. En effet, cette représentation suppose un regard critique sur l'espace dans la théorie économique et propose une approche de la régulation des économies qui inclut des coordinations d'acteurs *mésoéconomiques* (ni l'individu ni le tout, mais des constructions médianes de groupes) en contravention manifeste avec le cadre purement macroéconomique des théories de la régulation. Or la macroéconomie, par le regard qu'elle implique et le principe d'agrégation des comportements qu'elle suppose, gomme la perspective territoriale².

Les avatars de la forme « district industriel »

L'opérateur fondamental de ces formes nouvelles repose sur la notion d'*externalité* formalisée par A. Marshall et très commentée depuis. Celui-ci montre notamment que les économies d'échelle peuvent aussi provenir

1. Dans le cercle francophone la question était déjà débattue à l'IREPD de Grenoble autour des travaux de C. Courlet (2001).

2. Voir B. Maris dans Pecqueur (1996) : « ...aussi concluons-nous que "régulation locale" est un concept difficilement opératoire, et sans doute non pertinent ; et qu'"institutions locales" recouvre plus que le sens courant d'institutions (la loi, le règlement, les administrations, la coutume de négociation...), sens courant qui est lui même celui, assez précis, des compromis institutionnalisés de l'approche de la Théorie de la régulation. »

d' « effets externes » produits par le contexte productif (donc, cela peut être la culture du lieu, son histoire, etc.) et dont les firmes ancrées territorialement peuvent naturellement bénéficier.

On peut alors faire ici un bref et incomplet récapitulatif de ces formes nouvelles qui émergent sans que nous ayons aujourd'hui de véritable synthèse, comme si la découverte de l'économie territoriale restait encore assez largement à faire.

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. A. Marshall 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 ensemble et du même lieu face au marché, et seules et en concurrence face à chacun de leurs clients.

En second lieu, les DI consacrent la rencontre des firmes et des hommes sur un espace concret. G. Beccattini (1992) 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 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) 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 » (Pecqueur et Rousier, 1992 ; 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* (Courlet, 2001) qui constituent deux systèmes d'échange intriqués.

Dans le recensement des formes d'organisation spatiale dans la proximité des producteurs, on trouve également les SYAL (Systèmes agroalimentaires localisés³) qui sont définis comme « des organisations de production et de services (unités de production agricoles, entreprises agroalimentaires, 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 ;
- les savoir-faire et compétences mobilisés tant au stade de la production qu'à ceux de la transformation et de la consommation des produits » (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 »* (Pecqueur, 2001).

Ce panier est donc une combinaison complexe de 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).

3. 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.

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 » (Mollard, 2001).

Enfin, dans notre énumération, n'omettons pas une forme générale décrite tant au Nord qu'au Sud. La littérature anglo-saxonne⁴ 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 de H. Schmitz⁵ (1995).

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 et le « milieu innovateur » insiste sur une donnée fondamentale sur laquelle nous reviendrons dans le paragraphe suivant : le territoire comme dispositif d'innovation.

4. W. 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).

5. H. 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 Development Studies* (voir bibliographie) qu'il a repris en abrégé sous le titre « Efficacité collective : chemin de croissance pour la petite industrie dans les pays en développement », dans B. Pecqueur éd. 1996.

Économie de la connaissance et territoire

L'apparition multiforme de configurations territorialisées au cœur de la production s'effectue dans un contexte de changement où la connaissance et l'information deviennent des intrants essentiels. L'économie devient « cognitive » (Walliser, 2000) et opère depuis peu un véritable tournant cognitif. Les agents économiques cessent d'être isolés, suspendus dans l'éther et confrontés, seuls, au marché. Ils se regroupent, ils apprennent, ils gardent une mémoire collective et exercent une « rationalité cognitive » pour laquelle la notion de croyance sociale s'impose (Orléan, 2002) et la liaison des agents entre eux obéit à des règles de type culturel, c'est-à-dire d'expériences partagées et formalisées comme telles.

En définitive, la prise en compte de la variable culturelle en économie est assez récente. Dès la fin du XIX^e siècle, l'école historique allemande (Sombart, Schmoller, etc.) avait montré que les mécanismes de la production et de l'échange devaient être lus dans une perspective historique de mouvement long. Or, la théorie néoclassique traditionnelle qui alors tendait à devenir hégémonique s'appuyait sur les faits de l'industrie émergente pour nier l'importance de l'historicité (Hodgson, 2001) et raisonner plus en termes d'équilibre que de trajectoire (mouvement avec mémoire et apprentissage).

Il apparaît assez clairement que cette « révélation » de la variable culturelle a été rendue possible par la crise du modèle fordiste standard dont la dynamique fondamentale était la reproductibilité et la substituabilité des produits. Un tel modèle dominant tendait en effet à nier la différenciation des produits et plutôt à valoriser la capacité des producteurs à produire des biens et services identiques et standardisés à des coûts les plus bas possibles.

En redécouvrant l'historicité et en la combinant avec les phénomènes cognitifs dans les choix stratégiques des agents économiques, la science économique admet bien un fondement culturel à la production et l'échange. Cependant, cette découverte ne rapproche pas pour autant l'économie de la géographie. En effet, la genèse de la spécificité culturelle qui marque les individus n'est pas explicitée, et donc le processus d'émergence reste obscur.

La corrélation entre innovation et espace construit a cependant déjà été évoquée dans la littérature en sciences sociales. On songe à l'école de Chicago (Grafmeyer et Joseph, 1979) qui découvrait, dans les années 1920, les caractéristiques nouvelles de la coordination d'acteurs en milieu urbain et donc les externalités urbaines pour la création et l'innovation. La géographie des techniques a également démontré l'ancrage territorial des innovations comme en témoigne la remarquable notice d'A. Fel (1978) dans l'encyclopédie dirigée par B. Gilles : « Tout paysage habité par les hommes porte la marque de leurs techniques... » Enfin, les travaux du GREMI, cités plus haut, ont théorisé le processus territorialisé de l'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 croissance⁶. 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 interbranches, 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 donnent un statut spatialisé au processus de l'innovation en défendant l'hypothèse selon laquelle l'innovation est conditionnée par un contexte social qui fonde 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 local ». Pour nous, il n'existe pas d'innovation qui ne soit ancrée dans des pratiques et donc située dans l'espace. Les analyses de P. Cooke (1992) ou encore de P. 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, dans P. Cooke, 1992). Les conditions sont, à notre sens, réunies pour penser le changement en incluant la dimension territoriale comme variable critique⁷.

Au terme de cette première partie, nous avons voulu mettre en évidence l'existence de dynamiques territoriales au cœur même de l'organisation de l'économie globale. Dans la seconde partie, nous nous efforcerons de donner un éclairage de quelques grandes caractéristiques du modèle de régulation contextualisé et territorialisé en émergence.

6. 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 attachés à cette évaluation, sous forme de « marqueurs de l'innovation territoriale ».

7. 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.

VERS UN MODÈLE POSTFORDISTE CONTEXTUALISÉ ET TERRITORIALISÉ DE LA DYNAMIQUE ÉCONOMIQUE GLOBALE ?

La globalisation n'est pas la mondialisation. Cette dernière existe depuis toujours par vagues successives et ouvertures succédant aux fermetures. F. Braudel (1979) a bien montré comment les mondes se sont interpénétrés depuis l'Antiquité. La réalité de la globalisation est plus complexe aujourd'hui que le seul envahissement des marchés par des offreurs d'horizons lointains assurant un élargissement de l'espace commun mondial de l'échange.

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 États-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 actualisée⁸, domine encore aujourd'hui la représentation des échanges « inter-nationaux » (c'est-à-dire entre systèmes productifs nationaux, entités clairement isolables). P. Claval (2003) 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 s'en 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 diffé-

8. On 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.

rences 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 » (Claval, 2003) ;

- 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 disaient⁹ 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. Il s'agit là d'un processus de spécification qui existe par exemple dans les productions agroalimentaires avec le phénomène des AOC (Appellation d'origine contrôlée) ou encore avec le tourisme et l'économie culturelle (Pecqueur, 2004). Les conditions actuelles de développement de l'économie cognitive

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

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 État-nation mais de groupes d'acteurs mobilisés pour résoudre un problème productif (les producteurs de chausures du Choletais ne se sont pas soumis à une politique publique venue de Paris).

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 déroulent 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 ».

Le territoire se crée par discrimination par les acteurs

Les acteurs se rassemblent par groupes en fonction des problèmes productifs qu'ils ont à résoudre à une échelle mésoéconomique 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 mésoéconomique de l'espace économique constitue-t-elle *l'analyse des dynamiques 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* de 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 contrôlée 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.

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. L'actif est un facteur « en activité » c'est-à-dire valorisé sur le marché. La ressource¹⁰, à la différence de l'actif, constitue une réserve, un potentiel latent voire virtuel qui

10. Notons 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.

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.

De l'économie ancrée et de l'économie a-spatiale

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 branche et dans son territoire. Les stratégies des firmes les conduisent à qualifier respectivement chacun des trois modes d'insertion » (Zimmermann et coll., 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, 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 ajoutée aux phénomènes d'innovation territorialisée par différents types de clusters ou par les villes (voir notre première partie) implique l'élaboration d'une offre spécifique de site beaucoup plus spécifique et visant à échapper aux effets pervers de la concurrence des sites.

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 des firmes)	Gouvernance locale (dans les logiques d'acteurs pluridimensionnels)
Concurrence comme dynamique dominante	Échapper à la concurrence comme stratégie
<i>Logique de firmes</i>	<i>Logique de territoires</i>

CONCLUSION

Cet article constitue une esquisse de définition d'un régime de développement économique proprement territorial dont l'existence s'affirme dans l'évolution du capitalisme contemporain. Au fondement de ce constat, on trouve le mécanisme de proximité géographique qui combine la coordination d'acteurs situés et l'ancrage de ces acteurs dans un espace physique donné. Un tel régime est inséré dans les relations a-spatialisées de manière indissociable. Pour autant, on peut affirmer que le développement se fait là où sont les gens (!) et non dans un espace abstrait.

En d'autres termes, le développement économique est toujours situé¹¹. Cependant, l'apparition des effets de cette référence est datée historiquement et émerge aujourd'hui comme un « moment » représentatif des mutations postfordistes à l'œuvre dans un contexte où l'économie de la connaissance s'étend (A. Orléan, 2002).

11. On lira une analyse complète de la « sitologie » postulant le site irréductible à aucun autre comme étant au cœur de la rationalité des acteurs économiques, dans les travaux d'H. Zaoual et notamment H. Zaoual (2005).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ANTONELLI, C. 1995. « Économie des réseaux : variété et complémentarité », dans A. Rallet et A. Torre (sous la dir. de), *Économie industrielle et économie spatiale*, Économica, Paris, p. 253-272.
- AUDRETSCH, D. B. ; FELDMAN, M. P. 1996. « R & D, Spillovers and the Geography of Innovation and Production », *American Economic Review*, vol. 86, n° 3, juin, p. 630-640.
- BECCATTINI, G. 1992. « Le district marshallien : une notion économique », dans G. Benko et A. Lipietz, *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, p. 35-55.
- BENKO, G. ; STROHMAYER, U. 2004. *Horizons géographiques*, éditions Bréal.
- BRAUDEL, F. 1979. *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, 3 volumes, Paris, Armand Colin.
- 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. ; SAUTIER, D. 1998. *Réseaux localisés d'entreprises et dynamique territoriale : le bassin laitier de Gloria (Nordeste Brésil)*, CIRAD-TERA.
- CIRAD-SAR 1996. *Systèmes agroalimentaires localisés : organisations, innovations et développement local*, Montpellier, rapport CIRAD.
- CLAVAL, P. 2003. *La géographie du XXI^e siècle*, Paris, L'Harmattan.
- COHEN, D. 2004. *La mondialisation et ses ennemis*, Paris, Grasset.
- COLLETIS, G. ; COURLET, C. ; PECQUEUR, B. 1991. « Rapport de recherche pour le ministère de la Recherche et de la Technologie », Grenoble, IREPD, septembre.
- COOKE, P. 1992. *Regional Innovation Systems : Competitive Regulation in the new Europe*, Geoforum, n° 23, p. 365-382.
- COOKE, P. ; MORGAN, K. 1994. « The creative milieu : a regional perspective on innovation », dans M. Dodgson et R. Rotwell (sous la dir. de), *The Handbook of Industrial Innovation*, Adelshot, Edward Elgar.
- COURLET, C. 2001. *Territoires et régions, les grands oubliés du développement économique*, Paris, L'Harmattan.
- COURLET, C. ; PECQUEUR, B. 1992. « Les systèmes industrialisés localisés en France : un nouveau modèle de développement », dans G. Benko et A. Lipietz *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF.
- FEL, A. 1978. « La géographie et les techniques », dans B. Gilles (sous la dir. de), *Histoire des techniques*, Paris, Gallimard, Encyclopédie de la Pléiade, p. 1062-1110.
- FUKUYAMA, F. 1989. « The end of history, the public interest », Washington, traduction française de 1989, revue *Commentaire*, n° 47, Paris.
- GRAFMEYER, Y. ; JOSEPH, I. 1979. *L'école de Chicago : naissance de l'écologie urbaine*, Les éditions du champ urbain, CRU.
- GROSSETTI, M. 2001. « Genèse de deux systèmes urbains d'innovation en France : Grenoble et Toulouse, Réalités industrielles », *Annales des Mines*, Paris, p. 68-72.
- HODGSON, G. 2001. *How Economics Forgot History : The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Routledge, London et New York.
- KRUGMAN, P. 1995. *Development, Geography and Economic Theory*, MIT Press, Cambridge.

- MAC CORMICK, D. 2003. « Faut-il favoriser les clusters industriels en Afrique ? », *Le Courrier ACP-U*, n° 196, janvier-février.
- MASSARD, N. ; TORRE, A. 2004. « Proximité géographique et innovation », dans B. Pecqueur et J.B. Zimmermann, *Économie de proximités*, Hermes-Lavoisier.
- MOLLARD, A. 2001. « Qualité et développement territorial : une grille d'analyse théorique à partir de la rente », *Économie rurale*, n° 263, mai-juin, p. 16-34
- MUCHNIK, J. 2002. *Les systèmes agroalimentaires localisés : intérêt, approche, interrogations*, colloque SYAL, Montpellier, 16-18 octobre.
- OHMAE, K. 1990. *The Borderless World Power and Strategy in the Interlinked Economy*, Harper Business, New York.
- ORLEAN, A. 2002. « Le tournant cognitif en économie », *Revue d'économie politique*, n° 112, vol. 5, p. 717-738.
- PECQUEUR, B. (sous la dir. de) 1996. *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, Paris, L'Harmattan.
- PECQUEUR, B. 2001. « Qualité et développement territorial : l'hypothèse du panier de biens et de services territorialisés », *Économie rurale*, n° 261, janvier-février, p. 37-49.
- PECQUEUR, B. 2004. « Vers une géographie économique et culturelle autour de la notion de territoire », *Géographie et culture*, n° 3.
- PECQUEUR, B. ; ROUSIER, N. 1992. « Les districts technologiques, un nouveau concept pour l'étude des relations technologies-territoires », *Revue canadienne des sciences régionales*, automne, p. 437-455.
- PECQUEUR, B. ; ZIMMERMANN, J.-B. 2004. *Économie de proximités*, Hermes-Lavoisier.
- PIORE, M. ; SABEL, C. 1984. *The Second Industrial Divide, Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York.
- PORTER, M. 2000. « Location clusters company strategy », dans G.L. Clark, M.P. Feldman et M.S. Gertler (sous la dir. de), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, p. 253-274.
- SAMUELSON, P. 1948. « International trade and the equalization of factor price », *Economic Journal*, vol. 58, p. 163-184.
- SAXENIAN, A. L. 1992. « Contrasting patterns of business organization in Silicon Valley », *Environment and Planning*, D10, p. 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*, Paris, L'Harmattan.
- STÖHR, W. 2003. « Le développement *from below* vingt ans plus tard », dans J.M. Fontan, J.L. Klein et C. Lévesque, *Reconversion économique et développement territorial*, Presses Universitaires du Québec, p. 119-143.
- VELTZ, P. 1996. *Mondialisation, villes et territoire*, Paris, PUF.
- WALLISER, B. 2000. *L'économie cognitive*, Paris, Odile Jacob.
- ZAOUAL, H. 2005. *Socioéconomie de la proximité (du global au local)*, Paris, L'Harmattan.
- ZIMMERMANN, J.-B. (sous la dir. de), GILLY, J.-P. ; LEROUX, I. ; PECQUEUR, B. ; PERRAT, J. ; RYCHEN, F. 1998. *Construction territoriale et dynamiques productives*, convention d'étude n° 18-1997, rapport final, décembre.