

Les territoires productifs des agglomérations de PME dans les Suds : modèles et problèmes

Yves-André FAURÉ

économiste

Pacal LABAZÉE

économiste

Les études et travaux consacrés à la spatialisation des activités productives, à la spécialisation des territoires et aux facteurs de localisation des firmes connaissent, depuis une trentaine d'années, une vigueur nouvelle en sciences sociales sous les effets conjugués des limites atteintes par le modèle fordiste de production, de la libéralisation des activités économiques et de la densification des flux d'échange à l'échelle mondiale. Ces facteurs ont d'une part contribué à une vaste redistribution spatiale et organisationnelle des tâches productives, et d'autre part favorisé les processus localisés de concentration et de spécialisation. Outre les réflexions d'ordre macro-économique suscitées par ce redéploiement planétaire d'activités, parfois assimilé à une nouvelle division internationale du travail, la recherche s'est longuement vouée à l'identification et à l'analyse interne de lieux – plates-formes urbaines et métropolitaines, régionales ou micro-régionales – faisant preuve soit d'un dynamisme fort et identifiable par des performances productives et exportatrices nettement supérieures aux moyennes sectorielles ou géographiques nationales, soit à l'inverse montrant une résistance

inédite au moyen d'une informalisation massive – baisse de la productivité, des coûts de main-d'œuvre et de la taille des unités de production.

Les études empiriques consacrées à ces sites tendent, depuis quelques années, à conforter une hypothèse surprenante : la facilité croissante des communications et la mobilité chaque fois plus grande des facteurs de production et des marchandises n'interdisent pas que, sur la base de modes d'organisation productive très particuliers et localisés, d'anciennes spécialisations se maintiennent par des adaptations « *high road* » ou « *low road* », voire que de nouvelles spécialisations naissent à partir de l'attraction d'investissements et de l'émergence de compétences. Ces mutations, dont on ne doit pas méconnaître le caractère parfois violent ou à tout le moins critique, contraignent à un double exercice : d'un côté, une relecture de modes d'organisation dont on pensait, il y a peu, qu'ils constituaient des survivances ; de l'autre, la découverte des modalités par lesquelles de nouveaux savoir-faire apparaissent et s'enracinent dans un territoire. Elles conduisent ainsi à s'interroger sur des facteurs d'efficience fondés sur l'articulation entre les structures productives, sociales et culturelles ; et à voir dans la différenciation et la singularité des outils majeurs de l'insertion locale au sein d'une compétition mondialisée et acérée. En bref, l'observation à l'échelon infranational semble indiquer que la compétitivité repose moins sur une mise aux normes universelles que sur des propriétés distinctives d'organisation.

Ni revue exhaustive des concepts et analyses relatifs aux agglomérations d'activités, ni synthèse théorique, ce chapitre interrogera les typologies qui visent à ranger la diversité des facteurs et des formes d'organisation des concentrations d'activités, à la lumière d'une logique tendant à s'imposer face aux contraintes de la mondialisation : celle d'organisations productives locales recherchant dans leur environnement immédiat les ressorts de leur différenciation. On rappellera d'abord, et à grands traits, les mérites et les limites des notions, modèles et typologies d'agglomération, avant d'évoquer l'extrême diversification – qui nous semble être l'un des moteurs des formes contemporaines d'adaptation – des espaces productifs locaux.

Quelques modèles disponibles d'agglomérations d'activités Mérites et limites

À partir de la fin des années 1970, les crises affectant l'organisation productive fordiste ont accru l'attention portée aux concentrations spatiales et sectorielles de PME. Le passage à une production de type postfordiste, visant à l'élaboration de biens différenciés et non plus standardisés – contribuant à une « économie de la variété » – à partir d'une mise en réseau des firmes, a ouvert des perspectives nouvelles aux Petites et moyennes entreprises (PME) s'appuyant, pour développer l'apprentissage et l'innovation, sur leur environnement social et culturel immédiat¹. L'interconnexion des marchés en temps réel, qui est l'un des fondements du processus de « globalisation », l'externalisation croissante des fonctions de grandes entreprises au profit de firmes de moindre taille et spécialisées, les phénomènes corrélatifs de déconcentration industrielle en divers pays du Sud² – principalement sous l'effet conjoint des économies négatives engendrées par les grandes agglomérations urbaines et de la quête de main-d'œuvre à faible coût – ont conforté l'intérêt pour ces ensembles d'établissements, leur déploiement spatial et leurs rapports entre eux et avec l'extérieur.

De l'observation de ces mutations est issue une florissante littérature soucieuse de rendre compte, de façon descriptive ou théorique, soit de nouvelles modalités productives qui relient les entreprises, les territoires et les institutions, soit de lignes interprétatives, de cadres paradigmatiques à partir desquels la diversité des réorganisations productives peut être comprise et stylisée. L'approche

¹ La *Revue d'Économie Régionale et Urbaine (RERU)*, en France, s'est distinguée par le nombre et la qualité des travaux publiés dans cette direction largement impulsée par les études de P. Aydalot.

² Voir, pour le Brésil, les travaux de SABOIA (2001) et de MACIEL (2003) confortés par les données officielles sur l'évolution de l'emploi et par les recensements démographiques et industriels de l'Institut statistique national (IBGE). Pour le Mexique, on renvoie à BARAJAS (1993) et RODRIGUEZ (1997).

taxinomique des organisations productives s'est enrichie, au cours des trente dernières années, de travaux portant sur les ensembles de petites et moyennes entreprises de la « Troisième Italie », sur les trajectoires dynamiques d'agglomérations, françaises et allemandes notamment, dont les relations internes sont confortées par une longue histoire, et sur les effets vertueux, en termes de coopération comme de rivalité, de la proximité d'entreprises formant des « grappes » – et ce bien au-delà des seules économies avancées. Les notions de district industriel, de système productif local ou localisé, de *cluster* ou de grappe d'entreprises, de pôle technologique, etc. ont eu en commun l'avantage, par-delà leurs différences, de mettre l'accent sur l'extrême diversité des liens entre l'espace et les activités économiques et de redécouvrir les effets propres aux agglomérations productives.

On sait que la notion de district industriel, longtemps délaissée, remonte à une observation de l'économiste anglais Alfred Marshall, à la fin du XIX^e siècle, constatant la vitalité de regroupements de petites et moyennes entreprises engagées dans un même secteur, voire partageant la même spécialité dans les bassins industriels, et ce aux côtés des grandes firmes aux fonctions intégrées et initialement promises à absorber toute l'économie. La féconde explication de cette cohabitation a reposé sur la mise en évidence d'externalités positives : les petites unités de production parviennent à surmonter les handicaps en terme d'économies d'échelle par la coopération interfirmes et une division du travail que favorise la proximité géographique. Celle-ci est propice à la communication, à la diffusion des savoir-faire et des « secrets de fabrication », à la mobilité et aux échanges entre professionnels, de telle sorte que naît une « atmosphère industrielle » créatrice d'un cadre générant une dynamique productive dans ces agglomérations. Ultérieurement, le local ou le régional seront considérés comme les échelles majeures de la génération d'économies externes (KRUGMAN, 1991).

À partir des années 1970-1980, des travaux ont donné une vigueur toute nouvelle au constat marshallien inaugural. Ils portent sur de petites régions italiennes ayant obtenu des parts remarquables dans la production nationale et à l'exportation. Elles les doivent à l'activité industrielle d'une multitude de petits et moyens établissements, dans les secteurs de la bijouterie, de la confection, de la chaussure, de la céramique, de l'ameublement, etc.

Ces travaux ont montré l'élargissement de la gamme des caractéristiques présidant à de tels succès : va-et-vient de personnels entre fournisseurs et clients, mutualisation de fonctions par la création de services communs dans les domaines de la gestion, de la formation, de l'accès aux financements et à l'assistance technique, du marketing et de la prospection de débouchés ; enfin implication des administrations locales dans la promotion des activités des districts³.

La notion de système productif localisé, mise en avant presque parallèlement et dont la notoriété doit aux travaux des économistes de l'université de Grenoble, a également résulté de l'observation empirique, notamment en France, de régions ou micro-régions, de petites agglomérations urbaines particulièrement dynamiques et structurées autour d'une spécialité (COURLET, 1994 ; COURLET, PECQUEUR, 1996). L'historicité de l'ancrage local des entreprises, l'existence d'une communauté de valeurs, sociales et professionnelles, voire religieuses, l'absence ou en tout cas l'extrême modestie de l'action des pouvoirs publics tant à l'origine de ces agglomérations que dans leur parcours ultérieur⁴, ont engendré des processus locaux de coopération et de partenariat. Elles ont, de plus, facilité des apprentissages collectifs que requièrent tant la spécialisation des activités que leur adaptation à des conditions techniques et commerciales changeantes.

Les études dans d'autres régions du monde – Mexique, Brésil, Inde, Pérou, Taiwan, etc. – ont popularisé le terme de *cluster* pour désigner des concentrations spatiales de petites et moyennes entreprises, formalisées ou non, aux activités concurrentes ou complémentaires sur des segments plus ou moins spécialisés, et parvenant à des résultats eux aussi significatifs en terme de contribution à la production sectorielle nationale et aux exportations.

³ Pour une première synthèse française de ces travaux et approches, voir BENKO, DUNFORD, HEURLEY (1997).

⁴ Bernard Pecqueur n'hésite pas à récuser le recours à l'expression et au concept qu'elle recouvre dès lors qu'est notée l'intervention des pouvoirs publics. Ainsi en est-il par exemple des « technopoles », créées bien souvent à l'initiative des autorités et administrations nationales, régionales et (ou) locales, qui se situent ainsi en dehors de la problématique et de la définition des « SPL » selon les spécialistes de cette approche. Il s'agit donc, exclusivement ou essentiellement d'une « affaire privée ».

Bien que le terme de *cluster*, à l'origine, ne présuppose ni l'existence d'effets de proximité ni celle d'une division du travail, il a été repris dans nombre d'études empiriques qui mirent en évidence des coopérations inter-établissements et des performances collectives liées à la proximité spatiale et à la densité des relations sociales et professionnelles.

Il nous paraît en fait hasardeux d'établir des frontières strictes, d'ordre conceptuel et logique, entre les notions évoquées plus haut qui proviennent de différentes traditions scientifiques et de l'observation de terrains divers. L'accent mis sur tel facteur jugé plus structurant que tel autre dans l'organisation productive, ou sur un ensemble de variables dans l'explication des performances des agglomérations plutôt que sur un autre, suggèrent certes la légitimité des différenciations entre les termes et les situations qu'ils désignent. Ainsi, on entend bien que la notion de district industriel, énoncée à partir du monde anglo-saxon et reformulée dans sa version « italienne », a atteint un degré de systématisation propice à des exercices de formalisation qui la destinent à des situations spécifiques et peu nombreuses, ou à servir de modèle idéal susceptible d'être atteint par des politiques publiques adaptées. Les effets externes sur lesquels elle a été construite renvoient de façon explicite à un type précis d'organisation industrielle et de taille d'entreprises. On notera, par contraste, que le recours à l'expression de système productif local, souvent employée dans les

⁵ L'expression est également validée, au début des années 1980, par l'étude de WILKINSON (1983) qui présentait les « *productive systems* » comme des résultats de dynamiques sociales, politiques, technologiques et économiques locales en interaction, complexes et instables, ne pouvant être étudiées qu'à partir de travaux empiriques et hors d'un cadre de type fonctionnaliste. D'autres travaux, notamment ceux de GAROFOLI (1986) sur l'industrialisation « diffuse » en Lombardie, ont insisté sur la diversité des modèles de développement local selon la façon dont les territoires combinent leurs principales composantes : technologie, organisation de la production, main-d'œuvre, structure sociale, nature du marché final, type de compétition et institutions régulatrices. Parmi ces modèles divers, le « système productif local » composé de petites unités d'un même secteur dispose d'une particularité forte : les acteurs locaux, entrepreneurs comme autorités publiques, en reconnaissent l'existence, la spécificité et la nécessité d'agir pour le protéger. Le passage du « district » au « système productif local » n'a pas été, on le voit, de pure forme dans ces approches pionnières. Il visait à une rupture envers la rigidité du modèle marshallien où les agglomérations étaient caractérisées par une forte densité des coopérations entre les firmes, une division du travail poussée entre les petites et les moyennes entreprises, une « atmosphère » propice à la diffusion des savoirs, et des performances comparables à celles des grandes firmes.

travaux francophones⁵ – mais élargi à d'autres réalités, notamment allemandes, pour y qualifier l'existence de concentrations spatiales de PME organisées autour d'un secteur ou d'une spécialité – laisse peu de place à l'action des pouvoirs politiques et des institutions publiques et met plutôt l'accent sur le temps long dans lequel s'inscrivent les traditions productives locales, elles-mêmes indissociables des solidarités situées hors de la stricte sphère marchande et des pratiques de réciprocité apparaissant dans un territoire donné. De son côté le terme de *cluster* réfère à des ensembles denses de petits et moyens établissements, ne relevant pas toujours de secteurs formels et dont les activités, complémentaires ou identiques, ne sont pas nécessairement structurées autour d'une seule ou importante spécialité. Les *clusters* ne génèrent pas nécessairement un degré élevé de division verticale des processus productifs ou une coopération horizontale significative. De plus, les analystes de ces *clusters* dans les pays des Suds admettent que certains des éléments systémiques de ces agglomérations peuvent ne pas se vérifier en chaque cas. On comprend dès lors que l'appellation de *cluster* ait connu une grande fortune, ne serait-ce que par commodité verbale, quand les deux autres termes ne peuvent être mobilisés qu'au regard de conditions étroites et de critères contraignants et sont, par voie de conséquence, d'application beaucoup plus restrictive.

Il existe cependant un fonds commun qui rapproche ces vocables et a justifié, même si ce fut parfois exagérément, la place qu'ils occupent désormais dans la littérature spécialisée⁶. À des degrés divers en effet, les quatre constituants de base restent la spécialisation, la coopération, la proximité et les effets d'agglomération. De même, la communauté humaine et culturelle ainsi que le milieu socio-professionnel sont vus comme support de la confiance entre agents, comme cadre de la diffusion des connaissances et des échanges des compétences, comme moteur de l'efficacité collective, comme élément clé de la construction du « dedans » et du « dehors » de ces concentrations d'activités. On observe éventuellement la réalisation d'effets externes péculiers produits par l'agglomération et (ou) technologiques nés de la spécialisation et des complémentarités qu'elle suscite.

6 Pour une synthèse récente, cf. COURLET 2001.

Ces concepts et les constructions stylisées auxquelles ils renvoient ont été confortés par des travaux mettant en évidence certaines des caractéristiques fondamentales sur lesquelles ils reposent. PORTER (1998) a montré par exemple en quoi l'agglomération d'entreprises pouvait devenir un des facteurs de leur compétitivité. Les analyses de Humphrey et Schmitz, parmi d'autres, ont mis en évidence l'efficacité collective résultant des coopérations entre établissements et ne se réduisant pas à la sommation des performances individuelles des unités. Le recours à la sous-traitance de proximité, permise par l'agglomération spatiale des entreprises, peut s'avérer moins onéreuse en coûts de transaction qu'une production en interne, comme l'a indiqué SCOTT (1998). Par ailleurs la capacité d'adaptation aux changements techniques, la flexibilité devant les modifications de la demande, l'aptitude à l'innovation des petites et moyennes entreprises constituant le socle habituel de ces agglomérations, ont été relevés dans maints travaux alors que, jusqu'à un passé récent, les études consacrées à ces PME tendaient plutôt à pointer leurs limites et défaillances – faible actualisation technologique, gestion familiale, difficultés d'accès au crédit, etc.

En révélant notamment la fonction centrale du capital social (PUTTNAM, 1993)⁷ et des modes de coordination, en portant au jour les structures de gouvernance et les plans d'agrégation des agents, différents travaux d'inspiration institutionnaliste et conventionnaliste, par ailleurs soucieux d'une approche pluridisciplinaire sur les économies de la proximité⁸ et des interactions⁹, ont permis de reformuler la notion de territoire et, plus généralement, ont favorisé un renouvellement de la réflexion sur les activités économiques et leur lien à l'espace. Les approches en terme de « développement local », entendu comme « stratégie d'organisation des conditions de développement d'un territoire (GREFFE, 2002) et de construction de

⁷ Entendu comme constitué de l'ensemble structurel des institutions et des réseaux favorisant ou non les initiatives des acteurs sociaux et non pas seulement comme le portefeuille relationnel détenu individuellement.

⁸ En vertu desquels le territoire est conçu comme un produit, non un prérequis de proximités géographiques et organisationnelles ; on trouvera un recueil inaugural de ces préoccupations dans *RERU* (1993).

⁹ Dont une synthèse théorique est proposée par VICENTE (2002).

ses ressources au moyen de relations non exclusivement marchandes (PECQUEUR, 1989) ont favorisé, de leur côté, l'attention portée aux ensembles concentrés d'activités et d'entreprises¹⁰.

Au total, plusieurs avancées sur ces ensembles dynamiques et localisés de petites et moyennes entreprises méritent d'être soulignées. La réanimation de la notion marshallienne de district, à travers les travaux de BECATTINI (1989), a permis de récuser « l'idée généralement admise d'économies d'échelle croissant parallèlement à la concentration des moyens de production » (RAUD, 2000). En second lieu, les analyses ont permis de recontextualiser – ou de « réenchasser » pour reprendre la terminologie polanyienne (POLANYI, ARENSBERG, 1975) – l'activité économique dans les sociétés concernées et de replacer le tissu des entreprises dans les structures socio-culturelles par rapport auxquelles il s'organise et prend sens. De même que GRANOVETTER (1994) a démontré que le marché est le fruit d'une construction sociale, d'autres auteurs, par exemple BAGNASCO (1988), en ont révélé le fondement communautaire local ou régional. Le réinvestissement effectué en terme de « territoire », désormais abordé selon une démarche constructiviste (ZIMMERMANN, 1998), a aussi montré que nombre de « règles » régissant la production – gestion de la main-d'œuvre, normes de fabrication, circulation des produits – et la régulation institutionnelle « sont définies localement en fonction de caractéristiques culturelles et politiques spécifiques » (RAUD, 2000). Reconnaître le poids du local dans l'agencement productif ne dément nullement celui de facteurs macroscopiques tels que la fixation des salaires, des taux d'intérêts, du régime de change, etc. Le territoire, entendu comme un espace socialement construit et suscitant des interactions et des interdépendances particulières, peut générer des dynamiques d'ensemble supérieures à la somme des performances individuelles ; il peut aussi créer des avantages en terme d'appropriation collective au plan de la diffusion des innovations techniques et organisationnelles.

Un autre atout, et non le moindre, de ces travaux a consisté dans la démonstration de l'importance de la dimension endogène des

¹⁰ Les spécialistes tendent désormais à préférer, non sans raisons, l'expression « développement territorial » à celle de « développement local » en y associant un processus de spécification qui déborde ceux d'agglomération et de spécialisation.

expériences locales, celles-ci ne se réduisant ni à la reproduction d'un modèle hégémonique d'organisation productive, ni à la dépendance vis-à-vis de centres économiques entraînants et autres pôles de croissance.

Pour autant, par la facilité avec laquelle elles s'offrent à des généralisations, des systématisations et des classements, ces études et les notions qu'elles ont forgées – ou sur lesquelles elles s'appuient – ne sont pas dépourvues de risques normatifs et portent leurs propres limites. L'ambition interprétative est du reste présente depuis longtemps dans ce domaine ; on doit se rappeler en effet que d'importants analystes tels que PIORE et SABEL (1984), ou SCOTT (1988) érigèrent les districts néo-marshalliens en modèles du nouveau régime de production dit postfordiste et de ses corrélats de spécialisation flexible et d'industrialisation diffuse. Or, si la variété des modes d'organisation et de fonctionnement des agglomérations contemporaines n'a pas démenti la réalité de la déconcentration ou de la décentralisation productives, elle en a néanmoins fortement limité la portée et la signification paradigmatiques ; au même titre que la persistance, dans cette ère postfordiste, des grandes firmes et la constitution de grands groupes « verticalisés ». Il a été montré, par ailleurs, que les modèles industriels de différents secteurs – pharmacie, automobile, aéronautique en l'occurrence –, conduisent à des formes différenciées de gestion spatiale – desserrement ou resserrement des contraintes de proximité géographique, aménagement spécifique des dispositifs techniques et organisationnels en rapport avec l'environnement –, ce qui n'est pas sans effets sur les variations de l'articulation entre le local et le global, ni sur les politiques publiques locales (BÉLISBERGOUIGNAN *et al.*, 2003). Plus récemment sont apparues deux propositions importantes, quoique partiellement congruentes, de mise en ordre de la diversité des agglomérations des activités, et qu'on évoquera brièvement ci-dessous.

La première part de l'observation selon laquelle « aucun auteur n'a défini rigoureusement les caractéristiques des nouveaux districts industriels (...) [permettant] d'établir des perspectives de leur incidence et de leur croissance dans l'espace et le temps », et que leurs limites « sont le mieux établies par la démonstration que les autres formes de districts industriels sont à la fois plausibles du point de vue théorique et possibles à mettre en valeur d'un point

de vue empirique » (MARKUSEN, 2000). Une nouvelle taxinomie de ces districts a été élaborée, issue d'une démarche inductive et comparative qui correspond à autant de modèles alternatifs d'agglomérations marquées par une expansion significative et durable. Constituée à partir de travaux de recherche conduits sur les États-Unis, le Japon, la Corée et le Brésil, la typologie de Markusen est bâtie sur une multiplicité d'hypothèses et d'indicateurs ; d'ordre inductif, elle est très ouverte et ne privilégie aucune condition spéciale préalable. Les résultats classificatoires peuvent, entre autres, être lus comme mettant en évidence trois critères importants pour notre sujet : le type de structuration de l'activité économique du district – et particulièrement le statut et l'origine locale ou non de l'agent structurant –, le degré d'échanges des régions considérées avec l'extérieur, le degré de dépendance externe ou au contraire de responsabilités locales dans la croissance et la durabilité des districts. Le processus de caractérisation et de comparaison des différentes formes d'organisation « districtrale » débouche sur l'identification de quatre modèles¹¹.

Le premier est celui du « district industriel marshallien proprement dit » où l'activité est dominée par de petites entreprises locales et où les relations et régulations sont nettement internes, *via* les échanges entre fournisseurs et acheteurs, les décisions d'investissement, les processus de coopération, le marché du travail flexible, l'identité culturelle et les sources de financement. À ces traits basiques marshalliens s'ajoutent, à l'occasion, les caractéristiques de la variante italienne : échange de personnels entre fournisseurs et clients, coopération forte entre entreprises pourtant concurrentes – partage des risques et de l'innovation, actions de stabilisation du marché, mutualisation de l'accès aux infrastructures et aux moyens de gestion, de formation, de marketing, d'aides financières ou techniques – enfin interventions de l'administration locale pour réguler et promouvoir les industries du district.

Le second type est celui du district « moyeu et rayons », ou « rayonnant ». L'activité est ici dominée par une ou plusieurs

¹¹ Les descriptions qui suivent sont directement inspirées des travaux de MARKUSEN, 2000.

entreprises intégrées verticalement et entourées de leurs fournisseurs. Les principales entreprises ne sont pas originaires du lieu et maintiennent d'importantes relations avec des fournisseurs et concurrents extérieurs au district ; les économies d'échelle sont substantielles. Les décisions d'investissement sont prises localement mais dans le cadre d'une stratégie globale, les contrats et accords locaux sont à long terme et les sources de financement et d'aides techniques sont assurées par les grandes entreprises qui déterminent également les perspectives de la croissance locale. Le marché du travail interne est peu flexible. On ne note pas de groupements commerciaux pour l'accès aux infrastructures partagées ; on relève une forte implication publique dans l'offre d'infrastructures.

Troisième forme d'organisation, les « plates-formes industrielles satellites », où la structure industrielle est dominée par de grandes entreprises dont le siège et le capital sont extérieurs et qui réalisent des économies d'échelle. Les échanges sont faibles entre fournisseurs et clients locaux, il n'y a pas d'accords à long terme avec les unités d'origine locale, et les décisions d'investissements sont externes. On note d'importants échanges avec l'extérieur, notamment avec les maisons mères, dont des flux de personnels, et le marché du travail tend à se dédoubler : extérieur au district mais intérieur pour l'entreprise verticalement intégrée. La coopération est faible entre les entreprises concurrentes, et l'identité locale est peu marquée. Les sources de financement et d'aides techniques sont assurées à l'extérieur, via l'entreprise dominante principalement. On n'observe pas de groupements commerciaux offrant le partage d'infrastructures. L'administration locale est impliquée dans l'offre d'infrastructures et d'avantages fiscaux. La croissance locale et sa durabilité sont tributaires de la transférabilité aisée des établissements et des activités.

Enfin, les « districts industriels à ancrage public » connaissent une structure industrielle dominée par des institutions publiques – bases militaires, administrations de villes-capitales, universités, etc. On note un faible taux de renouvellement des activités locales et d'importants échanges internes, principalement entre institutions dominantes et fournisseurs. Les contrats et accords sont de court terme. L'approvisionnement suscite des flux élevés avec l'extérieur et, réciproquement, une faible coopération avec

les unités locales. On note une proportion exceptionnellement élevée de personnels hautement qualifiés. Les sources spécialisées de financement et d'aides aux entreprises font souvent défaut, et l'infrastructure commerciale est faible. L'administration locale est fortement impliquée dans la mise à disposition d'infrastructures, mais pas dans la promotion des activités. Les perspectives de croissance dépendent des projets et sont soumises aux programmations des installations publiques.

Une autre typologie est proposée par la Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale (Datar), sur la base d'un peu plus de 200 études de cas d'agglomérations d'activités spécialisées en France. La Datar identifie quatre grands types de systèmes productifs locaux (SPL) : ceux de type « district industriel italien » caractérisés par l'importance des liens interentreprises et les attaches communautaires voire familiales entre elles ; les « SPL technologiques » dont la croissance est due à un saut technologique supposant, par contraste avec le type précédent, une rupture avec les savoir-faire locaux traditionnels – la communauté des formations et des cursus techniques remplace alors l'épaisseur historique de la communauté culturelle. La troisième catégorie est celle des « SPL gravitant autour d'une ou plusieurs grandes entreprises donneuses d'ordre » qui développent des relations sur la base d'un processus d'externalisation des tâches et de formation de réseaux, et dont les figures de proue sont les bassins d'assemblage automobile, les chantiers navals, les activités pétrolières, etc. Enfin apparaissent les « SPL émergents », dans lesquels les rapports de concurrence dominent encore les relations de complémentarité, et dont la formation est de la responsabilité d'un agent médiateur extérieur (POMMIER, 2002).

Ces deux essais typologiques attestent d'abord de la difficulté des idéaux-types originels à rendre compte de la variété des formes concrètes d'agglomérations. Au-delà, ils suggèrent toute la complexité d'une démarche hypothético-déductive en ce domaine. La multiplicité des « forces causales » et l'hétérogénéité des « configurations structurelles », pour reprendre ici les termes de Markusen, convertissent l'exercice en véritable défi dès qu'il s'agit de relier les deux registres dans un effort théorique et modélisateur.

La matière de ces études, qui englobent les pays des Suds¹², a séduit bien au-delà des seuls cercles d'économistes et a dépassé les frontières académiques¹³. Les milieux de l'action opérationnelle – gouvernements nationaux, régionaux ou locaux, agences techniques de développement, etc. – se sont aussi emparés du sujet de sorte que la nature descriptive, classificatoire, théorique des études a laissé la place à des postures normatives et prescriptives, transformant l'objet en « recettes » pour induire des croissances localisées¹⁴. On peut comprendre l'intérêt voire l'empressement des autorités chargées du développement économique à l'égard d'organisations d'entreprises ayant connu, ici ou là, d'indiscutables succès. Il se peut cependant que les simplifications introduites dans ces plans d'action – à travers, par exemple, la sous-estimation de l'histoire des installations et des communautés locales de métiers, ou encore la méconnaissance des conventions implicites et des solidarités qui justifient des rapports professionnels non réductibles à leur nécessité technique et à leur rationalité marchande¹⁵ –, soient à l'origine d'illusions et d'échecs. On notera au surplus que cette vogue politique et technique, donnant l'impression d'un processus de « clustérisation » du monde bâtie sur une logique d'imitation, est désormais en décalage avec les nouveaux travaux sur les agglomérations qui montrent que, pour surmonter les effets de la concurrence, les territoires productifs ont intérêt à s'engager dans des processus de spécification manifestant leurs caractéristiques distinctives (PECQUEUR, 2001)¹⁶.

12 NADVI, SCHMITZ (1994) ont ainsi élaboré une méthodologie de recherche sur les *clusters* dans les économies moins avancées.

13 L'intérêt encore modeste manifesté par l'anthropologie dans l'exploration et l'analyse des fondements communautaires et culturels de ces agglomérations et la faiblesse épistémologique et méthodologique de certains travaux attachés aux systèmes de représentations et de valeurs et aux liens sociaux ont laissé le champ libre à nombre d'approches approximatives gauchies par des biais culturalistes ou fonctionnalistes selon les cas.

14 C'est notamment le cas des travaux de la Datar en France ; dans de nombreux pays, on voit fleurir les programmes d'action des pouvoirs publics autour de la création de districts et autres *clusters*. C'est l'objet par exemple du programme *Cresce Minas* mis au point par l'État du Minas Gerais et la Fédération mineira des industries et qui constitue un des plans d'action les plus complets en ce domaine (FIEMG, 2000).

15 B. Pecqueur parle, avec suspicion, d'une volonté de « créer de la solidarité *ex nihilo* » (PECQUEUR, *op. cit.*).

Enfin, on signalera que la forme localement agglomérée des activités et des entreprises et les vertus qui devraient en découler – coopération, émulation, efficacité collective, etc. – n'est pas de nature à prémunir des difficultés et des crises. Si elles ne s'inscrivent pas dans une dynamique à la fois adaptative et distinctive, les concentrations de petites et moyennes entreprises sont menacées par les effets de la concurrence qu'elles contribuent à créer. On connaît, dans ce domaine, l'exemple des districts italiens de la chaussure qui ont été tenus de remonter la filière, d'embrasser de nouveaux métiers et spécialités à plus forte valeur ajoutée, comme la fabrication de machines-outils puis le *design* et la conception, afin de répondre à l'arrivée de nouveaux concurrents plus compétitifs en coûts de production. Tel est le sort, plus généralement, de beaucoup de *clusters* à haute intensité de main-d'œuvre et pour lesquels les coûts en personnel constituent un discriminant majeur sur les marchés internationaux – c'est parmi ceux-ci qu'apparaissent des adaptations « régressives » aux plans des technologies et du rapport salarial.

Variété et problèmes des organisations agglomérées d'activités

Les idéaux-types présentés ci-dessus – et principalement les formes néo-marshalliennes, les plus modélisées, systématisées et qui tendent à relier « nécessairement », dans un ensemble logique, les conditions causales et la structuration de l'organisation industrielle¹⁷, ont été sujets à des remises en cause et à des dépassements. La démonstration taxinomique de Markusen par exemple montre que les formes d'agglomérations sont loin de se réduire à un seul

¹⁶ On signalera aussi, sans détailler le phénomène, la tendance techniciste en vogue consistant à confiner le traitement des agglomérations dans des exercices de simple repérage statistique *via* le recours à des coefficients de localisation et de spécialisation. Ces travaux, par essence, ne disent rien de l'épaisseur économique, sociale et culturelle des liens au sein de ces agglomérations et ne peuvent, à eux seuls, vérifier la réalité des districts, SPL et autres *clusters*.

¹⁷ Encouragées dans cette voie par la croyance dans l'unicité du postfordisme et la transparence immédiate de son sens.

type. La tentation hégémonique d'une organisation productive qui serait la figure emblématique d'un paradigme postfordiste a été battue en brèche par des spécialistes même des univers industriels. À partir des conventions, ces accords et ententes implicites qui définissent les cadres d'action partagés par les agents et habilités par les communautés et les identités locales ou régionales, SALAIS et STORPER (1993) ont montré la pluralité des mondes possibles de la production et l'hétérogénéité des agencements auxquels ils donnent lieu. On peut même se demander, comme le fit MASSEY (1985) il y a quelques années, si la singularité n'est pas le principe moteur de la démultiplication des concentrations d'activités.

La prudence avec laquelle doivent être utilisés les idéaux-types présentés jusqu'ici se justifie pleinement s'agissant des pays aux économies émergentes ou moins industrialisées. Ce n'est pas que les concentrations spatiales d'activités et d'établissements en soient absentes, loin s'en faut. On peut y vérifier, de plus, certaines des caractéristiques évoquées plus haut, mais certainement pas au point de faire système et de motiver le recours à des modèles relativement stricts devant conserver, pour être heuristiques, leurs définitions et leurs logiques propres.

En Afrique, et à l'exception de quelques plates-formes industrielles situées en Afrique du Sud ou en Tunisie, sectoriellement et spatialement concentrées et extrêmement dynamiques – de nombreuses fois étudiées, comme celles de Sfax ou Ksar-Hellal ou encore du Midrand –, rares sont les véritables *clusters* allant au-delà de la simple démultiplication de points d'activités. La « grégarité » des installations, petites et moyennes, autour des mêmes métiers et spécialités, souvent observée dans les villes africaines (LABAZÉE, 1988 ; FAURÉ, 1994 ; FAURÉ, LABAZÉE, 2002, par exemple) et aux abords des complexes industriels modernes mais sans liens économiques directs avec eux (LOOTVOET, 1988 ; DUBRESSON, 1990)¹⁸, ne peut tenir lieu de « grappes » d'entreprises,

¹⁸ Rappelons ici un des résultats auxquels était parvenu B. Lootvoet dans son étude de quatre villes ivoiriennes et qui nous intéresse ici. De l'inventaire exhaustif de près de 24 000 établissements, il n'était pas possible de vérifier l'existence d'un « optimum » d'installations qui résulterait d'un équilibre entre offre et demande et d'un ratio plus ou moins constant nombre d'exploitations/nombre d'habitants, soumettant ainsi l'organisation sectorielle et spatiale des activités à une rationalité non strictement économique « classique ».

même dans une définition lâche où celle-ci peut être encore admise. Des réciprocity y sont sans doute observables, mais elles débouchent sur des coopérations techniques et stratégiques si limitées qu'elles ne permettent pas de structurer l'organisation professionnelle – comme le montre l'exemple de la petite ville de Kaya, au Burkina Faso, célèbre pour la concentration des métiers de la tannerie et du cuir. Le parc industriel de Bobo-Dioulasso, dans ce même pays, qui rassemble de nombreux établissements et dont la « filière coton » constitue l'un des pôles de spécialité autour d'une grande entreprise d'économie mixte, reste une simple juxtaposition d'exploitations très hétérogènes d'où les liaisons techniques sont extrêmement modestes et les effets d'agglomération et de proximité sont absents (KABORÉ, 2002). De même en Côte-d'Ivoire, où il ressort des études menées dans cinq des principales capitales régionales¹⁹ que les spécialisations productives observables ne concernent, en chaque cas, que la première transformation des produits du cru et qu'elles ne génèrent presque jamais une division accentuée du travail ; l'exigüité des marchés locaux et nationaux d'une part, et le faible contenu technologique des productions exportées d'autre part, rendent improbable l'émergence – voire l'intérêt – d'une dynamique complexe s'appuyant sur les proximités spatiales.

L'Asie du Sud et du Sud-Est est, on ne s'en étonnera pas, propice à l'éclosion et à l'essor de nombreux districts et *clusters*²⁰. Les chapitres (in FAURÉ *et al.* éd., 2005) de Das et Kennedy et de Tewari, respectivement sur les secteurs du cuir et de la chaussure, du textile et de la confection, et sur celui de l'automobile analysent entre autres²¹ l'organisation et le fonctionnement d'agglomérations dynamiques. Celles-ci contribuent de façon significative aux productions régionales ou nationales et parviennent à conquérir des marchés extérieurs. Tout en analysant les effets externes nés

¹⁹ Études dites « Ecoloc » menées, en 1999 et 2000, par l'IRD et l'Ensea d'Abidjan dans les villes de San Pedro, Korhogo, Daloa, Odienné et Bondoukou.

²⁰ Dans une diversité bien réelle des modes d'organisation spatiale et de fonctionnement des activités économiques qui peut justifier aussi le recours à l'expression d'« entrepreneurs nomades » ainsi désignés par BÉRAUD et PERRAULT (1994).

²¹ On trouvera une bibliographie substantielle sur les *clusters* indiens dans le chapitre de Das et Kennedy in FAURÉ *et al.* (éd.), 2005.

de la proximité et de la spécialisation, ces auteurs n'en soulignent pas moins les limites qui encadrent fermement les coopérations inter-établissements, et qui renvoient aux caractéristiques des réseaux entrepreneuriaux. On relève un vaste éventail de possibles, depuis les réseaux de sociabilité reposant sur une appartenance identitaire forte et relativement étanche, fondée sur l'origine géographique, ethnique, de caste ou de religion, jusqu'aux appartenances « diffuses » de catégorie et de position sociales et culturelles. La portée de ces observations nous semble dépasser les cas étudiés, dans la mesure où ils montrent que deux des vecteurs de l'efficacité collective, soit la coopération et la compétition internes, s'éclairent par la nature et la diversification des formes locales de sociabilité : plus les identités sont souples, labiles et ouvertes, plus les opérations de « couplage » et de « découplage » au sein d'un réseau semblent se multiplier, plus les groupes diffus se montrent aptes à capitaliser l'information importante, plus ils se trouvent au cœur des affaires, plus ils construisent les avantages comparatifs de la localité ou de la région. D'autres études montrent clairement que ni la concentration spatiale ni la spécialité sectorielle ne sont de nature à produire, mécaniquement, de la division du travail et de la coopération horizontale. Si les réseaux familiaux, sociaux et politiques contribuent sans conteste aux réussites entrepreneuriales, encore doit-on étudier leurs caractéristiques spécifiques en détail : tous ne peuvent surmonter les lignes de fragmentation divisant les exploitants, ni l'hétérogénéité des forces qu'ils représentent ou dont ils sont issus ; ainsi, en dépit de la présence de quelque 1 200 établissements qui y consacrent leur activité, le pôle d'impression des textiles de Jetpur, dans l'État du Gujarat en Inde, ne semble pas pouvoir être traité en terme de district, de SPL ou de *cluster* (DUPONT, 1996).

Divers pays d'Amérique latine offrent aussi des cas d'agglomérations d'entreprises assimilables aux trois principaux modèles retenus ici (PERES, STUMPO, 1999) tout en suggérant les mêmes nuances et prudenances dans leur recours pour désigner les réalités abordées. Au Brésil, quelques agglomérations rassemblant de nombreux établissements et dominées par telle ou telle activité spécialisée – cuir et chaussures, textile et confection, ameublement notamment – sont caractérisées et donc qualifiées différemment

par les analystes. Rares sont ceux qui en appellent au modèle des districts ; les plus nombreux ont recours aux notions de *cluster* (SCHMITZ, 1993 ; VARGAS, 2001), de systèmes productifs localisés (AZEVEDO, 1996 ; SILVA PIRES, VERDI 2001) ou de systèmes industriels localisés (GALVÃO, 1999), de « communautés industrielles » (BAZAN, SCHMITZ, 1997), de dispositifs productifs locaux (AMARAL FILHO *et al.*, 2003 ; CASSIOLATO, LASTRES, 2003)²², ou, plus prudemment encore, de complexes industriels ou d'industrialisation décentralisée (RAUD, 1999, 2000 ; TIRONI, 2001). Ces ensembles productifs localisés présentent des modalités et des intensités de coopération et de division du travail très variables. Des foyers productifs plus ou moins dynamiques, dans des villes de petite dimension ou des micro-régions, organisés parfois autour d'une filière principale, et reposant sur l'activité de petites et moyennes entreprises faiblement reliées entre elles, complètent ce paysage des agglomérations d'entreprises. En dépit de l'existence de ces fortes concentrations spatiales et sectorielles, les auteurs hésitent souvent à les qualifier et les classer dans les cadres et notions sus-mentionnés (HASENCLEVER, 2000 ; LINS, 2000). Il s'agit, dans bien des cas, de pôles anciens, reflétant des vertus bien enracinées, tirant parti d'avantages locaux, et dont l'émergence et l'évolution sont nettement indépendants des pouvoirs politiques et du cadre institutionnel décentralisé. Ce sont des compétences originales, parfois directement issues des vagues d'immigration du XIX^e siècle – à l'exemple des États du Rio Grande do Sul, du Parana, du Santa Catarina principalement –, et des traditions vivantes qui ont finalement assuré le succès de ces foyers d'activités hors l'intervention et l'appui des pouvoirs publics locaux.

Les récents travaux réalisés sur les *clusters* situés dans les municipes du corridor industriel de l'État de Guanajuato – centre-ouest du

²² L'expression « *arranjos produtivos locais* » (dispositifs productifs locaux) est actuellement en vogue au Brésil, abondamment relayée par les pouvoirs publics, les administrations régionales et locales, les agences de développement et d'appui aux entreprises, les fédérations patronales, etc., non sans quelques imprécisions. Elle se justifierait si elle ne se limitait pas, trop souvent, aux seules relations de filière. Surtout et plus généralement, le système des relations entre agents, publics et privés, qui constitue parfois un réel « dispositif », recouvre dans divers cas des liens extrêmement lâches. Dans ces conditions les *arranjos* se limitent à désigner des cadres localisés d'activités économiques plus ou moins spécialisées à l'observation scientifique, ou à l'action pratique.

Mexique – concluent pareillement à la diversification des formes d'organisation, des dynamiques de production et des modes d'insertion sur le marché national et international. L'activité manufacturière de cet État est en effet répartie sur plusieurs localités dont les spécialisations sont affirmées et peu coordonnées entre elles, chaque agglomération répondant aux effets de la globalisation en mobilisant des ressources politiques, sociales, relationnelles dépendant de la densité des réseaux sociaux présents localement (ESTRADA, LABAZÉE, 2005). Dans aucun des cas étudiés le marché mondial ne mène le local vers des ajustements mécaniques – ou plus précisément, indépendants des stratégies relationnelles et de compétition entre des milieux d'opérateurs qui, parce que plus ou moins dotés en capital social, établissent avec lui des liens spécifiques et interdépendants. Par ailleurs, les stratégies des milieux d'opérateurs étudiés dans les différents sites se déploient dans trois types d'espaces qu'il convient d'explicitier car c'est de leur combinaison – dont il resterait à voir si elles sont illimitées – que surgit la diversité des processus d'adaptation. Le premier renvoie à l'espace productif local, configuration d'entreprises physiquement ancrées sur le territoire municipal et dont les modes de coopération interne, les agencements techniques et marchands et surtout le fonctionnement des marchés locaux du travail sont portés par des histoires et des cultures locales singulières. L'éventail commence ainsi avec l'informalisation croissante des établissements de la ville de León – qui fournit près de 50 % de la production nationale du secteur cuir et chaussure. Localement, l'un des traits majeurs de la régulation sociale réside dans l'absence presque totale de mobilités spatiales et sectorielles des travailleurs, y compris lors des crises les plus profondes ; s'y substituent, en revanche, d'intenses mobilités statutaires au sein du secteur. Dans les villes textiles de Moroleón et Uriangato, elles aussi touchées par la concurrence des produits asiatiques, les petites unités s'ajustent moins par l'informalisation que par de fortes reconversions dans le petit commerce et par les traditionnelles migrations masculines vers les États-Unis. Enfin, à Silao, la « plate-forme satellite » – pour s'approcher ici de la typologie de Markusen – qui regroupe *General Motors* et ses fournisseurs immédiats depuis le début des années 1990, s'est épanouie sur la base des coûts de main-d'œuvre parmi les plus faibles de l'industrie automobile

mexicaine, à partir de la mobilisation de travailleurs ruraux et de l'exclusion – certes implicite et néanmoins bien réelle – de la main-d'œuvre originaire des municipes industriels voisins. C'est ici qu'a pu s'étriger, de façon certes artificielle et à l'abri des modèles culturels présents dans les cités ouvrières de toute la région, une « nouvelle culture du travail » (*nueva cultura laboral*) appelée de leurs vœux par le gouvernement de l'État et par les industriels (LABAZÉE, 2004). On aurait pourtant tort de se limiter aux caractéristiques internes de ces configurations : les ajustements différenciés renvoient aussi au type de rapports que les opérateurs locaux entretiennent avec la sphère publique locale, régionale et nationale, et aux liens tissés avec les pouvoirs économiques extérieurs. L'arène politique forme ainsi un second espace, où s'élaborent les politiques publiques dont l'impact sur les configurations productives tient moins à leur capacité à dynamiser directement les technologies et les coopérations, qu'à leurs effets sur la position relative qu'elles occupent dans l'activité productive des villes et des régions. Enfin les dynamiques différenciées des économies locales sont fonction de la capacité multiforme des milieux d'opérateurs à établir, dans la durée et par insertion dans des réseaux, institutions et groupements informels d'appartenance, les liens extérieurs nécessaires à l'expansion de leurs activités.

Enfin, en dépit de la ferveur avec laquelle les districts, SPL et *clusters* sont analysés et érigés en figures emblématiques d'un nouveau paradigme du développement, l'identification de ces constructions modélisées et la vérification de leurs caractéristiques intrinsèques s'avèrent souvent délicates. Ces idéaux-types se rencontrent rarement dans l'ordre concret de l'organisation économique. Ce sont bien davantage des pôles, certes localisés, mais aux coopérations internes lâches, voire inexistantes, des foyers à faible division du travail même lorsqu'ils sont structurés autour de quelques activités principales, animés certes par une multitude de modestes établissements qui complètent les cartes nationales des grandes agglomérations industrielles et qui constituent le tissu économique des pays et des régions évoqués jusqu'ici. On peut ainsi comprendre, devant ces réalités dominantes, que divers programmes de recherche et des travaux académiques aient retenu des expressions plus prudentes, qui n'induisent *a priori* ni des degrés de liens inter-firmes ni des niveaux de spécialisation donnés,

pour désigner et caractériser de telles concentrations économiques et spatiales. Sont alors évoqués tant des « complexes d'activités ou d'entreprises » au Mexique (LABAZÉE, 2004) que des « configurations productives locales » au Brésil (FAURÉ, HASENCLEVER, 2003), cette dernière appellation incluant explicitement les composantes du cadre institutionnel. Tout en s'inspirant de certaines caractéristiques théoriques ou descriptives des grandes catégories de districts, SPL et *clusters*, les études concernées tentent d'en éviter les contraintes classificatoires et les logiques qualifiantes.

Quelle que soit la terminologie par laquelle ils sont désignés et les cadres interprétatifs de leur genèse et de leur mode d'organisation et de fonctionnement, ces agglomérats économiques suggèrent bien des questions qui méritent d'alimenter les travaux qui leur sont dédiés.

Il est tout d'abord indéniable qu'on assiste, un peu partout, à des processus de décentralisation industrielle et, plus largement, de décentralisation des activités économiques. Ce mouvement renvoie à la conjonction dans le temps de divers phénomènes. En premier lieu, la déconcentration d'anciennes agglomérations humaines et industrielles où les effets de concentration et de système ont fini par générer des impacts négatifs²³. En deuxième lieu, les délocalisations intranationales, motivées par la recherche de moindres coûts de production, notamment au Brésil (PACHECO, 1999). En troisième lieu, la fragmentation des phases productives par des modalités d'externalisation des tâches. En quatrième lieu, la montée en puissance de politiques municipales et d'entités fédératives, rendues possibles par la décentralisation, et visant à attirer les entreprises et les investissements par des incitations fiscales et une offre d'infrastructures²⁴ dans des zones parfois déshéritées ou à faibles traditions industrielles, etc.

²³ Dans le cas de l'agglomération de Mexico, la plus importante d'Amérique latine, la déconcentration a été amorcée au cours des années 1970 alors que le District fédéral rassemblait près de la moitié de l'activité industrielle du pays (LOONEY, FREDERIKSEN, 1981) et le phénomène, de moindre ampleur et sans impulsion gouvernementale, se vérifie également dans le cas de São Paulo, cœur industriel et financier du Brésil.

²⁴ Pouvant déboucher, comme au Brésil, sur une *guerra fiscal* entre les autorités décentralisées qui résulte de surenchères, ou plutôt de « sous-enchères », dont profitent les opérateurs économiques mais appauvrissent bien souvent la collectivité

Ces mouvements sont de nature à consolider le rôle des entreprises petites et moyennes. Certains auteurs, par exemple MACIEL (2003), interprètent ces déplacements et ces nouvelles dynamiques comme étant liées à la globalisation et à l'ouverture commerciale – celle-ci est pourtant assez récente et finalement limitée, s'agissant d'un pays comme le Brésil, tandis qu'elle se révèle massive mais très fortement polarisée sur les États-Unis en ce qui concerne le Mexique. Serait ainsi confirmée la vision de la « nouvelle géographie économique » synthétisée par les travaux de FUJITA *et al.* (2000) selon lesquels la libéralisation et l'ouverture économique devraient conduire à une déconcentration des économies nationales. La production en partie exportée et les intrants désormais partiellement importés réduisent l'intérêt des entreprises à rester ou à s'installer dans les grands centres urbains et industriels où se trouvent les marchés de consommateurs. Au contraire, les externalités négatives, en économie ouverte, dépassent les avantages qui pouvaient en être attendus dans des économies nationales plus fermées – infrastructures, concentration des firmes, proximité des consommateurs. De fait, les régions non capitales des États et (ou) non métropolitaines du Brésil, de 1978 à 1998, ont vu leur emploi quasiment doubler par rapport aux grandes agglomérations. Au Mexique, le nombre d'agglomérations urbaines réalisant 50 % de la valeur ajoutée industrielle nationale est passée de 7 à 11 dans les dix dernières années, et ce au bénéfice de villes situées au nord et au centre-ouest du pays.

Cette interprétation pose toutefois question. Les mutations économiques ainsi que les déplacements spatiaux qui les expriment sont loin de signifier toujours l'émergence de territoires productifs nouveaux, dynamiques, emportés triomphalement par la vague de libéralisation et d'ouverture économique. Dans le cas du Brésil, il faut même préciser que l'insertion dans l'économie mondiale

publique parce que les contreparties attendues – niveau des investissements, création d'emplois et génération de revenus, durabilité des installations – ne se trouvent pas toujours vérifiées. Par contre, au Mexique où l'autonomie fiscale des municipes et États reste faible, les vagues de déconcentration ont été programmées par le gouvernement fédéral, et la compétition pour l'attraction de capitaux extérieurs passe désormais par la mise en place d'institutions locales rassemblant les entrepreneurs locaux et les pouvoirs publics (voir chapitre de C. Alba *in* FAURÉ *et al.*, 2005.).

intensifiée ces dix dernières années est encore limitée²⁵ et l'augmentation des emplois dans les « nouvelles régions » est loin de compenser la perte des postes de travail dans les anciens bassins industriels. Plus généralement, des analyses ont pu s'inscrire en faux contre les visions optimistes de la libéralisation qui prétendent que les emplois plus qualifiés de travailleurs mieux formés et mieux rémunérés vont progressivement évincer, par l'ajustement à la compétition internationale, les postes de moindre qualité et revenus. Des auteurs, tel SABOIA (2001), ont plutôt mis en évidence une déqualification des postes de travail par des pertes significatives des meilleurs postes au profit d'emplois de moindre compétence et de plus basse rémunération, cela en dépit d'une augmentation de la productivité et de discours dominants sur l'« employabilité » qui présupposent une bonne préparation des futurs travailleurs dans le nouveau paradigme productif. Les résultats sont aussi contrastés au Mexique où l'industrie *maquiladora* d'exportation²⁶ a créé des foyers d'activités très dynamiques aux abords de la zone frontalière du Nord, les niveaux moyens de rémunération s'élevant sous l'effet d'un déficit de main-d'œuvre. De même, les vieilles cités industrielles de Monterrey et Guadalajara, ainsi que des pôles récents du Centre-Ouest tels que Querétaro, ont réussi à capter des industries exportatrices à technologie élevée et à personnel qualifié. En revanche, les *maquiladoras* à haute intensité de main-d'œuvre – pièces détachées automobiles par exemple, assurant plus de 210 000 emplois en l'an 2000, dont les deux tiers dans les unités de montage de câbles et faisceaux électriques – partent aujourd'hui à la recherche de main-d'œuvre féminine, rurale, non qualifiée et très peu payée : si, en 1990, la ville de Ciudad Juárez avait le quasi-monopole de la production de câbles et faisceaux, elle représente aujourd'hui moins de 50 % de l'emploi dans ce domaine.

Ce qui conduit à ne pas voir systématiquement, dans ces nouveaux territoires productifs ni d'ailleurs dans les anciens qui parviennent

²⁵ Sa participation au commerce international est le tiers de sa contribution au PIB mondial. Pour des éléments complémentaires et comparatifs avec d'autres pays émergents on se reportera à l'introduction générale de FAURE *et al.* (éd.), 2005.

²⁶ L'industrie *maquiladora* d'exportation (IME) concentrait un peu moins de 8 % de l'emploi manufacturier en 1985, contre un peu plus de 30 % aujourd'hui.

à résister, l'accomplissement d'une trajectoire économique toujours vertueuse : au sentier positif par le haut, *high road*, supposant flexibilité, innovations, amélioration des compétences, intégration d'informations et de connaissances s'oppose, en bien des cas, la voie plus ingrate et courante, *low road*, de la réduction des coûts, de la fragilisation des conditions salariales, du repli des facteurs de production sur les ressorts non marchands d'une main-d'œuvre familiale et du recours imposé à des solidarités sociales plutôt que techniques. Ces espaces de production semblent alors marqués par le paradoxe d'une modernité régressive.

La proximité géographique et les effets d'agglomération éventuels, la spécialisation autour d'une activité principale et les économies externes pouvant résulter de la division du travail ne constituent pas nécessairement un front solide et durable pour résister ou s'adapter aux vents du changement. En dépit de leur concentration, de nombreux pôles ont affronté ces dernières années de sérieuses crises, des plates-formes productives urbaines ou des vallées industrielles sont entrées en déclin, sous l'effet notamment de l'ouverture des frontières et de la libéralisation des activités économiques et leurs mutations s'avèrent des plus délicates²⁷.

Bien souvent au demeurant les difficultés rencontrées par ces territoires productifs, les crises qu'affrontent leurs activités traditionnelles et (ou) spécialisées n'amplifient pas la propension à la coopération – techniquement limitée et d'intensité très faible même dans les cas de forte polarisation locale – et accentuent au contraire le repli individuel de chaque producteur et réduisent la confiance entre les opérateurs.

La riche variété des « complexes d'activités ou d'entreprises » et des « configurations productives locales », la diversité et l'enchevêtrement des dimensions non exclusivement économiques qui conditionnent ces organisations agglomérées de PME tant dans leur formation que dans leur structuration donnent à penser que s'ouvrent à la recherche elle-même de nouveaux territoires à essarter comme autant de défis de connaissance à relever. Ce sont précisément les caractéristiques sociales et politiques, les

²⁷ Pour le Brésil, cf. les chapitres de L. Hasenclever et H.N. Lins dans FAURÉ *et al.* (éd.), 2005.

soubassements anthropologiques et culturels des territoires de la production qui doivent être sérieusement interrogés et analysés pour tenter de mieux comprendre le comportement des entrepreneurs, la nature des liens qu'ils établissent avec l'ensemble des acteurs participant aux processus productifs, enfin pour prendre en compte la diversité des espaces dans lesquels ils inscrivent leurs activités et leurs décisions.