

Entreprises et territoires : entre nomadisme et ancrage territorial

*Jean-Benoît ZIMMERMANN **

Introduction

Quand on essaye de penser aujourd'hui la dynamique industrielle et son rapport à l'espace, on met assez rapidement le doigt sur l'idée que, dans cette optique, le territoire procède d'une nature paradoxale, car il est le produit de la globalisation des industries et de la technologie. C'est dans ce sens que l'on a parlé de la ré-invention du local.

C'est que, tout d'abord, la globalisation, loin d'une quelconque forme d'uniformisation, façonnant un hypothétique espace mondial homogène constitue un mouvement qui trouve ses fondements dans l'affirmation et la valorisation des différences, tant en termes de facteurs de production qu'en termes de marchés. Elle induit l'émergence d'une économie néo-ricardienne qui s'appuierait non pas sur une logique de dotation de facteurs, mais sur celle de création de ressources, engageant les territoires dans une stratégie d'attractivité à l'égard de grands flux d'investissements productifs transnationaux.

C'est ensuite que le local apparaît de moins en moins voué à servir le local, mais à entrer dans des horizons de marché élargis ou, tout au moins, à subir la concurrence, sur le marché local, d'une offre extérieure.

C'est enfin le fait que l'emboîtement hiérarchique des échelles spatiales ne constitue plus un mode de régulation des équilibres économiques et de marché. Le niveau national n'est plus le médium entre le local et l'internatio-

* Directeur de recherche CNRS, GREQAM (Groupement de Recherche en Economie Quantitative d'Aix-Marseille) et IDEP (Institut d'Economie Publique), 2, rue de la Charité – 13236 Marseille, jbenoit@ehess.univ-mrs.fr

nal et les territoires se voient entraînés dans une logique de concurrence qui méconnaît les états-nations. Un tel jeu, s'il peut être à somme positive pour les entreprises (il n'est qu'à penser aux avantages fiscaux, sociaux ou fonciers souvent accordés), ne l'est pas nécessairement pour les territoires. S'il y a des régions qui gagnent, il y a aussi des régions qui perdent. Et si l'on en reste au strict niveau d'un jeu de concurrence des territoires, dans une stricte logique d'attractivité, il y a fort à penser que si les premières gagnent, c'est en partie au moins parce que les secondes perdent.

De là résulte un double questionnement.

1. Comment analyser les rapports que les firmes entretiennent avec les territoires ? Comment font-elles (ou ne font-elles pas) usage des effets de proximité géographique ? Comment ce rapport de la firme au territoire se construit-il dans le temps ?

2. Comment, réciproquement, les territoires peuvent-ils dépasser un statut passif de réceptacles de l'activité économique pour construire de véritables stratégies de développement local ? Comment analyser ces stratégies de développement local à la lumière des effets de proximité dont elles entendent (ou n'entendent pas) capter les bénéfices ?

Dans la théorie de la localisation, le rapport de la firme au territoire relève d'un phénomène éminemment statique, lequel correspond à une configuration de la firme et de son environnement technologique et concurrentiel, à un moment donné de son histoire. Au contraire, la dynamique dans la trajectoire de la firme est à rechercher dans son rapport aux territoires, c'est-à-dire précisément dans sa capacité à jouer, au fil du temps, des différences et des spécificités territoriales pour fonder sa propre pérennité. Autrement dit, dans cette approche, la pérennité de la firme, voire sa compétitivité, dépend précisément de sa capacité à préserver son nomadisme (donc la réversibilité de ses engagements territoriaux) et à jouer d'elle. Par son nomadisme, elle dissocie son destin de celui d'un territoire donné.

En contrepoint, la question de l'ancrage territorial des activités industrielles et technologiques ne se pose en soi que dans la mesure où une firme peut avoir de bonnes raisons de quitter un site d'implantation. En d'autres termes, c'est le nomadisme des entreprises qui requiert une problématique de l'ancrage territorial. De là résulte la nécessité de dépasser l'idée que l'ancrage territorial s'oppose à la flexibilité, idée qui est précisément l'argument central qui pousse nombre d'entreprises à éviter l'ancrage, fût-ce même au prix d'un coût élevé.

Dans cette optique, l'hypothèse centrale que nous faisons ici est celle que, dans les conditions actuelles d'évolution de l'industrie, ce qui peut fonder l'ancrage territorial de la firme, c'est-à-dire une communauté de destin

d'une firme avec un territoire, c'est l'idée d'une construction commune, l'idée d'un apprentissage collectif fondé sur la co-production de ressources.

Si la dynamique de l'innovation et du changement technique constitue le principal ferment d'un éventuel départ de la firme, c'est aussi parce qu'il y a une dynamique de l'innovation que peut se concevoir un ancrage territorial. Celui-ci résultera d'un investissement partagé sur une construction commune, d'un processus d'innovation construit à travers la valorisation d'effets de proximité géographique. A défaut, le processus d'innovation qui ne trouve aucune sorte d'inscription territoriale restera une dynamique propre à l'entreprise (et à l'industrie) ou trouvera sa place ailleurs, dans un autre territoire ; dans un cas comme dans l'autre le processus d'innovation « échappe » au territoire considéré (Colletis *et al.*, 1997).

I. La problématique du nomadisme et de l'ancrage territorial

L'idée de départ, qui guide notre réflexion, est qu'un investissement productif, une fois implanté en un site, ne peut être considéré comme définitivement acquis. Du point de vue de l'action publique il ne s'agit donc pas seulement de se préoccuper d'attirer des investissements, mais de leur pérennité et, à défaut du maintien en un site, des acquis liés à la présence d'une entreprise sur un territoire, durant une période donnée. Plus généralement, le territoire est un construit et pas seulement un réceptacle de l'activité économique. Le cœur de l'action publique réside sans doute davantage dans le processus de construction d'un tissu industriel et technologique que dans un niveau de développement atteint en un moment donné.

Autrefois le problème ne se posait pas de la même manière et les rapports entreprises –territoires étaient fondés sur la stabilité du paysage industriel, avec de fortes spécialisations qui marquaient la géographie d'un pays (*cf.* « Le tour de France par deux enfants ») et desquelles découlait une identification entre territoire et activité ou domaine industriel, voire même avec une entreprise dominante (Pays-Haut Lorrain = sidérurgie - De Wendel ; Clermont-Ferrand = pneumatiques - Michelin ; Jura = horlogerie ; Romans = chaussure ; Millau = ganterie ; Annonay = papeterie). Cette identification existe encore en quelques sites (par exemple Sochaux-auto-Peugeot, ou Oyonnax-plasturgie ...) mais elle est de plus en plus menacée ou l'objet de recompositions.

Cette forme traditionnelle de l'ancrage territorial crée de l'histoire, qui fonde une communauté de destins qui scelle les devenir à tel point que la crise de l'entreprise (ou de l'industrie) devient crise du territoire, le déclin industriel se mue inéluctablement en drame social. C'est typiquement l'exemple de la sidérurgie en Lorraine pour laquelle la crise industrielle a en-

traîné toute une région dans un déclin économique radical. L'ensemble des forces productives a été gravement altéré et les tentatives de reconversion ont pris la forme de l'implantation d'entreprises à la recherche de main d'œuvre pas ou peu qualifiée, sur un territoire qui, quelques années auparavant, était porteur d'une culture industrielle vigoureuse.

La caractéristique dominante de l'époque actuelle est, pour ce qui nous intéresse, la mondialisation de l'économie et de la technologie, dont les progrès des moyens de transport et de communication ne sont qu'une condition nécessaire, mais qui bouleversent les modes d'organisation des entreprises et des industries.

Dans ce contexte, les territoires locaux se voient jetés dans un jeu de concurrence, pour l'accueil des investissements productifs, qui transgresse les frontières, le niveau national du système productif.

Les entreprises, pour leur part, tendent à devenir de plus en plus nomades. Au fil des cycles des produits et des technologies, elles sont amenées à reconsidérer le bien-fondé de leur implantation en un site donné. Ceci tient certes à des considérations de coûts des facteurs de production en un lieu donné, mais aussi et surtout à leur insertion dans une organisation industrielle globale intra comme inter-sectorielle (que l'on pense par exemple à l'importance, dans certaines industries, d'une proximité avec les entreprises clientes). Pour les firmes multi-établissements, il s'agit également de la nécessité de penser une architecture organisationnelle (faite de complémentarités et d'interdépendances) dont la détermination est désormais globale, plutôt qu'elle ne résulte d'une conjonction de problèmes de localisation d'établissements définis dans une division des tâches préétablie au sein de l'entreprise.

Typiquement toute activité industrielle procède à la fois de l'exercice d'une activité de production, dont l'efficacité dépend des conditions d'accès aux ressources (prix relatifs de facteurs et accessibilité) et aux marchés, et d'une activité de création de ressources (gains de productivité, technologie, innovation,...) qui vise à garantir la pérennité de la première, tout en modifiant les conditions de l'efficacité. L'une et l'autre de ces deux dimensions de l'activité industrielle, qui ne requièrent pas une unicité de localisation, supposent, pour une entreprise donnée, la mise en oeuvre de ressources propres, mais aussi l'existence de relations contractuelles et de marché (coûts de transaction) ou hors marché (coopération) qui fondent une proximité organisationnelle (voire institutionnelle) ¹ à l'égard de laquelle l'entreprise est convenue de se situer.

1. Par « organisation », nous entendons ici la description d'une architecture technico-économique, tandis que par « institution », nous faisons référence à un système de production de règles et de normes qui sous-tend cette organisation, mais ne l'implique pas nécessairement.

D'un autre côté, l'efficacité de ces relations, aussi bien de marché que hors-marché, peut se voir ou non conditionnée par la proximité physique, géographique des acteurs concernés. Ceci fait bien entendu référence aux coûts de transport (des biens, des hommes) entre sites, mais conditionne aussi les conditions même d'exercice de la coopération. Ainsi, selon Massard et Torre (2004), dans le domaine de l'innovation, « on peut penser que les entreprises ressentent un besoin plus ou moins important de proximité géographique, dû aux nécessités d'acquisition de connaissances externes, selon les phases de production. (...) Les opérations de R&D d'exploration, qui concernent l'exploration des voies d'un changement technique durable, par la recherche de nouvelles connaissances et de la manière de les utiliser dans le processus innovant, nécessitent une proximité géographique avec les apporteurs de connaissances. Ceci est moins vrai dans le cas d'exploitation d'une technique d'innovation relativement connue. La R&D d'exploitation traduit une routinisation de la façon de produire l'innovation, et les coopérations nécessitent alors seulement des rencontres de face-à-face temporaires. Enfin, l'imitation des processus innovants des firmes concurrentes, ou R&D d'imitation, qui nécessite rapidité et flexibilité, est généralement internalisée et ne requiert pas de proximité géographique avec d'autres organisations. »

L'ancrage territorial des activités industrielles et technologiques trouve ses fondements dans la conjonction entre des aspects de proximité organisationnelle, révélateurs de la dimension industrielle intra comme inter-firmes, et des aspects de proximité géographique, sur lesquels se fonde la dimension territoriale. Dans ce sens, la problématique du nomadisme et de l'ancrage territorial, ne relève pas d'un exercice de mise en regard de paramètres caractéristiques, spécifiques d'une firme – d'une industrie –, face à ceux d'un territoire (en vue de savoir s'il y a ou non accouplage), mais d'une dialectique firme-territoire, dans laquelle se construit une interaction, une endogénéisation réciproque, qui va fonder ou non une dynamique commune de la firme et du territoire

En allant un peu plus loin encore, on découvre la richesse des apports d'une problématique fondée sur le concept de proximité(s)¹. Elle requiert en effet de dépasser la seule préoccupation d'analyse de l'agglomération des firmes pour rendre compte du caractère interdépendant des stratégies organisationnelles globales des firmes. Ainsi un fournisseur ne va plus seulement chercher à se localiser à proximité de son client, mais va conditionner son

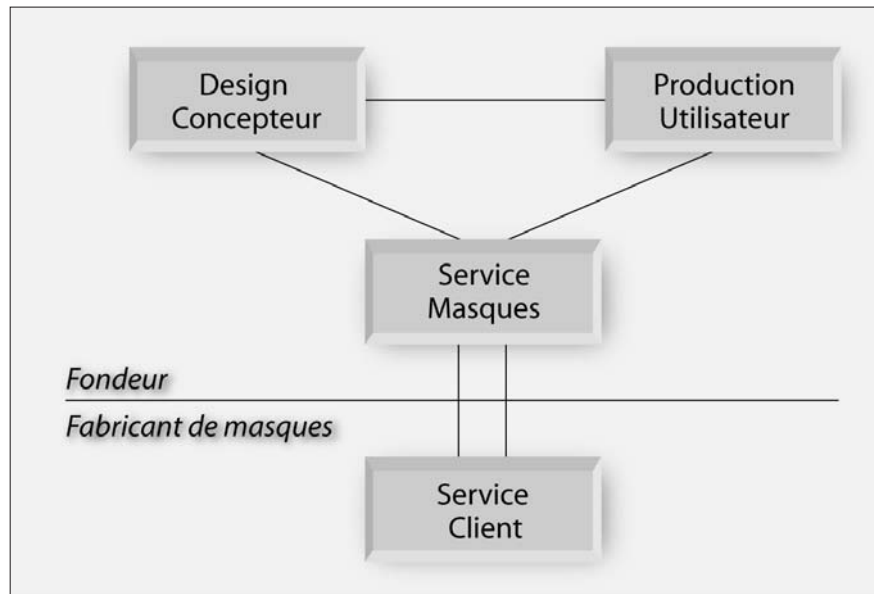
1. Sur le concept de proximité, voir Bellet, Colletis, Lung (Eds.) (1993), Burmeister et Dupuy (Eds.) (2003), ainsi que Pecqueur et Zimmermann (Eds.) (2004).

déploiement spatial fonctionnel à celui de ses principaux clients ou partenaires.

Un exemple significatif est celui de la fourniture de masques dans la microélectronique (Rychen et Zimmermann, 2002). Une firme comme DuPont Photomask, fabricant de masques pour la production de circuits microélectroniques, est organisée d'emblée sur une base globale, sur laquelle la firme cherche à asseoir sa compétitivité. Cette organisation entend mettre à profit les effets de proximité dans chacun des sites et les articuler au sein d'une organisation globale. Le principe résulte de l'idée que les producteurs de puces sont organisés globalement et qu'il faut chercher à optimiser les effets d'interaction avec ces clients. Les fondeurs disposent en général d'un service spécifique dit « service masques » qui intervient en interface avec le fabricant de masques et dont la compétence essentielle est de traduire les spécifications de design de la puce en spécifications de masques. Chez le fabricant de masques, c'est le service clients qui est en charge de cette interface, autant pour aider le client à écrire sa commande et en vérifier la teneur, que pour ce qui concerne les relations avec les utilisateurs des masques, en production.

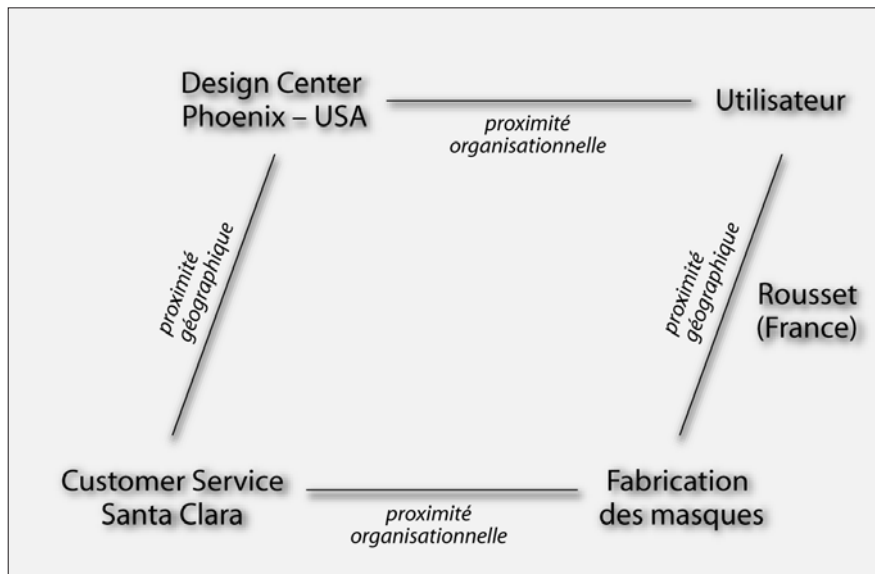
Par conséquent, bénéficier d'une proximité avec le centre de conception, d'une part, et avec le site de production, d'autre part, peut constituer un avantage essentiel pour assurer à la fois qualité et rapidité de la prise de com-

Graphique 1.



mande et des interventions. Mais ces deux proximités peuvent très bien fonctionner en des sites éloignés l'un de l'autre comme le schéma ci-dessous l'illustre dans l'idéal, dans le cas des relations DuPont Photomask/SGS-Thomson :

Graphique 2.



En revanche la présence d'un concurrent majeur en Ecosse, d'un autre en Angleterre et d'un troisième au Pays de Galles, a conduit DPPM à la décision de construire sa propre usine en Ecosse. Ici plus qu'un coût de transport, le facteur compétitif est celui des effets d'interaction client-fournisseur et celui de l'impact du temps de transport sur le temps de cycle de la fourniture du masque et de son rapport au temps de cycle du producteur de circuits (12 heures pour une livraison de Rousset en Ecosse, sur un temps de cycle de 8 à 24 heures pour la production de masques et un temps de cycle de 10 à 12 jours pour un producteur de circuits spécifiques - ASICs).

A terme, ces effets d'interdépendance conditionnent les modes d'organisation et de déploiement mondial d'une industrie donnée. C'est là un des aspects fondamentaux de la globalisation, trop souvent gommé au profit d'une analyse plus générale de l'internationalisation des activités productives et technologiques.

Ainsi la proximité géographique, si elle n'est en aucun cas une condition suffisante de la coordination, peut-elle permettre de pallier une faiblesse de nature organisationnelle ou institutionnelle, dans l'architecture d'une organi-

sation productive globale efficace et donc au bénéfice de la compétitivité des entreprises qui y participent. Cet exemple met en évidence la dualité local-global de l'organisation productive dans laquelle s'inscrit une unité localisée qui participe d'une organisation globale et s'implique ou non dans une dynamique territoriale. C'est là l'expression d'une « rationalité située »¹ qui est de plus en plus celle des acteurs industriels, dans la mesure où le registre d'action d'un agent situé dépasse sa seule localisation, au sens de son positionnement, stratégique ou non, dans un faisceau d'interrelations qui conditionnent ses activités productives et commerciales, mais aussi d'innovation : « La notion d'agent situé ne signifie pas seulement que tout agent est localisé (il est là et pas ailleurs) mais aussi que son registre d'action déborde sa localisation et l'amène à être là et ailleurs. Toute interaction entre les agents économiques est ainsi située : elle peut se dérouler à proximité (géographique) ou/et ailleurs » (Rallet, 1999).

II. La triple insertion de l'unité territorialisée

Pour aller plus loin, il convient de considérer la firme, ou plutôt l'unité localisée, au cœur d'une triple insertion :

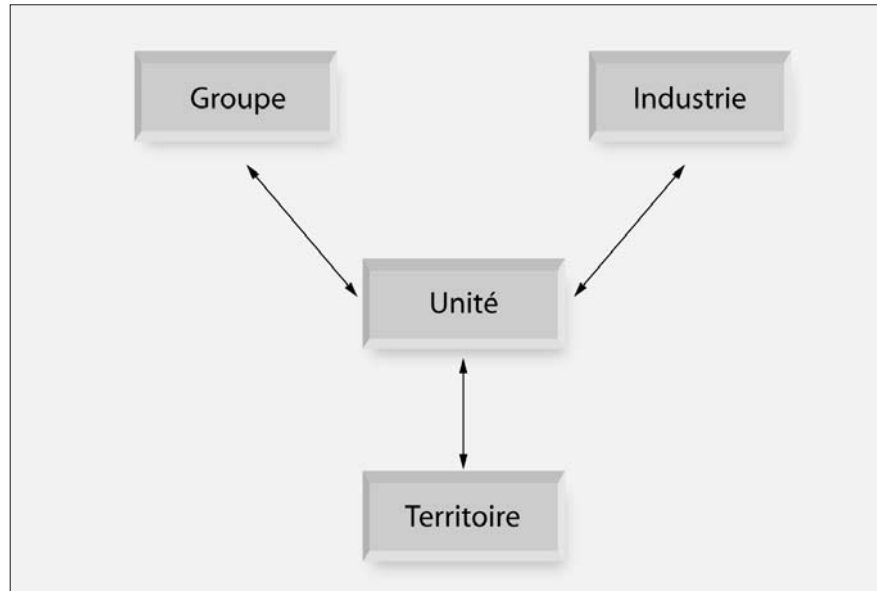
- dans une firme (ou un groupe industriel) : positionnement fonctionnel, relations de complémentarité technologiques et productives, autonomie *vs.* intégration de l'unité dans le groupe :

- dans une industrie : implication ou non dans une organisation industrielle et de marché à un niveau supra-local : régional, national, européen, international

- dans un territoire, lui-même construction complexe faite de

- relations inter-entreprises
- institutions, notamment publiques et parapubliques
- un environnement de services, recherche, formation,
- cadre de vie

1. La notion de rationalité « située » a été introduite par Orléan (1994), dans un sens interactionniste fondé sur un partage cognitif entre les acteurs qui permet que se construise la coordination de leurs anticipations. Notre entendement ici ne se distingue de cette approche que dans la mesure où il tente de préciser ce qui contribue à l'interdépendance des croyances, sur un plan spatial ou non-spatial.

Ghaphique 3. La triple insertion de l'unité localisée

L'articulation du local au global (bas et haut du triptyque) apparaît médiatisée, de ce point de vue, par l'unité industrielle (filiale ou établissement) localisée. Celle-ci se situe donc au carrefour de formes d'organisation de nature industrielle (groupe, industrie), d'une part, et de formes d'organisation de nature territoriale, d'autre part. De leur confrontation résulte, par des jeux de complémentarité-substitution, la spécificité d'un rapport au territoire et par conséquent la nature de l'ancrage.

Et dans la dynamique, c'est souvent des interactions entre ces différentes insertions que provient l'évolution de la place de l'unité dans le groupe, dans l'industrie, dans le territoire.

Illustration : l'unité de SGS-Thomson à Rousset (Bouches-du-Rhône) était à l'origine entièrement dévolue à la production de circuits conçus dans d'autres unités et commercialisés intégralement au niveau du groupe. De son interaction avec le pôle carte-à-puce (construit autour de Gemplus), cette unité a acquis des compétences spécifiques qui l'ont amenée à entamer des activités de conception, à commercialiser en direct une partie de sa production, à modifier le contenu de ses fonctions au sein du groupe (lignes de production), à devenir centre de compétence du groupe en matière de mémoires non-volatiles.

L'entreprise qui s'implique dans une dynamique d'ancrage territorial rompt son isolement dans le territoire, lequel ne se limite plus au seul cadre

de la localisation d'une unité productive, mais devient pour l'entreprise le cadre d'un processus de construction de ressources, dont elle entend tirer avantage.

Ainsi l'organisation territoriale, si elle se rapporte *a priori* à une proximité géographique, peut-elle générer des effets de proximité organisationnelle et/ou institutionnelle (de nature industrielle et technologique) qui suscitent les interactions et la coopération entre unités¹ situées dans une même proximité géographique². Dès lors, cette conjonction de proximités, en ce qu'elle ouvre la voie de l'ancrage, fonde le territoire comme espace pertinent de l'activité industrielle et technologique en question.

C'est là que réside la notion, fondamentale à nos yeux, de rencontre productive³, entendue comme un processus collectif de co-production de ressources. Si la dynamique de l'innovation peut être considérée comme l'un des principaux ferments du départ de la firme d'un territoire, elle peut aussi être considérée *a contrario* comme l'un des principaux arguments pour y demeurer et y approfondir son engagement. La notion de rencontre productive désigne ainsi la capacité émergente d'acteurs co-localisés à apporter des solutions à certains problèmes productifs, voire à formuler et résoudre des problèmes productifs inédits. Elle prend place dans un cadre essentiellement territorial, c'est-à-dire mettant à profit des effets de proximité géographique, ce qui n'exclut pas bien sûr l'utilisation de ressources et de complémentarités extra-territoriales. Elle peut répondre au besoin de définition d'un nouveau produit ou d'une nouvelle application, à une nécessité d'abaisser les coûts de production, à un changement dans l'environnement de production (ex : normes environnementales et de sécurité), à des changements dans les prix relatifs des facteurs.

En ce sens la rencontre productive est génératrice d'indivisibilités – temporaires ou non – dans le rapport firme-territoire et contribue au processus de création de ressources, de la firme et du territoire respectivement. Elle est par conséquent le facteur essentiel de l'ancrage au sens de la dynamique industrielle et de l'innovation.

Cette notion centrale conduit à rompre avec l'*a priori* qui voudrait que l'ancrage s'oppose à la flexibilité et que l'émergence d'indivisibilités de la firme et du territoire serait nécessairement source de rigidités. En considé-

1. Au sens large du terme, c'est-à-dire incluant notamment les laboratoires de recherche, organismes de formation.
2. En ce sens, la proximité en tant que concept tire sa pertinence de sa capacité à offrir les conditions permissives d'une interaction entre agents (qui n'entraîne pas nécessairement leur coordination).
3. Colletis, Pecqueur (1993).

rant au contraire que le destin de la firme n'est pas indissolublement lié au territoire mais qu'elle dispose au contraire de possibilités de sortie du territoire, d'un nomadisme potentiel, l'arbitrage devra être posé en termes de coût d'opportunité entre le départ et le maintien de l'activité en un site donné. Dans cette optique, nomadisme et ancrage ne peuvent plus être considérés comme des notions antagoniques mais doivent être vus comme des moments distincts de la relation entre firme et territoire, traduisant la possible mise en phase ou au contraire l'éventuelle dissociation de leurs trajectoires respectives.

Alors se pose en retour la question, taboue s'il en est, de l'éventuel départ de la firme et de ses conséquences : place vide, effets d'entraînement fondés sur l'existence de ressources spécifiques, effondrement du tissu ... et, d'une manière générale, des acquis pour le territoire dus à la présence d'une activité industrielle et technologique, pendant une période donnée. On est ainsi renvoyé à une problématique de construction territoriale, dans laquelle se pose à la fois et symétriquement la question de la pertinence des activités localisées (typiquement : toute activité est-elle bonne à accueillir ?) et celle des coûts engagés dans la mise en œuvre ou le développement d'une activité (subventions publiques, investissements en infrastructures, montage de filières de formation, effets d'irréversibilité dans l'aménagement du territoire ...).

On le voit, la problématique du nomadisme et de l'ancrage territorial des entreprises renvoie, par effet de miroir, à une problématique d'ordre plutôt territorial dans laquelle le territoire doit faire face à des options et des choix en ce qui concerne les modalités de développement local, dont la diversité exprime des degrés plus ou moins avérés de construction territoriale. Cette nécessité de dépasser un niveau de passivité du territoire, pur réceptacle des activités économiques en vue d'un rôle actif de territoire acteur de son destin pose bien entendu des problèmes de gouvernance territoriale.

III. Modes de développement local et gouvernance territoriale

La typologie des modalités du développement local que nous présentons ici est fondée sur le degré de mise en cohérence et de coordination des activités au sein d'un tissu local (Colletis, Gilly *et al.*, 1999). Les territoires se construisent sous l'impulsion de jeux d'acteurs en leur sein et à l'articulation avec des logiques de firmes et des logiques industrielles. Ainsi il nous a semblé fondamental de construire notre démarche sur l'analyse des comportements de ces acteurs, de la nature des proximités sur lesquelles ils s'appuient et des modes de gouvernance territoriale qu'ils tendent à mettre en place.

Le caractère pluriel de la notion de proximité permet de construire une typologie des modes de développement local qui traduit un degré plus ou moins élevé de territorialisation de l'activité économique et de coordination des acteurs. Les qualificatifs d'agglomération, de spécialisation et de spécification s'appliquent à un territoire appréhendé comme pertinent, soit du fait de la cohérence du tissu économique et des actions de ses différentes composantes, soit du fait de l'appartenance à un territoire administratif dont les limites ont une signification forte pour les personnes et les activités qui y résident.

Le processus d'agglomération se fonde sur une concentration spatiale d'activités économiques hétérogènes, ne présentant pas *a priori* de complémentarités. Cette concentration des activités économiques résulte d'économies externes aux entreprises, liées à des économies d'échelle dans le partage de certaines ressources. Il s'agit ici principalement d'externalités pécuniaires provoquées par la concentration des activités et des personnes et qui se répercutent directement en termes de prix des facteurs de production.

Le processus de spécialisation se fonde sur une structure organisationnelle forte du tissu économique dominée par une activité industrielle ou un produit. Cette structuration est fondée sur une logique industrielle plus nette que précédemment. Plus que les externalités pécuniaires, ce sont les externalités technologiques ¹ liées à la proximité qui permettent une concentration et une cohérence de ces activités.

Le processus de spécification caractérise un territoire qui dispose d'un mode de coordination entre les agents économiques qui, outre les effets de proximité organisationnelle (industrielle), permette une flexibilité dans le déploiement des ressources, des activités et des compétences sans faire éclater le contexte territorial. Ici le processus de spécification ne repose pas sur l'existence d'économies externes, mais sur celle de structures publiques ou privées aptes à organiser une souplesse de combinaison de ses ressources et à mettre en œuvre des stratégies collectives susceptibles d'infléchir le devenir économique du territoire. Il est le moteur d'une plasticité du territoire.

Un territoire peut connaître, aux différents moments de son histoire, un de ces processus. Bien qu'il n'y ait pas de supériorité *a priori* d'une forme sur une autre, le passage d'un mode de développement à un autre a une signifi-

1. Si les externalités pécuniaires ont des répercussions sur les coûts de production, c'est directement par le biais des prix relatifs des facteurs ; en revanche, les externalités technologiques ont pour effet d'entraîner une modification dans la fonction de production elle-même, c'est à dire qu'elles engendrent une modification des conditions de la production et ont des répercussions aussi bien sur les coûts de la production, que sur la qualité ou sur la gamme des productions possibles.

cation économique particulière. D'une manière générale, la construction territoriale tend à gagner en cohérence statique (les interdépendances industrielles, technologiques, organisationnelles et institutionnelles étant mieux assurées à chaque période de temps), puis dynamique (ces interdépendances étant mieux assurées en termes de trajectoires des combinatoires), dans le passage d'un processus d'agglomération à un processus de spécialisation, puis de spécification.

On le comprend, ces trois formes de développement local requièrent des modalités de coordination entre les acteurs d'une complexité croissante depuis l'agglomération (coordination par les prix) jusqu'à la spécification (coordination par les prix et coordination hors marché : relations de coopération basées sur la confiance, externalités technologiques,...). Elles requièrent des formes adaptées de gouvernance au plan territorial. Dans cette approche, le territoire peut être défini comme un processus, toujours singulier, de recouvrement-articulation entre les trois formes de proximité. Il se caractérise ainsi par l'émergence de régularités de coordinations productives localisées. La gouvernance territoriale, précisément, caractérise les mécanismes de production de ces régularités : elle sera définie comme « le processus institutionnel-organisationnel de construction d'une mise en compatibilité de différents modes de coordination entre acteurs géographiquement proches. Ce processus, par essence dynamique vise à la formulation et/ou à la résolution d'un (ou de) problème(s) productif(s) éventuellement inédit(s) » (Gilly et Wallet, 2001). Cette mise en compatibilité suppose la mise en cohérence, toujours partielle et provisoire, (du fait des rapports de force et des conflits qui les divisent et les opposent), de compromis entre acteurs (économiques, institutionnels voire politiques). L'action collective localisée ne s'opère pas en effet dans un vide socio-économique, mais se trouve enchâssée dans des structures économiques et des institutions sociales, historiquement construites.

L'observation empirique permet de proposer des caractérisations plus précises et différenciées suivant les situations. Ainsi, on peut distinguer quatre types de gouvernance territoriale en fonction du caractère, privé ou non, des objectifs et des modes d'appropriation des ressources par les acteurs :

- privée : ce sont les acteurs privés dominants qui impulsent et pilotent des dispositifs de coordination et de création de ressources selon un but d'appropriation privée. Il en est ainsi de la firme motrice, par exemple l'établissement d'un grand groupe, qui structure l'espace productif local.

- privée collective : dans ce cas, l'acteur clé est une institution formelle qui regroupe des opérateurs privés et impulse une coordination de leurs

stratégies. On trouve dans ce cas les chambres de commerce, les syndicats professionnels et toute forme de club regroupant des opérateurs privés.

- publique : les institutions publiques ont des modes de gestion des ressources qui diffèrent de l'appropriation privée, notamment à travers la production de biens ou services collectifs qui sont donc, par définition, utilisables par tous les acteurs, sans rivalité ni exclusion. Ce sont au premier chef, l'Etat, les collectivités territoriales et toutes les formes d'inter-communalité (SIVOM, districts, syndicats d'aménagement...), mais aussi les centres de recherche publique, les CRITT,...

- mixte : dans la réalité, rares sont les situations pures ; on trouve souvent une association de ces différentes formes mais avec une dominante. Cela permet de caractériser chaque territoire comme un cas particulier qui entre dans une catégorie générale (plutôt publique ou plutôt privée) avec un dosage spécifique et variable.

Conclusion

Au terme de cette réflexion, nous voudrions conclure sur deux points qui nous semblent essentiels pour comprendre la nature de l'articulation entre processus de construction territoriale et dynamique industrielle.

Le premier de ces points est relatif aux concepts de nomadisme et d'ancrage qui ne doivent pas être considérés comme antagoniques. Ils correspondent en réalité à des niveaux et à des moments distincts de la relation firme – territoire. Il est clair que le phénomène de l'ancrage ne constitue pas un verrouillage strict de cette relation dans une configuration spatiale déterminée. Son coût serait tel qu'il ne pourrait être accepté par une entreprise et mènerait de toute manière à la catastrophe. Il est par conséquent dans la nature même de la firme de préserver un certain degré de nomadité qui lui permette de pouvoir s'éloigner du territoire lorsqu'elle l'estimera nécessaire. La nature de l'implication territoriale conduit alors à un arbitrage en termes de coût d'opportunité, tandis que le territoire de son côté doit s'efforcer de se préparer à une telle éventualité sans devoir non plus en supporter un coût démesuré.

En deuxième lieu, le nomadisme inhérent aux entreprises et aux industries impliquées dans la mondialisation, met l'accent sur le temps court, celui des cycles des technologies et des produits, celui de la volatilité des implantations. Il s'oppose en cela au temps long des territoires qui était celui des spécialisations territoriales et qui façonnait le paysage industriel. Cette opposition temps court/temps long tend à déposséder les territoires de la maîtrise de leur destin, en les rendant toujours plus dépendants de la captation d'investissements productifs, toujours plus allogènes, toujours plus a-territoriaux. L'an-

crage territorial constitue en revanche une voie de mise en compatibilité du temps court de la concurrence mondiale avec le temps long des territoires. Il suppose une conception beaucoup plus dynamique et évolutive de la construction territoriale, dans laquelle l'objectif ne peut être réduit à la recherche d'une efficacité productive ponctuelle, mais s'élargit à la capacité à s'affirmer comme acteur du changement industriel et technologique.

Références bibliographiques :

- Bellet M., Colletis G., Lung Y. (Eds.) (1993), « Economie de proximités », numéro spécial de *La Revue d'économie régionale et urbaine*, n°3.
- Burmeister, Dupuy (Eds.) (2003), *Entreprises et territoires, les nouveaux enjeux de la proximité*, La Documentation française.
- Colletis G., Pecqueur B. (1993), « Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°3, 489-508.
- Colletis G., Gilly J.P., Pecqueur B., Perrat J., Zimmermann J.B. (1997), « Firmes et territoires : entre nomadisme et ancrage », *Espaces et sociétés*, n°88/89, 1997, pp.115 à 138.
- Colletis G., Gilly, J.P., Leroux I., Pecqueur B., Perrat J., Rychen F., Zimmermann J.B. (1999), « Construction territoriale et dynamiques économiques », 5, *Sciences de la société*, n°48,
- Gilly J.P., Wallet F. (2001), « Proximities, Local Governance, and Dynamics of Local Economic Spaces: the Specific Case of Industrial Reconversion Processes », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 23, n°3.
- Massard N., Torre A. (2004), « Proximité géographique et innovation », in Pecqueur & Zimmermann (Eds.).
- Orléan A. (1994), « Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions », in Orléan A. (Dir.) *Analyse économique des conventions*, PUF.
- Pecqueur B., Zimmermann J.B. (Eds.) (2004), *Economie de proximités*, Hermès, 2004.
- Rallet A. (1999), « L'économie de proximités », Communication à l'Ecole-Chercheur INRA, Le Croisic, 8-10 décembre.
- Rychen F., Zimmermann J.B. (2002), « Birth of a Cluster: The Microelectronics Industry in the Marseilles Metropolitan Area », *International Journal of Technology Management*, vol. 24, n° 7/8, 2002, 792-817.
- Zimmermann J.B. (1998), « Nomadisme et ancrage territorial : propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes – territoires », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 1998-2.