



HAL
open science

Les systèmes productifs localisés

Claude Courlet

► **To cite this version:**

Claude Courlet. Les systèmes productifs localisés : Un bilan de la littérature. Le local à l'épreuve de l'économie spatiale : Agriculture, environnement, espaces ruraux, 33, INRA, 216 p., 2002, Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement, 2-7380-1063-6. hal-02833952

HAL Id: hal-02833952

<https://hal.inrae.fr/hal-02833952>

Submitted on 7 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Les Systèmes Productifs Localisés

Un bilan de la littérature

Claude COURLET

IREPD, Université Pierre Mendès-France 2 - BP 47, 38040 Grenoble cedex 9
Tél. 04 76 82 54 27 - Fax. 04 76 82 59 89 - claudio.courlet@upmf-grenoble.fr

Résumé

Ce balayage rapide de la littérature ayant trait aux Systèmes Productifs Localisés (SPL) permet de souligner combien les concepts théoriques développés par A. Marshall trouvent un large écho dans une série de travaux contemporains portant sur cette réalité. Le SPL permet de saisir l'organisation qui lie les entreprises sur un territoire et d'explicitier la nature des avantages (externalités positives, réduction des coûts de transaction, meilleure coordination des acteurs d'un territoire etc.) que génère la proximité. Cependant, le SPL est bien loin de constituer un concept au vrai sens du terme car traversé par plusieurs interprétations. Le SPL peut se rattacher d'abord à une interprétation plus large des phénomènes économiques : soit il est le nouveau paradigme technico-organisationnel de référence, consécutif au basculement du mode de production global, soit il est une composante, voire un état intermédiaire de nouvelles organisations industrielles qui se mettent en place. Le SPL peut se rattacher aussi à une interprétation plus spécifique renvoyant à l'histoire du développement économique selon laquelle toute réalité locale serait, à un moment donné, plus ou moins un SPL. Le SPL n'est qu'une notion voulant rendre compte du rôle de la proximité dans l'organisation des relations entre agents. A ce titre, il n'est qu'une unité d'analyse, qui, comme la firme, voit ses fondements théoriques varier selon les approches. Cela fait que la littérature porte, en définitive, sur les formes d'organisation en systèmes locaux, sans expliquer les fondements de ceux-ci ni leur évolution.

Mots-clés : district industriel, système productif, externalités, développement local

Abstract

Localised Production Systems: A literature review. This brief overview of literature on "Local Productive Systems" (LPSs) describes the origins and development of the concept and highlights the major role the theoretical concepts developed by Alfred Marshall have played in most recent work dealing with this issue (industrial districts in Italy, clusters in developing countries, innovation or evolution of rural areas...).

The LPS concept helps to understand the organisation patterns that link firms in the same area and the nature of the externalities generated by their proximity. The LPS can be defined as a cluster characterised by proximity among productive systems (industrial and service firms, research centres, interfaces, etc.) that are related in different degrees. The degree of connection among the firms depends mainly on both the organisation and operation of the productive system. The relation among these firms is intense and can assume many different forms: formal, informal, material, non-material economics and social relationships. These relationships take place in the flows of inputs, services, labour, technology and even know-how.

However, the LPS is not a stabilised, firmly defined concept. Rather, it has several interpretations, two of which form the core of this paper. LPS may be associated with a wider interpretation of economic phenomena: in this sense it is either the new reference techno-organisational paradigm resulting from the shift from "Fordism" to "post-Fordism" or a part, or even an intermediate state, of the new industrial organisations that are being set up.

Another, more specific interpretation of LPS claims that each local reality is to a greater or lesser degree an LPS at a given moment in time. This interpretation has an important consequence: the LPS's life cycle is not assumed to undergo alternate periods of development, maturity and even decline, but rather to undergo periods of crisis and transformation. Such an approach leads to a true analysis of LPS processes, by going beyond the simple identification of firm clusters to analyse the LPS's innermost functioning and define the criteria that will provide an explanation of its evolution.

Keywords: industrial districts, productive systems, externalities, local development

Introduction

Depuis une vingtaine d'années, de nombreux travaux ont montré l'intérêt de l'introduction de l'espace pour la compréhension des phénomènes économiques. L'élément spatial devient une caractéristique intrinsèque des concepts économiques (avantages comparatifs, rendements croissants, trajectoires technologiques...). L'espace n'est plus le cadre dans lequel s'inscrivent ou que dessinent les phénomènes économiques, mais un facteur parmi d'autres de leurs modes d'organisation et de leur dynamique. On peut distinguer plusieurs types de travaux dans ce cheminement en direction d'une intégration croissante de l'espace dans l'analyse économique, en fonction de leur vision faible ou forte de l'espace.

Les premiers travaux, partant des problèmes de localisation des activités, considèrent l'espace comme un élément passif qui entre dans le calcul économique des agents en raison de ses caractéristiques propres (la distance, par exemple).

Le second type de recherches adopte une vision plus active de l'espace en faisant émerger le territoire comme un centre de décisions économiques ayant des répercussions sur les agents dans le but de les attirer : c'est la thématique de la concurrence des territoires.

Enfin, des recherches qui ont eu, comme celles sur les districts industriels, un certain retentissement, pouvant être regroupées autour de la notion de Système Productif Localisé (SPL), considèrent le territoire comme un type d'organisation possédant ses logiques propres de reproduction et de développement.

Ce texte se propose de livrer un bilan de la littérature relative à ce dernier groupe de travaux. Dans une première partie, il décrit rapidement les origines de la notion de SPL pour aborder dans un second temps la démarche de construction de celle-ci. Ensuite, il s'attache à expliciter davantage la notion en montrant d'une part qu'elle est la traduction de phénomènes originaux de développement localisé (troisième partie) et, d'autre part, qu'elle peut être interprétée

comme forme généralisée d'organisation productive territorialisée (quatrième partie).

1. Les origines de l'analyse : le district industriel

La notion de district industriel représente dans la littérature économique récente l'un des axes majeurs à partir desquels s'est cristallisée la réflexion consacrée aux relations entre dynamique industrielle et dynamique territoriale. Hérité de l'analyse marshallienne, le concept de district trouve son origine dans deux principales sources complémentaires : l'une est essentiellement théorique, issue d'une relecture de l'œuvre d'A. Marshall et notamment d'une partie de ses travaux consacrés plus spécifiquement à l'analyse des faits industriels ; l'autre, plus empirique, nous vient principalement de l'étude, en Italie, des formes spatiales des processus d'industrialisation diffuse apparues dans les régions du centre et du nord-est de ce pays au cours des années soixante et soixante-dix.

1.1. L'analyse d'Alfred Marshall

L'intérêt de A. Marshall pour le district industriel est lié à l'étude de la localisation des firmes. Cette localisation est abordée au chapitre X du livre IV des *Principes de l'économie politique* (1898) et, de manière récurrente, dans *Industry and Trade* (1919), en particulier au chapitre VI du livre II.

A. Marshall traite de l'industrie concentrée dans certaines localités qu'il désigne par le terme d'«industrie localisée». Dans cette analyse, il cherche à voir en quoi la concentration industrielle est une condition nécessaire à la réalisation de la division du travail, facteur principal de la loi de productivité croissante. Il investit ainsi une lecture croisée de l'organisation économique à travers sa dimension technique et spatiale et suggère la possibilité de l'existence d'un mode d'organisation efficace qui dévie du clivage marché/hierarchie, bien avant que celui-ci apparaisse dans l'analyse économique.

Dans le cadre de son analyse des faits économiques, A. Marshall examine « *le sort des groupements d'ouvriers qualifiés qui se forment dans les limites étroites d'une ville manufacturière ou d'une région industrielle très peuplée* » (Marshall, 1898, 465). Son analyse de la localisation est originale en ce sens qu'elle accorde peu d'importance aux causes premières exogènes de la localisation, contrairement à beaucoup de travaux sur le sujet, y compris les plus récents. Ainsi, si les conditions physiques (caractères du climat et du sol, existence de mines et de carrières, accès facile en terme de transport), la présence des cours des princes ou rois peuvent jouer un rôle, mais en définitive tout dépend de l'usage que fait l'homme de ces avantages.

Deux grands types d'avantages retiennent son attention.

Une première série d'avantages est liée au rassemblement de ressources humaines spécifiques, notamment à travers la constitution d'un marché local pour un même type de qualification. Cette première série d'avantages renvoie à l'environnement social des forces économiques, grâce à la constitution d'une « *atmosphère industrielle* »¹, facteur d'osmose et de transmission des compétences dans le temps au sein de systèmes : « *Les avantages que présente, pour des gens adonnés à la même industrie qualifiée, le fait d'être près les uns des autres, sont grands. Les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets ; ils sont pour ainsi dire dans l'air et les enfants apprennent inconsciemment beaucoup d'entre eux ; (...) si quelqu'un trouve une idée nouvelle, elle est aussitôt reprise par d'autres et combinée avec des idées de leur cru ; elle devient ainsi la source d'autres idées nouvelles* » (Marshall, 1898, 466).

Une deuxième série d'avantages est liée à l'interdépendance technique des activités créées par la naissance, « *dans le voisinage* » d'une industrie principale, d'industries auxiliaires situées techniquement en amont et en aval de celle-ci, au sein d'une même « *filière productive* ». Mais A. Marshall insiste sur la communication, les échanges d'information, la nécessité du contact personnel entre les branches de production alliées.

¹ Le terme « atmosphère industrielle » apparaît dans *Industry and Trade* (1919).

C'est là l'effet d'économies externes d'agglomération fortement liées à la proximité spatiale.

On peut considérer que A. Marshall fait ici référence aux coûts supportés par une entreprise qui est à la recherche d'un client ou d'un fournisseur. Celle-ci a besoin d'information pour définir et contrôler ses échanges. Ce besoin d'information est réduit quand les biens sont standardisés, mais la situation est très différente pour des produits nouveaux et très spécifiques. Ceux-ci impliquent des contacts directs, des face-à-face entre les agents intéressés pour surmonter les difficultés de communication et réaliser les transactions. Dans ce cas, la nécessité d'avoir des contacts rapides et efficaces augmente les avantages d'une localisation commune des activités. Dans de telles conditions le mécanisme qui gouverne les transactions ne peut être exclusivement le marché. A. Marshall était conscient des limites de la concurrence : la réalisation normale de nombreuses transactions sur le marché repose sur des relations de connaissances et de confiance réciproque entre les co-contractants.

Finalement, les économies externes d'agglomération sont des services gratuits que des entreprises contiguës se rendent mutuellement du fait de leur action sur leur environnement : lutte contre les coûts de transactions, économies d'échelle, formation de la main-d'œuvre, circulation de l'innovation, etc.. Ces économies externes sont chez A. Marshall fortement ancrées territorialement et présentent une forte irréversibilité reposant sur les structures historiques et sociales d'un district. Le district est une construction à partir d'avantages créés et non innés (Gaffard & Romani, 1990). Dans cette perspective, l'efficacité d'un système localisé de PME serait en grande partie le produit de son inscription socio-territoriale.

1.2. L'analyse italienne

Le point de départ fut sans conteste les travaux de A. Bagnasco (1977, 1988), de S. Brusco (1982), de G. Garofoli (1981 à 1983a, b), puis de G. Fuà et C. Zaccchia (1983) et C. Trigilia (1986), à propos de la Troisième

Italie. Entre le Nord industrialisé avec de grandes entreprises et un Sud sous-développé et agricole, dont l'opposition est devenue classique, émergeait au sein des régions italiennes du Nord-Est et du Centre, une réalité plus complexe qui se caractérisait par la présence diffuse de petites entreprises s'engageant victorieusement sur le marché mondial à travers une industrie spécialisée. Ces premières études, menées par des sociologues et des économistes régionaux, insistaient plutôt sur les dynamiques endogènes de développement et sur les caractéristiques sociologiques de ces régions comme facteur explicatif de ces dynamiques.

C'est G. Becattini (1979, 1987) qui emploie à leur propos l'expression de *district industriel*. Il remarque que le type d'organisation industrielle de ces régions, mélange de concurrence-émulation-coopération, au sein d'un système de petites et moyennes entreprises, rappelle le concept marshallien de district industriel.

Dans son analyse, comme F. Tönnies (1922), G. Becattini articule les traits relevant de la configuration proprement économique de l'ensemble d'entreprises et des traits se rapportant au fonctionnement social de la collectivité locale. Ce qui permet de spécifier et de caractériser cette communauté locale, ce n'est pas l'appartenance des individus à un même ensemble d'entreprises, c'est plutôt un ensemble culturel de valeurs communément partagées. Ce système de valeurs permet de circonscrire les conflits d'intérêts à l'intérieur de l'intérêt communautaire inséré dans le complexe de population locale.

L'autre versant de la définition du district industriel est la population d'entreprises qui le composent. Celles-ci sont, en général, articulées techniquement les unes sur les autres et contribuent collectivement à une production bien spécifique identifiable comme le produit industriel du district. L'ensemble de ces caractéristiques permet à G. Becattini de définir le district industriel marshallien. Le fondement de l'économie du district réside dans les économies externes d'agglomération, autrement dit, dans la continue évaluation par les entreprises du district, de l'avantage différentiel des coûts de production et d'échange entre l'intérieur

et l'extérieur. Ces économies externes d'agglomération de type marshallien seraient fortement ancrées territorialement et présenteraient une forte irréversibilité reposant sur les structures historiques et sociales du district.

Le district industriel apparaît donc comme une forme typique d'organisation productive territorialisée dans laquelle les relations entre firmes sont régies par un ensemble de normes, implicites ou explicites, alliant règles du marché et code social. Dans cette optique, le district industriel fonctionne selon une logique territoriale où le principe de la hiérarchie est remplacé par celui de la réciprocité, lequel détermine entre les agents qui échangent une relation qui possède une vie propre au-delà de la transaction proprement commerciale. En somme, le district industriel est « une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné » (Becattini, 1992).

2. L'élargissement de l'analyse et la notion de SPL

2.1. Les limites de la généralisation de l'analyse des districts

Dans la foulée des travaux sur les districts italiens, de nombreuses études ont été réalisées qui ont permis d'identifier des formes similaires ou comparables d'organisations productives localisées :

- Certaines se situent dans les pays développés : Allemagne (Herrighel, 1987), Danemark (Kristensen, 1989), Japon (Itakura, 1988, Houssel, 1990), France (Raveyre & Saglio, 1984, Ganne 1992, Courlet & Pecqueur, 1992). Beaucoup de ces organisations sont de longue tradition et ont traversé la période fordiste.
- D'autres sont plus récentes et se situent dans les pays d'industrialisation tardive

d'Europe du Sud : Nord du Portugal (Silva, 1988), Espagne (Costa, 1989).

- Des industrialisations localisées à petite échelle et flexibles se développent aussi de manière significative dans les pays en développement (Ferguène, 1996). H. Schmitz (1990, 1994, 1999) désigne ces phénomènes par le terme de *cluster* plutôt que par celui de district, car ce dernier suppose des attributs qui ne sont pas tous vérifiés par les recherches empiriques. Il y a bien concentration sectorielle et géographique de PME comme dans les districts industriels, mais d'autres caractéristiques, telles que la coopération inter-firmes, le rôle du milieu social, ne sont pas toujours vérifiées sur le terrain.

Dans ces élargissements successifs du champ de la recherche, le district industriel perd de sa rigueur théorique, notamment quant à son homogénéité économique et aux caractéristiques socio-culturelles qui le fondent. Il n'y a donc pas que des districts marshalliens ou à l'italienne, avec des réseaux denses de PME endogènes et un marché du travail interne et flexible, pour expliquer les succès des agglomérations d'entreprises. Ainsi, A. Markusen (2000) identifie trois autres types d'agglomérations qu'elle nomme « lieux-aimants » :

- ceux qui s'ancrent autour d'une grosse entreprise comme des rayons autour d'un moyeu : Seattle avec Boeing aux USA, Toyota City au Japon, Ulsan et Pohang en Corée du Sud, San Jose dos Campos au Brésil. Les principales entreprises ne sont pas originaires du système local et entretiennent d'importantes relations à la fois avec les petites entreprises locales et l'extérieur ;
- les plateformes satellites, succursales de grandes entreprises extérieures à la région, qui se distinguent par l'absence de connexions ou de réseau au sein de la région et par un marché du travail branché sur l'extérieur ;
- ceux qui gravitent autour d'une grande installation d'Etat, tel qu'un gros centre administratif ou une base militaire.

Cette multiplication des exemples montre que le district marshallien ou à l'italienne ne

peut pas être érigé en véritable paradigme pour expliquer la réalité des agglomérations en rapide croissance, dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement. Cependant, ces comparaisons internationales incitent à réexaminer l'histoire de l'industrialisation de chaque pays, en étendant la recherche à d'autres pans du système productif que laissait dans l'ombre la « stylisation » en termes de fordisme : le rôle des PME et de leur coopération dans un cadre territorial donné, l'importance des effets de proximité et du contexte territorial dans les relations des entreprises entre elles et avec leur environnement socio-culturel et institutionnel. Ce sont de tels éléments, ainsi que leur cohérence, qui sont pris en compte dans la notion de système productif localisé (SPL).

2.2. La notion de SPL

Empruntée à l'économie industrielle (Arena *et al.*, 1987), cette notion est utilisée par de nombreux auteurs sous des formes et appellations diverses. Elle peut être définie comme un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives au sens large du terme (entreprises industrielles, de services, centres de recherches et de formation, interfaces, etc.) qui entretiennent entre elles des rapports d'intensité plus ou moins forte. L'intensité des liens entretenus entre les unités de production dépend avant tout de l'organisation et du fonctionnement du système de production. Les rapports entre unités sont divers et se présentent sous diverses formes : formels, informels, matériels, immatériels, marchands et non marchands. Ces rapports peuvent porter sur des flux matériels, de services, de main-d'œuvre, de technologie ou encore de connaissances.

Ainsi, on peut essayer d'appliquer la notion de SPL à toute organisation de la production basée sur la présence d'économies externes et de connaissances non transférables et sur l'introduction de formes spécifiques de régulation qui identifient et sauvegardent l'originalité de la trajectoire de développement. Au vu de l'ensemble des processus de développement local dans lesquels le territoire joue un rôle actif, on est alors en mesure de considérer que le système

productif local bénéficie d'une forte identité et de caractéristiques qui permettent à la collectivité locale de se défendre et de se reproduire.

Il est alors possible de prendre en compte des systèmes organisés dont la dynamique repose soit sur la grande entreprise, soit sur des modèles d'organisation qui ne déterminent pas une forte division du travail (comme dans le cas des districts industriels), pouvant inclure des processus de développement reposant sur des mécanismes de reproduction sociale (plutôt que technico-économiques), avec la reproduction d'un nouvel entrepreneuriat à travers des mécanismes d'imitation et de *spin-off*.

2.3. Les caractéristiques des SPL

2.3.1. Le SPL, comme concentration géographique originale

Un SPL se caractérise, tout d'abord par la présence sur un territoire restreint d'un grand nombre d'entreprises suffisamment proches et réciproquement liées. Il s'agit d'une concentration géographique originale. Il s'agit d'une zone mesurable et délimitée spatialement (la Vallée de l'Arve concentre 600 entreprises du décolletage sur 300 km²). Cette zone se caractérise ensuite par une spécialisation économique distincte.

2.3.2. Le système productif local

Un SPL se caractérise par un système productif local qui est le produit des avantages réciproques dont jouissent les entreprises situées dans un même territoire. Deux types de variables semblent importantes pour apprécier le SPL à ce niveau :

- les premières concernent la nature des activités. On peut distinguer deux situations. Si les entreprises ont des activités similaires, elles développent des coopérations dans des activités périphériques : transports, exportations, formation, éventuellement partage de marché etc. Si elles ont des activités complémentaires, elles développent plutôt un approfondissement de la division du travail entre elles, menant à la réalisation d'un produit unique ;

- les secondes concernent l'intensité des coopérations. On peut faire référence par exemple au modèle de B. Bosworth et S. Rosenfeld (1993) qui identifie 7 types de coopération depuis l'association industrielle traditionnelle (club d'entreprises par exemple) jusqu'aux réseaux de production conjointe (district industriel), en passant par des formes de coopération en développement (apprentissage en collaboration) ou des réseaux basés sur des ressources partagées (réseau de marketing conjoint par exemple).

A ces caractéristiques, il faut ajouter un environnement actif (y compris institutionnel) affectant le fonctionnement de l'ensemble du système local. L'ensemble de ces éléments définit un système plus ou moins complexe.

2.3.3. Une articulation forte entre le patrimoine socio-culturel et la sphère économique

L'idée récurrente qu'on retrouve dans de nombreux travaux sur les SPL est que l'efficacité d'un processus de production et d'innovation dépend du mode selon lequel s'articulent les variables socioculturelles (valeurs, institutions et savoir-faire) avec celles plus étroitement économiques (disponibilité en capital, savoir technique, etc.). Une autre manière de présenter les choses est de recourir aux économies externes. Dans un SPL, il y aurait :

- les économies externes ordinaires (pécuniaires) d'agglomération qui opèrent dans une certaine aire,
- les économies externes technologiques qui opèrent dans un secteur technologiquement individualisé,
- et des économies externes spéciales, typiques des SPL, dérivant d'une multitude de micro-adaptations entre les diverses entreprises et entre les entreprises et la population dans une aire circonscrite. Il s'agirait de facultés d'adaptation liées à la culture d'un regroupement humain et donc difficilement transposables (différentiel positif de confiance, particularité du langage productif ou scientifique etc.). Ces avantages se limitent aux produits typiques

du SPL (Prato est célèbre pour son textile, Grenoble pour l'électronique, Détroit pour l'automobile), impulsant le développement de ses processus productifs.

Au bout du compte, le SPL est actionné par une logique territoriale qui en fait une organisation située entre le marché et la hiérarchie et qui, contrairement à la logique fonctionnelle, a besoin du territoire pour fonctionner. Le SPL est la traduction de phénomènes originaux de développement localisé.

3. Le SPL comme traduction de phénomènes originaux de développement localisé

3.1. SPL et innovation

Parallèlement aux externalités qui affectent la fonction de production dans les districts industriels, il y a des externalités opérant à travers des réseaux de connaissances. Informations et connaissances s'échangent difficilement ou sont très coûteuses à transmettre malgré les grands progrès des technologies de l'information (Von Hippel, 1995). Les connaissances parmi les plus utiles restent du domaine du tacite et se transfèrent par contacts. Des firmes proches géographiquement ont plus de chances d'échanger formellement ou informellement des connaissances.

Pour la technologie comme pour la recherche fondamentale, l'apprentissage est un produit de l'activité. Il y a donc du savoir tacite dans l'activité même de recherche. E. Mansfield et J. Lee (1996) ont montré que les entreprises américaines passaient plus fréquemment des contrats de recherche avec des universités géographiquement proches qu'avec des universités géographiquement éloignées, ce qui rejoint les conclusions de Z. Acs et D. Audrescht (1988). Tout cela confirme l'importance de la proximité géographique entre acteurs économiques (Feldman & Florida, 1994) et incite à tenir compte du poids des réseaux spatialisés de connaissances.

On retrouve cette idée dans les travaux qui s'appuient sur l'observation des regroupements dits *high tech* dans les villes (Silicon Valley, Route 128, Grenoble, Toulouse etc.), et qui se résument autour des concepts de district technologique et de milieux innovateurs (Maillat, 1996). Il s'agit d'une démarche qui s'oppose à une conception fonctionnelle du progrès technique, selon laquelle l'innovation se définit par des paramètres techniques ayant vocation à être appliqués partout de la même façon. Selon cette démarche, on peut avoir de l'innovation une vision plus territorialisée : l'innovation est alors la création d'un milieu, elle est le fruit de l'inventivité des milieux et répond au besoin de développement local, moyen que se donne une société pour progresser (Aydalot, 1986).

Les notions de district technologique et de milieu innovateur partagent une conception évolutionniste de la technologie introduisant la non linéarité ; elles reconnaissent l'importance des externalités non marchandes et des effets de proximité spatiale dans les processus d'innovation.

3.2. SPL et évolution des espaces ruraux

La notion de SPL a aussi à voir avec la compréhension de certaines dynamiques rurales. On est en présence d'approches montrant comment des effets externes peuvent se propager dans des milieux assez denses, mais de taille réduite. La dimension rurale de ces formes territoriales favorise l'instauration du rapport dialectique entre l'isolement communautaire et l'ouverture vers l'extérieur, constituant une des conditions de l'existence de ce type de système.

Une première application a été effectuée à propos du tourisme. En faisant l'analyse des stations de sport d'hiver, J. Perret (1992) oppose aux stations nées *ex nihilo*, caractérisées par un développement délocalisé, les « stations villages » créées dans la continuité des territoires. La station village est organisée sous une forme proche d'un SPL, mais avec des différences. Comme le district industriel, elle comporte un ensemble de petites entreprises indépen-

dantes avec un redéploiement du capital de production antérieur dans la nouvelle activité principale locale. Il y a exploitation explicite de la ressource locale : le site skiable. Les entreprises sont concurrentes, mais interdépendantes au niveau du maintien de la qualité de la station. Il n'y a pas d'entreprises leaders et la famille joue un rôle important dans l'activité productive. Les spécificités concernent l'absence de division du travail entre les entreprises, la production et le fonctionnement saisonnier du territoire.

Une autre extension de l'analyse concerne des espaces ruraux périphériques indépendants marqués par une forte typicité territoriale. Il s'agit des approches des systèmes locaux de production agro-alimentaires reposant sur la transformation sur place de produits de terroirs (souvent garantis par des appellations). Formes de construction de ressources spécifiques, ces systèmes sont à même d'engendrer et de conserver des activités assez fréquentes dans les espaces ruraux. Leur analyse, qui passe par l'étude des modes de régulation locale dont le produit fait l'enjeu, a suscité de nombreuses recherches de la part des économistes ruraux, en particulier P. Perrier-Cornet (1986, 1990) et A. Mollard *et al.* (1998). Ces derniers ont cherché à caractériser les éléments qui permettent aux agents économiques d'un territoire de susciter « *un consentement à payer induit par le lien au lieu d'un produit localisé* ».

Plutôt que de désigner ce processus par le mode d'organisation territoriale qui l'autorise, les auteurs ont préféré le qualifier par son résultat : la rente de qualité territoriale. La perspective de la perception de la rente fonde la cohésion de la coordination des agents économiques au sein du SPL. Dans le cas de la certification de l'origine territoriale, les participants trouvent un avantage accru à prendre part au processus et à adhérer à l'accord final. Comme le font remarquer C. Dupuy et A. Torre (1998), la certification pourrait être considérée comme un club dont les membres bénéficient d'avantages interdits aux non membres par des barrières à l'entrée.

3.3. L'Economic Geography et la dynamique de localisation

Comme le fait remarquer L. Ragni (1997), si pour les historiens de l'analyse économique, le traitement des externalités apparaît à l'origine dans l'œuvre de A. Marshall, peu d'entre eux ont insisté sur le fait que celui-ci a également pour objet de justifier la forme des fonctions de prix d'offre en relation étroite avec l'étude des districts industriels. Aujourd'hui, une série de travaux explique l'existence de rendements croissants dans les SPL sur la base des effets dus aux externalités pécuniaires ou aux rendements croissants d'adoption. Ceux-ci sont à la source de fortes irréversibilités faisant dépendre fortement du passé la localisation des activités en un lieu. Il faut alors rechercher, dans l'évolution historique passée ou dans les conditions futures d'une région, les facteurs qui en expliquent l'évolution.

C'est dans le prolongement de cette filiation historique et théorique que l'on peut situer les travaux consacrés à l'analyse des dynamiques de localisation. En rupture avec la théorie économique spatiale standard, des auteurs comme P. Krugman et W.B. Arthur ont montré que la prise en compte des rendements croissants et des externalités marshalliennes permettaient une construction stylisée non déterministe de la localisation, dans laquelle « l'histoire compte » et donne une représentation de la dynamique des espaces comme séquences de changements économiques dépendantes du passé.

Ainsi pour P. Krugman (1991, 1992), la présence d'économies externes peut conduire à une répartition spatiale inégale des activités économiques, favorisant certaines régions au détriment des autres : reprenant l'exemple de la ceinture manufacturière de la côte est américaine (*manufacturing belt*), il montre ainsi comment une structure spatiale de type centre-périphérie peut émerger de façon endogène et se pérenniser à travers l'interaction de rendements croissants et d'externalités pécuniaires marshalliennes. On retrouve en fin de compte l'idée exprimée de nombreuses années plus tôt par G. Myrdal (1959) et qui sera reprise par N. Kaldor (1972) : l'idée

d'une causalité circulaire par laquelle les forces économiques interagissent de façon cumulative et accentuent les tendances initiales d'une économie. Pour K. Krugman, cette représentation stylisée de la localisation permet non seulement de construire un modèle qui endogénéise la structure spatiale de type centre-périphérie, mais surtout de montrer que les rendements croissants interviennent à tous les niveaux de l'économie et donnent à l'histoire un rôle essentiel dans la configuration finale des structures géographiques et de l'organisation spatiale des activités économiques.

Dans une perspective analytique très proche, W.B. Arthur (1990), s'inspirant de ses travaux consacrés à la dynamique du changement technologique, étudie les conditions théoriques de monopolisation d'une industrie par une région, en mettant en évidence non seulement l'importance des économies d'agglomération et les avantages tirés de la concentration d'une industrie dans une seule région, mais surtout le rôle décisif de « petits événements » (*small events*) ou d'accidents historiques dans les dynamiques de localisations. Ce schéma lui permet ainsi d'établir l'existence théorique d'équilibres multiples liés à l'importance respective de processus cumulatifs (nécessité) et d'accidents historiques (hasard). Ainsi, une région offrira suffisamment d'avantages de localisation pour exclure toute région ou localisation alternative et ainsi acquérir, par le biais de rendements croissants et d'externalités marshalliennes, une situation de monopole sur une industrie.

4. Le SPL comme forme généralisée d'organisation productive territorialisée

Le SPL renvoie à l'approche organisationnelle : il n'est ni un firme, ni un ensemble de relations inter-firmes, ni même une entreprise sans murs. Il est une forme d'organisation spécifique dans lequel le territoire et/ou les relations non marchandes jouent un rôle majeur. Dès lors, le SPL ne peut plus être conçu comme la résultante d'un simple

calcul économique des agents, mais comme l'expression d'une forme organisée de leurs relations. Le fondement théorique de ces relations varie selon les approches, ce qui fait que le SPL ne peut pas être considéré comme un concept.

Comme on l'a vu, l'approche par les externalités est la plus ancienne ; nous ne reviendrons pas sur ce point sauf pour signaler les travaux récents sur les districts technologiques liant externalités technologiques et territoire au sein de systèmes locaux (Antonelli, 1986 ; 1995) : la proximité à l'intérieur d'un même espace stimule la transmission de l'information, le partage du savoir-faire, l'échange des connaissances technologiques.

4.1. Gouvernance, structures résilientes et SPL

4.1.1. L'approche transactionnelle

Cette approche offre un second cadre théorique. Si on considère que les évolutions en cours provoquent une explosion des coûts de transaction et, plus généralement, des coûts de régulation et de coordination inter-firmes ou entre recherche et industrie, la concentration spatiale serait un moyen privilégié de réduire ces coûts. Cette thématique a été initialement développée au début des années 1980 par A. Scott (1988) à propos de la confection féminine et de l'industrie des circuits imprimés à Los Angeles. A son tour, R. Cappellin (1988) considère que le regroupement spatial, à l'instar de la firme, permet la réduction des coûts de transaction. Dans cette perspective, le SPL constituerait un cadre de minimisation des coûts de transaction.

La notion d'actifs spécifiques de O. Williamson (1975, 1991) permet d'enrichir et de préciser l'analyse en caractérisant le SPL. Il serait un mode de gouvernance aussi efficace que le marché ou la hiérarchie. Cette analyse a le mérite d'introduire la dimension stratégique de l'action des agents économiques dans le cadre d'un SPL. Elle peut alors déboucher sur l'étude des situations instables où les SPL ont de la peine à trouver une solution d'organisation efficace. Dans le cas du système horloger

français, par exemple, E. Ternant (1999) montre comment, en raison de la spécificité moyenne des actifs échangés, les arrangements contractuels hybrides sont instables et inefficaces, d'où d'importante insatisfaction des agents dans leurs relations marchandes et la persistance des comportements opportunistes entravant les projets collectifs d'innovation.

Cependant, cette analyse pose un problème par rapport à la réalité du SPL telle qu'elle est définie habituellement. En effet, cette analyse conduit à supposer que communauté ou patrimoine culturel, marché, hiérarchie, sont interchangeable. En fait, la communauté comme le patrimoine culturel ne sont pas une alternative ni au marché, ni à la hiérarchie, mais plutôt la condition d'existence de l'un et de l'autre.

D'autres auteurs (Colletis & Pecqueur, 1993) échappent à cette critique en s'interrogeant sur la pertinence des concepts de ressources et d'actifs spécifiques pour ordonner les territoires, l'idée étant que l'attractivité d'un territoire ainsi que sa permanence sont d'autant plus forts qu'ils disposent de ressources et d'actifs spécifiques.

Les SPL ayant des succès sont ceux qui possèdent un ensemble de savoir-faire et de compétences avancés liés à un domaine industriel ou tertiaire dont la constitution et la mise en œuvre créent des différences avec d'autres territoires. L'existence de ces « spécificités territoriales » se fonde sur des savoirs non reproductibles, c'est-à-dire non susceptible d'exister ailleurs ou d'être dupliqués. Ces savoirs sont ainsi uniques et échappent partiellement à une concurrence par le marché.

La reproduction et le redéploiement de ces ressources spécifiques n'est pas spontanée, ni automatique ; ils sont, le plus souvent, liés à des expériences antérieures de coordination réussies qui fondent une connaissance réciproque et une confiance entre acteurs. Plus généralement, le processus de spécification s'appuie sur une densité institutionnelle forte au plan territorial qui autorise l'émergence de tels dispositifs de coordination et favorise leur bon fonctionnement (Colletis *et al.*, 1999).

4.1.2. L'analyse résiliable

La problématique transactionnelle débouche sur l'analyse résiliable. En effet, dans les travaux récents d'économie, la notion de réseau a pris une importance grandissante pour qualifier des formes d'organisation à la fois industrielles et spatiales. Cette notion est née de la nécessité de dépasser le clivage, introduit par R. Coase (1937) et systématisé par O. Williamson (1975), entre les transactions effectuées au sein de la firme et celles réalisées par le marché. Dans cette perspective, va s'ouvrir notamment l'analyse des rapports inter-firmes (Richardson 1972 ; Hakansson 1987) qui ne s'identifient pas aux relations de marché. Le *network* peut alors qualifier une des formes organisant ce type de rapports.

Il existe entre les systèmes verticalement intégrés et ceux qui relèvent de la coordination par le marché un éventail d'états, applicables au SPL, allant de la coopération minimale en passant par des régions intermédiaires où il existe des liens traditionnels d'affaires, jusqu'aux groupes et alliances complexes caractérisées par une coopération pleine et formellement organisée. L'analyse résiliable constitue une tentative de définition des frontières des organisations productives appliquées à une définition locale de la production où les activités sont souvent complémentaires. Elle conduit à décrire les SPL comme des organisations multidivisionnelles par opposition à un ensemble d'unités de production indépendantes. L'analyse des réseaux industriels, en tant que palette d'organisations productives, constitue un objet d'étude à part entière. Elle permet de comprendre par quelles modalités les unités d'un réseau localisé participe à la production et à la distribution des richesses de lors qu'elles rentrent en interaction. Dans ce cadre, les effets d'agglomération et de renforcement résultant de l'organisation en réseaux qui favorisent la transmission de l'information, sont mises en avant pour expliquer l'essor des SPL.

4.2. L'après-fordisme et le SPL

Le SPL s'inscrit aussi dans les thèses régulationnistes expliquant l'évolution des

organisations industrielles lors du passage d'un mode d'accumulation à un autre.

Pour M. Storper et A. Scott (1990), le SPL résulte d'une nouvelle géographie de l'accumulation flexible en réaction au mode d'accumulation fordiste. A l'organisation fordiste se substitue une organisation territoriale flexible caractérisée par une division du travail entre firmes de taille modeste et un tissu institutionnel favorisant la circulation de l'information, la coordination interne des territoires comme entités propres et leur ouverture à l'extérieur.

M. Piore et C. Sabel (1984) ont développé cette idée de manière systématique et en se situant à un niveau macroscopique. Ces auteurs proposent une périodisation du capitalisme en termes de succession de paradigmes technico-économiques qui surplombent les questions d'industrialisation locale. Dans la voie de l'analyse des formes d'organisation industrielle émergentes, ils montrent qu'à nouveau le capitalisme connaît une bifurcation. Depuis les années 1970, les limites rencontrées par le modèle productif fordiste et les caractéristiques des crises internationales et nationales (incertitudes concernant la composition et le volume de la demande, durcissement de la concurrence, etc.) auraient stimulé l'émergence d'un nouveau modèle renouant avec les principes de la production artisanale. Tout en préservant un haut niveau de productivité et les économies de variété, le concept qui rend compte de ce changement organisationnel est la spécialisation flexible.

Le travail de M. Piore et C. Sabel s'appuie largement sur les exemples des districts industriels et des SPL, mais en les insérant dans un modèle plus global s'inspirant des thèmes régulationnistes. En effet, la spécialisation flexible est présentée comme une alternative globale au fordisme. Appliquée aux SPL, la démarche permet de comprendre qu'il s'agit des structures institutionnelles et organisationnelles ordonnancées autour de petites unités engagées dans une communication directe intense et insérées dans un réseau social dense. La spécialisation flexible et sa projection spatiale, le SPL, peuvent être vues comme un idéal-type

conçu comme analyse des formes actuelles d'organisation industrielle.

4.3. L'approche institutionnaliste

Cette approche développe de manière beaucoup plus radicale que les précédentes l'hypothèse de comportements prescrits par l'appartenance à un territoire. Dans cette interprétation, le SPL est identifié à un ensemble de règles, plus ou moins institutionnalisées, plus ou moins codifiées, fondées sur des représentations collectives et qui inscrivent les individus et les organisations dans un cadre d'action commun (Salais & Storper, 1993).

La notion de SPL reçoit ainsi un contenu : c'est plus qu'un système productif local, c'est un ensemble d'institutions ou de conventions générant des relations économiques particulières entre les entreprises ou individus qui en font partie. Le SPL apparaît ainsi comme une forme d'organisation économique performante et comme lieu de processus économiques collectifs situés (Salais, 1996). Le SPL devient un lieu défini par une proximité de problèmes et de coordination des attentes et des actions des individus.

Les SPL peuvent être considérées comme des ensembles collectifs d'acteurs en mouvement vers l'avant, mouvement entretenu par la permanence d'un déséquilibre interne maîtrisé. Ces ensembles font systèmes, mais systèmes ouverts à une échelle « intermédiaire » et sous une identification dominante. Ils progressent en efficacité et en qualité de leurs produits et services, ce qui dénote qu'économies externes et apprentissages individuels et collectifs s'enchaînent en un cercle vertueux (Salais, 1999).

Conclusion

Ce balayage rapide de la littérature ayant trait au SPL permet de souligner combien les concepts théoriques développés par A. Marshall trouvent un large écho dans une série de travaux contemporains portant sur cette réalité. Le SPL permet de saisir

L'organisation qui lie les entreprises sur un territoire et d'explicitier la nature des avantages (externalités positives, réduction des coûts de transaction, meilleure coordination des acteurs d'un territoire, etc.) que génère la proximité. Cependant, le SPL est bien loin de constituer un concept au vrai sens du terme, car traversé par plusieurs interprétations.

Le SPL peut se rattacher d'abord à une interprétation plus large des phénomènes économiques : soit il est le nouveau paradigme technico-organisationnel de référence consécutif au basculement du mode de production global, soit il est une composante, voire un état intermédiaire de nouvelles organisations industrielles qui se mettent en place.

Le SPL peut se rattacher à une interprétation plus spécifique renvoyant à l'histoire du développement économique selon laquelle toute réalité locale serait, à un moment donné, plus ou moins un SPL. Cela voudrait dire, qu'à côté de la « *chasse aux districts industriels et aux SPL* » (Becattini, 2000), il faudrait procéder à une véritable analyse des processus de « SPLisation », permettant de dépasser une simple identification d'agglomérations d'entreprises pour en analyser leur fonctionnement intime et élaborer les critères permettant de traduire leur évolution.

Le SPL n'est qu'une notion voulant rendre compte du rôle de la proximité dans l'organisation des relations entre agents. A ce titre, il n'est qu'une unité d'analyse, qui, comme la firme, voit ses fondements théoriques varier selon les approches. Cela fait que la littérature porte en définitive sur les formes d'organisation en systèmes locaux, sans expliquer les fondements de ceux-ci ni leur évolution. La piste de recherche suggérée par N. Grosjean (2001) pour sortir de cette difficulté, nous semble intéressante.

A partir des travaux de H. Maturana et F. Varela (1980) sur « l'autopoïèse », N. Grosjean distingue la structure d'un système de son organisation : deux systèmes ayant la même organisation peuvent avoir des structures différentes (le district industriel marshallien et les différents lieux-aimants de A. Markusen par exemple). Un

système peut voir ses structures changer alors que son organisation reste la même ; il ne change pas de nature. Les différences de structure renvoient à l'analyse des relations entre les composantes d'un système : sphère industrielle, sphère territoriale et composante institutionnelle. L'organisation renverrait à l'analyse des relations d'ordre, c'est-à-dire aux règles, normes et systèmes de valeur guidant les comportements des acteurs et les relations qu'ils entretiennent entre eux.

Bibliographie

Acz Z., Audrescht D., 1988. Innovation in large firms and small firms : an empirical analysis. *American Economic Review*, 78 (4) : 678-690.

Antonelli C., 1986. Technical districts and regional innovation capacity. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 5 : 695-705.

Antonelli C., 1995. Economie des réseaux : variété et complémentarité. In Rallet A. et Torre A. : *Economie industrielle et économie spatiale*, Paris, Economica, 253-272

Arena R., Maricic A., Romani P. M., 1987. Pour une appréhension de la notion et des formes de tissu industriel régional. In Fourcade C. (éd.) : *Industrie et régions*. Paris, Economica.

Arthur W. B. W., 1990. Silicon Valley locational cluster : when do increasing returns imply monopoly. *Mathematical Social Sciences*, 19 (3) : 205-233.

Aydolat P., 1986. L'aptitude des milieux locaux à promouvoir l'innovation. In Federwisch T. et Zoller H. N. : *Technologie nouvelle et ruptures régionales*, Paris, Economica.

Bagnasco A., 1977. *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano*. Bologna, Il Mulino.

Bagnasco A., 1988. *La costruzione sociale del mercato*. Bologna, Il Mulino.

Becattini G., 1979. Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale. *Rivista di economia e politica industriale*, 1 : 7-21.

Becattini G. (dir.), 1987. *Mercato e forze locali : il distretto industriale*. Bologna, Il Mulino.

Becattini G., 1992. Le district industriel : milieu créatif. *Espaces et Sociétés*, 66-67 : 147-163.

- Becattini G.**, 2000. *Dal distretto industriale allo sviluppo locale*. Torino, Bollati Boringhieri.
- Bosworth B., Rosenfeld S.**, 1993. *Significant others : exploring the potential of manufacturing networks*. The Aspen Institute, Aspen Colorado, July, 1-3.
- Brusco S.**, 1982. The Emilian Model : productive decentralisation and social integration. *Cambridge Journal of Economics*, 6 (2) : 167-184.
- Cappellin R.**, 1988. Transaction Cost Urban Agglomeration. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2 : 261-278.
- Coarse R.H.**, 1937. The Nature of the Firm. *Economica*, 4 : 386-405.
- Colletis G., Pecqueur B.**, 1993. Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives ? *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3 : 489-507
- Colletis G., Gilly J.-P., Leroux I., Pecqueur B., Perrat J., Rychen F., Zimmerman J.-B.**, 1999. Construction territoriale et dynamiques économiques. *Sciences de la Société*, 48 : 25-47.
- Costa M.-T.**, 1989. Décentrage productif et diffusion industrielle. *Economies et Sociétés*, Hors Série, 31 : 27-47.
- Courlet C., Pecqueur B.**, 1992. Les systèmes industriels localisés en France : un nouveau modèle de développement. In Benko G. et Lipietz A. (éds) : *Les régions qui gagnent*. Paris, PUF, pp. 81-102.
- Dupuy C., Torre A.**, 1998. Liens de proximité et relations de confiance : le cas des regroupements localisés des producteurs dans le domaine de l'alimentaire. In Bellet M., Kirat T., LARGERON C. (éds.) : *Approches multiformes de la proximité*. Paris, Hermès, pp. 175-192.
- Feldman M. P., Florida R.**, 1994. The Geographic Sources of Innovation : Technological Infrastructure and Product Innovation in the United States. *Annals of the Association of American Geographers*, 84 (2) : 210-219.
- Ferguene A.**, 1996. L'industrialisation à petite échelle : une nouvelle approche du développement au Sud. *Région et Développement*, 3 : 85-115.
- Fuà G., Zacchia C.**, 1983. *Industrializzazione senza fratture*. Bologna, Il Mulino.
- Gaggard J.-L., Romani P.M.**, 1990. A propos de la localisation des activités industrielles : le district marshallien. *Revue Française d'Economie* V (3) : 171-185.
- Ganne B.**, 1992. Place et évolution des systèmes industriels locaux en France : économie politique d'une transformation. In Benko G. et Lipietz A. (éds.) : *Les Régions qui gagnent*. Paris, PUF, pp. 315-345.
- Garofoli G.**, 1981. Lo sviluppo delle aree periferiche nell'economia italiana degli anni settanta. *L'industria* II (3) : 391-404.
- Garofoli G.**, 1983a. Sviluppo regionale e ristrutturazione industriale : il modello italiano degli anni 70. *Rassegna Economica*, 6 : 1263-1295.
- Garofoli G.**, 1983b. *Industrializzazione diffusa in Lombardia*. Milano, F. Angeli.
- Grosjean N.**, 2001. *Globalisation et autonomie des systèmes de production territoriaux : l'espace Mittelland en Suisse*. Thèse Université de Neuchâtel.
- Hakansson H.** (ed.), 1987. *Industrial Technological Development. A Network Approach*. Groom Helm.
- Herrighel G.**, 1987. *The political Economy of Industry : Mechanical Engineering in the Federal Republic of Germany*. Miméo, Department of Political Science, MIT Cambridge (Mass).
- Hipple F. (von)**, 1995. Sticky information and the locus of problem solving : implications for innovations. *Management Science*, 40 : 429-439.
- Houssel J.-P.**, 1990. Les districts d'industrie localisés au Japon. In Actes du colloque *Les districts industriels et la coopération inter-entreprises*. Trois Rivières, Québec, Canada, 3, 4 et 5 avril.
- Itakura V.**, 1988. Les industries locales au Japon. *Revue de géographie de Lyon*, 1 : 69-78.
- Kaldor N.**, 1972. The irrelevance of equilibrium economics. *The Economic Journal*, 81 (2) : 1237-1255.
- Kristensen P.H.**, 1989. Denmark an experimental laboratory for new industrial model. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1 (3).
- Krugman P.**, 1991. History and Industry Location : the case of manufacturing belt. *American Economic Review*, 81 : 80-83.
- Krugman P.**, 1992. *Geography and Trade*. Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- Lecoq B.**, 1993. Dynamique industrielle, histoire et localisation : Alfred Marshall revisité. *Revue Française d'Economie*, 4 : 195-227.
- Maillet D.**, 1996. *Du district industriel au milieu innovateur : contribution à une analyse des organisations productives territorialisées*. Working paper n° 9, 606a, Institut de Recherches Economiques et Régionales (IRER).

- Mansfields E., Lee J.-Y., 1996.** The Modern University : Contributor to Industrial Innovation and Recipient of Industrial R-D Support. *Research Policy*, 25 : 1047-1058.
- Marshall A., 1898.** *Principles of Economics*. Traduction française de F. Sauvaire-Jourdan et F. Savinien-Bouyssi, 4^e édition (1971), Paris, Librairie de Droit et de Jurisprudence.
- Marshall A., 1919.** *Industry and Trade*. Traduction française de C. Leduc (1934), Paris, Editions Marcel Giard, 442 p.
- Markusen A., 2000.** Des lieux-aimants dans un espace mouvant : une typologie des districts industriels. In Benko G. et Lipietz A (eds) : *La Richesse des Régions*. Paris, PUF, pp. 85-119.
- Maturana H., Varela F., 1980.** *Autopoïesis and cognition : the realization of the living*. Boston, Reidel.
- Mollard A., Pecqueur B., Lacroix A., 1998.** La rencontre entre la qualité et le territoire. Une relecture de la théorie de la rente dans une perspective de développement territorial. In *Ecological economics and development*, 2. International Conference of the European Society for Ecological Economics, Genève.
- Myrdal G., 1959.** *Théorie économique et pays sous-développés*. Paris, Présence Africaine.
- Perret J., 1992.** Le développement touristique local : les stations de sport d'hiver. Thèse Univ. Pierre Mendès-France, Grenoble.
- Perrier-Cornet P., 1986.** Le Massif jurassien, les paradoxes de la croissance en montagne ; éleveurs et marchands solidaires dans un système de rente. *Cahiers d'Economie et de Sociologie rurales*, 2 : 61-130.
- Perrier-Cornet P., 1990.** Les filières régionales de qualité dans l'agro-alimentaire. Etude comparative dans le secteur laitier en Franche-Comté, Emilie-Romagne et Auvergne. *Economie Rurale*, 195 : 27-34.
- Piore M.J., Sabel C.F., 1984.** *The second industrial divide : possibilities for prosperity*. New York, Basic Books, 354 p.
- Ragni L., 1997.** Systèmes Localisés de Production : une analyse évolutionniste. *Revue d'Economie Industrielle*, 81 : 23-40.
- Raveyre M.F., Saglio J., 1984.** Les systèmes industriels localisés : éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels. *Revue Sociologique du travail*, 2 : 157-176.
- Richardson G., 1972.** The organization of Industry. *Economic Journal*, 82 : 883-896.
- Salais R., Storper M., 1993.** *Les Mondes de Production - Enquête sur l'identité économique de la France*. Paris, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.
- Salais R., 1996.** Préface. In Pecqueur B. (ed.) : *Dynamiques territoriales et mutations économiques*. Paris, L'Harmattan.
- Salais R., 1999.** Action publique et conventions : état des lieux. In Commaille J. et Jobert B (éds.) *Les métamorphoses de la régulation politique*. Paris, Maison des Sciences de l'Homme (Droit et société).
- Schmitz H., 1990.** Petites entreprises et spécialisation souple dans les pays en développement. *Travail et Société* 15(3) : 271-305.
- Schmitz H., Nadvi K., 1994.** Industrial Clusters in Less Developed Countries. *Review of Experiences and Research Agenda*. Institute of Development Studies, Discussion paper n° 33, 101 p.
- Schmitz H., Nadvi K., 1999.** Clustering and industrialization : introduction. *World Development*, special issue : *Industrial cluster in developing countries*, september, 27 (9) : 1503-1513.
- Scott A., 1988.** *Metropolis from the division of labor to urban form*. Los Angeles, University of California Press.
- Silva M. R., 1988.** *Industrialisation et développement local : une interprétation à partir du cas portugais*. Thèse Université Pierre Mendès France, Grenoble.
- Storper M., Scott A.J., 1989.** The geographical foundation and social regulation of flexible production complexes. In Wolch and Deer (eds) : *The Power of Geography*. Boston, Unwin Hyman, pp. 21-40
- Ternant E., 1999.** *L'horlogerie française, un district non marshallien ?* Journées d'études sur les districts industriels. IRADES, Besançon, France, octobre.
- Tönnies F., 1922.** *Gemeinschaft und Gesellschaft*, traduit par Leif J. (1977). Communauté et Société, Paris, PUF, 286 p.
- Trigilia C., 1986.** Small firm developments and political subcultures in Italy. *European Sociological Review*, 2 : 161-175.
- Williamson O.E., 1975.** *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*. New York, The Free Press, 286 p.
- Williamson O.E., 1991.** Comparative economic organization : the analysis of districts alternative. *Administrative Science Quarterly*, 36 : 269-296.