

**SYSTEMES PRODUCTIFS, GOUVERNANCE LOCALE
ET TRAJECTOIRE DES TERRITOIRES**

M-Andrea FILIPPA

ATER

MATISSE - Université Paris 1 (Panthéon-Sorbonne)

Maison des Sciences Economiques - 106, Bd de l'Hôpital - 75013 - PARIS - FRANCE

Tél. 01 44 07 81 59 - Fax 01 44 07 81 55

marfilip@univ-paris1.fr

Première version

Ce papier propose une réflexion sur la relation entre les formes locales d'organisation de la production et les dynamiques productives territoriales, en considérant en particulier le rôle des stratégies organisationnelles et institutionnelles des agents locaux dans la définition d'une trajectoire de développement de type territorial.

Depuis la moitié des années 1970 un grand nombre de travaux a été consacré à l'analyse des systèmes de production de type local, en explorant notamment les aspects organisationnels de ces systèmes - la flexibilité, la spécialisation, la division spatiale du travail - et les dynamiques de développement qu'ils pouvaient entraîner. Le rôle déterminant de la gouvernance locale dans la formation et la consolidation de ces systèmes de production est un argument qui a été souvent évoqué dans la littérature et dans les études issues des organismes ou agences de développement.

L'importance des mécanismes de gouvernance dans les processus d'organisation et de développement de type local conduit à s'interroger sur deux éléments. Le premier concerne

l'existence de formes locales de gouvernance et, plus précisément, la présence de conditions particulières qui permettraient à un territoire donné de développer des formes propres de gouvernance. Le deuxième concerne les facteurs qui définissent une trajectoire territoriale et l'incidence - significative ou marginale - des forces locales sur la trajectoire de développement d'un territoire. Ces deux problématiques constituent les axes principaux de ce travail.

Nous analyserons premièrement les caractéristiques des systèmes productifs locaux, en proposant un schéma pour l'analyse de la dynamique de ces systèmes ; ce schéma analytique se base sur la relation entre les changements qui interviennent au sein de l'appareil productif local et les stratégies organisationnelles et institutionnelles mises en place par les agents locaux. Nous analyserons en outre les mécanismes qui assurent la cohérence entre les composantes d'un système de production local, en faisant la distinction entre mécanismes de coordination et de gouvernance.

Nous explorerons deuxièmement les facteurs qui permettent de définir une trajectoire de type territorial. Ils sont considérés, en particulier, les liens entre les stratégies menées au niveau local, l'évolution des systèmes de production et les différentes trajectoires territoriales qui en résultent. L'analyse de cette relation tertiaire - système productif, gouvernance, territoire - nous permettra finalement de montrer que, dans certains cas particuliers et sous certaines conditions spécifiques, la gouvernance locale peut constituer un élément capable d'assurer l'articulation entre le système, la dynamique productive et la trajectoire du territoire.

1 - Le système productif local : un cadre d'analyse

A la base de la notion de système productif local (SPL) se trouvent notamment la définition de système productif proposée par F.W.Wilkinson et celle concernant les différents modèles de développement local de G.Garofoli.

F.Wilkinson (1983) affirme qu'un système productif existe quand les forces de production se combinent dans le processus de production ; le système productif apparaît alors comme une combinaison de plusieurs éléments : la force de travail, les moyens de production, les méthodes d'organisation de la production, la structure de la propriété et le contrôle de l'activité productive ainsi que le cadre social et politique dans lequel le processus de production se déroule. Ces éléments constitutifs possèdent, chez Wilkinson, quelques caractéristiques particulières : ils ne sont pas des réquisits préexistants à l'activité économique mais ils sont produits par cette activité, le cadre social et politique intervient dans la

production à la par des moyens de production, ils se soutiennent mutuellement et ils interagissent de manière dynamique.

Pour G.Garofoli (1983) les différentes formes d'organisation du territoire présentent des spécificités en termes de liens entre les firmes locales, de processus de production et de produit, et elles définissent des modes distincts de développement local; l'une de ces formes d'organisation est le système productif local formé par des PME appartenant à un même secteur et visant un même marché, avec une forte concurrence horizontale entre les firmes ; il s'agit d'un système suffisamment structuré, où il existe une culture technico-productive et des forces sociales et politiques qui « prennent acte de l'existence d'une spécificité et de la nécessité de la protéger et de la consolider » (Garofoli, 1992, p.64).

La description des liens entre les firmes opérant au niveau local s'inscrit, dans les travaux de G.Garofoli, dans une réflexion plus large concernant les modèles de développement local ; l'auteur affirme ainsi (1993, pp.22-37) qu'il existe une multiplicité de modèles de développement local, chacun correspondant à une combinaison particulière des composantes d'un territoire, à savoir : la structure économique et l'organisation de la production, l'évolution du système technologique, le marché de travail et les relations industrielles, les acteurs sociaux et la structure sociale, la structure de marché et les formes de compétition, le système d'information et les institutions régulatrices.

Sans oublier ces apports théoriques nous proposons ici une définition de SPL qui tient compte des facteurs qui contribuent à sa structuration et des mécanismes qui assurent son fonctionnement et son évolution. Nous définissons les **SPL comme des systèmes construits, résultats de la mise en place de formes organisationnelles et de mécanismes institutionnels qui garantissent la cohérence entre le système et son contexte**. Ainsi, si la formation des systèmes productifs au niveau local se base sur les ressources spécifiques du territoire, leur évolution est le produit de l'intentionnalité des agents économiques. Ce processus d'ajustement des ressources propres aux inputs arrivant de l'extérieur contribue largement à la définition d'une dynamique productive locale et nous permet de dégager et d'analyser la trajectoire propre à chaque territoire. La formation et l'évolution d'un système de production de type local peut alors être interprétée à partir de la relation entre les changements qui interviennent dans le contexte de référence, leurs conséquences sur les modes de production et d'échange, et les réponses organisationnelles et institutionnelles fournies au niveau local.

Les caractéristiques du contexte influencent ou affectent les activités économiques locales et peuvent induire de nouvelles stratégies ; les nouvelles conditions dans lesquelles se déroulent les activités de production et d'échange constitueront alors des stimuli pour le système, qui sera appelé à redéfinir et ses finalités et ses composants pour rendre sa structure et son

fonctionnement cohérents avec ce nouveau contexte. Le système, dans le cadre analytique que nous proposons, existe précisément parce que les agents élaborent une stratégie collective et s'ajustent par rapport à elle.

Il ne s'agit pas d'un processus de type linéaire mais, au contraire, d'un processus chaotique et non programmé. Si la stratégie est en effet le résultat d'un accord délibéré entre les agents participant au système, les mouvements ou les conduites des agents qui cherchent à s'ajuster aux finalités ou stratégies du SPL ne sont pas le résultat d'un accord ; il s'agit alors d'un processus fait d'essais et d'ajustements successifs afin de trouver une nouvelle cohérence de système.

Le mécanisme d'action/réaction que nous avons décrit - des changements, d'une part, et des stratégies ou réponses, de l'autre - traduit la présence d'une forme de gouvernance locale. Une dynamique de production propre repose précisément sur cette capacité à élaborer des stratégies, en maîtrisant ainsi la direction ou l'évolution de la structure de production. En suivant ce raisonnement, la trajectoire d'un territoire pourrait être vue comme le résultat de l'enchaînement de plusieurs dynamiques dans le temps.

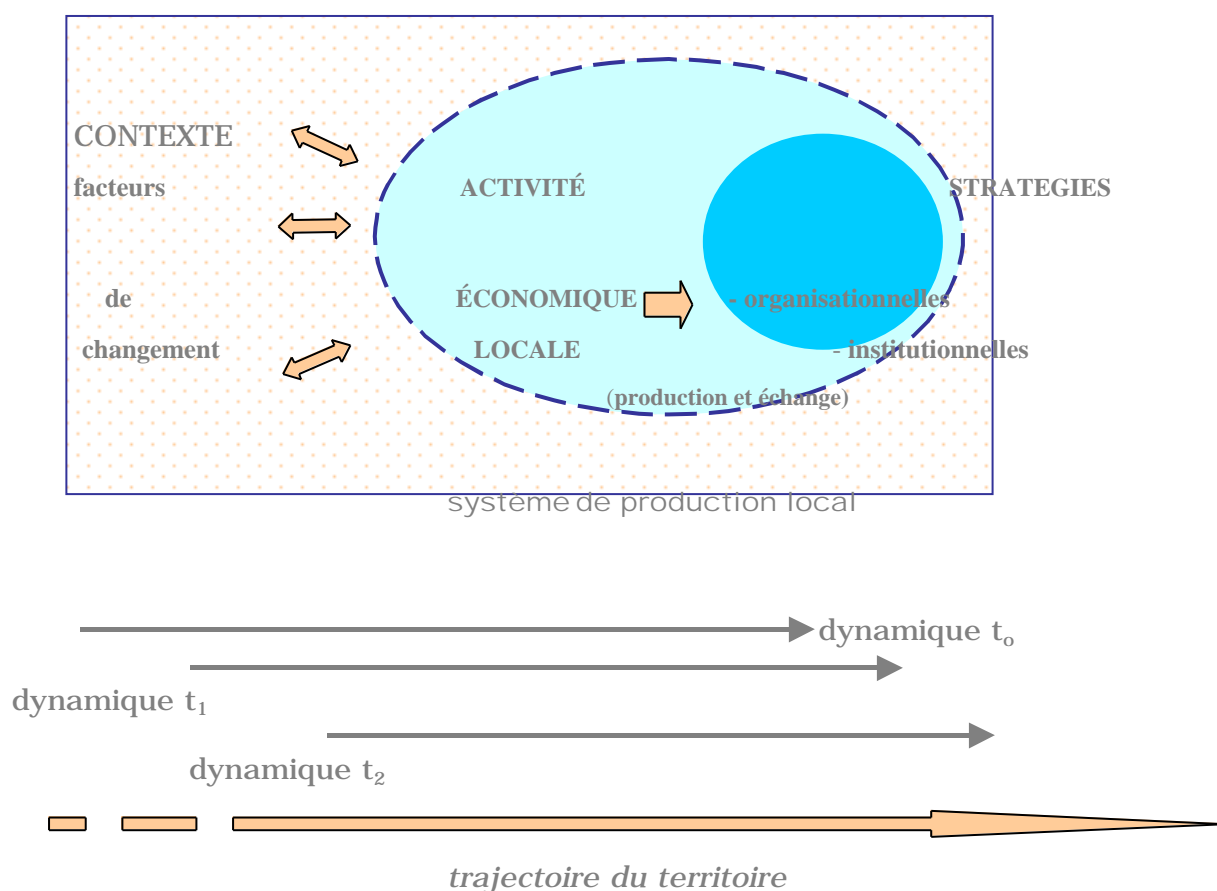


Figure 1 - Système, dynamique et trajectoire

Il faut encore s'interroger sur les conditions particulières qui sous-tendent l'élaboration de stratégies collectives ; il s'agit de savoir quelles sont les conditions qui facilitent la mise en place de stratégies communes à un ensemble de firmes qui interagissent mais qui restent autonomes.

Nous analyserons alors les principales caractéristiques des processus de coordination et de gouvernance, en nous interrogeant en particulier sur la pertinence de cette distinction lorsqu'il s'agit d'analyser les formes organisationnelles et institutionnelles locales.

2 - De la coordination entre firmes à la gouvernance locale

La dynamique que nous venons de décrire ne pourrait pas être comprise sans une analyse des mécanismes qui permettent aux agents locaux de mettre en place ces stratégies collectives. L'un des traits distinctifs de l'organisation spatiale de la production est, d'après la littérature, sa capacité à se doter de modes propres de coordination, régulation et gouvernance. La coordination sur la base de mécanismes particuliers, marchands et non-marchands, est ainsi mise en évidence par les auteurs néo-marshalliens (Becattini, 1979 ; Brusco, 1982), et, plus récemment par les travaux concernant les dynamiques de proximité (Gilly et Torre, 2000). Par ailleurs, la présence de formes locales de gouvernance est soulignée par les auteurs régulationnistes (Benko et Lipietz, 1992) et conventionnaliste (Storper et Harrison, 1992) ; la notion de gouvernance apparaît aussi associée au développement local, dans la littérature comme dans les documents de quelques organisations et agences publiques (OCDE, Datar).

Néanmoins, comme nous verrons, la présence de formes propres de coordination ou gouvernance ne caractérise pas toutes les formes localisées de production ni tous les territoires. Ils peuvent tous, d'une forme ou d'une autre, avoir des règles, des usages, des coutumes, des structures ou des cadres institutionnels particuliers ; or, cela ne signifie pas qu'ils disposent de formes particulières de coordination - différentes de celles utilisées par des organisations ou des systèmes de production non locaux - ni que tout territoire ou forme localisée d'organisation possède nécessairement une forme propre de gouvernance.

La coordination entre les agents

La **coordination** entre les différents agents a lieu grâce à des mécanismes basés sur le **respect de règles, de normes, de pratiques sociales (usages, coutumes)** ou bien, à travers **l'utilisation de schémas d'interaction de type permanente, comme les structures sociales**

ou les institutions. Les activités économiques courantes - la production, l'échange - sont traditionnellement coordonnées par le marché et par les structures privées ou publiques, comme les firmes et plus largement les organisations ; il s'agit dans les deux cas de mécanismes du deuxième type, des schémas d'interaction permanents.

Différentes approches - théorie des contrats, institutionnalistes, conventionnalistes - explorent les problématiques de coordination au niveau local et, en particulier, l'incidence que peuvent avoir la proximité géographique et l'appartenance territoriale sur la diffusion de comportements spécifiques. Selon une optique proche à la théorie des contrats, les comportements coopératifs inspirés par l'appartenance au territoire permettraient de faire l'économie des coûts de l'expérience, en parant ainsi à l'opportunisme des agents et en favorisant la coopération. L'appartenance au territoire comme source de comportements spécifiques a été également mise en avant par les approches institutionnaliste et conventionnaliste ; l'appartenance à un territoire qui a des ressources cognitives particulières - des structures de comportement, des routines et des conventions - entraînerait ainsi des processus communs d'apprentissage et de décision.

Dans les approches institutionnalistes dédiées à l'étude des formes localisées de production et aux mécanismes sociaux qui les soutiennent (Bagnasco, 1988 ; Courlet, 1994, 2001) la coordination par le marché apparaît complétée ou corrigée par des mécanismes de réciprocité. Les auteurs qui analysent les mécanismes de régulation dans le système productif de la « troisième Italie » décrivent un « jeu combiné du marché et de la réciprocité » (Bagnasco et Triglia, 1993, p. 64). Cette forme de régulation diffère donc des processus déterminés par l'ajustement des composantes macro-économiques ou par la seule organisation des comportements des agents. Elle renvoie à des processus de formation des attentes et d'apprentissage et à des formes relationnelles difficilement compatibles avec les décisions individuelles de maximisation dans un cadre de choix rationnels. La réciprocité des échanges, en fait, ne peut pas se réduire à une option stratégique visant la maximisation des résultats individuels ; ces mécanismes de coordination reposeraient sur une « sorte de consentement contractuel » à un mode de développement, un « accord basé sur une évaluation concrète des avantages et inconvénients que cette évolution est capable de générer » (Triglia, 1994, p.53).

Le marché apparaît alors comme une forme institutionnelle permettant l'organisation des activités économiques et la division du travail entre les entreprises ; il est accepté par le système dans la mesure où il fournit un schéma pour la coordination des activités productives des différents agents (individus, entreprises, organisations). La coordination selon le marché apparaît, dans ces analyses, complétée ou corrigée par des actes spécifiques de réciprocité et par les différentes formes de coopération et d'entraide.

Loin d'une vision idéaliste ou communautariste de l'interaction entre des agents économiques liés aussi par des liens de type non-marchand, cette approche met en évidence les avantages entraînés par ce « jeu combiné de marché et réciprocité » dans la mesure où il permet de réduire le niveau d'incertitude, la complexité des rapports et les coûts des contrôles entre les firmes locales.

Les conditions de gouvernance

Si la coordination entre agents repose principalement sur l'existence de règles, normes, pratiques sociales, structures ou institutions, **la coordination des actions et des réactions au sein d'un ensemble complexe ou d'un système** est souvent expliquée à travers la notion de **gouvernance**.

Pourquoi parle-t-on de gouvernance et en quoi cette notion se distingue-t-elle de la coordination ? La gouvernance constitue un processus plus articulé et complexe dont l'élément distinctif est la co-existence entre des entités autonomes qui ont des objectifs en commun et sont, ainsi, censées de coordonner leurs actions.

La gouvernance décrit alors un **mécanisme d'ajustement des parties d'une unité afin d'attendre des finalités communes** et elle trouve toute sa cohérence au sein de l'analyse des systèmes ou des ensembles complexes. La gouvernance d'un système, dans une perspective physique comporte un processus, spontané et non-programmé, d'harmonisation des parties d'un ensemble. Dans l'analyse sociologique des systèmes sociaux, la gouvernance comporte « une aptitude à comprendre l'entité sociale en tant qu'un processus en évolution et de prendre la responsabilité de cette évolution » ; elle « demande à ses membres de se comporter selon la nature du lien social qu'ils entendent poursuivre au sein de cette entité, de se répartir les rôles fonctionnels pour assurer cette finalité » (Liu, 1998).

Dans l'analyse économique la gouvernance est souvent considérée comme l'ensemble des institutions permettant la coordination entre les agents. La coordination est ainsi « achevée à travers un set d'institutions que conjointement forment le système de gouvernance des institutions » et, dans ce cadre d'analyse, « marchés, hiérarchies, états, réseaux et associations représentent des modes distincts de gouvernance » (Hollingsworth et alii, 1994, p.5 et p.8).

La notion de gouvernance est introduite dans l'analyse des processus localisés par M.Storper et B.Harrison (1992) en tant que forme d'organisation inter-firmes dont les relations dépassent le champ du strictement marchand ; ces auteurs considèrent que l'« analyse des formes de coordination industrielle débouche sur celle de la gouvernance » et, dans une acception restrictive, la gouvernance est « une forme d'organisation inter-entreprises qui caractérisent

les relations de pouvoir, au-delà du marché ». En analysant les « régions qui gagnent », G.Benko et A.Lipietz (1995, p.298) soutiennent que le réseau représente « la dimension spatiale d'une forme de régulation des rapports entre unités productives » et la gouvernance apparaît comme « le mode de régulation de ces rapports, qui est en général la combinaison de différentes formes : hiérarchie, sous-traitance, partenariat, 'atmosphère', agences publiques ou parapubliques »; selon cette définition, l'action collective est façonnée par une forme complexe de gouvernance qui comprend des formes organisationnelles coopératives, des mécanismes institutionnels ainsi qu'une conjonction favorable d'éléments fusionnés dans l'atmosphère locale. De cette manière «émerge une acceptation large du concept de gouvernance : l'ensemble de modes de régulation entre le pur marché et la pur politique » (Benko et Lipietz, 1996, p.130).

Dans toutes ces définitions de la gouvernance nous trouvons quelques éléments en commun :

- des **composantes différenciées** (des agents) **qui sont proches ou qui font partie d'une même entité** (de type formel ou informel)
- un **processus d'ajustement** ou de « mise en compatibilité » des parties de l'ensemble
- la poursuite d'une **finalité** (formulation/résolution un problème) commune

La notion de gouvernance apparaît étroitement liée à celle de système et son application devient nécessaire et pertinente lorsqu'il s'agit d'analyser un ensemble dont les parties composantes conservent un degré élevé d'autonomie. La possibilité d'expliquer un processus d'ajustement au sein des systèmes ou ensembles complexes rend cette notion particulièrement adaptée aux structures économiques actuelles, très articulées, composées souvent d'une multiplicité d'agents interdépendants et autonomes. Il faut encore préciser quelle est la pertinence de cette notion dans le cadre des formes organisationnelles et institutionnelles locales.

Au cours de cette dernière décennie, un grand nombre de travaux a été consacré à l'analyse de la gouvernance : gouvernance d'entreprise, gouvernance des organismes (nationaux ou internationaux) gouvernance locale ou gouvernance sectorielle. Mais **existe-il toujours une forme de gouvernance** ou s'agit-il d'un processus se manifestant dans des conditions spécifiques ? Au niveau local, peut-il avoir un mode propre de gouvernance qui s'oppose aux formes plus générales de gouvernance ?

Nous pouvons affirmer tout territoire est caractérisé par une forme de régulation des comportements des agents (orientation des conduites des individus appartenant à un même

ensemble ou groupe social) et d'une forme de régulation des grandeurs macroéconomiques (niveau de salaires et des prix, niveau de production, monnaie et structure financière...) ; une étude de l'évolution longue du territoire pourrait en outre confirmer l'existence d'une « régime de régulation », c'est-à-dire d'une période dans laquelle les paramètres permettant de mesurer les grandeurs macroéconomiques apparaissent relativement stables.

En revanche, **les mécanismes de gouvernance ne sont pas forcément intégrés dans la représentation d'un territoire.**

La notion de gouvernance telle comme nous l'avons définie dans le paragraphe antérieur, fait référence à un mécanisme d'ajustement des parties d'un système ou d'un ensemble complexe. Et c'est précisément cette possibilité d'expliquer le processus d'ajustement au sein des systèmes ou ensembles complexes ce qui rend cette notion particulièrement adaptée aux actuelles structures économiques, très articulées, composées souvent d'une multiplicité d'agents interdépendants et autonomes. Néanmoins, un territoire ne possède pas nécessairement une forme propre de gouvernance : un territoire peut abriter une multiplicité d'entités et agents économiques autonomes qu'interagissent en respectant chacun les règles, usages, coutumes ou les cadres institutionnels propres sans pour autant montrer une forme de gouvernance conduisant à l'ajustement réciproque entre ces entités.

Contrairement à certaines approches qui ont eu une large diffusion ces dernières années, nous n'associons pas la notion de gouvernance à l'idée du partage du pouvoir entre les institutions - publiques et privées, formelles et informelles - qui représentent les différentes unités de l'ensemble (les firmes d'une *corporate*, les acteurs locaux dans une ville). Nous préférons attirer l'attention sur un autre élément de la gouvernance : le fait qu'il s'agit d'un **ajustement des comportements entre des entités (les parties de l'ensemble) qui sont fondamentalement autonomes** et qui se trouvent à interagir et à partager des finalités communes sans d'autres mécanismes coercitifs. Dans ce sens, la gouvernance ne peut pas correspondre au dessein d'une loi ou d'un contrat : son efficacité est le résultat de la volonté des parties de conclure un processus d'ajustement mutuel en définissant des règles et des procédures ; ce processus d'ajustement comporte comme tâches majeures l'articulation des systèmes de décisions public et privé ainsi que l'élaboration de stratégies d'ensemble, de type organisationnel ou institutionnel.

Avant de poursuivre notre réflexion sur les SPL et la trajectoire des territoires, nous rappelons brièvement les trait principaux de la proposition théorique générale développée dans cette première partie :

1. Les SPL constituent une forme particulière d'organisation spatiale de la production ; les éléments distinctifs des SPL peuvent se reconduire aux propriétés générales des systèmes
2. L'existence d'un système apparaît étroitement liée à la capacité des agents locaux à élaborer des stratégies organisationnelles et institutionnelles pour répondre aux divers changements qui interviennent dans le contexte et aux nouvelles conditions de production ou d'échange qu'ils peuvent entraîner
3. La gouvernance définit le processus d'ajustement des comportements entre des entités (les parties d'un ensemble) qui sont fondamentalement autonomes et qui se trouvent à interagir et à partager des finalités communes sans d'autres mécanismes coercitifs ; la gouvernance ne peut pas correspondre au dessin d'une loi ou d'un contrat : son efficacité est le résultat de la volonté des parties de conclure un processus d'ajustement mutuel. La gouvernance dans un système de production attaché à un territoire suppose l'articulation des systèmes de décisions public et privé ainsi que l'élaboration de stratégies d'ensemble, de type organisationnel ou institutionnel.

La présence d'une dynamique productive locale et la contribution des agents locaux à la définition de la trajectoire du territoire sont alors indissociables des mécanismes de gouvernance locale et, en particulier, de l'élaboration de stratégies destinées à assurer la cohérence entre le système et les différents contextes.

3 - Le contexte et la structuration du système : le rôle de la flexibilité

Les changements qui interviennent dans le contexte de référence et l'articulation du système autour des exigences de ce contexte peuvent être considérés comme les facteurs de structuration d'un système. Certains systèmes se structurent par rapport aux exigences émanant des modes de production et d'échange dominants ; d'autres systèmes, en revanche, définissent leurs structures en fonction d'objectifs ou stratégies collectives propres, différents de l'adaptation aux modes de production et d'échange dominants. Dans tous les cas, la structuration du système est une fonction des stratégies menées collectivement dans un contexte particulier et des comportements des différentes parties du SPL qui opèrent de manière cohérente avec cette stratégie. Il ne s'agit pas alors d'une adaptation au contexte mais d'une adaptation - voir une mise en compatibilité - avec les objectifs et les stratégies du système.

Les travaux consacrés aux formes localisées de production - districts, milieux, SPL - ont souvent mis l'accent sur la flexibilité de ces formes organisationnelles et sur leur réactivité face aux exigences des marchés ; la division du travail et le partage du processus de production entre firmes spécialisées rendent ces systèmes locaux très adaptés à un contexte caractérisé par la fluctuation, de la quantité et de la variété, de la demande.

Or, si la flexibilité a représenté - et continue probablement à représenter - un facteur de compétitivité pour les firmes et un facteur capable de structurer un système, nous pourrions envisager que d'autres éléments propres au contexte des années 1990 peuvent agir en tant que facteurs déterminants et de la compétitivité et de la structure d'un système. Nous pensons par exemple au rôle des nouvelles technologies, à la multiplication des moyens de transports, à la déréglementation des économies et, de manière plus générale, aux conséquences de l'élargissement des espaces économiques qui comporte une simplification des échanges et une mobilité accrue des facteurs de production.

Nous analyserons alors les mécanismes de structuration des SPL, le rôle de la flexibilité et la présence de nouveaux facteurs pouvant agir en tant que facteurs structurants.

L'exemple de la production flexible

Nous savons que les différentes phases du capitalisme en occident sont accompagnées par des profonds changements dans les modes de production et d'échange. La crise pétrolière, l'augmentation du prix des matières premières, la fluctuation de la demande caractérisaient le contexte économique des années 1970 ; ces facteurs ont encouragé la recherche de flexibilité et le déploiement de systèmes de production flexibles.

Différentes approches théoriques - en économie industrielle comme en économie spatiale - mettent alors l'accent sur la flexibilité des formes spatialisées d'organisation de la production. La nécessité de mettre en place des systèmes de production flexibles pour faire face au contexte des années 1970 explique en grande partie le développement de systèmes articulés selon une logique de spécialisation flexible (Piore et Sabel, 1984) et la réactivité face à ces exigences semble justifier la performance de certains systèmes, tels les districts industriels italiens (Becattini 1979 ; Benko et Lipietz, 1992).

La restructuration des espaces productifs entamée dans cette période apparaît, en effet, étroitement liée à la recherche de flexibilité. La grande entreprise a répondu à cette exigence à travers les processus d'externalisation et de délocalisation ; parallèlement, les systèmes de production localisés, fondés notamment sur des PME, apparaissent comme une alternative aux rigidités de la grande entreprise, en raison des formes spécifiques de division du travail entre les firmes locales. Une grande partie des SPL cités dans la littérature et souvent montrés

comme exemple d'organisation de la production de type post-fordiste, est représentée par des systèmes qui ont su répondre aux nouvelles exigences du capitalisme, en s'organisant de manière cohérente avec les impératifs des modes de production dominants.

Les auteurs qui ont étudié la forme organisationnelle propre aux réseaux d'entreprises localisés des districts industriels - des *clusters* ou grappes de firmes - décrivent cette combinaison de spécialisation et de flexibilité - la « spécialisation flexible » (Piore et Sabel, 1984) - comme une nouvelle forme de production post-fordiste et, plus largement, comme un exemple d'un nouveau régime d'accumulation de capital. La flexibilité technologique et organisationnelle facilite la division du travail et permet que chaque entreprise se spécialise dans une étape du processus de production ; les machines flexibles (parfois de petites machines à contrôle numérique, destinées à la réalisation d'un ou plusieurs procès déterminés) et les travailleurs spécialisés, constituent les ressources fondamentales pour produire des biens, souvent des niches, dans un processus où la conception n'est pas séparée de la réalisation. La technologie utilisée permet de se spécialiser dans des processus productifs courts, susceptibles d'être modifiés et adaptés selon les fluctuations de la demande.

L'importance de la flexibilité varie selon que les systèmes se consacrent à des **productions traditionnelles** ou à des **productions à forte valeur ajoutée** ou contenu technologique. Les productions traditionnelles - comme la production textile et mécanique - trouvent dans l'organisation flexible un élément de compétitivité. La valeur ajoutée dans le contenu des produits étant très faible, ces systèmes cherchent à tirer des avantages de l'organisation de la production et, en particulier, de la diminution des coûts de production grâce à la flexibilité organisationnelle et technologique.

L'importance de la flexibilité dépend également des différentes **phases ou périodes** du capitalisme. La recherche de flexibilité caractérise le contexte des années 1970 et conduit certains systèmes à se structurer selon cette exigence. Il s'agit alors de savoir si la flexibilité constitue une exigence du contexte et un facteur de compétitivité pour les firmes et de comprendre dans quelle mesure elle participe à la structuration d'un SPL.

Au-delà de la flexibilité

L'adaptation des ressources locales aux exigences de flexibilité ne constitue pas le seul facteur structurant d'un système de production. En effet, la flexibilité, qui a largement contribué à définir plusieurs SPL, ne constitue pas la seule exigence provenant du contexte. Les systèmes qui cherchent à s'adapter aux logiques dominantes peuvent être appelés à répondre à d'autres impératifs, selon leur degré d'insertion dans l'économie internationale, les secteurs d'activité, ou encore, les différentes périodes ou phases de l'économie.

Par ailleurs, il peut exister des systèmes qui définissent leur structure par rapport à d'autres objectifs, différents de l'adéquation aux logiques dominantes ; ces systèmes définiront leur structure par rapport à d'autres impératifs, comme par exemple les exigences (un produit, un service) des consommateurs situés à proximité, des contraintes légales (des producteurs devant obtenir un produit homogène pour avoir une certification de qualité) ou des contraintes non-marchandes (meilleure utilisation des ressources naturelles).

La structuration d'un système dépendra alors de plusieurs conditions et facteurs :

- si le système est inséré dans l'économie internationale il aura une forte tendance à se structurer à partir des exigences des logiques dominantes ; le système peut réussir son adaptation et être ainsi fonctionnel au mode dominant, ou il peut échouer son processus d'adaptation et apparaître ainsi inadéquat et peu compétitif selon les nouveaux critères
- si le degré d'insertion du système est faible, le système se structure par rapport à d'autres facteurs (d'ordre local, régional ou interne aux firmes du système) ; encore, deux situations sont possibles : le système n'est pas adapté aux logiques dominantes ou le système, bien que structuré selon d'autres critères, apparaît cohérent et fonctionnel à ces logiques

L'objectif de cette recherche est d'analyser l'évolution de SPL qui montrent un fort degré d'insertion dans l'économie internationale et qui ont alors comme contexte de référence les modes dominants de production et, plus généralement, d'organisation des activités économiques ; nous nous intéresserons alors à la structuration des systèmes par rapport aux principaux changements qui interviennent dans ce contexte.

Plusieurs facteurs de changement caractérisent le contexte des années 1990 ; parmi les plus importants nous distinguons les avancées technologiques en matière d'information et de communication, la multiplication des transports et la plus faible incidence du coût de transports dans la valeur des produits, la déréglementation des économies (déréglementation de certains secteurs, du marché de travail, des échanges...) ainsi que des facteurs qui apparaissent étroitement liés à ces trois premiers facteurs, comme la multiplication des échanges et la mobilité des facteurs de production. Ces facteurs peuvent entraîner de profonds changements et impulser une nouvelle structuration ou restructuration des SPL.

Nous avons affirmé que le contexte des années 1970 explique en grande partie l'intérêt pour l'organisation spatiale de la production et pour la spécialisation flexible qui caractérise

souvent le mode de production des systèmes de production de type local (Piore et Sabel, 1984). Nous avons alors évoqué différentes approches qui tiennent compte de la capacité des systèmes locaux à donner une réponse aux exigences de flexibilité, de réduction de stocks (d'inputs et de produits finis) et de variété des produits. Si le contexte des années 1970 a pu avoir une incidence sur l'organisation et la performance des SPL, les nouveaux éléments associés au contexte récent pourraient bien influencer l'actuelle organisation de la production et expliquer en partie les performances, positives ou non, des SPL.

Dans quelle mesure ces facteurs peuvent entraîner des changements au sein des SPL et quelles catégories de stratégies sont privilégiées par les firmes locales ? Dans ce nouveau contexte, la flexibilité, représente-t-elle une réponse adéquate et un facteur de compétitivité ? Et plus profondément, dans un contexte fait de nouvelles technologies, de déréglementation et simplification des échanges, de mobilité des facteurs ...la flexibilité, peut-elle constituer un avantage comparatif ou, en revanche, est-elle devenue un « acquis », un facteur courant qui caractérise petites comme grandes entreprises, systèmes locaux et multinationales, secteurs avancés et secteurs traditionnels ?

4 - Les SPL des années 1970 aux années 1990 : facteurs de changement et stratégies

Afin de déceler les nouveaux facteurs capables d'impulser une restructuration des SPL et de vérifier le rôle qui joue la flexibilité au sein de ces systèmes, nous proposons d'étudier la dynamique des SPL à partir du schéma analytique décrit dans le premier paragraphe ; ce schéma comporte une identification des facteurs de changement, d'une part, et des stratégies mises en place par les agents locaux, de l'autre.

Les indicateurs qui permettront de mesurer l'importance des ces changements pour les firmes locales peuvent se regrouper autour des cinq facteurs évoqués :

- Les **technologies** : évolution technologique de la filière (technologies appliquées à la conception et à la production), adoption de ces nouveaux équipements, adoption des technologies développées localement, informatisation (activités administratives et de production, coordination verticale et horizontale, à l'intérieur de la firme et entre firmes), utilisation TIC (Internet et Intranet, autres).
- Les **transports** : réduction coût des transports sur le coût de production, augmentation volume inputs provenant de l'étranger et des autres régions du

pays, augmentation des déplacements pour activités de production et commerciales

- La **déréglementation** : firmes concernées par la déréglementation ou la nouvelle réglementation du propre secteur, déréglementation du marché de travail et augmentation de la flexibilité de l'emploi (contrats particuliers) ou de la gestion de l'emploi (horaires, temps de travail)

Ces trois sources de changements sont étroitement liées à deux autres éléments susceptibles d'entraîner de profonds changements au sein d'un système de production de type local : la simplification des échanges - de ressources productives, de produits finis - et la mobilité accrue des facteurs de la production ; ces deux éléments pourraient comporter une réorganisation de la firme, en mettant en cause leur ancrage territorial ou, de manière plus générale, le caractère local du système productif. Nous pouvons alors ajouter des indicateurs permettant d'évaluer les changements associés à l'élargissement des espaces économiques :

- La **simplification des échanges** : augmentation volumes inputs provenant de l'étranger ou d'autres régions du pays, augmentation volume exportations, augmentation volume exportations destinées à de nouveaux marchés
- L'**augmentation de la mobilité des facteurs** : délocalisation production (vers d'autres régions du pays, à l'étranger), implantation firmes nationales ou étrangères dans le territoire, augmentation mobilité du personnel (déplacements résidents locaux vers d'autres zones d'emploi et des résidents des autres zones vers le SPL)

Ces changements peuvent être suivis par différentes stratégies organisationnelles visant la flexibilité du système, l'information et la connaissance produite ou circulante au sein de la firme et du système, l'autonomie décisionnelle ou l'organisation en réseau. Le SPL peut aussi mettre en place de nouvelles stratégies institutionnelles concernant les politiques de promotion (du produit, du territoire) et de commercialisation au niveau de système, de nouveaux acteurs ou de nouveaux rôles au sein du système (comme les associations ou d'autres structures collectives). Les stratégies des firmes locales peuvent alors s'appuyer sur un ou plusieurs facteurs :

- Stratégies organisationnelles visant l'intensification du **degré de flexibilité** : fragmentation et articulation du SPL, gestion flexible des matériaux (quantité de matériel circulant, délais de livraison des inputs et des outputs)
- Stratégies organisationnelles visant l'intensification de l'**information inter-firme** et **intra-firme** : augmentation volume information transmise (horizontale,

verticale), codification de l'information (horizontale, verticale), prescription modalités de production, prescription normes qualité, partage information sur équipements, méthodes ou techniques de production, partage information sur les marchés.

- Stratégies organisationnelles visant l'intensification de l'**autonomie décisionnelle**, à l'intérieur de la firme (personnel technique et administratif) et entre les firmes (décisions des sous-traitants concernant l'exécution et la qualité)
- Stratégies organisationnelles visant l'intensification de l'**apprentissage et de la connaissance** : qualification du personnel, formation in situ, formations collectives (au niveau du système), liens avec les centres de recherche
- Stratégies organisationnelles visant le renforcement de l'**organisation résiliable** : augmentation nombre d'entreprises qui entretiennent des liens marchands et non marchands, augmentation nombre de firmes qui participent à une structure collective
- Stratégies institutionnelles visant la structure et le fonctionnement du système et l'accroissement de la **densité institutionnelle** : présence de nouveaux acteurs ou nouveaux rôles au sein du système, nouveaux mécanismes de régulation des marchés des facteurs ou des activités liées aux sciences et aux techniques.
- Stratégies institutionnelles visant les **relations entre le système et l'extérieur** : intervention des pouvoirs publics et des structures collectives, activités de promotion (du produit, du territoire), de soutien financier, d'intensification de l'information à l'intérieur du système ou entre le système et l'extérieur

Nous présenterons brièvement les résultats d'une enquête conduite dans différents SPL et qui vise à identifier la corrélation entre les changements qui interviennent dans les années 1990 et les stratégies qu'ils inspirent ; nous analyserons notamment la dynamique des SPL de trois filières différentes (2 SPL de la filière agroalimentaire, 4 de la mécanique et 4 du textile) situés dans les régions du Centre et du Nord de l'Italie. La base de données relative aux facteurs de changement et aux stratégies a été construite à partir d'une enquête de terrain, comprenant notamment un questionnaire adressé à 800 entreprises, réalisée en 2001 ; des données complémentaires proviennent du dernier rapport de la Banque d'Italie sur le développement local (2001) .

Nous avons analysé les principaux facteurs de changement associés au contexte des années 1990, tels comme ils sont perçus par l'ensemble des firmes des SPL étudiés. Nous analyserons ensuite les différentes stratégies, de type organisationnel et institutionnel, mises en place par les firmes locales ; il s'agit ainsi de déceler les liens éventuels qu'il peut exister entre les caractéristiques particulières du contexte, les changements qu'elles peuvent entraîner

et les stratégies des firmes, le but final étant d'interpréter l'organisation et les performances actuelles des SPL à la lumière de cette relation contexte/stratégie.

L'analyse factorielle des données concernant les facteurs de changement et les stratégies (annexes I et II) permet de mettre en évidence les variables qui présentent une plus forte intensité et celles dont la valeur apparaît peu significative. A partir de cette première élaboration des données nous pouvons repérer les corrélations significatives entre les variables. Il s'agit alors de savoir dans quelle mesure les différents facteurs de changement analysés sont corrélés aux stratégies mises en place par les firmes des SPL.

Afin de réduire le nombre de variables analysées et mettre en évidence les caractéristiques principales des deux séries de données nous définirons des variables théoriques à partir des variables réelles étudiées. Ces variables synthétiques ont été construites grâce à l'addition des réponses positives aux questions de l'enquête. Cette manipulation nous permet de travailler avec une série de 14 variables décrivant les facteurs de changement et une série de 14 variables relatives aux stratégies des firmes locales.

La première des stratégies analysées concerne la **flexibilité** et ses trois facettes : la fragmentation du système de production, la gestion des quantités de matériaux et la gestion des délais.

Nous constatons premièrement que toutes les paires sont corrélées positivement, ce qui montre qu'il existe un renforcement de la flexibilité parmi les entreprises qui se déclarent concernées par l'évolution du contexte. Néanmoins, il existe des différences importantes entre les trois facettes de la flexibilité. Ce nouveau contexte entraîne un renforcement de la flexibilité, notamment en termes de gestion des flux de matériaux. Nous observons une corrélation forte entre des facteurs de changement tels que la déréglementation du secteur productif, la simplification des échanges et l'augmentation de la mobilité, d'une part, et la flexibilité du système productif, de l'autre.

L'intensification de l'**information** produite et circulante à l'intérieur de l'entreprise et entre les entreprises du système montre des coefficients de corrélation plus faibles. Les valeurs les plus élevées concernent le transfert d'information de type horizontal, intrafirme ou interfirme, principalement les valeurs mesurant la relation entre l'élargissement des espaces (simplification des échanges, mobilité des facteurs de production) et l'intensification de l'information.

En revanche, l'information de type vertical montre des coefficients très faibles, voir négatifs dans certains cas. La corrélation reste relativement importante entre ce type d'information et les variables mesurant l'élargissement des espaces économiques.

L'intensification de l'**autonomie** des agents, dans les rapports de subordination au sein de la firme et dans les rapports interfirmes, apparaît fortement corrélée avec les facteurs de changement analysés. Ces valeurs sont particulièrement élevées dans les relations entre l'autonomie, d'une part, et l'élargissement des espaces de l'autre. Nous remarquons, en outre, que l'autonomie des agents à l'intérieur de la firme présente des valeurs légèrement plus élevées que l'autonomie entre les firmes (variable que, nous le rappelons, tient compte de l'autonomie décisionnelle entre firmes qui se partagent le processus de production, et des décisions concernant l'exécution et la qualité).

La **connaissance** constitue, avec la flexibilité dans la gestion des flux de matériaux et l'autonomie des agents, les principaux éléments intervenant dans la stratégie des firmes ; elle apparaît fortement corrélée aux facteurs de changement décrits plus en haut.

La corrélation entre les facteurs de changement analysés et les variables caractérisant l'importance de la connaissance pour les firmes des SPL (formation sur place, formation antérieure, mise en place de formations au niveau du système, liens avec des centres de recherche) montre des valeurs supérieures à la moyenne, à exception des équipements technologiques dont le coefficient de corrélation, même si positif, présente une valeur plus faible.

La corrélation entre les facteurs de changement et les **réseaux** est dans tout le cas positive ; néanmoins, le renforcement des réseaux comme stratégie pour faire face aux caractéristiques du nouveau contexte, ne montre pas des valeurs particulièrement élevées. L'intensification des liens de type résiliaire, souvent évoquée dans la littérature et que nous avons retenu comme l'une des stratégies possibles des SPL, semble alors être un facteur moins significatif que la flexibilité dans la gestion des flux de matériaux, l'autonomie des agents et la connaissance. Nous devons, cependant, souligner que l'échantillon analysé est formé par des firmes de SPL traditionnellement réputés, et dans la littérature et dans les analyses appliquées, pour avoir une structure et un fonctionnement de type résiliaire. Le faible renforcement des caractéristiques résiliantes des SPL ne doit pas alors être interprété comme une perte ou un amoindrissement du rôle des réseaux sociaux et productifs propres au système ; néanmoins, il indique que l'action en réseau n'apparaît pas aujourd'hui comme un élément fondamental de la stratégie des firmes.

Un constat différent émerge des coefficients de corrélation entre les facteurs de changement et l'**intensité institutionnelle** ; en outre, des valeurs fort différentes distinguent les coefficients relatifs au rôle des institutions locales au sein du système et au rôle des institutions dans les relations entre le système et l'extérieur.

Des valeurs négatives sont associées à la relation entre les différents facteurs de changement et l'activité des institutions au sein du système, c'est-à-dire l'activité destinée à favoriser les

liens entre les firmes, la mise en œuvre de formes de régulation adaptées au système et, plus largement, le fonctionnement interne.

En revanche, des valeurs de signe positif caractérisent les relations entre les facteurs de changement et le rôle des institutions dans le contact entre le système et l'extérieur. L'importance de l'action des pouvoirs publics en tant qu'interface est moyennement corrélée avec les changements analysés ; des valeurs légèrement plus élevées sont associées à l'action des structures collectives (la variable ASSOC dans le tableau), avec quelques valeurs très importantes pour le lien entre les structures collectives et l'utilisation des nouvelles technologies de communication, l'augmentation des transports, de la mobilité du personnel et des échanges.

Le même constat fait à propos d'un éventuel affaiblissement des réseaux peut être fait pour l'intensité institutionnelle. En effet, nous travaillons ici avec des firmes appartenant à des SPL caractérisés par une forte densité institutionnelle ; le fait qu'aujourd'hui les firmes ne considèrent pas le renforcement des institutions locales comme un élément prioritaire dans la élaboration des stratégies n'indique pas un affaiblissement du rôle des institutions dans le fonctionnement interne du système. Cependant, il apparaît évident que les stratégies des firmes reposent principalement sur les aspects organisationnels et que les institutions locales apparaissent plus concernées par les activités d'interface avec l'extérieur que par leur action au sein du système.

5 - Les SPL et la trajectoire des territoires : continuité ou rupture ?

L'analyse factorielle conduite dans la partie précédente a mis en évidence que les stratégies des firmes reposent partiellement sur la flexibilité ainsi que sur d'autres facteurs complémentaires, comme l'information et la connaissance. Après avoir exploré individuellement les composantes des SPL nous voyons que ces stratégies se reflètent de manière différente selon les SPL et que, finalement, la forme et le fonctionnement d'un SPL dépend d'une multiplicité de facteurs, certains liés aux caractéristiques de la filière, d'autres aux caractéristiques du milieu.

Pour conclure ce travail nous analyserons alors les différents SPL, en proposant une typologie des systèmes selon les stratégies choisies et la trajectoire qu'elles contribuent à dessiner ; nous présenterons finalement une description des traits communs qui distinguent les SPL.

La flexibilité continue à caractériser les SPL mais, comme nous avons souligné précédemment, elle n'est pas associée à la fragmentation du système productif mais à la

gestion des flux de matériaux. En outre, cette forme de flexibilité ne constitue pas le seul élément de la stratégie des firmes ; la stratégie repose aussi sur d'autres facteurs, comme la connaissance et l'autonomie décisionnelle des agents.

Si nous observons l'ensemble de données concernant les stratégies des firmes à la lumière des dynamiques précédentes de ces SPL, nous pouvons identifier trois groupes de systèmes, qui à échelles différentes supposent une continuité ou une rupture par rapport aux propriétés des SPL décrites par les différentes approches théoriques.

Nous pouvons alors distinguer trois groupes :

1. Des réseaux d'entreprises, avec de firmes de taille moyenne ou petite, qui entretiennent des relations étroites, principalement dans le domaine de la production, et dont les structures sont interdépendantes.
2. Des réseaux d'entreprises liées principalement par les activités de commercialisation, avec des systèmes de production peu interdépendants
3. De formes de coopération entre firmes dont l'ancrage territorial repose principalement sur les avantages proposés par le territoire et ces ressources ; les firmes, qui entretiennent des relations dans le domaine de la production, ne constituent pas forcément une structure de type résiliaire et systémique

Le **premier groupe** correspond notamment aux SPL des filières textile et mécanique ; ces systèmes représentent la continuité des SPL, tel comme ils ont été décrits par les différentes approches théoriques. Les firmes - normalement, des PME - partagent plusieurs étapes du processus de production et il existe d'intenses flux de matériaux et d'information au sein du système. Les traits distinctifs de ces SPL sont synthétisés dans la figure ci-dessous.

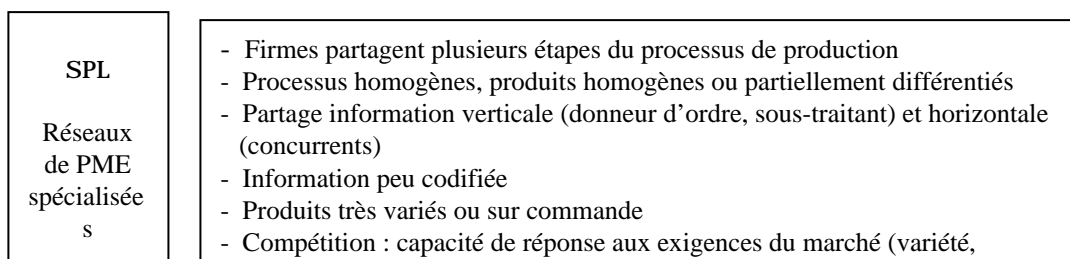


Figure 2 - Réseaux de firmes spécialisés qui partagent le processus de production

Il s'agit dans la plupart des cas d'ensembles productifs formés par des firmes qui sont nées comme des petits ateliers de production, normalement dans l'immédiate après-guerre, et qui

ont su profiter de l'automatisation des processus de production qui a eu lieu dès la fin des années 1960 ; les avancées technologiques ont permis à ces firmes-ateliers de se spécialiser dans une étape particulière du processus de production, en contribuant ainsi à la fragmentation du système de production qui se met en place dans la deuxième moitié des années 1970.

La compétitivité de ces systèmes - fortement accrue en raison de la flexibilité, la division du travail et le partage du processus de production - est également influencée par le processus d'internationalisation des PME qui se vérifie dans les années 1980. Les bonnes performances de ces systèmes sont alors le résultat et de la production flexible et d'un processus d'internationalisation qui permet aux firmes locales de placer une grande partie de la propre production (jusqu'à 70% dans quelques SPL) à l'étranger.

Les années 1990 signent la fin de l'expansion des firmes et la maturité de ces systèmes. Cela peut se relier aux changements intervenus dans les conditions qui sont à la base des avantages compétitifs de ces systèmes : les avantages obtenus grâce à la flexibilité et à l'internationalisation des firmes. L'évolution technologique de la filière est en général assez faible et les firmes ne connaissent pas le sursaut technologique qu'elles ont connu dans les années 1970 et qui les a permis d'obtenir des avantages par rapport à la grande entreprise caractérisée alors par une organisation rigide et une production de masse. Par ailleurs, l'expansion dans les marchés internationaux semble arrêtée depuis la moitié des années 1990 ; les raisons de cet arrêt doivent être cherchées du côté de la demande : ces SPL se spécialisent généralement dans la production de biens de niche ou de qualité assez élevée qui connaissent une saturation rapide et, en outre, la demande internationale de ce type de biens a connu une flexion importante au cours de ces dernières années.

Ces SPL et les territoires qui les contiennent ne sont pas pour autant dans une phase de déclin. Les firmes gardent leurs parts de marché (grâce notamment à la qualité et à la variété des produits offerts), le nombre d'emploi dans le système et les chiffres d'affaires des firmes restent stables. Néanmoins, si les conditions du contexte des années 1970 et 1980 (évolution technologique et accès à de nouveaux marchés) ont donné à ces PME la possibilité d'obtenir d'importants avantages par rapport à la grande entreprise et à la production de masse, le contexte des années 1990 n'entraîne pas des changements ou de nouvelles occasions pour les systèmes productifs de ces territoires.

Le **deuxième groupe** comprend notamment les firmes de la filière agroalimentaire et quelques firmes de la filière textile. Dans ces cas, les relations entre les firmes visent principalement les activités de commercialisation et leurs systèmes de production sont peu interdépendants. Ces SPL, loin de représenter une rupture par rapport aux systèmes traditionnels, révèlent toute la diversité de ces systèmes. Ainsi, de la même manière que les firmes peuvent interagir pour répondre aux exigences de la demande et partager ainsi le

processus de production, elles peuvent partager un ensemble de ressources (humaines, matérielles, organisationnelles) afin de commercialiser leurs produits.

Ce type de système semble contredire quelques-unes des propositions théoriques concernant les SPL, en particulier celles sur les formes d'action collective et la division du travail. L'interaction entre les firmes répond, dans la plupart des cas, à des objectifs de production et la division du travail entre des firmes spécialisées dans une étape du processus constitue en effet un facteur qui conduit les firmes à interagir, en formant des réseaux. Or, le partage des différentes étapes du processus de production ne constitue pas le seul motif expliquant la formation des réseaux et l'organisation spatiale des unités productives de type systémique. La formation d'un système peut alors obéir à de multiples facteurs, comme la nécessité d'agir de manière conjointe pour imposer un produit particulier ou négocier collectivement les conditions d'échange.

La formation de systèmes à partir des activités commerciales communes n'est pas sans rapport avec la phase actuelle du système capitaliste ; si pendant quelques décennies les performances des firmes productrices semblaient fortement liées à l'optimisation de la production (« dégraissage » de la firme, implantation dans des régions ou des pays disposant de systèmes de production flexibles et à moindre coût, qui permettent d'accroître les marges de bénéfice), la croissance des rendements de la firme semble de plus en plus reposer sur l'optimisation des activités commerciales (marketing, services au client...).

Les SPL de l'agroalimentaire pourraient alors constituer un exemple de système formé en fonction des nécessités et des stratégies collectives concernant les activités commerciales ; cet exemple pourrait devancer d'autres cas similaires d'unités productives dont l'organisation commune dans un espace précis répond à des objectifs différents du partage du processus de production. La figure 3 synthétise les principales caractéristiques de ces systèmes.

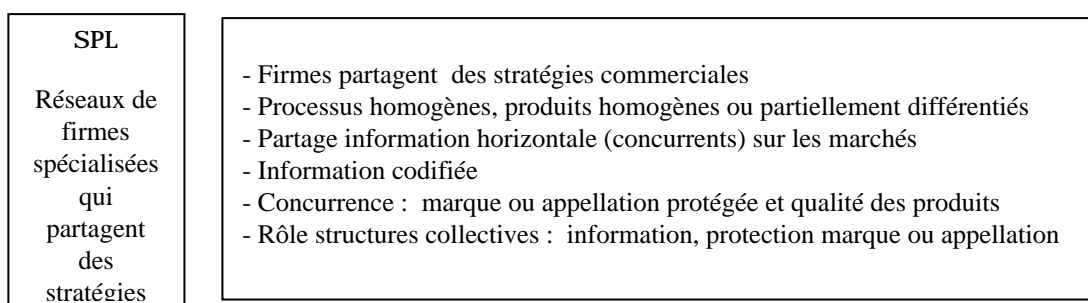


Figure 3 - Réseau de firmes spécialisées qui partagent des stratégies commerciales

Si nous regardons les différentes dynamiques qui se sont succédées dans les territoires concernés nous pouvons constater que dans les années 1970 ces ensembles productifs étaient

caractérisés par des firmes de très petite taille, qui n'ont pas connu à l'époque le sursaut technologique du premier groupe de SPL analysé. Les firmes n'ont pas profité d'importantes avancées technologiques en matière d'automatisation et les caractéristiques du processus de production - continue et favorisant les grandes quantités - ont alors empêché toute fragmentation ou partage du processus de production.

Ces systèmes connaissent, en revanche, une forte évolution technologique au cours des années 1990, notamment grâce à des équipements capables d'augmenter le rythme et la quantité de biens produits. Cela a eu deux effets majeurs sur le système : d'une part, ces équipements favorisent l'augmentation de la taille moyenne des firmes et, d'autre part, le coût plus élevé de ces nouveaux équipements, inaccessibles aux PME, réduit l'homogénéité du système productif et la symétrie du réseau des firmes. Ces éléments encouragent une division entre deux catégories de producteurs : les entreprises plus grandes, qui disposent des dernières avancées technologiques et qui continuent à accroître les quantités produites et les parts de marché, et les petites unités, caractérisées par un processus de production de type artisanal et spécialisées dans des produits traditionnels.

Le **troisième groupe** est formé par des entreprises qui montrent un fort niveau de coopération, principalement en ce qui concerne le processus de production ; il s'agit notamment de firmes qui partagent le processus de production, des informations et des connaissances, ce qui permet normalement d'obtenir des externalités et des avantages mutuels de la coopération. Les firmes ne forment pas, cependant, un système ; en effet, dans ce cas particulier, il n'existe pas un ensemble productif formé par des unités autonomes, capables de mettre en place des stratégies collectives et de poursuivre ainsi des objectifs communs. Cette forme de coopération interfirmes se rapproche plus à celle décrite dans par l'économie industrielle et qui met l'accent sur les effets de la coopération, plus ou moins formalisée, entre des firmes appartenant à une même industrie. Si enracinement local existe, il est dans ce cas dû aux avantages fournis par le territoire et par les ressources locales (naturelles, humaines et organisationnelles).

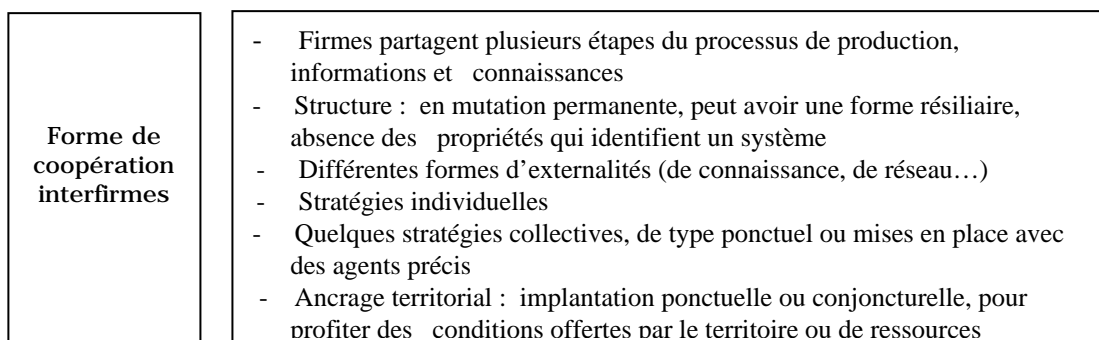


Figure 4 - Formes de coopération interfirmes

Dans ce cas particulier il n'est pas possible de parler de dynamique au niveau du système ni de l'éventuelle incidence des stratégies des agents sur la trajectoire du territoire. Quelle que soit la raison - perte des conditions qui assurent une forme de gouvernance local, divergences entre les finalités des agents ou, plus profondément, déstructuration des systèmes - il est indéniable que dans ces cas particuliers il n'existe pas une dynamique locale mais des dynamiques des firmes ou de groupes de firmes.

Conclusion

A travers l'analyse des données provenant d'une enquête de terrain conduite dans différents SPL nous avons mis en évidence les principaux facteurs de changement ainsi que les stratégies privilégiées par les agents locaux, en cherchant en particulier à déceler quel est le rôle de la flexibilité dans la structuration et la performance de ces SPL. Nous avons ainsi constaté que, dans ces SPL, la fragmentation du système ne fait pas partie des éléments principaux des stratégies et que, en revanche, la gestion flexible des flux de matériaux est considérée comme une partie fondamentale de ces stratégies. Dans tous les cas, les stratégies des firmes locales apparaissent plus articulées que celles décrites dans les travaux sur la spécialisation flexible ; elles reposent en effet sur une multiplicité de facteurs : la flexibilité dans la gestion des flux, l'intensification de l'autonomie des agents et de la connaissance.

L'analyse de ces facteurs de changement et des stratégies nous a permis d'identifier trois dynamiques principales. La première dynamique correspond, dans ces grandes lignes, au SPL traditionnel. La deuxième dynamique apparaît particulièrement intéressante ; elle caractérise des firmes organisées en réseau, qui montrent un fort degré de coopération et d'interdépendance et qui, à différence de la dynamique précédente, partagent des stratégies collectives concernant les activités de commercialisation (et non celles de production). Sans vouloir réfuter les propositions concernant la division du travail entre les firmes locales comme caractéristique principale des SPL, cette dynamique montre qu'il existe d'autres éléments qui peuvent conduire les agents locaux à interagir, à définir des stratégies collectives et, ainsi, à consolider un SPL. La troisième dynamique concerne les formes de coopération, formelle ou informelle, entre firmes qui interagissent sans pour autant former un SPL ; les stratégies collectives sont de type ponctuel et l'ancrage territorial des firmes, s'il existe, repose sur les avantages spécifiques du milieu.

Nous avons finalement analysé les liens entre les différentes dynamiques et les trajectoires territoriales qu'elles contribuent à définir. Nous avons alors remarqué que la capacité de réponse aux exigences du contexte des années 1970 explique en partie la consolidation et la performance de certaines formes localisées de production, spécialisées et flexibles.

Aujourd'hui, dans un contexte caractérisé par les nouvelles technologies, la multiplication des transports, la déréglementation des économies et l'élargissement des espaces économiques, différentes voies sont empruntées par les firmes locales. Certains groupes de firmes privilégient la coopération ponctuelle, en profitant des avantages d'un territoire sans pour autant intégrer au sein de l'organisation les éléments propres à ce territoire et sans engendrer une dynamique productive locale. D'autres groupes de firmes adoptent des stratégies collectives afin de favoriser la fluidité des échanges (entre les firmes et au sein de chaque firme), en misant principalement sur la gestion flexible des flux, l'autonomie des agents et la connaissance. Ces stratégies collectives peuvent concerner la production ou, dans certains cas, la commercialisation d'un produit et cela montre la variété de facteurs qui peuvent contribuer à structurer un système.

Au-delà de ces divergences entre les systèmes qui privilégient des stratégies collectives en aval ou en amont, ce qui nous semble essentiel dans cette analyse c'est que la capacité à mettre en place des stratégies collectives traduit la présence d'une forme locale de gouvernance. La possibilité de réagir de manière collective aux divers changements fait alors la différence entre une dynamique de production localisée et une rente de situation territoriale.

ANNEXE I

FACTEURS DE CHANGEMENTS

Les facteurs de changement : variables		Intensité (rang sur le total des facteurs)			
		Total SPL	Agro- alimentair e	Mécaniqu e	Textile
évolution technologique de la filière	technologies applicables à la conception				
	technologies applicables à la production		4 +		
adoption nouveaux équipements disponibles sur le marché	appliqués à la conception				
	appliqués à la production		2 +		
adoption équipements développés par firmes locales					3 +
informatisation	activités administratives	1 +			1 +
	activités de production	2 +		2 +	
	de coordination verticale intrafirme			4 +	4 -
	de coordination horizontale intrafirme			1 +	2 -
	de coordination verticale interfirme	4 +		3 +	
utilisation TIC : Internet (messagerie/recherche et diffusion information), Intranet, autre	de coordination horizontale interfirme		1 +		3 -
	Internet pour production				
	Internet pour commercialisation	3 +		5 +	
	Intranet	3 -	3 -		
firmes concernées par diminution coût transport sur valeur produit					
augmentation volume inputs transportés	utilisation TIC hors Internet	1 -	1 -		1 -
	matières premières		5 +		
augmentation déplacements personnel	semi-élaborés				5 +
	pour production				
firmes concernées par la déréglementation/réglementation du propre secteur	pour commercialisation	5 +			2 +
			3 +		5 -
déréglementation marché de travail	flexibilité emploi (+ contrats particuliers)				
	flexibilité gestion emploi (horaires, temps de travail)				
augmentation inputs (matières premières et semi-élaborés) hors SPL	inputs provenant d'autres régions	4 -			
	inputs provenant de l'étranger		4 -		4 +
augmentation exportations	augmentation volume				
	augmentation volume destiné à de nouveau marchés			4 -	
augmentation production délocalisée hors SPL, en valeur	vers d'autres régions du pays	5 -	5 -		

Les facteurs de changement : variables		Intensité (rang sur le total des facteurs)			
		Total SPL	Agro- alimentaire	Mécanique	Textile
	à l'étranger	2 -	2 -		
augmentation firmes implantées dans le SPL	firmes nationales			5 -	
	firmes étrangères		3 -	1 -	
augmentation mobilité du personnel	personnel provenant d'une autre zone d'emploi			2 -	
	résidents locaux qui travaillent dans une autre zone d'emploi			3 -	

ANNEXE II

STRATÉGIES

Les stratégies : variables		Intensité (rang sur le total des facteurs)				
		Total SPL	Agro-alimentaire	Mécanique	Textile	
Strat.	intensification de la flexibilité : fragmentation système	augmentation/diminution n° firmes partageant processus de production				
		augmentation/diminution produit à l'extérieur de la firme (en valeur ajoutée)		5 +		
		augmentation/diminution taille moyenne des firmes principales	1 -		1 -	1 -
	intensification de la flexibilité : flux de matériaux	quantités déterminées par la demande	2 +			4 +
		quantités déterminées par programme de production		1 +		5 -
		quantités déterminées par autres firmes SPL		3 -		5 +
		délais déterminés par la demande	5 +		4 -	2 +
		délais déterminés par programme de production			2 +	2 -
	Intensification de l'information interfirmes	transmission verticale de l'information : augmentation volume				
		transmission verticale information : part codifiée (support écrit)		3 +		
		prescription modalités de production		4 +	1 +	
		prescription normes qualités		2 +		
		transmission horizontale de l'information : augmentation volume				
		transmission horizontale information : part codifiée (support écrit)	5 -	1 -		4 -
		partage information équipements/méthodes/techniques de production		2 -		
	intensification de l'information intrafirme	partage information sur les marchés			3 -	
		transmission verticale information : augmentation volume	4 -			
		transmission verticale information : part codifiée (support écrit)				
		prescription modalités de production				
		prescription normes qualités				
		transmission horizontale de l'information : augmentation volume				
		transmission horizontale information : part codifiée (support écrit)				
	intensification autonomie décisions interfirme	partage information méthodes/techniques de production				
personnel technique		4 +				
intensification autonomie décisions intrafirme	personnel administratif					
	sous-traitantes : exécution			2 -	1 +	

Les stratégies : variables			Intensité (rang sur le total des facteurs)			
			Total SPL	Agro-alimentaire	Mécanique	Textile
	intensification apprentissage et connaissance	sous-traitantes : qualité				
		formation sur place	3 +		5 +	
		formation antérieure				
		mise en place formations collectives (au niveau SPL)				
		liens avec centres de recherches				
	intensification organisation résiliable	part entreprises SPL avec lesquelles liens marchands				3 +
		part entreprises SPL avec lesquelles liens non marchands				
		firmes participant à une structure collective	1 +		4 +	
		complétude des contrats interfirmes			3 +	
	Stratégies institutionnelles	Renforcement intensité institutionnelle : structure et fonctionnement système	importance intervention pouvoirs publics	3 -	5 -	
importance des structures collectives						
importance formes locales de contractualisation emploi						
importance formes locales de contractualisation interfirmes				4 -		
importance sources de financement locales						
importance centres locaux sciences et techniques						
Renforcement intensité institutionnelle : relations entre le système et l'extérieur		rôle pouvoirs publics locaux : promotion information extra-intrasystème				
		rôle pouvoirs publics locaux : soutien financier	2 -			
		rôle pouvoirs publics locaux : circulation information				
		rôle structures collectives : représentation			5 -	
		rôle structures collectives : intermédiation				
		rôle structures collectives : circulation information extra-intrasystème				

ANNEXE III

CORRELATIONS ENTRE LES CHANGEMENTS ET LES STRATEGIES

stratégies changements	flexibilité			information				autonomie		connaissance	réseau	institutions		
	FRAG	FQTY	FTIME	VINOUT	HINOUT	VININ	HININ	AUTOUT	AUTIN	LKNOW	NTWK	SYST	GOV	ASSOC
EQUIP	0,1731	0,1977	0,2086	0,2625	0,3106	0,2730	0,1741	0,2033	0,2079	0,2921	0,2708	0,0680	0,1657	0,1870
COMP	0,3861	0,6500	0,6885	-0,0991	0,1844	-0,1016	0,3898	0,9065	0,9107	0,7005	0,1164	-0,6180	0,3748	0,4219
INET	0,4537	0,4623	0,5716	0,3692	0,2719	0,3027	0,4621	0,6037	0,6755	0,7694	0,3324	-0,0157	0,3649	0,7445
XICT	0,4981	0,7876	0,7494	-0,0877	0,3795	-0,0453	0,4962	0,8674	0,8164	0,6025	0,2799	-0,5814	0,5502	0,2884
TRANS	0,4981	0,7876	0,7494	-0,0877	0,3795	-0,0453	0,4962	0,8674	0,8164	0,6025	0,2799	-0,5814	0,5502	0,2884
TRINP	0,5583	0,7745	0,8283	0,1455	0,3865	0,1319	0,5632	0,9735	0,9908	0,8903	0,3420	-0,4283	0,5303	0,6347
TRPERS	0,3330	0,3686	0,4839	0,2967	0,1970	0,2359	0,3419	0,5817	0,6561	0,7161	0,2283	-0,0632	0,2419	0,6468
DREG	0,5539	0,8369	0,8440	-0,0259	0,4052	0,0040	0,5549	1,0000	1,0000	0,8488	0,3177	-0,5742	0,5783	0,4874
DRWK	0,5676	0,7997	0,8435	0,1203	0,3974	0,1134	0,5718	0,9897	0,9988	0,8809	0,3445	-0,4608	0,5490	0,6101
EXIN	0,5705	0,8090	0,8482	0,1087	0,4013	0,1048	0,5743	0,9945	0,9999	0,8745	0,3448	-0,4742	0,5560	0,5975
EXOUT	0,5222	0,6969	0,7717	0,1977	0,3517	0,1695	0,5285	0,9108	0,9458	0,8871	0,3270	-0,3441	0,4742	0,6725
PROUT	0,5733	0,8223	0,8534	0,0883	0,4066	0,0897	0,5765	0,9993	0,9984	0,8603	0,3441	-0,4957	0,5662	0,5737
PRIN	0,5407	0,7346	0,8005	0,1755	0,3688	0,1536	0,5463	0,9429	0,9702	0,8927	0,3352	-0,3831	0,5013	0,6589
MOB	0,5419	0,7373	0,8024	0,1737	0,3700	0,1523	0,5476	0,9451	0,9718	0,8929	0,3357	-0,3860	0,5033	0,6576

BIBLIOGRAPHIE

- Bagnasco A. et Trigilia C.**, *La costruzione sociale del mercato - Studi sullo sviluppo di piccole imprese in Italia*, Il Mulino, Bologne 1988.
- Bagnasco A., Sabel Ch.**, *PME et développement économique en Europe*, Ed. La Découverte, Paris 1994.
- Banca d'Italia**, 2000, Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui Distretti Industriali, sous la direction de L.F.Signorini, Ed. Donzelli-Meridiana.
- Becattini G.**, Del settore industriale al distretto industriale - Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale, *Rivista di economia e politica industriale*, n°1, 1979.
- Benko G., Lipietz A.**, *Les régions qui gagnent. Districts et réseau : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, Paris 1992.
- Benko G., Dunford M., Lipietz A.**, Les districts industriels revistés, in B.Pecqueur, 1996.
- Courlet C., Soulage B.** (eds), *Industrie, territoire et politiques publiques*, L'Harmattan, Paris 1994.
- Courlet C.**, *Les systèmes productifs localisés, de quoi parle-t-on?*, in C.Courlet et B.Soulage, 1994.
- Courlet C.**, *Territoires et régions - les grandes oubliés du développement économique*, L'Harmattan, Paris 2001.
- Garofoli G.**, *Industrializzazione diffusa in Lombardia*, Istituto Regionale di Ricerca, Ed. Franco Angeli, 1983.
- G.Garofoli**, Economic Development, Organisation of Production and Territory, in *Revue d'Economie Industrielle*, n°64, 2°trimestre, 1993, pp. 22-37.
- Liu M.**, *L'étude des cultures*, CERSO, Université Paris-Dauphine, avril 1998.
- OCDE**, 2001, Mesurer la mondialisation vol. I et II.
- Piore M, Sabel Ch.**, *The Second Industrial Divide - Possibilities for Prosperity*, Basic Book, New York 1984.
- Trigilia C.**, L'Italie des petites entreprises, in A.Bagnasco et Ch.Sabel , 1994.
- Volle, M.**, Analyse des données, Economica, Paris, 1997.
- Wilkinson F.**, *Productive Systems*, Cambridge Journal of Economics, vol. 7, n°3-4, Sept./Dec. 1983, pp. 413-429.