

INDUSTRIALISATION DIFFUSE ET DEVELOPPEMENT (*)

Bernard Pecqueur (**)

Mário Rui Silva (***)

I — Des phénomènes de développement local à la reconsidération du concept de développement

L'intérêt récent porté aux phénomènes de développement local, notamment en Europe, apparaît comme une conséquence directe de la crise du modèle de développement dominant dans les pays industrialisés, le fordisme. Pourtant, les racines de nombreuses expériences de développement local se situent dans une longue durée qui remonte bien au delà du fordisme (1). La problématique du développement local semble avoir produit une remarquable convergence d'intérêts entre des disciplines comme l'économie du développement, l'économie spatiale voire l'économie et la sociologie du travail et l'économie industrielle. Les mutations structurelles subies par les économies industrialisées vont remettre en cause les représentations dominantes des modalités du développement. Nous ferons tout d'abord le constat de la crise des représentations et de ses implications théoriques avant de proposer quelques hypothèses pour un nouveau concept de développement.

1 — Du paradigme fonctionnaliste au paradigme territorialiste

Avec la crise, on assiste dans les pays industrialisés (selon des intensités variables) non seulement à une inversion des tendances concernant les grandes variables macroéconomiques (taux de croissance, niveau de chômage, financement public, etc.) mais aussi à de nouvelles tendances concernant le

(*) Communication présentée au Workshop on Depressed Regions in The Mediterranean European Countries and Endogenous Development, Scilla (Reggio di Calabria), 2, 3 et 4 juin 1988.

(**) Université des Sciences Sociales de Grenoble/IREP Développement.

(***) Faculté d'Économie de Porto/IREP Développement.

(1) Ce sont sans doute les auteurs italiens qui furent les premiers à restituer l'analyse du «local» dans le débat de l'économie du développement (Bagnasco, 1977, Fua/Zacchia, 1983, Garofoli, 1983). Citons également en France Ph. Aydalot, ed. (1984), et Adefi/Greco, ed. (1984); ces contributions relèvent en grand partie du débat de l'économie spatiale et/ou de la mise en place de la régionalisation depuis 1982-1983. Dans une approche plus en termes d'industrialisation et de développement, voir Judet/Courlet (1986), Courlet/Pecqueur (1987), ainsi que le n.º 289 de *Économie et Humanisme*. Au Portugal, voir Reis (1987), Silva (1987), Henriques (1987). En Espagne, citons, p. ex. Costa/Trullen (1987), ainsi que les contributions réunies in MOPU (1987). Notons toutefois que les analyses en termes de développement local ne sont pas un exclusif des pays de l'Europe du Sud comme l'attestent des travaux portant sur les États-Unis ou la RFA, aussi bien que sur des pays faiblement industrialisés.

modèle d'industrialisation. Ces mutations engagées depuis près de quinze ans font apparaître de nouvelles complexités et une élévation du niveau de l'incertitude

Ainsi, au niveau des structures industrielles, la dichotomie industries modernes/industries traditionnelles est remise en cause. L'apparition de technologies nouvelles s'appliquant à un ensemble vaste d'activités, la distinction moderne/traditionnel se fait de plus en plus à l'intérieur de chaque industrie plutôt qu'entre industries. Ainsi, en même temps qu'on observe l'introduction de la microélectronique et de l'optoélectronique dans des industries telles que l'habillement et le textile, certaines des industries motrices de la précédente période de croissance semblent avoir plus de mal à se restructurer (sidérurgie, chimie). En même temps, s'affirme une plus grande stabilité de l'ensemble des PMI, qui font preuve de plus de souplesse et sont plus créatrices de nouveaux emplois. La capacité innovatrice cesse d'être concentrée dans les grandes unités.

Au niveau de l'organisation du travail et de la structuration du procès de travail cesse l'approfondissement des principes tayloristes. Cette inversion de la tendance à une plus grande division des fonctions et des tâches remet en cause les hiérarchies précédentes, que ce soit à l'intérieur des établissements ou entre établissements situés dans différents espaces (délocalisation dans le cadre national ou international). Aux équipements de plus en plus spécifiques, aux grandes séries standardisées et à une hiérarchie de qualifications de plus en plus segmentées, succède un mouvement de retour vers des équipements à usages multiples, des séries de production plus petites et vers l'adaptabilité des travailleurs à des tâches variées.

Au niveau de la mobilisation et de la gestion de la force de travail on assiste, d'une part, à une précarisation du rapport salarial, et, d'autre part, on découvre les différenciations à l'intérieur du marché du travail, l'importance de la pluriactivité ou le travail dans l'informel.

Ces éléments nouveaux remettent en cause le modèle fordiste de développement. Celui-ci a été particulièrement bien étudié par ce qui est convenu d'appeler d'école française de la régulation. La représentation du développement s'y inspire à la fois du keynésianisme (circuit économique, régulation) et du marxisme (procès de travail, salarisation, régimes d'accumulation) (cf. Aglietta, 1976, Aglietta/Brender, 1984, Boyer/Mistral, 1978, Lipietz, 1985). Dans ce cadre conceptuel, cette école s'applique à interpréter la croissance d'après-guerre dans les principaux pays industrialisés. Elle aboutit à l'analyse de la crise et des configurations probables de l'après-crise. Tout en restant à un niveau macroéconomique privilégiant le cadre des systèmes productifs nationaux, elle recherche les innovations ou résurgences (Boyer, 1985), les germes de changement ou les sources de tension propres à chaque situation (Aglietta/Brender, 1984) sans figer l'analyse dans des mécanismes universellement transposables. L'originalité de ces travaux tient dans la recherche de régularités spécifiques qui mettent en jeu la socio-culture dominante dans chaque système productif, notamment la puissance des régulations institutionnelles.

Toutefois, ce type d'analyse n'intègre que marginalement une des évidences les plus marquantes de cette période de turbulences: la différenciation des espaces économiques infranationaux et les retournements des hiérarchies régionales (H. W. Richardson, 1977). En effet, ces phénomènes paraissent trop souvent négligés tandis qu'on privilégie le mouvement apparent d'internationalisation des échanges. Or, le paradoxe n'est qu'apparent dans la simultanéité de l'internationalisation (déterritorialisation) des relations économiques et la reterritorialisation des stratégies d'acteurs. Les dynamiques locales qui résultent de ce double mouvement exigent d'intégrer les implications spatiales dans l'analyse des restructurations en cours. On peut attribuer à A. Lipietz l'effort le plus conséquent pour enrichir le modèle de l'école de la régulation en utilisant l'espace dans son approche du fordisme (Lipietz, 1977) ou, plus récemment, des nouvelles tendances émergentes de la crise du fordisme (Lipietz, 1985b, Leborgne/Lipietz, 1987). On constate cependant que l'auteur ramène les phénomènes actuels de développement local, en Europe comme aux États-Unis, à des effets mécaniques consécutifs aux nouvelles formes d'organisation industrielle et aux régulations actuelles du rapport salarial permises par les technologies contemporaines et impulsées par les stratégies de sortie de crise. Tandis que pour nous, les dynamismes locaux s'insèrent avant tout dans une socio-culture et des modes d'organisation industrielle ancrés dans l'histoire locale et dont l'évolution s'est faite de façon relativement autonome au fordisme dominant.

Le débat de l'économie spatiale tel qu'il est mené depuis une dizaine d'années aux États-Unis comme en Europe apporte quelques éclairages sur la spécificité du développement local. Jusqu'à une date récente, «la conception généralement admise de l'espace économique restait celle d'un support sur lequel se mettent en mouvement des forces, des fonctions économiques, qui par leur jeu définissent les localisations et, donc, la structure et la hiérarchie des espaces économiques» (Pecqueur, 1987, p. 85). Le paradigme fonctionnaliste domine des représentations aussi diverses que celle des néo-classiques (l'espace homogène), de F. Perroux et ses épigones (l'espace polarisé), ou encore celle relevant des schémas «centre/périphérie» (l'espace du rapport social). On pourrait facilement élargir les références à l'économie du développement en citant les modèles dualistes (Lewis, 1954, Nurkse, 1952) selon lesquels c'est la hiérarchie fonctionnelle entre le secteur moderne et le secteur traditionnel qui est au coeur du processus de développement et non la transformation du secteur traditionnel lui-même.

Au fonctionnalisme s'oppose un paradigme territorialiste qui définit l'espace-territoire. Ce dernier se fonde sur une socio-culture commune, un «espace vécu» (A. Fremont, 1976) et devient ainsi le lieu de stratégies basées sur la solidarité locale. Dès lors, on parle de développement territorial (Friedmann/Weaver, 1978), ou «par en bas» (Stohr, 1984) comme la seule alternative réelle au développement de type fonctionnel. Pour nous, ce localisme est dangereux car il tend à nier la puissance de l'hétéronomisation croissante des relations économiques. Fonctionnalité et territorialité sont présentes toutes deux et combinées dans tout processus de développement. La première résulte iné-

vitablement de l'ouverture à l'extérieur, la deuxième est l'expression des particularismes locaux. Ces particularismes peuvent être à la fois sources de blocages ou de dynamismes. De leur existence et de leur rôle découle la possibilité d'une pluralité de modèles et de parcours de développement.

2 — Vers un nouveau concept de développement

Dès lors qu'on se place dans le débat de l'économie du développement, l'analyse des phénomènes de développement local, menée notamment à propos des pays d'Europe du Sud, contribue de façon marquante à une nécessaire reconsidération du concept de développement. En effet, la mise en évidence de phénomènes d'industrialisation diffuse et de systèmes productifs locaux en France, en Italie, en Espagne ou au Portugal montre qu'il n'y a pas un seul modèle de développement mais qu'il y a des modèles de développement. Le fait que ces constats soient faits au sein de pays européens contribue à une double remise en cause. Tout d'abord c'est le champ géographique conventionnel de l'économie du développement qui est questionné: le développement ce n'est plus une problématique restreinte à ce qu'on a l'habitude d'appeler de «Tiers Monde». Ensuite, c'est l'interprétation des évolutions de ces économies en termes du seul modèle fordiste de développement qui est, également, remise en cause^(?).

L'extension du champ de l'économie du développement au-delà des pays dits «sous-développés» ou «en voie de développement» revient à considérer que la problématique du développement est universelle. Cet élargissement est, à notre avis, le résultat de deux évolutions majeures de ces vingt dernières années: la fin de la longue période de croissance des pays industrialisés fondée sur la domination du modèle fordiste, d'une part, et l'émergence des NPI sur la scène internationale, d'autre part.

En ce qui concerne le premier de ces deux «faits» économiques, il est juste de constater que l'école de la régulation (laquelle a élaboré son modèle théorique à partir des phénomènes concrets de croissance et de crise dans les principaux pays industrialisés) nous a livré une analyse beaucoup plus en termes de développement qu'en termes de macroéconomie dynamique. La crise économique y est souvent présentée comme une véritable «crise de développement» (Aglietta/Brender, 1984) et l'explication des cycles longs de la croissance et de l'innovation est, finalement, assez proche de celle de Schumpeter. Dans cette perspective, l'école de la régulation a fourni, bien que plus implicitement qu'explicitement, une contribution décisive pour l'extension du champ de l'économie du développement.

(?) Cela est aussi valable pour les cas français ou italien, ou l'interprétation des évolutions économiques est souvent réduite à «la crise du fordisme», comme pour les cas portugais et espagnol à propos desquels l'application du modèle théorique de l'école de la régulation amène à des constats de «fordisme périphérique» ou de «difficultés de transition vers le fordisme».

A son tour, les travaux et analyses portant sur les NPI (dont, en France, les travaux pionniers menés à l'IREP; voir IREP, 1981, Judet, 1981, Courlet, 1981) ont contribué de façon décisive à remettre en cause la dichotomie pays développés/pays sous-développés, tout en interprétant les évolutions concrètes des NPI en termes de développement et d'industrialisation.

L'essor de l'analyse du développement local en Europe est, désormais, une troisième source de renouvellement du débat sur le développement et l'industrialisation et, par définition, de l'élargissement du champ (et du niveau) d'étude.

Il est ainsi intéressant de vérifier une convergence sur l'idée que le développement est une problématique qui concerne tous les pays (et non seulement ceux qui sont «pauvres» ou qui ont subi le colonialisme) et cela tout au long de leur histoire (et non seulement jusqu'au soi-disant passage d'un état de sous-développement à un état de développement)⁽³⁾. C'était bien dans ce sens que, déjà en 1977, Dudley Seers proposait que l'économie du développement «[...] se livre à une analyse plus poussée sur le plan historique et plus large dans son champ géographique qu'on ne le faisait ordinairement jusqu'ici dans notre discipline. [...] L'étude du développement accédera d'autant plus aisément aux statuts et disciplines totalement indépendants des contingences non scientifiques que son champ sera étendu aux pays européens. Outre qu'elle en éclairera d'un jour nouveau les problèmes nationaux ou régionaux, l'application à l'Europe de l'analyse du développement rendra caduques, au moins dans les travaux des universitaires, la distinction techniquement douteuse entre pays 'développés' et pays 'en développement', entre modèles et émules» (Seers, 1978, pp. 50-51)⁽⁴⁾.

Le développement local comme fait objectif remet également en cause l'universalité du modèle fordiste de développement dans les pays industrialisés. En ce sens, l'analyse des évolutions économiques et sociales en Europe reste très marquée par ce que l'on pourrait appeler un «ethnocentrisme fordien» par analogie avec l'ethnocentrisme aussi souvent présent que dénoncé dans l'économie du développement⁽⁵⁾.

Comme le dit Henry Bruton (1985), l'économie du développement propose, le plus souvent, la substitution d'un système économique par un autre jugé plus efficace. Cela est particulièrement clair dans les modèles dualistes où l'on s'interroge sur la façon dont le secteur moderne va pouvoir s'étendre afin d'absorber progressivement le secteur traditionnel considéré comme incapa-

(3) Comme le remarque A. Figueiredo (1987), on refuse ici la réduction de l'économie du développement à une «économie de la pauvreté». On peut ajouter qu'elle ne doit pas être non plus une «économie de la dépendance».

(4) Observons au passage que dans l'article cité Seers note que «le Portugal et les autres pays de la périphérie de l'Europe [...] peuvent servir de passerelle pour permettre à l'étude du développement d'étendre son champ d'investigation» (p. 53).

(5) A ce propos, R. Boyer dans une récente synthèse pédagogique sur la théorie de la régulation met en garde contre les applications mécaniques d'une analyse conforme à une réalité socio-économique sur une autre complètement différente. Cette «loi de Gresham» des théories est une facilité malheureusement très répandue (cf. Boyer, 1986, p. 30 et suiv.).

ble de produire une dynamique autonome. Au contraire, les enjeux de développement nous apparaissent comme étant le plus souvent dans la mutation du secteur traditionnel lui-même. H. Bruton y insiste: «l'application d'une conception ethnocentrique de développement sacrifie la diversité culturelle ce qui, à son tour, détruit ou réduit des sources possibles de nouveaux chemins et de nouvelles compréhensions» (*op. cit.*, p. 1102). L'analyse des mutations à l'intérieur d'un système ou d'un groupe social dans le sens de la flexibilité et de l'innovation prends alors, ici, tout son sens.

Ces commentaires peuvent être appliqués, mot à mot, à la démarche qui consiste à interpréter les évolutions économiques et sociales à l'intérieur d'un pays industrialisé à travers une représentation de l'économie et du social construite à partir du modèle dominant (le modèle fordiste de développement). Le risque inhérent à cette démarche est celui de ne retrouver que des archaïsmes ou des blocages à une évolution jugée unique, à propos d'espaces infranationaux où la logique du fordisme n'est pas dominante. A son tour, une démarche non marquée par l'«ethnocentrisme fordien» se préoccupera davantage à mettre en évidence le fonctionnement concret de ces économies infranationales, la particularité de leur socio-culture et les possibilités multiples de développement. Ce qui n'exclue pas, bien entendu, l'analyse des configurations inter-régionales ou internationales.

Intégrer les particularismes sans céder à la tentation de multiplier les monographies hétérogènes nous oblige à rechercher un concept de développement qui soit suffisamment global pour justifier notre hypothèse de départ selon laquelle il n'y a pas d'espaces réservés à la problématique du développement et d'autres qui auraient (par on ne sait quel privilège) la caractéristique de pouvoir y échapper.

Pour nous, chaque, processus de développement découle de trois conditions: l'innovation, la capacité à s'adapter, la capacité à réguler. Le développement est tout d'abord une dynamique, c'est donc essentiellement le changement ou l'innovation. Cette proposition s'insère dans la ligne proposée par Joseph Schumpeter, chez qui l'interprétation des évolutions de longue durée des économies est faite en termes de l'émergence d'innovations (et de grappes d'innovations). L'innovation est définie dans un sens assez large (introduction de nouveaux produits et de nouveaux procédés, approche de nouveaux marchés et de nouvelles sources d'approvisionnement, changements des formes d'organisation du travail) et opposée à l'idée de routine (Schumpeter, 1934 et 1942). C'est dans cette ligne que s'insèrent un certain nombre de reconsidérations actuelles sur le concept de développement, notamment celle déjà citée de Bruton pour qui le développement est le processus de changement à l'intérieur d'un système économique et social, changement non transposé de l'extérieur mais, au contraire, s'appuyant sur la socio-culture prévalente (et, en même temps, impulsant le changement de cette même socio-culture). L'innovation n'est pas seulement technologique, elle peut être aussi organisationnelle et doit être concrètement utilisable et utilisée. Comme le fait remarquer M. Amendola (1983), il y a un pas à franchir entre la «faisabilité technologique» et la «faisabilité économique». Le passage de l'une à l'autre est déterminé par la capacité du milieu innovant à s'adapter aux conditions imposées de l'extérieur.

La seconde condition est celle de la réaction à la «pression hétéronome» (Pecqueur, 1987) ⁽⁶⁾. La pression hétéronome peut être, dans un sens strict, celle provenant des firmes extérieures (transnationales, transrégionales) ou de la politique économique nationale vis-à-vis d'une région; dans un sens plus large, on peut intégrer dans la pression hétéronome l'ensemble des idées nouvelles venues de l'extérieur et auxquelles un groupe social donné est exposé. Tout processus de développement ne peut se faire dans l'autarcie; en effet, la pression hétéronome contingente les comportements et les stratégies locales mais apporte aussi des flux d'information nécessaires à l'innovation. Ainsi, cette réaction est une façon de traduire l'innovation comme l'utilisation du potentiel local pour mieux s'adapter aux contraintes de l'hétéronomie. On voit mal, en effet, pourquoi un milieu innoverait s'il n'y était pas cruciallement invité par un contexte de concurrence. Cette seconde condition ouvre un vaste champ d'investigation sur la composition, la nature et l'évolution des milieux économiques. Elle met en évidence des mécanismes de transfert de l'information et d'organisation sociale beaucoup plus complexes que le seul indicateur du prix de l'échange marchand.

Enfin, la troisième condition définissant un processus de développement est la capacité de régulation. Nous entendons ici régulation dans un sens assez large, comme un ensemble de régularités, de règles et de pratiques généralement admises au sein d'un groupe social et, par là, opérant comme une «discipline» du comportement humain face à des situations données. Le marché, par l'abstraction de son fonctionnement, apparaît comme la norme universelle de régulation, expression de la pression hétéronome. Cependant chaque milieu cherche à se situer par rapport à cette norme. Il en résulte la mise en place de régulations spécifiques à chacun de ces milieux économiques, qui s'affrontent à la norme du marché. On peut tout d'abord repérer les régulations institutionnelles propres à chaque État-nation comme par exemple celles qui ont appuyé le développement de type fordiste. Ainsi, les milieux nationaux opposent-ils au marché des régulations nationales. De même, les milieux infra-nationaux produisent-ils des régulations spécifiques, parfois contradictoires avec les régulations institutionnelles des États-nations. Que ce soit au niveau national ou au niveau infra-national, les régulations hors marché affectent d'une façon décisive le mode dont le marché opère. Enracinées dans la socio-culture locale, elles définissent l'originalité des milieux économiques et agissent dans la longue durée. Dès lors, l'innovation ou le changement ne sont plus le simple fait de stratégies individuelles sanctionnées par un marché abstrait mais surtout le résultat de compromis entre la mise en cause d'anciennes régulations et le maintien d'une cohésion sociale à l'intérieur d'un milieu économique donné. Cette troisième condition définissant le processus de développement exige l'étude des modes de régulation qui caractérisent chaque milieu économique en pondérant les rapports entre trois niveaux de régulation: l'infra-national, le

⁽⁶⁾ Une autre expression couramment utilisée pour exprimer cette idée est celle de «réaction ou gestion de la contrainte extérieure», notamment dans les travaux de l'école de la régulation.

national et l'international. On peut inférer qu'un processus de développement est possible lorsque le milieu économique est capable de résoudre la contradiction existant entre la norme du marché, les régulations nationales et internationales qu'il ne maîtrise pas et le système de régulation local dont il se dote.

On aboutit ainsi à une conception où le développement économique est défini comme la combinaison de trois conditions: l'innovation ou le changement s'exprime immédiatement, elle traduit une capacité de réaction à la pression hétéronome déjà présente sur le moyen terme. Cette capacité de réaction, à son tour, ne peut exister que s'il existe sur le long terme une capacité du milieu à réguler. En d'autres termes et schématiquement on peut affirmer qu'un groupe social donné (une nation, une communauté locale, etc.) est nécessairement exposé à de nouvelles idées, de nouvelles marchandises, de nouvelles stratégies venues de l'extérieur (la pression hétéronome). La réaction du groupe social face à cette pression ne peut se faire dans le sens d'un repli autarcique qui chercherait à maintenir les routines mais plutôt par une remise en cause de ces routines visant à s'adapter pour maintenir ou gagner une autonomie relative. Cette innovation résulte de comportements dérivants, de bifurcations individuelles qui ne peuvent être imités et donc adoptés par le milieu que dans un contexte de régulation localisée favorable au changement. Ce dernier aspect met en évidence la longue durée du «temps» du processus de développement, du fait de la «viscosité» du changement des institutions en dehors du marché.

II — L'industrialisation diffuse: un modèle d'industrialisation et de développement

Parmi les phénomènes relevant d'une dynamique de développement local, l'industrialisation diffuse représente une voie de développement où le rôle de la socio-culture locale est particulièrement important et a permis une valorisation des ressources locales ainsi qu'un progrès sans rupture par rapport aux racines historiques.

Le terme industrialisation diffuse a été forgé par les auteurs italiens qui ont analysé le «modèle NEC». Ce modèle remet en cause l'image classique qui opposait le Nord industrialisé au Sud sous-développé. On parle alors d'une «troisième Italie» (régions du Nord-Est et du Centre) qui se caractérise par un modèle de développement différent et à beaucoup d'égards opposé au fordisme (7). Plus récemment, un certain nombre d'études de cas dans d'autres pays européens ont mis en évidence des caractéristiques assez proches de celles observées en Italie.

En Espagne, parallèlement au développement de la concentration industrielle, une autre voie d'industrialisation local endogène s'est affirmée. Ce modèle concerne aujourd'hui plus de 10 % de l'emploi industriel espagnol et au moins 83 zones réparties sur tout le territoire, principalement dans les pro-

(7) Garofoli (1983), Fua (1985).

vinces de Valencia, Gerona, Murcia et dans la vallée de l'Ebre (8). Au Portugal, malgré la persistance d'un fort clivage entre le littoral et l'intérieur, on trouve dans les régions du Nord et du Centre littoraux de nombreux systèmes locaux très industrialisés, très ouverts sur l'extérieur, dans des zones faiblement urbanisées (9). En France, bien que la configuration spatiale soit plus complexe, on peut également identifier ce mode d'industrialisation dans plusieurs zones (10).

Les zones concernées par le phénomène d'industrialisation diffuse sont généralement situées hors des pôles urbains et industriels où a dominé le fordisme. Celà dit, on y retrouve souvent des dynamiques proto-industrielles et industrielles anciennes, fondées sur l'initiative et les ressources locales. D'autre part, ces zones ont relativement bien résisté à la crise et l'on trouve même des espaces où l'industrialisation diffuse prend de l'ampleur depuis 1975 (J. P. Housset, 1984).

D'une façon générale, ce mode d'industrialisation s'oppose au processus généralement constaté depuis les révolutions industrielles du XIX^{ème} siècle. Au niveau productif, il se fonde sur une déconcentration de l'activité en de multiples unités indépendantes de faible ou moyenne dimension; au niveau de l'armature urbaine, sur l'existence de nombreuses petites et moyennes agglomérations de pair avec une densité démographique élevée également dans les zones non urbaines.

La production de ces zones est le plus souvent orientée vers des secteurs et des technologies qui valorisent la petite dimension des entreprises. La spécialisation dans un nombre restreint d'activités est souvent présente et en rapport avec des savoirs-faire anciens issus d'une tradition artisanale. Cependant, ces choix ont pu évoluer vers une plus grande diversification et vers l'adoption de technologies avancées.

Ce type d'organisation productive va de pair avec un assouplissement des normes de contrôle social du processus de travail. Alors que l'accumulation s'accompagne dans les zones d'industrialisation fordiste d'une discipline du travail qui tend à codifier le rapport salarial dans des normes rigides, l'industrialisation diffuse se développe dans les marges de relâchement de la discipline en utilisant une gamme plus large de moyens qui va de l'atelier taylorisé au travail à domicile. Tout comme au niveau des choix techniques évoqués ci-dessus, cette plus grande flexibilité n'exclut pas des modalités innovantes.

Dans l'ensemble, l'industrialisation diffuse apparaît-elle comme le résultat d'un processus dynamique qui s'enracine dans une histoire longue mais qui révèle aussi une remarquable capacité d'adaptation aux conditions externes (11).

(8) Vázquez Barquero (1987), Martorell (1987).

(9) Reis (1986 et 1987), Courlet/Silva (1986), Silva (1987).

(10) Raveyre/Saglio (1984), Ganne (1987), Courlet/Pecqueur (1987).

(11) On trouvera une analyse complète des traits qui configurent l'industrialisation diffuse dans *Industrializzazione diffusa in Lombardia* (Garofoli, ed., 1983b).

Au delà du constat des principaux traits communs qui paraissent configurer l'industrialisation diffuse, nous chercherons surtout à interpréter ce modèle spécifique de développement sous les trois conditions évoquées plus haut. Nos hypothèses intermédiaires, qu'on développera par la suite, sont les suivantes: *i)* la capacité à innover se fonde sur un mode d'organisation productive spécifique, celui des «ensembles de PME» ou des «districts industriels»; *ii)* la capacité de réaction à la pression hétéronome est garantie par la solidarité spatiale; *iii)* le système de régulations s'appuie largement sur des régulations hors marché et non-étatiques, souvent organisées sous forme de réseaux.

1 — La recherche de flexibilité et la capacité à innover

A la base de l'industrialisation diffuse il y a la petite et moyenne entreprise et, plus précisément, des ensembles de PME. Cette forme d'organisation productive est, sous certaines conditions, très favorable à la flexibilité productive et à l'innovation.

Le débat sur les atouts et les désavantages de la petite dimension, notamment dans le domaine industriel, a connu un renouveau important avec la crise du fordisme. Dans le modèle fordiste, non seulement l'organisation du procès de travail entraînait une course aux économies d'échelle au niveau productif comme le caractère standardisé d'une demande en forte expansion favorisait une concentration financière, commerciale et technologique (Lipietz, 1983). L'apparition des nouvelles technologies ainsi que les changements intervenus au niveau de la demande viennent changer les données du problème. Au niveau technologique, l'application de la microélectronique dans les procédés et dans la gestion des différentes phases de l'amont à l'aval de la production permet une flexibilité productive importante. Cette flexibilité se produit à l'intérieur de l'atelier mais aussi au niveau de l'articulation entre différents ateliers d'une même firme ou entre les firmes et les sous-traitants (Sayer, 1985, cité par Leborgne/Lipietz, 1987). Au niveau de la demande, la crise de la consommation de masse et la relative stagnation des marchés donnent lieu à une demande plus fractionnée où la différenciation des produits joue un rôle important (Piore/Sabel, 1984). Dans l'ensemble, les inversions de tendances consécutives à la crise du fordisme remettent en cause la course aux économies d'échelle et favorisent, de manière inégale selon les secteurs, un retour à la petite dimension.

Pourtant, le débat sur la petite dimension et sur les conditions d'efficacité de celle-ci est bien plus ancien. Comme l'a remarqué Becattini (1979), on peut retrouver des références majeures sur le sujet chez Marshall, lesquelles semblent particulièrement pertinentes pour le cas de l'industrialisation diffuse. Alfred Marshall (1892, 1919), en relisant les travaux des classiques et notamment la relation établie par Adam Smith entre croissance économique et division du travail, oppose deux formes d'organisation industrielle: celle où la division du travail se fonde sur la production à grande échelle et s'établit à

l'intérieur d'une unité productive et celle où la division du travail se fonde sur un réseau de petites unités spécialisées, chacune profitant ainsi d'importantes économies externes. Ce deuxième cas de figure, désigné «district industriel» par Marshall, a été repris, à juste titre, pour l'analyse de l'industrialisation diffuse.

Comme le remarque Giorgio Fua, cette forme d'organisation productive concerne des industries pour lesquelles il est possible de morceler le processus productif en phases ou en produits sans avoir recours à des techniques inférieures. «Dans ce système, même une très petite entreprise qui concentre son activité exclusivement sur une phase limitée du processus — et ou sur un produit d'une qualité spécifique — peut éviter l'inconvénient que sa dimension se trouve sub-optimale du point de vue technique.» (Fua, 1985, p. 596.)

Dans l'industrialisation diffuse, les unités sont non seulement verticalement reliées mais aussi territorialement concentrées. Cette concentration concerne également, au-delà des possibilités d'intégration verticale, des productions similaires ou à proximité technologique. L'agglomération territoriale produit une échelle adéquate pour l'apparition de services dans tout ce qui est du domaine de la gestion financière, de la commercialisation, de la formation professionnelle, etc., aspects où les PMI sont souvent fragiles. «Voici en somme que se combinent deux réseaux serrés de division du travail entre les entreprises: division du travail entre plusieurs entreprises industrielles; division du travail entre d'une part les entreprises industrielles et d'autre part des entreprises fournissant des services pour l'industrie.» (Fua, 1985, p. 596.)

Par le jeu des économies externes et des économies d'agglomération, les ensembles de PME réunissent ainsi les avantages de la petite et de la grande dimension. La petite dimension des unités leur confère une flexibilité productive importante permettant l'adaptabilité aux mutations de la technologie ou de la demande. Ceci est dû au fait que les petites unités sont moins «bureaucratiques» que les grandes, au sens où leur organisation interne peut être plus facilement reformulée. A son tour, l'ensemble des PME produit un effet d'échelle, ce qui favorise l'innovation et la maîtrise de domaines où chaque unité isolée aurait du mal à s'affirmer.

Dans le modèle d'industrialisation diffuse, la recherche de flexibilité et d'innovation sont ainsi des processus collectifs. La recherche de flexibilité dans l'organisation du travail ne peut être le fait d'une seule entreprise. C'est le milieu qui est favorable ou qui ne l'est pas. L'organisation du travail en horaires flexibles ou à la carte, les cercles de qualité, les participations financières des salariés ou toute autre forme de flexibilité apparaissent comme le fait d'un consensus obtenu dans chaque entreprise; en réalité, le milieu joue un rôle déterminant car si une expérience réussit, elle sera imitée, surtout si elle permet des gains de productivité. On peut dire qu'elle sera adoptée par le milieu et donc diffusée, compte tenu de la densité des relations inter-entreprises.

Il s'agit d'une recherche collective de flexibilité qui dynamise ou sclérose un milieu. En examinant le milieu industriel des produits plastiques de la région

d'Oyonnax (France), M. F. Raveyre et J. Saglio montrent que «dans la gestion de leurs relations à l'environnement, les PME sont engagées dans des systèmes de relations complexes qui incluent d'autres entreprises du même type, des partenaires externes aux organisations de production et des groupes transverses aux différentes entreprises» (Raveyre/Saglio, 1984, p. 159). Les entreprises de même type sur un territoire entretiennent entre elles des rapports de concurrence/coopération ou encore de concurrence disciplinée. Le sentiment d'appartenance à un milieu professionnel localisé permet aux acteurs d'identifier des intérêts locaux face aux transformations économiques, technologiques et politiques venues de l'extérieur (J. Chevalier/N. Rousier, 1982).

Lorsque la recherche de flexibilité rencontre ses limites, seule l'innovation peut permettre de stimuler l'industrialisation diffuse. L'innovation apparaît donc comme la clé de l'adaptation des milieux économiques aux fluctuations exogènes. Elle ne concerne pas seulement la mise au point de nouveaux procédés ou de nouvelles techniques mais elle inclut également la capacité à adapter les découvertes technologiques à la production. C'est pris sous ce double aspect que l'innovation doit être considérée comme un processus collectif.

Les zones d'industrialisation diffuse sont caractérisées par l'utilisation des savoir-faire issus du secteur traditionnel (artisanat et petite entreprise) et par leur diffusion. Cette propagation des savoir-faire est favorisée par la mobilité entre les entreprises. Ainsi, par exemple, le «turnover» contribue-t-il à diffuser l'innovation souvent par des opportunités individuelles. Tel cadre ou tel ouvrier très qualifié, passant d'une entreprise à une autre, emporte avec lui un savoir-faire. Il n'est pas rare de voir une entreprise modifier sa ligne de produit ou même le type de produit pour utiliser le savoir-faire du nouvel arrivant. La mobilité des personnels qualifiés participe à la diffusion «latérale» de l'innovation. Cette mobilité est facilitée par la présence sur un même site de nombreuses entreprises travaillant sinon dans la même branche du moins sur des techniques voisines. La circulation de l'information sur les innovations peut prendre des formes liées à la hiérarchie sociale des acteurs si l'on considère que l'ensemble des entreprises présentes sur un site s'inscrivent dans un corps social et non dans un système abstrait de fonctions plaqué sur un espace-support indifférencié.

L'innovation technique peut être le fait d'un entrepreneur local qui trouve une «astuce» pour répondre à un problème technique partagé par l'ensemble des entreprises de la branche. Elle peut également être importée à la suite d'une coopération avec un laboratoire de recherche-développement ou plus simplement à l'occasion d'un voyage d'études dans une autre région. Cette innovation pour s'étendre dans le milieu industriel local doit être admise par l'ensemble de la communauté industrielle. En d'autres termes, l'innovation est considérée comme un patrimoine collectif commun qui n'est accepté qu'à la condition de s'intégrer dans le système des relations professionnelles en vigueur sur les territoires considérés.

Ainsi, la flexibilité et l'innovation partent d'une «bifurcation» individuelle pour s'assimiler à la socio-culture ambiante. Cette diffusion n'est pas le résultat

d'une exacerbation de la concurrence à l'intérieur du milieu mais, plutôt, elle s'appuie sur des effets d'imitation, de complémentarité, voir même de coopération. Ces comportements sont la concrétisation apparente d'une capacité spécifique du milieu économique à promouvoir le changement par adaptation aux contraintes extérieures. Cette capacité est une condition nécessaire mais non suffisante qu'on appellera «solidarité spatiale».

2 — La solidarité spatiale et la capacité à réagir

La solidarité spatiale est une notion globale qui permet de considérer l'ensemble des liens spécifiques qui unissent les acteurs dans un milieu favorable à l'industrialisation diffuse. La réaction à la pression hétéronome débouchant sur des innovations ne se présente pas comme le résultat fortuit d'initiatives individuelles mais plutôt comme la conséquence d'un processus collectif fondé sur une identification locale. Trois préalables sont requis pour que s'exerce cette solidarité spatiale: la densité minimale, la durée critique et la mobilité sociale.

Tout d'abord, on peut repérer la densité de la ressource humaine et, particulièrement, de la main-d'oeuvre. Cela comprend un aspect démographique, au sens strict du terme, ce qui se traduit par une abondance de main-d'oeuvre. Mais la densité de la ressource humaine comprend le plus souvent des vocations précises au niveau des savoir-faire et des qualifications. Dans beaucoup de cas, l'industrialisation diffuse s'appuie pendant longtemps sur des savoir-faire proto-industriels, sur des spécialisations artisanales anciennes; le choix sectoriel des activités industrielles est souvent relié à ce passé. Plus récemment, on peut retrouver des cas où la densité d'une qualification précise est créée (ou recrée) par des systèmes modernes de formation tels que l'université, les centres technologiques ou les centres de formation professionnelle. Dans un cas comme dans l'autre, on choisit des productions à la portée de l'horizon culturel et des capacités techniques des opérateurs locaux, ce qui n'exclut pas une postérieure évolution vers des technologies d'avant-garde (Fua, 1985).

Pour que les relations entre acteurs puissent s'intensifier, il faut également qu'existe matériellement une armature urbaine suffisamment structurée. Cette armature urbaine concerne d'abord les infrastructures de transport (J. C. Perrin, 1983). Ces liaisons ouvrent le territoire sur l'extérieur mais doivent également permettre les échanges sur un marché local. Cela implique l'existence d'une armature de petites et moyennes villes. «Un tel système urbain est la base d'un marché actif de consommation de biens industriels susceptibles d'alimenter en permanence la création d'activités à marché local et régional. Il est aussi la base d'un marché de main-d'oeuvre pour ces industries et pour les industries à marché supra-régional.» (R. Arena/A. Maricic/P. M. Romani, 1985.) Comme on l'a remarqué à propos du cas italien, la région la plus ouverte à l'industrialisation diffuse est celle des communes du Moyen Age, où on

observe historiquement une armature dense de petites et moyennes villes. D'une façon plus générale, les zones où il n'y a pas eu un exode rural massive et où les petits centres urbains ont pu maintenir un certain nombre de fonctions tertiaires sont celles qui apparaissent les plus favorables à ce modèle d'industrialisation. Ce type d'organisation du territoire offre ainsi certains des avantages des systèmes urbains (diversité des formations, rapidité de la circulation de l'information, services aux entreprises et services publics, un marché local non négligeable, etc.) en même temps qu'il est plus sauvegardé des déséconomies d'agglomération dues au congestionnement des grandes zones urbaines (ce qui notamment diminue le coût de reproduction de la main-d'oeuvre).

Avec la disponibilité en main-d'oeuvre et l'armature urbaine, on doit trouver une densité suffisante de petites et moyennes entreprises. Le seuil de densité est difficile à déterminer avec précision. On dira que la masse critique des entrepreneurs doit être suffisante pour provoquer une réaction des professionnels eux-mêmes, en dépassant la juxtaposition des stratégies individuelles cloisonnées par une forme minimale de coopération qui organise la concurrence.

Par ailleurs, la solidarité spatiale ne peut se décréter ni s'instaurer dans le court terme. Les espaces d'industrialisation diffuse sont marqués par une histoire riche de relations économiques entre acteurs. Ces relations traditionnelles, loin d'être des survivances, sont au contraire une base sur laquelle se construit l'identité territoriale et s'appuie la réaction à la pression hétéronome. En Italie, la région la plus ouverte à l'industrialisation diffuse est celle des communes du Moyen Age. Au Portugal, les zones concernées sont celles où historiquement existait une agriculture paysanne de petits producteurs autonomes et des savoir-faire proto-industriels liés au monde rural. En Europe comme en Amérique du Nord ou du Sud, les zones d'industrie «spontanée» ont toute une histoire dans laquelle les PME sont présentes activement depuis au moins un demi-siècle. C. Courlet (1987) fait remarquer que les innovations mineures des industriels du textile italien jouent un rôle très important; elles ont été possibles grâce à la capacité professionnelle acquise durant de «longues années de symbiose» entre le petit entrepreneur ou l'artisan et son métier à tisser, sur la base d'un savoir-faire très ancien.

Finalement, pour que la solidarité spatiale puisse se renouveler face aux logiques supra-territoriales il faut encore une mobilité sociale importante. Un ordre social où les statuts de chacun sont cristallisés (ou perçus comme tel) détruit la solidarité territoriale. Une des forces de l'industrialisation diffuse réside sur le fait que chacun envisage des possibilités de promotion de son statut, sur la base d'une réussite personnelle à l'intérieur du milieu. L'entrepreneur moyen envisage de jouer un rôle plus actif en créant un réseau de soustraction ou une nouvelle activité dans le tertiaire. Le soustraitant essaie d'acquérir plus d'autonomie. Des salariés se mettent à leur propre compte, souvent avec l'appui de l'ancien employeur. Dans son ensemble, la situation des salariés ou des entrepreneurs est perçue comme le résultat d'une attitude qui vise moins à s'assurer d'un revenu confortable et des conditions de travail agréables qu'à

atteindre, en «retroussant ses manches» et en saisissant des occasions, une réussite économique et sociale. Les réussites individuelles produisent un effet de démonstration important et, par là, renforcent de façon décisive l'identification locale.

En présence de ces trois conditions préalables, la solidarité spatiale des zones d'industrialisation diffuse s'organise autour du collectif d'entrepreneurs. En effet, la notion de solidarité ne peut pas être comprise si l'on considère les seules fonctions microéconomiques de l'entreprise. Le mécanisme fonctionnel de l'équilibre du producteur ne laisse pas de place aux relations transverses inter-entreprises qui tiennent à la perception par l'entrepreneur de son environnement. Il nous faut donc considérer les stratégies de l'entrepreneur plutôt que celles de l'entreprise. Géographes et urbanistes ont déjà mis l'accent sur les «facteurs d'ambiance» (J. Remy, 1966) qui concourent à l'amélioration de la productivité des entreprises ou, encore, sur l'entreprise comme «centre de contact» dans les flux horizontaux ⁽¹²⁾.

L'analyse des solidarités passe donc par un retour à la problématique de Schumpeter dans laquelle l'individu/entrepreneur et sa perception du monde qui l'entoure est au coeur du processus de développement et d'innovation. L'entrepreneur de Schumpeter est cependant un homme isolé paré de la seule vertu d'entreprendre. Or la solidarité spatiale implique précisément que les stratégies entrepreneuriales soient l'expression d'un collectif d'entrepreneurs pour lequel la densité de l'échange non marchand, interne au groupe, est une dimension essentielle. On citera notamment la contribution de H. Leibenstein (1968) qui prend en compte un groupe d'individus qui présente quatre capacités principales: celle d'établir des connexions entre différents marchés, de surmonter les lacunes du marché («gap filler»), d'assurer la combinaison de la totalité des inputs, y compris ceux qui ont une nature non marchande («input completer») et, finalement, de créer ou d'élargir des entités qui ont une durée minimale (les entreprises).

La solidarité spatiale se structure alors autour d'un collectif d'entrepreneurs dont la stratégie de réaction à l'hétéronomie est d'autant plus efficace que ce collectif est ouvert à d'autres acteurs. Les flux non marchands s'établissent également avec les institutions constitutives de la socio-culture du territoire considéré. Le collectif d'entrepreneurs doit être inséré dans cette socio-culture de plusieurs manières comme le précise Vázquez-Barquero (1987): il doit avoir une conscience claire et positive de son identité locale et de sa culture industrielle mais doit de la même manière être reconnu comme tel par l'ensemble du corps social. De plus, ce collectif s'intègre dans des structures familiales anciennes qui lient les individus entre eux et créent des circuits spécifiques de répartition du travail et du revenu et de collecte d'épargne. Ce dernier point est important en ce sens qu'il renforce la capacité de résistance du milieu en période de crise et implique le patrimoine privé dans le proces-

(12) On se référera ici aux très importantes études des économistes suédois de Lund, trop peu connus, qui ont théorisé le rôle des flux d'information non directement marchands dans l'entreprise (cf. Tornqvist, 1968, B. Thorngren, 1970).

sus de développement. Ces différents circuits permettent des échanges dans le milieu qui ne sont pas sanctionnés directement par le marché. Pour en comprendre les modalités, on développera dans le paragraphe suivant la notion de réseau.

3 — Les régulations locales: autonomie relative et organisation en réseaux

La solidarité spatiale repérable dans les zones d'industrialisation diffuse ne peut entraîner l'innovation que dans la mesure où elle est organisée par un système de régulations spécifiques favorables.

Les zones considérées sont soumises, comme nous l'avons vu plus haut, à des régulations hétéronomes supra-territoriales dont la plus prégnante est le marché. Face à cette norme, les États-nations ont instauré des règles institutionnelles qui sont elles aussi normalisantes puisqu'applicables à l'ensemble de l'aire nationale. Les territoires n'ont pu développer une solidarité spatiale qu'en s'appuyant sur un système de normes très localisées qui leur confèrent une autonomie relative importante. Ce système de régulations hors marché, enracinées dans la socio-culture locale, concerne aussi bien les modalités du rapport salarial et de la mobilité sociale que la concurrence des capitaux (émergence de nouveaux entrepreneurs, concurrence à l'intérieur du milieu, concurrence avec l'extérieur).

Au niveau de la régulation du rapport salarial, l'industrialisation diffuse se caractérise par une grande flexibilité. Les régulations nationales (contractualisation des salaires, normalisation et hiérarchie des statuts, salaire minimum, durée annuelle et hebdomadaire du temps de travail ...) y sont un point de référence majeur mais on observe un relâchement du contrôle social quant à son application. Ce relâchement est dû à la moindre cristallisation des statuts, à l'importance des activités des producteurs autonomes et au moindre coût de reproduction de la main-d'oeuvre.

Dans les petites entreprises enracinées dans un milieu local, les relations entre salariés et employeurs sont moins bureaucratiques et plus personnelles. «La polarisation de classe est peu ressentie. Travailleurs et employeurs sont d'extraction sociale semblable, ils sont souvent unis par des liens familiaux et leurs rôles sont interchangeable» (Fua, 1985, p. 594). D'autre part, l'existence de nombreuses activités autonomes, telles que la petite agriculture, le travail domestique et l'artisanat, favorisent des situations de pluriactivité au niveau individuel et familiale. Finalement, comme on l'a déjà observé, le type d'organisation du territoire diminue le coût de reproduction de la main-d'oeuvre; par exemple, le coût du logement où des déplacements entre l'habitation et le travail sont beaucoup plus faibles que dans les grandes agglomérations urbaines. A un autre niveau, le problème de la perte d'un emploi est également affronté de façon spécifique: souvent le travailleur dispose dans le milieu familial de points de repli transitoires (un jardin agricole, un atelier) et il a un plus large éventail de possibilités de réinsertion sur le marché de travail.

Il en résulte une plus grande flexibilité du rapport salarial sans que la cohésion sociale soit atteinte. Il s'agit là d'une solution radicalement différente de celle présente dans le modèle fordiste où, comme le signale F. Hirsch (1976), la cohésion sociale et la recomposition du social et de l'économique sont davantage assurées par la prolifération des régulations étatiques. Dans l'industrialisation diffuse, l'économique et le social sont recomposés par le milieu ou, encore, par ce que Bagnasco (1977) désigne par économie et société de reciprocité. Une telle situation n'exclue pas, à priori, aussi bien les tensions que les formes innovantes de flexibilité.

Le repérage théorique de la régulation de la concurrence des capitaux peut se faire à l'aide de l'analyse de réseaux («network analysis») (13). Cette approche méthodologique s'efforce d'expliquer le cheminement des flux divers qui circulent entre acteurs. Il faut donc déterminer les acteurs qui sont source de l'action, représentés par un sommet dans un graphe, et l'action elle-même, c'est-à-dire la substance qui circule (matière, énergie ou information) représentée par un arc ou arête qui relie les sommets entre eux. La relation arc-sommet va produire des graphes de configurations diverses en fonction de l'intensité des actions qui relient les acteurs. Ces configurations varient selon la connexité du graphe. Ainsi, un graphe sera fortement connexe s'il existe deux chemins (séquences d'arcs tous parcourus dans le même sens) reliant en sens opposé deux sommets quels qu'ils soient. La connexité est une propriété essentielle des graphes. Elle renseigne sur le degré de densité des relations entretenues par les acteurs.

Le réseau est un système total qui définit son espace d'application en fonction de la nature des flux qui y circulent. La question du choix des flux représentés en réseaux est donc cruciale. Si l'on se contente de faire figurer les flux quantifiables dans des réseaux matérialisés (transports, téléphone, télématique, etc.), on ne rend pas compte des relations informelles qui créent le sentiment pour chaque acteur d'appartenir à un même ensemble.

Dans l'analyse des milieux d'industrie diffuse, les sommets (acteurs) sont les entrepreneurs et autour d'eux les membres des institutions liées à la vie des entreprises par le financement, l'aide, le conseil ou autres formes de services marchands ou publics, et plus largement les individus socialement proches de l'entrepreneur notamment sa famille. Le réseau, bien que fortement localisé, peut entretenir des relations incluant d'autres acteurs du même type dans des zones géographiquement éloignées. Les décideurs des grands groupes ne s'insèrent dans les réseaux que dans la mesure où les établissements présents ont des stratégies qui recourent celles des autres acteurs.

Les flux sont essentiellement constitués par des informations, non négociées sur un marché, concourant à l'amélioration de la valorisation des ressources. On doit y ajouter les flux de capitaux mobilisés par d'autres canaux

(13) La «network analysis» est une méthodologie ignorée des économistes mais largement utilisée par la sociologie politique anglo-saxonne; on se référera notamment à J. E. Barnes (1972).

que le marché (mobilisation des patrimoines familiaux) et des flux de capital fixe (prêts de machines) ou circulant (prêt de personnel).

On le voit ici, dans la complexité extrême des relations humaines et des réseaux qui les figurent nous ne retenons que les réseaux orientés vers la production. Dans le cas de l'industrialisation diffuse, ces réseaux à finalité productive jouent un rôle de régulation de l'ensemble du milieu en unifiant les stratégies de réponse à la pression hétéronome. Ainsi, l'élargissement du système d'entreprises se fait de façon prédominante par initiative locale. L'émergence de nouveaux entrepreneurs est souvent le résultat de pratiques de sous-traitance, la nouvelle entreprise étant tout d'abord complémentaire par rapport à des unités déjà installées; des pratiques telles que le prêt de machines ou de travailleurs favorisent également l'initiative locale. Dans un cas comme dans l'autre, les normes propres au milieu produisent en quelque sorte une barrière à l'entrée pour les capitaux extérieurs. A un autre niveau, la diffusion de nouvelles technologies procède plus d'un effet de dialogue et d'imitation entre entrepreneurs locaux que d'une exacerbation de la concurrence entre eux. Finalement, la «concurrence disciplinée» à l'intérieur du milieu va de pair avec un engagement commun vis-à-vis de concurrents extérieurs; par exemple, l'approche d'un nouveau marché d'exportation est souvent plus le résultat d'un effort collectif que d'une démarche individuelle.

La spécificité des réseaux à finalité productive produit ainsi une régulation qui accroît la capacité de réaction du milieu face à l'extérieur, tout en restant favorable à l'initiative locale et à l'innovation.

Conclusion

L'industrialisation diffuse apparaît comme un modèle de développement bien particulier. Ce modèle n'est pas mécaniquement transposable, compte tenu des conditions spécifiques nécessaires à son apparition.

Cependant, cette forme d'industrialisation ne cesse de se développer dans les interstices du modèle fordiste en crise. C'est à dire que les zones qui n'ont pas été dominées par la rationalisation et la normalisation de la grande industrie et qui ont par ailleurs pu conserver un potentiel humain important et créer un minimum d'infrastructures se trouvent dans une situation favorable à l'industrialisation diffuse.

Par ailleurs, ce modèle de développement a démontré une exceptionnelle capacité de résistance aux secousses de la crise généralisée des systèmes industriels. Par opposition aux zones d'industrialisation diffuse, on peut trouver au moins deux cas où le processus de développement semble avoir plus de mal à surmonter les difficultés actuelles ou à se déclencher.

Il existe des zones dans lesquelles on trouve une forte densité en infrastructures et une longue tradition de savoir-faire industriel mais où la solidarité spatiale a été détruite par des régulations supra-territoriales dominantes, notamment celles qui ont contribué à la mise en place du fordisme. Dès lors que

ces régulations cessent de fonctionner, le poids des réseaux à finalité productive est trop faible pour relayer le consensus fordiste et permettre une réaction aux contraintes extérieures. On trouve cette situation dans les régions de vieille industrie traditionnelle dominée par les unités de grande dimension, en particulier dans le Nord de l'Europe et dans le Nord-Est des Etats-Unis.

A l'inverse, certaines zones rurales n'ont pas été touchées par l'éclatement de l'initiative locale provoqué par le développement fordiste. Elles sont cependant peu peuplées, mal aménagées, sans tradition de savoir-faire industriel et ont subi souvent un fort exode rural. Dans ce cas, le niveau élevé de sociabilité régule l'ensemble de ces sociétés mais à un niveau de quasi stagnation. L'absence de densité minimale ne permet pas l'intensification des réseaux à finalité productive. Il existe donc une régulation locale mais qui n'est pas favorable à l'innovation. Ces régions sont souvent dépendantes d'apports extérieurs réglés par les politiques étatiques d'aménagement du territoire ou soumises à l'implantation d'établissements localisés de grandes firmes. On peut observer cette situation dans les pays industrialisés, dans des régions comme le Sud de l'Italie ou le Portugal de l'intérieur.

L'industrialisation diffuse ne suit pas pour autant une trajectoire linéaire. La nécessité permanente de s'adapter qui en fait la force est aussi source de fragilité. Tout en laissant cette question ouverte, nous constatons aujourd'hui l'apparition de difficultés récurrentes. Le renouvellement de la base innovatrice et le maintien de l'équilibre de l'environnement en sont deux exemples parmi les plus cruciaux.

La dynamique de ce modèle suppose une tension permanente vers l'innovation et la remise en cause des routines. Le collectif d'entrepreneurs tire sa vitalité de sa capacité à s'adapter au marché par vagues successives d'innovations. Au fur et à mesure que ces ajustements se mettent en place, l'innovation se complexifie. On a pu ainsi voir certains milieux italiens d'industrialisation diffuse connaître récemment des difficultés par épuisement de leur base innovatrice. En effet, le milieu a recours au savoir-faire artisanal accumulé depuis de nombreuses générations sur une technologie précise (travail du cuir, des métaux ou du bois, etc.). Or, les évolutions techniques actuelles poussent au croisement de technologies d'origines diverses, notamment l'introduction de l'informatique, de la microélectronique et de l'optoélectronique. Ces croisements éloignent les nouvelles pratiques technologiques des savoir-faire inscrits culturellement dans les milieux et exigent des transferts coûteux venus de l'extérieur.

Par ailleurs, la diffusion industrielle en renforçant les stratégies individuelles et familiales a souvent provoqué une forme d'entropie (urbanisation anarchique, spéculation immobilière, pollutions, tensions des statuts sociaux) que les réseaux à finalité productive parviennent imparfaitement à réguler. E. Ritaine (1987) parle à ce propos d'«exaspération de la diffusion industrielle». Cette dégradation physique du milieu affecte tout d'abord les conditions de vie de l'ensemble de la population. Ainsi, elle provoque des lézardes dans le consensus local et peut porter atteinte aux solidarités locales. Elle est aussi génératrice de surcoûts qui pèsent sur l'activité productive elle-même.

BIBLIOGRAPHIE

- ADEFI/GRECO (éd.) (1984), *Régions et politique industrielle*, Economica, Paris.
- AGLIETTA, Michel (1976), *Régulation et Crises du Capitalisme*, Calmann-Lévy, Paris.
- AGLIETTA, Michel, et BRENDER, Anton (1984), *Les Métamorphoses de la Société Salariale*, Calmann-Lévy, Paris.
- AMENDOLA, M. (1983), «Un changement de perspective dans l'analyse du processus d'innovation», Notes et Études Documentaires, n.° 4727-4728, La Documentation Française, Paris.
- ARENA, R., MARICIC, A., et ROMANI, P. M. (1985), *Pour Une Appréhension de la Notion et des Formes du Tissu Industriel Regional*, LATAPSES, Nice.
- AYDALOT, Ph. (éd.) (1984), *Crise et espace*, Economica, Paris.
- BAGNASCO, A. (1977), *Tre Italie. La Problematica Territoriale dello Sviluppo Italiano*, Il Mulino, Bologna.
- BARNES, J. E. (1972), «Social networks», Addison Westley Module in Anthropology, n.° 26, Reading, Massachusetts.
- BECATTINI, G. (1979), «Dal settore industrial al distretto industrial: Alcune considerazioni sull'unità di indagine del economia industrial», *Rivista di Economia e Politica Industrial*, n.° 1.
- BOYER, Robert, et MISTRAL, Jacques (1978), *Accumulation, Inflation et Crise*, Presses Universitaires de France, Paris.
- (1985), *Flexibilités des Marchés du Travail et ou Recherche d'un Nouveau Rapport Salarial?*, CEPREMAP, Paris.
- (1986), *La Théorie de la Régulation: Une Analyse Critique*, La Découverte, Paris.
- BRUTON, HENRY (1985), «The Search for a Development Economics», *World Development*, vol. 13, n.° 10/11.
- COSTA, M. Costa, et TRULLEN, J. L. (1987), «Décentrement productif et diffusion industrielle», Communication au symposium Nouveaux Regards sur l'Industrialisation, Tunis, décembre.
- CHEVALIER, J., et ROUSIER, N. (1982), *De la Valorisation des Effets de Proximité à l'Émergence de Stratégies Industrielles Locales*, CERAT, Grenoble.
- COURLET, Claude (1981), «De la théorie du sous-développement aux hypothèses de la semi-industrialisation», thèse de doctorat d'État ès Sciences Economiques, Université des Sciences Sociales de Grenoble.
- COURLET, Claude, et SILVA, Mário (1986), «Transitions industrielles en Espagne et au Portugal», *O Comportamento dos Agentes Económicos e a Reorientação da Política Económica*, CISEP, Lisbonne.
- COURLET, Claude, et PECQUEUR, Bernard (1987), «Industrialisation et action économique locale en Anjou et dans le Choletais», Notes et Documents. IREP/D, Grenoble.
- COURLET, Claude (1987), «Développement Territorial et Systèmes Productifs Locaux en Italie», Notes et Documents, IREP/D, Grenoble.
- Économie et Humanisme* (1986), «Nouveaux regards sur l'industrialisation», n.° 289, Lyon, mai-juin.
- FIGUEIREDO, A. (1987), «Autonomia relativa da economia do desenvolvimento ou diferentes considerações do económico?», *Estudos de Economia*, vol. III, n.° 4, Lisbonne.
- FREMONT, A. (1976), *La Région, Espace Vécu*, PUF, Paris.
- FRIEDMANN, J. et WEAVER, C. (1978), *Territory and Function: The Evolution of Regional Planning*, E. Arnold Publication, Londres.
- FUA, G. et ZACCHIA, C. (1983), *Industrializzazione senza Fratture*, Il Mulino, Bologna.
- FUA, Giorgio (1985), «Les voies diverses du développement en Europe», *Annales ESC*, n.° 3, mai-juin.
- GANNE, B. (1987), *Transformation des PME. Étude du Cas d'Annonay*, GLYSI, Lyon.
- GAROFOLI, G. (1983), «Sviluppo regionale e ristrutturazione industriale: Il modello italiano degli anni '70», *Rassegna Economica*, n.° 6, novembre-décembre.
- GAROFOLI, G. (éd.) (1983b), *L'Industrializzazione Diffusa in Lombardia*, Franco Angeli, Milano.
- HENRIQUES, J. M. (1978), «Os municípios e a promoção do desenvolvimento: Reforço da integração funcional ou territorial?», mémoire de master en Planification Régionale et Urbaine, Université Technique de Lisbonne.

- HIRSCH, F. (1976), *Social Limits to Growth*, Harvard.
- HOUSSEL, J. P. (1984), «L'Industrialisation spontanée face à la crise de 1973 en Europe Occidentale», *Revue Géographique de Lyon*, vol. 59, n.° 4.
- IREP (1981), «La semi-industrialisation», *Cahiers IREP Développement*, n.° 1, Grenoble.
- JUDET, Pierre (1981), *Les Nouveaux Pays Industriels*, Les Éditions Ouvrières, Paris.
- JUDET, Pierre, et COURLET, Claude (1986) «Nouveaux espaces de production en France et en Italie», *Les Annales de la Recherche Urbaine*, n.° 29.
- LEBORGNE, Danièle, et LIPIETZ, Alain (1987), «New technologies, new modes of regulation: Some spatial implications», *Couverture Orange, CEPREMAP*, n.° 8726, Paris.
- LEIBENSTEIN, Harvey (1968), «Entrepreneurship and development», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. LVIII, n.° 2.
- LEWIS, W. A. (1954), *Economic Development with Unlimited Supplies of Labor*, The Manchester School of Economic and Social Studies, mai.
- LIPIETZ, Alain (1977), *Le Capital et son Espace*, Maspero, Paris.
- (1983), *Le Monde Enchanté. De la Valeur à l'Envol Inflationniste*, Éditions La Découverte, Paris.
- (1985), *Mirages et Miracles. Problèmes de l'Industrialisation dans le Tiers Monde*, Éditions La Découverte, Paris.
- (1985b), «Le national et le régional: Quelle autonomie face à la crise capitaliste mondiale?», *Cahiers CEPREMAP*, n.° 8521, Paris.
- MARSHALL, A. (1892), *Elements of Economics of Industry*, MacMillan and Co., Ltd., Londres (édition de 1964).
- (1919), *Industry and Trade*, MacMillan and Co., Ltd., Londres.
- MARTORELL, F. (1987), *La Industrialización Local en España*, in MOPU (1987).
- MOPU (1987), *Industrialización en areas rurales*, SIAR 85, Madrid.
- NURKSE, Ragnar (1952), *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Basil Blackwell, Oxford.
- PECQUEUR, Bernard (1987), «De l'espace fonctionnel à l'espace-territoire», thèse de doctorat d'État ès Sciences Économiques, Université des Sciences Sociales de Grenoble.
- PERRIN, J. C. (1983), *Économie Spatiale et Meso-Analyse*, in Paelink et Sallez, *Espace et Localisation*, Economica, Paris.
- PIORE, M., et SABEL, C. (1984), *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York.
- RAVEYRE, M. F., et SAGLIO, Jean (1984), «Les systèmes industriels localisés: Éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industrielles», *Revue Sociologique du Travail*, n.° 2.
- REIS, José (1986), «L'articulation agriculture-industrie et les nouvelles dynamiques régionales au Portugal», Congrès Européen de Sociologie Rurale, Braga.
- (1987), «Os espaços da industrialização — Notas sobre a regulação macroeconómica e o nível local», *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.° 22, Coimbra.
- REMY, J. (1966) *La Ville Phénomène Économique*, éd. Vie Ouvrière, Bruxelles.
- RICHARDSON, H. W. (1977), *The New Urban Economics and Alternatives*, Pion, Londres.
- RITAINE, E. (1987), «Prato ou l'exaspération de la diffusion industrielle», *Revue Sociologie du Travail*, n.° 2.
- SAYER, A. (1985), «New development been manufacturing and their spatial implication: From flexible manufacturing to just-time», Lesbos Conference on spatial Structure and Social Process.
- SCHUMPETER, Joseph (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- (1942; éd. fr. 1983), *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, Payot, Paris.
- SEERS, Dudley (1978), «Pour une nouvelle orientation des recherches sur le développement», *Économie et Humanisme*, n.° 242.
- SILVA, Mário (1987), «Développement industriel et espaces productifs locaux: Étude sur la vallée de l'Ave», symposium Nouveaux Regards sur l'Industrialisation, Tunis 14/17 décembre, *Investigação Economia*, n.° 13, Faculté d'Économie de Porto.

- STOHR, W. (1984): *La Crise Économique Demande-t-elle de Nouvelles Stratégies de Développement Régional? — Vers un Nouveau Paradigme du Développement Régional*, in AYDALOT, éd. (1984).
- THORNGREN, B. (1970), «How do contact systems affect regional development», *Environement and Planning*, n.º 2.
- TORNQVIST, G. (1968), *Flows of Information and the Location of Economic Activities*, Gleerup ed., Lund.
- VÁSQUEZ BARQUERO, A. (1987), «Local Development and the Regional State in Spain», *Papers of the Regional Science Association*, vol. 61.