



Une lecture hirschmanienne de la coordination : le loyalisme dans les systèmes productifs territorialisés

Vincent Frigant

► To cite this version:

Vincent Frigant. Une lecture hirschmanienne de la coordination : le loyalisme dans les systèmes productifs territorialisés. Revue d'économie régionale et urbaine, 2001, 5, pp.743-762. hal-00671624

HAL Id: hal-00671624

<https://hal.science/hal-00671624>

Submitted on 17 Feb 2012

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

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

Une lecture hirschmanienne de la coordination : le loyalisme dans les systèmes productifs territorialisés

Vincent FRIGANT

GREThA, UMR CNRS 5113
Université de Bordeaux
Avenue Léon Duguit
F-33 608 PESSAC Cedex France
frigant@u-bordeaux4.fr

Resumé : L'objectif de cet article est de revenir sur les fondements de l'efficacité de la coordination interfirmes dans les systèmes productifs territorialisés (SPT). La démarche consiste à s'interroger sur la manière dont les firmes procèdent pour gérer les défaillances qui apparaissent au cours de leur relation. Si on suit le travail d'A. Hirschman, les firmes disposent de trois comportements de réaction possible lorsque survient une défaillance : faire défection, prendre la parole ou adopter un comportement loyaliste. A partir de ces trois catégories, nous montrons que les systèmes productifs territorialisés mobilisent de manière privilégiée le loyalisme. L'étude du fonctionnement du loyalisme permet alors d'identifier les modalités de l'efficacité de la coordination des relations verticales interfirmes mais aussi les mécanismes qui peuvent conduire au déclin du SPT.

An hirschman's explanation of the economic coordination : loyalty in the local productive systems

Abstract: In this article, we look back to the causes of the efficiency of the coordination in the Local Productive Systems. We first try to see how the firms cope with the deficiencies when they happen in a bilateral relationship. We use the Hirschman's exit/voice model which says that three kinds of reactions are possible: exit, voice and loyalty. With the analysis of these three categories, we show that the Local Productive Systems use more frequently the loyalty behaviour. Studying the loyalty, we can then identify how comes the efficiency of the coordination in the relationship of the firms but also how this relationship can eventually decline.

Mots clés : Modèle défection/prise de parole, Système Productif Territorialisé, relations verticales, coordination interfirmes, Hirschman

Key-words: Exit/voice, Local Productive System, interfirms relationship, coordination, Hirschman

Classification JEL : R3, D23, L23, D74

La notion de système productif territorialisé (SPT) cherche à spécifier que certains lieux possèdent une dynamique propre qui crée des conditions particulières, forgées au cours du temps, pour les interactions productives. Le territoire peut ainsi se définir comme “ un espace historiquement développé, identifié par un groupe social particulier -une communauté de destin- qui a été unifié à travers la culture et l’expérience ” (FRIEDMANN, WEAVER, cité par LACOUR, p.859 in LAJUGIE, 1985). Malgré un aspect fuyant du territoire lorsqu’il s’agit de le conceptualiser (LACOUR, 2001), un certain nombre de travaux ont mis en avant les notions de districts industriels (BENKO, LIPIETZ, eds., 1992), de systèmes industriels localisés (COLLETIS *et al.*, 1990), de méso-systèmes productifs territoriaux (GILLY, GROSSETTI, 1993), de milieux innovateurs (MAILLAT, 1995), de nouveaux espaces industriels (SCOTT, 1988), de *Learning Region* (MORGAN, 1997 ; MAILLAT, KEBIR, 1999)... qui, malgré l’hétérogénéité des démarches et des faits analysés, rendent compte de l’existence d’un “effet territoire”. Au-delà de leurs clivages, ces approches partagent l’idée que le territoire est porteur d’une dynamique particulière qui influe sur l’organisation des activités qui y sont localisées.

L’objectif de cet article est de revenir sur les fondements de l’efficacité de ces SPT en s’interrogeant sur les processus de coordination en œuvre au niveau local. Cette voie largement ouverte insiste sur les ressorts sociaux de la coordination territoriale (BAGNASCO, TRIGILIA, 1993), mais présente parfois le travers d’offrir une interprétation de la coordination dans les SPT difficilement compatible avec celle conçue dans des contextes non territorialisés. L’enjeu ici est de reformuler les analyses déjà faites sur les SPT pour les insérer dans un cadre plus général de la coordination en prenant l’exemple des relations verticales interfirmer.

L’interprétation proposée consiste à partir d’une analyse de la coordination en l’appréhendant non pas sous l’angle de l’agencement d’un ensemble de modalités qui forment système dans le but de rendre la coordination efficace, ainsi que le proposeraient les théories de l’agence ou encore de l’économie des coûts de transaction, mais en s’interrogeant sur la manière dont les agents économiques résolvent les dysfonctionnements de ce système de coordination. Sous hypothèse de rationalité procédurale (SIMON, 1979) et en prenant en compte la temporalité de l’échange, il convient d’admettre que toute relation d’échange est susceptible de donner lieu à une défaillance que ce soit intentionnellement, non intentionnellement ou parce que les conditions de l’environnement économique évoluent dans un sens remettant en cause l’objet de la relation (FRIGANT, 2000). La prise en compte de ces défaillances conduit à déplacer l’analyse sur la manière dont les agents s’en accommodent. *Il s’agit de saisir les principes de gestion de défaillances qui proviennent d’un décalage entre les conditions initiales de l’échange (qui avaient justifié l’engagement dans la relation) et ce qui se réalise au cours de la relation.*

Ce positionnement heuristique peut être appréhendé à l’aide du modèle défection/prise de parole forgé par A.O. HIRSCHMAN (1970). Sa préoccupation est de construire un modèle d’interprétation des réactions d’un individu confronté au dysfonctionnement d’une organisation dont il est client ou membre. La gestion des

défaillances interfirmes renvoie bien à une problématique similaire : il s'agit de comprendre comment les firmes réagissent lorsqu'une défaillance survient.

Les catégories de défection et prise de parole fondent un modèle dans la mesure où leur articulation offre un cadre générique à l'appréhension d'une pluralité de phénomènes économiques (FOXLEY, 1985 ; HIRSCHMAN, 1986). C'est ainsi que plus récemment des auteurs mobilisent le modèle défection / prise de parole pour analyser la pluralité des formes de *corporate governance* (NOOTEBOOM, 1999b), les formes de coopération horizontale (ANGEON, PECQUEUR, COURLET, 2000) ou encore la diversité organisationnelle des relations verticales interfirmes (HELPER, 1993 ; SAKO, HELPER, 1999 ; FRIGANT, 2000).

Lorsqu'on se focalise sur ces relations verticales, cette diversité provient tout d'abord de la coexistence des trois principes de gestion des défaillances : la défection, la prise de parole et le loyalisme. Si l'ensemble des relations interfirmes est passible d'une analyse à travers ces trois catégories, la première section a pour objet de montrer que le loyalisme constitue le principe qui prévaut dans les SPT. Dès lors, la seconde section s'attache à étudier les propriétés comportementales du loyalisme qui fondent une double interprétation de l'efficacité et du déclin des SPT en termes de loyalisme.

I- La coordination par le loyalisme dans les systèmes productifs territorialisés

En s'intéressant aux dysfonctionnements des firmes, organisations et Etats, et aux modalités de leurs résolutions, HIRSCHMAN (1970) ouvre un nouvel agenda de recherche pour l'analyse théorique de la coordination : il s'agit d'étudier le processus de réaction des agents aux défaillances de cette coordination. Les agents peuvent réagir de trois manières. Faire défection ce qui se traduit par un comportement de fuite. Prendre la parole ce qui induit un comportement de discussion visant à aplanir collectivement la défaillance tout en maintenant la relation. Enfin, adopter un comportement hybride entre la défection et la prise de parole : le loyalisme. Après avoir expliciter ces trois principes de gestion des défaillances, nous montrerons que le loyalisme correspond particulièrement bien aux relations interfirmes dans les SPT.

1.1. Défection, prise de parole et loyalisme dans les relations interfirmes

Le modèle défection/prise de parole s'inscrit dans une démarche micro-analytique qui cherche à catégoriser les comportements individuels en prenant en compte le champ des relations sociales dans lesquels ils sont encastés (GRANOVETTER, 2000). C'est en cela que nous pourrions montrer que le loyalisme, comme catégorie d'action, permet de retrouver les ressorts sociaux des interactions économiques mis en évidence dans les SPT. Il nous faut néanmoins au préalable expliciter comment s'articulent les catégories de défection, prise de parole et de loyalisme dans l'analyse des relations verticales interfirmes.

1.1.1. La transposition des notions de défection et de prise de parole aux relations verticales

La défection et la prise de parole traduisent un comportement de réaction de la part de la firme qui subit une défaillance. La défection correspond à une situation où le client, estimant que la relation ne satisfait plus à ses attentes, décide de chercher un nouvel offreur d'un bien (service) substituable. Le client décide de rompre la relation lorsque le fournisseur est à l'origine d'une défaillance intentionnelle ou non intentionnelle *oulorsque* la relation n'est plus satisfaisante par rapport aux nouvelles conditions de l'environnement qui prévalent (défaillance environnementale). En prise de parole, le client exprime son insatisfaction de deux manières distinctes. La première concerne l'application de *sanctions* tout en maintenant la relation. Il s'agit par exemple de pénalités pécuniaires en cas de non respect des délais de livraisons. La seconde prend la forme de *soutiens* apportés par une firme à l'autre. C'est ainsi qu'une firme peut organiser des détachements de personnel, transférer une technologie utile à la résolution du dysfonctionnement, etc.

Cette transposition aux relations interfirmes induit implicitement une modification conceptuelle par rapport au modèle initial d'Hirschman. Celui-ci raisonne sur des individus de telle sorte que la défection et la prise de parole constituent des réactions d'ordre instinctive face à une situation jugée négativement. Dans les relations verticales, les firmes doivent préalablement construire les conditions permissives de la prise de parole ou de la défection. Le seul aspect réaction doit être dépassé car les agents en relation sont des organisations. Si la décision d'adopter un comportement de défection ou de prise de parole peut être prise par un agent (le responsable achat ou la direction générale), c'est toutefois l'ensemble de l'organisation qui doit être orienté vers cette décision. A ce titre, HELPER (1993) souligne qu'il s'agit d'une *décision stratégique*. Si on considère une relation verticale donnée, que ce soit chez le client ou le fournisseur, cette relation implique de *concevoir une structure organisationnelle cohérente avec le principe de gestion des défaillances choisi*. On retrouve la position d'AOKI (1988) montrant que l'organisation interne de la firme-J est le miroir de son organisation externe et réciproquement. Le client doit adapter son organisation à sa politique de gestion des défaillances¹. Il doit orienter son organisation vers un comportement plutôt de prise de parole ou plutôt de défection.

Cette hypothèse analytique suggère alors qu'il existe des contraintes organisationnelles nécessaires à respecter pour rendre praticable l'exercice, alternativement, de la prise de parole et de la défection.

Si pour le consommateur, prendre la parole correspond à un " cri aigu " (HIRSCHMAN, 1970), dans les relations interfirmes, cette prise de parole repose sur un dialogue construit volontairement entre les firmes. Il implique la mise en place de multiples canaux de communication entre les parties. Ce dialogue est permanent et non plus isolé. Prendre la parole suppose de nouer une communication à chaque

¹ Dans ce travail nous nous focaliserons sur le client mais il est évident que le fournisseur est confronté à la même problématique défection, prise de parole, loyalisme.

étape de la relation, ce qui exige d'orienter l'organisation interne de l'entreprise vers l'extérieur et ce, à tous les niveaux. L'objet de cette organisation de la relation interfirmes consiste à construire les modalités matérielles et les mécanismes incitatifs pour la circulation des informations techniques et comportementales. Le client doit avoir l'assurance que le fournisseur prend effectivement bien en compte ses attentes et parvient à s'y adapter. C'est ce que nous qualifions de contrainte de "portée de la voix" : *la prise de parole est une solution praticable si l'expression directe du client est perçue et intégrée par le fournisseur*. Pour que la prise de parole soit possible, il est nécessaire que le client soit écouté, que le fournisseur prenne en compte son insatisfaction et qu'il accepte de (puisse) corriger son dysfonctionnement. La prise de parole suppose donc que le fournisseur se sente obligé de modifier son comportement ou d'amender son contrat initial et qu'en même temps, il le puisse. L'efficacité fonctionnelle de la prise de parole repose alors sur la présence simultanée de deux éléments dans la relation (FRIGANT, 2000) :

- une *imbrication étroite des firmes* afin qu'elles s'informent rapidement et avec fiabilité sur l'apparition des défaillances, leurs origines et les modalités de leur résolution ;

- un *système contractuel* qui vise à garantir la pérennité de la relation verticale afin d'inciter les deux firmes à réaliser les investissements nécessaires à l'imbrication et d'émettre un signal concernant le principe de gestion des défaillances choisi.

De manière symétrique à la prise de parole, la défection exige une architecture organisationnelle dont on peut définir les contours. Puisque cette solution exige de pouvoir rompre la relation en cas de défaillance, les activités du client doivent être structurées de manière à pouvoir aisément s'adapter à un changement de fournisseur. L'accent est alors mis sur les mécanismes qui assurent une continuité du fonctionnement interne au gré des ruptures externes. Par exemple, les délégations de R&D aux fournisseurs doivent être limitées sous peine de perdre irrémédiablement certaines compétences à chaque rupture (HELPER, 1993). Il est alors possible d'identifier une contrainte qualifiée "d'offre alternative" rendant possible la défection : *la défection est une solution praticable s'il est possible de substituer à la relation présente au moins une relation équivalente*. Cette contrainte implique que la relation verticale articule de manière cohérente deux éléments (FRIGANT, 2000) :

- une *recherche d'autonomie* (d'indépendance) des deux firmes verticalement liées. Leur relation étant par nature ponctuelle, elles cherchent à réduire leur imbrication mutuelle que ce soit en ce qui concerne le partage des tâches et des responsabilités dans la relation ou encore la réalisation d'investissements spécifiques. Cette autonomie est d'autant plus critique qu'elle permet de maintenir crédible la menace de rupture en empêchant une transformation fondamentale (WILLIAMSON, 1985) de la relation ;

- le *maintien de la menace de rupture* qui joue le rôle de mécanisme d'incitation en défection.

La décision de pratiquer l'un ou l'autre principe pour gérer les défaillances doit donc s'inscrire dans le respect du cadre borné par les deux contraintes. Dans l'esprit d'HIRSCHMAN, ces deux contraintes tendent mutuellement à s'exclure sur le

plan logique. En effet, la réalisation de la première tend à miner la soutenabilité de la seconde, et inversement. La contrainte liée à la prise de parole impose en effet que les firmes tissent des liens étroits d'où émergent des processus d'apprentissage qui tendent à rendre la relation interfirmes spécifique en elle-même (NOOTEBOOM, 1999a). Dès lors, l'exercice de la défection perd en crédibilité et en opérationnalité dans la mesure où une rupture entraînerait un coût d'opportunité élevé résultant de la substitution d'une relation existante par une nouvelle qui nécessiterait l'engagement de coûts de transaction et dont l'efficacité demeurerait en outre soumise à caution. A l'inverse si nous partons de la défection : la menace de rupture tend à bloquer l'exercice de la prise de parole dans la mesure où les firmes ne sont pas incitées à réaliser les investissements requis pour la construction des canaux de communication nécessaires à la prise de parole compte tenu de leur caractère irrécupérable. La nature profondément ponctuelle des relations en défection conduit à limiter les investissements qui seraient nécessaires à une prise de parole efficace.

S'il est ainsi possible de retrouver dans le cadre des relations verticales interfirmes, une argumentation similaire à celle d'HIRSCHMAN sur la difficile compatibilité entre la défection et la prise de parole, il reste cependant que dans certain contexte les deux contraintes peuvent être simultanément vérifiées. Cette réalisation conjointe, rare pour HIRSCHMAN dans le champ des relations économiques, mérite cependant d'être examinée plus avant.

1.1.2. Le loyalisme : une hybridation de la défection et de la prise de parole

Le loyalisme survient lorsque le client préfère prendre la parole combien même rompre la relation serait aisé. Dans la transposition aux relations interfirmes, cela suggère que le client admet que les défaillances font parties du fonctionnement "normal" d'une relation verticale. Le client admet implicitement que des défaillances peuvent survenir, mais, plutôt que de sanctionner immédiatement le fournisseur défaillant en rompant la relation, il préfère endogénéiser leur résolution et freiner leur réapparition en prenant la parole. Le loyalisme se présente donc comme une forme particulière de prise de parole puisqu'il traduit un attachement au fournisseur.

La rationalité de cet attachement s'explique en premier lieu par le fait que la substitution d'un fournisseur est entachée d'une certaine incertitude. Même si le nouveau fournisseur dispose *a priori* des capacités pour réaliser la prestation, le client ne peut être certain qu'il n'engendrera pas des défaillances supérieures à celles de son fournisseur actuel. Cet argument ne peut néanmoins suffire à expliquer le loyalisme et, plus fondamentalement, c'est dans la réalisation conjointe des deux contraintes évoquées précédemment que l'on peut trouver les arguments les plus solides à la pratique de ce loyalisme. *Le loyalisme s'avère un "calcul fondé en raison" (HIRSCHMAN, 1970, p. 126) à moyen-long terme dans la mesure où il combine efficacement des mécanismes issus respectivement de la prise de parole et de la défection. De la prise de parole, il emprunte l'élément imbrication des firmes qui est nécessaire pour que les firmes puissent résoudre en commun les défaillances qui apparaissent au cours de la relation. De la défection, il emprunte l'élément incertitude concernant la pérennité de la relation où toute défaillance se traduit par une rupture.*

En tant que forme particulière de prise de parole, il en possède les attributs en matière de synergie des compétences. Dans le loyalisme, les firmes cherchent à résoudre les défaillances surgissant dans la relation par la mise en place d'un dialogue salvateur. Cela se traduit par une volonté d'aplanir par *consensus* (ARROW, 1974) les dissensions contractuelles et productives. Dans cette perspective, les firmes cherchent à imbriquer leurs actions de telle sorte qu'elles puissent *ex post* résoudre aisément les défaillances. Le fournisseur est appelé à participer dès les phases amont à la définition du produit et contribue à l'identification des besoins chez le client. Les échanges d'informations techniques et économiques sont nombreux afin de rendre plus efficaces les interactions productives. La résolution en commun des défaillances qui surviennent au cours de la relation contribue à multiplier les interactions utilisateur / producteur qui génèrent des processus cumulatifs d'apprentissage technique et organisationnel (LUNDVALL, JOHNSON, 1994).

Ainsi, *le loyalisme retrouve les principales caractéristiques de la prise de parole et par conséquent ses éléments d'efficacité* (cf. FRIGANT, 2000). Le loyalisme permet une meilleure utilisation des compétences du fournisseur et, de ce fait, l'introduction d'innovations (de produit, de procédé et organisationnelles) et une identification plus rapide des causes des défaillances techniques (HELPER, 1993). Cette double efficacité résulte en grande partie de l'existence d'effets d'apprentissage à moyen-long terme puisque le processus d'imbrication des firmes ne tire sa pleine valorisation qu'à partir du moment où les firmes ont su construire une représentation commune de leurs pratiques productives. Dès lors, la fidélité du client envers le fournisseur se justifie dans l'espoir que, s'il laisse perdurer la relation suffisamment longtemps, de tels mécanismes s'enclenchent et donc, qu'à terme les défaillances disparaissent.

La particularité du loyalisme est que, contrairement à la prise de parole, les procédures exécutoires à la relation ne sont pas tant fournies par l'introduction d'un contrat, explicite ou implicite, mais reposent, avant tout, sur l'incertitude concernant la pérennité de la relation. La possibilité de faire défection est en effet une condition nécessaire pour définir l'existence du loyalisme. Dans ce contexte, le loyalisme exige qu'un certain flou demeure sur la nature des engagements du client. Le contrat comporte ainsi un minimum de clauses de garanties et de procédures d'incitation et de partage de risque. La menace de rupture est d'autant plus efficace qu'elle permet de dépasser l'incomplétude du contrat, d'en limiter les coûts de rédaction et qu'elle comporte, en elle-même, les clés de l'incitation du fournisseur à en permanence améliorer son produit et ses gains de productivité.

La force du loyalisme apparaît alors clairement : d'un côté, *l'incertitude concernant la pérennité de la relation constitue un facteur incitatif*, de l'autre, *l'interdépendance des firmes*, notamment du point de vue des procédures industrielles, *accroît l'intensité des interactions utilisateur / producteur*. En ce sens, le loyalisme semble constituer une solution efficace pour gérer les relations verticales interfirmes. Toutefois, ainsi que nous l'avons montré précédemment la conjonction de ces deux contraintes tend à s'exclure sur un plan logique. Le loyalisme apparaît dès lors comme un dosage équilibré, mais instable, d'éléments de la défection et de la prise de parole. L'hypothèse que nous formulerons ici est

que la stabilité de ce dosage ne peut se faire que dans certains contextes, avec l'hypothèse complémentaire qu'un SPT constitue un tel contexte.

Pour vérifier cette hypothèse complémentaire, notre démarche va consister en une relecture des travaux décrivant le fonctionnement des SPT, et en particulier les districts industriels, dans le but de vérifier si l'on retrouve effectivement dans ces contextes la conjonction simultanée des deux éléments caractéristiques du loyalisme : l'imbrication des firmes et l'incertitude sur la pérennité de la relation.

1.2. L'hybridation de la prise de parole et de la défection dans les SPT : la mise en évidence du loyalisme

HIRSCHMAN notait que la fonctionnalité du loyalisme suppose que le client dispose de la conviction que le fournisseur va modifier son comportement. Une telle anticipation repose sur la croyance que, d'une part le fournisseur est incité ou obligé de suivre les recommandations du client, d'autre part que le dialogue entre les firmes est efficace et d'un coût de fonctionnement faible. Ces deux aspects de la contrainte de portée de voix se vérifient dans les SPT compte tenu de la solidarité productive qui y règne. Toutefois, la présence de ces seuls éléments caractérise un comportement de prise de parole. Pour qu'il y ait loyalisme, il convient que les relations nouées à l'échelle du territoire soient fondées sur une logique de défection en ce qui concerne la dimension incitative. Cette menace de rupture se retrouve effectivement dans les SPT.

1.2.1. Eléments de prise de parole : l'imbrication des firmes dans les SPT

Un SPT est identifiable à un produit particulier ou une gamme étroite de produits (textile à Prato, décolletage dans la vallée de l'Arve...). Il se marque par une spécialisation productive resserrée qui s'appuie sur une tradition industrielle dans le domaine en question ou autour de ce domaine (PECQUEUR, ed., 1996 ; COLLETIS *et al.*, 1990). Cette tradition, si elle se matérialise dans les entreprises constitutives du SPT, relève avant tout du territoire dans sa globalité dans le sens où elle relève de la collectivité dans son ensemble. Il existe un savoir-faire territorial, forgé au fil du temps, qui génère les ressources productives sur lesquelles se construit la spécialisation des activités locales (GAROFOLI, 1992) à l'occasion des rencontres productives où ces ressources spécifiques présentes à l'état virtuel sont activées pour sécréter de nouvelles compétences (COLLETIS, PECQUEUR, 1993). Ces compétences encastées dans les individus contribuent à créer ce que Marshall nomme " l'atmosphère industrielle " pour signifier qu'au sein de certaines aires localisées, les savoir-faire relatifs à une activité donnée font partie du *patrimoine collectif des lieux* plus qu'ils ne sont à proprement parler détenus par une (des) entreprise(s) particulière(s) (COURLET, 1997).

A ce niveau on retrouve un *premier élément de l'imbrication attachée à la prise de parole : il existe au sein du SPT une convergence des pratiques productives des firmes en interrelation*. Cette convergence est d'autant plus importante que la rotation du personnel y est assez fortement marquée. Les SPT possèdent aussi cette particularité de solidariser les entreprises qui en sont membres. Au-delà de l'image commune qui est diffusée par le "produit local" vis-à-vis de l'extérieur, cette

solidarité s'exprime par la mise en commun d'un certain nombre de structures collectives.

La pérennité économique du système dépend de sa faculté à entretenir et renouveler les savoir-faire localisés. Les firmes présentes doivent mettre en œuvre les conditions de la reproduction des conditions matérielles et humaines à partir desquelles se construit l'acte productif lui-même (BECATTINI, RULLANI, 1995). Cet équilibre repose sur la faculté à approfondir l'exploitation et le renforcement des compétences de base locales mais aussi, à les faire évoluer en fonction de la transformation des marchés externes sur lesquels s'écoule la production. Dans cette perspective, les acteurs locaux favorisent l'émergence d'organismes chargés d'entretenir les ressources spécifiques locales. C'est ainsi que peuvent être mis en place des programmes de formation connectés aux activités locales, des centres d'expertise technique, des structures d'interface servant de lieux d'information ou encore de rencontres entre les dirigeants d'entreprises afin de partager des connaissances sur les produits ou les process (cf. COURLET, 1994). Ces organismes locaux constituent les lieux concrets où les entreprises dialoguent entre elles. En ce sens, *ces organismes constituent des interfaces entre les acteurs économiques locaux et, de ce fait, matérialisent l'exercice de la prise de parole au sein du SPT*. Leur création se fait avec la participation active et collective des entrepreneurs locaux. Dépasant l'action indépendante des autorités locales, ces organismes répondent aux attentes des industriels. Parfois, ceux-ci prennent indépendamment la décision de créer solidairement les structures dont ils ont besoin (PIORE, SABEL, 1984 ; MAILLAT, LECHOT, 1994).

Si les firmes sont imbriquées à l'échelle (collective) du SPT, un autre élément de la prise de parole se retrouve dans la manière dont se régulent les relations bilatérales. En effet, de la même manière que la prise de parole implique la mise en place d'un système de garantie, le fonctionnement du SPT fondé sur un partage des ressources exige l'instauration d'un système de régulation des actions (COURAULT, ROMANI, 1992).

L'analyse des SPT tient sa particularité dans le fait qu'elle cherche à lier la dimension économique des relations interfirmes au contexte social dans lequel ces relations se déroulent. BECATTINI insiste ainsi sur l'aspect communautaire du district industriel. Le district se construit sur un tissu particulièrement dense de relations sociales qui structurent les interactions productives. Comme le notent COURLET, PECQUEUR et SOULAGE (1993) les rapports familiaux et de voisinage constituent un élément structurant de telle sorte qu'ils stabilisent les rapports interfirmes. L'appartenance au territoire crée les conditions d'une homogénéisation des systèmes individuels de valeurs et de pensée qui sont renforcés par l'existence d'un ensemble d'institutions assurant la diffusion et la reproduction de ces systèmes de valeurs : entreprise, famille, église, école, autorités locales, organisations politiques et syndicales locales (BECATTINI, 1992). Dès lors, le fonctionnement des relations interfirmes peut essentiellement se faire sur la base d'un principe de réciprocité (LORENZ, 1992). Les mécanismes contractuels se déroulent sur une base informelle car le système de valeur assure une convergence sur la pratique des affaires, assure l'homogénéité des compétences ce qui limite les besoins de formulation des spécifications techniques et, enfin, assure le partage de

structures communes où sont diffusées les informations utiles.

Cette communauté locale permet une réduction des coûts de transaction tout en instituant un système de garanties largement implicite mais tout aussi efficace qu'un contrat dûment rédigé. Le SPT est générateur de règles et de normes qui constituent des modèles normatifs bornant les actions qui peuvent être entreprises par un agent (HODGSON, 1998). Ces modèles limitent le champ des actions possibles pour un agent particulier appartenant au territoire, ce qui facilite l'échange avec d'autres membres reconnaissant la règle dans la mesure où les comportements sont partiellement prévisibles. Les engagements implicites trouvent leurs fondements dans la dimension contraignante de ces règles et normes partagées qui assurent la convergence des anticipations (TORRE, 1993). Effet corrélé à cette "logique clanique", une rupture des engagements n'est par contre pas admise et conduit à l'exclusion de la communauté.

Le SPT recouvre ainsi un certain nombre d'éléments de la prise de parole dans la mesure où nous avons pu montrer que les firmes en interrelations sont étroitement imbriquées ce qui tient à quatre éléments :

- une représentation commune des pratiques productives ;
- une dépendance mutuelle vis-à-vis de structures collectives ;
- une diffusion / création d'informations et de connaissances partagées ;
- un système de garantie (règles, normes) qui stabilise la relation dans son déroulement.

Si le SPT envisagé sous cet angle retrouve les bases d'un fonctionnement associé à la prise de parole, sa compétitivité repose toutefois sur un mécanisme particulier d'incitation qui relève du principe de défection.

1.2.2. Élément de défection : la logique d'émulation et de concurrence

Dans sa composante incitative, le SPT se rapproche fondamentalement d'une logique de défection. Les relations bilatérales s'établissent sur une base largement informelle. Dans cette perspective, la faible contractualisation autorise un comportement de rupture lorsqu'une partie est à l'origine d'une défaillance. Si la pratique de cette rupture s'exerce avec prudence compte tenu du poids de la contrainte sociale, cette même contrainte légitime, à l'inverse, la rupture en cas de défaillance avérée. L'esprit communautaire qui prévaut dans le SPT, possède l'ambivalence de légitimer pleinement les ruptures justifiées et de jeter l'opprobre sur l'agent qui rompt de manière injustifiée. Un tel fonctionnement est un élément clé de la réussite du SPT dans la mesure où sa compétitivité repose sur sa faculté à suivre les évolutions de l'environnement global.

Les firmes du système local sont confrontées à la concurrence mondiale qu'elles doivent évaluer et dépasser en jouant sur leurs atouts en termes de qualité, de prix et de flexibilité dynamique (délai raccourci de livraison, faculté à renouveler les produits) (MASKELL, MALMBERG, 1999). Le SPT doit être ouvert sur l'extérieur que ce soit pour introduire de nouveaux produits ou de nouveaux process mais aussi pour prendre acte de l'évolution des marchés. La survie d'un SPT est conditionnée à la promotion d'une *industrialisation de mouvement* (COURLET, 1994) où les entrepreneurs prennent des risques commerciaux, financiers et techniques. Les initiatives réussies seront imitées par les autres acteurs locaux.

Cette dynamique implique de déverrouiller tous les éléments qui pourraient figer les relations verticales actuelles qu'elles soient internes ou externes au SPT.

Bien qu'elle puise ses racines dans des relations interagents de long terme, une relation verticale donnée est de nature ponctuelle : les relations bilatérales se nouent sur de courtes périodes renouvelées. Loin d'être une structure interne figée, le faisceau des relations bilatérales est susceptible d'être en permanence contesté. Ce principe est illustré de manière emblématique par la présence de *l'impannatori* dans les districts industriels dont le " rôle principal est de traduire toutes les potentialités contenues dans l'héritage historique du district en autant de produits commercialisables " (BECATTINI, 1992, p. 43). Pour ce faire, cet " entrepreneur pur " cherche, pour chaque marché, à maximiser la valorisation des compétences des entreprises appartenant au district, ce qui implique que les relations bilatérales nouées sont essentiellement ponctuelles en fonction du marché obtenu. De manière générale, les relations interfirmes au sein du SPT se traduisent par cette sorte d'ambiguïté : d'un côté, les agents restent fidèles aux entreprises de l'aire locale, de l'autre, les liens dyadiques sont en permanence remis en cause en fonction des commandes à réaliser et de l'évaluation des fournisseurs potentiels. *Cette dynamique de contestation des liens bilatéraux constitue une profonde source d'émulation pour les membres du système* puisqu'ils sont incités à renouveler en permanence leurs moyens de production matériels et immatériels.

Cette émulation est d'autant plus forte que les reconfigurations des relations peuvent se traduire par l'établissement de *relations en dehors du SPT*. Dans les districts industriels italiens, les fournisseurs locaux sont mis en concurrence avec leurs homologues extérieurs selon un critère de prix. Ils sont en permanence comparés à leurs concurrents extérieurs ce qui aiguillonne l'esprit compétitif. Ces relations externes sont l'occasion d'introduire de nouvelles techniques non présentes localement qui, si elles s'avèrent concluantes, seront imitées par les fournisseurs du SPT. Ces relations sont un vecteur du progrès technique au sein du système local, notamment en ce qui concerne les process (BECATTINI, 1992).

Dès lors, nous retrouvons bien les *caractéristiques d'un fonctionnement en défection où la pérennité de la relation est incertaine : les relations fluctuent et se recomposent au gré des défaillances*. Le client peut, à chaque instant, restructurer son réseau de fournisseurs. Toutefois, cette menace, sourde mais omniprésente, reste souvent à l'état virtuel car chacun se sent dans l'obligation morale et économique de maintenir ou de renouer assez rapidement les relations avec les autres membres du système local.

Ainsi décrit, *le SPT combine des aspects de la défection et de la prise de parole. De la défection, il conserve l'aspect incitatif sous la forme d'une émulation* qui consiste à remettre en cause les relations existantes à la moindre insatisfaction du client. *De la prise de parole, il possède l'aspect imbrication des firmes sous la forme d'une interdépendance productive et comportementale*. La littérature sur les SPT, et plus particulièrement sur les districts industriels italiens, permet donc d'étayer l'hypothèse que la gestion des défaillances s'opère sur la base du loyalisme dans de tels systèmes. Il est alors possible de proposer une interprétation de l'efficacité et du déclin des SPT en reprenant l'analyse hirschmanienne du

fonctionnement du loyalisme.

II- Le fonctionnement de la conduite loyaliste

La complexité de l'étude du fonctionnement du loyalisme provient de son double rattachement à la prise de parole et à la défection. C'est pourquoi HIRSCHMAN y consacre de longs développements qui aboutissent à la formulation d'un modèle de conduite loyaliste. Ce modèle cherche à rendre compte de l'aptitude au loyalisme d'un individu/organisation lorsque se présentent des défaillances. Si le loyalisme que l'on rencontre dans les SPT est passible d'une interprétation à l'aide de ce modèle, il convient cependant d'en souligner l'originalité. Cette spécificité dans l'exercice du "loyalisme territorial" conduit à proposer une explication de l'efficacité de la coordination interfirmer dans les SPT mais aussi d'en comprendre le déclin.

2.1. Le loyalisme comme arbitrage entre prise de parole et défection

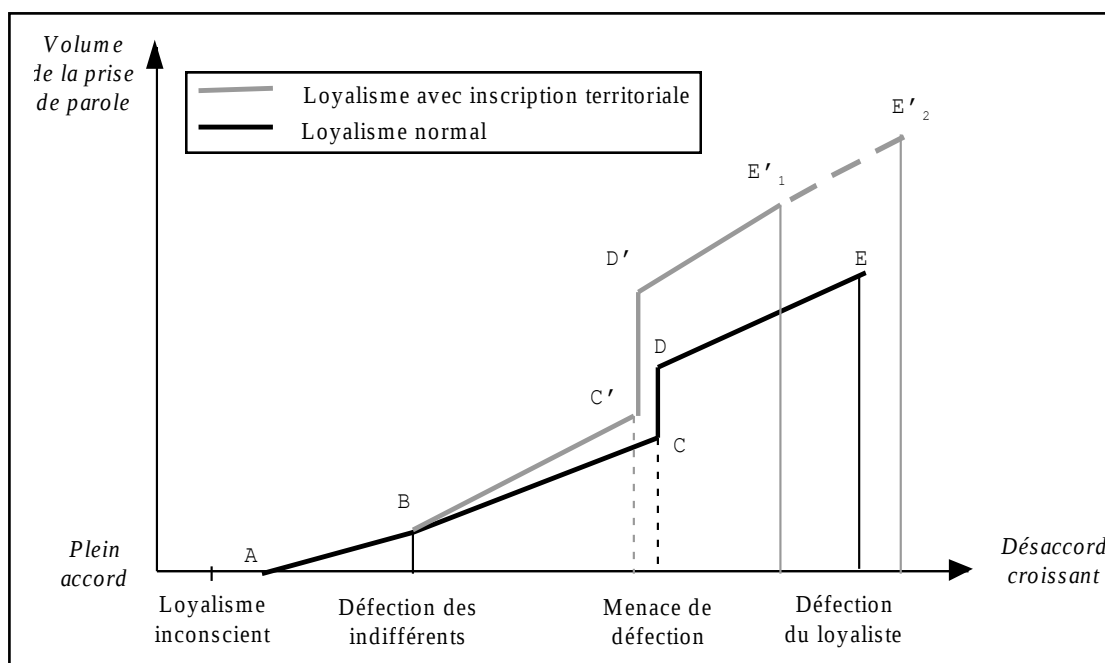
Le loyalisme correspond à une situation où la prise de parole et la défection sont toutes deux praticables mais où le client préfère prendre la parole plutôt que faire défection. Autrement dit, il laisse une chance à l'organisation défaillante de se rattraper ce qui traduit l'espoir que la prise de parole permette d'améliorer la relation. Toutefois, pour être fonctionnel, il doit s'accompagner de la *définition d'un seuil* à partir duquel l'agent insatisfait rompt la relation si le fournisseur ne corrige pas son fonctionnement. La menace de défection est d'ailleurs un acte caractéristique du loyalisme. En menaçant l'autre partie, le client insatisfait renforce l'efficacité de la prise de parole tout en diminuant le besoin de l'exercer puisque le fournisseur est fortement incité à anticiper les demandes du client. Par la même occasion, lorsque ce dernier prend la parole en la couplant à la menace de défection, le poids de l'expression se renforce.

Sur cette trame générale, HIRSCHMAN propose de modéliser la conduite d'un groupe d'agents en fonction d'un désaccord croissant avec une organisation fournissant un bien ou service donné. Le principe de base du modèle s'exprime en termes d'arbitrage. Lorsque les désaccords augmentent, le client dispose de l'alternative suivante :

- faire défection,
- amplifier le " volume " de la prise de parole².

Le degré de loyalisme est une fonction de la rapidité avec laquelle le client fait défection. Plus il supporte un niveau important de désaccords et augmente le volume de la prise de parole, plus il est loyaliste envers l'organisation. A l'inverse, une défection à la première défaillance venue dénote de l'absence d'un comportement loyaliste. Un tel raisonnement aboutit à la représentation graphique suivante (cf. figure 1).

² Ainsi que nous l'avons noté plus haut, la prise de parole repose sur une combinaison de mécanismes de sanction et de soutien. On peut alors définir une notion de " volume " exprimant l'existence de degrés dans l'intensité de la prise de parole selon que la firme accroît les sanctions et les soutiens (au fil des défaillances) et/ou combine plusieurs mécanismes simultanément.

Figure 1 : Comparaison du loyalisme normal et territorial

Source : adapté d'HIRSCHMAN (1970)

L'ordonnée représente le volume de la prise de parole. L'abscisse représente le degré d'insatisfaction du client envers son fournisseur. Ce désaccord est une fonction croissante de la récurrence de "petites" défaillances (retard de livraison, défectuosité d'un produit...) et de "grandes" (adoption d'un comportement opportuniste pour extraire une partie de la quasi-rente par exemple). Le loyalisme traduit une situation où, en dépit de l'apparition de défaillances, le client demeure fidèle à son fournisseur bien qu'il dispose, par hypothèse, de la possibilité de rompre la relation.

Un premier point notable est celui de *loyalisme inconscient* qui traduit les erreurs de perception du client sur l'existence des défaillances. A partir d'un certain seuil, les défaillances augmentant, l'agent prend conscience de leur existence et exprime son désaccord (intervalle AB). Un premier groupe de clients se démarque au point B. Face à l'accroissement des défaillances, certains décident d'exercer leur pouvoir de défection et rompent la relation. *Ils sont alors qualifiés d'indifférents*. Ils n'éprouvent aucun sentiment de loyalisme envers le fournisseur. C'est donc à partir de ce point B que se dessine véritablement le comportement loyaliste.

Au-delà de ce point, l'attitude du client loyaliste évolue : il exprime véritablement son désaccord. La pente du segment de droite (BC) s'élève. En plus de l'expression du mécontentement, il peut mettre en place des programmes d'aides afin de soutenir le fournisseur dans ses tentatives de résolution des origines des défaillances. Ainsi, le client peut mettre à sa disposition des moyens matériels (centre de calcul, moyens d'essai...) ou des personnels (détachés chez le fournisseur ou accueillis) afin de favoriser l'identification et la correction d'une défaillance technique. S'il s'agit d'une défaillance résultant de l'incapacité à réaliser des gains de productivité, il peut lui fournir une aide organisationnelle en le soutenant dans l'adoption d'une comptabilité analytique ou encore en lui octroyant un prêt

financier afin qu'il réalise les investissements utiles.

La troisième étape consiste à *menacer explicitement le fournisseur de faire défection*. Jouant sur l'aspect incitatif de la défection, le client affiche son intention de rompre la relation si les défaillances perdurent. Cette pression revient à brusquement accroître le volume de la prise de parole (CD). Ce volume s'accroît dans l'intervalle suivant (DE) où le client commence à prendre des mesures renforçant la crédibilité de sa menace. Par exemple, il peut décider de doubler ses sources d'approvisionnement en prenant un second fournisseur. Si le fournisseur ne peut corriger son fonctionnement le client finit par exécuter sa menace et fait défection (point E). Ce point représente le seuil limite du loyalisme.

Cette présentation directement empruntée à HIRSCHMAN correspond à un loyalisme qu'il qualifie de "normal". Un second cas se présente lorsque l'entrée dans la relation fait suite à une initiation. L'entrée n'est pas libre mais est réservée à certains agents de droit (par exemple la famille) ou suite au paiement d'un droit d'entrée (gangs, partis politiques). Si, ici, le raisonnement de l'auteur concerne des organisations non directement économiques, on peut toutefois l'appliquer aux relations interfirmes en utilisant les apports dégagés de l'étude des SPT. En effet, les fondements culturels du territoire participent à la définition d'un loyalisme dont les ressorts se rattachent à une logique d'initiation. Nous parlerons de "loyalisme territorial".

2.2. Le loyalisme territorial

Le loyalisme dans les SPT est particulier dans le sens où il s'appuie sur un esprit de communauté qui permet de fidéliser les relations productives au sein d'un cercle étroit. Si cet esprit communautaire est contraignant pour les individus, il engendre une solidarité locale qui amène à traiter " avec ses propres concitoyens -même les nouveaux à condition qu'ils soient intégrés- plutôt qu'avec des "étrangers" " (BECATTINI, 1992, p. 38). Ainsi, " on s'aperçoit qu'il associe une attitude très concurrentielle chez ses différents membres à une solidarité forcée entre eux, conséquence de la manière unique dont le système socioculturel infiltre et structure le marché " (*ibid.*, p. 47).

La particularité du fonctionnement de ce loyalisme territorial mérite d'être précisée dans la mesure où il nous semble justifier l'efficacité de la coordination dans les SPT. La justification de cette hypothèse repose sur une démarche comparative. Il s'agit de mettre en rapport le loyalisme territorial et le loyalisme normal. L'intérêt de ce parallèle est qu'il permet également d'identifier la manière dont les SPT peuvent être amenés à se scléroser et finalement à perdre leur avantage concurrentiel.

2.2.1. L'efficacité du loyalisme territorial : l'amplification du volume perçu de la voix

La démarche consiste à s'interroger sur le comportement d'une firme particulière en relation avec une autre firme du SPT. Si on prend comme référent le cas du loyalisme normal, il est possible d'appréhender par comparaison la conduite du loyalisme territorial (Figure 1).

Dans un premier temps, on peut supposer que le comportement des firmes ne diffèrent pas lorsque les défaillances sont de faibles importances. Cela se traduit en premier lieu par l'hypothèse que les firmes (situées dans un territoire et en dehors) possèdent un degré de loyalisme inconscient identique et décident de prendre la parole pour un niveau de désaccord similaire.

En second lieu, pour un faible niveau de désaccord, certaines firmes feront défection, ce qui dénote de l'absence de loyalisme. La localisation d'un client sur un territoire n'exclut pas en effet l'éventualité qu'il soit indifférent envers ses fournisseurs locaux. Autant le loyalisme n'est pas exclusif au territoire, autant la localisation sur un territoire n'implique pas forcément l'existence d'un comportement loyaliste. Ainsi, il est souvent avancé que les grandes firmes sont moins enclines à s'enraciner dans le tissu économique local, ne serait-ce parce qu'elles disposent, parfois, d'une faible autonomie décisionnelle quant à leur politique d'approvisionnement lorsqu'il s'agit d'établissements dépendants d'un groupe (DUPUY, GILLY, 1995). La présence de tels établissements justifie d'un point *B* inchangé.

La première divergence apparaît au-delà de ce point, c'est-à-dire pour les firmes qui ont un comportement loyaliste. *Le volume de la prise de parole augmente plus rapidement et continue de croître à un rythme supérieur par rapport au cas "normal" jusqu'à la menace de défection (BC'). La justification de cette pente découle de la notion de prise de parole retenue. Par volume, nous n'entendons pas uniquement "l'intensité du cri" poussé par l'agent insatisfait, mais surtout le volume perçu par le fournisseur.* Si les deux ne sont évidemment pas indépendants, il reste qu'à intensité identique, le volume perçu est d'autant plus important que la collecte, la circulation et le traitement des informations et connaissances pertinentes pour la résolution des dysfonctionnements est efficace.

Dans cette optique, *la pente s'explique en premier lieu par l'hypothèse d'une culture commune sur le territoire.* La convergence des représentations productives confère *une plus grande portée aux mécanismes d'aides.* Les conseils fournis par le client sont efficacement intégrés et valorisés par le fournisseur. Par exemple, le détachement de personnels aboutit à des résultats plus rapides puisque les salariés détachés possèdent les mêmes habitudes de travail. Les savoir-faire tacites se diffusent rapidement. Par ailleurs, l'appartenance au territoire facilite la prise en compte des recommandations et l'acceptation des critiques, perçues non pas de manière vexatoire, mais interprétées *ipso facto* comme une réelle occasion d'améliorer sa prestation (BECATTINI, 1992). Un second argument consiste à soutenir qu'au niveau d'un territoire, *il existe de nombreux canaux d'expression.* En plus des procédures engagées par le client, s'enclenchent des effets externes qui répercutent la diffusion de la voix. Par exemple, les structures d'interface amplifient le volume de la prise de parole en offrant des forums de discussion entre fournisseurs et clients. De la sorte, un processus d'échange d'informations s'enclenche sur les meilleures options possibles pour améliorer le fonctionnement de la firme défaillante.

Si, au terme des premiers efforts, les désaccords continuent à croître, le client *menace de faire défection. L'exercice de cette menace accroît le volume de la prise de parole à un rythme supérieur par rapport au cas "normal" (C'D').* En effet

compte tenu du *poids de la contrainte sociale*, le client qui, de bon droit, menace de faire défection s'octroie l'assentiment de la communauté au détriment de l'autre partie. Un fournisseur, exclu d'une relation parce qu'il n'a pas respecté ses engagements, peut se faire exclure de la communauté. Cette hypothèse retrouve le modèle de réputation de KREPS (1990) où, dès qu'un agent manque à ses engagements, sa réputation est irrémédiablement souillée ce qui entraîne que le client insatisfait ne renouvellera pas de relations avec lui, de même que des clients potentiels qui ont connaissance de la défection.

Si les défaillances perdurent, le client amplifie le volume de la prise de parole avant de faire défection. Le point E'_1 correspond à la situation analysée par HIRSCHMAN. Dans ce cas, le loyalisme traduit une situation où si l'agent intervient fortement pour maintenir la relation (le volume de la voix est élevé), il fait par contre défection rapidement. Ce comportement correspond à celui adopté par les firmes du SPT. En effet, la compétitivité des firmes locales reposent sur une remise en cause des relations verticales afin de pouvoir soutenir la pression concurrentielle externe. Dans ce cadre, après une période de prise de parole intense, les clients locaux sont enclins à rompre rapidement leur relation pour se tourner vers d'autres fournisseurs au sein du SPT voire en dehors. Ce comportement est possible car l'ensemble des agents admet que la survie de la communauté impose la recherche permanente d'efficacité.

L'efficacité du loyalisme territorial apparaît donc au terme de cette analyse à deux niveaux distincts mais complémentaires. Tout d'abord, *à niveau de défaillance équivalent, la prise de parole y est plus forte*, ce qui repose sur l'existence d'un système de représentation partagée qui permet d'accroître la rapidité de la circulation des informations et la mise en œuvre des résolutions des défaillances d'une part, et des règles sociales qui incitent les agents à prendre en compte l'insatisfaction des clients d'autre part. Ensuite, *les firmes n'hésitent pas à faire défection pour un niveau moindre de désaccord*. Ceci crée en retour un signal aux fournisseurs sur l'intérêt qu'ils ont à éviter et à corriger les dysfonctionnements dont ils sont à l'origine.

L'analyse développée ici recouvre celle d'une configuration où les composantes du système local s'articulent correctement assurant l'efficacité et la reproduction du système et de son fonctionnement sur la base du loyalisme. Cependant, ce système peut se dérégler.

2.2.2. Le déclin des SPT : de l'excès de loyalisme à sa dissolution

La perspective ouverte par l'analyse du loyalisme permet de fournir trois groupes d'explication au déclin d'un SPT à partir de l'étude de la manière dont s'effectue la gestion des défaillances à l'échelon territorial.

La première explication tient à la fixation du seuil de sortie. Si nous sommes d'accord avec HIRSCHMAN pour signifier que la sortie se fait plus rapidement en loyalisme avec initiation, il reste que certaines configurations peuvent donner lieu à une sortie tardive représentée par le point E'_2 . Le loyalisme devient inefficace car excessif ce qui conduit à accepter des niveaux de défaillances élevés. Un tel cas peut se rencontrer lorsque les clients adoptent un comportement paternaliste avec leurs fournisseurs. L'intensité du lien social les amène à maintenir des relations

au-delà de ce qui est économiquement efficace. Le SPT peut alors périlcliter car sa compétitivité essentiellement fondée sur sa dynamique entrepreneuriale diminue à l'instar des systèmes industriels locaux français dont le déclin s'explique en grande partie par une " prééminence donnée au maintien de ces liens [sociaux localisés] -fût-ce au détriment du marché- qui, contrairement à ce qui a pu être observé en Italie, ont constitué là le principal handicap et contribué à accélérer la disparition des divers systèmes industriels locaux " (GANNE, 1992, p. 320-321).

Un second groupe d'explication est à rechercher dans une montée du nombre d'indifférents, ce qui correspond à une remise en question du loyalisme. Ici, l'explication du déclin du SPT se situe dans la difficulté qu'éprouvent les fournisseurs à s'adapter à une substitution du loyalisme par une nouvelle forme de gestion des défaillances. Un tel exemple se retrouve dans le secteur aérospatial girondin où les principaux donneurs d'ordres locaux ont substitué au loyalisme, la prise de parole et la défection (FRIGANT, 2000). Ce cas permet également d'illustrer les motifs qui ont présidé à cette remise en question du loyalisme. Deux phénomènes sont en jeu. Le premier est que la stabilité du loyalisme nécessite un véritable ancrage territorial (ZIMMERMANN, 2000) des clients. Dans le cas girondin, les difficultés économiques rencontrées par les clients ont abouti à un renforcement de la tutelle des sièges sociaux, notamment d'une partie des décisions d'achat, qui a favorisé une dilution des liens entre les établissements et leurs fournisseurs girondins. Et ce d'autant plus, que simultanément le *turn-over* chez les responsables achats a été important. De manière générale, une réorganisation "autarcique" de la structure organisationnelle d'un client conduit à couper la firme de son encastrement local de telle sorte que le loyalisme dans les relations verticales perd son sens (SAXENIAN, 2000). Le deuxième phénomène provient du processus de diversification engagé par les clients girondins. La réorientation des activités vers l'aéronautique et le spatial civil a poussé les clients à chercher de nouvelles compétences technologiques et organisationnelles, découlant en grande partie de la volonté d'instaurer une logique pyramidale. Le tissu local de fournisseurs étant en majorité composé de petites firmes, peu d'entre elles ont pu suivre cette évolution, remettant ainsi en cause la rencontre productive (COLLETIS, PECQUEUR, 1993) qui prévalait jusque-là à l'échelle locale (FRIGANT, JULLIEN, 1997). Si l'exemple girondin illustre la manière dont le renouvellement de la contrainte concurrentielle remet en cause le fonctionnement du loyalisme territorial, ce dernier peut être contesté de manière endogène par le jeu même de la logique d'émulation.

Le fonctionnement du loyalisme territorial n'exclut pas que les clients locaux fassent appel ponctuellement à des fournisseurs extérieurs au système. Ceci s'avère même un vecteur d'introduction du progrès technologique et contribue à crédibiliser la menace de défection. Un risque pour les fournisseurs locaux est que les fournisseurs extérieurs parviennent à verrouiller les relations nouées en accroissant le degré d'interdépendance interfirmes (NOOTEBOOM, 1999a). Or, un accroissement du degré d'interdépendance tend à faire glisser la relation vers une logique de prise de parole car elle limite la crédibilité de la défection. On retrouve alors l'antinomie entre les deux contraintes évoquées plus haut ; l'équilibre entre les éléments de prise de parole et de défection est rompu au profit des premiers. La

mise en concurrence avec les fournisseurs extérieurs, initialement ponctuelle, peut s'avérer au total destructrice du loyalisme territorial, conséquence d'une prise de parole qui s'instaure avec ceux-ci.

CONCLUSION

L'analyse du loyalisme présente l'intérêt de rendre compte des fondements de l'efficacité des SPT mais aussi de leur fragilité. D'un côté, se dégage l'argument que la compétitivité des systèmes productifs territorialisés repose sur l'existence d'un mode de gestion des défaillances particulier interprétable selon les termes du modèle *exit, voice and loyalty*. L'existence d'un lien territorial permet, et justifie, l'amplification du volume perçu de la prise de parole pour un moindre niveau de défaillance, ce qui assure l'efficacité des relations interfirmes au sein du SPT, et donc, la compétitivité des firmes présentes localement. De l'autre, se dégage le double argument que les SPT peuvent connaître un déclin économique lorsque d'une part, le loyalisme qui y prévaut est remis en cause, d'autre part, lorsqu'un excès de loyalisme s'y rencontre.

D'un point de vue méthodologique, ce travail montre qu'il est possible de décrire le fonctionnement particulier des relations territoriales dans un cadre *a priori* pensé de manière a-spatiale. Si le loyalisme est une forme d'organisation des relations qui peut exister en dehors des SPT et qui lui-même ne représente qu'une forme possible de la gestion des défaillances interfirmes, le loyalisme territorial possède bien une légitimité propre au sein d'un cadre théorique plus large. *A contrario*, cette analyse contribue à valider l'hypothèse que la dimension spatiale des relations interagents est à prendre en compte dans l'analyse de la coordination car elle montre qu'émergent dans le champ des relations spatiales de nouveaux phénomènes qui viennent enrichir le modèle initial.

REFERENCES

ANGEON V., PECQUEUR B., COURLET C., 2000, Dynamiques et freins dans les mutations de territoires monoproduleurs : le cas de deux espaces producteurs de banane dans la Caraïbe, *Communication au XXXVI^{ème} Colloque de l'ASRDLF*, Crans-Montana, 6-9 septembre.

AOKI M., 1988, *Information, incentives and bargaining in the Japanese economy*, Cambridge University Press, New-York. Trad. : *Economie Japonaise : information, motivations et marchandage*, Economica, Paris, 1991.

ARROW K.J., 1974, *The Limits of Organization*, Norton, New-York. Trad. *Les limites de l'organisation*, PUF, Paris, 1976.

BAGNASCO A., TRIGILIA C., 1993, *La construction sociale du marché*, ENS-Cachun, Paris.

BECATTINI G., 1992, Le district marshallien : une notion socio-économique, in BENKO G., LIPIETZ A., eds, *op. cit.*, pp. 35-55.

BECATTINI G., RULLANI E., 1995, Système local et marché global. Le district industriel, in RALLET, TORRE, eds., *op. cit.*, pp. 171-192.

BENKO G., LIPIETZ A., eds., 1992, *Les régions qui gagnent*, PUF, Paris.

COLLETIS G., COURLET C., PECQUEUR B. (collab. WINTERHALTER F.), 1990, *Les systèmes industriels localisés en Europe*, Série Rapports de Recherche, IREPD, Grenoble.

COLLETIS G., PECQUEUR B., 1993, Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives, *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, pp. 489-508.

COURAULT B., ROMANI C., 1992, A reexamination of the Italian model of flexible production from a comparative point of view, in STORPER M., SCOTT A. J., eds, *Pathways to Industrial and Regional Development*, Routledge, London., pp. 205-215.

COURLET C., 1994, " Industrialisation et territoire : les systèmes productifs territorialisés ", in BOUREILLE B., GUESNIER B., eds., *Dynamique des activités et évolution des territoires*, ADICUEER-ASRDLF-Université St Etienne, Poitiers, pp. 279-312.

COURLET C., 1997, Espace et districts industriels, *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 5, pp. 834-850.

COURLET C., PECQUEUR B., SOULAGE B., 1993, Industrie et dynamiques de territoires, *Revue d'économie industrielle*, n° 64, pp. 7-21.

DUPUY C., GILLY J-P., 1995, Les stratégies territoriales des grands groupes, in RALLET A., TORRE A., eds., *op. cit.*, pp. 129-146.

FOXLEY A. et al., eds., 1985, *Development, Democracy and the Art of Trespassing: Essays in Honor of A. Hirschman*, University of Notre Dame Press, Notre Dame, Ind.

FRIGANT V., JULLIEN B., 1997, La reconversion des industries de la défense en Gironde, *Communication présentée au XXXIII^{ème} colloque de l'ASRDLE*, CESURE et INRETS-TRACES, Lille, 1-3 septembre 1997.

FRIGANT V., 2000, *Coordination des relations verticales et proximité. Une analyse des défaillances interfirmes selon le modèle défection / prise de parole*, Thèse pour le Doctorat ès Sciences Economiques, Université Montesquieu-Bordeaux IV, 14 janvier, Multig., 272 pages.

GANNE B., 1992, Place et évolution des systèmes industriels locaux en France : économie politique d'une transformation, in BENKO G., LIPIETZ A., eds., *op. cit.*, pp. 315-345.

GAROFOLI G., 1992, Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène, in BENKO G., LIPIETZ A., eds., *op. cit.*, pp. 57-80.

GILLY J-P., GROSSETTI M., 1993, Organisations, individus et territoires. Le cas des systèmes locaux d'innovation, *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, pp. 449-468.

GRANOVETTER M., 2000, *Le marché autrement*, Desclée de Brouwer, Paris.

HELPER S., 1993, An exit-voice analysis of supplier relations. The case of the US automobile industry, in GRABHER G., ed., *The Embedded Firm*, Routledge, London., pp. 141-160.

HIRSCHMAN A.O., 1970, *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.). Trad. : *Défection et prise de parole*, Fayard, Paris, 1995.

HIRSCHMAN A.O., 1986, *Vers une économie politique élargie*, Les Éditions de Minuit, Paris.

HODGSON G.M., 1998, The approach of Institutional Economics, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, n° 1, pp. 166-182.

KREPS D., 1990, Corporate Culture and Economic Theory, in ALT J., SHEPSLE K., eds., *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 90-143.

LACOUR C., 2001, Fête et défaite du territoire, in LOINGER G., ed., *Les territoires du développement*, L'Harmattan, Paris, (à paraître).

LAJUGIE J., DELFAUD P., LACOUR C., 1985, *Espace régional et aménagement du territoire*, Deuxième édition, Dalloz, Paris.

LORENZ E., 1992, Trust, Community, and Cooperation : Toward a Theory of Industrial Districts, in STORPER M., SCOTT A., eds., *Pathways to Industrial and Regional Development*, Routledge, London, pp. 195-204.

LUNDVALL B-A., JOHNSON B., 1994, The Learning Economy, *Journal of Industry Studies*, Vol. 1, n° 2, pp. 23-42.

MAILLAT D., 1995, Milieux innovateurs et dynamiques territoriales, in RALLET A., TORRE A., *op. cit.*, pp. 211-231.

MAILLAT D., LECHOT G., 1994, Système productif et espace urbain : le cas d'une région de tradition industrielle, in BOUREILLE B., GUESNIER B., eds., *Dynamique des activités et évolution des territoires*, ADICUEER / Université St.-Etienne / ASRDLF, Poitiers, pp. 257-278.

MAILLAT D., KEBIR L., 1999, Learning region et systèmes territoriaux de production, *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, pp. 429-448.

MASKELL P., MALMBERG A., 1999, The competitiveness of firms and regions. "Ubiquitification" and the importance of localized learning, *European Urban and Regional Studies*, Vol. 6, n° 1, pp. 9-25.

MORGAN K., 1997, The Learning Region : Institutions, Innovation and Regional Renewal, *Regional Studies*, Vol. 31, n° 5, pp. 491-503.

NOOTEBOOM B., 1999a, *Inter-firmes alliances. Analysis and Design*, Routledge, London.

NOOTEBOOM B., 1999b, Voice- and Exit-Based Forms of Corporate Control: Anglo-American, European, and Japanese, *Journal of Economic Issues*, Vol. 33, n° 4, pp. 845-860.

PECQUEUR B., ed., 1996, *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, Paris.

PIORE M., SABEL C., 1984, *The Second Industrial Divide*, Basic Books. Trad. : *Les chemins de la prospérité : de la production de masse à la spécialisation souple*, Hachette, Paris, 1989.

RALLET A., TORRE A., eds., 1995, *Economie industrielle-Economies spatiales*, Economica-ASRDLF, Paris.

SAKO M., HELPER, 1999, Supplier Relations and Performance in Europe, Japan and the US: The Effect of the Voice / Exit Choice, in LUNG Y., CHANARON J.-J., FUJIMOTO T. and RAFF D., eds., *Coping with Variety. Flexible Productive Systems for Product Variety in the Auto Industry*, Ashgate, Averbury, pp. 287-314.

SAXENIAN A.L., 2000, Les limites de l'autarcie : Silicon Valley et Route 128, in BENKO G., LIPIETZ A., eds., *La richesse des régions : la nouvelle géographie socio-économique*, PUF, Paris, pp. 121-147.

SCOTT A.J., 1988, *New Industrial Spaces*, Pion, London.

SIMON H., 1979, Rational Decision Making in Business Organizations, *American Economic Review*, Vol. 69, n° 4, pp. 493-513.

TORRE A., 1993, Proximité géographique et dynamiques industrielles, *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, pp. 431-448.

WILLIAMSON O.E., 1985, *The economic institutions of capitalism*, The Free Press, New York.

ZIMMERMANN J.-B., 2000, De la proximité dans les relations firmes-territoires : nomadisme et ancrage territorial, in GILLY J.-P., TORRE A., eds., *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris, pp. 225-249.