



HAL
open science

Globalisation économique, stratégie des firmes et attractivité des territoires

Zeineddine Khelfaoui, Mohamed Benlahcen

► **To cite this version:**

Zeineddine Khelfaoui, Mohamed Benlahcen (Dir.). Globalisation économique, stratégie des firmes et attractivité des territoires. Presses universitaires de la Méditerranée, 10, 192 p., 2003, Territoires en mutation, 2-84269-542-9. hal-03400859

HAL Id: hal-03400859

<https://hal.science/hal-03400859>

Submitted on 25 Oct 2021

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.

**GLOBALISATION ÉCONOMIQUE,
STRATÉGIES DES FIRMES ET
ATTRACTIVITÉ DES TERRITOIRES**

Coordinateurs :

Zeineddine KHELFAOUI

UMR 5045 MTE — Université de Montpellier III

Mohamed BENLAHCEN

GRECOS — Université de Perpignan

*En couverture : Les jardins de Majorelle à Marrakech (Maroc).
(Photo prise par Eric Delpont).*

Les articles sélectionnés dans ce numéro de la revue « Territoires en Mutation » ont fait l'objet de communications au colloque organisé par le GRECOS (Groupe de recherche économique et sociale de l'Université de Perpignan) à Marrakech du 31 octobre au 2 novembre 2001.

Ce colloque, dont le thème était : « Nouvelles technologies, stratégie des firmes et développement territorial », a permis de rassembler divers communicants sur des thèmes portant aussi bien sur les questions de coopération inter-firmes, d'innovations, d'effets d'agglomération ou d'avantages territoriaux.

Les travaux présentés dans ce numéro constituent un extrait des interventions les plus significatives sur les questions de politiques territoriales d'attractivité et de stratégies de localisation des firmes.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION — BENLAHCEN Mohamed, KHELFAOUI Zeineddine	7
PREMIÈRE PARTIE — LES POLITIQUES TERRITORIALES	
ANDREFF Madeleine, ANDREFF Wladimir, L'attractivité comparée des pays d'Europe centrale et orientale et du Maghreb pour les firmes françaises	13
FILIPPI Marilyne, TORRE André, L'organisation en réseau : de l'instauration des règles locales aux actions collectives	33
HATTAB Malika, ISLA Anne, Politiques d'attractivité versus politique d'ancrage territorial : le pouvoir contraignant des règles internationales	53
STERVINOU Sandrine, Politiques territoriales et choix territoriaux des firmes : le cas de la technopôle Rennes Atalante	73
LAGET Michel, Le système productif local : innovation socio-économique et facteurs d'attractivité du territoire	91
DEUXIÈME PARTIE — STRATÉGIES DES FIRMES ET TERRITOIRES	
FAVRE-BONTE Véronique, SERRATE Bénédicte, Les dynamiques territoriales comme source d'avantage concurrentiel pour les firmes multinationales	103
MASSARD Nadine, RIOU Stéphane, Spécialisation et diversité : les enjeux du débat sur la nature des agglomérations innovantes	121
KHELFAOUI Zeineddine, Localisation des firmes internationales et marché du travail : constats et perspectives pour des territoires en recomposition	135
MICOU Evelyne, Les techniques au service des stratégies d'investissements et de coopération entre les entreprises euro-maghrébines	153
GIRARD Jean-Louis, PALLOIX Christian, À l'intersection de la stratégie des groupes multinationaux et de la dynamique des territoires : arrangements institutionnels et arrangements organisationnels de l'espace français (1984-2001) : le cas des IAA	163

INTRODUCTION

*Mohamed BENLAHCEN
Zeineddine KHELFAOUI*

Les enjeux des politiques territoriales d'attractivité

L'attractivité des territoires pour les investissements directs étrangers est devenue un nouvel impératif des politiques économiques nationales. La nouvelle course pour attirer entreprises, capitaux et compétences passe par la mise en œuvre de politiques économiques centrées sur l'attractivité du territoire. Cet objectif constitue un des axes majeurs de toutes les politiques économiques des pays développés comme des pays en voie de développement. Pour accroître l'attractivité de leur territoire, les États doivent jouer sur les différents paramètres qui rentrent en ligne de compte dans les décisions d'implantation dans tel ou tel pays. Ces critères sont liés tout d'abord au cadre « macroéconomique » et « macro institutionnel » qui détermine la qualité de l'environnement des entreprises. Les mesures porteront sur la construction des conditions préalables à toute stratégie de promotion des investissements. Leur réalisation conditionne la possibilité pour un territoire de figurer sur la « short list » des investisseurs internationaux. En second lieu, il existe un certain nombre de priorités formulées par les investisseurs et dont la satisfaction va jouer un rôle déterminant dans la construction des avantages compétitifs de localisation par rapport aux territoires concurrents. Ces priorités correspondent à des indicateurs stratégiques liés à la taille du marché et son dynamisme, voire à l'existence de dotations spécifiques en ressources naturelles, à l'efficacité du réseau des télécommunications et des transports, d'une façon générale à la qualité des infrastructures. Enfin, la conjugaison de la mondialisation et de la diffusion de « l'économie fondée sur la connaissance » fixe de nouvelles règles du jeu. Aujourd'hui, les firmes multinationales modifient leurs critères de localisation afin de mieux exploiter les spécificités de chaque système national d'innovation. Les critères de localisation sont favorables à la concentration des activités « intensives en connaissance », et plus particulièrement au sein des territoires riches en ressources cognitives spécialisées. La logique de l'attractivité est en rupture avec celle des coûts comparatifs et avec celle de la compétitivité. Les FMN recherchent moins des conditions de coûts qu'un environnement

stimulant leurs capacités d'apprentissage : main-d'œuvre disposant de qualifications spécifiques, présence d'institutions de recherche spécialisées performantes et de concurrents susceptibles de générer des externalités technologiques.

Les pays qui disposent d'un tissu industriel performant et riche en activités intensives en connaissance seront donc les mieux placés pour attirer les firmes qui favorisent l'externalisation de leurs activités et qui se transforment progressivement en « firmes-réseau ». La mise en réseau des firmes en niveau local et leur organisation au sein de Systèmes Localisés de Production semble présenter des avantages en termes de coordination et de la mise en œuvre d'actions concertées ou communes favorables au développement local. C'est dans ce cadre conceptuel que s'inscrit l'analyse de Maryline Filippi et André Torre qui mobilisent les notions de proximité géographique et proximité organisée afin d'analyser les processus de diffusion des savoirs. Ils considèrent que les politiques publiques territoriales de développement local, dédiées à la diffusion d'innovation ou à la valorisation de compétences locales, ne peuvent être fondées sur la seule proximité géographique. Elles doivent également tenir compte des dimensions institutionnelles et organisationnelles. Elles peuvent fonctionner et contribuer à la formation de réseaux au niveau local, mais seulement si elles s'appuient sur un préalable de relations et si elles reposent sur des règles et sur la mise en place d'institutions mobilisant les synergies locales.

Malika Hattab-Christmann et Anne Isla s'interrogent sur la capacité des territoires à mettre en place des règles spécifiques qui conditionnent leur attractivité et leur trajectoire de développement. En d'autres termes, dans un contexte de globalisation de marchés et de libéralisation économique, les territoires peuvent-ils définir des règles locales pour attirer les IDE et soutenir des projets de développement bâtis sur des objectifs et des spécificités locales ? Pour guider cette réflexion, les auteurs présentent le cadre global qui définit les obligations pour un pays d'accueil des IDE (le cas du Maroc) à travers les règles internationales, régionales ou bilatérales auxquelles il a adhéré. Elles s'attachent ensuite à analyser les approches contemporaines du développement local et des dynamiques territoriales afin de dégager les conditions sous lesquelles le territoire, en tant que partie d'un tout, peut se construire et se développer.

Sandrine Stervinou mène une réflexion sur la problématique d'attractivité de certains territoires en matière d'activités de hautes technologies, en partant d'un cas d'étude, la technopole Rennes Atalante. L'auteur met en évidence les facteurs originels d'émergence, les facteurs de pérennisation et les facteurs d'ancrage de la technopole, à partir d'une étude minutieuse sur les effets d'agglomérations, d'essaimage, d'interactions et d'interrelations entre firmes présentes sur le site.

La contribution de Madeleine et Wladimir Andreff vise à comparer l'attractivité relative et l'attraction effective des firmes françaises dans deux zones situées dans l'immédiate périphérie géographique de l'union européenne, à savoir le Maghreb et les PECO. Après une présentation des données attestant de la présence des IDE mondiaux et français dans les PECO et le Maghreb, les auteurs démontrent que les IDE des firmes françaises sont fortement corrélés au risque-pays, mais cette relation s'affaiblit à mesure que le risque diminue dans la plupart des pays étudiés. En revanche, le climat d'investissement, basé sur les principales variables macroéconomiques, n'a pas véritablement d'influence sur les stratégies d'IDE des firmes françaises. L'attractivité

croissante des PECO pour les IDE mondiaux est en concordance avec l'amélioration de leur environnement institutionnel. Testée à partir de la taille du marché et de sa richesse, l'attractivité des pays du Maghreb et des PECO est forte pour des firmes à stratégie de marché. Le test est également significatif pour la relation entre l'IDE et le niveau de développement économique. Par contre, l'IDE mondial n'est pas corrélé avec les coûts unitaires du travail dans les PECO.

Stratégies des firmes internationales et recomposition des territoires

L'intensification des échanges économiques internationaux et l'interactivité croissante des marchés forgent, désormais, l'environnement et les nouveaux repères stratégiques des firmes. Les contraintes concurrentielles deviennent à la fois plus dures et plus volatiles, marquées par les exigences de la coopération, du partenariat et du fonctionnement en réseau.

Les travaux de Krugman relayés par des auteurs comme Venables, Fujita ou Puga ont largement contribué à faire avancer l'analyse de l'échange économique et la mesure des effets de la stratégie des firmes internationales. Ainsi, les questions relatives aux externalités, aux effets d'agglomération, au processus d'intégration sont au cœur d'un grand nombre de travaux récents inscrits, pour la plupart, dans une vision renouvelée de la géographie économique.

L'économie mondiale cristallise autour de ses manifestations concrètes des réactions et des attitudes de plus en plus exacerbées. Cela s'explique en grande partie par le passage d'une économie mondiale interdépendante vers une économie mondiale plus intégrée, cette évolution entraînant une fragilisation des positions concurrentielles et une reconfiguration assez remarquable des territoires. Les firmes internationales structurent leurs activités en réseau et accompagnent les nécessités de la compétitivité par une volonté plus forte d'asseoir leurs stratégies à l'échelle planétaire et de renforcer leurs avantages additionnels par le jeu des alliances et des coopérations.

Dans ce contexte, les liens entre les stratégies des firmes internationales et les territoires reposent les questions relatives à l'attractivité et aux interactions productives. En effet, la question de l'attractivité des investissements apparaît comme essentielle dans un monde de grande fluidité des capitaux.

Dans leur article, portant sur les liens interentreprises comme support des avantages concurrentiels, V. Favre-Bonte et B. Serrate insistent sur la dimension spatiale des coordinations et la manière dont l'environnement interfère sur les relations industrielles.

Bien sûr, les firmes ont de plus en plus tendance à rechercher des économies d'échelle à travers les liens productifs et l'innovation. Mais cette recherche d'avantages pousse les firmes internationales à développer des avantages spécifiques fondés sur une accumulation des connaissances et des compétences forgées grâce aux liens interindustriels et aux rapports aux territoires. « Le territoire, porteur de proximités et d'un environnement économique et social connu, facilite les coordinations et les liens interindustriels autour de l'économie des connaissances ».

N. Massard et S. Riou affinent un peu plus le questionnement en décrivant les enjeux relatifs aux agglomérations innovantes. Selon eux, la nouvelle économie géographique offre un éclairage intéressant sur la distinction entre spécialisation et diversité. Plus précisément, leur analyse, en confrontant les effets locaux à des effets plus distants, met en avant l'idée selon laquelle la diversité sectorielle est favorable au développement d'externalités au sein d'une zone géographique concentrée. Les questions relatives à la proximité et au territoire trouvent dans ce travail des éléments d'appréciation qui permettent de dépasser le caractère fort limité des approches empiriques et des modèles d'économie spatiale traditionnels.

Le travail de Z. Khelifaoui pose, quant à lui, la question relative aux liens entre les nouvelles pratiques des firmes internationales, les territoires et les marchés du travail. La question du travail est centrale dans les modèles d'économie internationale et de géographie économique. Ainsi, les stratégies de localisation des firmes sont souvent corrélées avec les questions de coûts salarial et de mobilité, voire même de capital humain et de compétences. L'article de Z. Khelifaoui permet d'éclairer ces questionnements et d'apporter des éléments d'analyse sur les nouveaux déterminants internationaux et les configurations territoriales du travail qui en découlent. La typologie de marché du travail proposée est non seulement riche d'enseignement mais permet de fonder de nouvelles approches en prenant comme repère fondamental, cette nouvelle segmentation des territoires et des marchés du travail.

L'article de J.-L. Girard et C. Palloix éclaire la relation entre les firmes et les territoires en mettant en avant les nouveaux déterminants du capitalisme patrimonial et financier et ses incidences sur le comportement des groupes multinationaux. De façon assez originale, ces auteurs tentent de vérifier l'interaction entre les territoires et les firmes internationales en termes d'arrangements organisationnels sous contrainte de l'environnement institutionnel. C'est dans ce même esprit que le travail proposé par E. Micou tente d'explorer les liens entre les pratiques des firmes en matière d'investissements et les formes de coopération qu'elles induisent entre des territoires d'inégal développement.

Au total, l'ensemble des contributions présentées dans ce numéro offre l'intérêt de croiser des regards et des approches différentes mais très complémentaires sur les recompositions territoriales et les comportements des firmes internationales. En toile de fond de ces articles, se trouvent la globalisation économique et les effets qu'elle produit en termes de pratiques productives, de recherche d'avantages comparatifs et d'organisation territoriale.

Le territoire n'apparaît pas comme le simple support de la concurrence et de la réalisation d'avantages additionnels mais bien comme un déterminant stratégique dans la dynamique des firmes internationales. Ces travaux confirment le caractère fondamental de l'attractivité territoriale qu'il faut, désormais, associer aux impératifs de compétitivité et de flexibilité.

PREMIÈRE PARTIE

LES POLITIQUES TERRITORIALES

D'ATTRACTIVITÉ

L'ATTRACTIVITÉ COMPARÉE DES PAYS D'EUROPE CENTRALE ET ORIENTALE ET DU MAGHREB POUR LES FIRMES FRANÇAISES

Madeleine ANDREFF *

Wladimir ANDREFF **

Les entreprises françaises sont traditionnellement attirées à développer des activités économiques dans les pays du Maghreb ¹, de commerce, de sous-traitance et d'investissement direct. Avec le début de la transition dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) en 1990, l'attractivité de ces dix pays ² a commencé à augmenter, y compris pour les firmes françaises. Très vite, il a été formulé l'hypothèse selon laquelle les PECO étaient susceptibles de concurrencer sérieusement les pays du Maghreb, jusqu'à les évincer comme zone privilégiée d'implantation des firmes européennes, et notamment françaises. Tel est l'arrière-plan de la présente contribution qui vise à comparer l'attractivité relative et l'attraction effective des firmes françaises dans ces deux zones situées dans l'immédiate périphérie géographique de l'Union européenne, et à des distances comparables de l'espace économique français. La présence française au Maghreb et dans les PECO est étudiée ici dans une perspective restreinte aux seules opérations de production, liées à la sous-traitance et surtout à l'investissement direct, et à l'exclusion des flux de commerce extérieur.

Dans un premier temps de la transition, avant 1993, les firmes françaises (et européennes aussi) ont été très prudentes vis-à-vis de l'investissement direct dans les PECO, sauf en Hongrie, en Pologne et en République tchèque. Elles ont souvent préféré développer des activités de sous-traitance de façonnage, bénéficiant des avantages douaniers du traitement de perfectionnement passif, tout comme elles le font dans les

* Maître de conférences à l'Université de Marne-la-Vallée, équipe de recherche OEP (Organisation et efficacité de la production).

** Professeur à l'Université de Paris I, directeur honoraire du ROSES (Réforme et ouverture des systèmes économiques post-socialistes), ESA 8055 du CNRS.

1. Algérie, Maroc et Tunisie.

2. Bulgarie, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République tchèque, Roumanie, Slovaquie et Slovénie.

relations avec les pays du Maghreb. Le Maghreb est de longue date une zone privilégiée de délocalisation de la production des entreprises françaises (Lemesle, 1995). On a cependant pu observer, pendant la période 1993-1997, une substitution des pays d'Europe de l'Est aux pays du Maghreb dans la sous-traitance de façonnage avec trafic de perfectionnement passif — TPP — réalisée par les firmes françaises (M. et W. Andreff, 2001). À partir de 1993, l'investissement direct étranger (IDE) des firmes françaises prend la relève de la sous-traitance de façonnage dans les PECO, et ce beaucoup plus nettement que dans les pays du Maghreb. Selon notre étude publiée en 2001, entre 1993 et 1997, la part du TPP dans le total (IDE + TPP) des firmes françaises a diminué au profit de l'IDE dans les pays d'Europe de l'Est, alors qu'elle a augmenté au détriment de l'IDE dans le Maghreb. Ceci est dû principalement au déclin des IDE français entrant au Maroc entre 1993 et 1997, cependant qu'ils croissent rapidement dans les pays de l'Est. Il y a donc un grand contraste entre la dynamique très forte des investissements directs des firmes françaises dans les pays d'Europe de l'Est, notamment dans les PECO, et une attraction moins forte de ces investissements dans les pays du Maghreb. C'est de ce phénomène que nous cherchons à rendre compte dans ce qui suit à l'aide d'une analyse de l'attractivité comparée des PECO et du Maghreb pour les IDE en général, et pour ceux des firmes françaises en particulier.

L'attractivité accrue des PECO pour l'IDE est expliquée ici à l'aide d'indicateurs de risque-pays, de climat d'investissement, de facteurs institutionnels et d'avantages comparés. L'évaluation du degré d'attractivité respectif, et le classement des treize pays qui en résulte du point de vue des investisseurs français, permet de comprendre la substitution effective de l'IDE dans les PECO les plus avancés dans la transition à l'IDE dans les pays du Maghreb. En effet, la hiérarchie entre les pays, sous l'angle de leur attractivité territoriale, correspond bien à leur rang dans la répartition effective des IDE réalisés par les firmes françaises. L'ensemble des résultats observés est finalement resitué dans une analyse selon laquelle les firmes françaises — tout comme les autres firmes multinationales (FMN) —, en se concentrant dans les pays et les territoires les plus attractifs, entretiennent une tendance au développement inégal des pays émergents et des autres pays du Tiers-Monde.

La période d'observation retenue pour cette analyse est centrée sur 1993-1998. L'échantillon de données rassemblées est de très petite taille — treize pays ¹, six années — et il ne se prête donc pas à des tests économétriques sophistiqués. Les données traitées proviennent de la Banque de France, pour les investissements des firmes françaises dans les treize pays de notre échantillon. Les statistiques concernant les PECO sont issues d'Eurostat, de Chelem et des publications de la Commission économique pour l'Europe de l'ONU et de la BERD. Les données relatives aux IDE en provenance du monde entier entrant dans les PECO et le pays du Maghreb ont pour source la CNUCED, celles relatives aux trois pays du Maghreb sont puisées dans les publications de la Banque mondiale et du FMI.

1. Certaines variables, comme le coût unitaire du travail, ne pouvant pas être renseignées pour tous les pays de l'échantillon (notamment pas pour les pays du Maghreb), la taille de celui-ci tombe alors à dix pays.

1. Les indicateurs d'attractivité économique des territoires nationaux

L'attractivité d'un pays pour l'IDE est influencée à la fois par la mondialisation de l'économie, et donc la place du pays considéré dans ce processus global, et par les stratégies des FMN susceptibles d'être intéressées à investir dans ce pays. L'analyse économique de l'attractivité s'oriente donc dans deux directions. D'une part, il s'agit de comparer les pays du point de vue de leur insertion et de leur conformité à la mondialisation — c'est en tout cas une évaluation à laquelle les FMN désireuses d'investir procèdent ou sont sensibles —, ce qui est le plus souvent réalisé à l'aide d'une estimation du risque-pays, du climat d'investissement et du traitement de l'IDE auxquels s'exposeraient les FMN si elles investissaient dans les pays ainsi comparés (M. et W. Andreff, 1997 ; W. Andreff, 1999a ; C.-A. Michalet, 1997 et 1999). D'autre part, chaque pays d'accueil est spécifique par sa dotation en ressources naturelles, son niveau de développement, la taille et la richesse de son marché ou ses coûts de production. Ses avantages comparés le rendent plus ou moins attractif pour l'IDE.

1.1. L'attractivité comparée des pays dans un contexte de mondialisation

La mondialisation des vingt dernières années se distingue nettement de l'internationalisation du capital des années soixante et soixante-dix en ce qu'à présent ce sont les FMN qui mettent en concurrence les territoires nationaux où elles pourraient s'implanter, alors qu'autrefois les États-nations des pays d'accueil de l'IDE mettaient en concurrence les FMN. Jusque dans les années soixante-dix, le marché mondial de l'IDE était en excès d'offre, car les FMN cherchaient à pénétrer les pays en développement nouvellement indépendants et, plus encore, les nouveaux pays industriels du Tiers-Monde. D'autre part, l'économie mondiale était en excès de liquidité sous le double effet des politiques économiques d'inspiration keynésienne et des chocs pétroliers ; le financement de l'IDE était aisé. Nombre de pays en développement affichaient des politiques restrictives à l'entrée des IDE, au nom de l'indépendance nouvellement conquise ou pour d'autres motifs. En se référant à l'économie du déséquilibre, on peut dire que les pays d'accueil étaient du côté court du marché mondial de l'IDE ; en termes d'économie politique, leurs États-nations étaient de ce fait même capables d'imposer un certain pouvoir de négociation aux investisseurs étrangers (Andreff, 2001).

Dans les années quatre-vingt, et davantage encore dans la dernière décennie, avec la tendance à la mondialisation du capital, le déséquilibre du marché mondial de l'IDE est devenu un excès de demande. En proie à l'endettement extérieur et au sous-emploi, la très grande majorité des pays en développement ainsi que la plupart des pays développés ont commencé à se faire une sévère concurrence pour attirer l'IDE, espérant en obtenir des emplois et du capital sans endettement. Ils ont donc adopté des politiques d'attractivité de plus en plus accueillantes envers les FMN, dans le contexte de politiques économiques de plus en plus libérales. D'autre part, dans une économie mondiale ayant une moindre liquidité, du fait des politiques monétaires et budgétaires restrictives, les FMN ont réagi aux diverses restrictions imposées à l'IDE par les États des pays d'accueil, telles que les TRIMs (*trade-related investment measures*), l'exigence de contenu local, l'interdiction

d'investir dans certains secteurs, la participation nécessaire du capital local dans les *joint ventures* avec les FMN et, surtout, les nationalisations de filiales étrangères dans de nombreux pays en développement. La réaction des FMN a consisté à réduire leur offre d'IDE envers les pays d'accueil qui leur étaient les plus hostiles et à la concentrer dans les pays les plus accueillants, à savoir les pays développés et les nouveaux pays industriels. En termes d'économie du déséquilibre, les FMN se sont déplacées vers le côté court du marché de l'IDE et, en termes d'économie politique, elles se sont mises en situation d'attiser la concurrence entre les pays d'accueil et de leur imposer leurs arbitrages. C'est dans un tel contexte que les PECO ont fait leur entrée sur le marché mondial de l'IDE en tant que demandeurs. Pour le dire d'une façon imagée, avec K. Kalotay (2000), les pays participent aujourd'hui à « un tournoi mondial des localisations » pour l'IDE dont il est évident que tous ne peuvent sortir vainqueurs.

Ainsi mis en concurrence par les FMN, les États des pays d'accueil potentiels cherchent par tout moyen à améliorer l'attractivité de leur territoire économique national (les régions font de même pour leur espace infra-national). Au sens strict, l'amélioration de l'attractivité repose sur les politiques de traitement de l'IDE en matière de fiscalité, de régime de propriété, de concurrence, de suppression des restrictions à l'entrée de l'IDE, d'adoption de mesures incitatives, de fourniture d'infrastructures et d'équipements publics adéquats, d'un niveau technologique attrayant, d'un système éducatif, sanitaire, social et de loisirs complet et efficace, non perturbé par des mouvements sociaux. Ceci conduit les pays d'accueil à une surenchère (Andreff, 1999b ; UNCTAD, 1996) dans les politiques libérales vis-à-vis de l'IDE, doublées de programmes de privatisation ouverts aux capitaux étrangers¹. Chaque pays d'accueil doit se doter d'institutions aussi favorables que possible au bon fonctionnement du marché, traiter les FMN sur un pied d'égalité avec les firmes locales dans la mise en œuvre de ces institutions (lois, règles, etc.) et, à la limite, définir toute dimension de sa politique économique, y compris sa politique industrielle ou sa politique sociale, de façon à attirer l'IDE (Gray, 1995). Ceci s'applique particulièrement à sa politique de stabilisation ou d'ajustement : celle-ci vise non seulement à rétablir les grands équilibres nominaux du pays, mais encore à améliorer le risque-pays et le climat d'investissement local du pays hôte potentiel de l'IDE. Aucun avantage fiscal, aucune garantie de la propriété privée, aucune infrastructure modernisée ne résistent, en termes d'attraction de l'IDE, à un taux de croissance du PIB négatif, à un taux de chômage nul (trop fortes tensions sur les salaires à la hausse), à un taux d'inflation à trois chiffres ou à une mauvaise cotation du pays par les agences de notation ou les banques internationales. La mondialisation pousse ainsi à une convergence des politiques économiques des pays désireux d'attirer les IDE. D'un autre côté, elle met les FMN en position d'arbitrer entre les États et entre les territoires nationaux en évaluant les climats d'investissement comparés et les risques-pays (Messing, 1997).

1. En fait, les méthodes de privatisation adoptées dans chaque pays ont une très forte influence sur l'attraction effective des IDE (Kalotay, Hunya 2000), (Mickiewicz, Radosevic, Varblane 2001) ; les pays qui ont privilégié les privatisations de masse, les restitutions aux anciens propriétaires et la remise de l'entreprise à ses salariés, ont attiré moins d'IDE par tête que les pays (Hongrie, Estonie) qui ont, dès les premières années de la transition, donné la priorité aux privatisations par vente d'actifs, y compris à des investisseurs étrangers (Andreff, 2000).

Par conséquent, dans un contexte de mondialisation, c'est plutôt une notion d'attractivité comparée au sens large qui paraît pertinente (CGP, 1992 ; Hatem, 1994). Elle englobe trois séries de variables que nous utiliserons dans la comparaison entre les PECO et le Maghreb quant à leur attractivité pour les IDE des firmes françaises :

1 — Le *climat d'investissement* reflète le degré de stabilité économique (Adjubei, 1993) et éventuellement politique (Radice, 1993) du pays et se traduit par une valeur supposée pouvoir rester stable (ou devoir le rester dans le cadre d'un programme de stabilisation) des principales variables macro-économiques et des principales orientations de politique économique vis-à-vis de ces variables. Un nombre considérable de variables sont candidates à entrer dans l'évaluation du climat d'investissement. Nous retiendrons ici quatre parmi les plus importantes variables macro-économiques : le taux de croissance économique du pays, son taux d'inflation, son taux de chômage et son taux de variation de l'investissement intérieur. L'aspect politique du climat d'investissement est habituellement pris en compte dans le risque-pays.

2 — Le *risque-pays* donne une appréciation de la façon dont un pays est évalué par la communauté financière internationale (ce qui est évidemment décisif à l'heure de la globalisation financière) et repose concrètement sur des indicateurs publiés par les agences de notation, les banques internationales et des organismes d'assurance-crédit. Les FMN sont très attentives à ce genre d'information et aux classements, implicites ou explicites, dans ces notations des pays d'accueil qui les intéressent.

3 — Le *traitement de l'IDE* renvoie à l'ensemble des règles institutionnelles, juridiques et fiscales que l'État du pays d'accueil déclare appliquer sur son territoire et auxquelles les FMN devront se conformer si elles investissent dans ce pays. La liste peut en être très longue, mais elle contient au moins le code (ou la loi) d'investissement étranger, le régime fiscal et les règles d'amortissement applicables à l'IDE, les garanties fournies par l'État pour défendre la propriété privée et faire respecter la concurrence, les règles d'accès des FMN au crédit bancaire local et, le cas échéant, le programme de privatisation s'il est ouvert aux investisseurs étrangers. On prendra comme approximation du traitement de l'IDE, dans le cas des PECO, un indicateur de la progression de leurs institutions vers celles des économies de marché, faisant l'hypothèse que les pays du Maghreb sont, pour l'essentiel, déjà dotés de telles institutions (moins nettement en Algérie qu'en Tunisie et au Maroc).

1.2. L'attractivité comparée des pays par rapport aux stratégies des multinationales

La dimension absolue de l'attractivité telle qu'elle résulte de la position d'un pays dans la mondialisation n'est pas seule décisive pour les investisseurs étrangers. En effet, chaque FMN inscrit son investissement dans un pays donné dans l'ensemble de sa stratégie d'implantation à l'étranger. Chaque décision d'investir à l'étranger de chaque FMN est particulière et devrait être analysée en tant que telle. On est alors en présence d'une dimension relative de l'attractivité des pays d'accueil, relative au type de stratégie suivie par la FMN qui investit. Les différentes décisions d'investir sont cependant regroupées, dans la littérature sur les FMN, en quelques stratégies typiques. L'une des typologies les

plus connues est celle proposée par J.H. Dunning (1993a et 1998). Elle distingue les FMN qui investissent à l'étranger pour s'approvisionner en ressources (*resource seekers*), celles qui investissent pour conquérir un marché étranger (*market seekers*), celles qui par leur IDE visent à améliorer leur efficacité économique, notamment en abaissant leurs coûts (*efficiency seekers*) et celles qui investissent à l'étranger dans des actifs stratégiques (*strategic asset seekers*). Nous avons formulé ailleurs un regroupement des stratégies des FMN peu éloigné de celui proposé par J.H. Dunning, mais qui met davantage en évidence la nouvelle stratégie, dite globale, adoptée par les FMN les plus engagées dans la mondialisation depuis vingt ans (Andreff, 1996a).

Une première stratégie stylisée est, comme chez Dunning, l'IDE *d'approvisionnement* à la recherche de pays d'accueil bien dotés en ressources naturelles et en matières premières. Dite « primaire » (Michalet, 1985), cette stratégie est repérable par le secteur primaire (mines, hydrocarbures, etc.) vers lequel s'oriente ce type d'IDE. La stratégie *de marché* est typiquement celle des firmes opérant dans des industries multinationales (*multi-domestic*, selon Porter, 1986), pas encore mondialisées. Dans de telles industries, la concurrence entre firmes au sein d'un pays est indépendante de leur concurrence éventuelle dans d'autres pays. Par cette stratégie, une FMN vise à augmenter sa part de marché dans le pays d'accueil qu'elle fournissait en général par des exportations jusque-là. Ce qui intéresse l'investisseur étranger poursuivant une telle stratégie est la taille et la richesse (le pouvoir d'achat) du marché dans le pays d'accueil. Les variables que l'on retiendra pour tester l'attractivité relative des pays par rapport à cette stratégie sont sa population (taille) et son PIB par habitant (richesse). Une troisième stratégie classique consiste en la *délocalisation de la production* dans des pays présentant des coûts de production inférieurs à celui du pays d'origine, en vue de rationaliser le processus de production de la FMN sur la base d'une minimisation des coûts (Mucchielli, 1995). La littérature relative à cette stratégie a le plus souvent privilégié la recherche de coûts du travail plus faibles à l'étranger par le biais de l'IDE ; la sous-traitance internationale de façonnage (1 *supra*) a souvent le même objectif, sans recourir à l'IDE. Pour tester l'attractivité d'un pays vis-à-vis de cette stratégie des FMN, la variable à retenir est évidemment le coût unitaire du travail. Les trois stratégies décrites étaient bien connues et répandues parmi les FMN avant le début de la phase actuelle de mondialisation, il y a vingt ans.

On soutiendra que, depuis une vingtaine d'années, des FMN ont adopté une nouvelle stratégie globale, congruente avec la mondialisation de l'économie (Andreff, 1996b). Elle se caractérise d'abord par la capacité d'une FMN de combiner les trois stratégies précédentes et de changer l'une pour l'autre à tout moment, et d'un pays d'accueil à l'autre. Cette capacité s'appuie sur un processus de production post-fordiste flexible, informatisé, automatisé et des machines et équipements programmables et adaptables, de façon à pouvoir répondre à tout instant aux variations quantitatives et qualitatives de la demande en petites séries. Cette « multinationale nouveau style » (Dunning, 1988) opère sur les marchés mondiaux d'industries globales où, au sens de Porter, la position concurrentielle d'une firme dans un pays est significativement affectée par sa position dans les autres pays, et vice-versa. Dans une industrie globale, à structure d'offre oligopolistique le plus souvent, chaque FMN est en concurrence avec un nombre restreint d'autres FMN à l'échelle mondiale. Cette concurrence n'est en rien anonyme, chacun connaissant très bien

ses concurrents (et les espionnant au besoin). Dans un tel environnement, chaque FMN se comporte comme un « joueur global » (Dunning, 1993b), dont la survie en tant que FMN indépendante dépend du maintien de sa position concurrentielle dans l'oligopole mondial. Les FMN globales sont enfin les plus impliquées dans la globalisation financière, ce qui facilite leur participation à des fusions et des absorptions transnationales (Walter, 1993) — la stratégie d'acquisition d'actifs de Dunning —, notamment chaque fois que celles-ci paraissent plus rentables qu'un investissement nouveau (*greenfield investment*) à l'étranger.

S'agissant de la localisation de ses activités, une FMN à stratégie globale cherche à localiser chacune de ses opérations là où elle est la plus profitable et par conséquent elle peut investir dans un pays A pour son approvisionnement, un pays B pour implanter une usine de production, un pays C pour y disposer un réseau de distribution, un pays D pour y situer son laboratoire de recherche, un pays E pour y établir ses services financiers, et ainsi de suite. Autrement dit, une FMN globale a une stratégie de localisation flexible et, pour cette raison, elle est attentive à toutes les variables représentatives de l'attractivité des pays dans les trois stratégies plus anciennes. En outre, elle vise habituellement à intégrer toute nouvelle filiale créée dans son réseau régional, continental et mondial de filiales. On a observé, par exemple, que la participation de certaines FMN aux programmes de privatisation des PECO avait pour but de constituer un réseau est-européen de filiales (Kallotay, Hunya, 2000).

On rappelle enfin que plusieurs études réalisées sur l'IDE dans les PECO pendant les premières années de transition ont prouvé, statistiquement ou économétriquement, que le principal motif d'implantation des FMN dans ces pays est la recherche d'un marché et non, comme on pouvait s'y attendre, la réduction des coûts du travail ou l'approvisionnement en matières premières, à l'exception de la Russie pour cette dernière stratégie (M. & W. Andreff, 1997 ; Eltetö, Sass, 1997 ; Meyer, 1998 ; Mickiewicz, Radosevic, Varblane, 2001). Dans ce qui suit, on va donc vérifier si la stratégie de marché prédomine également pour les investissements des firmes françaises dans les PECO et dans les pays du Maghreb et, aussi, comparer ces firmes aux autres FMN sous l'angle des diverses stratégies évoquées et de leur prise en compte des variables d'attractivité liées à la mondialisation (risque-pays, etc.).

2. L'attraction effective des firmes françaises : à l'avantage des pays d'Europe centrale et orientale

Avant d'entamer l'analyse de l'attractivité pour l'IDE des treize pays sélectionnés, il est utile de prendre rapidement la mesure de leur attraction effective aussi bien pour l'IDE de toute provenance (du Monde) que pour celui en provenance des firmes françaises, sur la période d'observation retenue (1993-1998). Pour cela, on présente l'évolution du stock d'IDE mondial entrant dans chaque pays (tableau 1), puis celle du stock d'IDE français qui y pénètre (tableau 2), de 1993 à 1998. On a préféré l'évolution des stocks plutôt que celle des flux d'IDE pour deux raisons. Le flux annuel d'IDE entrant dans un pays est beaucoup plus irrégulier et, surtout, peut présenter pour une année donnée une valeur exceptionnelle due, par exemple, à une très grosse implantation ou à l'aboutissement simultané de plusieurs privatisations (cas de la Hongrie en 1995) ; une autre année, le flux peut être

exceptionnellement faible, soit par cessation d'un programme de privatisation, soit par inertie administrative dans les négociations avec les investisseurs étrangers. D'autre part, un flux d'IDE correspond à une entrée d'investissement en une date donnée, donnant alors de l'attractivité la notion suivante : une capacité d'attirer instantanément une entrée de capitaux pour l'IDE. Ce qui nous intéresse ici, c'est la présence croissante (ou le degré croissant de pénétration) des treize pays par l'IDE, soit une vision de l'attractivité comme capacité à attirer et fixer durablement les investisseurs étrangers dans le pays ; le stock d'IDE correspond mieux à cette approche de l'attractivité.

Tableau 1
Stock d'investissement direct étranger entrant dans les PECO et le Maghreb
en provenance du Monde, 1993-1998 (en millions de dollars)

Pays	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bulgarie	157	263	337	446	951	1 488
Estonie	247	458	731	886	1 148	1 822
Hongrie	5 294	6 438	10 007	14 690	15 882	15 862
Lettonie	34	289	616	679	1 272	1 558
Lituanie	22	71	352	647	1 041	1 625
Pologne	3 004	4 879	7 843	11 463	16 593	22 479
République tchèque	2 680	3 558	7 352	7 061	9 234	14 375
Roumanie	211	551	1 150	1 243	3 617	4 335
Slovaquie	404	402	1 248	1 431	1 597	2 502
Slovénie	223	308	1 759	2 028	2 194	2 907
Total PECO	12 276	17 217	31 395	40 574	53 529	68 953
Algérie	1 354	1 372	1 377	1 383	2 299	1 393
Maroc	2 300	3 178	3 034	3 301	4 465	4 800
Tunisie	3 499	3 638	11 839	4 255	4 680	11 878
Total Maghreb	7 153	8 188	16 250	8 939	11 444	18 071
Total	19 429	25 405	47 645	49 513	64 973	87 024

Source : UNCTAD, 2000 et années précédentes.

Tableau 2
Stock d'investissement direct étranger dans les PECO et le Maghreb
en provenance de la France, 1993-1998 (en millions de francs)

Pays	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bulgarie	1	1	1	15	3	7
Estonie	0	0	0	0	0	0
Hongrie	1 516	1 403	3 625	4 047	4 145	4 336
Lettonie	0	0	0	2	23	26
Lituanie	0	0	0	0	0	33
Pologne	309	24	1 502	2 212	3 648	6 258
République tchèque	1 112	1 570	2 007	2 172	4 357	2 414
Roumanie	95	105	104	446	2 253	2 788
Slovaquie	41	64	174	292	298	479
Slovénie	151	70	106	636	690	840
Total PECO	3 225	3 237	7 519	9 822	15 417	17 180
Algérie	58	51	11	18	579	1 299
Maroc	2 511	2 840	2 988	3 277	4 212	5 431
Tunisie	1 605	3 207	816	749	857	2 152
Total Maghreb	4 174	6 098	3 815	4 044	5 648	8 882
Total	7 399	9 335	11 334	13 866	21 065	26 061

Source : Banque de France.

On note tout d'abord (tableau 1) que la dynamique du stock d'IDE mondial entrant dans les PECO, entre 1993 et 1998, est très supérieure à celle du stock d'IDE entrant dans les pays du Maghreb ; le premier, en s'élevant de 12 à 69 milliards de dollars, est multiplié par plus de 5,5 sur la période, le second par 2,5 (de 7 à 18 milliards de dollars). Cette dynamique est due principalement à trois PECO d'accueil, la Hongrie, la Pologne et la République tchèque. En 1993, la Hongrie est le premier PECO pour l'accueil de l'IDE mondial, suivie de la Pologne et de la République tchèque ; en 1998, la Pologne devance la Hongrie. Ces trois pays concentrent 89 % de l'IDE mondial entrant dans les PECO en 1993 et encore 77 % en 1998. La diminution de leur part dans le total profite surtout à la Roumanie et à la Slovénie, puis à la Lettonie, la Lituanie et la Bulgarie en fin de période. Au sein du Maghreb, la Tunisie représente entre 41 % et 72 % du stock d'IDE mondial entrant selon l'année, le Maroc entre 19 % et 39 % et l'Algérie entre 8 % et 20 %. En 1993, la valeur de l'IDE mondial dans le Maghreb représente 58 % de la valeur de l'IDE mondial dans les PEC ; en 1998, cette proportion est tombée à 26 %.

Le stock d'IDE français entrant dans les PECO est tout aussi dynamique que le stock d'IDE mondial, sa valeur passant de 3 à 17 milliards de francs (multiplication par près de 5,5) entre 1993 et 1998. En 1993, il est concentré à 81 % sur deux pays, la Hongrie et la République tchèque (et 91 % en ajoutant la Pologne), les firmes françaises étant absentes de l'IDE entrant dans les pays baltes et quasiment aussi en Bulgarie. En 1998, la Pologne est devenue le premier pays d'accueil des investissements français en PECO, suivie de la Hongrie, la Roumanie prenant la troisième place ; ensemble, ces trois pays représentent 78 % de l'IDE français entrant dans les PECO (92 % si l'on ajoute la République tchèque, désormais quatrième). La Pologne et la Roumanie ont été accompagnées, à un bien moindre degré, par la Slovaquie, dans leur ascension comme terre d'accueil de l'IDE français, lequel demeure très peu présent dans les pays baltes et en Bulgarie. On note donc une évolution contrastée entre l'IDE mondial et l'IDE français dans les PECO. Le second s'est encore plus réorienté vers la Pologne et surtout la Roumanie que le premier, et moins vers la République tchèque.

Pour des raisons historiques, le stock d'IDE français est encore davantage présent dans le Maghreb que dans l'ensemble des PECO en 1993-1994, mais en 1995 il continue d'augmenter dans les PECO alors qu'il diminue dans les pays du Maghreb. Il y a donc bien un effet d'éviction qui n'est pas compensé dans les années suivantes. En 1998, la valeur du stock d'IDE français dans les pays du Maghreb n'est plus que de 52 % de la valeur du stock d'IDE français dans les dix PECO ; en 1994, ce pourcentage était de 188 %. Les firmes françaises ont de plus en plus substitué les PECO au Maghreb comme pays d'accueil de leurs investissements étrangers en périphérie de l'Union européenne.

Les observations précédentes doivent être relativisées cependant, car elles ne tiennent pas compte des tailles relatives des treize pays d'accueil de l'IDE. Pour rectifier un peu l'image de leur attraction effective, on introduit le poids relatif de chaque pays, mesuré par sa population ¹. Dans l'ensemble de l'échantillon, le pays le plus pénétré par l'IDE mondial en 1993 est la Hongrie, avec 513 dollars par tête ; viennent ensuite la Tunisie (403 dollars), la République tchèque (259 dollars), l'Estonie (163 dollars) et la Slovénie

1. On pourrait aussi bien choisir comme pondération la valeur du PIB ou de l'investissement intérieur (formation brute de capital fixe) des différents pays. Le choix de la population donne un résultat très interprétable en dollars (francs) d'IDE entrant par tête (d'habitant).

(114 dollars). Deux petits pays — Estonie et Slovénie — sont parmi les plus pénétrés, alors que la Pologne régresse au septième rang ; le Maroc est au sixième rang (87 dollars) et l'Algérie au neuvième (50 dollars). En 1998, la hiérarchie des pays d'accueil a changé avec, en tête, toujours la Hongrie (1 554 dollars par tête), désormais talonnée par la Slovénie (1 474 dollars), la République tchèque (1 397 dollars) et l'Estonie (1 282 dollars) ; la Tunisie occupe le cinquième rang (1 266 dollars), le Maroc le douzième (165 dollars) et l'Algérie le dernier (46 dollars).

Tableau 3
Stock d'investissement direct étranger par tête entrant dans les PECO et le Maghreb
en provenance du Monde, 1993-1998 (en dollars)

Pays	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bulgarie	18,48	31,13	40,12	53,45	114,70	180,58
Estonie	162,82	306,15	495,93	609,35	798,89	1 282,20
Hongrie	512,69	624,62	972,97	1 431,91	1 552,19	1 553,88
Lettonie	13,14	113,47	245,91	275,90	525,40	653,25
Lituanie	5,96	19,31	96,25	177,94	287,81	451,39
Pologne	78,12	126,61	203,24	296,88	429,70	582,25
République tchèque	259,46	344,33	711,92	684,67	896,68	1 397,39
Roumanie	9,31	24,35	50,93	55,19	161,02	193,56
Slovaquie	75,81	75,11	232,49	266,03	296,40	463,93
Slovénie	113,78	156,74	892,44	1 027,36	1 112,01	1 474,14
Algérie	49,68	49,18	48,25	47,39	77,07	45,70
Maroc	87,28	118,11	110,48	117,84	156,31	164,86
Tunisie	403,11	411,96	1 319,55	467,17	506,22	1 266,31

Source : Calcul des auteurs à partir de UNCTAD (2000) et années précédentes pour l'IDE.

Tableau 4
Stock d'investissement direct étranger par tête entrant dans les PECO et le Maghreb
en provenance de la France, 1993-1998 (en francs)

Pays	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bulgarie	0,12	0,12	0,12	1,80	0,36	0,80
Estonie	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Hongrie	146,81	136,12	352,46	394,48	405,10	424,75
Lettonie	0,00	0,00	0,00	0,81	9,50	11,00
Lituanie	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9,11
Pologne	8,04	0,62	38,92	57,29	94,47	162,09
République tchèque	107,66	151,94	194,34	210,61	423,09	234,66
Roumanie	4,19	4,64	4,61	19,80	100,30	124,48
Slovaquie	7,69	11,96	32,41	54,29	55,31	88,79
Slovénie	77,04	35,62	53,78	322,19	349,72	425,77
Algérie	2,13	1,83	0,39	0,62	19,41	42,61
Maroc	95,29	105,55	108,81	116,98	147,45	186,55
Tunisie	184,91	363,15	90,95	82,24	92,70	229,38

Source : Calcul des auteurs à partir de la Banque de France pour l'IDE et de CHELEM pour la population.

Le stock d'IDE français par tête a un profil géographique sensiblement différent. En 1993, la Tunisie (185 francs d'IDE entrant par tête) et le Maroc (95 francs) sont parmi les pays les plus pénétrés par les firmes françaises, avec la Hongrie (147 francs) et la République tchèque (108 francs) ; l'Algérie (2 francs) précède seulement la Bulgarie et les pays baltes. En 1998, les trois premiers pays d'accueil de l'IDE français sont trois PECO, la Slovénie (426 francs par tête), la Hongrie (425 francs) et la République tchèque (235

francs), suivie de la Tunisie (229 francs). Le Maroc est au cinquième rang (187 francs) et l'Algérie au neuvième (43 francs), toujours devant la Bulgarie et les pays baltes.

Telle est l'attraction effective de l'IDE français dans les treize pays qu'il convient à présent d'expliquer par l'analyse de l'attractivité comparée, et notamment entre les deux régions, Maghreb et PECO. C'est l'image donnée par le stock d'IDE entrant par tête que l'on cherche à expliquer par les variables d'attractivité.

3. Analyse de l'attractivité comparée du Maghreb et des pays d'Europe centrale et orientale

On propose à présent une analyse statistique pour voir lesquelles des variables d'attractivité sont les plus à même d'expliquer les évolutions qui viennent d'être retracées, y compris la substitution partielle (et moins nette en stock d'IDE par tête) des PECO aux pays du Maghreb dans les choix de localisation des firmes françaises pour leurs IDE. Nous préférons annoncer une analyse statistique que véritablement économétrique, attendu que notre échantillon d'observations est très petit : treize données chaque année dont la qualité est elle-même très variable et parfois faible (par exemple, pour plusieurs pays de l'échantillon, le stock d'IDE est calculé comme le flux cumulé d'IDE au fil des ans). Sur des échantillons de si petite taille, l'utilisation des méthodes économétriques courantes ou sophistiquées n'a guère de signification. Il est habituellement recommandé d'avoir recours à un calcul de corrélation de rang (Saporta, 1978) pour tester la dépendance ou l'indépendance entre deux variables sur la base de très petits échantillons, car cette méthode ne dépend pas de l'hypothèse d'une distribution Gaussienne des variables. À la petite taille de l'échantillon s'ajoute l'indisponibilité de certaines données pour quelques pays, ce qui réduit encore le nombre d'observations pour certains tests. C'est le cas, en particulier, des pays du Maghreb, pour lesquels le coût unitaire du travail n'est disponible auprès d'aucune organisation internationale (pas même dans les annuaires du BIT), les taux de chômage estimés sont peu fiables et, par construction, il n'existe pas une batterie d'indicateurs de changement institutionnel comparable à celle que fournit la BERD pour les PECO.

3.1. L'attractivité absolue en univers mondialisé

On teste d'abord la concordance (relation positive), la discordance (relation négative) ou l'absence de relation entre la variable expliquée — le stock d'IDE par tête — et les variables de risque-pays, de climat d'investissement et d'environnement institutionnel dans le pays d'accueil (environnement pris comme approximation du traitement d'ensemble de l'IDE entrant dans le pays). On introduit un décalage d'une année entre la variable expliquée et la variable explicative, l'argument étant que la variation du stock d'IDE au cours de l'année t réagit à la variation du risque-pays (du climat d'investissement, etc.) de l'année $t-1$. En effet, un délai est nécessaire pour que les investisseurs étrangers potentiels puissent disposer des données statistiques sur un pays d'accueil en $t-1$ et pour prendre la décision d'y investir.

Tableau 5
L'évolution du risque-pays dans les PECO et les pays du Maghreb :
rang de classement

Pays	Rang			
	1993	1995	1997	1998
Bulgarie	88	90	111	93
Estonie	105	76	69	57
Hongrie	44	44	46	39
Lettonie	104	116	63	68
Lituanie	110	118	72	71
Pologne	80	72	62	42
République tchèque	40	41	37	41
Roumanie	74	64	75	89
Slovaquie	64	51	53	66
Slovénie	73	50	38	38
Algérie	92	107	102	94
Maroc	61	62	66	59
Tunisie	53	47	55	49

Source : Euromoney.

Le classement des treize pays selon les estimations du risque-pays publiées dans *Euromoney* est repris au tableau 5. L'indicateur de risque-pays est bâti sur les critères suivants : la performance macro-économique du pays, le risque politique, la dette extérieure, l'éventuel défaut ou rééchelonnement de la dette, le *rating* du pays pour l'obtention de crédit, son accès au financement bancaire, sa capacité à obtenir du financement à court terme et son accès au marché international des capitaux. Calculé pour tester l'existence d'une relation entre le stock d'IDE mondial par tête (tableau 3) et le risque-pays (tableau 5) des treize pays de l'échantillon, le coefficient de corrélation de rang prend des valeurs comprises entre 0,62 et 0,80 (voir tableau 9 des corrélations), indiquant une concordance entre les deux variables qui s'accroît en 1998. Les FMN sont sensibles au risque-pays dans leur évaluation de l'attractivité des PECO et des pays du Maghreb. Qu'en est-il pour les firmes françaises investissant dans ces pays ? La concordance est encore plus nette entre le stock d'IDE français par tête (tableau 4) et le risque-pays (coefficient de corrélation compris entre 0,77 et 0,96). On peut en conclure que les firmes françaises sont extrêmement sensibles au risque-pays, en particulier en début de période, et plus sensibles que la moyenne des FMN du monde entier, sauf en 1998. Cette grande attention portée au risque par les investisseurs français n'est pas en soi une découverte ; elle est confirmée dans les deux zones périphériques de l'Union européenne. On notera que la relation entre l'IDE français et le risque-pays devient moins forte, de 1994 à 1998, alors que le risque-pays diminue dans la plupart des pays de l'échantillon (leur classement s'améliore) sauf pour l'Algérie, la Bulgarie et le Maroc. Les risques diminuant, l'attractivité des pays augmente pour les investisseurs français, mais en même temps ils deviennent moins sensibles au risque-pays.

En ce qui concerne le climat d'investissement des treize pays, on a construit un indicateur prenant en compte le taux de croissance du PIB, le taux de chômage, le taux de variation de l'investissement intérieur (formation brute de capital fixe) et le taux d'inflation. Pour les trois premières variables, les pays sont classés en rang croissant à mesure que la valeur de la variable diminue (et éventuellement devient négative). Les hypothèses sous-jacentes sont que plus un pays a un fort taux de croissance économique et

plus il est attractif pour l'IDE (et mieux il est classé pour cette variable), plus il a une forte croissance de l'investissement et plus il attire l'IDE, et enfin plus son taux de chômage est élevé et plus son attractivité est forte pour l'IDE. La dernière hypothèse, un peu extrême, se justifie par le fait qu'un faible taux de chômage reporte tout l'ajustement du marché du travail local sur la hausse des salaires qui n'est pas attractive pour les FMN ; un taux de chômage élevé est une sorte de garantie pour les investisseurs étrangers que les salaires resteront assez stables ou augmenteront peu, les ajustements du marché du travail se faisant principalement par la remise au travail des chômeurs. Quant au taux d'inflation, plus il est faible et plus un pays est attractif pour l'IDE ; les pays sont donc classés en fonction des taux d'inflation croissants. Un rang agrégé (ou score du climat d'investissement) est obtenu par addition des rangs, sans pondération différenciée entre les quatre variables, pour chaque pays. L'exemple de l'année 1997 est donné au tableau 6, la même estimation du climat d'investissement étant effectuée pour toutes les années observées.

Tableau 6
Le climat d'investissement dans les PECO et les pays du Maghreb en 1997 *

Pays	Taux d'inflation	Rang	Taux de croissance	Rang	Taux de chômage	Rang	Variation de la FBCF	Rang	Rang agrégé Score
Lettonie	7,0	4	8,7	3	7,0	9	20,7	2	18
Tunisie	3,7	2	9,6	2	6,0	11	16,5	5	20
Slovaquie	6,5	3	6,3	7	12,5	5	14,5	6	21
Algérie	8,4	5	7,8	4	28,7	1	- 0,2	11	21
Maroc	0,9	1	- 0,3	10	17,8	2	6,2	9	22
Pologne	13,2	10	6,9	6	10,3	7	21,7	1	24
Lituanie	8,5	6	7,3	5	6,7	10	20,1	3	24
Slovénie	8,8	7	4,6	8	14,8	3	11,3	7	25
Estonie	12,3	9	10,6	1	4,6	13	17,5	4	27
Hongrie	18,4	11	4,5	9	10,4	6	9,2	8	34
Roumanie	151,7	12	- 6,1	12	8,8	8	1,7	10	42
République tchèque	9,9	8	(- 10)	11	5,2	12	- 2,9	12	43
Bulgarie	578,7	13	(- 7,0)	13	13,7	4	- 23,9	13	43

* Une évaluation similaire est disponible pour chaque année de 1993 à 1998, sur demande aux auteurs.

Source : UNECE (2000) pour les PECO et FMI (statistiques financières 2001) pour les pays du Maghreb.

Le coefficient de corrélation entre le stock d'IDE mondial et le score de climat d'investissement (tableau 7) est faible et n'a pas le signe attendu en 1996 et en 1998 ; lorsqu'il a le signe attendu, en 1994, la valeur du coefficient n'est pas très élevée, indiquant une concordance non significative entre les deux variables. La conclusion qui s'impose est que les FMN se préoccupent peu ou pas du tout du climat d'investissement, tel que nous l'avons défini, dans les treize pays qui nous intéressent pour en apprécier l'attractivité. Le climat d'investissement a sans doute une influence sur les firmes françaises en début de période (coefficient de 0,68 en 1994) ; la concordance entre le stock d'IDE français et le climat d'investissement devient très faible en 1996 et presque nulle en 1998. Contrairement à l'analyse de la mondialisation ci-dessus, les grands équilibres macro-économiques ne jouent guère dans l'attractivité des PECO et des pays du Maghreb. La convergence des politiques de stabilisation et d'ajustement entreprises dans les PECO, avec ou sans le soutien du FMI, et aussi dans les pays du Maghreb, est sans doute la raison

qui atténue la relation entre cette variable et l'attraction de l'IDE. Les récentes crises financières, en Asie, en Russie, en Bulgarie et en République tchèque, devraient pourtant donner une importance accrue aux politiques macro-économiques (Ziacik, Varblane, 2000). On ne peut vraiment le tester ici, car le climat d'investissement n'est pris en considération que jusqu'en 1997, année de déclenchement de la crise financière en Asie ; la crise n'atteint vraiment les pays de l'échantillon qu'en 1998.

Tableau 7
Corrélation de rang de stock d'investissement direct étranger par tête
avec le risque-pays et le climat d'investissement

Variable expliquée	Variable explicative	rs *	n *	Significativité
STIDETE-Monde 1994	Risque-pays 1993	0,6209	13	Significatif à 10 %
STIDETE-Monde 1996	Risque-pays 1995	0,6374	13	Significatif à 10 %
STIDETE-Monde 1998	Risque-pays 1997	0,7967	13	Significatif à 5 %
STIDETE-Monde 1994	Climat d'investissement 1993	0,4121	13	Non significatif
STIDETE-Monde 1996	Climat d'investissement 1995	- 0,2198	13	Non significatif
STIDETE-Monde 1998	Climat d'investissement 1997	- 0,1593	13	Non significatif
STIDETE-France 1994	Risque-pays 1993	0,9615	13	Significatif à 5 %
STIDETE-France 1996	Risque-pays 1995	0,8901	13	Significatif à 5 %
STIDETE-France 1998	Risque-pays 1997	0,7692	13	Significatif à 5 %
STIDETE-France 1994	Climat d'investissement 1993	0,6758	13	Significatif à 10 %
STIDETE-France 1996	Climat d'investissement 1995	0,3761	13	Non significatif
STIDETE-France 1998	Climat d'investissement 1997	- 0,0385	13	Non significatif
STIDETE-Monde 1998	Indicateur BERD 1998	0,7818	10	Significatif à 5 %
STIDETE-France 1998	Indicateur BERD 1998	0,3818	10	Non significatif

* rs = Coefficient de corrélation de rang ; n = Nombre d'observations.
STIDETE = Stock d'investissement direct entrant par habitant.

La politique de changement institutionnel dans les PECO modifie le traitement de l'IDE qui s'améliore à mesure que ces pays adoptent des institutions (lois, règles) similaires à celles des économies de marché. Ceci est de nature à augmenter la confiance des investisseurs étrangers quant à la façon dont ils seront traités dans le pays d'accueil et quant à la manière dont les règles et législations locales leur seront appliquées. La BERD publie depuis quelques années un indicateur de transition (EBRD, 1999) qui rend compte du degré d'avancement des changements institutionnels dans les PECO. Cet indicateur note chaque pays de 1 à 4, selon la proximité de ses institutions par rapport à celles des économies de marché sur les critères suivants : privatisation des grandes entreprises, petites privatisations, gouvernement et restructuration des entreprises, libéralisation des prix, réforme du commerce extérieur et du régime de taux de change, politique de la concurrence, réforme bancaire et libéralisation du taux d'intérêt, fonctionnement du marché des capitaux et des institutions financières non bancaires. Une relation positive a été trouvée entre le poids du stock d'IDE mondial dans le PIB des PECO et l'indicateur de transition de la BERD en 1997 (Ziacik, Varblane 2000). Nous avons calculé la corrélation de rang entre le stock d'IDE mondial par tête dans les dix PECO et l'indicateur de la BERD pour 1998 ; avec une valeur de 0,78, le coefficient de corrélation montre une bonne

concordance entre l'attractivité des PECO et leur degré de changement institutionnel. L'IDE mondial est attiré vers les pays dont les réformes sont les plus avancées vers l'économie de marché. En revanche, la corrélation de rang entre le stock d'IDE français et l'indicateur de la BERD donne un coefficient faible (0,38), non significatif. L'IDE français est attiré vers un PECO parmi les moins avancés dans les réformes institutionnelles (Roumanie) et est totalement absent d'Estonie, l'un des pays les plus avancés.

On ne dispose évidemment pas de l'indicateur de la BERD ou d'un indice approchant, pour les pays du Maghreb. Il est cependant vraisemblable que l'IDE mondial, tout comme l'IDE français, prend en considération les facteurs institutionnels pouvant influencer le traitement des investisseurs étrangers car l'Algérie, certainement le moins similaire à une économie de marché parmi les trois pays du Maghreb, est de loin le moins investi, malgré la dotation de ce pays en ressources naturelles.

Au total, les firmes françaises ont, en moyenne, une estimation convergente de celle des autres FMN au sujet de l'attractivité comparée des PECO et des pays du Maghreb, en ce qui concerne le risque-pays. Pour ce qui est du climat d'investissement et du traitement institutionnel de l'IDE dans le pays d'accueil, leur comportement effectif (mesuré par leur IDE par tête dans chaque pays) ne semble pas aussi sensible que celui des autres FMN du monde à ces deux variables. Cela peut signifier qu'elles sont relativement moins engagées que leurs concurrentes dans la mondialisation du capital. Cela indique sans doute que d'autres variables, non économiques (le passé historique et culturel, l'usage de la langue française, etc.), jouent encore un rôle important pour attirer les investisseurs français. Ceci vaut à l'évidence pour les pays du Maghreb mais aussi à un moindre degré pour la Roumanie et la Pologne, où l'IDE français est relativement plus présent que l'IDE mondial. *A contrario*, l'absence quasi totale des firmes françaises dans les pays baltes et, à un moindre degré en Bulgarie, peut être due à une peu importante proximité historique, culturelle ou linguistique.

3.2. L'attractivité relative aux stratégies des firmes multinationales

On teste à présent par rapport à quelles stratégies des firmes françaises, comparativement aux autres FMN, les treize pays de l'échantillon sont attractifs. La stratégie d'approvisionnement ne peut concerner que les pays bien dotés en ressources naturelles, c'est-à-dire dans l'échantillon surtout l'Algérie (hydrocarbures), puis la Pologne (charbon), le Maroc (phosphates), et à un moindre degré, la Roumanie (minerais, hydrocarbures), la Tunisie (hydrocarbures), la Lettonie (bois) et la Hongrie (bauxite). Seuls les trois premiers pays figurent parmi les tout premiers producteurs mondiaux d'hydrocarbures ou de charbon ou de phosphates et peuvent donc présenter une forte attractivité pour un IDE d'approvisionnement.

L'attractivité pour une stratégie de marché est testée en fonction de la taille du marché (population) des treize pays, de leur richesse (PIB par tête) et de leur région d'appartenance, Europe centrale et orientale ou Maghreb. On a régressé le stock d'IDE par tête (mondial ou français) sur la population, le PIB par tête et une variable muette

(*dummy*) prenant la valeur 1 si le pays appartient au Maghreb et 0 s'il appartient à l'Europe centrale et orientale.

Soit : $STIDETE_t = k + a_1 \cdot POP_{t-1} + a_2 \cdot PIB/TETE_{t-1} + a_3 \cdot REG + u$,

avec : $STIDETE$ = stock d'investissement direct par tête, POP = population, REG = Maghreb ou PECO, k = constante, u = résidu.

Les résultats d'une telle régression sont à interpréter avec une extrême prudence dans la mesure où la régression est calculée sur treize observations seulement. On ne peut en dégager de conclusion importante, d'autant plus que, s'agissant de l'IDE mondial comme de l'IDE français, la relation n'est pas significative en 1994. Elle l'est en 1996 et 1998, mais la seule variable significative est le PIB par tête, et nous ne publions donc pas le détail de ce calcul de régression. En revanche, la significativité du PIB par tête est confirmée par le calcul de la corrélation de rang entre le stock d'IDE par tête et le PIB par tête (tableau 8). Les investissements des firmes françaises, comme ceux des autres FMN, paraissent donc s'inscrire dans une stratégie qui tient compte de l'attractivité des marchés des treize pays, du moins pour ce qui concerne leur richesse relative.

Tableau 8
Corrélation de rang du stock d'investissement direct étranger par tête
avec le Produit Intérieur Brut (PIB) par tête des PECO et des pays du Maghreb

Variable expliquée	Variable explicative	rs *	n *	Significativité
STIDETE-Monde 1994	PIB par tête 1993	0,6374	13	Significatif à 10 %
STIDETE-Monde 1996	PIB par tête 1995	0,8516	13	Significatif à 5%
STIDETE-Monde 1998	PIB par tête 1997	0,8187	13	Significatif à 5 %
STIDETE-France 1994	PIB par tête 1993	0,1978	13	Non significatif
STIDETE-France 1996	PIB par tête 1995	0,5234	13	Significatif à 10 %
STIDETE-France 1998	PIB par tête 1997	0,467	13	Non significatif

* rs = Coefficient de corrélation de rang ; n = Nombres d' observations.
STIDETE = Stock d'investissement direct entrant par tête.

Il reste à voir si les pays de l'échantillon sont attractifs pour une stratégie de délocalisation visant la minimisation des coûts en travail. Par absence de données sur le coût unitaire de travail dans les pays du Maghreb, l'existence d'une telle relation ne peut être testée que pour les dix PECO. Dans le cas des pays du Maghreb, on peut cependant supposer que le coût unitaire du travail est attractif, notamment dans les industries qui sont le siège de délocalisations de la production, telles que les secteurs du textile-habillement, du cuir-chaussures, du matériel électrique, voire la construction mécanique, comme l'indique d'ailleurs l'observation de la sous-traitance de façonnage des firmes françaises au Maroc et en Tunisie (M. et W. Andreff, 2001). Le coefficient de corrélation de rang entre le stock d'IDE mondial par tête et les variations annuelles du coût unitaire du travail dans les PECO n'est pas significatif, sauf en 1998 où il l'est à 10 % (tableau 9). Par contre, il l'est, et de plus en plus, sur toute la période, pour la relation entre le stock d'IDE français par tête et les variations du coût unitaire du travail. Par conséquent, on peut conclure que l'attractivité des PECO pour les firmes françaises s'appuie sur leurs avantages comparés en termes de coût de production (du travail), contrairement aux autres FMN en début de période. En 1998, ces dernières deviennent sensibles au coût unitaire du travail des PECO, mais la relation reste moins forte que pour les firmes françaises.

Tableau 9
Corrélation de rang du stock d'investissement direct étranger par tête avec
les variations annuelles du coût unitaire du travail dans les PECO

Variable expliquée	Variable explicative	rs *	n *	Significativité
STIDETE-Monde 1994	CUT ** 1994	- 0,1394	10	Non significatif
STIDETE-Monde 1996	CUT ** 1995	0,2364	10	Non significatif
STIDETE-Monde 1998	CUT ** 1997	0,6185	10	Significatif à 10 %
STIDETE-France 1994	CUT ** 1994	0,5515	10	Significatif à 10 %
STIDETE-France 1996	CUT ** 1995	0,6091	10	Significatif à 10 %
STIDETE-France 1998	CUT ** 1997	0,8303	10	Significatif à 5 %

* rs = Coefficient de corrélation de rang ; n = Nombre d'observations.
** CUT = Variation annuelle du coût unitaire du travail.
STIDETE : Stock d'investissement direct entrant par tête.

Tableau 10
Les variations annuelles du coût unitaire du travail dans les PECO, 1994-1998 (en %)

Pays	1994	1995	1996	1997	1998	1993-1998
Bulgarie	- 32,1	5,4	- 2,1	24,4	14,6	- 19,40
Estonie	61,7	30,6	14,7	16,7	2,6	190,02
Hongrie	- 3,6	- 18,4	1,8	1,7	- 8,2	- 25,24
Lettonie	85,7	2,2	- 1,2	18,4	- 7,2	106,02
Lituanie	85,2	14,7	30,3	31,8	10,5	303,11
Pologne	- 6,2	2,7	8,9	3	5	13,46
République tchèque	11,3	1,5	10,1	0,9	4,3	30,90
Roumanie	- 1,4	- 27,1	- 1	5	63,3	22,02
Slovaquie	0,7	4,2	15,3	12,2	- 5,8	27,87
Slovénie	- 2,1	3,7	- 1,6	4,8	2,7	7,52

Source : EBRD 1999 et 2000.

En définitive, les PECO et les pays du Maghreb sont attractifs pour les firmes françaises à stratégie de marché et pour les firmes françaises à stratégie de délocalisation de la production (ce dernier point restant à vérifier plus précisément si des données deviennent disponibles pour les pays du Maghreb). Les treize pays sont donc aussi bien attractifs, par leurs avantages comparés, pour des firmes françaises à stratégie globale, susceptibles d'arbitrer à la fois sur la richesse des marchés et sur les coûts du travail. Il n'en est pas de même pour les FMN d'autres pays d'origine qui, au moins en début de période, ne semblaient pas considérer les PECO comme attractifs pour leur coût unitaire du travail. Ceci peut paraître paradoxal dans la mesure où le coût unitaire du travail a augmenté dans tous les PECO, sauf en Bulgarie et en Hongrie, de 1993 à 1998 (tableau 10). Il convient cependant de noter que cette augmentation résulte d'une hausse plus forte des salaires et autres coûts du travail que celle de la productivité du travail, accompagnant la reprise économique dans les PECO à partir du milieu des années quatre-vingt-dix. Les FMN, notamment françaises, ont été attirées par ces gains de productivité, et par une qualification de la main-d'œuvre de plus en plus adaptée à leurs exigences, et ont accepté de supporter le coût du travail correspondant qui, de toute manière, reste nettement inférieur dans les PECO à ce qu'il est dans leurs pays d'origine.

4. L'investissement étranger des firmes françaises et le développement inégal

Dans un autre travail (Andreff, 2001), on a cherché à mettre en relation le stock d'IDE entrant par tête et le PNB par tête, pris comme indicateur du niveau de développement économique, dans l'ensemble des pays du Tiers-Monde, au sens large, y compris les pays émergents ou nouvellement industrialisés. Calculé pour 1998 sur un ensemble de 136 pays en développement, y compris tous les pays en transition post-communiste, le coefficient de corrélation de rang entre les deux variables (0,74) indique une bonne concordance entre l'IDE et le niveau de développement. Ce qui suggère deux conclusions. Plus un pays est avancé sur la voie du développement et plus il est attractif pour l'IDE ; moins il est avancé (par exemple, les pays d'Afrique sub-saharienne) et plus les FMN se détournent de lui. La deuxième conclusion est que, en se laissant guider par de tels indicateurs d'attractivité, les FMN se concentrent dans les pays en développement les moins pauvres et désertent les plus pauvres, contribuant ainsi à accentuer le développement inégal existant.

Tableau 11
Produit intérieur brut (PIB) par tête des PECO et des pays du Maghreb, 1993-1998

Pays	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bulgarie	1 275,3	1 149,1	1 560,4	1 178,0	1 226,5	1 324,2
Estonie	2 644,0	1 557,5	2 409,1	2 997,2	3 262,4	3 653,8
Hongrie	3 737,8	4 027,0	4 302,8	4 361,3	4 427,6	4 640,6
Lettonie	2 054,5	2 144,5	2 494,2	2 087,4	2 283,4	2 682,2
Lituanie	1 651,3	1 585,3	1 883,2	2 170,5	2 650,0	2 970,0
Pologne	2 236,2	2 402,8	3 085,0	3 485,3	3 512,2	3 876,8
République tchèque	3 334,5	3 861,9	4 920,8	5 474,6	5 053,1	5 370,2
Roumanie	1 163,3	1 329,1	1 571,0	1 560,3	1 551,1	1 702,4
Slovaquie	2 251,1	2 568,4	3 240,1	3 491,5	3 610,2	3 776,9
Slovénie	6 465,8	7 321,1	9 509,9	9 553,2	9 225,5	10 530,4
Algérie	1 825,6	1 507,8	1 445,6	1 578,4	1 578,0	1 555,1
Maroc	1 017,1	1 128,0	1 201,2	1 309,1	1 173,3	1 248,9
Tunisie	1 683,1	1 769,6	2 005,0	2 150,5	2 048,4	3 720,8

Source : CHELEM (PIB en dollars US courants).

Dans notre échantillon de treize pays, les PECO sont en moyenne plus développés que les pays du Maghreb, si l'on en juge à leur niveau de PIB par tête (tableau 11). Le Maroc occupe le dernier rang sur toute la période, la Tunisie le huitième ou le neuvième et l'Algérie régresse vers le bas du classement. En 1993, le Maroc a un PIB par tête six fois moindre que celui de la Slovénie, en 1998 plus de huit fois moindre. Le développement inégal tend à se creuser. Pour le vérifier plus systématiquement, on peut revenir au coefficient de corrélation de rang entre le stock d'IDE par tête et le PIB par tête des treize pays (tableau 8). Pour ce qui est du stock d'IDE mondial, la relation est significative sur toute la période et forte en 1996 et 1998. En ce qui concerne le stock d'IDE français, la relation n'est pas significative en début de période et en fin de période. Une conclusion optimiste pourrait en être tirée, à savoir que les IDE des firmes françaises contribuent moins au développement inégal en périphérie de l'Union européenne que ceux des autres FMN. Une interprétation alternative, moins favorable pour les firmes françaises, serait qu'elles sont pour l'heure moins engagées dans la mondialisation du capital que leurs

concurrentes. Et peut-être mieux perçues dans certains pays du Tiers-Monde et dans certaines économies en transition.

Conclusion

L'ensemble des résultats observés ci-dessus conduit à penser qu'il y a une relative spécificité des firmes françaises quant à leur évaluation de l'attractivité comparée des PECO et des pays du Maghreb. Elle se traduit par une spécificité de leur attraction effective (des IDE qu'elles ont effectivement réalisés), plus orientée vers le Maghreb en début de période et, au sein des PECO, plus marquée en Pologne et en Roumanie, moins présente en Bulgarie et dans les pays baltes, que la moyenne de l'IDE mondial. Les firmes françaises sont plus sensibles que leurs concurrentes au risque-pays et donc plus prudentes au départ vis-à-vis d'un investissement dans les PECO, ce que confirme l'importance relative qu'elles ont donnée à la sous-traitance de façonnage dans cette région au début de la période d'observation. En revanche, elles sont peu sensibles aux facteurs institutionnels influençant le traitement de l'IDE dans le pays d'accueil, en tout cas beaucoup moins que leurs concurrentes. L'attractivité des treize pays étudiés est forte pour les firmes françaises poursuivant une stratégie de marché, une stratégie de délocalisation ou une stratégie globale, alors que l'IDE mondial réagit surtout à l'attractivité du marché de ces pays. Quelques-uns d'entre eux ont les ressources naturelles rendant une stratégie d'approvisionnement intéressante.

Références bibliographiques

- ADJUBEI Y., "Foreign Investment in the Commonwealth of Independent States: Growth, Operations and Problems", dans P. Artisien, M. Rojec, M. Svetlicic, eds., *Foreign Investment in Central and Eastern Europe*, Macmillan, London, 1993.
- ANDREFF M., ANDREFF W., « L'investissement direct étranger en Russie et dans les pays de la Communauté des États Indépendants : emploi et attractivité », dans J. de Melo, P. Guillaumont, dir., *Commerce Nord-Sud, migration et délocalisation. Conséquences sur les salaires et l'emploi*, Economica, Paris, 1997.
- ANDREFF M., ANDREFF W., « Le trafic de perfectionnement passif entre la France et les pays d'Europe de l'Est : se substitue-t-il au trafic de perfectionnement passif France-Maghreb ? », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 32, n° 2, 2001.
- ANDREFF W., *Les multinationales globales*, La Découverte, Paris, 1996a.
- ANDREFF W., « La déterritorialisation des multinationales : firmes globales et firmes-réseaux », dans B. Badie, M.-C. Smouts, dir., *L'international sans territoire*, L'Harmattan, Paris, 1996b.
- ANDREFF W., "The Global Strategy of Multinational Corporations and their Assessment of Eastern European and C.I.S. Countries", dans V. Tikhomirov, ed., *Anatomy of the 1998 Russian Crisis*, Contemporary Europe Research Centre, The University of Melbourne, Melbourne, 1999a.
- ANDREFF W., « Peut-on empêcher la surenchère des politiques d'attractivité à l'égard des multinationales ? », dans A. Bouet, J. Le Cacheux, eds., *Globalisation et politiques économiques : les marges de manœuvre*, Economica, Paris, 1999b.
- ANDREFF W., "Privatisation and Corporate Governance in Transition Countries: Beyond the Principal-Agent Model", dans E.F. Rosenbaum, F. Bönker, H.J. Wagener, eds., *Privatization, Corporate Governance and the Emergence of Markets*, Macmillan, London., 2000.
- ANDREFF W., « L'investissement direct étranger dans le développement inégal des pays en transition », *Cahiers de l'IUED*, n° 12 (Du socialisme à l'économie de marché), Genève, 2001.

- CGP, *Investir en France, un espace attractif*, Commissariat Général du Plan, La Documentation Française, Paris, 1992.
- DUNNING J.H., *Explaining International Production*, Harper Collins Academic, London, 1988.
- DUNNING J.H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Wokingham, 1993a.
- DUNNING J.H., *The Globalization of Business*, Routledge, London, 1993b.
- DUNNING J.H., "Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?", *Journal of International Studies*, 29 (1), 1998.
- EBRD, *Transition report 1999*, European Bank for Reconstruction and Development, London, 1999.
- EBRD, *Transition report 1999*, European Bank for Reconstruction and Development, London, 2000.
- ELTETŐ A., SASS M., « Les facteurs influençant les décisions et l'activité des investisseurs étrangers en Hongrie, à la lumière de la structure de leurs exportations » (en hongrois), *Közgazdasági Szemle*, 44 (6), 1997.
- GRAY H.P., "The Modern Structure of International Economic Policies", *Transnational Corporations*, 4 (3), December, 1995.
- HATEM F., « La France est-elle attractive pour l'investissement étranger ? », *Chroniques économiques de la S.E.D.E.I.S.*, 9, 15 septembre, 1994.
- KALOTAY K., "Is the Sky the Limit? The Absorptive Capacity of Central Europe for FDI", *Transnational Corporations*, 9 (3), December, 2000.
- KALOTAY K., HUNYA G., "Privatization and FDI in Central and Eastern Europe", *Transnational Corporations*, 9 (1), April, 2000.
- LEMESLE, *La délocalisation off-shore*, Presses Universitaires de France, « Que sais-je? », 2292, Paris, 1995.
- MESSING J.W., "Towards a Multilateral Agreement on Investment", *Transnational Corporations*, 6 (1), April, 1997.
- MEYER K., *Direct Investment in Economies in Transition*, Cheltenham, Edward Elgar, 1998.
- MICHALET C.-A., *Le capitalisme mondial*, Presses Universitaires de France, Paris, 1985.
- MICHALET C.-A., *Strategies of Multinationals and Competition for Foreign Direct Investment*, FIAS Occasional Paper n° 10, World Bank, Washington D.C, 1997.
- MICHALET C.-A., *La Séduction des Nations ou Comment attirer les investissements*, Economica, Paris, 1999.
- MICKIEWICZ T., S. RADOSEVIC, U. VARBLANE, "FDI in Central Europe: Short-run Effects in Manufacturing », dans N.H. Fabry, S.H. Zeghni, eds., *Transition in Asia and Eastern and Central Europe. A Closed Door – Two Open Windows*, Nova Science, Huntington, 2001.
- MUCCHIELLI J.-L., « Stratégies des firmes multinationales et délocalisations industrielles », dans M. Rainelli, dir., *La négociation commerciale et financière internationale*, Economica, Paris, 1995.
- PORTER M., ed., *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston, 1986.
- RADICE H., "Transnational Corporations and Eastern Europe", dans H. Cox, J. Clegg, G. Ietto-Gillies, eds., *The Growth of Global Business*, Routledge, London, 1993.
- SAPORTA G., *Théories et méthodes de la statistique*, Editions Technip, Paris, 1978.
- UNCTAD, *World Investment Report. Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, United Nations, New York and Geneva, 1994.
- UNCTAD, *World Investment Report. Investment, Trade and International Policy Arrangements*, United Nations, New York & Geneva, 1996.
- UNCTAD, *World Investment Report. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, United Nations, New York & Geneva, 2000.
- UNECE, *Economic Survey of Europe*, United Nations Economic Commission for Europe, Geneva, 2000.
- WALGER I., "The Role of Mergers and Acquisitions in Foreign Direct Investment", dans L. Oxelheim, ed., *The Global Race for Foreign Direct Investment. Prospects for the Future*, Springer Verlag, Heidelberg, 1993.
- ZIACIK T.L., U. VARBLANE, "The Role of Government in Creating Favorable Investment Climate to Foreign Investors: The Case of Estonia", University of Tartu, mimeo, 2000.

L'ORGANISATION EN RÉSEAU :

DE L'INSTAURATION DES RÈGLES LOCALES

AUX ACTIONS COLLECTIVES

Marilyne FILIPPI *

André TORRE **

La mise en réseau des acteurs économiques au niveau local et leur organisation au sein de systèmes présentant des vertus en termes de synergies ou d'externalités positives ont fait l'objet de travaux récents et nombreux ¹. C'est le cas des technopôles, des districts, des milieux, ou plus généralement, de ce que l'on appelle maintenant les Systèmes Localisés de Production. Ces types d'organisations semblent présenter des avantages en termes de coordination, qui proviennent de la présence de liens entre acteurs locaux et de la mise en œuvre d'actions concertées ou communes favorables au développement local.

Le présent papier vise à montrer comment la proximité géographique joue un rôle dans ce type d'organisation et s'interroge sur sa fonction primordiale éventuelle, ainsi que sur l'influence de la proximité organisée. En effet, on considère souvent, dans la littérature économique ², comme dans les actions entreprises dans le cadre de nombreuses politiques publiques locales ³, que la proximité géographique constitue une variable nécessaire à la mise en synergie des acteurs locaux et donc un facteur clé du développement local, en particulier parce qu'elle constituerait une condition permissive de la diffusion des savoirs tacites et des connaissances entre les agents. Les travaux appliqués réalisés sur ce sujet ⁴ révèlent toutefois que la proximité géographique joue un rôle ambigu dans la diffusion des connaissances et que le lien espace-diffusion des savoirs n'est pas toujours direct. D'autres dimensions, en particulier organisationnelles, entrent en ligne de compte. C'est la raison

* INRAD SAD, Toulouse.

** SADAPT Ile-de-France.

1. Thisse et Torre, 1996 ; Breschi & Malerba, 1997 ; Maskell & *alii*, 1999 ; Lawson, 1999.

2. Bellet *et alii*, 1998 ; Maskell, 1998.

3. Gaffard *et alii*, 1993.

4. Jaffe & *alii*, 1993 ; Ellison & Glaeser, 1997 ; Maurseth & Vespagen, 1998 ; Rallet & Torre, 1998, Dupuy & Gilly, 1999.

pour laquelle l'analyse du rôle des réseaux comme modes d'organisation des interrelations devient intéressante. On peut en effet se demander si le potentiel offert par la proximité géographique des acteurs ne doit pas être activé, dans l'objectif d'une action collective, par l'existence de règles, formelles ou informelles, qui fondent l'organisation des acteurs et parfois leur mise en réseau au niveau local.

Dans ce texte, l'ambiguïté du jeu entre proximité géographique et organisée est abordée au travers de différentes études de cas, regroupées autour de deux axes qui illustrent la disjonction possible entre co-localisation et coordination des acteurs. Dans une première partie, nous éclairons l'hypothèse selon laquelle la transmission des savoirs et des connaissances est une clé importante de la diffusion des innovations, articulant dimensions géographique et organisée de la proximité. La seconde partie est consacrée à l'analyse des processus institutionnels et organisationnels qui contribuent à activer la proximité géographique dans un cadre d'actions collectives.

1. Les relations ambiguës entre proximité géographique et proximité organisée dans les processus de diffusion des savoirs

Aujourd'hui largement admise, l'hypothèse selon laquelle la transmission des savoirs et des connaissances constitue une clé importante de la diffusion des technologies doit être articulée avec les dimensions géographique et organisée de la proximité. Les relations entretenues par ces dernières avec le processus de diffusion des savoirs restent en effet souvent ambiguës, tant il est difficile de déterminer si la co-localisation constitue un facteur déterminant à la diffusion ou si la dimension organisationnelle joue un rôle plus central. Elles sont ici illustrées par l'analyse de deux cas : l'importance des facteurs spatiaux et organisationnels dans les trajectoires des start-ups des biotechnologies et la mise en place au niveau local des Réseaux de Diffusion Technologique.

1.1. Le rôle limité de la proximité géographique dans la transmission des connaissances

Des travaux récents s'orientent vers une analyse explicite du caractère géographique des processus de recherche et d'innovation (Jaffé, 1989 ; Jaffé *et al.*, 1993 ; Feldman, 1994 ; Audretsch et Feldman, 1996...). Ils s'interrogent sur le rôle de la *localisation* dans les activités de recherche et la production de l'innovation et insistent sur les conséquences en termes spatiaux des effets de débordement (*spill-overs*) technologiques. Ils proposent des nouvelles mesures de la relation entre recherche académique et localisation des dépenses de R&D au niveau de la firme. Mais l'analyse du rôle de la proximité reste largement implicite.

Le premier facteur explicatif est celui du caractère tacite des savoirs. L'hypothèse de base de cette littérature est que « le savoir traverse les corridors et les rues plus facilement que les continents et les océans » (Feldman, 1994). Tandis que les informations peuvent être transmises à distance, le processus d'échange et de construction commune des connaissances impliquerait de fréquentes interactions de face à face, l'innovation étant

considérée comme un processus cognitif marqué, en particulier au cours des premières étapes, par une forte incertitude nécessitant la construction de codes communs. Les interactions de face à face impliquent alors une proximité géographique des agents. Cette hypothèse en termes « d'économie de la connaissance » revient à dire que la proximité et la localisation des acteurs économiques sont importantes en raison de la nature spécifique des échanges entre les agents engagés dans des opérations de R&D ou d'innovation. Une distinction est faite entre deux types de savoir, tacite et codifié (Polanyi, 1958), le premier ne pouvant être facilement transféré parce qu'il n'a pas été transcrit de manière explicite (Foray et Lundvall, 1996), alors que le savoir codifié se réduit aux messages qui peuvent être transférés entre les agents économiques par le biais de supports non humains. On considère ainsi que le savoir codifié peut être échangé à distance en utilisant des technologies de communication, alors que le transfert du savoir tacite nécessite le partage d'une expérience commune de travail au cours de relations de face à face entre acteurs. La proximité géographique apparaît alors comme une condition pour un partage efficace du savoir, particulièrement dans le cas d'activités fortement utilisatrices de savoir tacite comme la création et la diffusion d'innovations.

D'autres recherches mettent avant tout l'accent sur le processus de diffusion des connaissances, qui jouerait un rôle majeur dans les modalités de création et de développement des entreprises high tech. Le facteur explicatif ici présenté est l'aspect contextuel des savoirs. S'initier à un nouveau logiciel seul en suivant un manuel ou en étant aidé par un expert ne conduit pas aux mêmes résultats : la première méthode est moins rapide et plus ardue, tandis que la seconde requiert moins d'efforts et offre plus rapidement une vision plus globale. Hatchuel et Weil (1992) définissent ainsi différents types de savoir et leurs modes d'acquisition. Saviotti (1994) va dans le même sens lorsqu'il caractérise la connaissance selon son degré de contextualité. Plus une connaissance est liée à un contexte, moins sa portée est importante. Plus les connaissances développées en interne sont fondamentales, plus la firme pourra absorber une variété importante de connaissances. Si la firme dispose de faibles capacités d'absorption, elle ne pourra assimiler qu'une faible variété de connaissances. La circulation des hommes entre les organisations constitue alors une dimension essentielle, d'autant plus que les partenaires possèdent des capacités différentes d'absorption des connaissances scientifiques. La diffusion des connaissances tacites repose sur la circulation des hommes, tels que les personnels non permanents des laboratoires publics (docteurs et post-doc) et leur acquisition passe par l'embauche, temporaire ou définitive, d'un chercheur.

Les dernières explications reposent sur les externalités technologiques locales, ou spillovers géographiques. Il s'agit de tenter d'établir dans quelle mesure les activités de recherche et d'innovation présentent des caractéristiques de concentration spatiale, et de rechercher les causes de cette concentration, en particulier dans le caractère localisé de la transmission des connaissances, les firmes trouvant un avantage à se localiser à proximité les unes des autres car elles profitent d'effets de débordement provenant de leurs rivales ou de laboratoires de recherche. Si les recherches théoriques semblent très assurées en la matière (Feldman, 1998), les travaux empiriques qui analysent les mécanismes de concentration spatiale des activités d'innovation (Autant-Bernard et Massard, 1998) révèlent que l'analyse des spillovers géographiques est souvent difficile à observer au niveau économétrique et qu'il est hasardeux d'inférer des questions de localisation à partir

d'indicateurs tels que les brevets, le décompte des innovations ou la mise en relation des indices de coïncidence géographique et de dépenses de R&D (Anselin *et al.*, 1997). Ces recherches aboutissent toutefois à un certain nombre de conclusions générales :

— l'innovation dans une Région donnée est très liée aux dépenses de recherches publiques et privées engagées dans cette même Région (Feldman, 1994) ;

— elle est également liée à l'ensemble de l'infrastructure de transfert de technologie de la Région (Llerena et Schaeffer, 1995). La présence d'activités complémentaires génère des effets de report plus importants et diminue les coûts et les risques liés à l'innovation ;

— les dépenses de R&D publiques et privées s'auto-renforcent pour créer des zones d'expertise (Jaffé *et alii*, 1993).

Ainsi, alors que les travaux conceptuels insistent sur la notion de capacité d'absorption, qui permettrait à une entreprise de capter les bénéfices des recherches externes grâce à un effort interne de R&D, les travaux empiriques décrivent plutôt une corrélation entre l'intensité de la présence de la recherche universitaire et la propension à innover.

Les études empiriques présentées ci-dessous approfondissent les relations que nous venons d'examiner en affinant les mécanismes sollicités. Le cas des start-ups montre l'existence des trajectoires différentes et l'importance du lieu de création. L'étude des RDT apporte un regard complémentaire sur la co-existence de réseaux institutionnels et privés dans la diffusion d'innovation, qui renouvelle l'acceptation des politiques publiques d'aide à la diffusion d'innovation.

1.2. Le rôle limité de la proximité géographique dans la transmission des connaissances entre firmes de haute technologie : le dilemme localisation/délocalisation¹

Les entreprises des biotechnologies, petit secteur high tech émergent, sont avant tout des firmes de petite taille, récemment créées, et dont la croissance est liée à la capacité de mobilisation des capitaux. L'étude de ces start-ups a pour but d'illustrer le rôle des proximités géographique et organisée dans la transmission de connaissances, en s'interrogeant sur le dilemme entre d'éventuelles stratégies de localisation et la recherche prioritaire de critères organisationnels. Les start-ups s'installent-elles à proximité d'une maison mère, recherchent-elles le voisinage de laboratoires de recherches, d'universités, ou encore d'autres firmes appartenant au même secteur de production ? Restent-elles indifférentes à ces considérations de nature spatiale ?

Les travaux sur les liens géographiques entre entreprises de biotechnologie et universités montrent qu'ils s'estompent dans les secteurs high tech où l'innovation est fondée sur la science (Audrescht et Feldman, 1996 ; Audrescht et Stephan, 1995), mais ne sont pas transposables au choix de localisation lors de la création des firmes. Dans cette phase, en effet, les liens que la start-up entretient avec les entreprises de son réseau « naturel » demeurent fondamentaux et la localisation se fait souvent dans le milieu

¹ Le travail ici présenté s'appuie sur une recherche réalisée par V. Mangematin sur l'initiative de la direction de la technologie (groupe Biotechnologie) du MENRT, dont on peut trouver une description plus exhaustive in Lemarié et Mangematin, 1999, ou Lemarié, Mangematin et Torre, 2000.

« naturel » du créateur d'entreprise, hérité de son parcours (grande école, université...). Anselin *et al.*, (1997), sur une échelle infra-régionale, mettent surtout en évidence les effets de débordement locaux dus à la présence d'université de grande taille et de départements de recherche de bonne qualité. L'analyse est donc très différente lors de la création et lorsque l'entreprise est établie et qu'elle tisse des relations s'inscrivant dans une appartenance à un réseau scientifique, de production et de commercialisation. Certains travaux semblent ainsi montrer que les start-ups s'installent dans les zones où des collaborations peuvent être nouées, à proximité des lieux où les personnes ont été formées, et que leur succès repose dans le même temps sur le maintien et le développement des relations que le chercheur créateur entretient avec la communauté académique (Mustar, 1993).

Les études empiriques révèlent des situations contrastées concernant les aspects tacite et contextuel des connaissances entre les sciences de la vie et les sciences de l'ingénieur (Mangematin et Nesta, 1999). Ces dernières ont une longue tradition de collaboration entre laboratoires publics et entreprises : près de la moitié des docteurs issus des laboratoires s'insèrent dans le privé. La moitié des thèses est réalisée en collaboration avec un partenaire industriel et la diffusion des connaissances produites dans les laboratoires publics s'effectue grâce aux recrutements de jeunes chercheurs par les entreprises. La situation est différente dans les sciences de la vie. Moins de 20 % des thèses sont réalisées en collaboration avec une entreprise et les recrutements par le privé de docteurs concernent une minorité d'individus. Le mauvais couplage entre recherche publique et privé affecte la circulation des individus, pendant ou après la thèse.

L'étude des start-ups des biotechs révèle quatre trajectoires différentes, pour lesquelles proximités géographique et organisationnelle jouent diversement.

Type 1 : les start-ups à succès, une petite minorité d'entreprises

Principalement actives dans les domaines de la génomique et du développement de médicaments, elles ont connu un développement rapide : qu'elles aient été créées depuis une dizaine d'années ou avant 1980, toutes emploient plus de cinquante personnes. Toutefois, moins du quart des salariés des biotechnologies travaille dans ces entreprises, dont le développement s'est appuyé principalement sur la présence d'investisseurs en capital nationaux et internationaux. Les sociétés de capital-risque ont pris une part active dans l'orientation de ces firmes, les plaçant sur une trajectoire de croissance rapide ; puis la cotation en bourse leur a permis de vendre leurs actions et de sortir du capital. Leur présence permet le passage d'une proximité organisée essentiellement domestique (capital familial, réseau des créateurs de l'entreprise) à une proximité organisée qui s'inscrit dans les réseaux de l'ensemble des acteurs de la biotechnologie.

Ces entreprises s'appuient sur des collaborations avec les universités et les établissements publics, CNRS ou INRA, pour entretenir leurs compétences technologiques. Les collaborations avec d'autres entreprises, notamment pharmaceutiques, leur permettent de valoriser leurs technologies. La proximité géographique joue peu pour des entreprises qui se situent sur un marché mondial pour la diffusion de leurs produits et entretiennent des relations avec des laboratoires situés sur d'autres sites. La nécessité de se rattacher avant tout à des axes de communication majeurs montre au contraire toute

l'importance des relations de proximité organisée et le caractère crucial de l'insertion dans des réseaux de relations forts. Toutefois, il faut rappeler la nécessité d'être proche des lieux d'excellence pour bénéficier des spillovers de la recherche publique, par l'intermédiaire des relations interpersonnelles et des échanges internationaux entretenus par les laboratoires académiques. Pour attirer les meilleurs chercheurs, doctorants et post-doc les entreprises ont tout intérêt, à leur création comme durant leur développement, de bénéficier de centres d'excellence académique à proximité.

Type 2 : des entreprises stables sur des niches

Plus de la moitié des salariés des biotechnologies travaille dans ces entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 10 et 100 MF, qui emploient entre 10 et 50 personnes, réalisent une part importante de leur CA à l'export et en investissent près de 25 % en recherche. Plutôt actives sur le marché de la pharmacie, elles disposent d'une base technologique relativement large, entretenue tant par la recherche interne que par les relations avec les universités françaises et étrangères. Ces entreprises se caractérisent par une forte référence à la proximité géographique, à partir du moment où elles cherchent dans leur environnement localisé leurs ressources en matière de recherche ou de marché. Dans ce cadre, si les liens avec les utilisateurs des produits et des services se nouent sur une base de proximité géographique, elles ne négligent évidemment pas pour autant les ressources de la proximité organisée, ainsi qu'en témoigne leur insertion dans des réseaux.

Type 3 : des entreprises adossées à une maison mère

L'une des stratégies des entreprises pharmaceutiques ou semencières est de créer des start-ups de biotechnologie, une activité risquée dont le développement s'appuie sur des compétences spécifiques. De plus, de petites structures s'adaptent mieux que les grandes aux changements induits par la production de nouvelles connaissances scientifiques. Enfin, investir dans une filiale de biotechnologie permet aussi de s'implanter dans un pays pour bénéficier des « externalités » de sa recherche et de nouveaux marchés. Ainsi, de grandes entreprises françaises (Limagrain, Rhône-Poulenc, etc.) ou étrangères (Monsanto, etc.) ont investi dans des filiales spécialisées en biotechnologie. Bénéficiant du marché captif que représente la maison mère et des réseaux et marchés auxquels elle peut leur donner accès, elles voient leur chiffre d'affaires augmenter plus rapidement que celui des entreprises indépendantes. La proximité géographique occupe un rôle relativement mineur dans ce type de stratégie, qui s'appuie avant tout sur le réseau interne de la maison mère. C'est bien la proximité organisée qui joue, la seule incidence géographique se trouvant liée à la localisation de la maison mère.

Type 4 : des entreprises qui se vendent

Ces entreprises ont un début de parcours indépendant. Leur rachat par des groupes industriels doit être considéré comme une étape de développement, l'intérêt de l'acquéreur étant soit de compléter sa base technologique par le portefeuille de brevets ou les compétences techniques dont dispose la PME, soit de l'utiliser pour faciliter son développement commercial. L'acquéreur est alors souvent un groupe étranger, l'entreprise jouant le rôle de tête de pont en France pour transférer des technologies ou des produits mis au point par la société mère. On ne peut parler ici de proximité, qu'elle soit de nature

géographique ou organisationnelle, car l'objectif est d'une nature toute différente. En revanche, la localisation de l'entreprise joue un rôle important, puisqu'il s'agit souvent d'un cheval de Troie visant à pénétrer, pour une entreprise plus importante, sur un marché géographique qui lui était jusqu'alors interdit.

*1.3. Le poids de la proximité organisée dans les Réseaux de Diffusion Technologique : incitations publiques à la création de réseaux de compétences entre firmes*¹

Mis en place par les pouvoirs publics dans les régions dans le but de favoriser la diffusion des technologies vers des entreprises de taille moyenne ou faible, les Réseaux de développement technologique (RDT) reposent sur un pari en faveur de la proximité géographique. Ils constituent en effet l'un des supports d'une politique qui vise à assurer, par le biais d'incitations de nature diverse, la primauté des synergies au niveau local, à partir du présupposé qu'elles sont favorables au processus de développement. On fait ainsi l'hypothèse que la proximité géographique, même construite, est favorable à la diffusion des savoirs et connaissances au niveau local.

Avant d'aborder l'étude de cas des RDT, il est nécessaire de distinguer deux types de réseaux locaux.

Les réseaux locaux spontanés correspondent à un regroupement d'acteurs locaux autour d'un ou de plusieurs projets communs de nature économique, selon une forme d'organisation qui n'est pas celle de l'échange marchand. Les liens ne sont généralement pas matérialisés par des contrats ou des accords totalement explicites, mais constituent le support de processus de coopération ou d'apprentissages collectifs.

Les réseaux locaux institutionnels correspondent à des structures mises en place par des organismes publics pour soutenir les entreprises. Il s'agit d'organisations fondées sur l'acceptation commune de règles qui engagent les participants, parmi lesquels on distingue prestataires et utilisateurs d'informations et de connaissances technologiques. Le lien entre les participants au réseau est matérialisé par une adhésion ainsi que par l'utilisation des prestations offertes par une cellule organisatrice qui joue également un rôle d'animation.

La politique technologique suivie par les pouvoirs publics consiste généralement à essayer de mettre en adéquation les deux types de réseaux dans une optique de développement local. Quand les réseaux locaux spontanés n'existent pas ou sont faiblement développés, elle a pour objectif de les impulser, voire de les créer, par le moyen de politiques incitatives ou volontaristes. Lorsqu'ils existent déjà, l'objectif est de soutenir leur développement en favorisant notamment les coopérations transversales entre partenaires appartenant à des mondes différents (industrie, recherche, formation supérieure, centres techniques...). Les interventions des RDT, qui regroupent des acteurs publics et privés autour des agences régionales de l'ANVAR, sont orientées dans le

1. Le travail ici présenté s'appuie sur une recherche réalisée par un groupe de chercheurs, sous la direction de Yannick Lung, pour le compte du Commissariat Général du Plan, et dont les éléments complets peuvent être trouvés in Lung *et al.*, 1997 et Rallet et Torre, 2000.

domaine de la diffusion technologique. L'objectif est d'aider à la gestion et à la résolution des problèmes liés à l'innovation qui se posent aux entreprises (principalement des PME), qu'il s'agisse de leur fonctionnement interne ou de leur relation avec des partenaires extérieurs (laboratoires, universités, autres entreprises, organismes publics...).

L'étude de cas présente trois cas de régions aux configurations différentes mais qui convergent sur l'analyse des actions publiques en matière d'aide à la diffusion d'innovation : la région Corse, la région Aquitaine et la région Rhône-Alpes.

Créé pour permettre aux PME d'accéder aux compétences extérieures en matière d'innovation et de technologie, de mobiliser et de regrouper les acteurs locaux, le RDT de la région Corse a pour objectif d'améliorer l'efficacité des dispositifs régionaux d'aide et de soutien au développement, en favorisant les collaborations et les échanges entre les différents opérateurs. Dans les régions Aquitaine et Rhône-Alpes existent déjà des réseaux spontanés fortement structurés. Dès lors, l'action des institutions répond à la nécessité de soutenir des projets spécifiques. Les pôles GBM des deux régions (créés en 1979 en Rhône-Alpes et en 1987 en Aquitaine) sont des réseaux spécialisés, organisés autour de techniques et de produits spécifiques. Ils ont pour mission de favoriser les relations entre la recherche, l'industrie et les pouvoirs publics pour soutenir l'innovation et d'encourager la création d'entreprises orientées vers les segments dynamiques des marchés internationaux.

Dans quelle mesure les réseaux institutionnels, qui jouent le jeu de la proximité géographique en considérant qu'elle favorise le processus de développement technologique, se trouvent-ils en mesure de favoriser les effets de synergies au niveau local ? Les enquêtes menées dans ces trois régions montrent que les politiques n'atteignent pas toujours les objectifs annoncés et qu'apparaît un écart entre les objectifs initiaux et les réseaux effectivement mis en œuvre. Les recouvrements entre réseaux spontanés et réseaux institutionnels restent partiels et, bien souvent, les objectifs fixés à l'origine par les pouvoirs publics n'ont pas été atteints ou se sont transformés en cours de route.

Après cinq ans d'existence, le RDT Corse regroupe essentiellement les acteurs publics régionaux qui interviennent dans le domaine de la technologie. Il a surtout réussi à mieux coordonner les pratiques et les opérations de recherche de ces acteurs, dont l'image, les compétences et les domaines d'intervention sont devenus plus lisibles pour le tissu économique local. En fait, le réseau institutionnel est faiblement articulé aux réseaux des acteurs privés car ces derniers ne sont pas locaux dans la plupart des cas. L'analyse des cas des régions Aquitaine et Rhône-Alpes révèle une difficulté à mettre en synergie différents types d'acteurs du processus d'innovation et de production de connaissances. En Aquitaine, les réseaux institutionnels souffrent d'une asymétrie entre des compétences académiques et des activités industrielles insuffisantes. Le GBM apparaît à la fois en décalage par rapport aux réseaux spontanés lorsqu'ils existent et en recherche permanente d'un ancrage plus solide, ce qui le condamne à élargir le champ de ses missions à l'ensemble des activités médicales et à jouer sur l'articulation avec les acteurs institutionnels de premier plan. En Rhône-Alpes, l'existence d'un tissu industriel fortement développé confère aux entreprises un rôle prépondérant et les réseaux institutionnels connaissent deux difficultés pour définir leur place et leur rôle. D'une part, les relations

des entreprises dépassent largement le territoire régional ; d'autre part, le milieu industriel est hétérogène en ce qui concerne les types d'activités et les tailles d'entreprises.

L'étude de cas dédié au RDT, appliquée à des régions différentes, renseigne sur les mécanismes sous-tendant la diffusion d'innovation. Deux difficultés à la mise en place de réseaux locaux d'innovation soutenus par des politiques publiques apparaissent et expliquent que ces politiques aient dû dévier de leurs objectifs initiaux :

— Les différences de logique cognitive, ou l'importance de la proximité organisée : une des difficultés rencontrées par les politiques technologiques locales est d'établir des coopérations transversales entre acteurs locaux de nature différente (entrepreneurs, chercheurs, formateurs...), dépositaires d'habitudes de travail et de logiques cognitives très différentes. Par exemple, le fait que médecins et entrepreneurs se trouvent à une faible distance n'est pas suffisant pour les faire travailler ensemble et se constituer en réseau, en dépit des efforts des acteurs institutionnels. Or, les connaissances tacites sont plus facilement transmissibles à l'intérieur d'un même monde professionnel (même à distance) qu'entre des mondes différents (même à proximité). Bien qu'elle soit soutenue par le développement volontariste de réseaux institutionnels, la seule proximité géographique ne suffit pas à briser ces cloisonnements.

— Le poids du passé : la proximité organisée n'a pas nécessairement une base locale. Pour des raisons tenant à la manière dont se sont constitués les tissus locaux, les acteurs sont souvent engagés dans des coopérations avec des partenaires extérieurs à la région. Ils ont pris l'habitude de coopérer avec ces derniers, une habitude qui se traduit par la connaissance mutuelle des hommes et des organisations, ainsi que par des procédures de travail communes qui ont fait leurs preuves. Le fait de mettre en contact des acteurs physiquement proches les uns des autres n'est pas suffisant s'ils n'entretenaient pas auparavant des relations de caractère organisationnel.

En oubliant ceci, les politiques technologiques volontaristes finissent souvent par reproduire les situations auxquelles elles se proposaient dans un premier temps d'apporter des remèdes. L'exemple du RDT Corse révèle ainsi qu'il est illusoire de vouloir imposer un développement technologique rapide sur une base interventionniste, et plus encore de favoriser de manière volontariste les interactions locales au détriment des contacts extérieurs. C'est pourquoi l'étape actuelle, celle d'une appropriation de nouveaux savoirs par les membres du réseau institutionnel, est essentielle pour construire des compétences partagées entre ces membres déjà liés par ailleurs. Le développement de projets et leur réalisation amorce une seconde phase, de recomposition des relations antérieures sur les bases de coordinations maintenant définies. Les relations préexistantes se révèlent les plus fortes et ce n'est que dans le cas où elles impliquent à la fois une proximité géographique et une proximité organisée qu'il est possible de les aider ou de les favoriser dans le cadre d'une politique technologique régionale.

Les deux études de cas, start-ups et RDT, conduisent ainsi au même constat. La proximité géographique est mise en échec comme forme de proximité organisatrice des activités d'innovation. Ces résultats montrent qu'il est difficile de mettre en relation, de manière volontariste, des acteurs locaux appartenant à des mondes différents. Dès lors, la diffusion des savoirs et des technologies suppose qu'existe une proximité organisée entre les acteurs, c'est-à-dire des relations antérieures fondées sur des liens professionnels,

supportés ou non par une base locale. Cela nous conduit à nous intéresser plus précisément aux dimensions organisationnelles et institutionnelles des actions collectives qui contribuent à activer la proximité géographique.

2. La proximité géographique ne facilite les actions collectives que si elle est activée par des processus institutionnels ou organisationnels

On a vu, au paragraphe précédent, que la proximité géographique ne peut constituer la seule référence des stratégies d'entreprises ni des actions des pouvoirs publics quand on se trouve confronté à des situations de diffusion des technologies au niveau local. En effet, la dimension organisationnelle joue également un rôle important et conduit à faire des choix de localisation ou de diffusion technologique parfois contradictoires à première vue avec 1°) la logique de mise en commun des savoirs locaux et 2°) les stratégies de développement local. Pour autant, et comme nous le montrons ci-dessous, la proximité géographique n'est pas étrangère à la mise en œuvre d'actions collectives au niveau local. Simplement, elle ne joue un rôle que si elle se combine avec des processus organisationnels ou une médiation institutionnelle.

2.1. La pré-existence de liens relationnels est une variable importante des dynamiques localisées

La question des systèmes localisés de production connaît un regain d'intérêt au vu des derniers travaux consacrés à la coordination entre acteurs locaux. L'accent est mis sur la diffusion d'innovations mais aussi sur l'importance des interactions entre acteurs et donc sur les modes de coordination. En s'intéressant aux changements en termes de savoirs et de connaissance, l'idée principale est d'analyser les modes de coordination sous-jacents à la valorisation des biens, pour procurer un avantage compétitif fondé sur les compétences. C'est pourquoi des travaux de plus en plus nombreux s'orientent vers l'analyse en terme de *learning region* (Antonelli, 1999 ; Maskell *et al.*, 1999 ; Lawson, 1999). Un signe de qualité, une société coopérative agricole ou un technopôle, définis en référence à un ancrage local, constituent des cas d'école pour analyser la coordination des acteurs autour de la valorisation de savoir-faire locaux, par la mise en évidence du jeu entre proximité géographique et proximité organisée.

Après avoir donné lieu à de nombreux travaux au début des années quatre-vingt-dix (Gaffard *et al.*, 1993 ; Ravix et Torre, 1991 ; Castells & Hall, 1994 ; Torre, 1998), les expériences technopolitaines ont connu depuis une relative désaffection, alors que des expériences de ce type se poursuivent à travers le monde. Les études menées en Europe ont souvent montré que l'attrait technologique de la localisation venait bien après d'autres motifs tels que l'image du site, le coût de la terre ou la proximité d'une autoroute ou d'un aéroport (Monck *et al.*, 1988). Les expériences menées en Asie contrastent avec le caractère plus spontané de la Silicon Valley ou de la Route 128 aux États-Unis (Saxenian, 1994) et s'apparentent davantage aux expériences technopolitaines japonaise (Tsukuba) ou française (Sophia-Antipolis), voire aux districts industriels (Becattini, 1979 ; Markusen,

1996). Grâce à l'existence de réseaux interpersonnels, les entreprises entretiennent de manière informelle des relations de coopération et de collusion. De plus la pénurie de ressources humaines qualifiées et leur extrême mobilité peuvent aller jusqu'à nuire aux capacités organisationnelles des firmes lorsque les ingénieurs en changent trop souvent.

L'AOC est une dénomination locale servant à désigner un produit dont les qualités et les caractères sont dus essentiellement au milieu géographique, comprenant à la fois des facteurs naturels et humains, est une autre forme de système localisé de production. Le produit doit provenir d'une aire de production géographiquement délimitée, répondre à des conditions de production, posséder une notoriété établie et faire l'objet d'une procédure d'agrément, qui repose sur le contrôle d'un cahier des charges. La nature de la certification est triple. Il s'agit de veiller au respect d'un certain nombre de caractéristiques ou normes de production, et d'une tradition ou d'une typicité, garants d'une certaine forme de spécificité. Enfin, l'élaboration des spécifications techniques est généralement transférée vers un syndicat interprofessionnel, qui collabore avec l'Institut national des Appellations d'Origine.

Le plus souvent, l'analyse des modalités de coordination des producteurs regroupés au sein d'une AOC reste une boîte noire. Une première voie consiste à explorer les formes de coordination et à considérer l'AOC comme l'archétype des formes hybrides d'organisation, intermédiaires entre les marchés et l'organisation (Raynaud et Sauvée, 2000). On retrouve en effet ici les caractéristiques d'interdépendance d'agents qui préservent leur autonomie et leurs droits de propriétés, avec mise en place de relations contractuelles de long terme. L'hypothèse est que les modes d'organisation collective sont des réponses aux aléas contractuels anticipés par les producteurs mettant en place un mécanisme de pilotage de l'AOC ainsi que des mécanismes d'incitation et de contrôle. Une autre voie consiste à analyser l'AOC à l'aide de la théorie des clubs (Torre, 2000), en considérant que la réputation du produit fait l'objet d'une consommation collective. L'effet d'exclusion, qui joue un rôle d'incitation à l'entrée, révèle que celle-ci est limitée et que les non membres ne peuvent prétendre à bénéficier des avantages du club, essentiellement la rente retirée du partage de la réputation. Les effets d'encombrement imposent de limiter le nombre d'adhérents pour que la coopération reste profitable afin de prévenir les risques de dégradation de la qualité des services. Récemment, on en est arrivé à considérer que la diversité des AOC conduit à une typologie des systèmes, dans laquelle les modes de gouvernance tiennent un rôle majeur (Perrier-Cornet et Sylvander, 2000).

Enfin, l'analyse du jeu ambigu entre proximités géographique et organisationnelle peut être menée à partir des projets de producteurs qui éclairent les processus de coordination des acteurs. Si peu de travaux ont analysé les sociétés coopératives agricoles comme objet d'études à part entière (Pernet, 1972 ; Nilsson et Van Dijk, 1997) ou sous l'angle de leur ancrage local (Valceschini, 1984), les recherches menées sur le comportement des groupes (Galliano, 1995) et filières de l'agro-alimentaire montrent que ces derniers, et donc les coopératives, ont dû développer des stratégies de réduction de coûts, de développement, d'innovation et de certification et labellisation comme autant d'éléments de différenciation des produits (Rastoin, 2000). En tant qu'organisation, les coopératives sont la réalisation d'un projet collectif initié à l'origine par des producteurs et influencé par les caractéristiques juridiques et l'ancrage spatial des adhérents. Elles sont intrinsèquement attachées à une localisation spatiale qui contraint leur stratégie et les

différencie de sociétés privées, dont l'activité peut être plus mobile. Aussi est-il intéressant de regarder comment ces sociétés jouent de cette contrainte et comment s'effectuent les interactions entre la structure coopérative et ses adhérents.

La recherche de taille critique, la place dans la chaîne de Porter et le pouvoir de marché entraînent une acception nouvelle du service que doit rendre la coopérative à son adhérent. Il ne s'agit pas seulement de veiller à la mise en marché des produits, et donc à la seule négociation des prix, mais surtout de développer des stratégies de valorisation des produits (valeur ajoutée, part de marché), ce qui implique d'anticiper les évolutions des marchés afin de fournir un conseil économique, technique et stratégique performant. Il s'agit d'expliquer à l'adhérent les raisons qui justifient la primauté des objectifs collectifs sur son intérêt individuel et de l'impliquer dans la mise en œuvre d'une stratégie collective qui peut apparaître à court terme différente, voire contradictoire, de la sienne.

*2.2. La dimension organisationnelle : le cas des AOC et des Coopératives*¹

Syndicats d'AOC et coopératives appartiennent au monde des secteurs agricoles et agro-alimentaires, mais ce n'est pas leur seul point commun. Il s'agit de regroupements de firmes ou d'exploitations agricoles à dimension locale forte et fondés sur la mise en place de processus organisationnels destinés à créer ou à maintenir des liens entre acteurs dans l'objectif d'actions collectives visant à la production de biens et de réputations. Dans les deux cas apparaît la nécessaire activation qu'il y a lieu d'opérer pour bénéficier des effets d'une proximité géographique.

Les problèmes de coordination interne de la filière AOC Comté (Perriet-Cornet, 1986, 1990 ; Torre et Chia, 1999) trouvent des solutions dans trois mécanismes de coordination, qui ont pour but de pallier les incertitudes ou les phénomènes d'opportunisme.

Les contrats constituent des réducteurs d'incertitude face aux questions d'opportunisme entre acteurs situés à des niveaux successifs de la filière, qu'il s'agisse de la qualité du produit livré en aval ou du prix auquel il sera acheté. Compte tenu des incertitudes de production, d'affinage et de commercialisation et du nombre important de producteurs, qui rend impossible le contrôle de la production de la matière première (le lait), il s'agit de contrats incomplets. Ils établissent la place de chaque acteur et déterminent les conditions d'échange et de paiement, sans fixer les règles d'élaboration et de commercialisation du produit, précisent les conditions d'enlèvement des fromages et du lait, leur qualité et leur prix, stipulent les lieux et les dates de livraison et de stockage. Ces contrats, qui n'ont pas pour fonction de gérer la totalité des relations entre acteurs dans la filière, se concentrent sur la fixation de certaines règles concernant les produits. Ils constituent seulement une partie du dispositif total de coordination en servant de référence en cas de tricherie ou de non-respect des dispositions collectives.

Le dispositif de gouvernance a pour but de faire émerger des règles communes, de les édicter, de les mettre en place, de veiller à leur application, éventuellement de les

1. Les travaux ici présentés sont respectivement issus d'une recherche réalisée conjointement par Eduardo Chia et André Torre sur l'AOC Comté, dont on peut trouver des compte rendus plus complets in Torre et Chia, 2000a et 2000b, et d'un travail en cours mené par Maryline Filippi sur les coopératives de la région Midi-Pyrénées.

modifier, et de définir et faire appliquer les sanctions en cas de non-respect. Ce mode d'organisation est assuré dans l'AOC Comté par le Comité Interprofessionnel du Gruyère de Comté, composé de représentants des producteurs, des coopératives laitières, des affineurs et des commerçants en produits laitiers. Cet organisme est avant tout une instance de régulation de la production et s'occupe de la mise en place d'une procédure d'arbitrage en cas de désaccord. On peut penser que son existence résulte du fait que les agriculteurs ne possèdent pas les capacités nécessaires (compétences techniques et financières, temps) pour assurer l'ensemble du processus de production des fromages, d'où la nécessité de s'allier avec d'autres acteurs et de s'en remettre à cette instance de gouvernance, qui permet également d'améliorer le système en diffusant des informations sur la réputation des individus. Toutefois, l'organisation des producteurs existait bien avant sa mise en place, même si elle ne reposait pas alors sur des bases formelles.

L'intérêt majeur de *la confiance organisationnelle*, qui peut se définir comme l'attente mutuelle que les partenaires n'exploiteront pas les espaces de vulnérabilité ouverts par la coopération ou les contrats incomplets (Reynaud, 1998), réside dans les insuffisances de la relation contractuelle. La relation de confiance, qui préexistait à la mise en place du système AOC, trouve sa place dans les situations où les relations ne sont pas totalement spécifiées et prend la forme d'engagements réciproques. Explicites dans une situation d'engagement préalable et formalisé à respecter des règles internes, il s'agit alors d'une stratégie d'action collective au service de la production d'un bien commun. Implicites, se mettant en place et se tissant au cours de la relation, qui implique une répétition et des validations successives des relations. Dans ce cas, la participation à la coordination en cours est suffisante et impose des contraintes que l'on montre être décidé à respecter.

Il faut distinguer la confiance que l'on attribue à quelqu'un ou à ses actions futures et le fait d'entrer dans une relation de confiance ; en effet, la confiance initiale peut être déçue par les actions ultérieures. L'engagement à collaborer dépend du degré de confiance préalable que l'on met dans la personne et la recherche d'une stratégie d'instauration de la confiance qui repose sur le calcul réalisé *a priori* entre le niveau de risque perçu et le niveau de confiance. Par la suite, quand la relation se développe, on acquiert de nouvelles informations, en particulier sur l'intégrité du partenaire. Les relations verticales, du type producteur-fournisseur, sont asymétriques, ce qui implique une confiance accrue de la part du partenaire qui réceptionne le produit. C'est donc le fournisseur qui doit chercher le premier à faire naître la confiance dans son produit, même si par la suite c'est de la répétition des engagements respectifs que naît la consolidation de la confiance. La signature du contrat, qui concrétise le passage de la confiance préalable à la mise en place de la relation de confiance, a ici pour objectif de se protéger de l'opportunisme des autres agents, le caractère détaillé de sa rédaction augmentant avec le risque perçu. Si la relation de confiance s'est instaurée par la suite, le contrat n'a plus alors réellement pour objet de faire exécuter les engagements pris. Il a plutôt pour rôle de fournir aux protagonistes de l'échange un accord-cadre, prétexte à discussions et négociations entre partenaires à propos de la production, de la qualité, de la commercialisation, du partage des bénéfices, bref de la gestion de la filière.

La complexité des modalités de production et la multiplication des relations entre intervenants rendent difficile l'anticipation de la totalité des éventuels problèmes. Par

ailleurs, la construction de la réputation de la filière impose de développer une gestion stratégique à long terme. C'est la Confiance Organisationnelle, qui met en relation des individus au sein d'un projet commun, qui a permis de mettre en place le système local et le maintient en état de fonctionnement et de vigilance, en dépit des changements d'environnement ou de réglementation. Les engagements explicites, qui rejoignent les contrats, consistent à produire des fromages de qualité à partir d'un cahier des charges, à les livrer à des dates et lieux précis, à les payer à un juste prix (dont la faible contestation résulte de la construction de la confiance au cours du temps), à maintenir les fruitières, les parcours de pâturages et la flore afin de conserver sa typicité au produit final. Les engagements implicites concernent la sélection, l'alimentation, les soins des animaux, la recherche de nouveaux débouchés et l'élaboration de nouveaux produits, le développement de la transparence des actions et la livraison de produits intermédiaires sans tricherie ni tromperie. En externe, la réputation de l'AOC mobilise la totalité des partenaires. En interne, la réputation des agriculteurs se construit sur la façon de produire et la qualité du produit ainsi qu'à travers le jugement des affineurs sur la qualité des fromages ; celle des affineurs repose sur l'ensemble des partenaires et sur leur capacité à produire et à vendre de bons fromages.

Ainsi, le schéma organisationnel de la filière Comté, dont on peut considérer qu'il se retrouve aujourd'hui dans de nombreuses AOC, repose sur une structure de gouvernance qui associe contrats, dispositif de gouvernance et relations de confiance organisationnelle dans le but d'assurer le bon fonctionnement de la production et des échanges au sein du système local.

Cette question rejoint l'étude de cas des sociétés coopératives agricoles, qui explicite d'une autre façon le lien entre proximité organisée et proximité géographique.

L'évolution du secteur coopératif ne peut se comprendre que si on la relie à celle de son cadre juridique, qui répond aux mutations économiques du monde agricole et agro-alimentaire. Suite à la crise des années quatre-vingt (accroissement des gains de productivité et engorgement des marchés internationaux entraînant un regroupement de structures et la constitution de groupes coopératifs), les pouvoirs publics favorisent la politique de filialisation des SCA afin de développer leur activité de transformation et de commercialisation. Les lois de 1991 et 1992 organisent ainsi les modalités de la filialisation et le renforcement des fonds propres des coopératives (Nicolas, 1992). Les groupements coopératifs ont pour objectif d'aider à l'association de producteurs par l'application de règles collectives de production et de mises en marchés (Nicolas, 1993). Ces lois se traduisent par le développement important de filiales à statut privé : selon la CFCA, en 1999 les agriculteurs contrôlent, par le biais de leurs coopératives et de leurs filiales, la moitié des industries de transformation de leurs productions. L'apparition et le renforcement de groupes coopératifs, notamment dans le lait et la viande, se sont opérés à travers un regroupement par filières et par métiers avec un contrôle des sociétés holding financières, engendrant une tension entre fonction économique et fonction sociale des coopératives. Cela explique la distanciation du lien entre adhérents et coopérative des années quatre-vingt.

Sous l'effet du développement de la mondialisation, des problèmes rencontrés en matière de sécurité alimentaire et de traçabilité des produits et de l'accroissement de la

pression concurrentielle des marchés, les coopératives cherchent à mobiliser leur ancrage géographique et leur organisation comme sources d'avantage compétitif. Une étude (Guillouzo *et al.*, 1999) montre qu'elles sont fortement investies dans les alliances dites de « quasi-concentration de proximité », leur ancrage local les poussant à s'allier afin de devenir des entités régionales ou nationales significatives, l'objectif d'obtention d'une taille critique visant à mobiliser les ressources financières pour développer des actifs spécifiques et créer de la valeur ajoutée. Les motivations relèvent d'une volonté d'organisation verticale de la filière, mais les coopératives investissent également des stratégies où le lien à l'espace peut se valoriser à travers les démarches de traçabilité des produits et de labellisation (AOC, IGP...).

Ainsi, les coopératives se trouvent écartelées entre une logique d'amont, qui les ancre territorialement, et une logique d'aval, qui les conduit à s'abstraire du tissu local. L'avantage recherché par la coopérative est de fidéliser les apporteurs en leur fournissant un service technique, économique et stratégique de qualité. Avantage rendu plus précieux aussi en fonction du niveau d'élaboration des produits issus de la coopérative, i.e. plus les productions sont génératrices de valeur ajoutée en termes de certifications de procédés, de labellisations, plus le niveau de compétence et de savoir-faire requis est important et plus la nécessité de maintenir des liens durables entre les adhérents devient un atout stratégique pour la coopérative. L'étude permet de montrer l'importance de ces interactions et de leur activation. Ainsi, la préexistence de liens interpersonnels et leur maintien est un atout de l'organisation pour renforcer la cohésion collective et l'adhésion aux règles et objectifs des structures coopératives, quelle que soit la taille de ces dernières.

Les recours aux cahiers des charges, aux sections régionales... dans les coopératives sont autant de moyens de maintenir vivaces les relations entre les adhérents et la structure coopérative. Cela rejoint la diversité des modes de coordination observés autour de la mise en place des signes de qualité. Mais la dimension organisationnelle peut être remplacée ou enrichie par la dimension institutionnelle.

2.3. La dimension institutionnelle : le cas du parc scientifique de Hsinchu à Taiwan¹

Créé en 1979, le parc scientifique de Hsinchu cherche à développer les industries de haute technologie taiwanaises suivant un schéma de pôle de croissance fondé sur l'impulsion technologique d'une firme motrice. Aujourd'hui, il s'oriente vers des formes coopératives, en particulier un système de petites et moyennes entreprises tissant des relations de concurrence, complémentarité et coopération. Cet exemple d'ancrage local d'un tissu d'activités de Hautes-Technologies, pose la question de l'utilisation de la proximité géographique pour construire un réseau local, du rôle des institutions formelles et de l'importance des solidarités préalables.

Intégré suivant une décomposition locale des processus productifs (chaque entreprise est spécialisée dans un segment de production et entretient des relations amont

1. Les résultats ici présentés sont issus du travail de thèse de Thierry Paulmier, réalisé avec les responsables et les entreprises du Parc de Shinsu (Paulmier, 1998).

et aval avec d'autres firmes), le parc reste isolé de son environnement économique régional. Son dynamisme se traduit par l'existence de près de trois cents entreprises mais seules quelques firmes motrices spécialisées dans des activités productives assurent la prospérité. L'effort de R&D repose encore aujourd'hui pour une bonne part sur l'institut gouvernemental ITRI et sur le rétro-drainage des cerveaux de la diaspora chinoise aux États-Unis. Le technopôle de Hsinchu est donc un territoire en transition, un « pôle de croissance » qui semble évoluer, après seulement vingt ans d'existence, vers une forme d'agglomération se rapprochant du district industriel. On observe des règles implicites de comportement, des valeurs culturelles, des représentations collectives partagées quant à l'avenir ainsi que des processus d'apprentissages collectifs s'appuyant sur la valorisation des savoir-faire locaux, la circulation de l'information sur les technologies et les marchés, le partage de connaissances tacites, le développement de réseaux de coopération.

L'expérience technopôlitaine taiwanaise semble démontrer qu'il est possible de créer *ex nihilo* un complexe industriel et de haute technologie dans une région sans tradition industrielle et à l'écart de toute grande agglomération. Le gouvernement est en effet parvenu à créer un pôle industriel soutenu par des centres de recherche parmi les plus avancés de Taiwan avec des formes de coordination stabilisées entre acteurs publics (ITRI/ERSO, les Universités Chiao-Tung et Tsing-Hua) et acteurs privés et entre ces derniers. L'étude montre toutefois que le technopôle n'a réussi qu'en raison de la dotation en infrastructures universitaire et de recherche, ce qui souligne la préexistence nécessaire d'infrastructures scientifiques locales, ainsi que du rôle joué par les dotations institutionnelles locales, en particulier la conception confucéenne de la politique technologique privilégiant la diffusion sur l'appropriation technologique et la pratique des réseaux interpersonnels et non interorganisationnels de solidarité réciproque. L'ITRI a ainsi cherché à aménager un milieu favorable à la propagation du progrès technique en tissant des relations entre chercheurs et entrepreneurs par le biais des canaux traditionnels de la diffusion technologique (contrats de recherche et développement joint, publications, séminaires et formations, alliances stratégiques, cofinancement systématique avec le secteur privé), ainsi que de deux canaux supplémentaires qui se sont révélés les plus efficaces : le recrutement de jeunes ingénieurs des universités taiwanaises encouragés à créer leur propre entreprise après quelques années d'expériences, et la création par essaimage (« spin-off ») de firmes nouvelles auxquelles est fournie la technologie nécessaire.

L'exemple de Hsinchu accrédite ainsi la thèse selon laquelle un fort « capital institutionnel » accélère le passage d'une organisation territorialisée créée par l'intervention publique à une entité socio-territoriale marquée par des relations coopératives et des capacités créatives propres. L'étude des réseaux de solidarité réciproque généralisée révèle que les relations individuelles peuvent provoquer la mise en relation des entreprises auxquelles appartiennent ces individus et constituent pour les organisations des relations latentes dont l'activation peut s'effectuer dans certains contextes. Si l'on s'en tenait à l'analyse des coopérations inter-firmes, on conclurait que les entreprises du parc de Hsinchu ne coopèrent pas directement alors qu'en réalité elles entretiennent d'étroites relations par le biais d'un système de relations informelles (hors-marché) interpersonnelles. Par conséquent, un système local d'innovation, *a fortiori*

chinois, peut être appréhendé comme un système articulant deux types de réseaux : d'individus et d'organisations. Par ailleurs, les représentations mentales liées à un environnement culturel particulier peuvent induire des modes d'intervention et des politiques technologiques singulières. La pensée chinoise repose sur la « logique du procès » et manifeste son aversion envers la logique d'appropriation de l'effet (Jullien, 1996), ce qui explique que la politique technologique taiwanaise — et particulièrement le rôle de l'ITRI — soit « *diffusion-oriented* » et repose sur une conception de la recherche comme source de diffusion de la technologie.

Les études de cas présentées ci-dessus montrent que la proximité géographique n'est pas suffisante pour amorcer des coopérations entre acteurs locaux et donc un développement économique local, mais qu'elle constitue un soubassement indispensable dès lors qu'activée par le biais d'actions collectives. Quelle que soit la taille des organisations, la coordination prend des formes complexes et diverses (contrats/certification/cahiers des charges/confiance/mobilité) autour de règles plus ou moins formelles. La proximité géographique n'a d'effet que si elle est activée par une action collective, spontanée, de nature organisationnelle ou institutionnelle.

Conclusion

Les politiques publiques territoriales de développement local, dédiées à la diffusion d'innovation ou à la valorisation de compétences locales, ne peuvent être fondées sur la seule proximité géographique (exemple des RDT). Elles doivent également tenir compte des dimensions institutionnelles et organisationnelles. Elles peuvent fonctionner et contribuer à la formation de réseaux au niveau local (exemple des AOC, des coopératives et de Shinsu) mais seulement si elles s'appuient sur un préalable de relations et si elles reposent sur des règles et sur la mise en place d'institutions mobilisant les synergies locales. Il s'agit alors de jouer sur les différentes facettes de la notion de proximité (géographique et organisationnelle) pour valoriser les compétences disponibles localement.

La co-localisation en terme de proximité géographique n'est pas synonyme de coordination entre les acteurs, qui repose avant tout sur des projets communs. Sans cette activation, le rôle de la proximité géographique ne peut être significatif, comme le montre le cas des coopératives, à fort ancrage local, qui peuvent être amenées à préférer une coordination à distance. En l'absence de projets structurants au niveau territorial, les institutionnels peuvent avoir un rôle incitatif voire moteur dans le développement d'interrelations en favorisant non seulement les infrastructures mais surtout en incitant des projets organisés autour de la création de compétences. Le succès des politiques publiques dépendra en contre-partie de la préexistence d'interrelations entre les acteurs et de l'existence préalable de solidarités locales.

Bibliographie

- ANSELIN L., VARGA A. & ACS Z., "Local Geographic Spillovers between University research and High Technology Innovations", *Journal of Urban Economics*, 42, 422-448, 1997.
- ANTONSELLI C., *The microdynamics of technological change*, Routledge, 1999.
- AUDRESCHT D. & FELDMAN M., "R&D spillovers and the geography of innovation and production", *American Economic Review*, 86(3), 630-640, 1996.
- AUDRESCHT D. & STEPHAN P., *Company scientist locational links : the case of biotechnology*, CEPR Working Paper, 1995.
- BECATTINI G., « Le district marshallien : une notion socio-économique », in Benko G., Lipietz A. (eds), *Les régions qui gagnent, Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, 1992.
- BELLET M., KIRAT T. et LARGERON M. C., *Proximité : approches multiformes*, Hermès, 1998.
- BRESCHI S. & MALERBA F., "Sectoral Innovation Systems: Technological Regimes, Schumpeterian Dynamics and Spatial Boundaries", in Edquist C. (ed), *Systems of Innovation, technologies, institutions and organisations*, Pinter, 131-156, 1997.
- CASTELLES M., HALL P., *Technopoles of the world*, Routledge, London and New York, 1994.
- CFCA, *Les entreprises coopératives agricoles : au cœur des marchés, au cœur des territoires*, Assemblée Générale, décembre, 1997, 35 p.
- CFCA, *Pour les producteurs, les coopératives, les filières, les marchés : une exigence s'organiser*, Assemblée Générale, décembre, 1998, 59 p.
- CFCA, *L'évolution du secteur coopératif agricole*, document de travail, 1999.
- DUPUY C. & GILLY J.P., "Industrial groups and territories: the case of Matra Marconi Space in Toulouse", *Cambridge Journal of Economics*, n° 23, 1999, 207-223.
- ELLISON G. et GLAESER E.L., Geographical Concentration in US Manufacturing Industries: a dashboard approach, *Journal of Political Economy*, vol. 107, 1997, 889-927.
- FELDMAN M., *The Geography of Innovation*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 1994.
- FELDMAN M., *The new Economics of Innovation, Spillovers and Agglomeration: a review of empirical studies*, Working Paper, 1998.
- GAFFARD J.-L., BRUNO S., LONGHI C., QUERE M., *Cohérence et diversité des systèmes d'innovation en Europe*, Rapport de synthèse, Commission of the European Communities Science Research and Development, FAST, Continental Europe : science, technology and community cohesion, vol. 19, juin 1993.
- GUILLOUZO R., PERROT P., RUFFIO P., « Typologie, déterminants et spécificités des alliances dans l'industrie agro-alimentaire française », *Cahiers d'Économie et Sociologie Rurales*, 52, décembre 1999, 23-57.
- HATCHUEL A. & WEIL B., *L'expert et le système*, Economica, Paris, 1992.
- JAFFE AB., "Real effects of academic research", *The American Economic Review*, 79, 5, décembre 1989, 957-970.
- JAFFE AB., TRAJTENBERG M. and HENDERSON R., "Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations", *The Quarterly Journal of Economics*, août 1993, 577-598.
- JAFFE AB., "Technological opportunity and spillovers of R&D : evidence from firm's patents, profits and market value", *The American Economic Review*, 76, 5, décembre 1986, 984-1001.
- JULLIEN F., *Traité de l'efficacité*, Grasset, 1996.
- LAWSON C., "Towards a competence theory of the region", *Cambridge Journal of Economics*, 23, 1999, 151-166.
- LEMARIÉ S., et MANGEMATIN V., « Beaucoup d'appelés, peu d'élus, Des sociétés jeunes, aux profils variés, Les biotechnologies et leurs marchés », *Biofutur*, 194, 1999.
- LEMARIÉ, S., MANGEMATIN V. et TORRE A., "Are Creation and Development of French Biotech Start Ups Geographically Localized", *Small Business Economics*, à paraître.
- LLERENA P. et SCHAEFFER V., Politiques technologiques locales de diffusion : Recherche interne et mode de coordination, in Rallet A. and Torre A. (eds), *Economie industrielle et économie spatiale*. Paris, Economica, 1995.
- LUNG Y. et alii, *Organisation spatiale et coordination des activités d'innovation*, contrat au Commissariat Général au Plan, 1997.
- MANGEMATIN V. & NESTA L., "What kind of knowledge can a firm absorb?", *International Journal of Technology Management*, 37(3), 1999, 149-172.
- MARKUSEN A., "Sticky places in slippery space : a typology of industrial district", *Economic Geography*, 72,3, 1996, 293-313.
- MASKELL P. & MALMBERG A., "Localised learning and industrial competitiveness", *Cambridge Journal of Economics*, 23, 2, 1999, 167-185.
- MASKELL P., "Localised low-tech learning in the furniture industry", in Lorenzen M. (ed), *Specialisation and localised learning*, Handelshøjskolens Forlag, Copenhagen B. School Press, 1998.

- MASKELL P., ESKELINEN H., HANNIBALSSON I., MALMBERG A & VATNE E., *Competitiveness, Localised Learning and Regional Development : spécialisation and prosperity in small open economies*, Routledge, London, 1999.
- MAURSETH P.B. & VERSPAGEN B., "Knowledge spillovers in Europe and its consequences for systems of innovation", *ECIS, Working Paper*, 27, 1998.
- MUSTAR P., *La création d'entreprise par les chercheurs*, École des Mines de Paris, Paris, 1993.
- NICOLAS P., La remise en cause de l'organisation coopérative : crise d'identité et législation nouvelle, *Économie et Sociologie Rurales*, série IAA, n° DT 92.02, 1992.
- NICOLAS P., « Règles et principes dans les sociétés coopératives agricoles françaises : application pratique, insertion dans le droit et vicissitudes séculaires », *Économie et Sociologie Rurales*, décembre 1993.
- NILSSON J. & VAN DIJK G. (eds), *Strategies and structures in the agro-food industries*, Van Gorcum, 1997.
- PAULMIER T., thèse, 1998.
- PERRIER-CORNET P. et SYLVANDER B., « Firms, coordinations et territorialité. Une lecture économique de la diversité des filières d'appellation d'origine », *Économie Rurale*, 258, 2000, 79-89.
- RALLET A. et TORRE A., "On Geography and Technology : Proximity Relations in Localised Innovations Networks", in Steiner M. (ed), *Clusters and Regional Specialisation*, Pion Publication, London, 1998.
- RAVIX J.-L., TORRE A., « Pôles de croissance et technopoles, une lecture en termes d'organisation industrielle », *Économies et Sociétés*, 8, 1991, 65-81.
- RAYNAUD E. et SAUVÉE L., « Signes collectifs de qualité et structures de gouvernance », *Économie Rurale*, 258, 2000, 101-112.
- SAXENIAN A., *Regional advantage : culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge Harvard University Press, 1994.
- SAVIOTTI P., "Knowledge, information and organisational structure", (Eds), *Eleventh International Economic History Congress*, Milan, 12-16 September 1994.
- THISSE J.F. et TORRE A., « Externalités de proximité et localisation industrielle », *Communication à l'AFSE*, Paris, 1996.
- TORRE A., "Industrial Dynamics and the Geography of Proximity", *Progress and Planning*, 3, 1998.
- TORRE A., « Faut-il avoir Confiance dans les Techniques de Production de la Confiance ? », in Laufer R. et Orillard M. (eds), *La Confiance en Question*, L'Harmattan, Paris, 2000.
- VALCESCHINI E., « La dénomination d'origine comme signe de qualité crédible », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 3, 2000, 489-500.
- VALCESCHINI E., *Stratégies coopératives et diversification des modèles de développement agricole : le cas de la coopérative de Romans*, Publication IREP, 1984.
- ZUCKER LG., DARBY M R. and ARMSTRONG J., "Intellectual capital and the firm : the technology of geographically localized knowledge spillovers", *NBER Working Paper Series*, Working Paper n° 4946, NBER, Cambridge, 1994.

**POLITIQUES D'ATTRACTIVITÉ VERSUS
POLITIQUE D'ANCRAGE TERRITORIAL :
LE POUVOIR CONTRAIGNANT DES
RÈGLES INTERNATIONALES**

*Malika HATTAB-CHRISTMANN **

*Anne ISLA **

Dans un contexte de globalisation des marchés et de libéralisation, les investissements directs étrangers (IDE) revêtent aujourd'hui une importance cruciale pour le financement de l'activité réelle des économies nationales.

Ce domaine a fait l'objet de développements théoriques importants en économie industrielle par exemple, notamment dans l'étude des décisions d'investissement des firmes et des effets d'entraînement des IDE sur les secteurs industriels des économies d'accueil ou en économie internationale, avec l'analyse de la relation entre IDE et commerce international, ou encore par l'économie régionale avec l'étude de l'impact des IDE sur les territoires. La majorité de ces travaux ont insisté essentiellement sur les effets positifs des IDE, sur les déterminants des choix de localisation des firmes, sur leur rôle dans la structuration des territoires et sur la recherche des meilleurs moyens de les attirer.

Que ce soit dans les pays développés ou dans les pays en développement, les politiques industrielles se résument aujourd'hui à définir les meilleures politiques d'attractivité pour séduire les investisseurs internationaux. Privilégiant le court terme et fondées traditionnellement sur des incitations, ces politiques donnent lieu à de nouvelles concurrences entre les pays. Cette concurrence peut agir également sur les normes ce qui peut se traduire alors par un relâchement¹ de celles-ci dans un certain nombre de domaines (normes de travail, protection de l'environnement,...)² mais aussi par une création de nouvelles normes dans un certain nombre d'autres domaines (notamment au niveau institutionnel et organisationnel dans le cadre des accords d'intégration régionale).

* Université de Toulouse I, LEREPS.

1. Cette course au bas de l'échelle des relâchement des règles pourrait conduire jusqu'à la création de havres de pollution et de dumping social.

2. Oman C., 2000.

Les politiques d'attractivité sont renforcées par la signature d'accords internationaux sur les IDE, d'accords d'intégration régionale et d'accords bilatéraux concernant les IDE. Ainsi, il apparaît que la réglementation est un élément important dans la problématique de la localisation des IDE.

Sous l'effet de la mondialisation-globalisation, on assiste à une double recomposition de l'espace national : une recomposition régionale et une recomposition locale ¹.

— Les accords régionaux d'intégration se sont multipliés pour internaliser les interdépendances stratégiques dans de multiples domaines ² entre plusieurs **pays** dont les intérêts pensés en termes de concurrence ne sont pas nécessairement convergents dans le court ou le long terme. Ainsi, les accords euro-méditerranéens intégrant des pays d'inégal développement apparaissent dans le court terme plus favorables aux partenaires développés.

— Parallèlement, on observe au cours de la période récente l'émergence de dynamiques qui placent le local comme le niveau de création du projet de développement. En effet, sous la pression des critères de convergence internationaux, la transformation du rôle de l'État-nation a conduit à une décentralisation et à une régionalisation de la gestion des biens collectifs comme les infrastructures de communication, l'éducation et la formation, l'aide au développement, etc.

La définition du développement local peut suivre deux orientations :

— d'une part, les politiques d'attractivité (incitations financières, offre de sites) se conjuguent au niveau local pour attirer les IDE dans les différents territoires infranationaux et stimulent la concurrence territoriale ³. Il s'agit dans ce cas d'une adaptation du local au global qui peut prendre plusieurs trajectoires selon les ressources spécifiques des territoires. Cependant s'il y a « des régions qui gagnent, il y a aussi des régions qui perdent » ;

— d'autre part, on assiste à une volonté de politique d'ancrage local durable (charte sur l'environnement, débats autour du projet de la charte d'aménagement du territoire). Il s'agit d'une autre vision du développement économique qui s'efforce d'intégrer des objectifs économiques, des objectifs sociaux et des objectifs environnementaux définis en fonction des ressources et des contraintes locales.

Comment ces deux objectifs peuvent-ils être poursuivis ?

Cette question nous interpelle sur l'analyse de l'imbrication et l'emboîtement des différents niveaux, local, national, régional, et international. Comment les règles globales conditionnent les trajectoires du développement local et dans quelle mesure les spécificités territoriales participent à la définition de nouvelles voies ? En d'autres termes, les territoires peuvent-ils définir des règles locales pour soutenir les projets de développement bâtis sur des objectifs et des spécificités locales ?

1. Le régional est un espace pouvant chevaucher sur plusieurs États-nations tandis que le local est infranational.

2. Boyer R., 2000.

3. Jayet H., « Territoires et concurrence territoriale », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 1, 1993.

1. La politique d'attractivité portée par la réglementation sur les investissements et le projet de zone de libre-échange entre l'Europe et les pays du Sud méditerranéen

1.1. Historique de la réglementation : la multiplication des Accords Bilatéraux sur la promotion et la protection de l'Investissement

Deux principes ont guidé les arrangements internationaux sur l'investissement basés sur le droit international à l'origine :

- souveraineté des États et juridiction nationale exclusive, d'une part et
- doctrine de la responsabilité de l'État pour le dommage aux étrangers et à leur propriété, d'autre part.

Avant les négociations du cycle d'Uruguay (1986-1994), on n'accordait guère de place à la relation entre le commerce et l'investissement dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). La charte pour une Organisation internationale du commerce (ou charte de La Havane en 1948) contenait des dispositions relatives au traitement de l'investissement étranger dans un chapitre consacré au développement économique. Elle n'a jamais été ratifiée, et seules ses dispositions relatives à la politique commerciale ont été incorporées au GATT.

En 1955, les parties contractantes au GATT¹ ont adopté une résolution sur les investissements internationaux destinés au développement économique dans laquelle, entre autres, elles demandaient instamment aux pays de conclure des accords bilatéraux afin d'assurer la protection et de garantir la sécurité des investissements étrangers.

Le fait le plus marquant qui se soit produit dans le domaine de l'investissement durant la période antérieure au cycle d'Uruguay est peut-être la décision prise par un groupe spécial dans le cadre d'une procédure de règlement d'un différend entre les États-Unis et le Canada : les autorités canadiennes demandaient comme condition de l'approbation des projets d'investissement des engagements sur l'achat de certains produits auprès de sources nationales (prescriptions relatives à la teneur en éléments d'origine locale) et à l'exportation d'un certain pourcentage de la production (prescriptions de résultat à l'exportation). Le groupe spécial a souligné qu'il s'agissait de MIC (mesures concernant les investissements liés au commerce des marchandises) ou TRIMs (*Trade-Related Investment Measures*) et non d'une réglementation par le Canada de l'investissement étranger en soi. On a donc conclu à des mesures protectionnistes et par là même contraires au bon fonctionnement du commerce international.

C'est sur cette base que sera construit l'accord sur les MIC qui clôturera le cycle de l'*Uruguay Round*.

1.1.1. L'accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce

Cet accord a pour objectif de « promouvoir l'expansion et la libéralisation progressive du commerce mondial et de faciliter les investissements à travers les frontières

1. United Nations, *International Arrangements for foreign direct investment*, p. 131, World Investment Report, 1996.

internationales de manière à intensifier la croissance économique de tous les partenaires commerciaux, en particulier des pays en développement membres, tout en assurant la libre concurrence »¹.

Étant fondé sur les disciplines énoncées dans le GATT au sujet du commerce des marchandises, l'Accord sur les MIC ne concerne pas la réglementation de l'investissement étranger. Ses disciplines portent sur le traitement discriminatoire des produits importés et exportés et ne régissent pas la question de l'entrée et du traitement de l'investissement étranger.

L'accord sur les MIC ou accord de l'OMC pose le principe de l'interdiction des mesures d'imposition d'une teneur minimum en produits locaux et de restriction quantitative des échanges. Se trouvent donc interdites toutes les obligations faites à une firme « d'acheter ou d'utiliser des produits d'origine nationale ou provenant de toute source nationale, qu'il soit spécifié qu'il s'agisse de produits déterminés, d'un volume ou d'une valeur de produits, ou d'une proportion du volume ou de la valeur de sa production locale »². Peu importe qu'il n'y ait pas de discrimination entre les investisseurs nationaux et étrangers. Les membres ne peuvent appliquer des MIC incompatibles avec les dispositions de l'article III (traitement national à l'égard des produits importés) ou de l'article XI (interdiction des restrictions quantitatives à l'importation ou à l'exportation) du GATT de 1994. L'extension de cet Accord sur les MIC devait aboutir à l'AMI présenté comme le cadre complet des règles sur l'investissement international. En fait se trouvent interdites toutes les clauses prenant en considération certains aspects de la participation des capitaux étrangers au développement du pays d'accueil.

1.1.2. Les Accords Euro-Méditerranéens

L'UE est le principal client du Maroc comme il est son principal fournisseur. Au cours de la décennie 1989-1998, l'UE représentait en moyenne 63 % des exportations marocaines et 56 % des importations. En tenant compte des transactions en admissions temporaires sans paiement, l'UE a représenté, en 1998, 74 % des exportations et 63 % des importations au Maroc. Durant cette année, elle a fourni 80,4 % et absorbé 93 % des produits finis de consommation³.

Les échanges du Maroc avec l'UE bénéficient de traitement préférentiel pour un certain nombre de produits. On ne peut donc parler des engagements du Maroc envers les Accords de l'OMC sans présenter ceux prévus par l'Accord d'association entre le Maroc et l'Union européenne pour l'établissement d'une zone de libre-échange.

Depuis la signature, le 26 février 1996, de l'Accord d'association avec l'UE⁴, les réformes du commerce extérieur au Maroc ont été dominées par les exigences de cet accord de libre-échange. Ces nouvelles orientations visent à réunir les conditions économiques et financières à même de rendre possible et efficiente la mise en place d'un environnement porteur à la faveur de la zone de libre-échange à l'horizon 2011. La création d'un tel espace constitue, avant tout, un passage progressif d'un régime

1. Préambule de l'Accord.

2. Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce.

3. Cf. *Revue de la Banque marocaine du commerce extérieur*, n° 265, 1999.

4. Cet accord a été ratifié en 1999 et entré en vigueur en mai 2000.

préférentiel fondé sur des concessions commerciales multilatérales et asymétriques octroyées par l'UE aux exportations manufacturées marocaines à un accord d'association d'une nouvelle génération devant déboucher sur des concessions commerciales réciproques.

Les mécanismes d'intégration régionale encouragent les courants commerciaux et les flux d'investissement, les économies d'échelle, la libéralisation économique et l'intégration de leurs membres dans le système de relations économiques internationales dans le cadre d'un régionalisme ouvert, permettant de progresser vers un système multilatéral plus ouvert. C'est dans ce cadre que l'économie marocaine a été arrimée à l'Union européenne.

La politique euro-méditerranéenne s'appuie sur trois ensembles de dispositifs :

- la déclaration de Barcelone fixe l'objectif de la constitution d'une zone de libre-échange à l'horizon 2010,
- les accords euro-méditerranéens présentent les modalités de transition vers le libre-échange entre l'UE et chacun des pays méditerranéens en définissant les modalités d'apprentissage,
- le programme MEDA finance les mesures d'accompagnement.

— La Conférence Euro-Méditerranéenne de Barcelone a réuni les 27 et 28 novembre 1995 les ministres des Affaires étrangères des quinze pays membres de l'Union et ceux de douze pays tiers méditerranéens (Algérie, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie, Autorité Palestinienne). La Déclaration finale adoptée comporte trois volets : partenariat politique et de sécurité, partenariat économique et financier, partenariat dans les domaines social culturel et humain.

Le volet économique souffre d'un certain nombre d'insuffisances et a fait l'objet de peu de débats. Contrairement aux initiatives européennes précédentes, concrétisées par la Politique méditerranéenne globale (1973-1992), puis la Politique méditerranéenne (1992-1996), le Partenariat euro-méditerranéen est basé sur la réciprocité, sur des relations multilatérales durables, sur le dialogue politique, la gradualité, la libéralisation, le respect de la différence et du pluralisme et sur l'approche conditionnelle.

La zone de libre-échange sera réalisée d'ici l'année 2010 et couvrira l'essentiel des échanges dans le respect des obligations découlant de l'OMC.

En ce qui concerne les investissements, les partenaires reconnaissent que le développement économique doit être soutenu à la fois par l'épargne interne, base de l'investissement, et par des investissements étrangers directs. Ils soulignent qu'il importe d'instaurer un environnement qui leur soit propice notamment par l'élimination progressive des obstacles à ces investissements ce qui pourrait conduire aux transferts de technologies et augmenter la production et les exportations. L'harmonisation des normes prévue par ces accords ne s'impose pas aujourd'hui à tous les pays sud-méditerranéens (sauf pour la Turquie, Chypre et Malte qui sont en union douanière et candidats à l'Union) mais sera essentielle pour favoriser les échanges ¹.

1. Pour un commentaire détaillé sur l'harmonisation des normes, voir : *Le partenariat euro-méditerranéen : la dynamique de l'intégration régionale*, rapport du groupe présidé par Rémy Leveau, La Documentation Française, juillet 2000.

La coopération a pour but de contribuer à la création d'un climat favorable à l'élimination des obstacles à l'investissement, en approfondissant notamment la réflexion sur l'identification de ces obstacles et de moyens, y compris dans le secteur bancaire, pour favoriser ces investissements.

Le volet investissements n'a pas fait l'objet de dispositions particulières ¹ laissant ainsi aux relations bilatérales entre Etats le soin de définir les termes d'un contrat approprié entre les parties.

Cette particularité apparaît aussi dans l'Accord euro-méditerranéen établissant une association entre les Etats membres des Communautés européennes et le Royaume du Maroc ².

— L'article 50 de cet accord sur la promotion et la protection des investissements stipule que la coopération vise la création d'un climat favorable aux flux d'investissements et se réalise notamment à travers :

— l'établissement de procédures harmonisées et simplifiées, des mécanismes de co-investissement (en particulier entre les petites et moyennes entreprises), ainsi que des dispositifs d'identification et d'information sur les opportunités d'investissements ;

— l'établissement d'un cadre juridique favorisant l'investissement, le cas échéant, par la conclusion, entre le Maroc et les États membres, des accords de protection des investissements et d'accords destinés à éviter la double imposition.

En d'autres termes, cet accord conseille l'établissement d'accords bilatéraux sur les investissements.

— Selon la Commission des Communautés européennes, les actions financées par le MEDA ³ « contribuent par leur effet dynamique à la création d'un environnement économique favorable au commerce et à l'investissement, et *au transfert des décisions économiques fondamentales de l'État au marché* » ⁴.

On a donc bien l'instauration d'une politique durable d'attractivité des investissements. Le développement économique passe par le développement des flux d'investissement, les décisions économiques doivent être dépolitisées et revenir au marché.

1.1.3. Les Accords Bilatéraux sur la promotion et la protection de l'Investissement (ABI)

Comme nous venons de le voir, l'accord sur les MIC ne concerne pas directement la réglementation de l'investissement étranger mais portent sur le traitement discriminatoire des produits importés et exportés. L'accord Euro-Méditerranée en prévoyant une zone de libre échange préconise les accords bilatéraux pour la protection de l'investissement. On comprend donc bien que ces accords vont être cruciaux pour les IDE.

Pour les pays d'accueil, la signature de ces accords est la traduction de leur engagement à offrir un environnement stable. Pour les pays exportateurs de capitaux, c'est

1. Contrairement à l'ALENA.

2. *Journal Officiel* du 18/03/2000. Accord d'Association avec le Maroc signé le 26 février 1996, entré en vigueur le 1^{er} mars 2000.

3. Le programme MEDA définit les bases de l'assistance financière que l'Union accorde aux États méditerranéens en vue d'établir en 2010 une vaste zone de libre-échange.

4. Commission européenne (décembre 2000), *Union Européenne-Maghreb, 25 ans de coopération 1976-2001*. Souligné par nous.

une protection de l'investissement garantie par une loi internationale contre les risques non-commerciaux. Ces dernières années, l'objectif de ces ABI (ou *Bilateral Investment Treaties*, BIT) est devenu double (protéger les IDE sortant et attirer les IDE en provenance des pays partenaires). C'est, entre autres, pour éviter aux investisseurs d'avoir à négocier individuellement certaines clauses comme le recours à un arbitrage international en cas de différend, que les gouvernements des pays exportateurs de capitaux ont entrepris de conclure des traités concernant le traitement des investissements avec les pays recevant ces investissements ¹.

Initialement conçus pour être signés entre pays développés et pays en développement, ils ont fortement augmenté notamment durant la dernière décennie (de 385 à la fin des années quatre-vingt, ils sont passés à 1 857 à la fin des années quatre-vingt-dix) et concernent 173 pays à la fin des années quatre-vingt-dix au lieu de 2 dans les années cinquante. Seulement 11 ABI ont été signés entre pays développés car leurs relations dans le domaine des investissements sont traités dans le cadre de l'OCDE. 476 ABI ont été signés entre pays en développement et 253 entre pays en développement et PECO ².

À la fin des années quatre-vingt-dix, le Maroc avait signé 42 ABI dont 16 avec les pays développés (Europe de l'Ouest, États-Unis) et 26 avec les pays en développement.

Multiplication de la signature des ABI par le Maroc

Signature	Ratification	Pays	Signature	Ratification	Pays
1961	1968	Allemagne	1994		Tunisie
1965	1967	UE-Belgique-Luxembourg renouvelé en 1999	1994		Grèce
1971	1978	Pays-Bas	1994	1995	Pologne
1975	1976	France	1995		Chine
1976	1978	Egypte	1996		France
1979	1979	Gabon	1996		Bulgarie
1980		Koweït	1996		Argentine
1981		Roumanie	1997		Indonésie
1982		Emirats Arabes Unis	1997		Turquie
1984	1993	Lybie	1997		Egypte
1985	1991	USA complété par l'accord de 1995	1997		Liban
1985	1991	Suisse	1997		Espagne
1988	1995	Portugal	1998		Jordanie
1989	1992	Espagne	1999		République de Corée
1990		Irak	1999		Emirats Arabes Unis
1990		Italie	1999		Inde
1990		Suède	1999		Koweït
1990		Grande-Bretagne	1999		Qatar
1991		Hongrie	1999		Soudan
1992	1995	Autriche	1999		Belgique/Luxembourg
1994		Roumanie	1999		Salvador

Ces accords permettent aux investisseurs de prendre eux-mêmes des recours contre les États étrangers. Des mentions à ces processus d'arbitrage sont incluses dans les traités.

1. Cf. Bachand, 2000.

2. United Nations, *Bilateral Investment Treaties, 1959-1999*, Internet Edition Only.

Le rapport de force favorable aux investisseurs internationaux, en raison d'une demande de capitaux supérieure à l'offre, est accentué par ces ABI.

Un des points névralgiques des négociations sur les investissements sera donc la façon dont les investisseurs seront habilités à poursuivre les États lorsqu'ils considéreront que leurs intérêts sont lésés, par exemple suite à une expropriation, ou suite au non-respect des clauses de traitement national ou de la nation la plus favorisée qui seront garanties par ces accords.

En outre, l'étude de ces différends est essentielle, car, comme le rappelle C.O. Taylors : un « système de règlement des différends bien élaboré sera inévitablement fidèle et reflétera les buts économiques recherchés (la profondeur souhaitée de l'intégration économique désirée par les participants), les contraintes politiques (les limites imposées par les gouvernements ou la politique interne des parties participantes), aussi bien que la perception du rôle qu'ont les États participants aux institutions internationales de l'entente, particulièrement son mode de règlement des différends »¹.

Ces accords prévoient le recours possible au Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI). Et c'est l'investisseur qui choisit de soumettre le différend au CIRDI ou à la juridiction compétente². C'est par la *Convention pour entre États et ressortissants d'autres États* du 18 mars 1965 que fut créé le CIRDI, à l'initiative de la Banque internationale de reconstruction et de développement (la BIRD). Celle-ci, voulant promouvoir les stratégies de développement basées sur l'apport de capitaux privés et voyant que celles-ci avaient bien souvent comme obstacle l'insécurité relative des investisseurs internationaux, notamment en regard des modes de règlement des différends, la BIRD, voulut créer un centre dont l'objet serait justement « d'offrir des moyens de conciliation et d'arbitrage pour régler les différends relatifs aux investissements opposant des États contractants à des ressortissants d'autres États contractants ».

L'accord France-Maroc sur l'encouragement et la protection réciproques des investissements signé en 1996 illustre bien cette évolution. Le rapport du Sénat précise bien que l'accord préalablement signé en 1975 « tendait à privilégier les règlements dans le cadre du droit interne [ce] qui pouvait présenter des inconvénients pour les investisseurs », l'accord de 1996 remédie à cet inconvénient et marque « la volonté de donner une impulsion nouvelle aux investissements français au Maroc en vue de soutenir la modernisation de l'économie marocaine au moment où elle entend s'ouvrir davantage aux échanges internationaux » (*Idem*).

Parmi les composantes des politiques d'attractivité, ils constituent la garantie juridique du « climat favorable à l'attractivité ».

1.2. Une conception néo-classique du développement économique

Le droit développé par les ABI (et soutenu par les accords de Barcelone sur la zone de libre-échange ou par l'accord de l'OMC sur les MIC) est un droit en faveur du « fonctionnement normal du marché », c'est-à-dire de l'efficacité économique dans son

1. "Dispute Resolution as a Catalyst for Economic Integration and a Agent for Deepening Integration: NAFTA and MERCOSUR?" (1997) 17 J. Intl. Bus. 850, p. 851, cité par Bachand, 2000, p. 24, note 75.

2. Voir, par exemple, l'article 8 de l'ABI Maroc-France signé en 1996.

acception la plus néo-classique. Il aboutit à un droit en faveur des investisseurs étrangers. Cette construction passe par une dépolitisation de la réflexion sur le développement économique engendré par les IDE :

— les décisions essentielles de politique économique doivent désormais être prises par le marché,

— il s'agit avant tout de *protéger* les investisseurs.

Les décisions économiques essentielles doivent être prises par le marché. Le marché, par le mécanisme de concurrence, est censé procurer une allocation optimale des ressources au niveau international, dans le cadre implicite de la théorie des avantages comparatifs. Le cadre juridique que nous venons de décrire montre bien que le développement économique des pays en développement est supposé passer par la multiplication des investissements étrangers. L'opportunité de définir leur stratégie de développement autrement que grâce à l'apport de capitaux privés n'est pas laissée aux pays en développement.

Par conséquent, ces pays vont être à la recherche active de capitaux privés étrangers puisque, trop souvent, les capitaux privés nationaux sont inexistantes, mal affectés, manquants ou fuyants. Les pays en développement sont donc en concurrence pour attirer ces capitaux, ce qui occasionne un rapport de force extrêmement favorable aux investisseurs. Il s'agit, dans un schéma de compétitivité, de sélection, de construire une politique d'attractivité des investissements.

Désormais, la concurrence ne concerne plus seulement les firmes, elle s'élargit à la concurrence entre régions. Pour attirer ces capitaux, il s'agira avant tout de leur construire un cadre favorable, les investisseurs auront les moyens de mettre en cause l'État.

L'avantage des investisseurs étrangers. Les ABI mettent l'accent sur les droits de propriété et les avantages qu'ils confèrent. Ils programment un développement de long terme des capitaux investis en les protégeant contre les troubles de toute sorte qui pourraient survenir. En ce sens, on pourrait les interpréter comme des assurances tous risques qui garantissent l'immutabilité de l'environnement dans lequel s'insère la firme étrangère.

Les ABI peuvent être vus comme des réducteurs d'incertitude quant au risque-pays car « Les investisseurs étrangers et les FMN n'apprécient guère les révisions de politique économique, les changements de règles du jeu institutionnelles en cours de partie, pendant la présence de leur IDE dans un pays » (Michalet, 1997)¹. Ils permettent de verrouiller institutionnellement les pays signataires garantissant ainsi la pérennité d'une politique libérale². La politique d'attractivité constitue une adaptation libérale au phénomène de la mondialisation-globalisation³.

Grâce aux recours possibles devant les tribunaux internationaux, les investisseurs étrangers ont maintenant un avantage face aux investisseurs nationaux qui n'ont, comme

1. Michalet C.A., « L'impératif de l'attractivité », in *Globalisation et politique économique*, Bout A. et Lecacheux J. (Ed.), Economica, 1997.

2. Andreff V., « Peut-on empêcher la surenchère des politiques d'attractivité à l'égard des multinationales ? » in *Globalisation et politique économique*, Bout A. et Lecacheux J. (Ed.), Economica.

3. La mondialisation s'analyse au niveau des faits, la globalisation caractérise l'hégémonie des conceptions néo-libérales qui accompagnent, à partir des années quatre-vingt, cette mondialisation.

recours possible, que les tribunaux internes, recours également accessible aux investisseurs étrangers. Il s'agit donc de la « légalisation » d'un avantage accordé au capital international sur le capital national, avec toutes les implications que cela dégage, en particulier dans les pays en développement qui ont déjà tant de difficultés à retenir les profits dégagés par leur économie.

Ces nouvelles possibilités de recours accordées aux investisseurs internationaux donnent un avantage certain sur les investisseurs nationaux. La protection offerte par le droit international semble souvent être supérieure à celle offerte par le droit interne de certains pays. Les investisseurs nationaux n'ont toutefois accès qu'à ce dernier, ce qui les laisse avec une protection inférieure à celle accordée aux investisseurs étrangers. Cette situation est particulièrement néfaste pour les pays en développement car ceux-ci, après avoir perdu la possibilité d'adopter des stratégies de développement définies en fonction d'objectifs et de contraintes nationaux, perdent aussi l'opportunité de pencher vers un autre développement ¹.

Un autre avantage pour les investisseurs étrangers est bien illustré dans l'accord entre le Maroc et les États-Unis. En effet, l'ABI souligne la nécessité de favoriser les flux de capitaux mais « les États-Unis se réservent le droit de limiter la mesure dans laquelle des ressortissants ou des sociétés du royaume du Maroc ou leurs investissements peuvent procéder, sur le territoire des États-Unis, à l'établissement ou au fonctionnement des investissements ou acquérir des intérêts y relatifs dans les domaines suivants : transport aériens, transports maritimes et côtiers, opérations bancaires, assurances, énergie et production énergétique, utilisation des terres et des ressources naturelles, propriété de biens immobiliers, services de radiodiffusion-télévision et services télégraphiques et téléphoniques, services par câble sous-marin et communication par satellites. Les États-Unis se réservent également le droit de limiter la mesure dans laquelle les ressortissants ou les sociétés du royaume du Maroc ou leurs investissements peuvent avoir qualité pour bénéficier de dons ou de programmes d'assurances et de prêts gouvernementaux » ². On voit que le principe de réciprocité a quelques exceptions.

2. Les approches du développement local : quel rôle pour les territoires ?

Le mouvement de mondialisation en cours et l'ensemble des règles qui le soutiennent ont induit de nouvelles configurations institutionnelles au niveau du local. « Think global, act local » se retrouve non seulement le mot d'ordre des stratégies des firmes mais aussi des États. Que ce soit pour soutenir (adaptation) ou pour contester les effets de la globalisation (développement durable), l'émergence de la société civile par le vecteur d'un ensemble d'acteurs collectifs impose un nouveau regard sur la définition et les dynamiques des territoires « Rien ne naît sans les hommes, rien ne survit sans les institutions » ³. Les politiques d'attractivité qui intègrent la dimension d'équilibre

1. Ce qui n'empêche pas certains d'entre eux, convaincus des bienfaits des investissements étrangers, d'adhérer volontairement à ces accords. À preuve, l'Argentine et le Brésil qui avaient annoncé leur volonté d'adhérer à l'AMI (D.R. Adair, *supra* note 100, à la page 211). Pour une explication de ce comportement, voir A.T. Guzman, *Why LDCs Sign Treaties That Hurt Them: Explaining the Popularity of Bilateral Investment Treaties* (1998), 38 Va. J. Int'l L. 639.

2. Protocole, art. b § 2.

3. Houée P., *Économie et humanisme*, n° 350, 1999.

territorial doivent aujourd'hui être construites avec une vision d'ancrage durable et de création de ressources spécifiques. Elles ne sauraient se passer des politiques industrielles basées sur le développement des systèmes nationaux d'innovation en se concentrant sur les moyens à mettre en œuvre pour construire et développer le capital humain dans une société où les savoirs et les connaissances sont déterminants ¹. Le transfert de technologie ne doit plus être pensé uniquement du Nord vers le Sud — verrouillage par la protection de la propriété industrielle fortement élaborée dans les pays du Nord — mais aussi du Sud vers le Nord avec le développement rapide de fuites des compétences (transfert de technologie inversé) sans contrepartie. Elles doivent également intégrer une vision de long terme qui prenne en compte la spécificité des territoires et de leur histoire. Au niveau du local, quelle est la pertinence de l'objectif de développement local ?

Dans les définitions du développement local et les formes qu'il peut prendre, on peut faire apparaître deux catégories : les unes que l'on qualifiera d'approches « adaptatives », qui sont surtout des approches économiques, les autres davantage tournées vers le développement local durable d'essence plutôt pluridisciplinaires.

2.1. Les politiques adaptatives : l'ancrage des politiques d'attractivité

— La littérature économique régionale contemporaine s'appuyant sur les districts, les clusters, les systèmes productifs localisés, les milieux innovateurs : on pourrait qualifier ces approches d'adaptatives en ce sens qu'elles sont fondées sur l'importance de la capacité d'adaptation à la demande mondiale et se concentrent donc sur la sphère économique même lorsqu'elles expliquent la réussite de certains territoires par la densité des réseaux sociaux. Les règles et conventions implicites ou explicites structurent les rapports sociaux et la sphère des relations non marchandes devient déterminante de la performance du tissu productif.

— Ces approches ne remettent pas en cause le modèle de développement économique mais formalisent à partir d'études empiriques, d'expériences historiques les dynamiques de construction territoriale.

Ainsi, pour Pecqueur ², « le développement local (...) décrit les modalités d'adaptation des producteurs de biens et services aux mutations profondes que connaît l'économie mondiale ». Plus loin, il poursuit, « Ce passage par une reterritorialisation des stratégies d'acteurs s'accompagne d'une mondialisation des échanges. Cela tendrait à démontrer que, aujourd'hui, l'internationalisation des marchés exige comme qualité première la capacité à s'adapter plus que la seule capacité à produire ».

Dans cette optique illustrée par le concept de glocalisation, le local est autant une composante qu'une résultante du global car l'objectif des firmes est de mobiliser l'ensemble des avantages compétitifs tout au long de la chaîne de valeur (Porter, 1990).

1. Mouhoud E.M. et Moati S., *Division cognitive du travail et dynamique de la localisation industrielle dans l'espace mondial*, communication à la Conférence internationale « La connaissance dans la dynamique des organisations productives », Aix, septembre 1995.

2. Pecqueur B., *Le développement local*, Syros, Paris, 1989, 2^e édition 2000.

2.2. Le développement local durable : mythe ou réalité ?

Vers une notion de développement local durable

Ces approches trouvent leurs racines dans l'écodéveloppement. En effet, Maurice Strong, organisateur de la Conférence des Nations unies sur l'environnement et le développement de Stockholm, va soutenir et inspirer un courant qui affirme que des stratégies de développement socio-économiques équitables, respectueuses de l'environnement sont possibles. L'équipe d'Ignacy Sachs en France avec l'écodéveloppement cherchent à intégrer le développement humain et le développement durable et remettent en cause les modèles de développement du Nord et du Sud comme étant générateurs de pauvreté et de dégradation de l'environnement. Cependant l'écodéveloppement aura une vie courte puisque cette notion sera condamnée officiellement par Henry Kissinger et écartée du vocabulaire institutionnel international ¹. Elle sera remplacée dès 1980 par le « développement durable » (*sustainable development*) et formalisée dans le rapport Brundtland à la conférence de Rio en 1992. Les engagements sont pris par les États de mettre en place des structures relais chaque pays et de coordonner les initiatives locales. L'Agenda 21 précise les responsabilités des acteurs de la société civile dans l'application du principe de développement durable. Avec les Agendas 21 locaux, les collectivités locales s'engagent à mettre au point des stratégies locales de développement durable.

« Le développement durable est un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs » .² Les impératifs de concilier développement économique, préservation de l'environnement, équité sociale inter et intra-générationnelle font du développement durable une approche normative qui consiste à articuler trois types de normes : normes socio-éthique, normes économiques et normes scientifiques dictées par les contraintes des milieux naturels ³. Ces normes ne sont pas seulement un concept théorique mais apparaissent sous forme de règles :

- règles juridiques (droit de l'environnement, directives régionales),
- prescriptions techniques dans des cahiers des charges (technologies propres, qualité des produits agricoles...),
- règles de conduite ou principes affichés dans une charte (charte de développement durable entre plusieurs acteurs publics et privés).

Selon le pouvoir des groupes d'acteurs qui manipulent ces normes, les configurations de l'environnement territorial seront différentes.

1. Holec N., *Le développement durable, des origines aux principes d'action*.

2. Cette définition est reprise dans le décret 2/93/1011 du 20 Janvier 1995 relatif à la réorganisation des organismes chargés de la protection et de l'amélioration de l'environnement.

3. Torres E., « Adapter localement la problématique du développement durable : rationalité procédurale et démarche-qualité », in Zuindeau B. (Ed.), *Développement durable et territoire*, Presses Universitaires du Septentrion, 2000.

2.3. Le problème du territoire pertinent : quelle définition du territoire ?

Dans la pratique des politiques d'aménagement du territoire, les frontières du territoire dans sont définies « d'en haut » et correspondent généralement à un découpage administratif ¹.

Chez les économistes, les frontières du territoire ne sont pas définies *a priori*. Elles doivent être perçues de manière implicite à partir des représentations que se font les auteurs de leur champ d'observation. Le territoire est vu comme un concept englobant des formes organisationnelles en interaction « localement situées ».

Selon Jayet (1993) ², « Une organisation est territorialisée quand son rôle cesse d'être extérieur, tout ou partie du capital formel étant intransportable. Quand c'est le cas, on a un territoire, au sein duquel biens physiques et biens formels sont intimement mêlés, qu'ils soient ou non attribuables à des legs historiques : structures paysagères et types d'habitat, formes urbaines... Un transfert de localisation n'est pas envisageable, car il affecte les modes de coopération eux-mêmes ».

« Plus encore que d'autres formes d'organisation, le temps joue un rôle essentiel dans la coopération territoriale. Un territoire est généralement fait pour durer, et donc pour survivre au départ ou à la disparition des acteurs qui y opèrent à présent. (...) Un territoire est donc condamné à organiser des innovations, avec l'arrivée de nouveaux membres et la formation de nouveaux modes de régulation. Il est également amené à faire un tri parmi ces innovations, étouffant celles qui vont à l'encontre du développement souhaité pour favoriser celles qui s'orientent dans la bonne direction ».

Dans cette définition du territoire comme forme organisationnelle, l'accent est mis sur l'aspect dynamique des territoires. Le territoire sélectionne les innovations compatibles avec les objectifs de développement local souhaité.

« Le temps d'un territoire, c'est d'abord son histoire. Histoire implicitement active dans tous les développements que nous avons fait plus haut autour du concept de capital formel et de tout ce qui le compose : accoutumances des agents, règles et procédures, savoirs plus ou moins formalisés. (...) ».

Dans la dynamique du renouvellement territorial décrite par Jayet (1993), l'auteur ne précise pas qu'une part importante du capital formel peut demeurer immobile car tous les agents ne quittent pas le territoire sous la pression de la concurrence territoriale. Ceux qui sont fortement enracinés localement vont transmettre et perpétuer le fonds commun de capital formel. Ils constituent la mémoire du territoire. La géographie s'attache à analyser le rôle de l'histoire dans l'enracinement des hommes sur le lieu de formation de leur patrimoine communautaire. On retrouve là les conventions analysées par Storper (1995) ³

1. Pour une analyse historique de l'évolution des représentations du local, voir Mabileau (2000).

2. Jayet H., « Territoires et concurrence territoriale », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 1, 1993, p. 63-64.

3. Storper, « La géographie des conventions : proximité territoriale, interdépendance hors marché et développement économique », in *Économie industrielle et économie spatiale*, Economica, 1995.

« Les conventions permettent donc d'expliquer la différenciation territoriale du développement économique, et des institutions. On peut donc les assimiler à des ressources spécifiques en ce sens qu'elles ne peuvent pas être imitées et transposées ailleurs du fait de l'importance de la proximité territoriale dans leur formation. Les conventions conduisent davantage la géographie et la technologie du système de production qu'elles ne sont déterminées par elles. Tout comme la proximité affecte la formation des conventions, les conventions façonnent ce qui se déroule dans des contextes de proximité territoriale. Une fois qu'elles existent, les conventions localisées définissent des structures d'action qui influencent par *feed-back* la trajectoire du développement local (...) ».

qui montrent les limites de la transposabilité des innovations, et plus largement des modèles de développement local en raison de l'ancrage durable de règles et pratiques héritées du passé commun.

Gilly (1994) aborde le territoire par le système productif territorial défini comme « un complexe organisé, historiquement constitué, de relations durables de proximité entre des acteurs productifs, dotés d'une dynamique productive d'ensemble ». Ce système sera d'autant plus efficace que les relations entre acteurs productifs, partageant le même cadre cognitif, seront denses. Le territoire est défini par l'ensemble constitué du système productif local et les institutions (organisations formelles, représentations collectives, règles, routines). Il est donc généré par une triple proximité, géographique, organisationnelle et institutionnelle.

Le territoire des géographes se construit sur l'observation d'une homogénéité, d'une spécificité écologique. Chez les sociologues, la proximité joue un grand rôle dans la définition du local qui est vu comme un lieu de solidarité, de confiance, de connaissances inter-personnelles, de règles et de conventions communes. Il s'inscrit chez les uns comme pour les autres dans un temps long.

Cependant, pour les élus locaux, le territoire correspond à leur espace de responsabilité et n'est défini ni par l'histoire, ni par la géographie, ni par la sociologie. Cette notion de zonage institutionnel est donc par définition moins stable mais c'est dans son cadre que seront adoptées les règles locales.

La question qui nous intéresse ici est de savoir quelle est la stabilité des règles et procédures territoriales et quelles sont les interactions entre ces règles avec les règles définies au niveau national, régional et international. Se trouve donc posée la question de la coordination entre les règles « extérieures » au territoire et les règles territoriales. Celle-ci intègre pleinement la question de la coordination entre les acteurs institutionnels, le système productif, et les acteurs de la société civile.

3. La coordination des règles « extérieures » et « intérieures » : deux conceptions en conflit

Dans un domaine sensible pour le Maroc comme le tourisme, la prise en compte du long terme impose de réfléchir aujourd'hui à des formes de tourisme durable qui préservent le patrimoine naturel, socio-culturel et humain ¹ tout en participant activement au développement économique. Comment les territoires pourront-ils concilier des impératifs de renouvellement du paradigme territorial (au sens de Jayet) qui imposent aujourd'hui de faire un bilan patrimonial ² (rareté de l'eau, exclusion de plus en plus grande, faible profitabilité nette du tourisme traditionnel pour les territoires) avec les impératifs de l'attractivité.

1. « Évitions de percevoir les problèmes régionaux sous un seul aspect pour les aborder sous un angle pluridisciplinaire et interdisciplinaire intégrant toutes les sciences consacrées à l'usage. Il existe tellement de conceptions de la région, de la qualité de vie et de principes de développement (équité spatiale, équité sociale, croissance endogène, préservation écologique...) qu'il serait regrettable de se concentrer sur la seule croissance économique », Bailly A., « Représentation et analyse des territoires : une épistémologie de la science régionale », p. 3-23, in *Espaces et dynamiques territoriales*, Economica, 1995.

2. Ollognon H., *Stratégie patrimoniale pour la gestion des ressources et des milieux naturels*.

L'innovation, entendue ici comme l'émergence de nouvelles formes d'offre touristique fondée non plus sur des « produits standards » mais sur des « produits spécifiques », « éthiques », c'est-à-dire respectueux de la nature, des hommes, du patrimoine culturel semble être une réponse à la portée des territoires.

3.1. Coordination entre acteurs localement situés et coordination local-global

Dans la rencontre du milieu local et de la firme, comment s'effectue la construction territoriale ?

La question de l'interaction entre les règles internationales, régionales, nationales et locales nous conduit à nous interroger sur le degré d'autonomie du local et sur sa capacité d'absorption des innovations extérieures tant sur le plan organisationnel qu'institutionnel. Dans quelle mesure les territoires peuvent-ils enclencher des dynamiques de développement local adaptées aux spécificités du milieu ?

Selon Gilly et Pecqueur (2000), le Dispositif Régulateur Territorial (DRT) est une modalité originale de coordination basée sur la proximité géographique. Elle permet de faire émerger un choix organisationnel et institutionnel face à un problème productif à résoudre dans un contexte donné de forte incertitude ¹. La dynamique est introduite par la pluralité d'institutions du territoire qui peuvent connaître des situations conflictuelles qui débouchent sur des compromis. Des conflits peuvent apparaître lorsqu'il n'y a pas consensus sur les différents aspects de la durabilité du développement local. Ce sont les rapports de force, le pouvoir de négociation des différents acteurs qui peuvent conduire à une solution en faisant émerger de nouvelles normes, de nouvelles règles qui orienteront le processus de développement local dans ses aspects multidimensionnels.

« Il existe une singularité des espaces locaux qui présentent une capacité extrêmement variable à s'adapter ou à agir sur les structures macro-économiques et macro-institutionnelles. Ce point est fondamental dans la mesure où il stipule que l'espace, loin d'être un réceptacle « neutre » des contraintes macroéconomiques, peut, lorsqu'il constitue un système territorial, générer des formes organisationnelles et des DRT capables de diffuser au sein du système productif (national, par exemple) et parfois capables de diffuser et de transformer les institutions et les principes productifs dominants » (Gilly et Pecqueur, 2000).

Cette analyse permet-elle d'alimenter notre argumentation sur le pouvoir du local à fixer des règles compatibles avec la représentation du développement local des acteurs localement situés qui peuvent privilégier le temps long en instituant des rapports au territoire géographique basés sur l'éthique (écologie, équité) ? Oui si on ajoutait aux contraintes macroéconomiques les contraintes macro-juridiques et macro-politiques. Comme le précise Zimmermann ², « il existe des cadres juridiques et conventionnels externes au groupe et des modes spécifiés d'utilisation de ces cadres par les acteurs ». L'articulation local-global se fait par l'unité industrielle qui se trouve au carrefour de

1. Gilly J.-P., Pecqueur B., « Régulation des territoires et dynamiques institutionnelles de proximité », in *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris, 2000.

2. Zimmermann J.-B., « De la proximité dans les relations firmes-territoires : nomadisme et ancrage territorial », in *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris, 2000.

formes d'organisation industrielle et de formes institutionnelles territoriales. C'est la nature des liens entre firmes et territoires et la spécificité des ressources qui vont déterminer la nature de l'ancrage. En présence d'ABI, la dialectique « firme-territoire » analysée par Zimmermann (2000) reste-t-elle pertinente ? Il semble que, dans ce cas, la spécificité des ressources sera déterminante de la nature du rapport entre firme et territoire. L'unité industrielle sera d'autant plus disposée à négocier avec les autres composantes territoriales que les ressources spécifiques sont attractives (et rares).

Ainsi, les politiques d'attractivité qui accordent un rôle important à l'offre de sites dans la construction d'un « environnement industriel favorable » ne permettent pas de distinguer la nature de la relation que l'investisseur projette d'entretenir avec le territoire. C'est pourtant la façon d'appréhender le site qui est déterminante dans les dynamiques de développement territorial. Si le site est considéré comme un produit par l'organisation qui s'y installe, il n'y aura pas de lien entre elle et le développement territorial. Par contre, si elle choisit de participer au développement territorial, elle opérera des investissements de forme. Dans ce cas, le territoire ne saurait être défini indépendamment des projets de l'organisation et de son mode d'insertion territoriale (Jayet, 1993).

Dans le cadre du Maroc, où le processus de décentralisation est récent, quel est le champ d'action des acteurs publics dans la définition de règles locales ?

La Charte régionale du Maroc définit la région comme « un espace de développement économique et social ».

Dans l'article 4, titre I, « le nombre, le nom, les limites territoriales et les chefs-lieux des régions sont fixés par décret ». « La délimitation de la région a pour finalité la constitution d'un ensemble homogène et intégré. Elle doit répondre au souci de cohésion des composantes territoriales de la région, compte tenu des potentialités et des spécificités économiques, sociales et humaines des dites composantes, et de leur contiguïté géographique ».

Parmi ses attributions, le conseil régional (titre II, chapitre 1, art. 6) « décide des mesures à prendre pour lui assure son plein développement économique, social, culturel, et ce, dans le respect des attributions dévolues aux autres collectivités locales ». Il élabore le plan de développement économique et social de la région et le transmet au conseil supérieur de la promotion nationale et du plan pour approbation. Il en est de même pour le schéma régional d'aménagement qui doit être approuvé par le comité inter-ministériel d'aménagement du territoire.

Dans le domaine de l'attractivité, « il engage les actions nécessaires à la promotion des investissements privés et encourage la réalisation de ces investissements, notamment par l'implantation et l'organisation de zones industrielles et de zones d'activités économiques ».

D'autre part, les Instances Régionales peuvent mettre en place toutes les mesures nécessaires à la protection de l'environnement. « Il adopte toutes les mesures tendant à la protection de l'environnement ». « Il veille à la préservation et à la promotion des spécificités architecturales régionales ».

Dans le domaine social, il peut « engager des actions en vue de promouvoir et de soutenir toute action de solidarité sociale et toute mesure à caractère caritatif ».

Il peut proposer et faire des suggestions (art. 9) :

— « sur les actions à entreprendre pour promouvoir le développement de la région lorsque les dites actions dépassent le cadre de compétences de la dite région...) »,

— sur « ...le choix des investissements à réaliser dans la région par l'État ou toute autre personne morale de droit public »,

— il peut donner son avis sur éles politiques d'aménagement du territoire national et d'urbanisme et leurs instruments ainsi que sur la politique d'implantation, dans la région, des établissements universitaires et des hôpitaux ».

Dans quelle mesure :

— Ces règles ne s'opposeront-elles pas au contenu des ABI ?

— Ces règles pourront-elles être acceptées par les entreprises déjà implantées ?

3.2. Le pouvoir contraignant des règles internationales

L'étude des différents textes nous a permis de montrer l'importance des ABI dans l'ensemble des règles concernant les investissements. Ces accords clarifient les relations entre les différentes normes juridiques, nationales et internationales, légales contractuelles régissant les investissements. On peut les considérer comme les « codes » d'interprétation des autres règles en vigueur (cf. Janati-Idrissi, p. 71). Dans la hiérarchie des règles que nous pouvons dégager de la lecture de ces différents textes, les ABI jouent un rôle central. Ils chapeautent les lois nationales.

Nous avons vu dans la première partie que les ABI peuvent paraître parfois être en défaveur des investisseurs locaux, nous verrons que la suprématie du droit international et du droit des pays du Nord peuvent aller à l'encontre des politiques de développement local durable et d'une réflexion plus approfondie sur le type de développement engendré par un avantage exclusif tourné vers les IDE.

C'est, comme le rappelle Toope, pour s'assurer d'une plus grande « stabilité contractuelle » que les investisseurs internationaux recherchent ce qu'il appelle la « délocalisation », du droit, à l'aide notamment d'un recours à des tribunaux internationaux appliquant le droit international car ils ne font pas confiance aux systèmes judiciaires des pays en développement.

L'article 42 du CIRDI stipule que « Le Tribunal statue sur le différend conformément aux règles de droit adoptées par les parties. Faute d'accord entre les parties, le Tribunal applique le droit de l'État contractant partie au différend — y compris les règles relatives aux conflits des lois — ainsi que les principes de droit international en la matière ».

Or le droit international est principalement composé de sources coutumières et de principes généraux de droit que les pays du Nord avaient eux-mêmes élaborés à une époque où rares étaient les pays du Sud qui étaient indépendants. Ces derniers, importateurs de capitaux, auraient parfois préféré que les différends soient réglés devant leurs tribunaux nationaux et selon leur droit national. Cette question était au cœur de bien des débats, lors des années soixante notamment ¹.

1. En Amérique latine, cette position s'est, à une certaine époque, concrétisée autour de la doctrine Calvo.

En créant le CIRDI, il s'agissait pour la BIRD de favoriser la « confiance mutuelle ». Toope toutefois apporte à cet égard l'opinion que le seul accroissement de la confiance des États concernant le caractère confidentiel des sentences. Autrement, cette confiance ne profite qu'aux investisseurs car il s'agit, encore une fois, d'un retrait des différends des mains des législations nationales des pays d'accueil.

Le rapport de force existant entre « exportateurs » et « importateurs » de capitaux, permet souvent aux premiers d'« imposer » le droit international comme droit en vigueur dans les contrats d'investissement. Le droit international devient ainsi hiérarchiquement supérieur au droit national (cf. Toope).

Non seulement l'essence même des modes de règlement des différends est-elle internationale en elle-même, mais le droit applicable utilisé par chacun d'eux consacre de plus en plus la suprématie du droit international sur le droit national, ou, à tout le moins, la concordance du second au premier.

Il y a une volonté exprimée d'instaurer une sorte de Cour supranationale et d'internationaliser le différend. Puis d'acquérir, face aux cadres étatiques, une autonomie aussi large que possible, de manière à échapper aux diverses contraintes qui résulteraient d'une intervention trop pesante des pouvoirs législatifs ou judiciaires (P. Fouchard, 1989).

De façon plus concrète, il s'agissait là encore une fois, nous pouvons facilement le percevoir, d'un pas important vers la remise entre les mains d'arbitres internationaux d'un ensemble de décisions qui, qu'on le veuille ou non, ont souvent un impact direct sur le développement des pays « poursuivis », en particulier lorsque ceux-ci sont des pays en développement.

La « dépolitisation » et « l'internationalisation » des recours prévus dans les traités bilatéraux nous permettent de parler dès lors d'une victoire relative du capital international et d'une nouvelle perte d'influence sur ces événements par les pouvoirs législatifs et judiciaires de leurs États.

La nouveauté apportée par ces différents accords est donc que la politique des États, surtout dans le cas des pays qui sont fortement importateurs de capitaux, est de plus en plus influencée par la volonté des investisseurs étrangers. L'internationalisation des modes de règlement des différends permet donc à ceux-ci d'avoir, comme le démontre ces poursuites, un droit de regard de plus en plus important sur les législations adoptées par les gouvernements étrangers.

Le nivellement des règles par le bas que peut provoquer la concurrence entre États-nations pourrait se trouver verrouillé si le pays s'est engagé dans des Accords Bilatéraux de promotion et de protection des Investissements (ABI) qui constituent l'instrument le plus sophistiqué pour garantir aujourd'hui la sécurité des investisseurs internationaux par une « stabilité » des attributs de l'environnement dans lequel ils s'insèrent. Le territoire d'accueil dans toutes ses composantes se trouve engagé dans un mariage sous contrat en ce sens que la firme est assurée d'indemnisation en cas de troubles civils de quelque sorte qu'ils soient alors que rien n'est dit sur la déstructuration et les problèmes des territoires que quittent les IDE pour d'autres localisations plus attrayantes. Dans ce type de contrat, il apparaît donc que le territoire est considéré comme un facteur de production, une ressource dont les caractéristiques ne doivent pas évoluer dans un sens qui pourrait être défavorable à la firme. Les acteurs de ce territoire sont dotés d'attributs qui doivent demeurer stables, en d'autres termes L'État-nation s'engage à maintenir l'environnement

dans lequel s'insère la firme étrangère. Cet engagement est la traduction juridique du concept de stabilité macroéconomique, de maintien des grands équilibres, et de stabilité socio-politique souvent énoncés dans les déterminants des IDE. « Les États-nations n'ont plus les moyens de déplaire aux marchés. Leur réputation devient essentielle. Ils sont constamment jugés, soupesés, appréciés, notés » (Bourguinat, 1998).

Compte tenu du contenu des ABI, les territoires ne peuvent espérer exister comme lieu de décision et de vie commune que s'ils se fixent des règles claires et précises par rapport à la maîtrise de leurs objectifs et donc de leur devenir. En effet, une firme qui s'installe sur un territoire sans règles clairement définies dans le domaine de la protection de l'environnement¹ et des hommes risque de faire valoir toute modification de son environnement comme une atteinte aux droits contractuels définis dans les ABI. Ce sont ces risques qui ont fait reculé l'AMI en France.

Conclusion : Attractivité versus ancrage

L'approche en terme de territoire — défini comme un construit socio-économique, résultant des comportements et des interactions entre les acteurs locaux et globaux — permet de s'écarter d'une approche exclusive en termes de compétitivité prix (ou compétitivité-coût) et permet de re-centrer le territoire comme acteur central dans le développement durable et dans la politique d'ancrage des investissements directs étrangers si l'on tient compte de tous les acteurs dans la définition des objectifs du développement local « la vitalité économique durable d'un territoire tient à la mobilisation et à l'articulation de toutes ses ressources davantage qu'à son *attractivité relative*, par définition provisoire »².

Dans cette vision, l'espace territorial du projet se situe nécessairement dans un espace de solidarité où les acteurs ont une histoire commune. Le développement local s'inscrit non seulement dans l'espace mais aussi dans le temps, histoire commune des acteurs mais aussi objectifs futurs définis ensemble et pour tous.

La politique d'attractivité ne doit être uniquement conçue par rapport aux demandes prioritaires des investisseurs (Michalet, 1997) privilégiant la « protection des investissements » (déclaration des droits du capital), mais avec un souci permanent d'ancrage; la politique d'ancrage est un contre balancier qui redonne à la gestion des espaces territoriaux toute son importance (déclaration des droits des territoires entendus comme un collectif d'hommes et de ressources).

Si elle intègre des objectifs comme la protection de l'environnement et la préservation de la paix sociale, on assurerait à côté de la protection des investissements, la protection des territoires. Dans le premier cas, il s'agit de défendre les droits de propriété des investisseurs contre les risques, dans le deuxième cas, il s'agit de protéger le territoire contre la destruction d'éléments importants de son patrimoine. Cette approche nous semble porteuse de perspectives futures car les études sur la question ont rarement abordé

1. Oman (2000) souligne que « les études montrent que la masse des investissements directs extérieurs des pays de l'OCDE, notamment dans les industries polluantes, s'orientent vers d'autres pays de l'OCDE à réglementation rigoureuse plutôt que vers les pays en développement ».

2. Berthet V., « Développement local, développement humain », *Économie et Humanisme*, n° 350, 1999.

le rôle déstructurant des IDE ou leurs impacts négatifs, d'une part, parce qu'il est difficile de les évaluer, et d'autre part, parce que l'on s'est surtout focalisé sur l'attractivité. Que ce soit dans les pays développés ou en développement, les politiques locales ont eu tendance à privilégier l'aspect réactif (ajustement aux contraintes globales par une plus grande flexibilité et donc une plus grande réactivité au changement de l'environnement). La prise en compte de contraintes et d'objectifs locaux nécessite une approche proactive qui intègre non seulement l'anticipation des changements de l'environnement mais aussi un rôle actif des territoires dans la construction de ressources spécifiques privilégiant notamment la constitution d'une bases de savoirs et de connaissance. L'émergence et le développement d'acteurs collectifs privés et leur implication dans la construction de leur territoire laisse présager de nouvelles formes de gouvernance.

	Attractivité	Ancrage durable
Territoires	- Territoires définis par les processus de compétition-sélection-recomposition.	- Responsabilité des acteurs dans la définition des territoires.
Compétitivité	- Compétitivité prix. - Minimisation des coûts par l'implantation de « filiales-atelier » spécialisées dans la fabrication de composants des produits finals. - Différenciation des dotations en facteurs. - Théorie des avantages comparatifs (Ricardo) et théorie des avantages absolus (Smith). - Calculs des retours sur investissements. - Aspect statique de la définition des avantages comparatifs.	- Ressources spécifiques. - Aspect dynamique dans la création d'avantages spécifiques. - Possibilités d'envisager des coopérations entre territoires. Durabilité peut être lue comme une recherche de compétitivité de long terme intégrant non seulement les indicateurs quantitatifs classiques mais un ensemble d'évaluations qualitatives de données sociales, culturelles et environnementales.
Performance économique	- Maximisation de l'accroissement du flot d'IDE en minimisant les obligations et les engagements découlant de l'accord.	- Sélectivité des IDE par une recherche de convergence entre objectifs des firmes et objectifs des territoires définis par les interactions des acteurs qui les composent (entreprises, institutions, société civile) - La performance économique n'est pas le seul objectif : maximisation du flux d'IDE « intégrés ».
Développement économique	- Développement de la compétitivité économique internationale du pays. - Transferts de ressources telles que le capital, la technologie, les compétences managériales vitales pour l'économie d'un pays. - Intégration du pays dans la production internationale et les réseaux de distribution.	- Développement économique dans un cadre environnemental et social. - Développement durable : intégration des sphères économique, environnemen-tale et sociale ce qui impose de se situer non seulement dans la dimension spatiale mais aussi temporelle.

**POLITIQUES TERRITORIALES ET
CHOIX TERRITORIAUX DES FIRMES.
LE CAS DE LA TECHNOPOLE RENNES ATALANTE**

Sandrine STERVINOU *

1. Les Télécoms, une filière aujourd'hui mature

1.1. Une filière née des politiques de décentralisation

L'implantation d'activités « nouvelles » (Télécoms, Électronique...) en Bretagne a résulté des interventions politiques dans le cadre des programmes de décentralisation. Plusieurs sites bretons ont ainsi bénéficié de la délocalisation d'établissements publics. Le pôle rennais a su, particulièrement, profiter de ce démarrage pour devenir un bassin majeur de l'industrie des Nouvelles Technologies en France, et donc en Europe.

1.1.1. L'application de la politique de décentralisation en Bretagne

Le lancement, en France, des politiques de décentralisation s'appuie, entre autres, sur une réflexion théorique, la théorie des pôles de croissance, élaborée dans les années soixante par François Perroux (1961) et pérennisée par d'autres auteurs dont Boudeville. Pour Perroux, la croissance n'apparaît pas partout à la fois, elle va se manifester en certains points ou pôles de croissance avec des intensités diverses. Elle va se réaliser soit par des relations marchandes qui vont faciliter la transmission des effets d'industrialisation, soit par des effets d'entraînement associés à des relations non marchandes. Ainsi, Perroux a repris l'idée de Schumpeter en substituant à « l'entrepreneur innovateur », la notion de « firme motrice » ou « propulsive » (p. 69)¹. Cette firme motrice se caractérise par une innovation liée à un « progrès technique » qui naît dans un pôle de développement et va se propager à la périphérie. « (...) le processus de polarisation ici à l'œuvre est généralement hiérarchisé, la firme propulsive devant entraîner par son activité innovatrice le développement de toutes

* AUDENCIA-Nantes, CREA.

1. J.-L. Ravix et A. Torre, « Pôles de croissance et technopoles ; une relecture en termes d'organisation industrielle », *Économies et Sociétés*, série « Progrès et croissance », n° 32, août 1991, pp. 65-82.

les entreprises situées dans son environnement immédiat par le biais d'externalités marshalliennes essentiellement de caractère technique et transitant par l'intermédiaire de relations hors-marché » (p. 70) ¹.

Après le relatif échec des premières actions de décentralisation, une nouvelle stratégie est adoptée par le gouvernement français à partir de 1962, elle vise à concentrer les efforts sur quelques régions et à rechercher une certaine spécialisation et une complémentarité interrégionale. Elle remet également en cause la création de très grosses unités et encourage les investissements étrangers. En Bretagne, l'action menée par les responsables de l'aménagement du territoire se décline essentiellement sous deux formes : la création d'activités relais décidée à l'occasion de la disparition de certaines activités anciennes (par exemple, installation près de Lorient de la Société bretonne de fonderie mécanique, une filiale de la régie Renault, lors de la fermeture des forges d'Hennebont) et des opérations structurantes conçues dans le cadre du rééquilibrage global du paysage industriel français (installations de grandes unités de l'électronique). À cette industrialisation volontariste s'ajoutent, par ailleurs, des initiatives locales et extérieures, propres aux stratégies des firmes.

L'impact de la décentralisation et de la pénétration des entreprises extérieures entre 1954 et 1971 doit être apprécié non seulement sous l'angle de la création d'établissements et d'emplois mais également sous l'angle qualitatif. Au cours de cette période, 180 opérations de décentralisation (dont 54 en Ille-et-Vilaine) ont été recensées en Bretagne. Par la suite le mouvement s'est ralenti et s'est pratiquement arrêté après 1973. Au terme du processus, environ 50 000 emplois, soit le cinquième de l'effectif global des établissements industriels d'au moins 10 salariés, ont été créés en Bretagne par les entreprises décentralisées. Si le mouvement a vu l'installation en Bretagne d'unités industrielles de grande dimension, il s'est aussi traduit par la venue d'entreprises de taille modeste, parfois déjà liées aux précédentes par des relations de sous-traitance. Par ailleurs, les « pénétrants » se sont concentrés sur quelques cibles sectorielles précises : automobile, électronique, caoutchouc, habillement. L'arrivée de firmes extérieures a ainsi permis à la Bretagne de s'enrichir d'activités dont, par ses propres moyens, elle n'aurait pu se doter et d'accéder à des secteurs modernes et à haut niveau de technicité.

Du bilan des implantations étrangères et extérieures des années 1960-1970 dans la région, il ressort que les investissements ont visé essentiellement et prioritairement « les industries fortement utilisatrices de main-d'œuvre, sans tradition syndicale, à dominante féminine, peu qualifiée et de bas salaires par rapport aux centres industriels de la CEE » ².

Les investissements réalisés en Bretagne suivent une stratégie de minimisation des coûts de production et touchent, alors, essentiellement des firmes déjà implantées sur le marché français et souhaitant réorganiser et étendre leur production. Il s'agit d'une forme de rationalisation de la production, les investisseurs souhaitant profiter des aides de l'État et d'une main-d'œuvre abondante, peu qualifiée et peu syndicalisée et donc bon marché par rapport à l'Île-de-France, par exemple. Dans les années soixante-dix, la Bretagne entre en concurrence avec d'autres zones pour l'implantation d'usines employant une

1. J.-L. Ravix et A. Torre (1991), déjà cité.

2. « PSU Bretagne, Analyse sommaire de l'internationalisation du capital en Bretagne. Bilan et Conséquences », *Bretagne Documentation*, n° 3, janvier 1976, p. 10.

nombreuse main-d'œuvre non qualifiée, notamment les pays du Sud-Est asiatique, comme l'explique J. Barreau ¹.

Ainsi, les conditions de coûts, la qualité et la quantité de la main-d'œuvre et les incitations publiques, ont été suffisantes pour conduire des firmes à décentraliser leur production et permettre, notamment, le développement de l'électronique dans l'Ouest.

1.1.2. L'émergence de l'électronique en Bretagne et notamment en Ille-et-Vilaine

Le choix de l'activité électronique, comme activité clé du plan de décentralisation en Bretagne, n'est pas anodin. L'électronique est en effet une industrie économe en matières premières et en énergie (dont la Bretagne est dépourvue). Non polluante, cette industrie ne remettra pas en cause la vocation touristique de la région. Pour cette activité, la position géographique de la Bretagne n'est pas un handicap puisque les coûts de transport ne constituent qu'une faible part du prix final des produits électroniques. Enfin, cette industrie est, à l'époque, fortement consommatrice de main-d'œuvre (la proportion d'ouvriers spécialisés étant importante), ce qui offre des perspectives d'emplois à cette région, alors marquée par un exode rural important.

Aussi, dès 1961, la COPEP (Commission permanente de l'électronique du Plan) élabore un schéma théorique d'industrialisation de la Bretagne. « L'implantation autoritaire de centres de recherche fondamentale et appliquée, destinés à nouer des relations privilégiées avec les universités et les autres unités de recherche régionales permettrait la constitution d'un complexe scientifique de haut niveau. Celui-ci aurait un effet d'attraction sur des centres de recherche-développement, eux-mêmes susceptibles d'entraîner la création d'usines de fabrication de prototypes, puis d'unités produisant en grande série » (J. Barreau) ².

Les pouvoirs publics vont ainsi exercer une action directe en transplantant ou créant des centres de recherche, d'enseignement et des unités de production publics en Bretagne. De façon indirecte, la DATAR intervient en incitant écoles, entreprises, laboratoires de l'électronique à s'établir en Bretagne, les subventions attribuées étant l'outil communément employé, mais aussi en interdisant de créer ou d'agrandir un établissement en région parisienne. Autre moyen de pression, la passation de marchés publics, notamment dans le cadre du « plan de rattrapage téléphonique » lancé par l'État en 1976, conduit les groupes CGE et Thomson à accroître leurs capacités de production et ils sont invités à le faire en Bretagne.

Un bilan réalisé en 1974 fait apparaître que, parmi les décentralisations réalisées dans l'Ouest, la majorité touche au secteur électronique et au regard des emplois créés, plus de la moitié concernent des emplois féminins ³. La plupart des opérations de

1. J. Barreau, « Le développement de l'industrie électronique en Bretagne : d'une décentralisation désordonnée à la constitution de pôles industriels locaux », paru sous le titre " The development of the electronic industry in Brittany : from a confuse decentralisation to the creation of local industrial centres ", in Richet X. (dir.), *Local adjustment policy : the example of Brittany*, rapport CEE-ACE, CERETEB, Institut d'économie industrielle de Budapest, DIW Berlin, July 1992, 80 p.

2. J. Barreau, 1992, *op. cit.*

3. « C'est essentiellement dans l'électronique que sont créés les emplois féminins et le pourcentage atteint par l'emploi masculin est surtout dû aux emplois de cadres et d'ingénieurs prévus à Rennes par Thomson-CSF et CIT Alcatel », extrait de « Un nouveau souffle dans le mouvement des décentralisations », *Bretagne Économique*, 1974, juin-juillet, p. 2.

décentralisation engendrent des emplois de fabrication de qualification moyenne, avec un recrutement local de la main-d'œuvre, excepté pour le personnel d'encadrement venant pour partie de l'extérieur. Il faut noter que dans de nombreux cas il s'agit de retours au pays pour des cadres expatriés.

Trois pôles bénéficient principalement de cette politique : Brest, Lannion et Rennes. Contraints par les pouvoirs publics, trois centres de recherche ou d'étude se sont installés en Bretagne. En 1961, le CNET (Centre national d'études en télécommunications) vient à Lannion, en 1965, le CELAR (Centre électronique de l'armée de terre) à Rennes.

Ces trois pôles ont été renforcés par la constitution d'un environnement tertiaire supérieur relativement développé, dans les années 1970-1980. Aussi, certains considèrent, à l'époque, « qu'en matière d'électronique la taille critique a été atteinte par la Bretagne et qu'aussi bien entreprises et centres de recherche constituent ou sont en passe de constituer un réseau, qui, à lui seul, devient facteur d'appel » (*Bretagne économique*)¹.

1.2. La technopole Rennes Atalante, un développement progressif

1.2.1. Les « ingrédients » de la réussite

La constitution de la technopole Rennes Atalante s'est appuyée sur quelques éléments clés : un pôle universitaire important, une politique de développement local, des centres de recherche privés et publics de renom.

La vocation universitaire de Rennes est ancienne et s'est renforcée dans les années 1950. En effet, il est, très tôt, apparu essentiel aux acteurs politiques rennais de constituer un pôle universitaire de poids. En 1945, le maire de Rennes de l'époque avait réservé des terrains à Beaulieu et à Villejean, pour l'université. En 1958, monsieur Fréville, maire de Rennes, présentait un projet de développement de l'agglomération rennaise (les villes de Rennes et Grenoble étaient les seules en France à le faire). Enfin, en 1983, le maire de Rennes, Edmond Hervé, et quelques conseillers municipaux entreprennent de visiter différentes technopoles françaises. Ils décident alors de reprendre le modèle grenoblois et de créer une ZIRST à Rennes. Après discussion, ce projet est finalement abandonné pour laisser place à la création de l'association Rennes Atalante en mars 1984².

Le pôle rennais a, par ailleurs, vu l'installation de quelques unités de recherche et de production dans les années soixante, avec, par exemple, la venue du CELAR (Centre électronique de l'armée de terre) à Bruz, une commune voisine, en 1968. Cependant, c'est l'implantation à Rennes, en 1972, du centre public de recherche, commun à TDF (Télédiffusion de France) et au CNET (Centre national d'études en télécommunications), le CCETT (Centre commun d'études en télécommunications et télédiffusion) qui enclenche le processus de développement de Rennes Atalante. En 1974, Thomson implante un centre de recherche à proximité du CCETT, dans le même temps, Transpac ouvre un établissement. Transpac est en fait une « spin-off » du CCETT, les chercheurs ont accepté de quitter le cadre du CCETT mais pas de retourner à Paris, comme cela avait

1. *Op. cit.*

2. Extrait de la conférence de René Dabard, président de l'Association Rennes Atalante, le 15 mars 1996 à l'IRISA.

été prévu par France Télécom, qui a donc dû se plier à cette volonté. L'INRIA (Institut national de recherche en informatique et automatique), grosse structure de recherche publique en informatique suit le même processus. Max Artigalas, actuel responsable du centre de recherche de Thomson Multimedia, indique que ces installations successives ont résulté de l'idée qui germait déjà, à l'époque, d'une convergence entre les télécoms et la télévision ¹.

À ces organismes, s'ajoute, dans la même période, l'ouverture sur le pôle universitaire d'organismes de formation comme l'École nationale supérieure des télécommunications de Bretagne (ENSTB), de l'École supérieure d'électricité (SUPELEC) et de l'École supérieure d'application des transmissions (ESAT).

Ainsi, le démarrage de l'activité Télécoms sur le pôle rennais peut être considéré comme un « accident historique », en tout cas, il résulte de forces exogènes pour reprendre les termes de W. B. Arthur ² et P. Krugman ³. L'installation fortuite du CCETT constitue, en effet, un élément non négligeable du processus de développement de cette activité à Rennes.

1.2.2. Le développement de synergies

Les centres de recherche, et particulièrement le CCETT, vont faire émerger autour d'eux de nouvelles activités. Ces établissements ont soutenu (et soutiennent encore aujourd'hui) des projets de création d'entreprises proposés par leurs ingénieurs, à la fois commercialement, voire sur le plan technique. Parmi les plus belles réussites, OST (Ouest Standard Télématique), PME née dans les années 1980, comptait en 1996 environ 300 salariés, avant son rachat par le groupe canadien Newbridge.

La sous-traitance des centres a également activé l'émergence d'un réseau de SS2I (Sociétés de Services en Ingénierie et Informatique). Unités de sociétés parisiennes ou créations locales, ces entreprises ont foisonné, la demande sur le site étant pressante sur ce type d'activité. Pour ne donner qu'un exemple, à la fin des années quatre-vingt-dix, les emplois indirects induits par le CCETT étaient estimés à environ 10 pour 1, le centre recensant alors 300 salariés. Cette dynamique se poursuit encore aujourd'hui.

Par ailleurs, les centres de recherche ont également tissé des relations étroites avec les Écoles et l'Université. Les échanges ont pris la forme d'accueil de stagiaires ou de doctorants, de participation à la mise en place de formations spécifiques. Les ingénieurs des centres de recherche interviennent, quant à eux, dans les cycles de formation, participent à des événements de l'Université (comme des journées visant à valoriser les formations au niveau du doctorat auprès des entreprises), à des séminaires...

Le milieu universitaire s'est également mobilisé, conscient de l'intérêt de tisser des liens avec les industriels. La valorisation des travaux de recherche, la création d'emplois pour les étudiants, la notoriété de l'université sont autant d'enjeux d'une telle logique.

Afin de favoriser les échanges et les transferts de technologie entre les acteurs de la technopole, différentes structures se sont mises en place sur le site.

1. <http://www.bretagne-competences.com/Publi/presse.htm>. Propos de Max Artigalas.

2. W.B. Arthur, "Silicon Valley locational cluster : when do increasing returns simply monopoly", *Mathematical Social Science*, 19, 1990, pp. 235- 251.

3. P. Krugman, *Geography and Trade*, MIT Press, Londres, 1991, 142 p.

En dehors de l'association Rennes Atalante dont le rôle est l'accompagnement des porteurs de projet et la mise en réseau des acteurs, de nombreux organismes contribuent à soutenir le développement de l'activité Télécoms. Leurs actions ne se limitent, en général, pas au site rennais ; cependant, ils y sont bien présents et actifs.

Certaines sont des agences locales d'organismes nationaux, comme l'ANVAR (Agence nationale de valorisation de la recherche), la DRIRE (Direction régionale de l'industrie, de la recherche et de l'environnement) ¹ ou l'ADEPA (Agence nationale pour le développement de la productique appliquée à l'industrie). D'autres peuvent être le fruit d'un partenariat entre l'État, des collectivités locales et des chefs d'entreprises et couvrir un territoire plus large que la région, comme l'association Ouest Atlantique, un des commissariats de la DATAR, spécialisé dans la prospection d'entreprises, ou de la MEITO (Maison de l'électronique, de l'informatique et de la télématique de l'Ouest), qui travaillent sur trois régions : Bretagne, Basse-Normandie et Pays de Loire. Sur le plan régional, le CRITT (Centre régional d'innovation et de transfert de technologie) est une structure de valorisation, de type association. Il s'agit là d'une antenne régionale d'un organisme national mais avec une vocation spécifique « Électronique » sur la Bretagne. Il tient un rôle d'interface entre industriels et chercheurs en favorisant le développement industriel des études menées à l'université.

Dans la région, on recense également un certain nombre d'associations de professionnels plus ou moins orientées « Télécoms », comme l'AFEIT (Association des filières de l'électronique, de l'informatique et de la télématique en Bretagne occidentale), GRANIT (Groupe armoricain en informatique et télécommunications, qui regroupe les principaux acteurs rennais du domaine électronique), la MEITO.

Certaines structures ont une vocation généraliste et ne portent à l'électronique départementale qu'un intérêt équivalent à celui qu'elles manifestent à l'égard des autres secteurs d'activité. De façon plus ciblée, le conseil régional de Bretagne vient de lancer un programme Informatique-Télécommunications-Réseaux (ITR). Son but est de promouvoir et renforcer le potentiel breton en matière de télécommunications et relever le défi que constituent la conception, le développement mais aussi l'utilisation des technologies et des services nouveaux.

Ces structures institutionnelles ou associatives ont des objectifs divers allant du soutien à la création de nouvelles entreprises, l'attraction d'investisseurs extérieurs, la promotion des relations interentreprises au niveau local, l'aide à l'acquisition de nouvelles technologies, l'aide à la conquête de nouveaux marchés.

Ainsi, petit à petit, autour des grands centres de recherche publics et privés et en s'appuyant sur un pôle universitaire de qualité, s'est constituée la technopole de Rennes Atalante qui, gagnant en notoriété, a conquis une renommée mondiale dans le domaine des Télécoms. Cette évolution peut être analysée à l'instar de l'approche de P. Krugman ². Selon cet auteur, la poursuite du phénomène d'agglomération s'explique par la présence d'un potentiel en main-d'œuvre spécifique et une offre, particulière à une industrie, en biens et services spécifiques non marchands en plus grande variété et à un moindre coût.

1. On peut noter que la DRIRE a créé une cellule spécialisée pour le secteur de l'électronique destinée à apporter conseils et appui aux entreprises et aux laboratoires.

2. P. Krugman (1991), *op. cit.*

Cette affirmation implique des rendements d'échelle croissants. Si ces deux éléments reprennent en partie l'analyse d'A. Marshall¹, en revanche P. Krugman² réfute l'hypothèse de retombées technologiques car le rôle de la diffusion d'informations est difficilement palpable.

Une autre perspective d'explication réside dans les approches de A.J. Scott³ et M. Storper⁴. Pour A.J. Scott, l'agglomération d'activités peut résulter de gains réalisés en termes de coûts de transaction. La désintégration fonctionnelle apparaît d'autant plus forte que l'incertitude sur le marché du produit final est importante, le risque est ainsi partagé par un plus grand nombre d'entreprises. M. Storper ajoute que ces économies de coûts qui proviennent des interconnexions s'accroissent avec la proximité géographique, celle-ci diminuant les coûts de transaction. Ce type d'organisation n'est viable que jusqu'à un certain degré de complexité. Approfondissant l'analyse entre concentration géographique et dispersion géographique des activités, M. Storper en tire la conclusion que ces économies sont liées à des problèmes de coordination entre agents, qu'il considère comme un ensemble de relations marchandes et non marchandes liées à la proximité des agents.

La diversité des acteurs sur la technopole, les relations qui s'y tissent, tout cela a fait émerger une « atmosphère » propice à l'activité de recherche en Télécoms. Ce dynamisme s'est conforté pendant la décennie passée.

1.2.3. Le renforcement des activités sur la dernière décennie

De nouvelles implantations extérieures ont eu lieu dans les années quatre-vingt-dix. Pour la première fois une société européenne non française — en l'occurrence le groupe allemand Wandel et Golterman — s'intéresse au potentiel électronique rennais au point d'y décider l'implantation d'une filiale, la Cersem, qui démarre son activité en 1991. En 1992, Canon implante sur Rennes Atalante son centre de recherche européen en télécommunications, initiative que Mitsubishi copiera en 1995. En 1996, Thomson transfère, sur Rennes depuis Strasbourg, son centre de recherche multimédia et ses 170 techniciens. Cela fait du groupe français, implanté depuis longtemps sur place, l'un des principaux employeurs de l'agglomération rennais, avec plus de 700 salariés⁵. Cegetel, opérateur global de télécommunication, annonce en juin 1999 l'implantation de son deuxième centre national à Rennes. À la clé, 200 emplois de haut niveau, les trois quarts

1. A. Marshall, *Principes d'Économie Politique*, Paris, 1906, M. Giard et E. Brière, traduction de *Principles of Economics*, 1890 ; réédition, traduction de F. Sauvaire-Jourdan et F. Savinien-Bouyssy, Paris, New York, Gordon & Breach, 1971, 1906, 2 vol., 545 p. et 661 p.

2. P. Krugman (1991), *op. cit.*

3. A.J. Scott expose ce concept d'économies externes dans une trilogie d'articles.

A.J. Scott, "Industrial organisation and the logic of intra-metropolitan location III: A case study of the Women's dress industry in the greater Los Angeles region", *Economy Geography*, 60, 1984, pp. 3- 27.

A.J. Scott, "Industrial organisation and the logic of intra-metropolitan location II: A case study of the printed circuits industry in the greater Los Angeles region", *Economy Geography*, 59, 1983, pp. 343-367.

A.J. Scott, "Industrial organisation and the logic of intra-metropolitan location I: Theoretical considerations", *Economy Geography*, 59, 1983, pp. 233-250.

4. M. Storper, "The region as a nexus of untraded interdependencies", *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 4, 1995, pp. 605-644.

5. Extrait de *L'Expansion*, n° 546, 3-16 avril 1997, p. 110. Voir aussi S. Du Guerny et G. Reilhac, « Bretagne, Rennes «enlève» Thomson à Strasbourg », *L'Usine Nouvelle*, n° 2524, 16 novembre 1995, p. 43.

seront recrutés sur la Région ¹. Ces quelques exemples permettent d'illustrer l'attractivité de la technopole vis-à-vis d'investisseurs extérieurs de stature mondiale.

En outre, le site de Rennes Atalante est propice à l'émergence de « jeunes pousses ». Les plus anciennes start-ups, OST, AQL ou Edixia ont atteint en une décennie une taille conséquente tandis que de nouvelles apparaissent à un rythme régulier tous les ans. Particulièrement nombreux, les cas d'essaimages de France Télécom sont relativement nombreux. Un des derniers en date, Qositel, société créée en octobre 2000, s'est spécialisé dans les produits et services destinés aux opérateurs de téléphonie mobile pour les réseaux GSM et GPRS ².

Des rachats d'entreprises locales ont été réalisés principalement sur des start-ups plutôt dynamiques dont les activités étaient complémentaires à celles des acquéreurs. Lors des rachats, les économistes ont tendance à négliger l'impact du territoire par rapport aux caractéristiques de la firme reprise. Cette position doit être nuancée, puisque les deux sont souvent liés, les rachats de Comatlas, Itis, OST ont en effet permis aux repreneurs, à la fois, de s'approprier des compétences propres à ces sociétés et de s'insérer dans le potentiel technopolitain. Cette attraction semble bien réelle pour Newbridge qui, conscient de la dynamique de l'environnement local, a créé, en partenariat avec France Télécom, une société de capital-risque, Innovacom, afin de faciliter la création d'entreprises en télécoms.

Sur le site, les grandes entreprises jouent un rôle d'entraînement en embauchant des collaborateurs par dizaines. Les sociétés Mitsubishi Electric, Transpac, Sorep, Cegetel, Thomson Multimedia, Cap Gemini Ernst & Young, B2S ont toutes créé plus de 50 emplois chacune ³.

Aujourd'hui, parmi les adhérents à la technopole de Rennes Atalante ⁴, sont recensées 220 entreprises de technologie dont 58 % dans les technologies de l'information et 12 centres de recherche publics. En termes d'emplois, cela correspond à 12 700 emplois privés dont 7 015 sur les sites de la technopoles pour 130 entreprises et 5 686 autres emplois, hors sites, dans 90 entreprises rattachées à Rennes Atalante. Les emplois se répartissent pour 80 % sur des postes d'ingénieurs et de techniciens. De plus, plus de 2 300 nouveaux emplois ont été créés en 2000 (2 512 nouveaux emplois contre 200 disparitions de postes). Cela équivaut à une croissance nette d'emplois de 22,3 % avec un secteur des technologies de l'information et de la communication qui en constitue l'essentiel de la croissance car il participe à celle-ci à hauteur de 95 % ⁵.

1. C. Tual, « Rennes décroche 200 emplois auprès de Cegetel », *Le Télégramme*, 4 juin 1999.

2. « Qositel : une nouvelle start-up qui démarre fort », *Les Échos*, n° 18-402, 14 mai 2001.

3. Il faut savoir que le secteur des télécommunications, traditionnellement fort en Bretagne, aura été le plus dynamique avec près de 1 000 emplois créés (974 exactement) en 2000.

4. La technopole comporte quatre sites au total, chacun ayant (plus ou moins) sa spécificité. Par ailleurs, Rennes Métropole (l'ancien District de Rennes) compte 360 000 habitants.

5. Chiffres publiés par Rennes Atalante.

2. Les spécificités Rennaises

Au vu de ce bilan, plusieurs questions peuvent être posées pour mieux cerner les potentialités du site. Il semble intéressant de se demander ce qui motive aujourd'hui les choix de localisation sur Rennes Atalante. Quelles sont les spécificités de la technopole ? Quels avantages Rennes Atalante présente-t-elle ? Quelles sont ses faiblesses ?

2.1. Les ressources spécifiques de la technopole

Il convient de déterminer ce que le terme de ressources spécifiques recouvre, avant de se pencher sur le cas Rennais.

2.1.1. Un rappel théorique

Quatre types de facteurs de concurrence spatiale sont identifiables en utilisant une double distinction ressource/actif et générique/spécifique, en reprenant la terminologie de G. Colletis et B. Pecqueur¹.

Un facteur est générique lorsque sa valeur est « déterminée dans l'échange par des mécanismes marchands » (Colletis et B. Pecqueur)², il peut donc être utilisé indifféremment dans un processus de production donné. Au contraire, un facteur spécifique est lié à un processus de production particulier, du fait d'apprentissages, de complémentarités techniques... Un actif désigne un facteur en activité, tandis qu'une ressource peut être soit un facteur existant, donc disponible mais non activé, soit un facteur à révéler ou à organiser, c'est-à-dire n'existant pas comme tel, une ressource peut être qualifiée de facteur virtuel ou latent.

Dans le cadre de l'activation des ressources génériques (telles des matières premières, une « réserve » en main-d'œuvre, des débouchés) en actifs génériques (c'est-à-dire l'extraction et l'incorporation des matières premières, l'implantation sur un lieu de main-d'œuvre abondante, la conquête d'un nouveau marché) l'espace se limite à un rôle de support.

La transformation des actifs génériques en actifs spécifiques s'effectue par l'attachement progressif de facteurs en activité à un processus productif donné. Cette spécification des actifs s'établit, en général, suite à une spécialisation et à un apprentissage autour d'un nombre réduit de compétences, d'un métier. Contrairement aux actifs génériques d'une grande transférabilité, dépendant uniquement de leur coût de transport, les actifs spécifiques sont liés à un environnement organisationnel. Ceci augmente leur coût de transfert voire fait apparaître des coûts de transfert irrécouvrables du fait de l'irréversibilité du processus. Si, au terme de cette nouvelle spécification, l'espace reste

1. G. Colletis et B. Pecqueur, « Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives ? », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 1993, n° 3. Les premiers à avoir identifié des actifs génériques et des actifs spécifiques étant G. Amendola et J.-L. Gaffard (1988) : G. Amendola et J.-L. Gaffard, *La dynamique économique de l'innovation*, Economica, Paris, 1988, 161 p.

2. Colletis G. et Pecqueur B., *Les facteurs de concurrence spatiale*, communication au colloque de l'ASRDLF « Dynamiques Industrielles et Dynamiques Territoriales », Toulouse, 30-31 août et 1^{er} septembre 1995.

encore un simple support, la dimension spatiale prend une nature essentiellement organisationnelle.

Les phénomènes d'apprentissage, en intervenant sur la spécification des actifs (permettant le passage des actifs génériques à l'état d'actifs spécifiques), aboutissent à la constitution d'une « mémoire collective » et d'un système de représentation commun, donnant, ainsi, naissance à des ressources spécifiques. Pour être révélées sous forme d'actifs spécifiques, ces ressources doivent être employées. Finalement, actifs et ressources spécifiques résultent de la même dynamique mais sont également dépendants des facteurs génériques dont seule la diversité peut assurer la variété des actifs puis des ressources spécifiques.

De simple support « banal », l'espace devient, avec la dynamique des ressources et actifs spécifiques, territoire, dans le sens d'une forme d'organisation résiliente. S'il n'est pas directement acteur dans la dynamique de création de technologie, il en constitue un support particulier, abritant des interactions cognitives (K. Colletis-Wahl) ¹...

La différenciation spatiale dépend donc essentiellement de « l'offre potentielle d'actifs et de ressources spécifiques non susceptibles par définition d'être mis en concurrence directement sur un marché » (G. Colletis et B. Pecqueur) ² et non du prix relatif des facteurs ou des coûts de transport.

2.1.2. Le recensement des ressources spécifiques sur la technopole

En reprenant le classement établi par B. Bellon ³ entre les « conditions génériques de convergence et les conditions spécifiques de diversité », les ressources spécifiques de la technopole apparaissent comme suit.

Parmi les avantages originels de la technopole de Rennes Atalante, sa proximité de Paris a été un atout indéniable à son développement. Cette donnée a été utilisée pour renforcer cet avantage en améliorant les *infrastructures de communication* et rendre Paris à moins de deux heures en TGV et à trois-quatre heures par autoroute (350 kilomètres). Rennes est devenu en même temps un carrefour de communications pour l'Ouest ⁴. Par ailleurs, les relations avec les autres villes bretonnes ont été également améliorées. L'achèvement des rocade et le développement des voies rapides à l'exception de la route du Centre, la RN 164, lui permettent de desservir l'ensemble du pourtour de la Bretagne, de Saint-Malo à Vannes. La politique dynamique du département en matière d'infrastructures routières, avec en particulier l'ouverture prochaine de l'autoroute des Estuaires, axe reliant l'Europe du Nord à l'Espagne sans passer par Paris, devrait permettre de désenclaver totalement le département. Aucune bourgade n'est ou ne sera à moins de dix minutes d'une voie rapide.

Des investissements ont également été réalisés sur l'aéroport de Rennes Saint-Jacques. Un agrandissement est prévu, les travaux ont démarré, en raison de l'augmentation de son trafic (500 000 passagers par an prévus dans deux ou trois ans),

1. K. Colletis-Wahl, « L'hypothèse des facteurs de concurrence spatiale, quels fondements ? », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 5, pp. 803-824.

2. G. Colletis et B. Pecqueur, 1995, *op. cit.*

3. B. Bellon, « La politique des avantages construits », in Bellon B. et Gouia R. (coord.), *Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen*, ADIS, Economica, GREP, Paris, 1998, pp. 195-213.

4. Cela fait, par ailleurs, de Rennes une base importante pour le transport et la logistique pour l'Ouest.

confirmant la place de Rennes comme carrefour important de l'Ouest. C'est surtout l'évolution de l'industrie des transports aériens qui a décloisonné Rennes : on peut voyager à partir de Rennes, sans passer par Paris : Bruxelles, Lyon, Clermont-Ferrand, Toulouse...). Le développement de cet aéroport ne devrait cependant pas être entravé par le projet d'aéroport international à Notre-Dame-des-Landes, en Loire-Atlantique, visant à desservir Nantes, Rennes et Angers.

En matière d'infrastructures high-tech, aujourd'hui, Rennes est en pointe sur l'expérimentation d'un réseau très haut débit destiné aux applications Internet nouvelle génération. La plate-forme d'expérimentation pilotée par France Télécom comporte un réseau à 2,5 gigabits/seconde reliant Rennes à la région parisienne ainsi qu'à Sophia-Antipolis.

Sur le plan du *recrutement* et de la *formation*, l'environnement est tout à extrêmement favorable. Rennes constitue le principal pôle universitaire de l'Ouest et est très réputé dans les Télécoms. Parmi les atouts de la technopole, d'une part, il est relativement facile de recruter des stagiaires ou de jeunes ingénieurs, ceci diminuant les coûts de main-d'œuvre. D'autre part, la métropole formant plus de diplômés que ne peut en absorber le territoire ¹, une partie de ces jeunes s'en vont ailleurs mais, du fait de l'attachement à la région, tentent de revenir, une fois l'expérience acquise.

Pour Max Artigalas, responsable du centre de recherche de Thomson Multimedia, la présence de nombreuses écoles d'informatique et de télécoms, Supelec par exemple, facilite les recrutements ². L'entreprise y trouve par ailleurs « des gens dans toutes les spécialités » dont elle a besoin. Elle a également progressé dans la collaboration avec les universités dont elle accueille les thésards. « Cette bonne entente permet d'assurer la formation continue » de ses ingénieurs qui pour ce faire a nécessité la mise en place d'un programme avec l'université de Rennes 1 et profite maintenant à toutes les entreprises.

Un réseau exceptionnel d'écoles supérieures et de laboratoires universitaires est en place sur Rennes Atalante. Rennes compte cinq écoles d'ingénieurs : Supelec, la plus réputée, l'ENST, l'INSA, l'École Louis de Broglie et l'IFSIC. L'Université de Rennes 1-Beaulieu, spécialisée dans les matières scientifiques, rassemble 30 000 étudiants. Au total, chaque année, près de 600 ingénieurs et de 150 docteurs sont diplômés en TIC.

Des centres de recherche publique d'importance nationale sont installés à Rennes, comme l'IRISA (Institut de Recherche en Informatique et Systèmes Aléatoires, laboratoire dépendant de l'INRIA avec 150 ingénieurs), le CELAR (500 ingénieurs), France Télécom R&D (ex-CCETT, 300 ingénieurs), Transpac (800 ingénieurs), laboratoires universitaires (850 ingénieurs). La moitié des délégations du CNRS dans l'Ouest, l'Inra et trois des cinq équipes de l'Inserm sont basées à Rennes. Ces centres de recherche publics coopèrent très fréquemment avec des centres de recherche privés locaux. « Les collaborations entre centres de recherche publics et entreprises privées sont très fructueuses » ³.

À ces avantages s'ajoutent d'autres spécificités apportant un plus au site. *La qualité de vie* est certainement meilleure à Rennes qu'en Région parisienne. Un argument qui n'est pas décisif mais qui joue un rôle de plus en plus important dans le choix des entreprises

1. *Grosso modo*, ce sont 800 bac + 5 e, « Télécoms » (au sens large) qui sont formés tous les ans sur la métropole.

2. <http://www.bretagne-competences.com/Publi/presse.htm>

3. <http://www.bretagne-competences.com/Publi/presse.htm> (Propos de Max Artigalas).

tout comme des chercheurs. Le sondage IPSOS ¹ réalisé pour *Libération* ² confirme que Rennes donne l'image d'une ville où il fait bon vivre.

2.2. La poursuite de l'effort

Les ressources spécifiques ne sont pas de génération spontanée, elles résultent d'actions collectives publiques et privées. Si sur Rennes Atalante, le bilan est plutôt positif, des efforts restent encore à faire...

2.2.1. L'émergence de ressources spécifiques ³

Créées par les territoires, les ressources spécifiques émergent de relations nombreuses et fortes entre les acteurs qui les développent : « elles sont des compétences accrues qui profitent à tous et sont liées aux rapprochements d'une entreprise et d'une unité de recherche (l'innovation) ou aux rapprochements d'un travailleur et d'un système de formation (qualification) » (Y. Morvan) ⁴.

Deux origines sont attribuées à la constitution de ces ressources d'un type particulier : une partie de ces ressources découle des relations du territoire avec l'extérieur et l'autre est propre aux relations qui se sont organisées au sein du territoire.

Le territoire ne peut survivre replié sur lui-même, il a également besoin de puiser des idées, des ressources, des compétences à l'extérieur. Ces nouveaux éléments, une fois réintégrés en son sein, lui apportent une énergie nouvelle. Afin d'établir ces échanges indispensables, des réseaux, pas forcément matériels, doivent se développer avec l'extérieur. « On peut être installé au fond de la Creuse, disposer d'un réseau en Asie et travailler en yens comme en francs. Cela est plus important que d'avoir une autoroute sous sa fenêtre » (P.Veltz) ⁵.

Mais aussi, le territoire, au travers des échanges qui s'y réalisent, de type marchand ou non, va de lui-même produire la plus grande partie des ressources spécifiques.

Différentes pré-conditions sont nécessaires à l'élaboration de ces ressources spécifiques. D'une part, la proximité géographique et organisationnelle ⁶ des acteurs est indispensable à leur développement. Un autre élément-clé est constitué par la capacité à établir et mener à bien un projet et par l'existence d'institutions solides nécessaires à son soutien ⁷. Sans projet et sans cohérence, le territoire ne peut être attractif à un investisseur extérieur à moins que celui-ci ne vienne que pour capter une ressource générique, donc avec un objectif de court terme. Pour définir le projet, il faut d'abord essayer d'anticiper

1. Sondage IPSOS pour *Libération* réalisé les 13 et 14 avril 2000 auprès de 1 017 personnes représentatives de la population française, âgées de 15 ans et plus et interrogées par téléphone. Dans ce sondage, il ressort que, pour 71 % de Français, Rennes est une ville où l'on vit plutôt bien.

2. Dossier sur Rennes dans *Libération*. Voir <http://www.libertaion.fr/villes/rennes>

3. P. Veltz parle de *compétences*, p. 83. P.Veltz, *Des territoires pour apprendre à innover*, Éditions de l'Aube, Collection « Monde en cours », 1994, 93 p.

4. Y. Morvan, « L'excellence des territoires ou la nécessaire organisation des systèmes productifs locaux », *Cahiers économiques de Bretagne*, n° 1/1996, p. 4.

5. P. Veltz, 1994, *op. cit.*, p. 84.

6. C'est la première condition posée par Y. Morvan, p. 5.

7. Cette seconde condition apparaît, à la fois, chez P. Veltz (p. 84) et Y. Morvan (p. 6).

l'avenir, ensuite recenser les potentialités locales, puis envisager les actions prioritaires et enfin prendre en compte l'environnement extérieur. Le développement d'institutions assure la pérennité et le renforcement du projet, ce terme « institutions » englobant « tout ce qui peut permettre de favoriser la création de ressources spécifiques et la circulation des effets de la dynamique économique » (Y. Morvan) ¹. Ces institutions sont soit formelles, soit informelles.

Les institutions informelles correspondent aux institutions « héritées », comme les us, les représentations collectives, résultant de l'histoire, d'un vécu commun, fondées sur « un sentiment d'appartenance à un espace socio-économique », à l'origine duquel « une identité locale forte » ou « une culture affirmée » ².

Des institutions peuvent être créées par différents types d'acteurs, avec pour objectif la mise en relation des entreprises, des centres de recherche ou de formation (...) qu'ils soient sur le territoire ou à l'extérieur. Certaines de ces structures formelles permettent de favoriser ces échanges en servant d'interfaces entre ces différents « mondes », contribuant ainsi à la constitution d'une certaine cohésion d'ensemble favorisant la génération de facteurs spécifiques. Une grosse responsabilité pèse, par ailleurs, sur d'autres institutions formelles, les collectivités territoriales, dont les interventions sont une des clés principales de l'émergence des ressources spécifiques.

2.2.2. *Les interventions des institutions publiques à prolonger*

Il est difficile de jouer sur les institutions informelles qui restent du domaine de « l'héritage ». La Bretagne a la réputation d'avoir su conserver une certaine richesse culturelle, une tradition de solidarité, un fort sentiment d'appartenance. Réalité ou mythe, il n'en demeure pas moins que certains liens informels aboutissent à l'émergence de réseaux, qui de réseaux de relations deviennent des structures d'animation.

Ainsi, la dynamique de l'économie bretonne a été relancée à travers le CELIB, le mutualisme bancaire (Crédit mutuel de Bretagne, Crédit agricole), celui de l'assurance (Assurances mutuelles agricoles, les AMA, qui regroupées avec la SAMDA ont donné GROUPAMA), les coopératives agricoles... Aujourd'hui encore, nombreux sont les réseaux recensés en Bretagne ³. Ce « modèle breton », souvent envié ⁴, constitue encore aujourd'hui un atout de la région dans la course à la compétitivité dans le contexte de mondialisation ⁵.

En revanche, les collectivités territoriales peuvent mettre en œuvre des outils afin de faire émerger des ressources spécifiques. Deux champs d'actions sont concernés : les politiques de développement local et les incitations à la coopération.

L'important est, aujourd'hui, pour les collectivités locales, de faire prospérer leur territoire de compétence en mettant en valeur leurs spécificités et potentialités propres.

1. Y. Morvan, p. 6.

2. Termes employés par Y. Morvan, p. 6.

3. Quelques exemples de réseaux bretons sont présentés en annexes.

4. Par exemple, en Cornouaille et Devon, l'expérience des coopératives bretonnes a vivement intéressé la filière laitière.

5. Comme le souligne L. Bachy. L. Bachy, « Les réseaux, une force pour la Bretagne », *Bretagne Économique*, n° 115, octobre, 1999, pp. 36-37.

Selon V. Thireau ¹, il s'agit tout à la fois de développer : un environnement économique (présence et proximité d'un marché...); un environnement technologique (centres fournisseurs de technologie, sous-traitants...); un environnement formation (bassin de compétences, université...); un environnement naturel (agrément du site territorial, cadre de vie...); un environnement logistique (services divers offerts tels que l'immobilier, les facilités de procédure, l'accueil logistique...); un environnement infrastructurel de qualité. Sur la technopole de Rennes Atalante, les priorités apparaissent dans les domaines des infrastructures, de la formation, du renouvellement des chercheurs, des échanges avec l'extérieur et des affaires.

En matière *d'infrastructures*, le prolongement de la ligne TGV rapide jusqu'à Rennes semble indispensable ainsi qu'une amélioration des horaires de l'aéroport. « Optimiser la gestion du temps est un objectif constant, surtout avec la réduction du temps de travail » ².

Le marché local de la *formation* permet de fournir une main-d'œuvre de qualité, cependant, aujourd'hui, on assiste à une certaine pénurie de l'offre. Les entreprises locales sont amenées à recruter hors Bretagne. Sachant que la présence de main-d'œuvre bien formée est un des critères de localisation des entreprises qui choisissent le site rennais, il convient de maintenir un niveau d'offre assez soutenu. De plus, les courbes démographiques laissent apparaître le prochain départ à la retraite d'une grosse partie des chercheurs actuellement en exercice. Leur renouvellement est également un des défis majeurs pour l'université rennaise dans les années à venir.

Pour J. Rolland, adjoint au maire chargé de l'enseignement supérieur, il faut favoriser *les échanges à l'international*. Rennes accueille chaque année entre 2 500 et 3 500 étudiants étrangers, essentiellement en deuxième et troisième cycles. Cette proportion doit augmenter. Seuls 750 étudiants sont exportés chaque année, la présence de professeurs étrangers doit aussi être dopée. Dans la course au titre de « pôle universitaire européen », Rennes voit la nécessité de fusionner ses deux universités (chaque pôle universitaire représentant environ 30 000 étudiants) pour fédérer leurs moyens, créer un pôle d'accueil plus crédible pour les étrangers, plus lisible aussi que le labyrinthe administratif actuel qui rebute les étrangers ³. Un programme de stages a été monté par Rennes Métropole afin de permettre à des élèves ingénieurs de passer six mois en stage aux États-Unis. En 2001, la première année de mise en place, 45 étudiants ont saisi cette opportunité. L'un d'entre eux a même réussi à convaincre l'entreprise américaine dans laquelle il travaillait de créer une filiale à Rennes. Aujourd'hui, parmi les dispositifs à mettre en place, l'ouverture d'un lycée international apparaît comme primordiale, à la fois pour les enfants des personnels étrangers installés à Rennes et pour les locaux.

Un autre handicap de la technopole est la pauvreté de *son environnement d'affaires*. Si les relais entre le monde de la recherche et celui de l'entreprise, de l'entraide entre les sociétés fonctionnent de manière relativement efficace, « la technopole n'est pas un endroit

1. Liste établie par V. Thireau (1993), p. 280. sauf le dernier élément. V. Thireau, *Les nouvelles dynamiques spatiales. À la redécouverte des territoires*, L'Harmattan, Paris, 1993, 342 p.

2. <http://www.bretagne-competences.com/Publi/presse.htm> Propos de Max Artigalas.

3. H. Kerros, « Enseignement supérieur : la guerre des diplômes », *Le Nouvel Ouest*, n° 51, 17-31 mars 2000.

pour faire du business »¹. Aussi, les sièges sociaux des grandes entreprises sont souvent situés à Paris, de même que les bureaux pour les activités commerciales.

Le volet de la coopération est également un aspect sur lequel les institutions publiques doivent travailler. Les critères de coopération jouent un rôle croissant et deviennent des facteurs déterminants de différenciation territoriale. En effet, la capacité du local à développer des interrelations entre les acteurs qui y sont présents est cruciale pour la génération de ressources spécifiques. Celle-ci va dépendre de « l'intensité et de la nature des relations horizontales entre les acteurs, de leur interdépendance et du degré d'autonomie dans les processus de décision et de définition de projets » (D. Maillat)². Il faut favoriser l'émergence de réseaux horizontaux. A. Riboud³ affirme qu'il faut soutenir la mutualisation qui peut prendre trois formes : l'accès partagé aux informations technico-économiques, le partage des expériences dans le domaine social, la création d'interfaces collectives avec le monde éducatif.

Plusieurs exemples de coopération jouant dans le sens de l'émergence de ressources spécifiques ont précédemment été exposés dans l'analyse du processus de développement de la technopole de Rennes Atalante. Si au départ le rôle des acteurs publics a été déterminant, le relais a été pris par les acteurs privés, souvent soutenus par les grandes structures publiques (comme France Télécom). Les partenaires publics, s'ils encouragent les projets privés, restent vigilants et adaptent leur politique à l'évolution des activités. Ils concentrent aussi leurs actions sur des projets particuliers (comme le programme ITR) et travaillent à la mise en relation des acteurs en vue de développer la coopération.

Dernièrement, les technopoles de Rennes Atalante, Lorient et Lannion se sont associées sur un projet commun d'incubateur d'entreprise qui a été labellisé et pourra donc bénéficier de subventions de l'État destinées à soutenir les projets de création d'entreprises. Cet incubateur s'articule autour de cinq thématiques (informatique-communication, bio-santé, gestion-finance-marketing, matériaux, mécanique-productique) couvrant d'une manière très large les principaux domaines d'activité des laboratoires⁴. Ce type d'action doit servir d'exemple...

En dehors des coopérations entre acteurs du site rennais, une réflexion est entamée sur la nécessité de relancer la coopération interrégionale et particulièrement entre les villes de Rennes et Nantes⁵. Pôles urbains aux activités complémentaires, les deux villes ont encore trop tendance à jouer la concurrence⁶, malgré des projets fédérateurs comme la construction d'un aéroport international ou le rattachement de la Loire-Atlantique.

1. Voir « Dossier sur Rennes » de *Libération*, propos de François Gruzon d'ITV, société réalisant des maquettes de villes pour le Web (<http://www.liberation.fr/villes/rennes>).

2. D. Maillat, « Systèmes territoriaux de production et développement endogène », in *Dialectiques Économiques, Mélanges en l'honneur du Pr. J. P. Gern*, Université de Neuchâtel, EDES, 1999, pp. 43-53.

3. Cf. le rapport Riboud, cité par P. Veltz, 1994, *op. cit.*, p. 87. A. Riboud, *Modernisation mode d'emploi*, UGE, 1987.

4. Les incubateurs sont des structures dont l'objet est de permettre, à partir d'une idée née dans un laboratoire, de valider un projet, puis d'accompagner son porteur dans toutes les phases préliminaires à la création de l'entreprise elle-même (développement technologique, marché, financement, montage juridique...). Information tirée du site : <http://www.dr17.cnrs.fr/phare/phare21.g.html>

5. H. Louboutin, « La relance de la coopération interrégionale », *Le Nouvel Ouest*, n° 17, 2-16 octobre 1998.

6. J. G. Fredet et S. des Deserts, « Rennes-Nantes deux rivales à la conquête de l'Ouest », *Le Nouvel Observateur*, n° 1 825, 28 octobre 1999.

La qualité et l'éventail de la formation sur la technopole de Rennes Atalante, la constitution d'organismes favorisant les échanges entre entreprises ou venant en aide aux start-ups, tous ces éléments ont permis de faire du site un pôle en Télécoms d'une certaine renommée et d'attirer de nouveaux investisseurs. On peut regretter que, sentiment parisieniste demeurant, la technopole n'a pas l'aura qu'elle mériterait. Dans le domaine des Télécoms, après Paris, objectivement, Grenoble et Rennes sont les pôles les plus dynamiques. Sophia-Antipolis est loin d'offrir le même potentiel, la différence se faisant sur la communication, aucune des deux autres technopoles n'ayant les moyens de rivaliser avec Nice sur ce plan. De plus, la cité joue à la fois sur son image touristique, très forte et internationale, et sur l'effet « high tech ».

Malgré tout le bilan paraît globalement positif pour Rennes Atalante même si les efforts doivent être maintenus pour que le territoire continue à attirer des entreprises et à soutenir le développement de celles qui sont en place. Parmi les souhaits pour l'avenir, en matière d'infrastructures, la construction d'un aéroport international dans l'Ouest et la mise en service de la nouvelle liaison TGV Le Mans-Rennes (mettant Rennes à 1h45 de Paris) apparaissent comme des priorités pour certaines entreprises locales et pour d'éventuels investisseurs extérieurs.

Dans le domaine des Télécoms, si le programme ITR mis en place par le conseil régional de Bretagne vise à renforcer les Télécoms dans la région, d'autres investissements stratégiques devront certainement être lancés en Bretagne pour privilégier les technologies dans lesquelles la région est la plus compétente : les réseaux numériques et la télévision numérique ¹.

Les échanges informels entre les chercheurs et ingénieurs, soit dans le cadre de réseaux d'écoles ou de l'université, soit par le turn-over entre les entreprises locales, semblent très importants. Ainsi, il est relativement facile d'établir un réseau relationnel, comme si Rennes Atalante était un « petit Monde » en soi. Cependant, les institutions publiques doivent continuer à encourager les mouvements de synergies. De plus, une attention particulière doit être portée aux échanges avec l'extérieur et particulièrement à l'international. Le point faible de Rennes Atalante, sans doute lié à la taille de la ville, reste une notoriété insuffisante à l'étranger.

Pour reprendre les propos d'un enseignant de Stanford ², « le jour ou la fermeture d'une entreprise de 200 personnes dans le domaine de l'électronique ou Télécoms sera considérée comme une opportunité, la Bretagne aura gagné son pari ». En effet, quand la fermeture d'une entreprise sera vécue comme la possibilité pour les autres de recruter des compétences ou de créer une nouvelle unité, la technopole sera passée à une autre dimension.

1. C'est la conclusion de J.-P. Coudreuse, *Les Échos*, « Bretagne. Les télécoms, une filière à conforter », *Régions*, 21 décembre 1998, p. 52.

2. Propos rapportés par H. Guichard, ancien chargé de mission « Télécoms » à Rennes Métropole, qui, avec une délégation d'élus, s'est rendu en 1998 dans la Silicon Valley.

ANNEXES

Conditions génériques convergentes : les dynamiques de coûts

- Coûts (finaux) d'accès aux facteurs : main-d'œuvre, ressources naturelles, terre, capital (disponibilité, coûts, qualité, flexibilité) ;
- Risques financiers : coût du crédit local, flexibilité financière et capital-risque ;
- Niveau de la demande solvable : en termes quantitatifs et qualitatifs ;
- Niveau des taxes, aides fiscales et avantages publics considérés sous leur aspect de coûts ;
- Conditions macro-économiques : stabilité de la monnaie, taux de change, inflation ;
- Risques politiques : degré de stabilité politique, risque de nationalisation ;
- Niveau de corruption ;
- Niveau de corruption ;
- Fonctionnement administratif : délai des procédures administratives, efficacité bureaucratique.

Conditions spécifiques de diversité : les dynamiques d'environnement

- Efficience commerciale : compétences des fournisseurs, sous-traitants, réseau de grossistes, existence d'un tissu local actif et diversifié ;
- Niveau général de la formation de base et professionnelle dans le pays ;
- Comportement des individus et des groupes vis-à-vis de la technologie, de l'innovation, de l'information, capacité de prise d'initiative ;
- Capacités organisationnelles internes aux entreprises : organisation du travail, synergies internes, capacité d'information ;
- Risques judiciaires : niveau d'efficacité du système judiciaire, compatibilité du système local avec les systèmes étrangers ;
- Structures sectorielles : cycle de vie des industries, existence de clusters ou filières, qualité de l'organisation des milieux patronaux ;
- Environnement infrastructurel : normes effectivement appliquées, réseaux de communication urbain et interurbain, système d'information ;
- Environnement du cadre de vie ;
- Et transversalement à l'ensemble de ces conditions : niveau de confiance et de capacités à coopérer.

Source : D'après B. Bellon, *op. cit.*, p. 208.

Quelques exemples de réseaux bretons

Nom	Soutien/Regroupement	Objectif /Actions
<i>« Produit en Bretagne »</i>	- Regroupement de 112 entreprises (donnée octobre 1999). - 70 industriels de l'agroalimentaire, une dizaine de distributeurs et des sociétés de services et de biens culturels.	- Constitution d'un label régional. - Contribuer à la création d'emplois et à la protection des entreprises en Bretagne en mettant en évidence les savoir-faire et en valeur les produits locaux.
<i>Bretagne Environnement Plus</i>	- Partenariat d'institutionnels (unions patronales, réseaux consulaires), de l'État, de la Région et de grandes entreprises implantées dans la région. - ADEME et EDF-GDF.	- Mise à disposition des industriels les compétences d'animateurs en matière de gestion des impératifs d'environnement de l'entreprise.
<i>Bretagne Innovation</i>	- Région Bretagne. - ANVAR. - Union européenne.	- Regroupe les centres de transfert de technologie en Bretagne. - Soutien aux PME en matière de projets innovants. Réalisation de prestations technologiques relatives à un produit ou process de production.
<i>Bretagne Qualité Plus</i>	- Partenariat d'institutionnels (unions patronales, réseaux consulaires), de l'État, de la Région et de grandes entreprises implantées dans la région.	- Réseau de sensibilisation des entreprises aux enjeux de la qualité.
<i>Bretagne Ressources Humaines Plus</i>	- Partenariat d'institutionnels (unions patronales, réseaux consulaires), de l'État, de la Région et de grandes entreprises implantées dans la région.	- Réseau destiné à sensibiliser les entreprises à la gestion des ressources humaines.
<i>Bretagne Télécoms Innovations</i>	- Fédération d'associations de professionnels des télécoms.	- Structure d'accueil des professionnels des télécoms. - Point de rencontre, de réflexion, de proposition.
<i>Cap Export</i>	- Partenariat d'institutionnels (unions patronales, réseaux consulaires), de l'État, de la Région et de grandes entreprises implantées dans la région.	- Accompagner de nouvelles PME bretonnes dans leur démarche d'internationalisation.
<i>Citroën Super Force</i>	- Financement : État, région, Citroën.	- Faire bénéficier les PME-PMI bretonnes des compétences acquises au sein d'une grande unité de production dans le domaine de la qualité et de l'organisation.
<i>Club des Trente</i>	- Association informelle.	- Regroupements de patrons bretons. Actions diverses menées.

LE SYSTÈME PRODUCTIF LOCAL : INNOVATION SOCIOÉCONOMIQUE ET FACTEURS D'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE

Michel LAGET *

Comme dans toute science humaine nous avons au moins deux champs d'observation en économie : l'organique, le fonctionnel.

La présence en France d'une structure du système productif où un emploi sur deux — et deux sur trois dans certaines régions comme le Languedoc-Roussillon — appartient à de petites entreprises de moins de cinquante salariés résulte du double mouvement des trente dernières années :

— de réduction de l'emploi dans les grandes unités de l'ordre de 1 % par an en moyenne ;

— de progression simultanée de l'emploi dans les petites et moyennes entreprises.

Cette mutation dans l'ordre de l'organique est le premier fondement du renouveau de notre objet : le système productif local.

Dans l'ordre du fonctionnel, le système productif est désormais porté par le savoir, le savoir-faire, la formation. L'économie, de plus en plus fondée sur l'immatériel, est devenue combinaison de compétences, d'informations, de communications. Le premier facteur de production ne semble plus le capital mais le travail. C'est l'homme, son savoir accumulé, sa capacité d'adaptation, qui constitue l'épine dorsale des stratégies d'entreprises : dans des branches de plus en plus nombreuses des entreprises peuvent se créer et se développer, libérées du gigantisme et des économies d'échelle qu'il était censé induire.

Ces deux mutations activent la dynamique de notre objet qui est un réseau d'entreprises, animateur, constructeur, d'un territoire par les fonctions de production et les liens de partenariat développés en son sein.

L'innovation ? Plus souvent perçue sous sa forme scientifique et technique, cultivée au sein de l'entreprise comme source d'un avantage individuel, l'innovation en économie peut être collective aussi et se présenter comme une recherche de réduction du risque par

* UMR-CNRS 5045 « Mutations des Territoires en Europe », Université de Montpellier III.

des modes opératoires plus extensifs intégrant de plus en plus d'éléments de la sphère sociale et des rapports humains.

Dans le cas d'un système productif local l'innovation prend une coloration plus collective et socio-économique, se présente comme un champ original d'articulation entre les individus, l'institution et le secteur marchand dans lequel les entreprises peuvent créer ces relations de partenariat, de complémentarité, d'échanges et d'aide réciproque perceptibles comme autant de facteurs d'attractivité.

L'objectif de notre communication consiste à proposer ici quelques pistes que nous avons pu estimer plus décisives au travers de nos entretiens, enquêtes et investigations dans les entreprises.

Ces repères sont en fait des forces qui tendent à structurer des logiques innovantes, à les inciter tout d'abord. Le système productif local s'en trouve en tout ou partie défini.

La mondialisation de l'économie ne détruit pas, *ipso facto*, tout espace économique et certains mécanismes d'enracinement au territoire, de recherche de territoire ou d'attractivité des territoires, se confirment, notamment dans l'ordre démographique des hommes et des entreprises, donc dans l'ordre de l'économie. Les localisations obligées sont rares dans l'économie de l'immatériel et les migrations n'obéissent pas à l'indicateur du niveau du salaire. Le territoire, nouvelle donne de l'économie, participe ainsi d'une construction du système productif local où choisir de créer, de travailler devient indissociable du territoire retenu pour exercer ce premier choix. Il faudra donc quelque peu réinvestir, par la recherche, « l'objet système productif local » qui semble bien s'affirmer dans la construction de pratiques nouvelles ou dans tous les cas plus denses et coordonnées, orientées sur une intention : produire en minimisant les risques et en maximisant les apports du réseau interne au système.

Le développement local n'est pas alors éloigné du propos des acteurs qui induisent, sans la rendre explicite le plus souvent, une réelle attractivité du territoire : cette dernière issue en effet de la syntonie entre système productif et développement semble plus souvent une résultante qu'une intention initiale. Une économie locale ne se construit pas « attractive » mais se construit, puis, par le fait même, en devient attractive.

Parallèlement à la mondialisation, le système productif local semble bien contenir nombre de novations incitatrices du renouvellement des conceptualisations et des partenariats en économie du travail comme en économie d'entreprise.

1. Mondialisation — Territorialisation

Deux mouvements perçus de façon très opposée cristallisent des représentations différentes et contradictoires du système productif : la mondialisation, d'une part, la territorialisation, d'autre part.

En ce qui concerne la *mondialisation*, on voudrait pointer ici deux conceptions bien différentes dont l'une nous paraît relever d'une vision subjective et normative tandis que l'autre nous paraît produite dans un champ plus objectif.

Dans la vision subjective, normative, la mondialisation fait exclusivement référence au pouvoir économique et financier. Quelques hommes et quelques entreprises

pourraient fonder un certain délire démiurge car ces entreprises ont des établissements dans une centaine de pays. Elles nourrissent le sentiment qu'existent des unités architectes d'un monde qui, sans elles, ne serait pas créé. Ce sentiment que nous stigmatisons « délire démiurge » fonde ainsi la représentation la plus courante de la mondialisation.

Plus réaliste, moins visible, essentielle, une autre conception de la mondialisation sort d'une représentation du pouvoir pour entrer dans le champ concret des courants commerciaux des entreprises. Toutes les enquêtes menées dans les unités de production (biens et services confondus) entraînent ce constat de la mondialisation de l'économie par les réseaux.

Dans les activités industrielles mais aussi dans les activités du service, les modes opératoires, les matériels et les produits, les techniques normées ou plus innovantes, révèlent souvent par leur origine la réalité de cette mondialisation. Même les plus petites unités observées ont très fréquemment des réseaux d'approvisionnement et de distribution fondés sur des procédures de vie, de développement, le plus souvent référencées à la logique internationale ou interviennent de nombreux pays.

Pourtant les schémas de développement, les procédures de vie de l'entreprise ont aussi une autre source, pas souvent nommée, plus rarement conceptualisée, mais presque toujours objet de stratégie : le *territoire*.

Récente en économie, la notion de territoire se superpose à celle d'espace. Il existe autant de niveaux de conceptualisation du territoire que de problèmes abordés dans l'ordre économique.

L'environnement correspond, sur plusieurs segments, au territoire monde. On parlera d'économie-monde chaque fois que la « frontière » d'un pays ou d'un continent n'a aucun impact.

En économie d'entreprise, la localisation d'une unité de production entraîne toujours la création de nombreuses articulations à un territoire même quand l'entreprise n'a aucune volonté de créer ces points d'ancrage.

Le territoire n'est que partiellement défini par les facteurs physiques et géographiques qu'il contient, il n'est pas seulement une sorte d'espace support de l'entreprise et des activités qu'elle y déploie, il est avant tout un système d'où émerge une certaine cohérence parce qu'un certain nombre de pouvoirs s'y déploient. Un territoire se définit donc d'abord par ses acteurs et les processus de création, d'échange et de communication qu'ils jugent bon de développer à ce niveau.

Les déterminants d'un territoire sont donc dans des champs politiques, stratégiques, économiques, sociaux. L'identification des acteurs essentiels, créateurs d'un territoire, passe par les trois segments différents, complémentaires et indissociables que sont l'individu, l'entreprise et l'institution. Ces trois ensembles composent un territoire qui devient ainsi une sorte d'artefact moins « donné » que « construit ».

Dans l'ordre du travail et de la famille, les individus et leurs réseaux se rapportent dans la plupart des actes de la vie économique au territoire. Leurs références aux lieux de vie et de travail, souvent superposés, sont des relations actives qui composent ces lieux autant qu'elles en sont issues. Pour l'immense majorité des jeunes, ceux qui ne recherchent pas d'abord un emploi de cadre supérieur, l'insertion dans la vie économique, les formations complémentaires et les recherches d'identités professionnelles qu'ils espèrent

acquérir en passant par l'entreprise sur des postes pas nécessairement, ni immédiatement, pérennes, s'effectuent presque systématiquement en référence au territoire.

Dans l'ordre de la production d'entreprise, la demande de territoire correspond bien à la montée en charge de la petite et moyenne unité. Les cohortes créées et développées au cours des trente dernières années sont composées d'établissements qui développent spécialités et savoir-faire au sein de l'ensemble du système économique en mettant à profit tous les apports de la proximité de sorte que les référents au territoire dans les voies et moyens de la production, humains et techniques, sont systématiques. Ce type d'entreprise trouve son efficacité, améliore sa compétitivité, par tous les points d'ancrage qu'elle réussit à établir dans la territorialisation.

L'institution enfin, nous voulons dire l'ensemble des secteurs non marchands, possède souvent des territoires administrés non superposés mais le bassin d'emploi devient souvent champ privilégié d'intervention économique et sociale.

La territorialisation désigne la montée en charge de personnes-ressources qui gèrent et administrent au travers d'un jeu de services, de contraintes, de pouvoirs, le champ politique et social et en tout premier lieu, pour l'entreprise, le système d'emploi et de formation. Dans un espace économique de petites et moyennes entreprises le rôle de l'institution est essentiel sur la formation parce que susceptible de répondre à de la demande de partenariat. Cela suppose une réelle décentralisation, condition d'une efficacité très supérieure à l'administration centralisée. Ici encore la territorialisation des acteurs institutionnels, fortement développée au cours des dernières années, constitue un mouvement innovant pour le système productif local.

2. Le territoire, nouvelle donne économique

À l'occasion des recherches réalisées au cours des dernières années dans le laboratoire sur les transformations vécues dans les entreprises autour des contraintes de la compétitivité, de la formation, de l'innovation ou du développement, nous avons pu percevoir que le territoire constitue aujourd'hui une nouvelle donne différente de celle qu'il représentait au temps de l'économie de production. De tout temps, la localisation d'une activité économique a constitué une question à résoudre mais les éléments du choix de la localisation restaient du domaine technique. Le seul problème économique véritablement posé fut celui des coûts de transport pour l'approvisionnement ou la commercialisation. Les contraintes physiques de la localisation furent ainsi déterminantes jusqu'aux années soixante-dix où dominaient deux types d'économie : l'économie de production, l'économie de la consommation de masse. Les mines, les gisements, les matières premières, l'énergie, les marchés conditionnaient la localisation.

Avec la superposition de valeurs centrales nouvelles dans le système économique tels l'environnement, l'information, la communication, les services de proximité aux entreprises comme aux particuliers et surtout la formation, les stratégies d'entreprise et tout particulièrement celles des petites et moyennes entreprises ont pu trouver de nombreuses opportunités d'articulation au territoire.

Deux notions justes, mais que nous ne traiterons pas ici, impliquent fortement le territoire, il s'agit, d'une part, des districts industriels et, d'autre part, des spécificités locales.

Les *districts industriels*, le plus souvent enracinés historiquement dans un territoire, expriment des savoir-faire des pratiques et des réseaux maintenus ou développés au sein d'une même activité ou d'une filière d'industrie. C'est la proximité d'activités dans une même branche, voire la présence d'activités identiques, qui constitue ici la nature et la force du district industriel.

Dans l'autre champ, celui du localisme, la spécificité d'un lieu a toujours pu constituer la base d'une structuration économique à partir du moment où ce lieu constituait un gisement, un potentiel spécifique, original. Historiquement la présence d'une mine, de matières premières ou de diverses opportunités d'exploitation, comme celle d'un gisement touristique, fondent des activités et façonnent une configuration territoriale originale. Ces deux formes de territorialisation de l'économie ont toujours existé.

Avec la notion de *système productif local*, nous identifions une nouvelle donne économique au bénéfice du territoire dans une observation beaucoup plus large du mode de fonctionnement des entreprises, ces dernières étant amenées à exploiter des fonctions nouvelles de croissance impliquant de plus en plus la ressource humaine et majorant le référentiel aux réseaux du territoire où elles sont implantées.

On observe plus systématiquement une progression des attentes et des recherches dans l'ordre socioéconomique au sein du tissu des PME. Employeurs et salariés confondus, le milieu des PME sait que la compétitivité des entreprises appartient désormais au champ des compétences, des savoir-faire, des savoir-être. En quelques années, la fréquence de cette demande (savoir-être) a pris des proportions spectaculaires dans le milieu des employeurs. Les territoires se présentent alors sous des formes multiples allant d'un rural peu dense à des zones urbaines d'agglomération, mais dans tous les cas on y observe, étroitement articulés, les paramètres économiques et sociaux des trois sphères indissociables de la vie des entreprises que sont la sphère strictement économique du rapport au marché, la sphère institutionnelle d'une entreprise nécessairement citoyenne puisque le secteur non marchand couvre 44 % du PNB et la sphère sociale du rapport au travail. Le territoire permet une recherche de combinaison particulière de ces trois sphères au sein des entreprises.

Le détour par le territoire ouvre le champ d'une pluralité de systèmes de développement et des différentes voies qui prennent en compte la ressource humaine et sa formation, l'objectif étant d'insérer les entreprises d'une socio-économie locale dans une économie mondiale exigeante (cf. Walter B. Stöhr, 1990).

La légitimité d'un espace local ou régional ne se trouve pas dans la seule recherche du marché, elle suppose une recherche de cohérence dans le suivi des mutations économiques et sociales induites par le marché. Au niveau territorial, les objectifs d'emploi et de formation demeurent pour cela majeurs même si la proximité territoriale peut réduire la fracture, les ruptures et dysfonctionnements entre faits économiques et mentalités des acteurs locaux.

De proche en proche, sur cet écran territorial, de nouvelles logiques plus complexes d'une recherche plus endogène de développement se superposent aux logiques anciennes de la production et de la consommation de masse. Une corrélation semble

apparaître entre le territoire dans sa version « système productif local » et la « spécialisation souple » de Piore et Sabel des deux dernières décennies. La diversité des territoires ouvre également le champ des représentations de stratégies différentes dans des systèmes de recherche d'activité et d'emploi alternatifs qui s'appuient souvent sur l'économie de l'immatériel et structurent le système d'emploi par l'offre de travail autant que par la demande des entreprises. Le territoire rendrait-il possible plus d'innovations socio-économiques ? La diversité des environnements économiques et sociaux comme celle des stratégies d'acteurs dans le système d'emploi tendrait à le prouver.

3. L'objet système productif local

Il s'agit justement de diversité dès qu'on fait intervenir la notion de système productif local. Face au challenge global, à la compétition mondiale qui peut paraître entièrement se résumer à la contrainte financière, on ne peut nier que les réponses locales sont finalement d'une extrême diversité, cette diversité se retrouve dans les logiques mêmes d'un développement où le modèle n'est pas unique.

Le constat le plus fréquent réside dans la recherche de qualité, donc dans des stratégies de construction et de reconstruction des qualifications et des compétences, les acteurs sachant bien que l'efficacité d'un système économique passe par les valeurs de l'immatériel, du savoir et de la formation continue.

Il existe donc des allers et retours entre le système productif et son territoire. Artefact construit par les acteurs de l'économie, le territoire est défini par une histoire et le profil de ses acteurs économiques.

Pourtant deux mécanismes essentiels plus généraux semblent actualiser la notion de système productif local : ils relèvent, d'une part, de l'économie d'entreprise, d'autre part, des mutations du travail. Il s'agit de la spécialisation-externalisation, d'une part, de la double exigence de technicité-polyvalence, d'autre part.

— En dynamique, dans l'économie d'entreprises, la norme dans la PME fut et reste le mécanisme de spécialisation-externalisation. L'implantation des PME de production ou de service est rarement contrainte par un lieu, un environnement géographique, à tel point que les pouvoirs publics ont développé au cours des dernières décennies une immense panoplie d'incitations financières destinée à provoquer des investissements ici, là ou ailleurs. Par contre, si le créateur peut juger bon parfois de profiter d'un effet d'aubaine strictement financier, c'est plutôt le mécanisme de spécialisation-externalisation qui va l'entraîner à considérer les opportunités des réseaux de la localité, c'est-à-dire les avantages relatifs d'un système productif local. En effet, au sein des petites et moyennes entreprises un intense mouvement de recherche d'excellence, de qualité, de haute productivité pousse chacune d'elles à rechercher la rentabilité par la qualité des productions, la compétitivité globale, donc à se centrer sur sa spécialité. Parfois le segment choisi sera plus étroit pour pouvoir accroître cette spécialité. Dans certains cas, le savoir-faire d'entreprises va permettre d'élargir les gammes de production mais dans tous les cas il s'agit d'une recherche d'excellence. La spécialisation a donc un impact : elle réduit la diversification des fonctions assurées en interne et ouvre très largement le recours au

marché pour acheter à d'autres entreprises des services ou des segments de production qui étaient précédemment produits en interne. Toute une économie de la contractualisation externe se développe ainsi en aval de la recherche de spécialisation et ces deux logiques, complémentaires, entraînent un renouvellement du tissu des petites et moyennes entreprises chacune spécialisée pour son propre compte. De proche en proche se met donc en place de petites unités, chacune plus compétitive parce que spécialisée. Les relations industrielles deviennent alors des relations de coopération superposées aux relations de concurrence plus traditionnelles. Ces liaisons élaborent les contenus immatériels caractéristiques des systèmes productifs locaux où la proximité reste un atout.

— L'autre volet structurant du système productif local concerne les contenus du travail et particulièrement les nouvelles exigences de la compétence sous l'aspect des liens étroits entretenus entre technicité et polyvalence. Dans les dernières années l'exigence technique a continué à s'affirmer mais elle est devenue complexe. C'est toujours grâce à une technique bien maîtrisée que l'offreur de travail pourra intégrer une entreprise, y effectuer ses premières armes. Mais les postes relèvent de plus en plus rarement, de façon exclusive, d'une seule technique. L'entreprise forme et attend des opérateurs sans cesse plus qualifiés, c'est-à-dire des travailleurs qui ont su acquérir des compétences au-delà de leur qualification initiale. Dans toutes les enquêtes le changement d'attitude a été caractéristique au cours des dix dernières années. Les petites et moyennes entreprises cherchent des jeunes qualifiés mais capables d'une réelle polyvalence, capables de maîtriser parfaitement une technique, mais détenteurs aussi d'une solide formation générale leur permettant d'accéder à l'autonomie, c'est-à-dire à une conscience précise des articulations et liaisons que le poste de travail qui leur est confié entretient avec le reste de l'entreprise. Ainsi le mouvement de progression parallèle technicité-polyvalence rend plus complexes les tâches, les emplois, les responsabilités exercées de sorte que l'initiative, de plus en plus nécessaire, doit être superposée à la motivation au travail. L'élargissement des compétences devient progressivement aussi indispensable que l'approfondissement et la recherche d'excellence sur une technique. Ce sont en réalité les qualités d'adaptabilité d'une main-d'œuvre, ses capacités d'initiative et son implication dans l'entreprise qui rendent les unités compétitives.

La plupart des petites unités d'un système productif local entre ainsi dans ces schémas que sont la spécialisation-externalisation des fonctions, d'une part, la technicité polyvalence des tâches, d'autre part. Elles construisent la flexibilité des PME par rapport à la grande firme. L'atteinte de ces deux types d'objectifs passe par la formation.

Parmi les forces structurantes d'un système productif local, la formation apparaît comme un bon champ d'expérimentation d'initiatives communes. Ce choix a été fait par l'association des chefs d'entreprise du Lézignanais qui regroupe une quinzaine d'entreprises et dont l'union a permis d'obtenir des financements croisés entre l'Europe, l'État et la Région sur un dossier d'engagement de développement de la formation qui couvre un territoire mais induit de beaucoup plus larges collaborations entre toutes les entreprises impliquées. Ce système productif local est d'autant plus intéressant qu'il se situe dans un espace rural et unit des entreprises extrêmement diverses tant par la taille que par la branche d'activité dont elles relèvent.

Des forces inattendues aux impacts économiques directs apparaissent ainsi qui conditionnent le développement des entreprises à partir d'un territoire. Issue des

institutions, des salariés et citoyens, des entreprises, la demande de développement local s'affirme.

4. Le développement local

La demande de « développement » n'est pas récente ni la référence au « local » nouvelle. Les stratégies de développement et les transformations du tissu social sont pourtant amenées à renforcer cet enracinement au local qui apparaît, pour le système productif, comme une « externalité » territoriale, c'est-à-dire une « économie externe » pour l'entreprise, en d'autres termes une fonction d'attractivité.

Les systèmes productifs locaux peuvent ainsi utiliser l'opportunité de tous les processus de décentralisation qui se mettent en place depuis les lois de 1981 sur la décentralisation, contrairement aux années soixante où les opportunités du local restaient objectivement faibles malgré les comités régionaux et départementaux « d'expansion » d'initiative publique.

La possibilité d'un développement plus diffus sur l'ensemble du territoire a induit des renversements spectaculaires de tendance dans l'occupation de l'espace (cf. migrations vers le Sud) mais cette ouverture du champ des possibles a surtout donné un contenu aux opportunités de systèmes productifs locaux autres que les districts industriels. C'est donc d'une manière plus globale que l'aspiration au développement local a pu s'affirmer et c'est approximativement à la fin des années soixante-dix que « l'intervention économique » des collectivités locales s'est organisée. Cette demande pouvant s'exprimer, il devenait alors possible de procéder à une nouvelle restructuration des moyens et des ressources comme les crédits à l'économie, les prêts aux collectivités locales ou les fonds structurels européens. Par ailleurs, plus proche du terrain, conceptualisé comme le système d'un lieu, le développement devenait porteur d'un sens plus large que celui porté par la notion de croissance. La problématique du système productif local concrétise et rétrécit l'objet d'observation : dans ce mouvement, précisément, le champ des questions posées en économie s'en trouve élargi. Ainsi le développement ne peut se percevoir sous la seule dimension de l'accumulation. En pointant un objectif de développement, l'acteur économique, l'acteur institutionnel, l'acteur social, qu'il soit public ou privé, de la sphère marchande ou non, formule souvent des intentions de meilleure répartition, des intentions d'insertion dans la société productive au profit d'exclus, des intentions de cohérence et de coordination locale (d'où la recherche d'effets de système), enfin des intentions de projet dans un ordre économique et social pas seulement défini par le rendement monétaire. Nous assumons ici la critique d'angélisme économique induite par de telles lignes puisque le réel observé des systèmes productifs locaux développe des projets contenant plus d'imagination dans les rapports et modes de production que n'en déploie le modèle unique de *l'homo œconomicus*, pourtant rabâché sous forme quasiment terroriste par de brillants esprits s'estimant toujours les meilleurs.

La mutation du système vers l'économie du savoir, de la connaissance permet de répondre à des attentes de développement local : le système productif local constituant une sorte de catalyse des partenariats.

5. Renouveau des conceptualisations et des partenariats autour du système productif local

Par nature et par hypothèse, le système productif local peut mettre en présence différents partenaires et notamment des entreprises n'appartenant pas au même secteur d'activité. La meilleure économie n'emprunte pas seulement les chemins de l'économie. Les acteurs dans ce champ relèvent de différentes sphères mais la proximité et le partenariat permettent une autre forme d'articulation entre le marché et les institutions, ouvre de nouveaux champs à une innovation collective économique et sociale. Ici apparaissent les enjeux et les objectifs réels qui sont formulés au confluent des trois sphères que nous avons citées de l'économie marchande de l'institution et du système social indissociablement porteuses d'efficacité économique globale et de long terme.

Par le biais du système productif local le repérage des principales collaborations se fait plus aisément. L'axe peut être celui de la formation et des savoirs à capitaliser. Ainsi les organismes de la formation, notamment de la formation initiale, sont systématiquement demandeurs de partenariat avec des entreprises, soulignant par cette démarche la transformation du rôle de l'État ou tout au moins de la perception qu'ont ses agents des constructions de la liaison formation-emploi. Par ailleurs, la transformation décentralisatrice s'est concrétisée dans les régions par la loi quinquennale de 1993 accordant l'entière responsabilité des formations aux collectivités régionales. Une plus grande disponibilité à la localité doit présider à la définition des moyens, des modes de fonctionnement, des réseaux destinés aux formations utiles. L'institution est présente par les collectivités locales de plus grande proximité organisées en pays ou communautés de regroupement permettant aux communes de procéder à une offre de structuration d'équipements au bénéfice des entreprises. Les exemples se multiplient d'un partenariat interne à la sphère non marchande qui savent utiliser le regroupement pour offrir quelques moyens stratégiques au développement des entreprises (couveuses scientifiques de la recherche, plates-formes technologiques de l'enseignement, etc.).

L'innovation collective économique et sociale se présente alors souvent dans les systèmes productifs locaux sous forme d'une expérimentation de développement qui part de l'entreprise. Les occasions d'investissement apparaissent d'autant plus que les unités productives n'appartiennent pas à la même branche. De leur côté, les unités affrontées à la contrainte du marché choisissent ces partenariats pour réduire le risque.

Au cœur du système productif local progressent alors les sentiments d'une communauté d'intérêt. Un lien, exceptionnel, existe dans la construction des savoirs et de la qualité de la ressource humaine.

Quelle que soit la place qu'il occupe l'acteur intentionnel, marchand ou institutionnel, se trouve incité à garantir la durabilité du développement, la permanence et la reproduction des activités dans une recherche plus englobante d'aménagement du territoire de proximité. La vision traditionnelle, historique, de l'économie sous la forme d'agents qui ne peuvent agir que sous contrainte dans une perspective rigide et opposée de leurs charges convient encore aux instances centrales, publiques ou privées, mais reflète assez mal les partenariats réels du système productif local. Ces partenariats se développent sous des formes de jeux de type gagnant-gagnant. Certains acteurs accostent parfois à des rivages interdits aux sceptiques nommés démocratie économique, économie sociale ou

encore développement durable. La problématique du système productif local se développe ainsi dans la recherche d'un nouveau placement du fait social dans la sphère économique. L'innovation collective est bien réelle, elle se présente comme un véritable dépassement des frontières de l'entreprise, de l'administration, et des organisations locales politiques et sociales sur un projet plus englobant de développement durable.

Bibliographie

- Global Challenge and Local Response*, STÖRE W.B., "Initiatives for Economics Regeneration in contemporary Europe", Ed. Mansell, Villiers House, 41-47 Strand, England, 1990. Voir notamment "Regional Restructuring in French-Speaking Europe: the Examples of the Swiss Watch-Making and the French Montpellier Region", par MAILLAT D.
- DATAR, *Mission d'étude des effets induits par l'appel à projets sur les systèmes productifs locaux*, rapport, REVERDY B. et LE DUC M., consultants, mars 2001, 52 pages + annexes.
L'étude se fonde sur l'observation de 96 projets de systèmes productifs locaux répartis sur l'ensemble du territoire français, des systèmes les plus novateurs et concernant des activités nouvelles à forte intensité technologique composées de secteurs différents. Par contre les districts traditionnels sont composés d'activités traditionnelles appartenant à un secteur ou une branche homogène. Les actions menées dans les SPL étudiés concernent des diagnostics menés par les entreprises sur elles-mêmes, des créations de site Internet, des actions d'exportation, d'innovation, de recherche, des outils ou plates-formes communes et surtout des actions relevant de la formation et d'une gestion mutualisée des ressources humaines. Le rapport conclut sur la pertinence du concept « système productif local » et sur la contribution des systèmes productifs locaux à la compétitivité du système productif national dans son ensemble.
- COURLET C., Grenoble (IREPD), et notamment, COURLET C. et SAGET F., 1999, *Districts industriels et système productif localisé en France*, actes du colloque de Toulouse-Labège, DATAR, de même : *Études sur les conditions de développement des systèmes productifs localisés au Maroc* (COURLET C., IREPD, juillet 2001). Voir aussi *les entretiens internationaux de l'aménagement et du développement du territoire*, janvier 2002, Paris, le thème des systèmes productifs locaux a été largement abordé, DATAR.

DEUXIÈME PARTIE

**STRATÉGIES DES FIRMES
ET TERRITOIRES**

LA DYNAMIQUE TERRITORIALE
DES LIENS INTER-ENTREPRISES COMME SUPPORT
D'AVANTAGE CONCURRENTIEL

Véronique FAVRE-BONTE *
Bénédicte SERRATE **

L'heure est à la consolidation dans le secteur de l'Internet, voire à la restructuration, et, dans les autres secteurs de l'économie, la multiplication des fusions-acquisitions transnationales reflète la course aux économies d'échelle favorisant l'avènement d'organisations multinationales géantes, telles que Time Warner dans l'univers des médias, Daimler-Chrysler dans le secteur de l'automobile... et la France n'échappe pas à ce phénomène, avec l'apparition de groupe comme Vivendi Universal.

Est-ce à dire que les spécificités territoriales ne sont plus d'actualité ? Est-ce que les Systèmes Productifs locaux perdent toute cohérence et ne résistent pas au mouvement de globalisation des entreprises ? Nous croyons au contraire que la dynamique territoriale est aujourd'hui une des thématiques de gestion et d'économie qui reçoit une attention particulière de la part des entreprises.

Cet article commence par faire le point sur les éléments qui sous-tendent la stratégie d'internationalisation de l'entreprise. Ensuite, il s'interroge sur les avantages concurrentiels liés au territoire en examinant la dynamique de localisation qui oppose, souvent à tort, internationalisation et localisation.

La question, *in fine*, que pose l'article est de savoir si les stratégies internationales utilisent des avantages concurrentiels liés aux territoires. Ceci étant, les deux auteurs proposent l'enjeu de la maîtrise de la dynamique d'innovation pour répondre à la question suivante : Les mécanismes de coopération et de coordination au sein d'un territoire procurent-ils un ou des avantage(s) concurrentiel(s) à l'entreprise internationale ?

* Maître de conférences, IREG, UFR ATE, Université de Savoie.

** Maître de conférences, *id.*

L'intérêt est porté à l'importance des interactions productives et/ou locales entre des sources variées de connaissances internes et externes de l'innovation.

Parallèlement aux travaux décrivant le processus d'apprentissage d'innovation comme à la fois un processus « cognitif » (la firme est un lieu privilégié de construction de savoirs, et de savoir-faire) et un processus interactif et non-linéaire (la formation de ces savoirs dépend en partie de l'ouverture de la firme sur son environnement, P. Roux, 2001), les auteurs montrent que l'enjeu pour l'entreprise qui s'internationalise ou qui souhaite rester dans la compétition mondiale semble résider autant dans les dynamiques internes (comportements stratégiques et organisationnels intra-firme) que dans les processus dynamiques externes, ceux-ci se « matérialisant » au travers de liens inter-firmes ou au travers des dynamiques territoriales.

Par conséquent, l'ambivalence théorique qui décrit les processus d'apprentissage individuel et collectif semble pouvoir à nouveau s'appliquer dans ce cas précis et expliquer en partie les processus d'internationalisation. La pluralité des sentiers qui permettent la dynamique d'internationalisation et la diversité des solutions apportées par les firmes en réponse à la pression concurrentielle conduit à insister sur les tendances multiformes de positionnement des firmes vis-à-vis des territoires.

L'accent est posé sur les aspects dynamiques de l'internationalisation au travers des processus d'innovation.

1. Comprendre l'expansion de la firme à l'étranger par le biais des mécanismes d'internationalisation

Avant de s'intéresser aux mécanismes de coopération et de coordination intra-territoriale, il est nécessaire de faire le point sur les mécanismes d'internationalisation sur lesquels la littérature économique et de gestion s'est penchée pour expliquer l'internationalisation de l'entreprise.

Pourquoi est-il encore nécessaire en 2001 de faire un « scanne » sur cette littérature puisque le sujet semble largement étudié depuis plus d'un demi-siècle (Hymer ; Penrose ; Perlmutter, etc.) ? Par soucis de clarté ? De concision ? Non, pas seulement ; plutôt par sentiment de manque ou plus précisément d'ambiguïté. Les regrets formulés quant au caractère descriptif et « classificateur » des études empiriques en stratégie internationale par Chrisman & al. (1988) restent malheureusement encore d'actualité.

En effet, la plupart de ces études proposent toujours une nouvelle variable supplémentaire sans considérer les apports des travaux antérieurs ou, dans certains cas, adoptent un critère ou une démarche « à la mode ». Par conséquent, bien que les stratégies internationales des firmes aient été étudiées sous divers angles d'approches, par le biais d'une diversité de méthodes, l'utilité de telles recherches de « compilation » est sujette à caution.

Ainsi, sans reprendre toute l'abondante littérature en la matière, nous souhaitons, dans cette première partie, adopter une approche plus intégrative qui permette d'identifier les ramifications de l'entreprise internationale vers l'environnement dans le but de mieux comprendre la dialogique qui, peu à peu, se met en place entre les firmes et les territoires.

Nous commencerons donc cette section par faire le tour des explications très « classiques » développées par les théories de l'internationalisation, il s'agira de reprendre brièvement les discussions sur l'internationalisation de la firme qui entrent dans une logique de demande, d'offre et de recherche optimale de coûts ou encore d'accès aux sources de financement internationales.

Nous discuterons ensuite des apports plus récents provenant des recherches qui s'intéressent aux aspects organisationnels et qui mettent en parallèle le développement des relations inter-industrielles et l'externalisation croissante des fonctions de l'entreprise.

1.1. Les approches « classiques » de l'internationalisation de la firme

À travers ces diverses approches que nous avons qualifiées de « classiques » afin de souligner l'évolution dans le cheminement de la pensée stratégique internationale, nous allons tenter de faire apparaître les convergences et les contradictions dans les interprétations de l'internationalisation de la firme. L'objectif de cette partie est donc un double-exercice de balayage et de concision des apports de la recherche.

1.1.1. L'approche économique : logique d'offre et de minimisation des coûts

L'approche de l'internationalisation la plus classique et peut-être la plus ancienne est celle de l'entreprise qui commence par bien développer son marché national avant d'accepter les coûts et la complexité d'une démarche d'extension sur les marchés étrangers (Fayerweather, 1982). Cette approche émane du cycle de vie (Vernon, 1966) et dans une moindre mesure, de la théorie de l'internationalisation (Johanson & Vahlne, 1977). L'entreprise qui doit faire face à un ralentissement ou une saturation du marché national doit s'étendre à l'étranger pour prolonger les cycles de vie par le biais de nouveaux débouchés, amortir ses investissements et acquérir d'autres ressources.

À cela s'ajoute une explication, peut-être la plus fréquente, de l'internationalisation de la firme : celle de l'extension du pouvoir de la firme globale qui vend le même produit, de la même façon, partout. De cette manière, la globalisation des marchés se renforce par le pouvoir économique et politique de la firme (Levitt, 1983).

Kogut (1985) propose de se servir de l'imperfection des marchés et du déséquilibre économique pour s'approvisionner sur de multiples marchés en fonction des différences de prix et pour localiser la production où les conditions optimales sont réunies. Il se base en fait sur les fondements de la théorie de l'avantage comparatif. L'objectif est de construire son avantage concurrentiel en se basant sur l'accumulation des avantages comparatifs obtenus.

Doz (1986) ajoute que la firme qui opère dans une industrie oligopolistique doit faire face à un impératif économique : il préconise de configurer les activités de la chaîne de valeur de façon à exploiter les différentiels de coûts des facteurs dans le but de minimiser les coûts unitaires. Cette configuration est soutenue par une réelle politique de marché mondial (c'est-à-dire une couverture par la firme de plusieurs zones géographiques). L'intégration permet alors à l'entreprise de faire des économies d'échelle et de champ nécessaires pour soutenir la compétitivité internationale.

1.1.2. L'approche marketing : logique de demande

Levitt (1988) affirme que la pierre angulaire de la stratégie internationale repose, comme nous l'avons vu précédemment, d'une part, sur la production à coûts faibles, et d'autre part, sur la qualité haut de gamme des produits. La qualité des produits ou services est nécessaire pour transcender les nationalismes économiques et culturels qui proviennent de la diffusion technologique et de la rationalité du consommateur. Très étroite, cette vision a été largement critiquée. Mais elle a été également le point de départ de nouvelles réflexions sur le sujet.

La dichotomie entre un « service-client » adapté à chaque pays ou une communication globale a fait couler également beaucoup d'encre (Yip, Grein & Gould, 1996 ; Grein, 1999).

Dans le même esprit, le nécessaire suivi des clients à l'étranger a été discuté comme élément fédérateur et amplificateur des mouvements économiques et industriels mondiaux. Classiquement, on peut citer l'exemple de la construction automobile. De nombreux équipementiers automobiles, ces dernières années, ont été contraints ou fortement incités à délocaliser ou construire des sites de production à proximité de plateformes automobiles de grands groupes (exemple de GM au Brésil). Ce « déplacement » industriel, présenté comme un rapprochement de maillons au sein d'une filière au service d'une demande différenciée, ressemble en fait plus à une pression concurrentielle liée à l'internationalisation croissante des FMN et à leur impératif de rentabilité économique globale.

Par conséquent, consommateur global et maximisation de la richesse vont souvent de pair.

1.1.3. L'approche financière : logique d'accès aux sources de financement internationales

Pour certaines firmes, le besoin en capitaux et la puissance financière sont des éléments moteurs qui motivent l'intensification de leur présence internationale. Besoin de reconnaissance (Maslow) et recherche de sources de financement sont intimement liés et aboutissent à la même nécessité d'internationalisation croissante.

Ainsi Hamel & Prahalad (1983, 1985) conseillent à la FMN (ambitieuse) de maximiser la distribution du produit au travers de canaux globaux de distribution dans le but de faire grandir sa puissance économique et de s'imposer. Ils conseillent également de renforcer la domination mondiale de la marque en arbitrant entre les différents cash flows ¹ pour attaquer ou défendre les parts de marchés dans une partie du monde précise ; ce sont deux techniques (égérie et puissance financière) qui permettent à la firme de dresser des barrières à l'entrée et à la mobilité.

La croissance de l'entreprise à l'étranger expliquée sous cet angle financier est renforcée par les récents changements dans les structures actionnariales des entreprises.

La théorie de l'agence distingue les mécanismes de gouvernement externes et internes (Charreaux, 1997, p. 422). Le processus de mondialisation de l'économie et les

1. Ils font référence à la « cross-subsidization » qui relève de l'interconnexion étroite des filiales à travers le monde. Les positions plus fragiles de certains pays sont défendues grâce aux positions plus fortes d'autres pays.

nouvelles technologies de l'information et de la communication favorisent l'efficacité de ces mécanismes, en particulier externes (compétitivité sur les marchés des biens et services, le marché des dirigeants et les marchés financiers). Le contrôle exercé par le groupe sur le dirigeant de sa filiale traduit une forme traditionnelle de mécanisme de gouvernement d'entreprise, le pouvoir de l'actionnaire (Andreff, 1996). Néanmoins, le gouvernement d'entreprise relève aussi des différents mécanismes organisationnels (Charreaux, 1997) et partant, des différents partenaires de l'organisation (Charreaux & Desbrières, 1998 ; Boissin, 2000) que l'on rencontre dans les filiales, dans différentes nations.

Ces autres acteurs ou partenaires du groupe agissent d'abord dans les filiales, lieu des nœuds de contrats pour reprendre la métaphore des théories contractuelles des organisations (Charreaux, 1999). Ces relations s'appuient sur des valeurs issues de systèmes nationaux. On passe d'un gouvernement d'entreprise hiérarchique à une gouvernance plus complexe due à la multiplicité des acteurs nationaux liés aux différentes filiales. Dans ces conditions, il est possible de faire référence à un multigouvernement intra-groupe, issu des filiales, renforcé par le choix de la croissance externe à l'international (Boissin & Favre-Bonté, 2001). Cette attitude permet un repositionnement constant vis-à-vis de la demande, une flexibilité plus grande tout en maintenant une efficacité économique profitable.

Ces logiques d'approche économique, marketing et financière, très classiques, apportent des éléments de réponse mais ne suffisent pas à comprendre la complexité de la concurrence internationale actuelle. Elles ne permettent pas non plus d'appréhender les subtilités et la finalité des stratégies organisationnelles et de croissance que les firmes mettent en place pour équilibrer les forces sur la scène internationale, d'une part, et pour apporter une réponse mondiale cohérente aux jeux et attaques concurrentiels, d'autre part.

1.2. Les approches plus récentes liées aux changements concurrentiels mondiaux

Toujours dans une optique de synthèse, nous allons à présent aborder les explications plus récentes qui émanent des changements de l'ordre économique et concurrentiel.

1.2.1. L'approche stratégique et organisationnelle : logique de réorganisation interne et de redistribution des rôles à l'échelle mondiale

La grille dialectique global/local, conceptualisée en 1987 par Bartlett et Ghoshal puis complétée et réactualisée en 1993 par Atamer et Calori, permet de classer les activités internationales en quatre grandes familles (transnationale/multinationale/globale/multi-domestique) et d'exposer les contraintes qui y sont liées. Cette grille, bien que se révélant quelquefois simplificatrice à de nombreux égards, est l'une des meilleures représentations des activités internationales et des options stratégiques internationales qui s'offrent aux entreprises (environnement et stratégie sont étroitement analysés). Ce schéma a été repris de nombreuses fois comme point de départ d'autres recherches qui approfondissent les

aspects liés à l'internationalisation des firmes (Prahalad & Doz, 1987 ; Favre-Bonté, 1999, 2001).

Bartlett & Ghoshal (1989) suivent une direction similaire, mais à l'inverse de la perspective d'efficacité économique de Porter, ils adoptent une perspective organisationnelle : le dirigeant international doit simultanément réaliser des effets d'échelle globale et des effets de champ local. Ici, l'accent porte alors sur la flexibilité de l'organisation à répondre à cette double contrainte d'internationalisation-adaptation. Ceci nous permet de faire le lien avec l'approche organisationnelle qui se concentre sur les mécanismes intra-firmes.

Jusqu'à présent, nous avons vu que, pour soutenir un avantage concurrentiel international, il est nécessaire de fournir le plus de valeur ajoutée possible à un coût moindre. Stalk & Hout (1989) ajoutent un nouveau paramètre : produire dans un laps de temps minimum. Leur travail de recherche porte sur les opérations qui favorisent cette flexibilité productive. Tout l'accent est alors mis sur les systèmes de rapidité de réaction basés sur les activités de R&D.

Outre la flexibilité organisationnelle, ce courant international s'est penché sur l'exploitation des actifs stratégiques comme moyen de développement d'un avantage concurrentiel. En effet, l'entreprise internationale, comme nous le montre l'approche économique (cf. section 1.1, 1.1.1.), doit supporter les coûts de structures et les coûts opérationnels liés à son extension en dehors du territoire national, alors que les entreprises concurrentes locales en sont exemptes (Hymer, 1976). Si l'entreprise internationale ne possède pas une connaissance supérieure dans les produits ou processus, elle est vouée à l'échec face à ces concurrents locaux mieux positionnés (Caves, 1982). Le seul moyen de surmonter cet obstacle pour la FMN est de se doter de ressources et compétences qui lui confèrent un avantage concurrentiel. Développer et protéger ses atouts intangibles permet à l'entreprise internationale de maintenir une position internationale concurrentielle viable à long terme. (Tywoniak, *in* Laroche & Nioche, 1998).

Ohmae (1989) propose également de mettre l'accent sur les ressources fonctionnelles internes à la firme mais il insiste sur les mécanismes à mettre en œuvre pour activer et exploiter les ressources tangibles comme, par exemple, la collaboration entre les départements. Il propose aussi le principe de « l'équidistance » dans la vision des managers, c'est-à-dire une manière de voir et penser global, tout en « huilant » les mécanismes internes à l'organisation. Il croit en la maximisation des fonctions de l'entreprise et en l'amélioration constante des mécanismes d'apprentissage et de collaboration au sein de l'organisation mais il rejette l'idée d'un produit global. Pour lui, la globalisation tient plus à la manière de gérer les inputs qu'à la standardisation des outputs.

Ainsi Bartlett & Ghoshal (1989) développent l'idée d'une capacité de management spécifique à ces entités mondiales. Le challenge, selon eux, est de développer une capacité transnationale à diriger en dehors des frontières. Cette tâche requiert un processus intégratif qui fait passer la firme d'une stratégie d'adaptation simple à une stratégie de flexibilité et d'anticipation. Le contrôle stratégique et la coordination globale sont la clé de voûte et mènent la firme au succès sur les marchés internationaux, en revanche, elle doit faire face et se heurte souvent à « l'héritage administratif » qui représente un frein à la réussite internationale de l'entreprise.

Enfin, Ghoshal (1987) synthétise ces approches organisationnelles et montre que la compétitivité globale repose sur les économies d'échelle, le management des risques mais aussi et surtout sur le développement de systèmes internes d'innovation et d'adaptation : « les tâches stratégiques essentielles pour manager globalement sont d'utiliser les sources de l'avantage compétitif pour optimiser l'efficacité, le risque et l'apprentissage simultané ». C'est à partir de ces idées que nous développerons le rôle de l'innovation dans la course aux avantages concurrentiels internationaux.

1.2.2. L'approche concurrentielle : logique de coopération inter-firmes et jeu des alliances

L'économie institutionnelle a remis en cause la vision classique de l'économie selon laquelle l'activité économique est organisée autour d'agents autonomes dont le seul lien est le marché. Pour s'industrialiser la firme doit choisir entre « faire » ou « faire-faire », trouver les compétences en interne, les acheter, ou rechercher des complémentarités externes. Selon les hypothèses de Coase, les institutions contribuent à faciliter l'échange et peuvent être comprises comme des solutions originales face à des contraintes contractuelles plutôt qu'à des contraintes de production sur les marchés imparfaits. La dynamique industrielle, dans laquelle les frontières entre marché et hiérarchie ne sont pas toujours bien précises, se révèle hétérogène et complexe (B. Carlsson, 1987).

Suite au développement du paradigme des Coûts de Transaction, le recentrage de la firme sur les productions les plus rentables est apparu comme un moyen pour optimiser la flexibilité de l'entreprise face à un marché instable et pour combiner aux mieux les coûts des diverses étapes productives. Sur certains marchés sectoriels, ce mouvement de réorganisation des firmes a conduit ces dernières à devenir des lieux de conception et de recherche de nouveaux produits, de contrôle et d'élaboration de stratégie commerciale, sans aucune activité de production. Les activités productives sont totalement réalisées en externe. Les mécanismes de coordination inter-entreprises sont ainsi devenus déterminants.

Désormais les frontières internes de l'entreprise deviennent plus floues (les fonctions ne sont plus aussi structurées que par le passé (marketing, production...), de nouvelles fonctions voient le jour : *cost killer* (Renault-Nissan), *motivator* (Alcatel) pour ne citer que les plus surprenantes) et les frontières externes des entreprises deviennent plus perméables. L'externalisation, les scissions, les alliances et autres projets de rapprochements inter-entreprises effacent progressivement les contours de l'entreprise pour laisser place à des structures bi ou multicéphales.

Ce contexte de fusions et acquisitions (F&A), d'alliances ou encore de nouvelles formes d'organisations (réseaux, intrapreneurship...) crée des situations relativement nouvelles pour les entreprises et bouleverse les conditions concurrentielles classiques.

La théorie des jeux a permis en partie de comprendre les allers-retours entre les deux attitudes diamétralement opposées : la concurrence-confrontation et la concurrence-concertation. On parle alors de *co-opétition* : les acteurs jouent simultanément la carte de la coopération et de la compétition. Les alliances dans la *thérapie génique*, dans le transport aérien (Star Alliance, Oneworld...) ou dans le transport (cas des partages de

plates-formes entre constructeurs automobiles sur la conception d'un modèle) illustrent parfaitement ce double rôle. Tantôt les entreprises sont concurrentes, tantôt elles se soutiennent sans que ces deux comportements ne s'opposent, mieux, la plupart du temps, ces deux comportements s'auto-alimentent. Si nous prenons le cas d'Alcatel dans le domaine des télécommunications et de l'Internet, il ne se passe pas une semaine sans que la presse financière ne parle des acquisitions, collaborations, et participations d'Alcatel avec des sociétés dans le cadre du marché international (Alstom, Snecma Moteurs, Thomson Multimedia (TMM) en juin 2001, pour ne citer que les plus connues...). Parmi les partenaires se trouvent des concurrents directs d'Alcatel (Flextronics¹, Gemplus²...).

Nous avons donc ici une belle illustration de la complexité des liens entre les firmes internationales. Et cet exemple n'est pas isolé, on retrouve des similarités dans les stratégies de croissance internationale de TMM, Renault-Nissan, etc.

Toutes ces recommandations offrent aux dirigeants un « riche menu de variables stratégiques » (Sullivan & Bauerschmidt, 1991). Cependant ces choix deviennent difficiles étant donné la diversité des possibilités et explications auxquelles entreprises et chercheurs peuvent avoir recours. Comment peut-on alors, dans un tel contexte, prévoir ou comprendre la compétition internationale ? Sur quels mécanismes peut alors s'appuyer la FMN pour créer et développer ses avantages concurrentiels ? Des questions subsistent.

Par conséquent, nous allons, tout en partant de ce canevas de travail, étudier les dynamiques d'internationalisation et de localisation, en nous basant sur ce que les entreprises considèrent de plus en plus comme un environnement de référence, à savoir un contexte d'externalité, de territorialité et d'innovation.

2. Dynamique de localisation de la firme

Dans l'approche classique des localisations d'entreprises, l'espace est euclidien et continu, neutre et uniforme ; il reste considéré comme un support d'avantages atemporels et ne s'inscrit pas dans une logique d'interactivité avec les entreprises. C'est en considérant le rôle de l'environnement de l'entreprise que l'on découvre l'espace porteur d'externalités diverses, participant ainsi à la dynamique de développement des entreprises selon un jeu d'interactions complexes et mouvantes.

2.1. Le poids des externalités

2.1.1. Agglomérations d'activités et externalités

Les modèles d'analyse d'économie industrielle en concurrence imparfaite insistent sur l'importance des rendements d'échelle croissants, externes à l'entreprise, et mettent en valeur le poids des externalités positives dans l'obtention de gains de productivité indépendamment de tout échange marchand. Dans ce champs d'hypothèses, les apports de l'économie géographique ont été déterminants pour l'étude des localisations.

1. Alcatel a cédé la production européenne des terminaux à Flextronics (sous-traitant mondial d'électronique) dans le cadre d'un accord stratégique.

2. Alcatel et Gemplus (fabricant de composants électroniques) se sont associés pour livrer un produit UMTS.

Cette théorie s'est largement appuyée sur l'hypothèse de rendements d'échelle croissants internes et externes à la firme, qui lient l'expansion de la production à la réduction du coût moyen de fabrication du produit. Les économies d'échelle internes s'appuient sur la taille de l'entreprise : plus grande elle sera, plus elle produira en masse, et plus son coût moyen baissera. Les économies d'échelle externes font appel à des situations d'agglomérations d'activités, d'entreprises identiques en termes de technologies et de dotations de facteurs, avec un jeu de spécialisations et de complémentarités inter-industrielles. L'efficacité est attachée à la taille de l'industrie. La concentration d'entreprises liée à l'agglomération crée ainsi trois types d'effets : une disponibilité du facteur travail, une amélioration de la productivité des entreprises, et une synergie dans la diffusion des connaissances.

Les modèles de l'économie géographique conduisent à la démonstration que les équilibres de localisation sont multiples, *a priori* instables. Ils découlent d'un équilibre entre forces centripètes exprimées à partir de l'importance des externalités, et de forces centrifuges comme les coûts bas de transports ou les Nouvelles Technologies de l'Information qui favorisent une dispersion de l'activité réelle. Il semble exister un seuil lié aux coûts de transactions au-delà duquel la dynamique d'agglomération devient auto-entretenu. La frontière de concentration est fonction de l'inverse des coûts de transaction (Krugman, 1991). Plus il existe d'irréversibilités dues à des coûts d'ajustements élevés, plus les choix de localisation des agents seront guidés par des comportements inertiels. Toute réduction de ces coûts d'ajustements peut entraîner une polarisation des activités. Mais cette série d'équilibres multiples, selon le niveau des coûts de transport ou de transaction, dépend aussi de la concentration spatiale première. Le contexte historique, la concentration initiale de certains facteurs pèsent sur la spécialisation.

L'équilibre de l'agglomération sera d'autant plus stable que les économies d'échelle internes seront importantes et que la division verticale du travail sera forte. Ce qui suppose une force d'agglomération supplémentaire attachée aux relations inter-industrielles.

2.1.2. Territoire et réseaux de proximité

La dimension spatiale des coordinations et la façon dont l'environnement interfère sur les relations industrielles constituent la variable territoriale de la croissance des firmes. La trame d'un système productif est composée de relations d'échanges marchands et de relations diverses résultant des caractéristiques spécifiques du lieu créant une logique de développement plus horizontale que verticale. L'analyse de l'organisation de la production territoriale permet de mettre l'accent sur les rapports de collaboration entre les entreprises, sur les rapports entre le système production et le système socio-institutionnel. S'élabore ainsi un système d'inter-relations, de circulation d'informations, de production et de reproduction (C. Courlet, 1999). Les processus de coordination s'articulent à partir de réseaux territoriaux, susceptibles d'améliorer l'interaction et la coopération des acteurs. Ces processus de coordination peuvent être analysés au regard des stratégies d'acteurs.

Une première question clé est de saisir la morphogenèse des réseaux. Quelle doit être la distance minimale ou maximale entre les agents ? Quelle peut être l'extension géographique du réseau, et sa dynamique de croissance ? Comment se hiérarchise un

réseau et/ou comment s'articulent les différentes relations résiliantes ? Les nouvelles formes d'organisation productive mettent l'accent sur l'importance des réseaux de partenaires pour la performance de la Firme multinationale. Nous insistons sur l'ancrage territorial de ces derniers.

La création et l'activation des réseaux territoriaux soulèvent, enfin, la question de l'association d'entreprises proches. La proximité d'activité à elle seule conduit ni à des relations ni à des synergies spontanées (Gordon, 1990), et il n'est pas certain que des relations de proximité constituent un facteur de consolidation des réseaux.

Les travaux situés à la charnière de l'économie industrielle et de l'économie spatiale convergent vers le concept de proximité, qui est un concept aux multiples significations. La dimension spatiale de la proximité côtoie ainsi une dimension de similitude de la proximité. À côté de relations de voisinage dans l'espace, il y a une intégration de similarités dans l'organisation productive, dans les technologies mises en œuvre, dans les comportements d'apprentissage, de coopérations et d'alliances entre les agents/acteurs. La proximité organisationnelle est multiple et peut s'appréhender au plan technologique, industriel et financier. Elle accompagne les coopérations inter-firmes en jouant un rôle de facilitateur dans les relations contractuelles et conventionnelles.

Les complémentarités entre différents types de proximité peuvent être de nature séquentielle car elles n'interfèrent pas les relations au même moment. Par exemple, en incorporant de plus en plus de fibres synthétiques dans les vêtements de sport, les fabricants de ce marché ¹ constatent une évolution de la localisation des fournisseurs de tissus et par là même des coûts de transport. La plus grande proximité des sous-traitants de l'Afrique du Nord et d'Europe de l'Est apparaît désormais un atout supplémentaire. L'extension du réseau s'est modifiée, l'Afrique du Nord ou l'Europe centrale sont plus « proches » que l'Asie. Cette proximité se mesure en coûts de transport ou en coûts logistiques. Mais cette proximité est aussi attachée à des éléments culturels et linguistiques. Nous voyons avec cet exemple combien une délimitation géographique du concept de proximité est nécessaire.

Le poids de la proximité territoriale dans la consolidation des réseaux n'apparaît pas évident à évaluer. Les travaux sur les « districts industriels » et/ou les « clusters », selon la terminologie proposée par H. Schmitz, supposent le développement local basé sur une identité socio-culturelle, support d'un savoir-faire collectif et codifié, et sur des relations de confiance. Les effets de proximité sont présentés comme facteurs de connaissance, d'identification et de communication, facteurs qui consolident toute coordination et coopérations entre entreprises.

2.1.3. *Confiance et proximité*

Nous avons insisté sur l'avantage concurrentiel de la région de Trévise, ou de Sfax en Tunisie, qui regroupent un ensemble de sous-traitants, partenaires des firmes fabriquant du vêtement de sport. L'agglomération d'activités est pratique, diminue les coûts de transaction, permet des effets d'imitation et de surveillance technologique. La proximité

1. Millet, Salomon, Fusalp : fabricants de la région annécienne.

d'entreprises au service de la même industrie est rassurante et introduit le concept de confiance.

La confiance s'inscrit dans l'analyse des relations inter-firmes dès lors qu'il y a diversification des formes de coordination. Elle participe à l'organisation de la transaction en garantissant simultanément contre les risques et l'opportunisme qui viennent perturber le calcul transactionnel coût/bénéfices à retirer d'une relation. Elle est un engagement asymétrique mais réciproque (Reynaud, 1998).

Une approche de la confiance, inspirée du modèle de Kreps, est de considérer la confiance comme un capital accumulé d'intérêts individuels, à maintenir sa réputation. La réputation dont est dotée l'entreprise accroît la capacité de coordination des individus car elle constitue une force de rappel notable dans un contexte d'asymétrie informationnelle entre agents. Les individus qui agissent au nom de l'entreprise ont, donc, intérêt à sauvegarder la réputation de cette dernière pour conserver leur capacité de coordination et préserver la confiance qu'on leur accorde (Eymard Duvernay, 1994).

La confiance ne peut se substituer à la relation d'autorité comme mécanisme incitatif de coordination ; autorité et confiance se combinent pour lever l'incertitude. La décision de faire confiance apparaît comme une pétition de principe qui s'appuie sur des normes et des conventions sociales, car la seule évaluation rationnelle des individus ne peut la fonder. Elle est attachée à des engagements implicites, et s'appuie sur des croyances collectives et des pratiques sociales. Une des conditions de stabilisation de la confiance est la création d'un intervalle de fonctionnement des règles à l'intérieur duquel les stratégies individuelles n'ont pas d'ambiguïté. La capacité des institutions à créer ces règles définit la viabilité des formes de confiance, stabilisée par des routines.

La confiance est ainsi le support pour évoluer vers un mode de coordination économique plus conventionnel que contractuel : mais il faut une certaine interactivité dans les rationalités des partenaires. Cette forme de rationalité suppose un capital cognitif commun, une communauté d'expériences culturelles et historiques qui peuvent être portés par la proximité.

Confiances et proximités se combinent comme des mécanismes supports de coordinations inter-entreprises. Notre interrogation concerne les coordinations attachées à l'innovation : le développement commun d'innovation entre deux entreprises « partenaires » est-il facilité par la proximité ?

2.3. Spécificités des externalités de connaissances

Les activités de Recherche et Développement semblent moins sensibles à la proximité spatiale des partenaires. Il existe un statut particulier des « externalités de connaissance » liées au processus d'innovation (N. Massard et M. Fadaïro, 2000). Les firmes n'hésitent pas à délocaliser fortement leurs activités de recherche et à chercher dans le monde entier des partenaires pour collaborer. Si on reprend le modèle de Porter, l'activité de R&D peut être détachée des activités productives et les Firmes peuvent chercher, par des implantations de laboratoire de recherche dans des lieux spécifiques à l'étranger, à capturer des caractéristiques particulières du processus d'accumulation de savoirs afin de construire des avantages concurrentiels.

Cependant, l'innovation résulte, aussi, d'effets dynamiques, inscrits dans le temps, et d'interactivités entre agents économiques. Les effets de report internes à l'entreprise construisent son capital de savoir-faire, mais un nouveau savoir naît aussi de l'interaction entre entreprises qui entretiennent entre elles des relations marchandes et non marchandes. La capacité d'innovation de la firme résulte d'une forme organisationnelle interactive. Les firmes complètent leur connaissance et leurs ressources internes par des connaissances externes qui lui fournissent alors une capacité d'innovation renforcée (P. Roux, 2001). Les bénéfices des accords de coopération en R&D peuvent être lus d'un double point de vue : la coopération permet une meilleure allocation des ressources financières car les coûts et les bénéfices sont répartis sur un grand nombre de firmes, elle rend possible les complémentarités technologiques et le partage des risques attachés à toute décision innovante.

L'analyse des milieux innovateurs insiste sur l'importance des synergies entre l'apprentissage de l'innovation issue de la firme, et l'apprentissage de l'environnement attaché aux autres firmes et aux agents économiques. L'entreprise prend position sur quelques actifs qui concourent à l'innovation et cherche des actifs innovants complémentaires par le développement d'un tissu de relations industrielles (Amendola et Gaffard, 1988). L'approche en termes de réseaux locaux d'innovation insiste sur les effets de proximité qui engendrent une dynamique d'innovation et un ancrage territorial (D. Maillat et Kebir, 1999). La coopération permet de diminuer les risques individuels liés à la recherche. La proximité territoriale permet de contourner l'incomplétude des contrats attachés à la R&D.

Alors même que l'internationalisation rend possible le redéploiement de la firme à l'échelle mondiale, celle-ci est amenée à revisiter les appuis des mécanismes coopératifs qu'elle veut construire. Ceci nous conduit à approfondir la question de la maîtrise de l'innovation.

3. La maîtrise de l'innovation

3.1. Croissance de la firme et Recherche & Développement

Dans le contexte de mondialisation actuel, la firme a un souci constant de compétitivité. Sa croissance est liée à sa compétitivité qui l'oblige à maîtriser son innovation et à chercher les moyens pour en minimiser les coûts et les risques qui lui sont attachés. L'innovation est une source majeure de croissance économique. Elle se concrétise dans la relation exprimée par la corrélation entre les dépenses de R&D et les gains de productivité. Elle trouve sa spécificité dans les formes de coordination propres aux activités de R&D. L'innovation est alors irréductible à un simple input informationnel, participant à la production industrielle, c'est un output particulier, source de création de richesse, une variable endogène complexe (A. Kirman, 1999). La nature et la structure des interactions entre agents engendrent des comportements plus ou moins favorables à l'innovation. Celle-ci se construit autour d'une dynamique d'apprentissage qui s'articule aux capacités de coordination de la firme.

Les modèles de croissance endogène mettent l'accent sur la prise en compte du capital humain dans l'innovation. L'accumulation de connaissances est le résultat d'un apprentissage issu de la pratique, de l'enseignement, de la recherche, des innovations de procédés et des innovations de produits ainsi que d'amélioration de la qualité. La R&D est une variable stratégique, et c'est le comportement des agents qui détermine son taux de croissance.

La capacité innovante de l'entreprise est liée à sa structure organisationnelle qui fixe sa capacité à exploiter le résultat de l'activité de R&D. L'innovation résulte d'une trajectoire technologique construite à partir de connaissances tacites et spécifiques issues de l'expérience accumulée dans l'entreprise.

Les contraintes sont ainsi transactionnelles selon une approche interactive de l'innovation. L'accent est mis sur les liaisons en chaîne, sur les remontées d'information des stades aval vers les stades amont. L'innovation peut s'assimiler à un processus d'essais, d'apprentissages d'un stade vers un autre du processus productif. Les capacités d'apprentissage, les formes de coordination internes aux organisations et les structures informationnelles œuvrent puissamment pour expliquer l'efficacité innovante des firmes (Modèle de Aoki).

Nous avons souligné plus haut (section 1.2., 1.2.2.) l'éclatement du processus productif qui permet des économies de variété au lieu ou en place des économies d'échelle. L'efficacité d'une firme passe par l'externalisation de fragments éloignés de la base de ses compétences. La compétitivité et les exigences de flexibilité, de réactivité aux marchés, invitent l'entreprise à se désengager de certaines activités en se concentrant sur les activités à forte Valeur Ajoutée. L'apprentissage pour acquérir et créer des connaissances s'élabore à partir de relations industrielles organisées en réseaux de connaissances. Les relations de type concurrence/collusion/coopération ne sont pas contradictoires mais de l'ordre d'un même processus : la construction de réseaux de compétences innovantes. Les activités d'un processus innovatif peuvent être dissemblables et pourtant fortement complémentaires (Richardson, 1972).

Les interdépendances engendrent des frontières floues entre relations de marché et relations de hiérarchies. Elles peuvent être volontaires, de type coopératif, involontaires lorsqu'elles se réfèrent aux découpages productifs, tels que les branches d'activité, filières ou secteurs. Elles peuvent être, enfin, localisées lorsqu'elles prennent la forme de tissus industriels régionaux ou « clusters ».

La coopération apparaît comme un moyen permettant d'accéder à des connaissances spécifiques par interaction répétée entre partenaires, de conserver une certaine flexibilité dans la combinaison des blocs de savoir, et d'éviter les transferts de routine organisationnelle. La coopération inter-entreprises apparaît comme une forme de coordination requise à l'exploitation d'une trajectoire technologique.

3.2. Innovation et coopération

L'objectif de la firme est d'essayer de maximiser les rentes liées à l'innovation par le biais de la diffusion internationale. Les auteurs mettent l'accent sur ce lien entre le leadership technologique de l'entreprise et sa mobilité internationale.

Selon Sullivan et Bauerschmidt (1989), l'internationalisation d'un certain type d'entreprises passe par l'innovation. Pas n'importe quel type d'innovation puisque les dirigeants de PME voient le leadership en R&D comme la condition *sine qua non* à leur extension internationale. Cette assertion rejoint les résultats de Franko (1989) et Porter (1990) qui montrent que l'intensité en R&D ressort comme étant le principal moyen de gagner des parts de marché dans la compétition actuelle globale.

3.2.1. Nouvelles formes organisationnelles et innovation

Les mouvements industriels mondiaux indiquent que les grandes entreprises semblent de plus en plus se désengager de leurs actifs physiques — sites de production, réseaux de distribution — ; elles se libèrent progressivement des rigidités de lourds moyens de production, s'éloignent du modèle économique reposant sur d'importants actifs corporels et des économies d'échelle de production, externalisent toutes les activités non stratégiques et les confient à de nouveaux pôles d'entreprises partenaires fonctionnant en réseau. En revanche, tout semble supposer qu'elles vont investir massivement dans les marques et les compétences qui constitueront plus que jamais les nouveaux actifs critiques des entreprises.

Pour preuve, le groupe de télécoms français (Alcatel) vient d'annoncer un programme de réduction de coûts qui passe par la vente de la quasi-totalité des 120 usines du groupe à travers le monde. Fin 2002, il restera au maximum 12 usines, dans des secteurs de pointe tels que les réseaux sous-marins, l'optique high tech. Les autres auront été vendues à des sous-traitants. Serge Tchuruk, PDG d'Alcatel, a expliqué que son groupe serait ainsi « plus souple et réactif ». « Nous allons devenir une entreprise fab-less (sans usine) d'ici peu ». Il a confié au *Wall Street Journal* : « Aujourd'hui, l'objectif c'est occupe-toi de ton business et fais-le croître ». En pratique, cela se traduit par un recentrage sur la R&D et le marketing. C'est en vogue parmi les équipementiers des télécoms. Ericsson et Philips ont déjà annoncé qu'ils cessaient la production de téléphones portables. Ces mouvements stratégiques ne sont pas seulement d'audacieuses tentatives d'instaurer « l'entreprise virtuelle ». Ils sont précipités par la course à l'internationalisation et le désir de renforcer son avantage concurrentiel international.

La question qui se pose *in fine* est celle du développement des ressources et compétences grâce aux liens établis avec le territoire.

3.2.2. Rôle des proximités dans le développement des coopérations

Le processus d'apprentissage concernant la R&D s'affirme comme la capacité d'une entreprise à assimiler, à utiliser et à produire des connaissances originales. Ces connaissances peuvent provenir de secteurs amont et aval avec lesquelles des échanges coopératifs, ou autres, existent.

Une partie des savoirs qui construisent l'innovation sont codifiés, facilement assimilables. Ils sont décrits dans un langage explicite. Ils résultent d'accords contractuels bien définis plus ou moins hiérarchisés. Ainsi certains sous-traitants sont invités à collaborer à l'élaboration de nouveaux produits selon une procédure établie. Cette collaboration s'inscrit dans le cahier des charges du partenariat établi avec l'entreprise donneuse d'ordres. Elle permet de s'inscrire comme fournisseur de premier rang et d'acquérir l'assurance d'une certaine pérennité dans les accords de sous-traitance (G.P. Mafouta & B. Serrate, 1999). La maîtrise de l'innovation est facilitée par l'existence de coopérations verticales et horizontales.

Mais une partie des savoirs se révèlent tacites, mal définis, mal codifiés, attachés à une ou plusieurs personnes de l'entreprise, partagés par une expérience commune.

Ces savoirs tacites sont attachés à un environnement, à un mode d'organisation et sont d'ordre contextuel. L'identification du type de savoir et des structures cognitives des agents permet de mieux appréhender les dynamiques d'apprentissage et la dynamique des connaissances. Si la rationalité cognitive des agents est liée au contexte de prise de décision. L'organisation des réseaux trouve une justification dans l'organisation de savoirs tacites. La rationalité cognitive assure une adéquation entre les croyances assignées à l'agent et les informations qu'il reçoit. Cette rationalité facilite l'apprentissage (P. Garrouste, 1999 ; Young, 1996).

Si on accepte que l'apprentissage innovatif n'est pas un simple algorithme de réduction d'incertitudes, que le rôle des interactions entre agents est déterminant dans l'élaboration d'une dynamique de savoirs, on peut avancer que les relations de proximité (qui s'accompagnent de mécanismes de confiance) peuvent fluidifier les transferts de connaissance et renforcer un processus collectif de création. En allant plus loin, l'importance de la maîtrise de la technologie pour des entreprises concentrées sur des activités intensives en connaissances (Mouhoud, 2000), dont la logique organisationnelle est celle de la « division cognitive du travail », les conduit à craindre toute déconnexion de compétences-produits et à privilégier des modes de coordination coopératifs basés sur la confiance.

Nous avons analysé plus haut comment les mécanismes de confiance sont facilités par le jeu des proximités.

Le territoire, porteur de proximités et d'un environnement économique et social connu, facilite les coordinations et les liens inter industriels autour de l'économie des connaissances.

L'entreprise Multinationale trouve des sources de compétitivité dans le territoire si elle peut s'appuyer sur des dynamiques locales pour construire sa stratégie globale. Par conséquent, pour qu'il y ait avantage concurrentiel, il y a une double contrainte à satisfaire : l'entreprise doit consolider les synergies organisationnelles en R&D et créer une dynamique locale d'innovation.

Perspectives

Les interprétations traditionnelles des affaires internationales ont longtemps privilégié une logique où la firme et sa stratégie devaient s'adapter à l'environnement et

configurer ses ressources en fonction des contraintes environnementales (Fayerweather, 1982 ; Stopford & Wells, 1972). Des travaux plus contemporains ont adopté une vue contraire à cette dernière en mettant l'accent sur la primauté de la simultanéité stratégique, et sur l'interaction firme/environnement (Doz, 1986 ; Ghoshal, 1987 ; Porter, 1990). Les récentes tendances réduisent l'utilité d'un seul angle d'approche et insistent sur la multiplicité des explications des stratégies internationales. Par exemple, l'accélération de la concurrence internationale, l'évolution dans les impératifs stratégiques (Hamel & Prahalad, 1989), les liens de plus en plus étroits en amont et aval de la chaîne de valeur (Porter, 1990) et la nécessité de l'innovation face à l'héritage administratif (Bartlett & Ghoshal, 1989) remettent en cause la philosophie de l'adaptation au contexte. Les FMN ne peuvent plus isoler les différents modules et composants de leur organisation, elles doivent être capables de gérer simultanément les liens inter et intra-firmes. Cette gestion semble de plus en plus s'appuyer sur des capacités d'innovation et sur les ressources des entreprises, ceci grâce à l'existence de liens territoriaux.

Les dirigeants des FMN font ressortir une autre variable qui permet à l'organisation de maintenir sa compétitivité internationale, il s'agit de l'apprentissage de connaissances nouvelles dans leurs opérations mondiales, c'est-à-dire la façon dont elles vont être capables de mobiliser les actifs stratégiques internationaux simultanément en interne et en externe, en lien avec les autres entreprises et les territoires.

Ainsi, si l'on reprend la question que nous nous posions au début de cet article, à savoir : les synergies inter-entreprises attachées à un territoire peuvent-elles devenir une source d'avantage concurrentiel pour une Firme Multinationale ? Nous répondons par l'affirmative en ajoutant que la consolidation d'un avantage concurrentiel passe non seulement par la mise en place de liens de coordination et de coopération inter-firmes au sein d'un territoire mais également par l'optimisation de ces liens grâce aux synergies internationales. Nous avons voulu montrer que, aujourd'hui plus que jamais, la compréhension des stratégies internationales passe par les ancrages territoriaux de la firme (à travers les différents mécanismes que nous avons évoqués dans l'article).

Pour la Firme Multinationale, la construction ou la consolidation des avantages concurrentiels ne trouve pas uniquement sa source dans une stratégie globale ou dans une organisation transnationale mais réside en partie dans la dynamique par l'innovation, l'interaction par le jeu des coopérations, et le bouclage au travers de l'apprentissage facilité par les liens de proximité territoriale.

Références bibliographiques

- AMENDOLA M., GAFFARD J.-L., *La dynamique économique de l'Innovation*, Economica, 1988.
 BARTLETT C.A. & GHOSHAL S., *Managing Across Borders. The Transnational Solution*, Harvard Business School Press, 1989, 367 p.
 BOISSIN J.-P. et FAVRE-BONTÉ V., « Mondialisation, fusions et acquisitions et multigouvernement du groupe via ses filiales », *Sciences de la Société*, octobre 2001.
 CALORI R., ATAMER T. & NUNES P., *Dynamics of International Competition: from Practice to Theory*, Sage Publications., 1999, 308 p.

- CARLSSON B., "Reflections on industrial dynamics: the challenge ahead", *International Journal of Industrial organization*, n° 5(2), 1987.
- CENAZANDOTTI-BEHAR C., *L'internationalisation des activités de Recherche et Développement dans les FMN*, thèse, Aix-en-Provence, 1999.
- CHARREAUX G., « La théorie positive de l'agence : lecture et relectures... », in G. Koenig (sous la coord.), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXI^e siècle*, Paris : Economica-Gestion, 1999, p. 61-132.
- CHRISMAN J., HOFER C. & BOULTON W. "Toward a system for classifying business strategy", *Academy of Management Review*, vol. 13, 1988, p. 413-428.
- COURLET C., « Système productifs localisés et développement : le cas des économies émergentes en transition », in *Firmes et Économie Industrielle*, L'Harmattan, 1997, p. 279.
- DUNNING J.H. (1997), *Governments, Globalization, and International Business*, Oxford university press, 518 p.
- EYMARD DUVERNAY F.; « Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens », in *Analyse Économique des Conventions*, PUF, 1994.
- FAVRE-BONTÉ V., *Manœuvres stratégiques internationales de développement et caractère global ou multidomestique de l'activité*, thèse de doctorat, CERAG-ESA Grenoble, Université Pierre Mendès-France, 1999, 469 p.
- FAVRE-BONTÉ V., « Croissance externe internationale versus croissance interne internationale : les stratégies des investisseurs français », *Perspectives en Management Stratégique*, tome VII, éditions EMS, 2001.
- FADAIRO M. & MASSARD N., « La dimension territoriale des externalités de connaissance ». p. 30, in *Connaissance et Mondialisation*, Economica, 2000.
- GORDON R., « Systèmes de production, réseaux industriels et régions : les transformations dans l'organisation sociale et spatiale de l'innovation », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 51, 1990.
- GARROUSTE P., « Apprentissage, Interactions, et création de connaissances », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 88, 2^e trimestre, 1999.
- KIRMAN A., DIBIAGGIO L., GARROUSTE P., « Économie de la connaissance », *Revue d'Économie Industrielle* n° 88, n° spécial, 2^e trimestre, 1999.
- KRUGMAN P., *Geography and Trade*, Cambridge, Massachussets, MIT Press, 1991.
- LEVITT T., "The Globalization of Markets", *Harvard Business Review*, May/June 1983, vol. 83, n° 3, 1983, pp. 92-102.
- MAFOUTA G.P. & SERRATE B., « Relations inter-entreprises, partenariat et globalisation », *Contrat de région*, « Internationalisation des firmes de la Région Rhône-Alpes », juin 1999.
- MAILLAT D. & KEBIR L., « Learning region et systèmes territoriaux de production », *R.E.R.U.*, n° 3, 1999.
- MOATI P. & MOUHOUD M., « Division du travail, coordination et localisation internationale », in *Connaissance et Mondialisation*, Economica, 2000, p. 86.
- PORTER M.E., *Competition in Global Industries*, Ed. by Porter, Boston: Harvard Business School Press, 1986, 581 p.
- PORTER M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press. [Trad. française : *L'avantage concurrentiel des nations*, InterEditions, 1993], 1990.
- PRAHALAD C.K. & DOZ Y.L., *The Multinational Mission. Balancing Local Demands and Global Vision*, New York: The Free Press, 1987, 290 p.
- RAINELLI M., « Les stratégies des entreprises face à la mondialisation », *Management et Société*, 1999, 128 p.
- REYNAUD B., « Les conditions de la confiance, réflexion à partir du rapport salarial », *Revue Économique*, novembre 1998.
- RICHARDSON G.B., « The organization of Industry », *Economic Journal*, septembre 1972.
- ROUX P., « Dynamiques organisationnelles, interactions localisées et innovation technologique. Une investigation empirique » *Revue d'Économie Régionale Urbaine*, n° 1, 2001, pp. 75-96
- RYCHEN F. & ZIMMERMANN J.-B., « Une approche du développement industriel : la microélectronique dans l'aire métropolitaine Marseillaise », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 1, 2001.
- SULLIVAN D. & BAUERSCHMIDT A., "The 'Basic Concepts' of International Business Strategy: A Review and Reconsideration", *Management International Review*, Special Issue, 1991, pp. 111-124
- YOUNG H.P., "The Economics of Conventions", *Journal of Economic Perspectives*, n° 10, 1996.

SPÉCIALISATION ET DIVERSITÉ :
LES ENJEUX DU DÉBAT SUR LA NATURE
DES AGGLOMÉRATIONS INNOVANTES

Nadine MASSARD *
Stéphane RIOU *

En 1992, Glaeser, Kallal, Scheinkman et Shleifer publient un article intitulé *Growth in Cities* au sein duquel ils mettent en avant l'importance des avancées théoriques récentes concernant l'analyse simultanée de la formation des villes et de leur croissance. Ces avancées résultent, selon ces auteurs, de la remarquable connexion qui s'est établie entre les théories de la ville et les nouvelles théories de la croissance. Ces théories ont la caractéristique commune de développer une conception dynamique du rôle des externalités cependant elles sont distinguables par leur analyse des sources fondamentales d'externalités et de la manière de rendre leur captation plus efficiente. Glaeser *et alii* (1992) proposent ainsi la distinction entre trois types d'externalités : MAR (Marshall-Arrow-Romer), Porter et Jacobs, comme révélatrice de ces différences de conception sur la nature des spillovers et sur le rôle de la concurrence dans les processus d'innovation. Catégories que nous réduirons à deux en nous centrant uniquement sur la question de la nature, spécialisée vs diversifiée, des agglomérations.

Les externalités de type MAR concernent les externalités technologiques qui touchent les firmes appartenant à une même industrie. Les présentations de Arrow (1962) et de Romer (1986) sont considérées comme les fondements de cette approche en termes d'économie de la connaissance tandis que les travaux fondateurs de Marshall (1890) en décrivent l'application à l'analyse des agglomérations. Ce point de vue prédit que la concentration d'une industrie dans une ville facilite les possibilités d'interactions entre individus répondant à des préoccupations communes et disposant de compétences similaires ; elle favorise ainsi la croissance de cette industrie et de cette ville. Facilitant les relations entre personnes, le *reverse engineering* des produits, la mobilité du travail entre les firmes ou encore la diffusion d'informations sur les caractéristiques des marchés et les

* CREUSET, Université Jean Monnet, Saint-Etienne.

attentes des consommateurs, la spécialisation industrielle locale serait un moyen efficace d'accroître les externalités de connaissance entre firmes et donc de dynamiser les processus de croissance. Porter (1990) appuie cette idée même si pour lui la compétition reste la plus forte incitation à l'innovation, contrairement à l'approche MAR qui considère que cette incitation doit venir d'un certain degré de monopole.

La conception défendue initialement par Jacobs (1969) est au contraire que les externalités les plus cruciales à la vie des agglomérations résultent des fertilisations croisées entre compétences diverses. Cette conception s'appuie à la fois sur l'observation des interactions entre industries et services dans les grandes agglomérations (exemple de l'articulation entre finance et industrie à New York) et sur les théories du changement technique qui mettent l'accent sur la forte capacité des innovations à se diffuser d'une industrie à une autre (Rosenberg, 1963 ; Sherer, 1982). Dans ce sens, la diversité industrielle serait plus dynamisante que la spécialisation pour la croissance dans la mesure où elle renforcerait les opportunités d'innovation par échange d'idées différentes et combinaisons nouvelles

À première vue, ce débat semble très peu nouveau puisque, dès 1936, Hoover propose une classification des économies d'agglomération dans un sens assez proche distinguant économies d'échelle, économies de localisation et économies d'urbanisation. Toutefois, en ranimant cette question, Glaeser *et alii* abordent plus précisément les implications dynamiques de ces externalités. Ce passage à une conception plus dynamique est en effet fondamental, à la fois dans ces implications théoriques et empiriques. Trois éléments nouveaux sont introduits qui complexifient et enrichissent le débat spécialisation vs diversité : la dimension temporelle est prise en compte par le biais des conditions initiales ou des approches en termes de cycles de vie des industries ; les relations non-marchandes sont intégrées par une analyse plus directe des flux de connaissances intra ou intersectoriels et les relations inter-agglomérations ont une influence sur les dynamiques de spécialisation ou de diversité par le biais des coûts de transport ou des interactions stratégiques.

Le passage d'une conception statique des externalités de localisation et d'urbanisation à une conception dynamique des externalités MAR et Jacobs a donc permis un affinement de l'analyse dans un sens qui rend de moins en moins dichotomique la distinction entre spécialisation et diversité, d'où une certaine complexification du débat. Apparues dans les années quatre-vingt-dix, la nouvelle économie géographique et la synthèse « économie géographique — croissance » offrent toutefois un éclairage intéressant. Nous commencerons donc par présenter les éléments d'analyse fournis par ces théories tout en remarquant, à la suite de Duranton (1997), que les modélisations théoriques restent encore faibles sur l'ensemble du débat dans la mesure où elles associent rarement les deux dimensions au profit d'un certain parti pris pour la diversité.

Les travaux empiriques menés ces dernières années tentent au contraire une véritable confrontation. Ils apportent des éclairages complémentaires utiles sur cette question même si, comme nous allons le constater, ils se dégagent encore très difficilement de certaines ambiguïtés méthodologiques.

1. Les approches théoriques récentes : un parti pris pour la diversité ?

Dans leur explication des processus d'agglomération, les modèles de l'économie géographique placent le plus souvent le rôle de la diversité au centre de l'analyse, que celle-ci porte sur les préférences des consommateurs (Krugman, 1991) ou sur des biens intermédiaires disponibles (Krugman, Venables, 1995). Les travaux réalisant la synthèse entre économie géographique et croissance endogène présentent, quant à eux, une image beaucoup plus complexe du rôle de la diversité et de la spécialisation qui échappe finalement à toute interprétation dichotomique.

1.1. Agglomération et préférence pour la variété des biens finaux : le modèle de base de Krugman (1991)

La nouvelle économie géographique, dans la lignée du modèle de Krugman (1991), consiste à comprendre les processus d'agglomération par les forces économiques qu'ils sous-tendent. L'analyse fait alors invariablement référence à des externalités pécuniaires donc à des relations d'offre et de demande transitant par le marché.

La démonstration de ce processus que propose Krugman (1991) tient évidemment aux hypothèses de mobilité d'une partie des travailleurs et de coût de transport sur une partie des biens échangés. Mais le socle du modèle réside dans une structure de marché en concurrence monopolistique de type Dixit et Stiglitz (1977). L'économie se caractérise ainsi par une diversité des biens offerts dans un même secteur, chaque firme produisant un bien unique de sorte que celle-ci détient un pouvoir de monopole. De façon plus cruciale, cette diversité est soutenue grâce à la structure de la fonction d'utilité des individus. Même si le nombre de biens différenciés est très important, chacun d'eux est perçu comme un produit distinct du point de vue du consommateur. Les agents ont alors une préférence pour la diversité des biens consommés.

Les mécanismes par lesquels le goût des consommateurs pour la diversité engendre un processus d'agglomération peuvent se concevoir de la façon suivante.

On suppose qu'initialement les activités en concurrence monopolistique se répartissent également entre les deux régions et que l'échange de biens différenciés induit un coût de transport. Par ailleurs, une partie des travailleurs est mobile. Ceux-ci vont migrer vers la région leur offrant le salaire réel le plus élevé, le salaire réel étant simplement le salaire nominal pondéré par l'indice de prix qu'ils perçoivent en fonction de leur localisation.

Partant d'une situation d'équi-répartition, il est supposé qu'un travailleur décide de changer de région à un moment de l'histoire. Cette perturbation engendre deux forces centripètes ou d'agglomération dont la conjugaison crée une causalité circulaire et cumulative fortement déstabilisante pour l'équilibre géographique.

La première de ces forces est liée à un effet de demande. Tout mouvement migratoire vers une région s'accompagne d'une délocalisation des dépenses individuelles favorable à cette région et modifie la taille relative des marchés. En présence de coûts de transport les firmes produisant en rendements croissants sont alors incitées à se localiser sur le marché le plus large afin d'exploiter ces rendements.

Une seconde force d'agglomération décrit un effet d'indice de prix lié au goût pour la diversité des individus. Toute région accueillant un nombre plus important de firmes constitue aussi une région où l'offre locale en biens différenciés est plus variée. Cela attire de nouveaux consommateurs puisque ceux-ci valorisant la variété des biens percevront un salaire réel plus élevé dans la région où le nombre de biens locaux est le plus important. En effet à un coût de transport donné, l'indice de prix intégrant le salaire réel est d'autant plus faible dans la région la plus spécialisée en biens différenciés. On assiste alors à une nouvelle augmentation de la demande locale qui amplifie l'effet de demande précédent et l'incitation à l'agglomération pour les firmes.

L'effectivité de ces deux forces dépend toutefois de la valeur du coût de transport prévalant dans l'économie. Krugman (1991) montre ainsi que de faibles coûts de transport favorisent l'apparition d'un scénario d'agglomération. D'une part, les firmes ont alors intérêt à se localiser où le marché est le plus large pour exploiter les rendements croissants et à desservir l'autre marché par l'échange où la demande est peu érodée par les coûts de transport. D'autre part, et toutes choses égales par ailleurs, il est d'autant plus optimal pour les consommateurs de migrer vers la région produisant le plus grand nombre de biens que l'approvisionnement en biens importés s'effectue avec un faible coût additionnel. La substituabilité des biens ou le degré de préférence pour la variété interviennent là encore dans la détermination du coût de transport critique en dessous duquel la stabilité de l'équilibre symétrique n'est plus assurée. Généralement, ce coût de transport sera d'autant plus élevé et donc l'agglomération d'autant plus précoce que le goût des consommateurs pour la diversité est forte. Deux mécanismes sont alors en jeu. Une préférence élevée pour la variété amplifie d'abord l'effet d'indice de prix donc l'incitation pour les consommateurs à migrer vers la région dont l'offre locale est la plus variée. Elle renforce ensuite la position de monopoleur de chaque firme sur son produit ce qui conduit à atténuer les effets de concurrence issus d'une localisation sur le marché le plus large.

1.2. Agglomération et préférence pour la variété des biens intermédiaires : l'approche de Krugman, Venables (1995)

Si dans le modèle de Krugman (1991), la diversité joue au travers de l'utilité des consommateurs, d'autres modèles d'économie géographique supposent que celle-ci porte sur des biens intermédiaires rentrant dans la production de biens de consommation (cf. Krugman et Venables, 1995 ; Venables, 1996). Krugman et Venables (1995) considèrent une seule catégorie de main-d'œuvre, mobile entre les secteurs, mais qui n'a pas la possibilité de migrer d'une région à l'autre. Outre un secteur en concurrence pure et parfaite, il existe des industries liées par des relations d'offre et de demande. Ces industries sont regroupées en un seul secteur en concurrence imparfaite, de sorte qu'une variété de bien produit par une firme est à la fois destinée aux consommateurs des deux régions et constitue un bien intermédiaire pour toutes les autres firmes. Les firmes valorisant la diversité de biens intermédiaires offerts sur le marché, les rendements sont constants par rapport au travail et croissants avec le nombre de facteurs différenciés.

En l'absence de mobilité de la main-d'œuvre, la combinaison des coûts de transport et des relations amont-aval produit des économies d'agglomération identiques à celles

générees dans le modèle de Krugman (1991). En d'autres termes, tout comme la préférence pour la variété des biens finaux s'accompagne de migrations du facteur travail, les firmes tendent à se localiser là où le nombre de biens intermédiaires est le plus élevé afin d'économiser les coûts de transport. De même, en présence de rendements croissants, les firmes vont se localiser dans la région où le marché est le plus large donc là où la demande en biens intermédiaires est la plus importante. Ces deux effets définissent finalement un processus d'agglomération auto-entretenu.

La diversité se trouve donc au centre des mécanismes d'agglomération définis par l'économie géographique, que cette diversité porte sur les préférences des consommateurs ou sur des biens intermédiaires disponibles. Ce rôle peut être jugé comme excessif et, en particulier, le fait que les individus ou firmes valorisent de manière symétrique les biens différenciés est très discutable¹. On pourrait supposer, par exemple, que si les individus ont tendance à se localiser dans des structures économiques diversifiées, c'est parce qu'ils auront d'autant plus de probabilité d'y trouver les biens qui correspondent le mieux à leur besoin. De même, on peut estimer que les firmes y auront une plus grande facilité à sélectionner des inputs spécialisés (Combes, 1996).

1.3. L'approche par la relation localisation de l'innovation/croissance

Formellement, les modèles d'économie géographique font abstraction de toute relation potentielle liant les processus d'agglomération et d'accumulation. L'agglomération est pourtant fondamentalement un processus de long terme donc concomitant à l'accumulation des facteurs et ressources.

Les travaux réalisant la synthèse entre économie géographique et croissance endogène donnent un cadre conceptuel particulièrement attrayant des interdépendances entre ces deux processus (cf. notamment, Englmann et Walz, 1995 ; Walz, 1996 ; Baldwin et Forslid, 2001 ; Martin et Ottaviano, 1999, 2001 ; Baldwin, Martin et Ottaviano, 2000). L'essentiel de ces travaux regroupe en fait, au sein d'une même analyse, trois faits stylisés bien connus : le rôle moteur de l'innovation sur la croissance, l'organisation polarisée des activités économiques et l'existence d'interactions de marché (externalités pécuniaires) et d'interactions hors marché (externalités de connaissances) médiatisées par l'espace. Le rôle de la diversité et de la spécialisation dans cette littérature est particulièrement complexe et échappe à toute interprétation dichotomique. Le modèle de Martin et Ottaviano (1999) illustre parfaitement cette complexité.

Martin et Ottaviano (1999) considèrent une économie à deux régions inégalement dotées en capital et deux secteurs. Un secteur produit un bien homogène en concurrence pure et parfaite, l'autre des biens différenciés en concurrence monopolistique dont l'échange inter-régional induit un coût de transport. Dans ce secteur, la production de chaque variété requiert le développement d'un brevet ou la réalisation d'une activité d'innovation. De manière identique aux modèles de croissance endogène avec recherche et développement², la productivité de l'innovation croît avec le nombre de variétés déjà

1. On retrouve là, naturellement, une critique fréquemment adressée au modèle de Dixit et Stiglitz (1977).

2. Voir notamment Grossman et Helpman (1991).

produite dans l'économie. En d'autres termes, chaque firme lorsqu'elle innove et rentre sur le marché bénéficie d'externalités de connaissances de type Jacobs liée à la diversité prévalant dans le secteur des biens différenciés. Toutefois, ces externalités sont supposées localisées. Précisément, il n'existe pas de diffusion des connaissances entre les deux régions. La localisation optimale pour les activités d'innovation consiste alors à s'implanter dans la région accueillant le plus d'activités de production de biens différenciés. Or, la présence de rendements croissants et de coûts de transport produit une force qui pousse ces activités de production à se localiser en majorité dans la région la mieux dotée en capital et où le niveau de dépenses est, en conséquence, le plus élevé. L'innovation et le taux de croissance de l'économie sont alors intégralement déterminés par cette région centrale.

Enfin, l'organisation spatiale des activités et l'accumulation au sein de cette économie sont déterminées par une superposition d'effets de spécialisation et de diversité.

La diversité soutient sans équivoque le taux de croissance à l'équilibre stationnaire : d'une part, au travers des externalités de connaissances qu'elle engendre et, d'autre part, par la préférence pour la variété des individus qui assure que toute nouvelle innovation trouve un débouché sur le marché.

Toutefois, puisque les externalités sont locales et que la R&D est totalement concentrée dans la région centrale, l'ampleur de l'effet des externalités Jacobs sur le taux de croissance dépend étroitement de l'organisation spatiale des activités entre les deux régions. Évidemment, plus les firmes produisant les biens différenciés se concentreront dans la région centrale plus les externalités seront fortes et le taux de croissance élevé. L'effectivité des effets de diversité est donc déterminée par le degré de spécialisation de la région centrale dans le secteur des biens différenciés.

Formellement, ce degré de spécialisation équivaut strictement au degré d'agglomération des activités et résulte donc de facteurs classiques de localisation en économie géographique. Outre l'écart de tailles de marché et le niveau des coûts de transport, la perception de la diversité des biens par les consommateurs va donc façonner le niveau de spécialisation de la région centrale. À coût de transport et écart de dépenses donnés, plus les produits seront substituables plus l'agglomération dans la région centrale produira d'effets de concurrence jouant négativement sur son degré de spécialisation à l'équilibre.

Martin et Ottaviano (1999) considèrent ensuite le cas où l'économie est marquée par des externalités de connaissances globales donc non contraintes par l'espace. Dans ce cas précis, le rôle joué par la spécialisation régionale est réduit à néant puisque l'organisation spatiale des activités n'a pas d'incidences sur le volume d'externalités de diversité de l'économie et sur son taux de croissance.

En définitive, et à l'image des autres travaux de la synthèse géographie-croissance, les mécanismes décrits dans le modèle de Martin et Ottaviano (1999) reposent fortement sur des effets de diversité. La spécialisation n'intervient que de manière très implicite pour qualifier l'agglomération du secteur dynamique dans une région particulière.

Toutefois, il semble clair que l'interprétation proposée ici se heurte au même problème auquel sont confrontées les estimations économétriques des effets de diversité et de spécialisation, à savoir celui de la frontière entre ces deux types d'environnements. Dans les travaux théoriques précédents, la diversité désigne un environnement intra-

sectoriel produit par une structure de marché en concurrence monopolistique. Ce que Jacobs (1969) définit par le qualificatif de diversité tient davantage à des relations intersectorielles, c'est-à-dire impliquant des secteurs voués chacun à la production de biens ou services sans réelle proximité d'usage. Ainsi, dès lors qu'une structure de marché de type Dixit-Stiglitz (1977) est mobilisée, toute référence à la conception de la diversité que défend Jacobs (1969) doit s'entourer d'une certaine prudence.

2. Spécialisation ou diversité : évidences empiriques

Parallèlement à ces développements théoriques, l'économie géographique a donné naissance à une littérature plus appliquée visant à fournir à ce débat des éléments de réfutations empiriques. Deux grandes voies méthodologiques peuvent être distinguées au sein de cette littérature. La première consiste à estimer directement les effets des structures locales (spécialisées ou diversifiées) sur la croissance d'une agglomération (mesurée le plus souvent par l'emploi) puis d'en inférer l'existence d'externalités dynamiques. La seconde voie tente d'isoler plus spécifiquement les externalités dynamiques de connaissances. Elle consiste à estimer une fonction de production de connaissance locale au sein de laquelle les variables explicatives rendent compte des structures locales ou du caractère intra ou intersectoriel des flux de connaissances.

2.1. Structures économiques locales et croissance

Ce premier type de travaux a été initié par Glaeser *et alii* (1992)¹. Ces auteurs tentent de fournir des bases de réfutation empirique dans le débat sur spécialisation et diversité en analysant les effets des structures locales sur la croissance d'une agglomération.

La croissance de niveau de l'emploi local entre le début et la fin de période est liée à des variables explicatives des caractéristiques locales mesurées en termes de spécialisation, de diversité, de niveau de compétition auxquelles les auteurs rajoutent certaines conditions initiales et variables de contrôle visant à isoler vraiment les effets des externalités.

Les régressions ont été effectuées sur les cent soixante-dix plus importantes Aires Métropolitaines aux États-Unis entre 1956 et 1987. Seulement les six plus grandes industries au sein de chaque aire métropolitaine ont été considérées, ce qui correspond à un échantillon comprenant essentiellement des industries matures. Glaeser *et alii* concluent, dans ce contexte, à un effet négatif de la spécialisation sur la croissance de l'emploi local tandis que la diversité, elle, jouerait favorablement. Les limites que soulèvent eux-mêmes les auteurs sur cette analyse constituent en fait les principales sources des débats méthodologiques qui seront développées dans les études ultérieures. La première concerne la mesure de la croissance choisie : l'emploi. Les auteurs justifient ce choix d'abord par l'impossibilité d'obtenir une mesure de la productivité globale et ensuite

1. Cf. Combes (1996) et Ghio (2000) pour une revue plus détaillée de ces travaux.

en comparant l'intérêt d'une mesure par l'emploi par rapport à une mesure par l'évolution des salaires¹. La seconde limite porte sur les caractéristiques des données concernant quasi exclusivement des industries matures sur une période au cours de laquelle ces industries sont en très faible croissance ou même en déclin. Aucune conclusion ne peut donc être déduite de cette analyse pour des industries en début de cycle de vie et en période de pleine croissance. La dernière limite porte sur le caractère très indirect de la mesure des externalités effectuées. Les interprétations des coefficients de spécialisation et de diversité en termes d'externalités de connaissances sont peut-être un peu abusives dans la mesure où la plupart des résultats obtenus pourrait aussi être interprétée au regard du modèle néoclassique standard pour lequel les industries croissent là où le travail est le moins cher et la demande la plus élevée.

Affinant cette première étude par des régressions sectorielles, Henderson, Kundoro et Turner (1995) concluent sur des effets beaucoup moins tranchés : seule la spécialisation joue positivement pour les industries traditionnelles tandis que pour les industries plus récentes, spécialisation et diversité favorisent conjointement la croissance dans les zones métropolitaines. Par la suite, Henderson (1997, 1999) apporte des améliorations méthodologiques nouvelles. Alors que les études précédentes pensent retracer l'effet des externalités dynamiques en reliant l'emploi actuel aux caractéristiques initiales des structures industrielles locales marquant le début de période (soit dix à trente ans plus tôt), Henderson soulève deux grandes faiblesses dans cette interprétation. Le lien établi entre le présent et le passé peut très bien relever d'effets spécifiques de localisation (liés à des avantages comparatifs locaux persistants) renforçant les déterminations historiques plutôt que rendre compte d'externalités dynamiques. La seconde faiblesse méthodologique relevée tient aux caractéristiques des données utilisées qui ne permettent aucune analyse des effets temporels ou des structures de retard marquant les phénomènes d'externalités. La dépendance historique des localisations peut en effet entraîner des inerties dans la mobilité des activités industrielles. Pour répondre à ces problèmes Henderson (1997) utilise l'économétrie des données de panel sur des données de niveau d'emploi concernant 742 comtés urbains aux États-Unis entre 1977 et 1990. Le modèle proposé tente de distinguer les externalités dynamiques des effets spécifiques de localisation et d'identifier une structure de retard ainsi que le timing des effets historiques. Les résultats montrent que les deux types d'externalités MAR et Jacobs sont présentes. Pour les externalités de spécialisation, les résultats montrent un effet positif agissant principalement dans un délai de quelques années et mourant au-delà de six ans environ. Pour les externalités de diversité, les effets sont de plus long terme². En 1999, Henderson affine encore l'analyse

1. Les principaux arguments avancés à l'encontre d'une mesure par les salaires sont : — les salaires ne sont qu'un reflet très imparfait de l'évolution de la productivité marginal du travail du fait de l'absence de compétition sur le marché du travail ; les migrations sont possibles ainsi, à long terme, on peut considérer les travailleurs comme indifférents face aux différentes localisations ; — les industries en déclin se séparent des travailleurs les moins qualifiés et expérimentés en premier, créant artificiellement une hausse des salaires ; au contraire, certaines innovations technologiques peuvent faciliter l'emploi de salariés peu qualifiés. Lamorgese (1997) défend quant à lui une mesure approchée de la productivité par les salaires et insistant sur le caractère plutôt concurrentiel du marché du travail américain et en remarquant l'existence d'effets compensatoires qui limitent les risques de biais au niveau agrégé.

2. Lamorgese (1997) insiste sur l'importance de ces effets temporels et considère que des études menées sur le trop long terme (délai de plusieurs dizaines d'années) ne peuvent pas rendre compte des externalités de connaissance. Les résultats de la géographie de l'innovation (notamment Jaffe, Trajtenberg et Henderson, 1993) montrent en effet que ses externalités ne conservent un caractère local que sur le court terme, pas au-delà de huit ans

en traitant des données de productivité recueillies au niveau des établissements et intégrant une problématique de cycle de vie distinguant industries traditionnelles et industries high tech. Les caractéristiques de concentration, de mobilité et d'externalités concernant ces deux types d'industries sont étudiées. Associant l'analyse des phénomènes d'externalité aux caractéristiques de mobilité des industries, cette étude comporte donc l'intérêt de présenter une première tentative de rendre compte des éléments dynamiques inter-agglomérations parmi lesquels les coûts de transport sont des déterminants à prendre en compte. Dans ce cadre, l'industrie manufacturière apparaît à la fois moins concentrée et moins mobile que l'industrie high tech et valorise principalement des externalités de type MAR. Par contre, les résultats variables obtenus sur la diversité selon les estimations effectuées suggèrent, pour Henderson, que la diversité est importante dans les décisions de localisations (notamment la diversité des fournisseurs d'inputs) mais pas en tant que sources d'externalités dynamiques internes à la zone.

S'inscrivant dans le prolongement des travaux précédents mais traitant du contexte français, Combes (1996, 2000) appréhende l'influence des structures industrielles locales comme résultant du jeu des forces de marché donc d'externalités pécuniaires et d'interactions stratégiques. L'effet de la spécialisation et de la diversité sur la croissance sectorielle est estimée dans 341 zones d'emploi françaises et pour la période 1984-1993. La spécialisation joue négativement dans la majorité des secteurs, qu'ils soient industriels ou de services. L'effet de diversité est moins net. Si une structure locale diversifiée semble affecter positivement les taux de croissance de secteurs de haute technologie, les coefficients d'élasticité sont le plus souvent non significatifs.

Au total, toutes ces approches mesurent les effets des structures industrielles locales sur la croissance d'une agglomération mesurée en termes d'emploi (Glaeser *et alii*, Henderson) ou de salaires (Lamorgese). Leurs interprétations en termes d'externalités de connaissances ne sont donc pas sans ambiguïté dans la mesure où aucune variable de recherche et développement n'est introduite dans les estimations (Desrochers, 2001 ; Quigley, 1998). En l'état actuel, ces travaux ne permettent donc pas véritablement de conclure sur l'intérêt de la spécialisation ou de la diversité sans doute parce qu'ils ne modélisent pas les effets sur la recherche et innovation. Les travaux de géographie de l'innovation s'intéressent plus aux relations non-marchandes, aux externalités de connaissances mal modélisées dans les approches précédentes. Ils permettent, quant à eux, la caractérisation des structures locales les plus favorables à l'innovation et à l'émergence d'externalités. Ils semblent donc plus à même de répondre à la question de l'intérêt comparé des structures spécialisées ou diversifiées et de l'origine intra ou intersectorielle des externalités technologiques.

dans tous les cas. Il soupçonne alors que sur le long terme ce sont essentiellement des avantages spécifiques de localisation ou des externalités pécuniaires qui jouent.

2.2. La géographie de l'innovation et l'origine intra ou intersectorielle des externalités de connaissances

En tentant d'isoler les effets respectifs de la spécialisation et de la diversité sur l'innovation à l'échelle locale, les travaux de Audretsch et Feldman (1999), Hageman et Kelly (1999) ou Paci et Usai (1999) s'attachent vraiment à rendre compte des dynamiques d'externalités de connaissances internes à une zone. Audretsch et Feldman (1999) posent la question de la définition des connaissances diverses mais complémentaires capables de créer des externalités économiquement bénéfiques. Ils utilisent alors les données fournies par Levin *et alii* (1997) pour identifier les disciplines formant une base scientifique commune sur laquelle peuvent émerger des rendements croissants transsectoriels. Leur étude porte sur 5 946 observations qui constituent chacune une paire « industrie-zone métropolitaine ». Les industries sont regroupées en six secteurs sous le critère de partage d'une base scientifique commune, ce qui leur permet de construire un indicateur de diversité en rapportant la part d'une base scientifique dans une aire métropolitaine donnée sur la part de cette même base à l'échelle nationale. Un indicateur de spécialisation est construit de façon identique, les ratios impliquant cette fois des parts industrielles. L'influence de la structure locale sur l'innovation industrielle est estimée par le biais d'une fonction de production de connaissance où la variable dépendante est définie par des innovations commercialisées. Leurs estimations révèlent le rôle entraînant de la diversité sur l'innovation locale. Ainsi une forte implantation locale d'industries partageant une base scientifique commune tendrait à stimuler l'innovation. La spécialisation jouerait quant à elle négativement.

Précisons ici que la conception de la diversité mise en œuvre est celle qui rassemble une grande partie des travaux dans ce domaine et qui consiste à restreindre les effets d'externalités générés par la diversité à des secteurs proches technologiquement. La volonté est de mettre exclusivement l'accent sur les externalités de connaissances en considérant que les effets positifs d'un environnement diversifié ne sont repérables que pour des secteurs liés par une même base scientifique (les cas de la Silicon Valley ou de la Route 128 ne révéleraient pas les bienfaits de la spécialisation mais au contraire ceux de la diversité).

L'étude de Paci et Usai (1999) sur les systèmes locaux italiens comporte une méthodologie identique à celle d'Audretsch et Feldman (1999). Elle repose sur l'estimation d'une fonction de production de connaissances où la variable dépendante est le nombre de brevets déposés par un secteur dans un district donné. Contrairement aux estimations effectuées par les auteurs américains, les régressions révèlent cette fois une influence positive de la spécialisation et de la diversité sur l'innovation, la diversité jouant un rôle d'autant plus conséquent au sein des aires métropolitaines et dans les industries de haute technologie. Cette divergence de résultats avec Audretsch et Feldman (1999), en dépit d'une forte proximité méthodologique dans le choix des indicateurs, suggère une différence notable entre les systèmes locaux d'innovation américains et européens.

Appliquée au cas français, l'étude de S. Riou (2001) apporte un point de vue original. Comme dans les travaux précédents, l'influence des structures locales de recherche-développement est estimée par le biais d'une fonction de production de connaissances (mesurée par le nombre de brevets déposés au niveau des départements

français). La spécialisation sectorielle est définie au travers d'un indicateur traditionnel rapportant la part d'un secteur dans une zone locale normalisée à l'échelle nationale. Cependant ici l'utilisation de données de R&D et non d'emplois industriels permet une appréciation plus directe de la composition sectorielle des structures locales de R&D. Par ailleurs, l'étude associe une nomenclature assez agrégée (11 secteurs) et l'absence d'hypothèse de proximité technologique ou scientifique à la base des externalités. C'est donc une formulation large de l'indicateur de diversité qui est choisie. Par ailleurs, une méthodologie de panel est utilisée pour les régressions économétriques, ce qui permet à l'auteur de capter l'hétérogénéité individuelle et/ou temporelle non modélisée (94 départements entre 1987 et 1996). Les résultats obtenus par les régressions globales¹ semblent aboutir à un effet négatif de la spécialisation comme de la diversité, l'impact négatif de la spécialisation étant supérieur à celui de la diversité. Des régressions, secteurs par secteurs, sont ensuite justifiées afin d'affiner ces conclusions. Dans l'ensemble tout de même, un effet négatif des structures spécialisées sur la croissance locale de l'innovation en France est mis en avant. L'impact de la concurrence qui se développerait au sein des firmes d'un même secteur compenserait les effets bénéfiques de la spécialisation sur la diffusion de connaissances. Concernant la diversité, les résultats sont plus instables. De façon assez inattendue, on remarque cependant une certaine prime à la diversité dans des secteurs plutôt traditionnels (mécaniques, matériaux). Là encore, comme chez Combes (2000), les résultats soulignent la spécificité du contexte français pour lequel un impact soit négatif, soit non significatif de la diversité est observé, à l'inverse des études sur les États-Unis où la diversité semble jouer un rôle moteur sur la croissance.

Dans une perspective un peu différente, les études menées dans le cas français par C. Autant-Bernard et N. Massard (1999) et C. Autant-Bernard (2000) modélisent plus directement les externalités, comme stock externe de R&D, et s'interrogent sur leur origine intra ou intersectorielle sans restreindre la zone des interactions possibles entre industries. Les externalités semblent alors, pour partie au moins, provenir de secteurs d'activité différents (c'est-à-dire que la production d'innovation dans un secteur est favorisée par la recherche menée dans les secteurs d'activité autres que celui considéré). Plus précisément, confrontant des effets locaux à des effets plus distants, cette analyse semble appuyer l'idée que la diversité sectorielle est favorable au développement d'externalités au sein d'une zone géographique concentrée (D. Audretsch et M. Feldman, 1999) tandis que la proximité sectorielle fonde la capacité à bénéficier de sources plus distantes d'externalités. Mais là encore, cette capacité à tirer profit des externalités intra et intersectorielle semble toutefois très variable selon le secteur considéré.

Conclusion

Sans avoir l'ambition de l'exhaustivité, la revue de littérature présentée ci-dessus montre les difficultés de dégager une conclusion claire et simple concernant les effets de la spécialisation ou de la diversité sur la croissance locale, capable de fournir des orientations de politiques publiques.

1. Trois modèles à effets aléatoires sont estimés : MCG, Tobit et Poisson.

Du point de vue théorique, des modèles récents d'économie géographique et de la synthèse économie géographique-croissance ont été utilisés à l'appui de ce débat. Leur aide à la modélisation et à l'interprétation des études empiriques reste cependant encore assez faible dans la mesure où ils ne confrontent pas véritablement les effets diversité et spécialisation et où les interprétations faites sur ce thème découlent plus d'un effet induit des choix de modélisation plus généraux que d'une véritable réflexion sur le sujet.

Les études empiriques confirment cette image de complexité même si elles fournissent tout de même un certain nombre de clés de lecture nouvelles. Les modélisations intégrant indépendamment la spécialisation et la diversité montrent bien le caractère non corrélé de ces deux phénomènes qui décrivent des dynamiques différentes. L'interprétation de ces dynamiques est rendue complexe car elles recouvrent des processus dont les horizons temporels peuvent être divers, qui jouent différemment selon les caractéristiques des secteurs considérés, selon la dimension et les caractéristiques des zones étudiées aussi (aires métropolitaines, bassin d'emploi, départements français ou régions européennes, par exemple). Enfin, si l'histoire joue dans la formation et la croissance des agglomérations, les contextes institutionnels qui servent de référence aux études (essentiellement États-Unis, Italie et France) sont donc déjà fortement marqués et donnent naissance à des dynamiques spécifiques.

Dans ce contexte, les principales limites des réflexions actuelles résultent des problèmes de définition de la frontière des environnements, locaux, d'une part, et sectoriels, d'autre part. L'identification *a priori* des frontières du local et de l'intra/inter-sectoriel devient déterminante, or une telle distinction du « dedans » et du « dehors » n'est pas sans poser de problèmes méthodologiques, tant du point de vue du fonctionnement du travail de connaissances, que des relations de concurrence.

De fait, les quelques rares études qui ne se limitent pas à un environnement local montrent clairement que la production d'innovation résulte de dynamiques liées à la fois à des proximités spatiales et non spatiales. Le débat spécialisation/diversité ne peut donc pas faire l'économie d'une réflexion sur les modalités de l'articulation entre ces diverses formes de proximité en s'interrogeant notamment sur la pertinence actuelle du secteur comme révélateur d'une proximité organisée s'appuyant sur un langage ou une culture commune.

De la même manière, il semble plutôt réducteur aujourd'hui de se contenter d'analyser la concurrence dans des cadres géographiques ou sectoriels strictement bornés et prédéfinis.

Ces éléments poussent finalement à une intégration beaucoup plus nette de certains déterminants fondamentaux des modèles d'économie spatiale un peu « oubliés » jusque-là dans les études empiriques traitant du débat spécialisation/diversité et qui permettent une caractérisation des interactions entre zones géographiques : infrastructures de communication, coûts de transport et interactions stratégiques.

Bibliographie

- ARROW K. J., "Economic welfare and the allocation of resources of invention", in NELSON Richard R. (ed.), *The rate and direction of inventive activity: economic and social factors*, Princeton University Press, Princeton, 1962, pp. 609-626.
- AUDRETSCH D.B. et FELDMAN M.P., "Innovation in cities: science-based diversity, specialization and localized competition", *European Economic Review*, n° 43, 1999, pp.409-429.
- AUTANT-BERNARD C., *Géographie de l'innovation et externalités locales de connaissances. Une étude sur données françaises*, thèse pour le doctorat en sciences économiques, Université Jean Monnet, Saint-Etienne, 2000.
- AUTANT-BERNARD C. et MASSARD N., « Origine des externalités technologiques locales. Une étude sur le cas français », *Congrès AFSE*, Paris, 23-24 septembre 1999.
- BALDWIN R. et FORSLID R., "The core-periphery model and endogenous growth : stabilizing and destabilizing integration", *Economica*, 67, 2000, 307-324.
- BALDWIN R., MARTIN P. et OTTAVIANO G., "Global income divergence, trade and industrialization : the geography of growth take-off", *NBER Working Paper*, n° W6458. À paraître dans *Journal of Economic Growth*.
- COMBES P.P., *Intégration économique : localisation des entreprises et régulation des monopoles*, thèse de doctorat, EHESS, Paris, 1996.
- COMBES P.P., "Economic structure and local growth: France 1984-1993", *Journal of Urban Economics*, 107, 2000, 134-149.
- DESROCHERS P., "Urban Diversity and Intersectoral Diffusion: Some Insights from the Study of Technical Creativity", in Feldman M. et Massard N. *Institutions and systems in the geography of innovation*, Kluwer Academic publishers. À paraître.
- DIXIT A.K. & STIGLITZ J.E., "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity", *American Economic Review*, 67, 1977, pp. 297-308.
- DURANTON G., « La nouvelle économie géographique: agglomération et dispersion », *Économie et Prévision*, n° 131, 5, 1997.
- ENGLMANN F.C. & WALZ U., "Industrial centers and regional growth in the presence of local inputs", *Journal of Regional Science*, 35, 1995, pp. 3-27.
- ETHIER W., "National and international returns to scale in the modern theory of international trade", *American Economic Review*, 72, 1982, pp. 389-405.
- FELDMAN M. P., *The Geography of Innovation, Economics of Science, Technology and Innovation*, vol. 2, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Boston, London, 1994, p.155.
- GLAESER E.L., KALLAL H.D., SCHEINKMAN J.A. & SHLEIFER A., "Growth in cities", *Journal of Political Economy*, vol. 100, n° 6, 1992, pp. 1126-1152.
- GLAESER E.L., "Are cities dying ?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n° 2, 1998, pp. 679-696.
- GLAESER E.L., "The new economics of urban and regional growth", in Clarck G.L., Feldman M.P. et Gertler M.S., *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford: Oxford University Press, 2000.
- GROSSMAN G. & HELPMAN E., *Innovation and growth in the global economy*, Cambridge: MIT Press, 1991.
- HAGEMAN A. KELLY M., "Marshallian externalities in innovation", *Journal of economic growth*, 4, 1999, 39-54.
- HENDERSON J.V., "Efficiency of ressource usage and city size", *Journal of Urban Economics*, 19, 1986, pp. 47-70.
- HENDERSON J.V., "Externalities and Industrial development", *Journal of Urban Economics*, 42, 1997, pp. 449-470.
- HENDERSON J.V., "Marshall's scale economies", *NBER Working Paper*, n° 7358, 1999, 38 p.
- HENDERSON R., KUNCORO A. et TURNER M., "Industrial development in cities", *Journal of Political Economy*, vol. 103, n° 5, 1995, pp. 1 067-1 090.
- HOOVER E.M., *Location Theory and the shoe and leather industries*, Cambridge: Harvard University Press, 1936.
- JACOBS J., *The economies of cities*, Random House, 1969.
- KRUGMAN P., *Geography and Trade*, MIT Press, 1991.
- KRUGMAN P., "Where in the world is the 'New Economic Geography'?", in Clarck G.L., Feldman M.P. et Gertler M.S., *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford: Oxford University Press, 2000.
- KRUGMAN P. & VENABLES A.J., "Globalization and the inequality of nations", *Quarterly Journal of Economics*, 110, 1995, pp. 857-880.
- LAMORGESE A.R., "Externalities, Economic geography and growth: a cross-section analysis", w n°100, Milan, 1997.
- MARSHALL A., *The Principles of Economics*, NY : MacMillan, 1890.
- MARTIN P. & OTTAVIANO G.I.P., "Growing locations : Industry location in a model of endogenous growth", *European Economic Review*, 43, 1999, pp. 281-302.
- MARTIN P. & OTTAVIANO G.I.P., "Growth and agglomeration ", *CEPR Discussion Paper*, 1996, n° 1 529.
- PACI R. & USAI S., "The role of specialisation and diversity externalities in the agglomeration of innovative activities", *CRENOS Working Paper*, 1999, 41 p.

- PORTER M. E., *The competitive advantage of nations*, London : MacMillan Press, 1990.
- QUIGLEY J., "Urban diversity and economic growth" *Journal of Economic Perspectives*, 12(2), 1998, 127-138.
- RIOU S., *Structure locale de R&D et effets de proximité géographique : une étude des déterminants de l'innovation locale en France*, document de travail, CREUSET, 2001.
- ROMER P., "Progrès technique endogène", *Annales d'Économie et de Statistiques*, n° 22, 1991, p. 32.
- ROMER P., "Increasing returns and long run growth", *Journal of Political Economy*, 94, 1986, pp. 1 002-1 037.
- ROSENBERG N., "Technological change in the machine tool industry, 1840-1910", *Journal of Economic History*, 23, 1963, pp. 414-443.
- SHERER F.M., "Inter-industry technology flows in the United States", *Research Policy*, 11, 1982, p. 227-245.
- VENABLES A.J., "Equilibrium location of vertically linked industries", *International Economic Review*, 37, 1996, pp. 341-359.
- VERSPAGEN B. & SCHOENMAKERS W., "The spatial dimension of knowledge spillovers in Europe : evidence from firm patenting data", *Working paper*, avril 2000, p. 18.
- WALZ U., "Transport costs, intermediate goods and localized growth", *Regional Science and urban Economics*, vol. 26, 1996, pp. 671-695.

LOCALISATION DES FIRMES INTERNATIONALES
ET MARCHÉ DU TRAVAIL :
CONSTATS ET PERSPECTIVES POUR DES
TERRITOIRES EN RECOMPOSITION

*Zeineddine KHELFAOUI **

Il est désormais un fait considéré comme incontournable, c'est la globalisation économique et financière. Ce phénomène traduit la nature et l'ampleur des enjeux qui se posent à l'économie mondiale et cristallise autour de ses manifestations concrètes des réactions et des attitudes forcément exacerbées. Au début des années quatre-vingt-dix, R. Reich ¹ a contribué à vulgariser une définition basique de la globalisation, terme assimilant une extension de l'internationalisation des activités économiques et une transformation en nature des stratégies des firmes internationales. Plus récemment, la sémantique s'est enrichie de nouvelles références donnant au terme de globalisation un caractère plus protéiforme et plus complexe. La globalisation s'entend dès lors comme l'incidence du passage d'une économie mondiale interdépendante vers une économie mondiale plus intégrée.

Dans ce contexte, les firmes internationales voient leurs stratégies fondamentalement affectées par :

- les nécessités de structurer leurs activités en réseau et sur une échelle planétaire ;
- les fragilités des positions concurrentielles ;
- les mécanismes de délocalisation-relocalisation ;
- les effets d'agglomération et l'accumulation d'avantages comparatifs territoriaux.

Ces divers paramètres ne sont certainement pas exhaustifs. Ils sont, toutefois, à la base d'une profonde reconfiguration de nature théorique à l'instar des théories de la croissance endogène (P. Romer, 1990, R.E. Lucas, 1988), des modèles de Krugman et

* Directeur UFR IV « Sciences économiques, Mathématiques et Sociales », UMR-CNRS 5045 « Mutations des Territoires en Europe », Université de Montpellier III.

1. R. Reich, *The work of Nations*, Alfred A. Knopf Inc, New York, 1991.

Venables (1995) relatifs aux effets d'agglomération ou des travaux plus récents relatifs à l'économie géographique (Walz, 1996 ; Baumont et Hurriot, 1997 ; Mayer et Mucchielli, 1998).

Les questions relatives aux externalités positives entre firmes sont, aujourd'hui, reposées à la lumière des nouveaux mécanismes de concentration et de dispersion des activités économiques dans l'espace. S'appuyant en grande partie sur les travaux de Marshall concernant les externalités et la concentration géographique ¹, de nombreuses démarches récentes ont permis d'avancer des explications sur les mécanismes d'intégration progressive avec effet cumulatif de divergence puis de convergence des régions et le rôle de la mobilité du travail.

Ainsi, les travaux de Markusen (1983) ont mis en évidence la complémentarité entre flux migratoire et flux commerciaux dans un contexte où la base de l'échange est autre qu'une simple différenciation de la dotation relative en facteurs. Plus récemment, les travaux de Puga (1996) montrent qu'un déplacement de la main-d'œuvre au fur et à mesure de l'intensification de la globalisation accentuera la concentration des firmes et réduira les effets de divergences salariales. Par contre, si la mobilité du travail reste faible pour des raisons de coûts ou des raisons institutionnelles, « un processus de convergence à la fois pour la localisation des secteurs et les niveaux de salaires devrait accompagner les phases avancées de la globalisation où les firmes se relocaliseraient dans les régions à faible coût salarial » ². On perçoit à travers ces approches l'enjeu de la relation entre la pratique des firmes et les configurations de marchés de travail induites par les flux de main-d'œuvre. On perçoit également l'enjeu posé par les nouvelles théories de l'échange économique international et des principes qu'on en déduit en matière de stratégies et d'articulations entre les firmes et les territoires.

Dans cet article, nous interrogerons d'abord sur les fondements théoriques de la nouvelle économie internationale et la place accordée aux mouvements de main-d'œuvre. Nous nous intéresserons par la suite aux incidences factuelles en termes d'emploi des articulations entre les firmes et les territoires dans ce contexte économique international modifié.

1. Les fondements théoriques de la « nouvelle économie internationale » : quelles représentations de la mobilité du travail, de la localisation des firmes et des territoires ?

Différents auteurs ont contribué à la construction d'un modèle économique explicatif des nouvelles tendances de l'économie internationale. Des auteurs comme Brander et Spencer (1987), Markusen (1983) constituent avec P. Krugman (1991) les principaux fondateurs de la nouvelle théorie de l'échange économique international.

1. Dans les travaux de Marshall, trois explications de la concentration géographique sont fournies : La possibilité de générer un marché du travail spécialisé et partagé, la possibilité d'accroître la productivité par le développement d'inputs spécialisés, la possibilité d'accroître la diffusion technologique.

2. J.-L. Mucchielli, S. Chédor, C. Ferrer, T. Mayer, « Firmes multinationales et politiques des États : globalisation, régionalisation et stratégies de localisation des firmes multinationales », in *L'intégration régionale : une nouvelle voie pour l'organisation de l'économie mondiale ?*, Commissariat général du Plan, De Boeck Université, 2001, p. 117.

Au cœur de cette démarche se trouve l'analyse fournie au début des années quatre-vingt par P. Krugman concernant le rôle de la différenciation des produits et des politiques commerciales stratégiques. Dans un contexte de marchés imparfaits, les firmes se concurrencent durement afin de capter les parts de marchés et donc de profit les plus élevés.

S'appuyant sur l'idée selon laquelle les économies d'échelle externes à une firme mais internes à son secteur d'appartenance engendrent, lorsqu'elles sont portées par le développement général du secteur, une diminution des coûts unitaires, P. Krugman avance l'idée de la création d'un environnement favorable pour la firme en protégeant le secteur par des barrières tarifaires ou par la mise à disposition d'infrastructures efficaces. Dans cette perspective, les firmes qui tirent avantages seront celles qui profiteront de l'aide de leur pays respectif.

Cette acception de l'échange international place chaque État dans une situation de recherche de compétitivité par la concurrence. Cela pousse donc à favoriser les situations oligopolistiques, voire même monopolistiques, pour les firmes. Cet aspect du modèle de Krugman reste, toutefois, l'objet de plusieurs critiques. En particulier, de nombreuses études ont démontré que dans certains secteurs (même très avancés technologiquement) les degrés de concentration ne sont pas suffisamment élevés et de nature à faire apparaître des super-profits. Par ailleurs, les décisions des firmes sont supposées intervenir une fois que les choix de politiques commerciales sont posés par les gouvernements concernés. Dans la réalité, les firmes décident d'abord d'entrer ou non sur un marché. Les États n'ont de choix que de procéder par un système d'incitations ou de représailles (subventions différenciées...) qui ne sont pas pris en compte dans le modèle de Krugman.

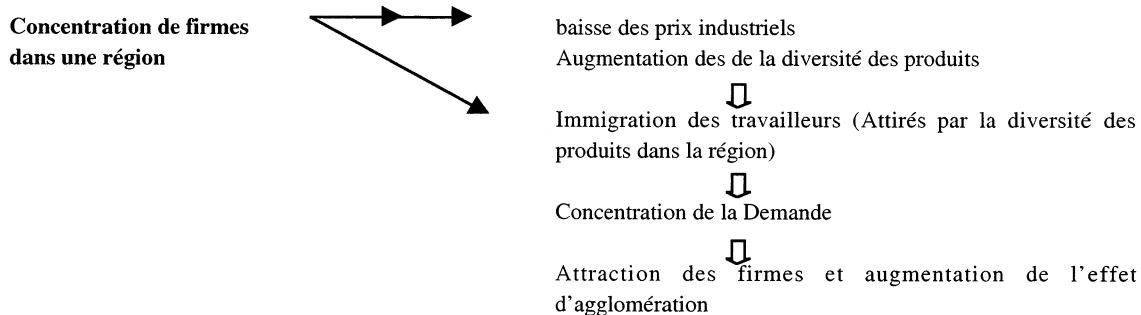
Malgré ces insuffisances, les idées portées par Krugman et relayées par des auteurs comme Venables (1996), Fujita (1997) ou Puga (1999) ont contribué à faire avancer l'analyse des échanges économiques internationaux et la mesure des incidences des stratégies de localisation des firmes. Deux questions restent, cependant, encore problématiques. La première est relative au statut accordé à la mobilité du travail dans ces modèles, la seconde est relative aux rapports des firmes aux territoires.

1.1. Mouvements de main-d'œuvre et nouvelle économie internationale

Deux modèles traitent de façon différenciée la question de la mobilité du travail. Il y a d'abord le modèle de Krugman (1991)¹ fondé sur l'hypothèse de parfaite mobilité de la main-d'œuvre. Les travailleurs sont supposés mobiles, ce qui induit une très forte sensibilité face aux différentiels de salaires. Dans ce cas, le mouvement migratoire est immédiat dès lors que deux espaces sont caractérisés par des salaires différents. Sur cette base, on assisterait alors à une égalisation progressive des salaires entre différentes régions. Ce mouvement étant à l'origine du mécanisme d'agglomération. Ainsi, dans l'hypothèse où les travailleurs seraient parfaitement mobiles, deux préférences vont se conjuguer et produire l'effet d'agglomération des firmes. La première pousse les firmes

1. P.R. Krugman, « Increasing returns and economic geography », *Journal of Political Economy*, n° 99, 1991a ; *Geography and trade*, Cambridge, MIT Press, 1991b.

industrielles à se localiser là où la demande est la plus favorable, la plus étendue. La seconde pousse les travailleurs à se diriger vers les espaces où ils trouveront les prix les plus faibles, les produits les plus diversifiés et les salaires les plus attractifs.



Ce schéma que l'on retrouve donc dans les premiers travaux de Krugman se trouve à la base de la conception centre-périphérie. Dans ce modèle, la mobilité des travailleurs est indispensable. Elle est censée produire des externalités favorables pour la localisation et la concentration des firmes dans une région donnée.

Il y a un deuxième type de modèle qui sert de référence en la matière et qui se fonde sur une hypothèse strictement opposée à celle formulée par Krugman, c'est le modèle de Venables (1996)¹. En effet, l'hypothèse posée est ici celle de la parfaite immobilité géographique des travailleurs. Ceux-ci sont supposés simplement mobiles à l'intérieur d'un même secteur d'activité. Cette hypothèse est assez conforme à ce qui se passe au sein de l'espace intra-européen. La concentration des firmes dans une même région génère des externalités attractives.

Selon Venables les producteurs de biens finaux se rapprochent progressivement de leur fournisseur, ce qui accroît donc la densité des relations inter-firmes dans la région. Dans la mesure où les travailleurs sont géographiquement immobiles, cette situation va entraîner une disparité des salaires nominaux entre régions. On retrouve également dans ce modèle, le schéma centre-périphérie avec une dualité de marché du travail. D'un côté, un marché du travail dynamique dans les régions centre marqué par des salaires nominaux en hausse et d'un autre côté, un marché du travail de pression dans les régions périphériques où les salaires nominaux sont orientés à la baisse. Cette disparité va favoriser dans un premier temps le phénomène de délocalisation des firmes dans la périphérie. Toutefois si un mouvement d'intégration est opéré entre les régions (comme c'est le cas en Europe), les divergences entre les régions tendent peu à peu à s'estomper et les marchés du travail à présenter des propriétés similaires. La construction européenne a vu une telle configuration se mettre en place.

On retient donc de ces modèles les représentations suivantes. Dans un cas, la parfaite mobilité des travailleurs permet d'accroître la concentration de la main-d'œuvre et la demande de produits et les débouchés pour les entreprises dans les régions centre. Dans un autre cas, l'immobilité géographique des travailleurs renforce les différentiels de salaires entre régions. Les entreprises vont dans un premier temps se délocaliser pour

1. A. Venables, « Equilibrium locations of vertically linked industries », *Intern. Economic Review*, n° 2, 1996.

profiter d'un avantage-coût et vont favoriser peu à peu l'augmentation des salaires nominaux dans les régions périphériques. Ce mouvement étant très nettement favorisé par le processus d'intégration.

Parallèlement à ces travaux de base portant principalement sur les mécanismes de la localisation des firmes et les conditions de l'agglomération, on a vu apparaître un ensemble de travaux consistant à évaluer les incidences de mobilités intersectorielles et les impacts des différences de qualifications. Tous ces travaux tendent peu à peu à mettre en évidence les spécificités des configurations territoriales et l'importance que conservent les marchés du travail et les normes institutionnelles et réglementaires qui les conditionnent ici ou là.

Dans le contexte des globalisation économique, la mobilité des capitaux et des firmes, l'intensité de la concurrence, le progrès technique, les nouvelles formes d'organisation stratégiques et commerciales ont des incidences sur le travail tant sur le plan quantitatif que qualitatif. Les marchés du travail sur la scène internationale sont de plus en plus interdépendants. Il n'est pas rare de voir qu'une décision de fusion-acquisition de firmes ou des décisions de restructurations industrielles conduit à des implications concomitantes dans différents marchés du travail dans le monde.

Le Bureau international du travail relevait en 1994 que « la concurrence accrue, une plus grande exigence des consommateurs et, surtout, la généralisation de l'économie de marché ont sensibilisé les gouvernements, les employeurs et les travailleurs de toutes les régions du monde à la nécessité de répondre aux besoins des consommateurs pour pouvoir réussir sur le marché... ». Il est un fait, aujourd'hui, incontestable : la globalisation influe sensiblement sur le devenir de millions d'actifs et sur les ajustements interdépendants de multiples marchés du travail nationaux. L'impact reste, cependant, très largement différent selon les pays car les conditions de travail et les formes de structuration et d'ajustement des marchés sont très disparates. Cela pose le problème de la territorialisation des marchés du travail et des nouvelles stratégies de positionnement des firmes.

1.2. Marchés du travail et recomposition internationale des territoires

Depuis plusieurs décennies, les grandes firmes internationales ont vu évoluer leurs représentations des territoires et leurs stratégies de localisation. Globalement, on a assisté à l'émancipation croissante des firmes par rapports aux contraintes physiques de localisation. Ce mouvement a d'abord pris forme dans des stratégies moins conditionnées par des contraintes productives, puis il s'est renforcé par l'intermédiaire des nouvelles alliances stratégiques.

Les mouvements de délocalisation des unités de production, les fusions-acquisitions, les alliances industrielles et commerciales vont progressivement changer les représentations des territoires et le « décrochage » relative des firmes par rapport aux contraintes territoriales de leur nation d'origine. De cela, découlent deux effets significatifs.

D'une part, on assiste à une très grande volatilité de comportement des firmes par rapport aux territoires. Les arbitrages par rapport aux localisations suivent des schémas

plus complexes contraignant souvent les firmes à une extrême sensibilité par rapport à des données exogènes et a-territoriales (comportement des actionnaires, fluctuations financières...).

D'autre part, les flux de capitaux sont peu à peu affranchis des principales contraintes de mobilité. De cela découle une plus grande fluidité et une plus grande mobilité des capitaux. Les Investissements Directs à l'étranger (IDE) deviennent dès lors une variable stratégique importante et donne du sens à la « territorialité » d'une firme. « On peut alors définir la territorialité d'une firme par son appartenance, son rattachement à un territoire. Ce qui revient à dire qu'elle suit les règles et les lois qui s'appliquent à ce territoire (elle y paie des impôts, elle y poursuit d'autres acteurs économiques en justice ou elle y est poursuivie, etc.) et elle s'y trouve soumise à une autorité (réglementaire, juridique, parfois politique) en cas d'infraction. À un moindre degré, elle est influencée dans ses stratégies par les orientations de politique économique (régionale, locale, nationale) qu'énoncent les diverses autorités compétentes sur le territoire considéré » ¹.

L'analyse des flux d'IDE permet de mesurer la nature et les degrés d'implication des firmes par rapport aux territoires.

Ainsi, pendant longtemps les stratégies d'approvisionnement en matières premières ont fondamentalement impliqué les firmes par rapport aux territoires de localisation. Dans ce type de stratégies, les marchés du travail dans les pays d'accueil sont en grande part contraints par les politiques publiques. Au cours des années soixante-dix sont apparues des stratégies de marchés par le biais des filiales-relais des firmes. Les marchés du travail restent encore contraints par les politiques publiques des pays d'accueil et par le maintien de coûts salariaux faibles. Une troisième stratégie s'est imposée peu à peu. Il s'agit de la stratégie de rationalisation et d'intégration internationale. Cette stratégie s'est accompagnée par une très grande segmentation des productions et une distinction plus nette entre des marchés du travail « primaires » dans les pays développés caractérisés par une main-d'œuvre plus qualifiée et des marchés du travail « secondaires » dans les pays à faibles coûts salariaux. Cette segmentation modifie déjà les arbitrages des firmes par rapport aux avantages territoriaux et par rapport aux types de marchés du travail. Cette tendance accroît la flexibilité des firmes et place aussi bien les marchés du travail « primaires » que les marchés du travail « secondaires » dans une situation plus fragile et plus subie.

Les mouvements de délocalisation, de relocalisation ou de restructuration des firmes forment les nouvelles contraintes qui s'imposent aux territoires. Avec la globalisation, ces comportements se sont intensifiés en s'accompagnant par une concurrence plus accrue des territoires pour attirer les flux d'IDE. Le fonctionnement des marchés du travail va intégrer ces nouvelles données en considérant les risques de délocalisation générés par la très grande flexibilité comme des risques potentiels de déstructuration sociale et de chômage auxquels on peut répondre soit par le maintien de salaires faibles et de conditions de travail minimales, soit par une augmentation de la qualité de la main-d'œuvre, source de productivité forte.

Les stratégies des firmes sont aujourd'hui encore plus marquées par la poursuite de l'internationalisation et du processus d'intégration. Sur le plan productif, les alliances

1. W. Andreff, *Des Multinationales globales*, Paris, La Découverte, Collection « Repères », 2^e édition, 1996.

stratégiques se traduisent par des recentrages massifs sur les métiers de base et par une extrême sensibilité de la production par rapport à la demande. Ces bouleversements productifs vont être à la base de la nouvelle recomposition internationale des territoires et des marchés du travail. Trois variables sont, désormais, à la base de ces changements :

- l'augmentation de la flexibilité des firmes et du risque de délocalisation ;
- la diminution des coûts de transaction grâce aux alliances stratégiques des firmes et la constitution d'oligopoles ;
- l'augmentation des flux d'IDE et les nouvelles conditions de l'attractivité des territoires.

Les incidences de ces évolutions significatives sur le plan international sont d'abord, un comportement concurrentiel plus exacerbé des territoires face à ce système productif recomposé. Ensuite, une extrême sensibilité des modes d'ajustement des marchés du travail, désormais plus flexibles et plus largement contraints par des impératifs stratégiques coordonnés par les grands groupes internationaux.

La perception des territoires comme celle du fonctionnement du marché du travail change de nature. « Ce constat vaut pour les économies du Nord aussi bien que pour celles du Sud. L'universalité de la préoccupation reflète la généralisation des contraintes engendrées par le processus de globalisation. Aujourd'hui, l'objectif de l'attractivité s'ajoute à celui de la compétitivité qui était caractéristique des années soixante. Son apparition reflète le passage du modèle de l'économie multinationale qui a dominé les décennies soixante et soixante-dix à celui de l'économie globale qui se développe depuis le début des années quatre-vingt »¹.

La notion d'attractivité des territoires s'entend comme un ensemble de moyens mis en œuvre par un pays pour créer des avantages additionnels afin d'attirer les IDE et de peser sur les choix de localisations des firmes. Il s'agit bien là d'une adaptation progressive des États dans ce contexte de globalisation.

Trois éléments favorisent cette nouvelle perception de l'activité des territoires :

- la disparition progressive de la distinction entre le domestique et l'étranger ;
- l'arbitrage dans les choix de localisations par la mise en concurrence des territoires ;
- des préférences fondées sur la combinaison d'avantages liés à des marchés de grande taille et la minimisation des coûts.

Ces éléments combinés ont permis de remarquer l'existence d'une courte liste de pays jugés les plus attractifs. Cette liste n'est pas fermée. Elle est modulable en fonction des pratiques d'incitation à la localisation menées ici ou là. C'est bien à ce niveau que les capacités d'attraction des marchés du travail jouent un rôle déterminant.

Les nouvelles règles de la globalisation et les nécessités de l'attractivité imposent aux différents pays de renforcer les avantages relatifs de leurs marchés du travail. Au-delà des pratiques pré-requises pour rendre un territoire plus attractif qu'un autre (incitations fiscales, infrastructures de télécommunications, stabilité socio-politique...), On assiste donc à un mouvement de territorialisation des marchés du travail par une meilleure

1. C.A. Michalet, *Un nouvel impératif des la politique économique dans la Globalisation : l'Attractivité*, Rapport présenté à la Journée du CREI, décembre 1999.

visibilité de leurs avantages relatifs. C'est là un paradoxe dans un contexte de globalisation animé par des firmes transnationales et fortement intégrées.

Une double conséquence suit cette logique de l'attractivité des territoires.

D'une part, il y a un mouvement de standardisation des comportements fondé sur des principes libéraux de flexibilité, de minimisation de la réglementation sur le marché du travail et de privatisation. Peu à peu tous les pays s'alignent sur ces nouvelles exigences.

D'autre part, il y a un mouvement de normalisation des productions en termes de qualité et de coûts. Cela engendre de fortes exigences en main-d'œuvre qualifiée, en particulier dans les territoires-cibles des investissements directs à l'étranger (principalement les pays de la « triade »).

C'est au regard de ces nouvelles pratiques que l'on saisit la recomposition des territoires et la segmentation des marchés du travail sur la scène internationale.

2. Mouvements d'investissements et d'emploi : constats empiriques

L'analyse des tendances en matière d'emploi et de localisation des firmes internationales s'appuie d'abord sur une approche empirique fondée sur la saisie des flux d'IDE. Cette démarche est destinée à percevoir à travers l'orientation de ces flux, les mécanismes de préférence marquée pour des territoires, d'effets d'agglomération ou de concentration. L'orientation de ces flux dans le contexte actuel de très grande fluidité et mobilité des capitaux n'est pas sans incidences sur les modalités d'ajustement des marchés du travail.

2.1. Des flux d'investissements en constante progression

Les flux mondiaux d'investissements étrangers directs ont dépassé les 1 000 milliards de dollars en 2000. Ces flux ont été multipliés par cinq depuis le début des années quatre-vingt-dix.

Tableau 1
Flux d'investissements directs à l'étranger 1990-2000 (en milliards de dollars)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Volume IDE	209	160	172	226	256	331	377	473	683	982	1 118
Indice	100	76,5	82,3	108,1	122,5	158,4	180,4	226,3	326,7	469,9	534,9

D'après le tableau ci-dessus on peut noter deux périodes caractéristiques dans l'évolution des flux d'IDE au cours de la décennies quatre-vingt-dix. La première période de 1990 à 1994 est caractérisée par une progression moyenne de l'ordre de 5,6 % par an. À partir de 1994 jusqu'à la fin de la période, il y a une nette accélération de ces flux de l'ordre de 16 % par an. Cette seconde moitié de la décennie marque bien l'intensité de la globalisation et la très grande volatilité des capitaux sur la scène internationale.

Par ailleurs, ces flux d'IDE ne sont pas orientés de façon équilibrée dans l'espace. En 2000, 80,4 % de ces flux sont dirigés vers les pays développés. Selon le « World Investment Report 2000 » publié par la CNUCED, l'Europe occidentale reste la principale

bénéficiaire de ces flux (597 milliards de dollars en 2000, soit 53,4 % du volume global des investissements en circulation dans le monde). La multiplication des fusions-acquisitions, en particulier les opérations de grande ampleur, telle l'opération Mannesmann-Vodafone, est l'explication première de ce mouvement d'investissements.

Tableau 2
Flux IDE par grande région en 2000 (en milliards de dollars)

	Volume	%
Pays développés	899	80,4
dont :		
Europe occidentale	597	-
USA	260	-
Pays en développement	190	17,0
Europe centrale et orientale	30	2,6
Total	1 118	100

La dynamique observée en termes de mouvements d'investissements est globalement portée, en particulier dans la phase d'accélération de la seconde moitié de la décennie, par les stratégies de fusions-acquisitions. « L'intégration croissante des économies au niveau mondial accentue la modification des conditions de demande des biens et services et des paramètres de la concurrence entre entreprises. Qu'elles soient subies ou voulues, les fusions-acquisitions constituent une des manifestations de l'adaptation des entreprises à un environnement économique mondial où les barrières légales et les obstacles physiques aux échanges commerciaux continuent de s'amenuiser. »¹.

Selon le rapport de la CNUCED², près de 110 opérations de Fusions Acquisitions ont eu lieu en 2000, chacune dépassant un montant de 1 milliard de dollars. L'impact de ces procédures est important car elles impliquent une restructuration des activités et une recomposition des organisations productives. Les incidences sur le travail sont donc lourdes tant sur le plan quantitatif que sur le plan qualitatif.

Il est donc essentiel de bien connaître la nature de ces opérations stratégiques pour mieux percevoir les incidences sur le fonctionnement des marchés du travail et ses répercussions territoriales.

Les déterminants inhérents au mouvement de fusions-acquisitions sont nombreux. On peut retenir les facteurs suivants :

- renforcement de la puissance commerciale et quête de nouveaux marchés ;
- meilleur accès aux ressources et aux actifs d'autres entreprises ;
- recherche de gains de productivité grâce aux synergies ;
- recherche de l'effet taille ;
- diversification.

À ces facteurs peuvent s'ajouter des motivations personnelles ainsi que les opportunités fournies par les modifications réglementaires et financières de l'environnement international. Dans tous les cas, les entreprises s'engageant dans des procédures de fusions acquisitions s'inscrivent à la fois dans une démarche stratégique de

1. J.-L. Mucchielli et Ph. Kohler, « Déterminants et conséquences des Fusions-acquisitions » *Revue Française de Gestion*, n° spécial 131, novembre-décembre 2000.

2. World Investment Report 2000 : *Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, CnuCED, Genève, décembre 2000.

recomposition d'actifs et de compétitivité ainsi que dans une démarche de restructuration organisationnelles et sociale.

Globalement, les effets positifs en termes d'emploi sont limités. Par rapport aux investissements traditionnels en installations nouvelles, les fusions-acquisitions produisent des effets plus perturbateurs pour les marchés du travail, en particulier lorsqu'elles procèdent par vagues de licenciements et par remodelage des organisations et des compétences des entreprises concernées.

Les principales mesures empiriques des effets sur l'emploi se fondent sur les bases de données sectorielles ou sur des échantillons de grandes entreprises complétées par des données plus pointues sur les petites et moyennes entreprises. Ainsi, le fichier LEEM (*Longitudinal Enterprise and Establishment Microdata*) publié aux États-Unis permet de relever les effets suivants :

— Sur 98 924 établissements rachetés par une autre entreprise entre 1990 et 1994 aux USA, le nombre d'emplois a baissé de 3,3 % passant de 5,25 millions de salariés en 1990 à 5,07 millions de salariés en 1994. Dans le même temps, l'emploi a progressé de 0,7 % dans les entreprises non rachetées.

Tableau 3
Évolution de l'emploi dans les établissements survivants acquis et non acquis par industrie (États-Unis, 1990-1994)

	Établissements rachetés				Établissements non rachetés			
	Emploi en 1990	Change-ment net	Gain d'emploi	Perte d'emploi	Emploi en 1990	Change-ment net	Gain d'emploi	Perte d'emploi
Industrie manufacturière	1 360 870	- 5,6	16,9	- 22,5	1 531 3 215	- 2,7	14,1	- 16,9
Transports, communi-cations, services publics	244 726	0,8	25,1	- 24,3	4 342 876	- 0,8	18,6	- 19,4
Commerce de gros	287 712	- 2,7	22,3	- 25,0	4 799 006	2,4	21,1	- 18,7
Commerce de détail	951 737	- 12,6	12,7	- 25,3	14 542 342	- 2,6	15,1	- 17,7
Finance, assurance, immobilier	644 857	- 14,6	19,6	- 34,2	4 695 374	- 3,5	18,9	- 22,4
Services	1 622 009	7,8	29,4	- 21,6	22 560 140	7,2	22,6	- 15,5
Autres	135 696	- 3,8	26,8	- 30,6	4 720 166	- 5,5	22,5	- 27,9
Total	5 247 607	- 3,3	21,3	- 24,6	70 974 100	0,7	18,6	- 18,0

Source : *Longitudinal Enterprise and Establishment Microdata, USA.*

Sur cette période, c'est dans le commerce de détail que les fusions-acquisitions ont été les plus nombreuses (près de 30 %) suivi de près par les finances et les services. Par contre, en termes d'emplois concernés, les industries manufacturières et les services concentrent à eux deux plus de la moitié (respectivement 25,9 % et 30,9 %).

Tableau 4
L'emploi dans les établissements acquis par industrie (États-Unis, 1990-1994)

	Établissements rachetés		Emplois	
	Nombre	%	Nombre	%
Industrie manufacturière	8 371	8,5	1 360 870	25,9
Transports, communications, services publics	5 090	5,2	244 726	4,7
Commerce de gros	9 372	9,5	287 712	5,5
Commerce de détail	29 291	29,6	951 737	18,1
Finance, assurance, immobilier	22 473	22,7	644 857	12,3
Services	22 434	22,6	1 622 009	30,9
Autres	1 893	1,9	135 696	2,6
Total	98 924	100	5 247 607	100

Source : *Longitudinal Enterprise and Establishment Microdata, USA.*

— Les risques de perte d'emplois augmentent avec la taille des entreprises rachetées. Les unités de production achetées par des grandes entreprises ont perdu près de 10 % de leur effectif salarié en moyenne de 1990 à 1994 alors que ceux qui sont achetés par des entreprises plus petites ont gagné plus de 1 % d'effectifs sur la période.

— Les salariés déplacés lors d'opérations de fusions-acquisitions voient leur précarité de situation augmenter plus vite par rapport au reste des salariés du nouveau groupe. Ainsi, aux États Unis, entre 1995 et 1998, sur 2 413 salariés ayant perdu leur emploi du fait des opérations de fusions-acquisitions, 11 % occupent en 1998 un emploi à taux partiel. Sur les 82 % ayant retrouvé un emploi à taux plein, 37,8 % ont des revenus inférieurs de plus de 20 % à leur revenus antérieurs.

Tableau 5
Travailleurs des États-Unis ayant perdu un emploi salarié à plein temps
entre janvier 1995 et décembre 1997 et occupant un nouvel emploi en février 1998 (en milliers)

Secteur de l'emploi perdu	Total	Occupant un nouvel emploi en février 1998						Travailleurs indépendants ou familiaux
		À temps partiel	À plein temps	Revenu des travailleurs à plein temps par rapport à l'emploi perdu				
				Perte d'au moins 20 %	Perte de 20 % ou moins	Gain nul ou de moins 20 %	Gain de 20 % ou plus	
Total des travailleurs ayant perdu un emploi salarié à plein temps	2 413	265	1 984	417	334	501	426	164
Mines	16	-	11	4	2	2	-	5
Construction	126	8	109	23	17	36	11	9
Industrie manufacturière	691	88	564	140	72	132	106	39
Biens durables	403	47	340	71	55	85	65	15
Transformation primaire des métaux	15	2	10	4	2	2	2	3
Produits métalliques ouvrés	55	6	49	15	9	6	8	-
Machines non électriques	77	10	62	16	10	17	12	5
Machines électriques	59	4	55	5	14	15	6	-
Équipement de transport	72	13	59	8	9	18	13	-
Automobiles	25	2	22	6	4	7	4	-
Autre équipement de transport	47	11	37	2	5	11	9	-
Biens non durables	289	41	224	69	17	47	41	24
Transport et services publics	183	15	161	58	30	23	24	8
Commerce de gros et de détail	508	58	406	84	65	102	103	44
Finance, assurance et immobilier	202	23	171	33	43	52	27	8
Services	541	61	431	59	81	112	127	49
Services spécialisés	328	54	253	38	39	60	90	22
Autres services	213	8	178	21	42	52	38	28
Administration publique	85	7	76	4	13	26	20	2

Source : Bureau of Labor Statistics (États-Unis).

Ces quelques constats soulignent l'importance des mouvements stratégiques de Fusions-acquisitions en termes d'emploi. Dans la mesure où il s'agit là d'évènements fortement caractéristiques de la globalisation et révélateurs des nouvelles préférences et choix de localisation des firmes, on peut donc en tirer deux résultats à forts enjeux :

— la forte polarisation des investissements directs à l'étranger accroît la disparité entre les territoires-centres et les territoires périphériques. Les opérations de Fusions-acquisitions confortent cette tendance ;

— les mouvements d'investissements engendrent de nouvelles pressions sur les marchés du travail. Pour les territoires-centres, ces pressions se traduisent par l'augmentation du risque chômage et par l'augmentation de la précarité des catégories de main-d'œuvre les plus vulnérables. Pour les territoires périphériques, ces pressions renforcent le maintien des bas salaires.

On retrouve ici l'un des principaux apports du modèle de Venables. À savoir, le renforcement des écarts salariaux entre marchés du travail des pays centres-attractifs et marchés du travail des pays périphériques. Les mouvements d'IDE et leur orientation confortent cette situation dans la mesure où la main-d'œuvre reste globalement immobile. Il y a dans le même temps un effet de convergence des situations de travail dans les pays centres que l'on peut observer à la fois à travers l'effacement progressif des écarts de salaires et à travers l'augmentation des risques chômage et de précarité pour la main-d'œuvre la plus vulnérable. Cet effet de convergence caractérise particulièrement bien le cas européen.

2.2. Vers des marchés du travail et des territoires plus fortement segmentés

Dans le contexte économique global marqué, comme on l'a vu précédemment, par une recomposition fondamentale des stratégies d'entreprises et par un approfondissement des écarts entre les territoires-centres et les territoires périphériques, les marchés du travail sont de plus affectés par un double mouvement de fonds :

— d'une part, il y a une sorte de standardisation progressive des normes de fonctionnement autour de références telle la flexibilité, la levée des réglementations, les privatisations...

— d'autre part, une plus forte différenciation des marchés du travail et des territoires soit en termes de coûts, soit en termes de productivité et de qualité de la main-d'œuvre.

Face à ces deux mouvements, se développent un certain nombre de réactions que l'on peut classer autour de deux formes : les stratégies d'adaptation et les stratégies d'anticipation.

Les réactions correctives et d'adaptation des firmes prennent surtout la forme de stratégies de réduction des coûts soit par la délocalisation d'unités de production vers les marchés du travail périphériques à bas salaires, soit par des mesures de restructuration et de rationalisation (licenciements, accroissement de la flexibilité, externalisation...).

Les réactions anticipatives procèdent par des stratégies de différenciation et l'amélioration de la qualité sur les produits. La recherche-développement, la densité inter-entreprise et la qualité de la main-d'œuvre sont ici des variables déterminantes.

Ces différentes réactions conditionnent les stratégies des firmes et structurent les territoires et les marchés du travail.

2.2.1. Stratégies d'adaptation des firmes et types de marchés du travail

Si l'on compare les coûts horaires de travail au niveau international, on peut dégager une première illustration de la segmentation des territoires et des marchés du travail qui en découlent.

Tableau 6
Coûts horaires de travail des ouvriers dans l'industrie manufacturière
(en dollars courants 1999)

	1975	1980	1985	1990	1995	1999
USA	6,36	9,87	13,01	14,91	17,19	19,2
Canada	5,96	8,67	10,95	15,95	16,1	15,6
Mexique	1,47	2,21	1,59	1,58	1,51	2,12
Australie	5,62	8,47	8,2	13,07	25,32	21,83
Japon	3	5,52	6,34	12,8	23,82	20,89
Corée	0,32	0,96	1,23	3,71	7,29	6,71
Singapour	0,84	1,49	2,47	3,78	7,33	7,18
Taiwan	0,4	1	1,5	3,93	5,94	5,62
Autriche	4,51	8,88	7,58	17,75	25,32	21,83
Belgique	6,41	13,11	8,97	19,17	26,65	22,82
Danemark	6,28	10,83	8,13	18,04	24,07	22,96
Finlande	4,61	8,24	8,16	21,03	24,1	21,1
France	4,52	8,94	7,52	15,49	20,01	17,98
Allemagne de l'Ouest	6,31	12,25	9,53	21,88	31,58	26,93
Allemagne unifiée	-	-	-	-	30,65	26,18
Grèce	1,69	3,73	0,66	6,76	9,17	-
Irlande	3,03	5,95	5,92	11,66	13,61	13,57
Italie	4,67	8,15	7,63	17,45	16,22	16,6
Pays-Bas	6,58	12,06	8,75	18,06	24,12	20,94
Norvège	6,77	11,59	10,37	21,47	24,38	23,91
Portugal	1,58	2,06	1,53	3,77	5,37	-
Espagne	2,53	5,89	4,66	11,38	12,88	12,11
Suède	7,18	12,51	9,66	20,93	21,44	21,58
Suisse	6,09	11,09	9,66	20,86	29,3	23,56
Grande-Bretagne	3,37	7,56	6,27	12,7	13,67	16,56

Source : Bureau of Labor statistics, USA.

On peut noter d'abord, la grande amplitude de la répartition des coûts horaires de travail. Ainsi en 1975, le coût horaire en Suède est plus de 22 fois supérieur à celui de la Corée (7,18 dollars contre 0,32).

En 1999, la hiérarchie entre les pays est bousculée mais l'amplitude reste tout aussi importante. Toutefois, l'écart entre le pays où le coût est le plus élevé et le pays où le coût est le plus faible a très nettement baissé. Le coût en Allemagne (26,93) est 12 fois plus important qu'au Mexique (2,12).

On peut remarquer également qu'entre 1975 et 1999, le coût horaire de travail moyen est passé de 4,17 dollars à 17,7 dollars. Ce quadruplement du coût marque l'importance que prennent les stratégies correctives de minimisation des coûts dans la pratique des firmes.

Celles-ci se décomposent en trois modalités principales d'action :

- action sur les effectifs (licenciements) ou sur les coûts directs (sur les salaires) ;
- action sur l'organisation de l'entreprise ;
- action par la délocalisation des unités de production.

Tableau 7
Classement par ordre décroissant des coûts horaires de travail dans le monde : comparaison 1975-1999

	1975		1999
Suède	7,18	Allemagne de l'Ouest	26,93
Norvège	6,77	Allemagne unifiée	26,18
Pays-Bas	6,58	Norvège	23,91
Belgique	6,41	Suisse	23,56
USA	6,36	Danemark	22,96
Allemagne de l'Ouest	6,31	Belgique	22,82
Danemark	6,28	Australie	21,83
Suisse	6,09	Autriche	21,83
Canada	5,96	Suède	21,58
Australie	5,62	Finlande	21,1
Italie	4,67	Pays-Bas	20,94
Finlande	4,61	Japon	20,89
France	4,52	USA	19,2
Autriche	4,51	France	17,98
Moyenne	4,17	Moyenne	17,7
Grande-Bretagne	3,37	Italie	16,6
Irlande	3,03	Grande-Bretagne	16,56
Japon	3	Canada	15,6
Espagne	2,53	Irlande	13,57
Grèce	1,69	Espagne	12,11
Portugal	1,58	Singapour	7,18
Mexique	1,47	Corée	6,71
Taiwan	0,4	Taiwan	5,62
Corée	0,32	Mexique	2,12

Les deux premières modalités d'action sont principalement menées dans les pays développés à fort coût salarial. Elles se traduisent par : des vagues de licenciements, des départs à la retraite, l'accroissement de la flexibilité externe, la modification des organisations productives et des compétences utilisées. Ces actions favorisent la segmentation des marchés du travail autour des configurations suivantes :

Marchés du travail à flexibilité élevée et à faible taux de chômage. C'est le cas des USA ou de la Grande-Bretagne. Ces marchés sont caractérisés par une très grande fluidité, par des coûts du travail proches de la moyenne internationale (respectivement 19,2 et 16,5 dollars) et des taux de chômage faibles (respectivement 4 % et 5,5 %).

Marchés du travail protégés et à faible taux de chômage. C'est principalement le cas d'un certain nombre de pays scandinaves ou de pays industrialisés du Nord (Allemagne, Suisse, Danemark, Norvège, Belgique). Le coût du travail horaire est ici très largement supérieur à la moyenne internationale (près de 27 dollars en Allemagne ou 24 dollars en Norvège, par exemple).

Marchés du travail ouverts et de forte pression sociale. C'est principalement le cas d'un certain nombre de pays européens où le chômage reste élevé (9,7 % en France ou 10,7 % en Italie) ou la réactivité des firmes pour minimiser les coûts procède souvent par des actions plus lourdes socialement (fermetures d'usines, plans sociaux...). Les effets négatifs sont souvent compensés dans ces marchés par une très grande productivité exigée des salariés. L'aversion pour le risque chômage reste ici une donnée majeure qui perturbe, parfois, les signes des restructurations industrielles.

Tableau 8
Taux de chômage dans neuf pays (1990-2000)

Année	USA	Canada	Australie	Japon	France	Allemagne	Italie	Suède	Grande-Bretagne
1990	5,6	7,7	6,7	2,1	9,1	5,0	7,0	1,8	6,9
1991	6,8	9,8	9,3	2,1	9,6	5,6	6,9	3,1	8,8
1992	7,5	10,6	10,5	2,2	10,4	6,7	7,3	5,6	10,1
1993	6,9	10,7	10,6	2,5	11,8	7,9	10,2	9,3	10,5
1994	6,1	9,4	9,4	2,9	12,3	8,5	11,2	9,6	9,7
1995	5,6	8,5	8,2	3,2	11,8	8,2	11,8	9,1	8,7
1996	5,4	8,7	8,2	3,4	12,5	8,9	11,7	9,9	8,2
1997	4,9	8,2	8,3	3,4	12,4	9,9	11,9	10,1	7,0
1998	4,5	7,5	7,7	4,1	11,8	9,3	12,0	8,4	6,3
1999	4,2	6,8	7,0	4,7	11,2	8,7	11,5	7,1	6,1
2000	4,0	5,8	6,3	4,8	9,7	8,3	10,7	5,8	5,5

Source : U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, August 3, 2001.

La troisième modalité de réaction des firmes est la délocalisation de production. Cette stratégie est particulièrement induite par l'existence de pays à bas salaires. La recherche de moindre coût dans cette démarche procède soit par des délocalisations productives et intersectorielles, soit par des délocalisations de tâches et intrasectorielles. Ces comportements très largement favorisés par la globalisation et la mobilité intensive des capitaux, dessinent des marchés du travail aux profils particuliers.

Marchés du travail ouverts, à bas salaires et à faibles qualifications. Nous retrouvons ici la quasi-totalité des pays où sont délocalisées les productions de biens manufacturés. C'est le cas de pays tels Taiwan, Singapour, Corée.

Marchés du travail à bas salaires et à délocalisations ciblées. C'est ici particulièrement le cas de pays où la délocalisation procède par des mécanismes de productions de biens intermédiaires et par un transfert des tâches les moins qualifiantes. Ces marchés contribuent au mouvement de spécialisation intra-firmes.

Tableau 9
Typologie des marchés du travail et des territoires induite par les stratégies de réduction du coût du travail des Firmes

Coûts du travail	Chômage	Pression sociale	Attractivité des territoires	Type de marché du travail
Elevés	Faible	Faible	Forte	Flexibles, volatiles
Elevés	Faible	Forte	Moyenne	Protégés
Elevés	Elevé	Forte	Moyenne	Ouverts, réglementés
Bas	Elevé	Forte	Forte	Cibles, périphériques

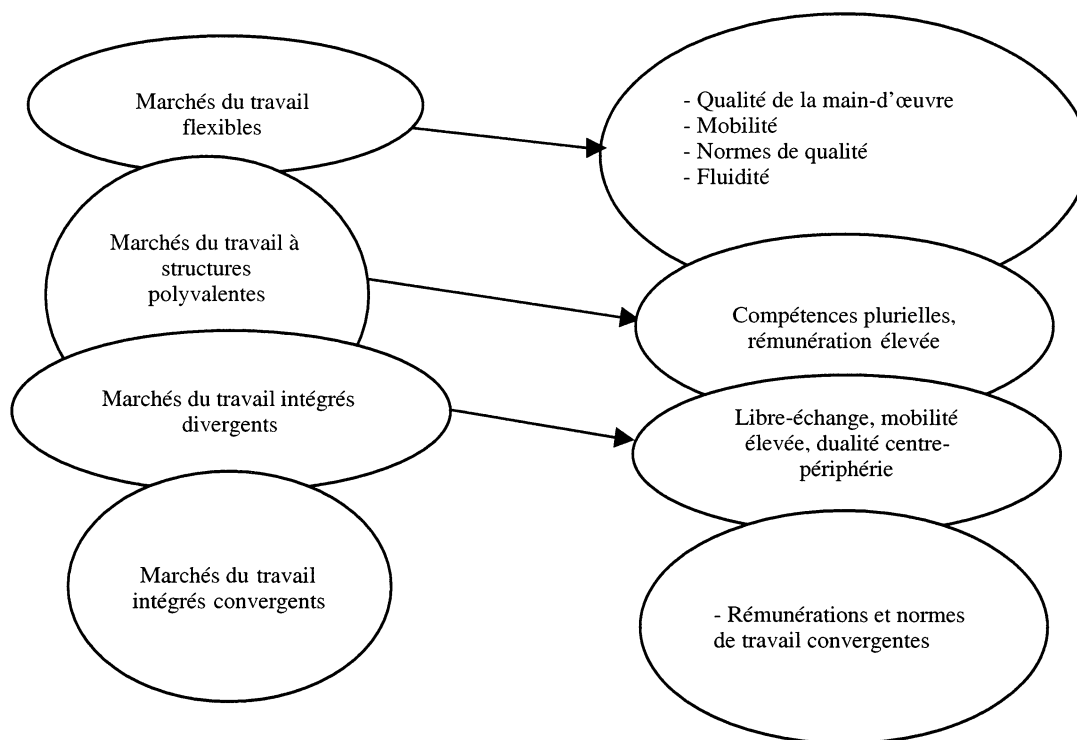
2.2.2 Stratégies de différenciation et d'anticipation des firmes et types de marchés du travail

Les stratégies de différenciation des firmes reposent principalement sur la qualification de la main-d'œuvre. Le point de départ repose ici sur l'existence d'une corrélation entre l'avantage différentiel engendré par des produits de très haute qualité obtenus grâce à une main-d'œuvre bien formée et compétente.

La recherche de cet avantage par les firmes conditionne ces stratégies et les types de marchés du travail. Les principaux travaux empiriques ainsi que les principales données

d'enquêtes menées sur ce champ¹ permettent de mettre en évidence les configurations suivantes :

Tableau 10
Typologie des marchés du travail et de territoires induite par
des stratégies de différenciation des firmes



Marchés du travail à dominantes productives flexibles et à main-d'œuvre qualifiée. Ces marchés sont principalement le fait des pays industrialisés et développés. Ils reposent sur l'existence d'une relation positive entre les prix des biens, la qualité des produits, la qualité et la rémunération de la main-d'œuvre. Ce marché se trouve souvent normé par des chartes de qualité, mais reste, toutefois, conditionné par les positions de domination ou pas des firmes sur les marchés de biens.

Marchés du travail à dominante productive techniciste et à échelle de compétences plurielles. On retrouve ici segments de marchés structurés par la recherche d'une main d'œuvre fortement qualifiée et polyvalente. Les rémunérations sont élevées et reposent sur un mouvement de technicisation des tâches. Ce type de marché du travail est particulièrement caractérisé par une recherche conjointe entre qualité de la main d'œuvre et réactivité de la firme.

Marchés du travail intégrés sur zone de libre-échange. C'est le cas de la zone États-Unis-Canada-Mexique. Elle repose, selon la théorie classique — sur laquelle sont basés tous les modèles de simulation positive — sur l'opportunité de redéploiement de la main d'œuvre et des investissements au sein de la zone. Les firmes adaptent leur stratégie

1. Rapport du SESSI, *Changements organisationnels et informatisation dans l'industrie*, coll. « Référence », Secrétariat d'État à l'Industrie, 1998.

en fonction de la configuration suivante. Le Mexique se spécialiserait dans la production à forte densité de main-d'œuvre, un domaine dans lequel il possède un avantage comparatif. Cette spécialisation est censée entraîner la croissance des emplois et des revenus distribués. Les États-Unis et le Canada se spécialiseraient, quant à eux, dans la production qui requiert une plus grande compétence et plus de capitaux (en plus de leurs avantages basés sur les ressources) et dans les services avancés. Il y a dans ce schéma une dualité apparente entre le marché du travail mexicain porté par les mouvements de relocalisation d'industrie de main-d'œuvre et par des emplois secondarisés et le marché du travail des pays centres de la zone porté par des activités plus techniciennes de haute valeur ajoutée et par des activités de services.

Marché du travail intégré fondé sur le principe de la convergence. Il s'agit là plus particulièrement de la situation de l'Union européenne. La convergence est un construit qui structure les modes d'ajustements sur le marché du travail. L'immobilité de la main-d'œuvre reste ici le fait majeur qui structure l'espace intra-européen.

Conclusion

Les liens entre les stratégies des firmes internationales et les différentes formes de structuration des marchés du travail dans le monde constituent, désormais, une composante importante de la globalisation. Les nouvelles interactions productives contribuent à façonner un marché du travail fortement segmenté. Chaque segment est induit par des pratiques productives animées par les firmes et souvent amplifiées par les États. En effet, la question de l'attractivité des investissements apparaît comme essentielle dans un monde de grande fluidité des capitaux. Les États ou certaines configurations de territoires (comme l'Europe) s'engagent dans intense compétition fondée sur la valorisation des avantages et sur une véritable aversion pour le risque chômage. C'est dans ce cadre que les questions du travail et de ses ajustements apparaissent déterminantes.

La mobilité de la main d'œuvre constitue dans ce contexte une variable à travers laquelle se dessinent les mécanismes d'agglomérations et de convergences. Elle fait l'objet de multiples résistances et elle constitue certainement l'un des éléments majeurs de recomposition des territoires. Les mouvements migratoires sont complémentaires aux mouvements commerciaux et productifs. La globalisation favorise les échanges et accroît les incitations à la mobilité. C'est là un processus qui prend de l'ampleur et remet peu en question les territoires fermés sur leur frontière nationale.

Bibliographie

- ANDREFF W., *Les multinationales globales*, Paris, la Découverte, « Repères », ndeg. 187, 1996.
 BRANDER J.A & SPENCER B.J., "Foreign Direct Investment with Unemployment and endogenous taxes and tariffs", *Journal of International Economics*, (22), 1987.
 CALMETTE M.-F ET LE POTTIER J., « Localisation des activités : un modèle bisectoriel avec coûts de transport », *Revue Économique*, vol. 46, n° 3, 1995.

- CANTWELL J.A., "A Survey of the Theories of International Production", dans C.N. Pitelis et R. Sugden (dir.), *The Nature of the Transnational Firm*, Londres, Routledge, 1991.
- DUNNING J. H., *Multinational Corporation and Global Economy*, Londres, 1993.
- FUJITA M., KRUGMAN P., VENABLES A.J., *The spatial Economy*, MIT Press, 2000.
- KRUGMAN P.R., "Increasing returns and economic geography", *Journal of Political Economy*, n° 99, 1991a.
- KRUGMAN P.R., *Geography and trade*, Cambridge, MIT Press, 1991b.
- KRUGMAN P., *Pop Internationalism*, Boston, MIT Press, 1996.
- KRUGMAN P., "Competitiveness : A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, mars-avril 1994.
- KRUGMAN P.R. & VANBLES A., "Globalization and the inequality of nations", *The Quarterly Journal of Economics*, 11/1995.
- MARKUSEN J.R., "The boundaries of multinational Enterprises and the theory of international trade", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 2, 1995.
- MICHALET C.-A., *Le capitalisme mondial*, Paris, PUF, 1976.
- MICHALET C.-A., *Un nouvel impératif de la politique économique dans la globalisation : l'attractivité*, Rapport CREI, décembre 1999.
- MUCCHIELLI J.-L., *Les firmes multinationales. Mutations et nouvelles perspectives*, Paris, Economica, 1985.
- PITELIS C. N., et SUGDEN R. (dir.), *The Nature of the Transnational Firm*, Londres, Routledge, 1991.
- PORTER M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press, 1990.
- OTTAVIDIANO G. ET THISSE J.-F., *Integration, agglomeration and the political economics of factor mobility*, CEPR, Discussion paper, n° 2 185, 1999.
- PUGA D., "The rise and fall of regional inequalities", *European Economic Review*, (43)2, 1999.

LES TECHNIQUES AU SERVICE DES STRATÉGIES D'INVESTISSEMENTS ET DE COOPÉRATION ENTRE LES ENTREPRISES EURO-MAGHRÉBINES

Evelyne MICOU *

Bon nombre de pays en développement, dont ceux de la Méditerranée non membres de l'Union européenne, et le Maroc en particulier, multiplient les efforts afin d'encourager les investissements privés, souhaitant ainsi bénéficier d'apports de capitaux, d'acquisition de savoir-faire, de nouvelles technologies, mais aussi de nouvelles méthodes d'organisation du travail ou encore de mercatique¹. Cette volonté à la fois de modernisation et d'attraction des investissements directs étrangers a conduit le Maroc à se doter de nouvelles législations mieux adaptées aux évolutions du monde économique et social : nouvelles lois sur les sociétés commerciales — qu'il s'agisse des sociétés de capitaux comme la société anonyme et la société par actions simplifiée ou encore de la société à responsabilité limitée et des sociétés de personnes² —, création des groupements d'intérêt économique³, institution des tribunaux de commerce et réforme du code de commerce⁴, modification des lois bancaires, nouvelle loi concernant les valeurs mobilières et réorganisation du marché de la bourse⁵... Ces nouvelles dispositions sont inspirées du droit français et ne s'en distinguaient jusqu'à présent que par des points de

* Maître de conférences associée à l'Université de Perpignan, chercheur au GRECOS.

1. Dans ce but, ont été créés un guide des investisseurs au Maroc, sous l'égide des Communautés européennes avec la contribution du ministère des Finances et des Investissements extérieurs, et une agence d'aide aux investisseurs. La Tunisie, par exemple, a également mis en place, en 1993, un code d'incitation aux investisseurs qui instaure la liberté d'investissements aux étrangers résidents et non résidents (loi n° 93-120) et conclu un accord d'encouragement et de protection réciproque des investisseurs (loi n° 98-103 de ratification du 18 décembre 1998).

2. Dahir du 30 août 1996 portant promulgation de la loi 17-95 sur la société anonyme et instituant la société par anonyme simplifiée (SAS) ; dahir du 13 février 1997 portant promulgation de la loi 5-96 sur la société en nom collectif, société en commandite simple, société en commandite par actions, société à responsabilité limitée et société en participation.

3. Dahir du 5 février 1999 portant promulgation de la loi 13-97.

4. Il s'agit respectivement des dahir du 12 février 1997 portant promulgation de la loi 53-95 instituant des juridictions de commerce et du 1^{er} août 1996 portant promulgation de la loi 15-95 formant code de commerce.

5. Dahir n° 1-93-212 du 21 septembre 1993 instituant le CDVM et créant les OPCVM.

détail ¹. Cependant la loi relative aux nouvelles régulations économiques du 15 mai 2001 a entraîné certaines modifications du droit français des sociétés et des aspects financiers ², de sorte que pour l'instant, le droit marocain se trouve à nouveau en décalage avec le droit français en la matière. Il n'en demeure pas moins qu'en harmonisant ainsi sa législation commerciale avec celle des pays membres de l'UE, le Maroc devrait favoriser l'implantation d'établissements ou la coopération entre entreprises ³. Dans cette même optique, le gouvernement a établi, à partir de 1989, un programme de privatisation étalé sur plusieurs années qui n'a réellement débuté qu'en 1993 ⁴, ouvrant ainsi aux investisseurs étrangers qui le souhaitent la possibilité d'acquérir des titres de sociétés au même titre que les entreprises nationales. Si les investissements étrangers en direction du Maroc restent peu abondants, ils présentent un intérêt essentiel pour le pays chérifien et les différentes mesures prises à cet effet s'avéraient indispensables ⁵.

À l'heure actuelle, les investisseurs étrangers disposent dans le pays des mêmes prérogatives que les nationaux puisqu'il leur est permis d'intégrer pratiquement tous les secteurs de l'économie, tout en bénéficiant des avantages fiscaux ou sociaux locaux (comme la réduction de la fiscalité sur les biens d'équipement nécessaires à l'investissement ou encore la réduction de l'impôt sur les sociétés...) ⁶. De ce fait, les entreprises qui souhaitent seulement s'installer sur le territoire marocain ou collaborer avec une entreprise locale peuvent réaliser leur projet sans se heurter à de trop nombreux obstacles, si ce n'est peut-être encore d'ordre administratif ⁷. S'offre alors à l'investisseur étranger une palette de possibilités : travailler individuellement ou bien rejoindre une

1. Si le dahir du 12 août 1913 portant code des obligations et des contrats a subi l'influence de plusieurs législations européennes comme le droit français, le code suisse des obligations, le code italien ou encore le code espagnol ; le droit français a servi de modèle exclusif dans le domaine commercial. Aujourd'hui, l'élaboration du droit commercial marocain se fait toujours par référence au droit français, ainsi, la société anonyme simplifiée est directement inspirée de la société par actions simplifiée introduite en France par la loi de 1994, qui a été profondément modifiée depuis lors par la loi n° 99-587 du 12 juillet 1999 relative à l'innovation et à la recherche, et on peut supposer que cette réforme interviendra prochainement au Maroc.

2. Cf. loi n° 2001-420, *Journal Officiel*, 16 mai, p.1673 ; sur ce texte, on consultera notamment : M.-A. Frison-Roche, *Interview*, Dalloz 2001, n° 24, p. 1930 ; J.-J. Daigre, « La loi du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques », *J.C.P. Entreprise*, 14 et 21 juin 2001 ; H. Le Nabasque, *Les petites affiches*, 5 juillet 2001, n° 133, p. 3 et suivantes et 6 juillet, n°134 ; D. Sureau, « La loi relative aux nouvelles régulations économiques. Aspects de droit des sociétés », *Bull. Joly sociétés*, juin 2001, chron., pp. 553 et suivantes.

3. En décembre 1994, le Conseil européen réuni à Essen a débattu de la mise en place d'un partenariat euro-méditerranéen avec les pays du Maghreb et du Mashrek. Dans cette perspective, les accords de coopération avec la Tunisie et le Maroc notamment, qui initialement remontent respectivement à 1995 et 1996, ont été renouvelés et la création progressive d'une zone de libre-échange avec l'Union européenne est prévue pour l'an 2010. Sur ces points, on lira entre autres : « Parlement européen », « Les relations extérieures de l'Union », n° 6-3-6, p. 295 ; « L'Union Européenne », « Les notices », *La Documentation française*, notice 22, J.-C. Gautron ; et sur un plan politique : T. Garcin, *Questions d'Europe – Le débat économique et politique*, sous la direction de D. Schlacter, Paris, Ellipse, 1999.

4. Dahir n° 1-90-01 du 11 avril 1990 portant promulgation de la loi 39-89 autorisant le transfert d'entreprises publiques au secteur privé, modifiée et complétée par la loi n° 34-98. La Tunisie a fait de même et s'est lancée dans un programme de privatisation dès 1987 (loi n° 89-9 du 1^{er} février 1989).

5. En 1994, les IDE ne représentaient que 2,9 % du P.I.B. Ce pourcentage n'a guère augmenté depuis. Parmi les investissements étrangers dont a bénéficié le Maroc, en 1999, les deux tiers provenaient de l'Europe et le tiers de la France, en particulier. De même, pour la Tunisie où 70 % des IDE proviennent de l'UE.

6. Cf. *Guide de l'investisseur*, particulièrement n° 4-5-9 et 7-3. En ce qui concerne la Tunisie, voir article 9-3 de loi portant incitation aux investissements étrangers ; cf. H. Pottier, « Le cadre juridique de l'investissement », *Gaz. Pal.*, 7-9, novembre 1999, n° spécial « Investir en Tunisie », spécialement pp. 13-14.

7. Toutefois, depuis 1989, les provinces et préfectures disposent d'un service spécifique des liaisons administratives et des projets d'investissements destinés à aider et à assister les investisseurs dans leurs démarches ; cf. « La création d'entreprises au Maroc », sous la direction de M. El Abdaimi et A. Arseguel, *Cahiers du Cerjaf*, PU Perpignan et Institut Études Politiques de Toulouse, 1992, p. 34.

entreprise déjà existante, la collaboration étant souvent préférée puisqu'elle présente de nombreux avantages dont celui d'offrir une connaissance du marché et de la clientèle. Le choix de l'investisseur sera donc déterminé par la stratégie qui l'anime : s'agit-il de conquérir de nouveaux marchés en intégrant des entreprises coûte que coûte (ou au contraire de mettre en place un véritable partenariat avec une entreprise locale, voire étrangère résidente ? Dans un cas comme dans l'autre, différentes techniques juridiques sont à la disposition de l'investisseur.

1. Les techniques reposant sur la pénétration d'une entreprise existante

Elles peuvent répondre à deux objectifs différents mais pas nécessairement antinomiques : puisqu'ils reposent sur l'internationalisation à travers la volonté de croissance, qu'il s'agisse d'infiltrer une entreprise en place pour effectuer des placements sur d'autres places financières ou bien de vouloir étendre le champ d'action de l'entreprise par pur esprit de conquête et d'expansion.

1.1. La stratégie financière

Une entreprise occidentale peut décider à un moment donné d'investir à l'étranger, notamment dans la zone sud pour diversifier son champ d'action, réaliser de nouveaux placements, effectuant ainsi un certain pari sur l'avenir du pays à l'essor duquel elle contribue. Ce phénomène n'est certes pas nouveau mais le gouvernement marocain a voulu saisir une opportunité en lançant des opérations de privatisation pour les années quatre-vingt-dix, ouvrant ainsi au secteur privé des participations détenues par l'État dans certaines entreprises sans en réserver l'accès à ses ressortissants. Les données statistiques dont nous disposons montrent que parmi les trente-six sociétés privatisées, les investisseurs occidentaux se sont montrés particulièrement intéressés par les banques (part de 10,85 % dans la BNC attribuée à la Nomura International plc (anglais)), les sociétés industrielles (cimenterie : 51 % dans CIOR à Holdercim (suisse), raffineries de pétrole : 50 % dans Dragon-gaz à l'italien Dragofina, 50 % dans Total Maroc à Total France et 50 % dans Shell Maroc à Shell Petrol International (anglais), engrais : 51 % dans Fertuma à Adubas (Portugal) ; fabrication de levure : 33,34 % dans Sodors à Lesaffre France ; sidérurgie : 62 % dans Sonasid à Martial U. (Espagne) ; la confection de vêtements (32 % dans Chelco à Courtaulds (anglais)), ou encore les télécommunications (35 % dans Maroc Telecom à Vivendi Universal), qu'ils ont investi dans des proportions relativement importantes¹. En outre, le transfert de plusieurs sociétés appartenant à des secteurs aussi diversifiés que l'agriculture, les industries minières, textiles, automobiles, ou encore les institutions financières, les télécommunications ou le transport aérien est envisagé pour le futur.

1. Il s'agit là des secteurs dans lesquels les investissements restent traditionnellement majoritaires ; voir *Guide de l'investisseur*, n°4-4-4 (« bilan des privatisations »), 6-3-2 et 7-3-1.

Mais la stratégie financière d'une entreprise peut également consister en une prise de participation « lato sensu » dans une société locale indépendamment de tout programme de privatisation. Les entreprises peuvent vouloir réaliser un pur investissement de portefeuille sans avoir d'autre ambition que celle-ci et limiter de ce fait leur participation au capital en deçà d'un certain seuil insuffisant pour influencer les structures dirigeantes et l'avenir de l'entreprise¹. Dans les années quatre-vingt, les groupes français se sont davantage tournés vers les placements financiers, notamment à l'étranger² et la zone méditerranéenne est peu à peu devenue particulièrement attractive. Pour que les entreprises occidentales disposent d'un véritable choix en termes d'investissements, il était donc indispensable que le Maroc se dote d'un nouveau droit des sociétés qui favorise le développement des sociétés cotées en bourse. Pour qu'il puisse attirer la confiance des investisseurs appelés à reconnaître les règles applicables sur l'ensemble des grandes places financières, il convenait que se mette en place une nouvelle réglementation des marchés financiers et de la bourse calquée sur celle des pays occidentaux. C'est à partir de 1994 que « les investisseurs étrangers en portefeuille ont commencé à participer activement à la bourse de Casablanca, soit en prenant part aux privatisations, soit en achetant des titres de sociétés déjà cotées »³ et on peut deviner — ou tout au moins espérer — que cet intérêt ne saura se démentir à l'avenir.

C'est souvent en fonction de l'importance de la prise de participation que se déterminera la volonté intrinsèque de l'investisseur : réaliser un pur placement ou au contraire vouloir s'emparer du contrôle de l'entreprise convoitée, la stratégie pouvant bien sûr être évolutive.

1.2. La stratégie expansionniste

L'investisseur qui désire prendre une participation massive dans une entreprise peut agir de manière concertée ou agressive. Il peut acheter les actions des associés majoritaires — l'opération s'apparente alors à une cession de contrôle — ou réaliser une importante prise de participation qui contribuera à augmenter les fonds propres de la société⁴. Dès lors que la participation va excéder un certain seuil, elle va offrir au nouvel actionnaire des prérogatives en termes d'information et de vote dans les assemblées générales de la société et lui concéder une minorité de blocage. Elle peut lui assurer une mainmise sur la direction et la gestion de l'entreprise, voire même lui en ouvrir l'accès. C'est ainsi que les ciments français possèdent une participation significative dans la société des ciments du Maroc ou encore que le groupe Auchan détient 49 % du capital des

1. La loi du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales a déduit du pourcentage de participation au capital d'une entreprise certaines conséquences ; l'article 354 devenu l'article L. 233-1 du Code de commerce qualifie de filiale toute société dont plus de la moitié du capital appartient à une autre, tandis que la loi fiscale répute désormais filiale toute société détenue à 5 % au moins par une autre société. L'article 355 devenu l'article L. 233-2 considère comme participation le fait pour une société de détenir entre 5 et 50 % du capital d'une autre société. En deçà du seuil de 5 %, il s'agit d'un simple investissement considéré comme négligeable. Sur ces points, on lira notamment : F. Chesnais, *La mondialisation du capital*, éd. Syros, 1994, pp. 39 et suivantes. En définitive, le seuil qui nous paraît primordial est celui de la minorité de blocage.

2. *La mondialisation financière — Genèse, coût et enjeux*, collectif, sous la direction de F. Chesnais, coll. « Alternatives économiques », 1996, spécialement pp. 156-170.

3. Extrait du *Guide de l'investisseur*, n° 6-3-2.

4. V. M. Cozian, A. Viandier, *Droit des sociétés*, 8^e éd., 1995, spécialement pp. 575-578.

hypermarchés Marjane. Au Maroc, il est encore rare qu'une part importante du capital d'un groupe soit détenue par des investisseurs institutionnels étrangers. À l'inverse, en France, à l'instar des pays anglo-saxons, les fonds de pension, fonds mutualistes et fonds spéculatifs comptent parmi les actionnaires principaux de certains groupes comme Accor ou Elf — pour ne retenir que ces deux exemples — constituant ainsi de véritables « gouvernements d'entreprise » ou « *corporate governance* »¹, au point que la loi du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques introduise dans le droit français des règles tenant compte de ces modalités récentes d'organisation des entreprises². Toutefois, il est probable que ces dernières intègrent à l'avenir les entreprises marocaines puisque la globalisation des marchés permet à tout moment d'investir sur n'importe quelle place financière du monde entier. Il faudrait pour cela qu'un réel engouement se dessine au Maroc en faveur des sociétés anonymes.

L'investisseur qui entend s'emparer du pouvoir de manière non concertée va passer une offre publique d'achat ou d'échange. En France comme au Maroc, les opérations négociées sur les marchés financiers sont soumises à une réglementation destinée à garantir à la fois une information suffisante et le respect du principe d'égalité. Les sociétés qui font publiquement appel à l'épargne doivent publier un document destiné à informer le public sur la situation financière et l'évolution de l'activité de la société, et tout projet doit être soumis au visa, en France, de la Commission des opérations de bourse, voire du Conseil des marchés financiers, et au Maroc du Conseil déontologique des valeurs mobilières³. Quant au principe d'égalité, il implique, rappelons-le, que tous les actionnaires, y compris les minoritaires, puissent céder leurs titres dans les mêmes conditions et que les compétiteurs puissent exercer une véritable concurrence entre eux dans le cadre des offres publiques. Il permet qu'une contre-offre puisse aussi être initiée par les associés de la société convoitée ou par ses dirigeants. En France, pour assurer une certaine transparence dans le déroulement des opérations, toute clause d'une convention qui prévoit des conditions préférentielles de cession ou d'acquisition d'actions portant sur au moins 0,5 % du capital ou des droits de vote de la société doit désormais être soumise au Conseil des marchés financiers⁴.

1. Cf. *La mondialisation financière*, *op. cit.*, pp. 178-179. Il n'est donc pas surprenant que la réflexion sur la « *corporate governance* » ait été initiée aux États-Unis et en Angleterre avant d'être menée en France (rapports Marini sur la modernisation du droit des sociétés de 1996 et rapports Viénot, 1995, 1999). Pour une liste non exhaustive, v. A. Tunc, « Le gouvernement des sociétés anonymes – Le mouvement de réforme aux États-Unis et en Angleterre », *Rev. I. Dr. comp.* 1994, p. 59 ; A. Couret, « Le gouvernement d'entreprise – La *corporate governance* », *D.* 1995, chron., p. 163 ; P. Le Cannu, « Légitimité du pouvoir et efficacité du contrôle dans les sociétés par actions », *Bull. Joly*, 1995, n° 2, pp. 637 et suiv. ; Y. Guyon, « Dix ans d'évolution des conseils d'administration en France », *Rev. I. Dr. Eco.*, 1998, I, p. 7 ; N. Dion, « *Corporate governance* et sociétés françaises », *Dr. Soc.*, juillet-août 1995, p. 1 ; P. Bissara, « Les véritables enjeux du débat sur le gouvernement de l'entreprise », *Rev. Soc.*, 1998, p. 6 ; J. Paillusseau, « *Entreprise, société, actionnaires, salariés, quels rapports ?* », Dalloz, 1999, chron., p. 157 ; J. Delga, *Ethique, éthique d'entreprise, éthique du gouvernement d'entreprise*, Dalloz, 1999, chron., p. 397.

2. Les problèmes suscités par les sociétés par actions ont cependant été analysés dès les années trente puis dans les années soixante par de nombreux auteurs américains dont, par exemple, J.K. Gailbraith ; cf. *Le nouvel État industriel*, Gallimard, Paris, 1967 ; à ce sujet, on lira, J. Paillusseau, *op. cit.*, pp. 158 et 164.

3. V. Notamment, pour le droit français : ordonnance du 28 septembre 1967, art. 6 et règlement n° 90-02 et pour le droit marocain : dahir portant loi n° 1-93-212 du 21 septembre 1993 relatif aux établissements de crédit et aux informations exigées par des personnes morales faisant appel à l'épargne publique. Sur la réglementation française, v. entre autres : F. Peltier, *Marchés financiers et droit commun*, éd. Banque, 1997.

4. Art. L. 233-11 du Code de commerce issu de la loi du 15 mai 2001 précitée (concernant l'obligation de transparence, lire également l'art. L. 433-3 du C. mon. et fin. Issu de la loi n°96-597 de modernisation des activités financières du 2 juillet 1996). Cette obligation existait auparavant sans précision de seuil (ancien art. 356-1-4 de la loi du 24 juillet 1966 devenu L. 233-11 du C. com.) Par cette nouvelle disposition, la validité des pactes d'actionnaires paraît

En dépit d'une telle réglementation destinée à assurer un bon fonctionnement du marché, il n'en demeure pas moins que les offres publiques sont davantage subies que voulues¹. Il va de soi que toute société cotée en bourse, quel que soit son lieu d'implantation, peut devenir une cible potentielle et la multiplicité des sociétés de capitaux faisant appel à l'épargne publique peut engendrer un tel risque. La mise en place de noyaux durs d'actionnaires en cas de privatisation permet d'assurer une certaine stabilité de l'entreprise pendant plusieurs années par un contrôle du conseil d'administration et des moyens financiers suffisants, elle sert à déjouer les prises de contrôle agressives et c'est certainement la raison pour laquelle, dans le cadre du programme qu'il a engagé, le gouvernement marocain a voulu, dans certains cas, réserver 51 % du capital à des actionnaires de référence². Quant aux entreprises, elles ont imaginé différents moyens de se protéger contre ces techniques offensives qui ont fait partie des stratégies dominantes des années 1980-1990 sur les marchés financiers, soit en émettant des titres particuliers, comme les actions à dividendes prioritaires sans droit de vote, les actions à droit de vote double ou les obligations convertibles en actions, soit en insérant des clauses dans les statuts de sociétés qui sont autant d'armes anti-OPA ou OPE comme les clauses de préférence ou de préemption, les clauses d'agrément ou encore les clauses de cession conjointe, soit en transformant la société en commandite par actions, soit encore en se regroupant avec des banquiers ou d'autres sociétés pour décourager les offreurs potentiels³.

2. Les techniques reposant sur le rapprochement avec une entreprise existante

Le rapprochement entre entreprises peut revêtir des formes différentes selon le degré de coopération recherché, cependant toutes les techniques s'articulent autour de deux modalités essentielles : le maintien d'entités juridiques distinctes ou à l'inverse l'abandon d'autonomie.

2.1. Le maintien d'entités distinctes

La coopération inter-entreprises passe par l'élaboration d'un accord qui peut être plus ou moins formalisé, devenir officiel ou rester officieux. Les entreprises franco-marocaines qui souhaitent collaborer tout en conservant leur autonomie peuvent passer un simple accord de coopération technologique, recourir à une sous-traitance ou bien s'orienter vers la création de filiales communes, d'une société en participation⁴, ou d'un

implicitement reconnue ; v. A. Couret, *Le régime des offres publiques issu de la loi sur les nouvelles régulations économiques*, Dalloz, 2001, n° 22, spéc. p. 1781.

1. La procédure est fréquemment agressive, mais elle peut aussi être négociée avec les dirigeants.

2. Cf. *Guide de l'investisseur*, n°4-4-3. Ce procédé a été systématiquement utilisé en France, peut être réalisé par le biais d'une cession de gré à gré qui peut être couplée à une offre publique de vente.

3. Ce souci de se protéger contre les offres publiques est fréquemment évoqué ; cf. « Faire entrer un investisseur sans perdre le pouvoir », *L'Entreprise*, n° 182-183, décembre 2000, p. 158.

4. Celle-ci est réglementée dans le droit français aux articles 1871 à 1872-2 du Code civil et dans le droit marocain aux articles 88 à 91 de la loi 5-96 précit. (dahir du 13 février 1997). La société en participation peut être occulte ou ostensible, mais ses bases seront en principe définies par un contrat. Cet instrument de coopération très souple

partenariat qui peut demeurer informel ou revêtir la forme d'un contrat écrit ; dans ce cas, il présentera l'intérêt de fixer les modalités de l'alliance qu'il vient couronner. Toutefois les études menées dans le domaine de la coopération euro-maghrébine ont mis l'accent sur la détermination des entreprises à s'engager mutuellement sur du long terme dans le cadre de contrats négociés qui viennent sceller leur volonté de travailler en commun bien que les partenariats en question soient moins aboutis que les techniques ci-après exposées¹. Dès lors, parmi les différentes formules auxquelles il est permis de recourir pour réaliser une véritable collaboration, la « joint venture » apparaît comme une solution particulièrement appropriée en raison tant de la souplesse qu'elle offre au niveau contractuel que des avantages qu'elle procure à chacun des partenaires : acquisition de technologies pour les uns et accès à un marché porteur pour les autres. La « joint-venture », qui suppose la mise en commun de biens, d'industrie, de savoir-faire et de risques dans le but de partager les profits, peut conduire à la création d'une personne morale commune², selon que l'on désire assurer au projet une certaine pérennité, tout en permettant à ses membres de conserver leur autonomie, ces derniers peuvent donc exercer séparément des activités autres que celles faisant objet de l'accord³. Ces multiples attraits expliquent qu'elle occupe depuis de nombreuses années une place de choix dans le domaine des relations commerciales internationales, notamment entre entreprises occidentales et asiatiques, voire maghrébines. Des joint-ventures ont ainsi été réalisés au début des années quatre-vingt-dix entre des sociétés algériennes et européennes dans le domaine des hydrocarbures et de la chimie tandis que les firmes européennes paraissent, à notre connaissance, avoir délaissé dans l'immédiat les entreprises marocaines⁴.

À l'avenir, la joint-venture risque d'être concurrencée par la société par actions simplifiée dont la création avait été réclamée par les dirigeants des groupes industriels français qui souhaitaient disposer d'un instrument de coopération entre entreprises localement comme à l'étranger. Le Maroc ayant introduit cette forme récente de société dans sa législation, il est loisible d'imaginer que dans le cadre d'une opération de filialisation, ou de création holding une entreprise occidentale constitue une SAS avec une

et simple d'utilisation présente l'inconvénient majeur de ne pas avoir de personnalité morale, puisque la société n'est pas immatriculée volontairement, donc de ne pas protéger les associés qui le composent.

1. Les partenariats examinés par A. Gherzouli se présentent sous la forme, soit de cession de licence au profit de l'entreprise maghrébine avec rachat d'une partie de la production par le groupe industriel occidental, soit de prêt de moules de fabrication en contrepartie d'achats de composants de produits électro-ménagers ; « Les conditions de la réussite de coopération euro-maghrébine », *Revue Française de Gestion*, août 1997, pp. 118 et suivantes ; voir F. Blanchot, « Modélisation du choix d'un partenariat », *Revue Française de Gestion*, août 1997, pp. 68 et suivantes.

2. Tel est le cas des « *equity joint ventures* » qui constituent des filiales communes tandis que les « *non equity joint ventures* » consistent en des accords de coopération sans constitution de capital ; sur ces points, et à propos des joint ventures sino-françaises, voir D. Jolly, « Joint ventures et transferts technologiques », *Revue Française de Gestion*, mars-mai 2001, p. 36.

3. L'étude d'accords euro-maghrébins révèle une volonté des firmes européennes de pénétrer un nouveau marché, « soit par vente de composants et d'équipements, soit par signature d'accords d'assistance technique ». Quant aux dirigeants maghrébins, ils recherchent « la maîtrise des systèmes technologiques accompagnant le projet initié, l'apprentissage de nouvelles méthodes de gestion et la rationalisation de l'outil de production », K. Gherzouli, *op. cit.*, pp. 119-120.

4. Il s'agit de la création de : la Société d'études et de services pétroliers (SESP) avec le français CFP ; la société d'engineering et de réalisation d'ouvrages industriels en partenariat avec Sonelgaz (Algérie), GDF et Sofregaz (France), de la société Mariconsult, spécialisée dans le conseil technique de gestion du gozoduc trans-méditerranéen avec l'italien SNAM ; cf. S. Tahy, « Plaidoyer pour des alliances entre firmes européennes et maghrébines », *Critique économique*, n° 1, printemps 2000, p. 146.

société marocaine ¹ dont elles détermineraient les modalités de fonctionnement puisque celles-ci sont laissées pour l'essentiel à la libre appréciation de ses membres ². Dans l'hypothèse où elles désireraient favoriser ou développer leur activité économique tout en conservant leur propre entité, les personnes morales pourraient également recourir au groupement d'intérêt économique sans bénéficier toutefois de la limitation de responsabilité qu'offre la SAS ³. Le choix de cet instrument de coopération inter-entreprises serait d'autant plus judicieux que la stabilité de la SAS peut être assurée pendant un certain temps par le jeu de clauses d'inaliénabilité, de clauses d'agrément ou encore de clauses non visées par la loi mais pouvant être introduites dans les statuts, comme les clauses de sortie telle la clause de préemption ⁴. L'insertion de ces différentes clauses révèle encore une fois une volonté de se protéger contre les acquéreurs potentiels ; l'abandon d'autonomie relève en partie de cette même idée. Il témoigne, en outre, d'un souci de coopération renforcée puisque le processus est irréversible.

2.1. L'abandon d'entités distinctes

L'augmentation de la taille d'une entreprise et de sa capacité productive peut se réaliser par croissance interne ou externe. Dans ce dernier cas, l'entreprise choisira de se développer en faisant alliance avec une autre société. Un impératif d'ordre économique comme la conquête de nouvelles parts de marché, un souci d'économie fiscale ou sociale peuvent justifier le recours aux techniques de concentration. Parmi celles-ci, seule la fusion pourrait ici être utilisée puisqu'elle se présente comme un regroupement entraînant la disparition d'une ou plusieurs entités distinctes — et ce, qu'il s'agisse d'une fusion par création d'une personne morale nouvelle, auquel cas les sociétés appelées à être dissoutes s'unissent pour en créer une autre à laquelle elles apporteront leur patrimoine, ou d'une fusion-absorption qui entraîne la dissolution anticipée de la société absorbée et la transmission de son patrimoine à l'absorbante —, tandis que les autres procédés comme la cession des actifs ou l'apport partiel d'actifs n'engendrent jamais la suppression d'une personne morale.

La fusion permet aux entreprises de couvrir plusieurs stades de production et fabrication ou de production et commercialisation. Elle favorise la diversification d'activités. Outre le fait que ce regroupement offre de nouveaux horizons aux entreprises qui y procèdent, qu'elles se situent à un même stade du processus de production ou à des

1. Rappelons que la SAS ne peut être constituée, au Maroc, que par des sociétés anonymes conformément aux dispositions de la loi française de 1994 dont elle s'inspire (art. 425 et 426 de la loi 17-95).

2. Rappelons qu'au regard des deux législations la seule exigence de la loi est la désignation d'un président qui représente la société dans ses rapports avec les tiers, la tenue d'une assemblée appelée à statuer sur les comptes de l'exercice écoulé et le contrôle par un ou plusieurs commissaires aux comptes. Cette souplesse de fonctionnement de la SAS en fait un des ses principaux attraits ; cf. « Les sociétés commerciales », éd. F. Lefebvre, 2001, n° 16250 et suiv.

3. Pour une comparaison entre ces différentes formes juridiques, voir : « La SAS : une structure de coopération pour les PME », document collectif (J. Paillusseau, A. Theimer, A. Outin-Adam, A-M Tran), *J.C.P. Entreprise*, 2001, n° 3, pp. 115 et suiv. ; « La SAS : une nouvelle structure pour les PME et les personnes physiques », document collectif élaboré par la CCIP (J. Paillusseau, A. Theimer, A. Outin-Adam, S. Bienvenu), *J.C.P. Entreprise*, 2000, n° 45, pp. 1748 et suiv.

4. Cf. art. 429 de la loi 17-95 et L. 262-14 et L. 262-15 du code de commerce français. La souplesse de la SAS est fréquemment évoquée par les professionnels du droit, voir. entre autres : D. Pando, « La SAS, une souplesse de gestion à encadrer », *Actifs*, 30 mars-5 avril 2001, pp. 12-13 ; « La SAS : un statut pour start-ups », *Management*, avril 2000, p. 60 et suivantes.

niveaux de production différents, il présente également l'intérêt non négligeable, nous l'avons déjà souligné, d'ériger une barrière contre les éventuels concurrents et investisseurs permettant ainsi de résister aux offres publiques tout en améliorant la rentabilité des entreprises, aussi les fusions entre firmes se sont-elles multipliées partout dans le monde à partir des années quatre-vingt¹ au prix, bien souvent, du sacrifice des actionnaires minoritaires². En pratique, une fusion entre une entreprise française et une entreprise marocaine pourrait parfaitement être envisagée, techniquement parlant, car l'incompatibilité entre législations qui constitue l'obstacle majeur à la réalisation des fusions internationales est ici levé³. Dans le cadre d'une coopération euro-maghrébine, on pourrait imaginer qu'une firme française cherchant à faire baisser ses coûts de production, achète une entreprise marocaine réalisant des pièces nécessaires à sa fabrication ; elle s'assurerait ainsi les services d'une main-d'œuvre moins onéreuse.

Si un tel schéma est parfaitement concevable, il va de soi que nos propos restent plutôt prospectifs car les sociétés anonymes sont, pour l'immédiat, encore peu nombreuses au Maroc⁴ mais aussi parce que la préférence en termes de coopération inter-entreprises paraît actuellement donnée aux accords et alliances avec maintien d'entités distinctes en raison notamment des risques divers qu'une telle opération fait naître⁵. Toutefois, il est probable que de tels projets se concrétisent dans un avenir plus ou moins proche, le Maroc ayant pris conscience de la nécessité de s'aligner sur les pays européens dans le cadre du processus de mondialisation et les liens qu'il a noués avec la France étant particulièrement étroits.

Pour conclure, nous soulignerons que les techniques de coopération inter-entreprises ne pouvaient être appréhendées, ni comprises indépendamment de simples investissements directs étrangers dans la mesure où les premières sont fréquemment constituées notamment pour faire face aux stratégies inhérentes aux IDE. Si ceux-ci sont désormais facilités au Maroc, l'avantage en termes de coopération entre entreprises franco-marocaines pourrait aller, pour toutes ces raisons, aux supports juridiques à la fois souples et suffisamment protecteurs pour permettre à chacune des sociétés de conserver leur propre existence juridique dans leur pays respectif tout en organisant leur collaboration et en leur assurant un rempart face à d'éventuels « raiders ». Pourtant, force est de constater qu'en dépit des mesures attractives et des multiples réformes qui ont permis de lever les obstacles juridiques auxquels pouvaient se heurter les entrepreneurs

1. À ce sujet, on consultera le n° spécial de la *Revue Française de Gestion*, novembre-décembre 2000, « Fusions-acquisitions, le tournant de l'an 2000 », et en particulier U. Mayrhofer, « Gestion des risques et formes de rapprochement », p. 53 et suivantes.

2. Dès lors, il est apparu légitime et nécessaire de restituer aux actionnaires leur pouvoir, leur confiant ainsi le « gouvernement d'entreprise » ; voir J. Paillusseau, *op. cit.*, p. 165, n° 42-43.

3. En effet, la fusion est envisagée en droit français aux articles L. 236-1 et s. du Code de commerce et en droit marocain aux articles 222 et suivants de la loi 17-95 selon des modalités très similaires. Sur la pratique internationale en la matière, voir M. Cozian, A. Viandier, *op. cit.*, p. 567 n° 1748 et p. 593, n° 1864.

4. Des fusions se sont cependant réalisées à l'intérieur du pays, nous en prendrons pour exemple la création d'Axa assurance Maroc qui résulte de la fusion entre Axa Al Amane et la compagnie africaine d'assurances, filiale de l'ONA, premier groupe marocain privé.

5. U. Mayrhofer distingue, par exemple, les risques générés par l'environnement politique, gouvernemental de ceux inhérents au secteur d'activité ou encore des risques propres aux entreprises elles-mêmes (*op. cit.*, p. 56). En outre, il ne faut pas perdre de vue que la fusion présente un caractère irréversible, ce qui peut se révéler être un inconvénient

étrangers, les investissements européens restent timides et que les entreprises occidentales hésitent encore à s'engager dans la voie de la coopération inter-entreprises au Maroc. Les raisons en sont multiples, elles tiennent tant aux craintes d'une instabilité politique qu'aux différences en termes de formation du personnel ou de conception du monde de l'entreprise qu'aux disparités culturelles en général. Plus que jamais la perspective de la construction progressive d'une zone de libre-échange euro-maghrébine paraît constituer un enjeu primordial pour le Maroc et tous les pays du Maghreb ; en tissant des liens encore plus serrés entre ces zones, elle gommerait bon nombre d'obstacles extra-juridiques dont certains sont réels et objectifs, mais d'autres demeurent d'ordre psychologique, elle ouvrirait ainsi la voie à de nombreuses participations et à de véritables partenariats.

**À L'INTERSECTION DE LA STRATÉGIE DES
GROUPES MULTINATIONAUX ET DE LA DYNAMIQUE
DES TERRITOIRES : ARRANGEMENTS INSTITUTIONNELS
ET ARRANGEMENTS ORGANISATIONNELS DE
L'ESPACE FRANÇAIS (1984-2001) : LE CAS DES IAA**

Jean-Louis GIRARD *

Christian PALLOIX **

Une double toile de fond pour le moins affecte l'analyse des territoires :
— les comportements respectifs des groupes multinationaux comparés à ceux des groupes nationaux ou régionaux, et à ceux des PME-PMI,
— la toute nouvelle puissance d'un capitalisme patrimonial et financier qui retentit sur les comportements des groupes multinationaux.

Alors qu'en France les grands groupes multinationaux sont engagés dans des mouvements de contraction de l'emploi, les groupes régionaux, de même que les PME-PMI, maintiennent le niveau d'emploi, voire créent des emplois. Telle est l'observation qui découle des travaux statistiques menés à l'INSEE par V. Hecquet et F. Lainé (1997, 1999) sur les comportements respectifs des grands groupes multinationaux et des systèmes productifs régionaux, locaux (groupes régionaux, PMI, SPL) dans les années quatre-vingt-dix. Si cette observation statistique demande à être validée ou contestée, à être enrichie et nuancée, elle réclame aussi une interprétation analytique.

Les marchés financiers et institutions financières ont occupé progressivement le devant de la scène du capitalisme, ce que certains ont appelé la globalisation financière (Aglietta, 1999). La voie a été ouverte pour une nouvelle hégémonie, celle d'un

* Maître de conférences en sciences économiques à l'Université de Picardie Jules Verne (Amiens) et responsable de la base de données OATES du CRIISEA, il participe aux groupes « Industrie et Territoire » ainsi que « Institutions, Travail et Industrie ». Outre sa thèse, il a publié de nombreux articles sur l'analyse du territoire, l'analyse des actifs.

** Professeur agrégé de sciences économiques à l'Université de Picardie Jules Verne (Amiens), dirige le CRIISEA et anime le groupe « Institutions, Travail et Industrie ». Il est l'auteur de nombreux ouvrages et articles sur l'économie industrielle, l'économie du travail, les firmes multinationales et l'économie internationale.

capitalisme patrimonial et financier (hégémonie des actifs patrimoniaux et financiers — fonds de pension, titrisation des actifs bancaires, trésorerie des groupes,... — sur les actifs industriels et de services) dont la devise est « création de valeur pour l'actionnaire ». Ceci modifie fortement le contenu de l'espace territorial, dans l'interaction territoire/comportements des agents.

Sur le plan théorique, nous proposons de tester cette double interaction de l'analyse des territoires et celle des groupes en termes d'arrangements institutionnels et d'arrangements organisationnels sous contrainte de l'environnement institutionnel. Par exemple, pour faire bref, le capitalisme patrimonial et financier, en tant que nouvel environnement institutionnel, se dote d'un nouveau dispositif « arrangement institutionnel–arrangement organisationnel » (Palloix, 2000)¹ des grands groupes mondiaux, tels que l'on peut les repérer dans les industries agroalimentaires². L'arrangement institutionnel, qui se déploie sur les trois grandes composantes de l'économie (comportements des agents, actifs, institutions comme régularités de comportements) a pour objet de capter la création des richesses, les externalités de l'arrangement organisationnel (comportements des agents, actifs, organisations). Un arrangement institutionnel tout puissant valide d'une efficience nouvelle le droit de propriété des actionnaires.

Sur le plan statistique, nous nous appuyerons sur notre base de données OATES (Girard, 2000) qui autorise une analyse dynamique (méthode ACT) des trajectoires des groupes et entreprises pour la période 1984-1998. Faute de données pour poursuivre l'analyse, avec notamment le retournement de conjoncture de 1997, nous poursuivrons par une analyse plus qualitative sur les comportements des groupes dans les IAA pour les années 1997-2001 dans le contexte plus marqué de l'hégémonie du capitalisme patrimonial et financier.

1. À l'intersection de la dynamique des territoires et des groupes en France : le cas des IAA (1984-1998)

1.1. Les tendances lourdes de l'emploi dans les IAA

Au sens de l'ESE³, les IAA ont perdu plus de 25 % de leurs emplois de 1984 à 1998. Toutefois, ce mouvement n'est pas homogène sur l'ensemble des établissements ou des zones d'emploi. Ainsi, dans le Bassin parisien — qui a représenté sur la période étudiée (1984-1998) de 57 % à 46 % des emplois des IAA — la décroissance a été plus sensible en Ile-de-France qu'en région : 47 % d'effectifs en moins pour la première, contre 24 % dans le reste du Bassin parisien. De même, pour la France entière, les grands établissements ont été plus touchés par le phénomène : alors que les effectifs des

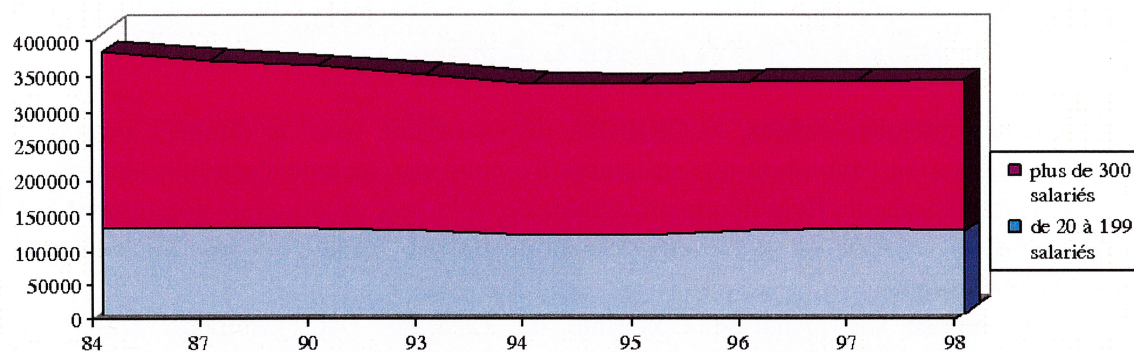
1. Ce dispositif « arrangement institutionnel–arrangement organisationnel » s'inscrit à la fois dans les apports de l'institutionnalisme américain (notamment de T. Veblen, J.R. Commons,...) et dans les apports de l'économie politique classique (d'A. Smith, D. Ricardo à K. Marx, P. Sraffa).

2. Recherche menée sur les principaux groupes mondiaux des IAA : Amylum (groupe Tate & Lyle), Coca-Cola, Danone, Eridiana-Béghin-Say (groupe Montedison), Heineken, Interbrew, Nestlé, Unilever,... Cette nouvelle donne est en cours de déclinaison sur les groupes nationaux (Bonduelle, Castel,...) et régionaux. Cette nouvelle donne parcourt également les autres secteurs de l'économie, tels l'automobile, etc.

3. Enquête sur la Structure des Emplois, réalisée annuellement depuis 1969 par l'INSEE.

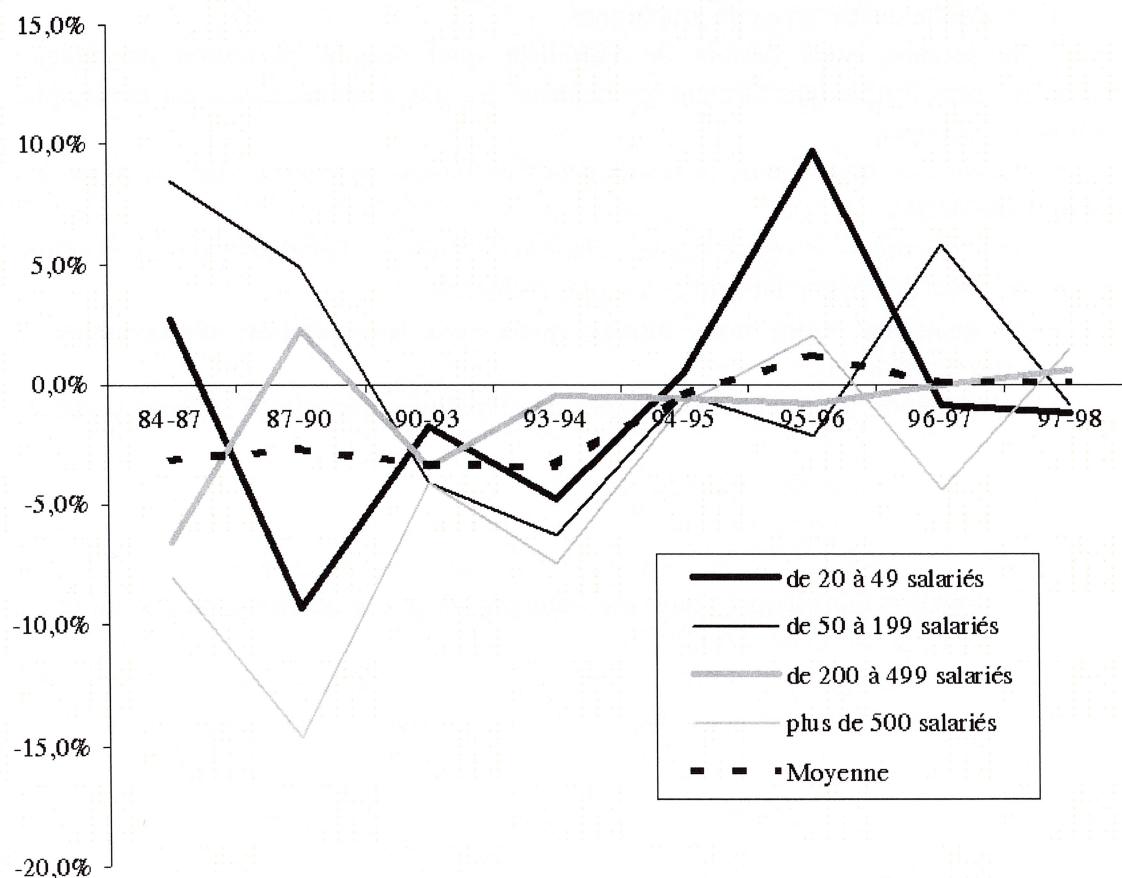
établissements de moins de 200 salariés restent globalement stables sur la période, ceux des établissements de plus de 300 salariés ont décliné assez fortement (schéma 1).

Schéma 1
Effectifs salariés des IAA en France (ESE) (Source : ESE, INSEE)



Les taux de croissance de l'emploi dans les IAA par taille d'établissement sont donc très fréquemment plus élevés dans les petits établissements que dans les grands (schéma 2).

Schéma 2
Les taux de croissance des emplois salariés des IAA par taille d'établissements
(Source : ESE, INSEE)



Plus finement encore, chaque espace dispose d'actifs particuliers qui contribuent à le spécialiser dans certains secteurs d'activité et/ou dans certains segments de ces derniers.

Il convient donc d'étudier plus en profondeur l'évolution de ces disparités à l'aide de méthodes statistiques adaptées.

1.2. Les notions d'ACT et de trajectoires d'emploi

Depuis quelques années, le CRIISEA dispose d'une base de données originale¹ permettant de suivre l'évolution des structures d'emploi par secteur d'activité, localisation et taille d'établissement. Régulièrement actualisée, elle sert aujourd'hui notamment à la réalisation du livre blanc sur le Développement du Bassin parisien² et sera mise en place dans différents pays³.

Elle repose sur l'Analyse Conjointe de Tableaux (ACT-Méthode Statis) qui préserve la puissance de l'Analyse en Composantes Principales (ACP) en y introduisant la dynamique.

L'idée générale de la méthode est, à partir des différents tableaux-années, de calculer un tableau résumé (ou tableau-compromis) pour autant que celui-ci ait un sens. Sur ce tableau est réalisé une ACP qui permet de calculer les corrélations de chaque variable de chaque tableau avec les composantes principales. Enfin, la position de chaque individu de chaque tableau est donnée par la méthode classique des individus supplémentaires.

Il en résulte quatre types de graphiques :

— le premier nous permet de visualiser quel sens a la notion de tableau-compromis : plus l'angle que forment les tableaux les uns avec les autres est faible, plus cette notion a du sens ;

— Le second nous donne la position des individus-compromis dans l'espace à la manière d'une ACP ;

— le troisième — le cercle des corrélations — présente l'évolution des corrélations entre les variables de chaque tableau et les axes factoriels ;

— le quatrième enfin nous montre quels sont les individus responsables de l'évolution des corrélations.

L'interprétation des trois derniers types de graphiques découle de celle pratiquée en ACP :

— le centre représente l'individu moyen ;

— plus on s'éloigne du centre, plus l'individu concerné présente un profil marginal ;

— la direction dans lequel l'individu s'éloigne du centre qualifie sa marginalité par superposition avec le cercle des corrélations.

Cette méthode a ici été appliquée aux Enquêtes sur la Structure des Emplois (ESE), enquête réalisée annuellement par l'INSEE et qui permet notamment de disposer de

1. Dénommée OATES (Outil d'Analyse des Trajectoires d'Emploi Spatialisées).

2. Analyse réalisée dans le cadre de la Mission Interministérielle et Interrégionale d'Aménagement du Territoire – Bassin parisien (MIAT-BP).

3. Notamment Brésil, Canada et Hongrie.

tableaux donnant la répartition de l'effectif salarié par qualification d'emploi, secteur d'activité, zone d'emploi et taille d'établissement ¹. Il en résulte la possibilité de comparer l'évolution des structures d'emploi à des niveaux fins.

À l'issue de cette analyse, une Classification Hiérarchique Ascendante (CHA — méthode de Ward) a été pratiquée sur les points-compromis afin de réaliser une typologie.

Les données que nous avons utilisées mesurent le pourcentage que représente chaque qualification d'emploi dans l'effectif total de chaque individu (au sens statistique du terme). Chaque individu regroupe l'ensemble des établissements d'une taille donnée dans une zone d'emploi particulière. Cela permet à la fois de conserver la robustesse des données et leur anonymat. Cette base de données traite donc d'emblée l'espace, le temps, les activités et les fonctions économiques. Pour les raisons exposées *supra*, dans ce papier notre champ d'étude sera borné par les zones d'emploi du Bassin parisien hors Ile-de-France. C'est donc l'évolution de la répartition de l'effectif salarié en 11 qualifications d'emploi (nos variables) dans 98 zones d'emploi déclinées en 4 tailles d'entreprise (soit 392 individus) que nous étudions sur neuf années réparties de 1984 à 1998 ², dernière année de l'ESE disponible au moment de l'étude.

1.3. Composition de la typologie

La meilleure typologie fait apparaître trois classes d'individus. Pour chacune des classes, nous avons calculé le rapport entre l'effectif relatif constaté et l'effectif relatif attendu : un nombre supérieur à l'unité signifie ainsi que les caractéristiques correspondantes sont sur-représentées dans la classe.

Dans les tableaux suivants, en gras sur fond noir apparaissent les sur-représentations supérieures à 50 %, en gras sur fond blanc les sous-représentations supérieures à 50 %

Tableau 1
Classe 1

	Taille 1	Taille 2	Taille 3	Taille 4	
21	3,61	2,06	0,52	0,52	1,68
22	1,77	1,77	0,29	0,00	0,96
23	1,27	0,63	0,32	0,00	0,56
24	2,51	0,72	0,36	0,72	1,08
25	2,48	0,00	0,00	0,00	0,62
26	3,21	0,92	0,46	0,00	1,15
42	3,09	0,34	0,34	0,34	1,03
	2,53	0,88	0,34	0,25	

La classe 1 comprend relativement plus de tous petits établissements (de 20 à 49 salariés), et d'établissements de 50 à 199 salariés situés en Champagne-Ardenne et en Picardie que ce à quoi nous devons nous attendre. Les établissements de plus de 200

1. Les différentes nomenclatures sont données en annexes (Annexes statistiques 1, Annexes statistiques 2, Annexes statistiques 3 et Annexes statistiques 4).

2. Les années sont 1984, 1987, 1990, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997 et 1998.

salariés sont fortement sous-représentés, de même que les zones d'emploi de Haute et de Basse-Normandie. En revanche, les zones d'emploi de Champagne-Ardenne sont sur-représentées.

Tableau 2
Classe 2

	Taille 1	Taille 2	Taille 3	Taille 4	
21	0,32	1,27	2,23	0,32	1,03
22	0,73	0,91	2,00	0,91	1,14
23	1,37	0,78	2,15	0,00	1,08
24	0,89	1,22	1,11	0,00	0,80
25	1,02	2,55	2,55	0,76	1,72
26	0,28	0,85	0,99	0,14	0,57
42	0,42	1,91	1,70	0,64	1,17
	0,73	1,27	1,66	0,34	

La classe 2 présente relativement plus d'établissements de 200 à 499 salariés que les autres classes, et souvent également d'établissements de 50 à 199 salariés. Les zones d'emploi de la Basse-Normandie y sont également fortement sur-représentées. En revanche, les établissements de plus de 500 salariés y sont relativement plus rares, de même que les zones d'emploi de Bourgogne.

Tableau 3
Classe 3

	Taille 1	Taille 2	Taille 3	Taille 4	
21	0,00	0,00	0,00	2,06	0,51
22	0,78	0,59	0,39	1,76	0,88
23	0,42	1,48	0,21	2,74	1,21
24	0,12	0,95	1,31	2,26	1,16
25	0,00	0,00	0,00	1,92	0,48
26	0,30	1,22	1,37	2,59	1,37
42	0,23	0,46	0,69	1,83	0,80
	0,42	1,18	1,09	3,33	

Enfin, la classe 3 est essentiellement celle des individus présentant des effectifs nuls. Pour certains individus en revanche, elle montre une forte sur-représentation des établissements de plus de 500 salariés, une forte sous-représentation des établissements de 20 à 49 salariés, ainsi que des zones d'emploi de Champagne-Ardenne et de Basse-Normandie. La Haute-Normandie, le Centre et la Bourgogne ont une part importante de leurs zones d'emploi dans cette classe.

Cette étude confirme l'existence de structures d'emploi différenciées en fonction de la taille des établissements, mais aussi dans l'espace. Il convient maintenant de s'interroger sur les caractéristiques de ces classes.

1.4. Caractéristiques des classes

Le cercle des corrélations nous permet de caractériser les classes.

La classe 1 regroupe des individus qui montrent une sur-représentation des Cadres, Techniciens et Agents des Services et Personnels qualifiés des services (emplois qualifiés des services) ainsi qu'une sous-représentation des Ouvriers qualifiés, Personnels d'encadrement de la production, des Ingénieurs et des Techniciens et agents de la production (emplois d'exécution ou de conception de la production).

La classe 2 montre essentiellement une part de Cadres, Techniciens et Agents des Services et Personnels qualifiés des services proche de la moyenne, se doublant d'une sur-représentation des Ouvriers qualifiés ou des Ingénieurs et Techniciens et agents de la production. Elle concerne donc pour l'essentiel des établissements industriels disposant de relativement moins d'emplois de bureau que les autres, mais pouvant être actif dans la conception de la production.

Les individus de la classe 3 enfin connaissent une sous-représentation des Ingénieurs, des Techniciens et agents des services des Personnels d'encadrement des services et des Personnels d'encadrement de la production. Ces établissements apparaissent donc spécialisés dans la seule exécution de la production en recourant à d'assez faibles qualifications industrielles.

En définitive, nous nous retrouvons donc avec trois grands types d'établissements :

- les très petits qui sont spécialisés dans les fonctions de services des IAA ;
- ceux de taille intermédiaire qui, industriels, peuvent être impliqués dans la conception de la production ;
- les très grands — rares — qui emploient davantage de faibles qualifications pour produire.

1.5. Aperçu sur les trajectoires d'emploi

Ce qui importe dans la lecture des trajectoires, c'est le développement de ces dernières : lorsque la structure des corrélations est stable — ce qui est le cas ici — une trajectoire entremêlée signifie également une stabilité de la structure d'emploi. En revanche, une trajectoire radiale centrifuge (resp. centripète) indique un renforcement (resp. affaiblissement) de la marginalité constatée. Enfin, une trajectoire circulaire dénote une modification du type de marginalité.

Étant donné le nombre de trajectoires à analyser, nous nous contenterons ici d'examiner que les trajectoires des individus les plus représentatifs : les petites tailles d'établissement pour les zones d'emploi de Champagne-Ardenne de la Classe 1, les établissements dont les effectifs sont compris entre 200 et 499 salariés pour les zones d'emploi de la Basse-normandie de la Classe 2, ainsi que les très grands établissements des zones d'emploi de la Haute-Normandie de la Classe 3.

Pour notre exemple de la Classe 1, trois zones d'emploi présentent des trajectoires entremêlées : 2108 (caractérisée par une sous-représentation des Techniciens et agents de la production, des Ingénieurs et des Personnels d'encadrement de la production), 2102 et 2103 (sur-représentation des Cadres, Techniciens et agents des services, et des Personnels qualifiés des services). Les zones d'emploi 2101 et 2107 voient leur sur-représentation en Cadres, Techniciens et agents des services et Personnels d'encadrement des services se changer en une sous-représentation en Personnels non qualifiés des services et Divers. La zone d'emploi 2104 voit sa sur-représentation en Cadres, Techniciens et agents des services et Personnels qualifiés des services diminuer, alors que seule la zone d'emploi 2106 connaît un renforcement de cette sur-représentation.

Les faits les plus marquants pour l'exemple de la Classe 2 sont le passage d'une sous-représentation en Ingénieurs, Techniciens et agents de la production et Personnels d'encadrement des services à une sur-représentation de ces mêmes qualifications d'emploi pour la zone d'emploi 2507, et le mouvement inverse pour la zone d'emploi 2503. Les zones d'emploi 2502 et 2504 accroissent leurs marginalités en faveur des Personnels d'encadrement de la production et des Ouvriers qualifiés, alors que la zone d'emploi 2505 continue à présenter davantage d'Ingénieurs que la moyenne. Les autres trajectoires sont à la fois entremêlées et relativement proches du centre : elles ne présentent à cet égard que peu d'intérêt.

Pour finir, l'exemple de la Classe 3 montre la création d'établissements de très grande taille (zone d'emploi 2644) employant relativement plus d'Ingénieurs et de Personnels d'encadrement des services que la moyenne, ainsi que la fermeture des grands établissements des zones d'emploi 2695 et 2612, qui présentaient une sur-représentation des Ouvriers qualifiés et des Personnels d'encadrement de la production.

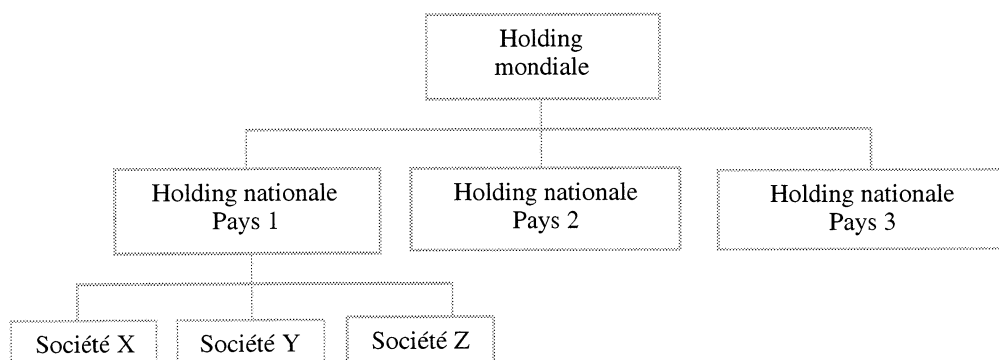
L'analyse des structures d'emploi des IAA révèle donc des spécialisations fonctionnelles différenciées dans l'espace et selon la taille des entreprises. Ces spécialisations conduisent à une hiérarchie spatiale organisée par les groupes de l'agroalimentaire. Mais cette hiérarchie n'est pas immuable : elle est le siège de mouvements complexes, qui semblent parfois aller dans des sens contradictoires, qui comportent une dimension spatiale certaine et affectent les systèmes d'emploi. Cependant, malgré leur apparente complexité, ces phénomènes ne sont pas le fruit d'événements stochastiques : derrière eux se cachent les stratégies des groupes des IAA qui tendent à répondre à une nouvelle donne environnementale. C'est cette nouvelle donne que veut décrire notre second chapitre.

2 . La nouvelle donne institutionnelle et organisationnelle des groupes mondiaux dans les IAA (1997-2001)

La problématique en termes d'environnement institutionnel (EI) du capitalisme patrimonial et financier, d'arrangement institutionnel (AI) et d'arrangement organisationnel (AO) des groupes peut se décliner comme suit sur les grands groupes mondiaux de l'agroalimentaire avec leurs impacts sur l'espace français.

2.1. Un nouvel arrangement institutionnel du groupe mondial

L'ancien arrangement institutionnel pouvait se schématiser globalement comme suit : la holding mondiale du groupe détient une holding nationale dans différents pays (1, 2, 3) à économie de marché, chaque holding nationale coiffant différents sociétés (X, Y, Z,...) dans les métiers de l'agroalimentaire selon le schéma ci-après :



Chaque société filiale (X, Y, Z) abritait globalement :

- une activité « siège » de services centraux (administration générale, comptabilité, finances, gestion des ressources humaines, marketing, services achats, informatique,...),
- une activité commerciale de ventes, avec force de vente,
- une activité industrielle de production.

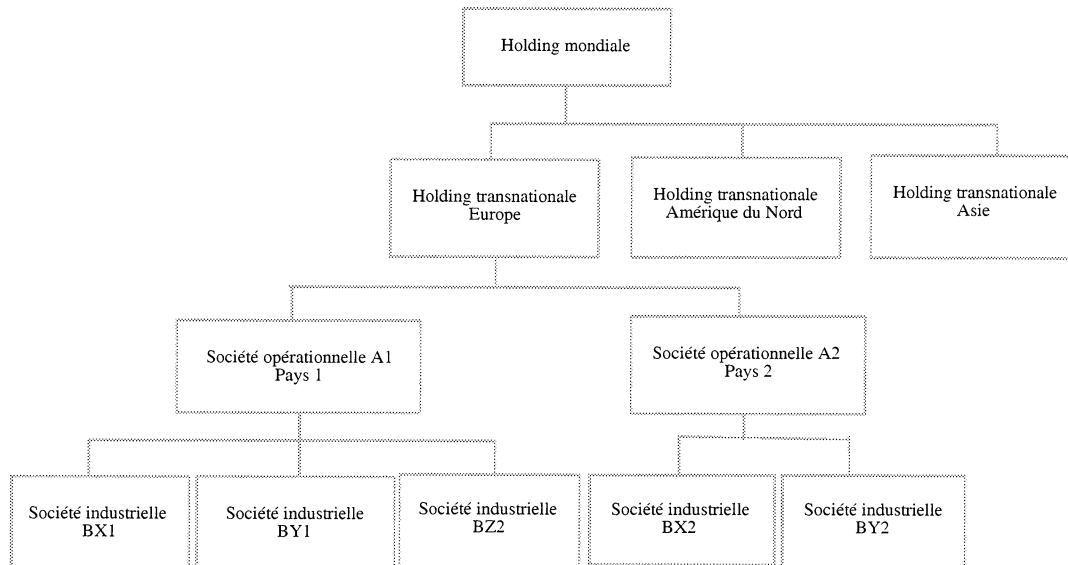
Un nouvel arrangement institutionnel est déployé sur les sociétés filiales dans les années 1997-2001, séparant en deux sociétés distinctes :

- d'un côté, l'activité siège « services centraux » et l'activité commerciale, société que l'on appelle société opérationnelle (SO),
- de l'autre, l'activité de production, société que l'on appelle dès lors société industrielle (SI) ¹.

La société industrielle est vidée de ses activités de services liées à son ancienne position de « siège » et de son activité commerciale, ne conservant qu'une activité de production, de fabrication pour le compte de la nouvelle société opérationnelle.

On peut représenter comme suit la nouvelle donne institutionnelle, les services centraux et la force de vente des sociétés X, Y, Z étant regroupés dans la société A, avec les « sociétés industrielles » Bx, By, Bz, la société opérationnelle A prenant la place de la holding nationale, avec une nouvelle architecture institutionnelle du groupe mondial par « grande branche », le tout avec des variantes bien évidemment selon les groupes :

1. Avec des appellations diverses d'un groupe à l'autre : business unit, sourcing unit,...



A1 et A2 sont les seuls clients respectifs de BX1, BY1, BZ1, d'une part et de BX2, BY2, d'autre part, les sociétés industrielles cédant à prix de cession (calculés sur des coûts théoriques) leurs produits aux sociétés opérationnelles A1, A2, l'approvisionnement de A2 en produits BX1, par exemple, étant réalisé via A1, mais toujours à prix de cession théorique. Le chiffre d'affaires des sociétés industrielles (BX1, BY1, ..., BY2) est réalisé à partir des prix de cession théoriques définis par le groupe, alors que le chiffre d'affaires des sociétés opérationnelles A1, A2 s'appuie sur la formation de prix de marché.

Ce nouvel arrangement institutionnel n'est pas innocent car il renvoie à l'exercice des droits de propriété, et en dernier ressort au droit de l'actionnaire (soit le fameux objectif de « création de valeur pour l'actionnaire »), avec une structure de groupe qui nie dans les apparences le côté industriel de la création des richesses, mais qui renvoie celle-ci au niveau de la structure commerciale, comme si la création des richesses émanait non plus d'un quelconque acte de production, mais du marché lui-même¹. L'apparente création de valeur par le marché se conjugue à une création de valeur pour l'actionnaire. Cet arrangement institutionnel tendant à séparer la société opérationnelle et la société industrielle dans les IAA se retrouve avec force dans la stratégie d'autres branches que les IAA : par exemple, Alcatel entend se séparer de ses usines qui sont à vendre².

L'arrangement institutionnel des sociétés opérationnelles porte sur la valorisation d'actifs spécifiques pour le compte des actionnaires, actifs qui se présentent sous la forme d'actifs intangibles, un panier de « marques ». Il est clairement affiché l'objectif d'un resserrement des « marques » autour de quelques « marques mondiales » afin de décliner le même produit partout dans le monde, avec un modèle à imiter, celui de « Coca-Cola ».

Cet arrangement institutionnel, qui se déroule au niveau de la valorisation des actifs, en appelle à une formation de prix de marché, où tout s'interprète apparemment à ce seul niveau.

1. Si on suppose que le chiffre d'affaires de chaque ancienne société X, Y, Z du pays 1 était respectivement de 1 MF, le nouveau chiffre d'affaires de la société opérationnelle A1 est de 3 MF, avec un CA. industriel (de cession vers A1) de chaque société BX1, BY1, BZ1 réduit au tiers, voire au quart de l'ancien CA.

2. Cf. *Les Echos, Le Monde* : divers numéros fin juin 2000.

La déclinaison de cet arrangement institutionnel pour les principaux groupes mondiaux des IAA est donnée dans les Annexes groupes.

2.2. Un nouvel arrangement organisationnel du groupe : une « usine virtuelle » par métier

Un nouvel arrangement organisationnel du groupe accompagne le nouvel arrangement institutionnel de l'économie de marché.

L'organisation est une organisation par « branche ou métier » (amidon et glucose, biscuits, crèmes glacées, eaux, lait et poudre, huiles et oléagineux, nutrition infantile, nutrition animale, potages, soft drinks, sucres, surgelés, thés et infusions, yaourts et autres produits laitiers frais,...) qui a pour objet d'effacer les différences nationales en se dotant d'une « usine virtuelle cible » et « universelle » qui doit être déclinée partout dans le monde.

Cette usine virtuelle est le produit d'un arrangement organisationnel obtenu à partir des éléments les plus efficaces empruntés aux usines du groupe au plan mondial. Cette usine virtuelle permet de configurer toutes les usines sur l'objectif de l'arrangement organisationnel à atteindre : coûts, productivité. En effet, à cette usine virtuelle est associé le prix de cession pour l'acquisition des produits des sociétés industrielles, prix qui conditionne le chiffre d'affaires de celles-ci, prix de cession théorique qui additionne :

- coûts fixes (théoriques),
- coûts variables (théoriques),
- plus éventuellement un faible taux de marge ¹, calculé généralement non pas sur le chiffre d'affaires mais sur les immobilisations.

L'équilibre des comptes de la société industrielle tient à l'ajustement strict de ses coûts réels, qui figurent en « charges », sur les coûts théoriques édictés par le groupe qui figurent en « produits » (le chiffre d'affaires), soit une pression fantastique quant à l'alignement sur les règles, normes du groupe, qui ont pour seule finalité la rémunération de l'actionnaire.

Cet arrangement organisationnel, qui est en dehors de toute représentation possible pour la pensée néo-classique dominante, de la théorie de l'agence à celle des droits de propriété, nécessite de recourir implicitement à une théorie classique de la formation des prix de production (Sraffa, 1960) dans la genèse du surplus et dans les transferts de surplus, voire à une théorie de la valeur-travail (Marx) dans la genèse des survaleurs, pour se donner une capacité de représentation de cet arrangement organisationnel. Pour les directions d'entreprise, prisonnière d'une représentation en économie de marché, l'usine virtuelle n'est qu'une déclinaison des contraintes de coûts du marché.

1. Taux de marge qui a pour objet de maintenir une capacité d'autofinancement minimum de la société industrielle.

2.3. Une nouvelle combinaison « arrangement institutionnel-arrangement organisationnel » du groupe : une machine à productivité

L'arrangement institutionnel poursuit un double objectif :

- capturer les surplus générés par l'arrangement organisationnel,
- masquer cette capture pour s'attribuer le seul mérite de la création des richesses.

L'arrangement institutionnel du groupe coiffe plusieurs arrangements organisationnels :

- un arrangement organisationnel propre à travers les filiales « sociétés industrielles » qu'il conserve en interne,
- un arrangement organisationnel externe de sociétés sous-traitantes au vu des structures productives nationales, régionales, locales sur lesquelles il peut s'appuyer,
- mettant en concurrence ces deux arrangements organisationnels.

À travers la mise en concurrence des sociétés industrielles entre elles, à la mise en concurrence des sociétés industrielles par rapport à des sociétés sous-traitantes, le nouvel arrangement institutionnel conduit à de nouvelles formes organisationnelles encore plus efficaces : davantage de flexibilité, davantage de polyvalence, davantage d'intensité du travail, davantage de productivité.

La société industrielle « filiale » perd une partie de son statut, celui-ci étant réduit à un statut de « sous-traitant virtuel », ce qui conduit bien souvent à la cession, fermeture de celle-ci.

Les restructurations, comme en témoigne l'actualité économique et sociale, parcourent cette nouvelle combinaison, avec les « plans sociaux » qui les accompagnent.

Conclusions

Retour sur l'analyse du territoire et de la nation

La stratégie institutionnelle et organisationnelle des groupes mondiaux met en œuvre deux formes d'externalisations des activités à deux niveaux distincts, exacerbant les relations de sous-traitance :

- externalisation de certains services dans les fonctions de conception et de gestion (informatique, logistique de ventes, comptabilité, ressources humaines et paie, marketing, ...) au niveau des sociétés opérationnelles,
- externalisation de la fonction de fabrication au niveau des sociétés industrielles.

Si les relations de sous-traitance développées au plan de la société opérationnelle sollicitent le tissu « tertiaire » régional, local de PME/PMI sur la base de contraintes de proximité qui sont plus ou moins maintenues, il n'en est pas tout à fait de même en ce qui concerne la sous-traitance de fabrication.

Le groupe, en jouant sur la mise en concurrence de sociétés industrielles au plan européen et mondial, exacerbe des relations de sous-traitance qui mettent en concurrence les tissus industriels régionaux, locaux de PME/PMI dans ces espaces pour répondre aux exigences de « coût minimum théorique ».

Si le groupe mondial affiche encore davantage son rôle d'opérateur incontournable de l'activité des territoires (économie des services, économie industrielle, nouvelle économie, nouvelles technologies) et des nations, il n'en affecte pas moins de manière nouvelle le contenu « territorial » et « national » dans ses évolutions, recadrages.

Par ailleurs, les composantes du PIB évoluent par rapport à cette nouvelle donne, avec la montée du PIB « services », ne serait-ce qu'en raison du nouveau partage de la création des richesses entre la société opérationnelle (qui relève désormais des « services ») et la société industrielle.

Retour sur l'analyse du capitalisme marchand et financier

L'arrangement institutionnel et organisationnel du capitalisme renvoie-t-il inexorablement à l'analyse d'un capitalisme marchand par nature ? L'hégémonie relative un temps de l'industrie n'aurait-elle été qu'une parenthèse ? Le capitalisme marchand de prédation (Palloix, 1996) serait-il un invariant de l'histoire du capitalisme,

— se soumettant hier avec violence les formes de production antérieures de l'économie-monde (Braudel, 1979) et aujourd'hui sous des aspects renouvelés dans les Tiers-Mondes,

— prélevant sans état d'âme sur des ressources naturelles et énergétiques non renouvelables,

— créant un monde de production spécifique à son usage, l'industrie, dont la fusion un temps avec le monde marchand donna l'illusion de l'avènement d'un mode de production capitaliste où monde industriel, monde marchand et financier faisaient système avec un temps hégémonie relative de l'industrie.

L'arrangement institutionnel et organisationnel du capitalisme marchand aujourd'hui élude toute finalité humaine, le salariat étant uniquement un moyen de cet arrangement. La finalité humaine n'est-elle pas hors du champ du capitalisme dans toutes ses phases historiques ?

Le statut spécifique de la monnaie du capitalisme, en tant que monnaie de crédit, tel qu'il a été développé dans les thèses de Hilferding, Schumpeter, Keynes, est-il remis en cause aujourd'hui par l'hégémonie relative des marchés financiers internationaux (avec les crises financières qui en dérivent) sur le financement monétaire de l'économie ?

Retour sur l'actionnaire

Les exigences de rémunération des fonds de pension contaminent les comportements des institutions bancaires et financières, avec la montée d'une nouvelle norme de rentabilité : un résultat d'exploitation de la société opérationnelle fixé à 15 % pour garantir tout à la fois une bonne évolution anticipée du *price earning ratio* de l'action sur le marché boursier et une distribution rémunératrice de dividendes.

Ceci apparaît comme une exigence démesurée dans un monde où la croissance mondiale de l'économie est de l'ordre de 2 % par an, introduisant nécessairement des inégalités, des fractures, des poches de spéculation explosives.

L'arrangement organisationnel et l'arrangement institutionnel ne sont que des moyens et n'ont qu'une seule et unique finalité, le profit de l'actionnaire.

Retour sur l'arrangement institutionnel

L'arrangement institutionnel des années 1997-2001 représente une nouvelle tentative de restauration de l'orthodoxie de l'ordre libéral du marché (et des marchands) face à toute hétérodoxie :

— hier, les deux grands courants du libéralisme, l'école autrichienne avec F. Hayek notamment (Longuet, 2000) et l'école de l'équilibre économique général walraso-parétien, avaient lutté contre toute hétérodoxie, du marxisme à l'analyse keynésienne, pour réaffirmer le seul ordre libéral du marché et réclamer la fin de l'État-providence, la fin de toute forme d'économie publique, la mise hors-jeu de toute forme d'économie socialiste ;

— aujourd'hui, l'arrangement institutionnel des années 1997-2001 s'appuie et sur les apports de la théorie de l'agence (Jensen & Meckling, 1976 ; Fama & Jensen, 1983) et sur les apports de la théorie des droits de propriété (Barzel, 1989 ; Pejovitch, 1990) pour rétablir une orthodoxie encore plus forte de l'économie de marché ultra-libérale face à la montée de la pensée néo-institutionnaliste (Coase, 1937 ; Williamson, 1985), d'inspiration néo-classique pourtant, mais qui fait encore la part trop belle à l'entreprise, face au retour d'une pensée institutionnaliste (T. Veblen ; J.R. Commons), face à la réactivation de la pensée marxiste ou keynésienne et de leurs implications nouvelles pour imposer de nouvelles règles au seul jeu du marché, au jeu des multinationales, au jeu de la spéculation des mouvements de capitaux.

Retour sur le droit du travail

La nouvelle configuration des groupes ne met-elle pas en cause le droit du travail dans les différents pays, par exemple en France, où le droit à la participation, le droit à l'intéressement inscrits dans le contrat de travail sont niés en ce qui concerne la société industrielle qui n'est plus qu'un centre de coûts, ne permettant plus dans les faits l'exercice de ces droits fondamentaux ?

Bibliographie sommaire

- BARZEL Y., *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge, 1989.
- BRAUDEL F., *Civilisation matérielle et capitalisme. Le temps du monde*, Paris, A. Colin, tome 3, 1979.
- COASE R., "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, 1937, pp. 386-405,
- DEMSETZ H., "Toward a Theory of Property Rights", *American Economic Review*, vol. 57, May 1967, pp. 347-359.
- FAMA E. F., JENSEN M.C., "Agency Problems and Residual Claims", *Journal of Law and Economics*, 26, 1983, 327-349.
- JENSEN M.C., MECKLING W.H., "Theory of the Firm : Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, 3, 1976, 305-360.
- LONGUET S., *Hayek et l'École autrichienne*, Paris, Nathan, Circa, 2000.
- PALLOIX C., *Société et Économie ou Les Marchands et l'Industrie*, L'Harmattan, Paris, 1996.
- PALLOIX C., « Monnaie de crédit et capital financier chez Rudolf Hilferding », Amiens, *Journées d'études internationales d'Amiens « Les économistes autrichiens 1870-1939 »*, 19-21 mai 1999, à paraître.
- PALLOIX C., « Les ouvertures de l'institutionnalisme – Apports et Limites », Amiens, *Colloque international d'Amiens « Institutions & Organisations »*, 25-26 mai 2000, à paraître dans *Économie et Institutions*.

- PEJOVICH S., *The Economics of Property Rights : Toward a Theory of Comparative Systems*, Kluwers Academic Publishers, London, 1990.
- SRAFFA P., *Production de marchandises par des marchandises – Prélude à une critique de la théorie économique*, Paris, Dunod, 1970.
- WILLIAMSON O.E., *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press, 1985.

ANNEXES

Annexes statistiques 1 Les codes des régions

Code	Régions
11	Ile-de-France
21	Champagne-Ardennes
22	Picardie
23	Haute-Normandie
24	Centre
25	Basse-Normandie
26	Bourgogne
52	Pays de Loire

Annexes statistiques 2 Les codes des qualifications d'emploi

Code	Qualifications d'emploi
ING	Ingénieurs
CAD	Cadres
TAP	Techniciens et agents de la production
TAS	Techniciens et agents des services
PEP	Personnels d'encadrement des services
OUQ	Ouvriers qualifiés
ONQ	Ouvriers non qualifiés
PES	Personnels d'encadrement de la production
PQS	Personnels qualifiés des services
PNS	Personnels non qualifiés des services
DIV	Divers

Annexes statistiques 3 Les tailles d'établissement

Code	Tailles
T1	de 20 à 49 salariés
T2	de 50 à 199 salariés
T3	de 200 à 499 salariés
T4	plus de 500 salariés

Annexes statistiques 4
Carte des régions du Bassin parisien



Annexes groupes 1 : Les groupes amidonniers (AMYLUM, CERESTRAR)

1. L'environnement institutionnel (EI) et structurel européen

a) Les opérateurs et la branche amidon

La branche « amidon » en Europe abrite trois grands opérateurs à capitaux européens :

— Amylum (filiale du groupe sucrier anglais Tate & Lyle) qui détient 20 % de part de marché environ,

— Roquette (à capitaux familiaux) qui occupe environ 21 % du marché,

— Cerestar (filiale du groupe EBS, soit une synergie sucrière comme Amylum) qui voit sa part de marché s'abaisser régulièrement d'année en année de 35 % de part de marché au début des années quatre-vingt-dix à environ 27 % aujourd'hui.

Le premier grand groupe mondial, le groupe US Cargil, est présent dans le Nord de l'Europe avec deux usines de taille moyenne (une en Grande-Bretagne, l'autre en Hollande), avec une part du marché européen relativement faible. Pas d'implantation européenne d'ADM, deuxième grand groupe US.

Le reste du marché européen est couvert par les producteurs de fécule de pomme de terre.

Ces trois opérateurs européens (Amylum, Cerestar, Roquette) ont en commun de s'appuyer sur des sociétés sœurs ou de détenir des filiales aux États-Unis : Staley pour Amylum, Cerestar USA pour Cerestar, Roquette détenant également une filiale (sorbitol) depuis un certain temps.

On relève ainsi une situation asymétrique entre

— d'un côté, les opérateurs américains peu présents sur le marché européen, mais actifs sur les marchés émergents (Amérique latine...),

— de l'autre, les opérateurs européens, présents sur le marché américain, mais souffrant de la guerre des prix imposés par Cargil et ADM sur ce marché, avec des redéploiements en cours vers les marchés émergents.

b) Les opérateurs et la politique de filière

On distingue deux grandes filières, la filière maïs et la filière blé, plus une filière additionnelle à partir de la fécule de pomme de terre (maïs qui est limitée par ses possibilités de produits transformés).

L'avantage historique de la filière maïs sur la filière blé a été gommé ces dernières années par un différentiel de prix (et de mix) de matières premières favorable au blé, ce qui a handicapé les opérateurs assis sur la filière maïs (Cerestar). Ce handicap de prix tend à se stabiliser et se réduire sur les derniers exercices.

La filière maïs conserve un avantage technique sur la filière blé quant aux produits transformés vers l'alimentaire en raison de certaines incompatibilités de produits transformés à base blé pour la nutrition humaine.

Cerestar Europe, centré sur la filière maïs, tente de rééquilibrer l'importance respective des filières, en développant la capacité de meulage blé (passage prévu à moyen terme du meulage maïs au meulage blé pour Manchester et Krefeld).

Amylum Europe repose essentiellement sur la filière blé. Roquette s'appuie et sur la filière maïs et sur la filière blé.

c) Les opérateurs et la politique des produits

Deux grands segments de valorisation de produits (indépendamment des coproduits et de produits spécifiques comme le gluten) émergent :

— les produits de commodités à faible valorisation, et qui s'appuient sur les économies d'échelle de grands sites industriels (cf. le site de Nesle pour Amylum, de Lestrem pour Roquette),

— les produits de spécialités (amidons modifiés, dextrine,...) à forte valeur ajoutée, requérant des investissements additionnels (tour d'atomisation,...).

Ne disposant pas de grands sites industriels à l'image de ceux de Nesle (Amylum) et Lestrem (Roquette), Cerestar est contraint de jouer la carte des produits de spécialités à forte valeur ajoutée.

d) Les opérateurs et la spécialisation des sites

Selon les opérateurs, la taille des sites diffère très nettement selon les capacités de meulage annuelle :

- Haubourdin (Cerestar), avec un meulage maïs donné à 500 000 tonnes en 2001,
- Nesle ¹ (Amylum), avec un meulage blé donné à 1 000 000 tonnes en 2001,
- Lestrem (Roquette), avec 2 meulages, l'un maïs, l'autre blé, à près de 2 000 000 tonnes au total.

e) L'évolution du marché européen et les opérateurs

Le marché global a progressé de 5,1 % pour l'exercice 2000, dont 4,8 % sur les produits de raffinerie et 5,3 % sur les amidons (dont + 10 % sur amidons modifiés), avec une expansion des ventes en volume de 5,4 % pour Cerestar Europe, soit une progression de la part de marché pour la première fois depuis de nombreuses années.

La progression attendue du marché européen pour 2001, avec + 3,4 %, est inférieure à celle de 2000. Elle est estimée à + 3,2 % pour les produits de raffinerie et à + 3,6 % pour les amidons.

f) Les marchés émergents

Peu présents sur les marchés d'Amérique latine, avec des parts de marché encore peu importantes sur le marché nord-américain, les groupes amidonniers européens s'engagent nettement vers les PECOS et surtout vers le marché chinois (par exemple, 1 usine en joint-venture pour Cerestar, avec une prévision à 3 usines à moyen terme).

2. Groupe Amylum (arrangement institutionnel et arrangement organisationnel)

La multinationale anglaise Tate & Lyle, premier grand groupe sucrier mondial, s'est engagée avec le groupe Amylum et la filiale américaine Staley, dans les filières de l'agrochimie qui courent du blé et du maïs vers les amidons, glucoses, dextroses, glutamates, alcools et autres produits joints (aliments du bétail, etc.).

Le site de Nesle (Amylum France) ne dispose pas des quotas A et B, quotas qui sont détenus par Amylum Belgique (site d'Aalst).

La valorisation des quotas A et B (glucose 98 DE, 99 DE) ne peut être mise en œuvre qu'à partir du site d'Aalst, Amylum France SAS cédant à prix de cession le glucose 98 DE et 99 DE à Amylum Belgique. Le prix de cession est calculé comme suit : coûts de revient + taux de marge. Le chiffre d'affaires d'Amylum France SAS ne repose donc pas sur la formation des prix de marché sur le marché européen ni sur la valorisation possible des glucoses 98 et 99 DE.

Si la valorisation de la filière échappe pour partie à Amylum France SAS pour des raisons apparemment réglementaires propres à l'UE, on n'en retrouve pas moins ici la nouvelle donne institutionnelle qui traverse les grands groupes mondiaux et que l'on peut caractériser avec la séparation :

— d'un côté, de l'activité siège « services centraux » et de l'activité commerciale dans une société qui apparaît comme la société opérationnelle, qui a pour objectif une rentabilité élevée afin d'assurer la distribution de dividendes pour les actionnaires ;

— de l'autre, de l'activité de production dans une société qui prend strictement l'aspect d'une société industrielle, centre de coûts, Amylum France étant réduite à ce statut de société industrielle.

La société industrielle est vidée de ses activités de services liées à son ancienne position de « siège » et de son activité commerciale, ne conservant qu'une activité de production, de fabrication pour le compte de la nouvelle société opérationnelle.

1. Le site de Nesle opère essentiellement sur les produits de commodités (glucose), avec une transformation pour des produits à plus forte valeur ajoutée réservée au site belge d'Aalst, avec toutefois une filière alcool, et une filière glutamate.

À cette donne institutionnelle correspond une nouvelle donne organisationnelle qui affecte généralement un chiffre d'affaires à la société industrielle à partir d'un prix de cession, prix de cession lui-même décliné à partir d'un budget usine à respecter, qui additionne :

- coûts fixes,
- coûts variables,
- plus un taux de marge.

Ce prix de cession, dans les grands groupes, tend à évoluer d'un prix de cession réel à un prix de cession théorique calculé sur les objectifs d'efficience, de productivité de l'usine, objectifs à respecter.

Autour de l'ensemble « moulin-amidonnerie-glucoserie », on note deux satellites, Orsan SA et Sedalcol, qui ont pour objectif d'assurer respectivement et la valorisation du quota C pour le glucose 80 DE en direction de la production de glutamates (procédé cationique aujourd'hui abandonné avec retour à l'utilisation de mélasses, ce qui pose question sur la continuité de cette activité au sein du groupe) et la valorisation des effluents sous forme d'alcool.

La société commerciale opérant sur le marché français est directement rattachée à l'organisation commerciale européenne tant sur le plan institutionnel qu'organisationnel.

3. Groupe Eridiana-Béghin-Say (arrangement institutionnel et arrangement organisationnel)

EBS (groupe multinational de l'agroalimentaire), détenu à 54 % par Montedison (elle-même contrôlée par Mediobianca comme actionnaire principal, opère sur les filières blé et maïs (amidons), sur la filière betterave (sucre), sur la filière oléagineux (huiles) et la nutrition animale.

Le cours de l'action d'EBS chute tendanciellement d'une base 100 (fin 1998) à 80 (fin 2000) suite à l'impact d'une forte croissance externe sur la rentabilité d'EBS. L'EI se met en route avec les exigences des actionnaires, tant de Montedison-Mediobianca que des autres actionnaires (46 % restant).

Un nouvel AI est mis en place avec :

- suppression de la holding EBS,
- éclatement en quatre sociétés multinationales autonomes¹ (Cerestar, Béghin-Say, Céréol, Provimi), chacune étant détenue à 54 % par Montedison, étant entendu que l'architecture institutionnelle de chaque société (Cerestar,...) est revue,
- réallocation des actifs tangibles et intangibles, de même que des dettes contractées par EBS, sur ces 4 entités autonomes,
- remontée attendue du cours des actions détenues sur Cerestar, Béghin-Say,... à un cours supérieur à 100.

L'anticipation de la cession de ces entités, désormais autonomes, pour un réengagement de Montedison dans les activités plus attractives de l'eau et de l'énergie modifie les comportements de l'EI avec l'arrivée du groupe Agnelli et d'EDF dans le capital de Montedison au détriment de Mediobianca.

Pour faire face à la nouvelle exigence d'autonomie, le groupe Cerestar (amidon est restructuré tant du point de vue de l'AI que de l'AO avec

- une nouvelle donne institutionnelle avec relèvement européen des prix de vente, spécialisation sur les produits à plus forte valeur ajoutée (amidons modifiés, dextroses, polyols,...), rééquilibrage de la filière blé par rapport à la filière maïs, ceci conduisant à terme à une rentabilité et à une capacité d'autofinancement suffisante pour un triple objectif : rembourser la partie de la dette héritée d'EBS, satisfaire les actionnaires et financer la croissance externe en Chine et dans les PECOS,
- et une nouvelle donne organisationnelle (spécialisation accrue des sites, fermetures d'usines, réallocation des actifs, internationalisation de la production...).

La reprise du marché européen en 2000 a permis de porter le CA européen à 1 287 millions d'euros (+ 6,5 %) pour un CA attendu en 2001 à 1 409 millions d'euros (+ 9,5 %), en stoppant l'érosion du taux de

1. L'activité « sucre » était l'assise de la croissance externe et assurait le financement des autres activités. La fin anticipée des quotas sucriers (quotas A et B) de l'Union européenne conduit à une modification de l'environnement institutionnel des groupes sucriers européens : cession du groupe Saint-Louis par Paribas, anticipation de désengagement pour Montedison.

PFO (Profit from operations) en pourcentage du CA à 5,1 % en 2000 avec remontée attendue à 10,9 % en 2001. Les performances de 2000 et 2001 sont portées et par l'accroissement des volumes vendus, et par un effet de mix sur des produits à plus forte valorisation, et par un relèvement de prix. La part du marché européen, qui n'avait cessé de se dégrader, est stabilisée en 2000 avec reprise de parts de marché en 2001.

À cet AI correspond un nouvel AO avec :

- fermeture des sites de Zulpich (Allemagne) et Darfo (Italie),
- expansion des capacités de meulage blé de SAS Van Gent (Bénélux) et Barby (Allemagne),
- spécialisation accrue des sites (Manchester, Sas Van Gent, Krefeld, Barby, Haubourdin, Castelmasa, Martorell) davantage dédiés au marché européen et non plus à leurs marchés nationaux.

Cerestar-France n'est plus aujourd'hui qu'une courroie de transmission de la politique européenne du groupe sur le plan commercial et industriel, avec des actifs industriels sur la filière maïs (usine d'Haubourdin) dédiés à la production d'amidons modifiés et de dextrines pour le marché européen.

L'usine d'Haubourdin devient un centre de coûts qui cède plus de 50 % de sa production aux sociétés européennes, et avec moins de 50 % de sa fabrication affectée au marché métropolitain.

La filière sucre (Béghin-Say), quant à elle, entre dans la zone de turbulences avec l'anticipation d'une modification éventuelle de la règle des quotas de l'UE, ce qui influencera fortement le système de prix et la valorisation des actifs. Ceci conduit à des réallocations importantes des périmètres betteraviers, avec fermetures de nombre d'unités de fabrication (sucrierie), accroissement de la dimension des unités, allongement de la durée de campagnes, externalisation d'une partie du personnel de fabrication.

La forte croissance externe, par acquisitions de PME, observée ces dernières années pour Céréol (huiles) et Provimi (nutrition animale), devrait conduire à la mise en place d'un nouvel AI pour ces deux groupes.

**Annexes groupes 2 : Les groupes brassicoles européens
(HEINEKEIN, INTERBREW, SCOTTISH & NEWCASTLE)**

1. Environnement institutionnel et structurel des groupes brassicoles

Si les marchés brassicoles demeurent encore relativement des marchés nationaux en raison des goûts des consommateurs, des structures historiques de production et de consommation, l'industrie brassicole est néanmoins entrée, comme l'ensemble des IAA, dans le contexte et les contraintes du marché européen, et par-là du marché mondial. À l'image d'un groupe comme « Coca-Cola » qui est le leader historique de cette innovation marketing dans le soft drink, les groupes brassicoles européens tentent de décliner partout le même produit dans les gammes de grande consommation, bière spéciale et bière de luxe.

On pourrait distinguer entre un vieux marché européen atone, un marché américain qui continue de croître, tiré par la partie sud du continent, un marché asiatique en pleine expansion, et les potentialités de développement du marché de l'Europe de l'Est.

Le marché européen, donné atone, n'en est pas moins l'espace de référence et de rentabilité première — dans la bière comme dans le biscuit et autres domaines d'activité — où se met en route la stratégie des grands groupes.

Les groupes brassicoles européens sont généralement sous le contrôle de groupes familiaux, tels Heineken et Interbrew, d'où des contraintes de valorisation moindres qui différencient ici les AI et les AO mis en oeuvre par rapport à ceux de l'ensemble des IAA, mais les convergences sont bien au rendez-vous, en raison notamment des tentatives d'entrée de « raiders »¹ dans les capitaux des groupes.

a) La segmentation des marchés mondiaux

— Le marché européen et les groupes

La consommation européenne de bières est estimée à près de 300 millions d'hectolitres en 2000, marché donné comme stagnant globalement, mais qui connaît de profondes évolutions dans le mode de consommation :

— des bières de luxe vers les bières spéciales et les bières de spécialités,

— du conditionnement bouteille vers le conditionnement boîte et le conditionnement PET qui surgit,

— d'un mode de consommation en circuit CHR (café-hôtel-restaurant) vers un mode de consommation par le circuit GMS (grande et moyenne surface de la grande distribution).

Le groupe Danone a cédé en 1998 la branche bière Kronenbourg-Kanterbrau au groupe Scottish & Newcastle, ce qui a entraîné des réactions des autres groupes européens. C'est ainsi que le groupe belge Interbrew a renforcé sa position en Grande-Bretagne et au niveau européen avec les rachats successifs de la branche bière de Whitbread et surtout du brasseur Bass Brewers. Cette dernière opération longtemps contestée par la Grande-Bretagne au nom de la position concurrentielle des groupes (formation d'un duopole sur le marché britannique avec Interbrew contrôlant 32 % du marché et Scottish & Newcastle donné à 28 %) est aujourd'hui sur le point d'être validée par l'Union européenne (Interbrew cédant l'activité brassicole de Whitbread). Heineken tente de renforcer sa position mondiale et européenne en s'appropriant à lancer une OPA sur le groupe australien Foster's, cette opération étant donnée comme une tentative aussi de diversification vers la branche viticole (Foster's détiendrait de gros actifs viticoles qui en ferait le troisième groupe viticole mondial).

Sur le marché européen, Heineken est donné comme le groupe leader avec 13 % de part de marché, talonné par le groupe Interbrew (suite au rachat de Whitbread), mais la concrétisation du rachat de Bass porterait, semble-t-il, Interbrew à la première place. Le groupe Scottish paraît détenir, depuis l'acquisition de Kronenbourg-Kanterbrau, 10 % de part de marché en Europe. La relative faible concentration sur le marché

1. Si « Heineken reste de glace devant les actionnaires frondeurs » (*La Tribune* du 27/04/01), il n'en demeure pas moins que les actionnaires prennent progressivement le pas sur les industriels

européen contraste avec celle du marché britannique ou français, ouvrant à terme des perspectives de croissance externe pour les grands groupes brassicoles sur le marché européen.

— Le marché américain et les groupes

L'Amérique représente 37 % de la production mondiale de bière ; ce continent est, de loin, le plus important pôle d'activité brassicole de la planète. L'activité y croît au taux de 2,1 % par an.

Les États-Unis sont le premier producteur mondial de bière avec 250 millions d'hectolitres brassés en 2000. Ils en sont également le premier marché (18 % de la consommation mondiale). L'évolution de la consommation y est toutefois orientée à la baisse.

Aux USA domine le groupe Anheuser Busch qui détient 52 % de part de marché, Miller (une filiale du groupe Philip Morris) avec 25 % de part de marché et Coors avec 10 % de part de marché. Anheuser Busch réalise 93 % de ses ventes de boissons sur le marché américain, mais, à l'instar de Miller, s'intéresserait également aux marchés hors des USA, notamment en Chine et en Europe.

C'est le fort dynamisme du marché de l'Amérique latine qui tire la croissance du continent.

— Le marché asiatique et les groupes

L'Asie représente 24 % de l'offre mondiale de bière et croît au taux de 6,2 % en moyenne annuelle (1992-2000). C'est, incontestablement, le pôle le plus dynamique de la production et de la consommation mondiales.

La Chine y occupe une place tout à fait particulière. Les brasseries chinoises produisent 200 millions d'hectolitres, soit 14 % de la production mondiale. C'est également le deuxième pays, après les USA, par le volume de bière consommé. Le taux de croissance du marché dépasserait les 10 % par an pour une consommation par habitant encore faible (22 litres par an). La Chine absorberait 40 % de la production mondiale de bière en 2005. La distribution y est assurée par une multitude de petits détaillants (marché atomisé).

À l'exception du Japon où l'évolution de la consommation suit un profil proche de celui des grands pays occidentaux, les autres pays d'Asie connaissent d'importants taux de croissance de leur consommation.

Aussi, les grands groupes brassicoles européens portent un grand intérêt à cette région du monde. Danone, qui s'est désengagé de la bière en Europe, conserve ses activités brassicoles rentables en Chine, soit 500 millions de francs de chiffre d'affaires. En 1998, Interbrew a racheté 50 % d'Oriental Brewery en Corée du Sud et la brasserie de Nenjing en Chine. Carlsberg investit pour édifier une brasserie dernier cri en Thaïlande.

b) Le marché métropolitain et les groupes

La consommation française de bières est donnée stable à moins de 20 millions d'hectolitres, hors aléas climatiques, hors commerce transmanche (différences de droits spécifiques frappant les bières anglaises et françaises et générant un négoce de l'ordre de 2 millions d'hectolitres).

Trois grands groupes européens (Heineken, Interbrew, Scottish & Newcastle) se partagent le marché métropolitain à près de 80 %, le reste du marché étant occupé par de petits opérateurs régionaux ou par des importations du réseau « Hard Discount » en bières premiers prix (MPP) venant d'Allemagne essentiellement (surcapacité actuelle des brasseries allemandes).

Ce marché brassicole évolue de manière très contrastée selon les divers types de segmentation qui le traversent, segmentation des produits, segmentation des circuits et des formats, et selon les principaux opérateurs.

c) Segmentation des produits

La gamme des produits a progressivement évolué, des bières de luxe qui représentent le cœur du marché vers les bières dites spéciales, puis les bières de spécialités (bières d'Abbaye, bière blonde, bière à la tequila,...). Par ailleurs deux autres segments sont apparus, bières panachées et bières sans alcool. Le poids croissant de la grande distribution, avec la concentration des centrales d'achat (Lucie, Opéra,...), a conduit à ouvrir deux nouveaux segments sur les bières de luxe essentiellement, les bières à marques distributeurs (MDD) ou travail à façon des industriels brassicoles pour le compte des marques de la grande distribution et les bières premiers prix (MPP).

Le segment des bières de luxe à marques, qui représente le cœur du marché (plus de 50 %), décline régulièrement au profit des autres segments (spéciales, spécialités), subissant de plus la concurrence des produits MDD et MPP qui prennent des parts de marché. Sur ce segment des bières de luxe à marques, le principal opérateur en part de marché est Kronenbourg-Kanterbrau (avec les marques Kronenbourg, Kanterbrau,...) loin devant Sogebra-Heineken (33 Export, Amstel, Pelforth,...), Interbrew (Stella Artois, Jupiler,...). La bataille des parts de marché entre les opérateurs suppose de gros investissements publicitaires et la capacité de faire face au montant croissant des facturations de prestations de services par la grande distribution (référencement, linéaire, tête de gondole,...). Les opérateurs sont lancés dans le nettoyage des marques : effacement de Pelforth, Jupiler,...

Les segments des marques distributeurs et premiers prix relèvent d'actifs industriels spécifiques dédiés : faibles coûts industriels, flexibilité des runs, cahiers des charges imposés par la grande distribution,... ; ces contraintes (coûts,...) font face à des avantages pour les opérateurs brassicoles (pas de budget publicitaire, pas de dépenses promotionnelles facturées par la grande distribution, pas de force de vente,...). Ce marché des MDD-MPPa été perturbé par plusieurs éléments :

- reprise de Pecqueur par le groupe Sogebra-Heineken, groupe qui disposait dès lors de deux usines dédiées aux MDD-MPP : Saint-Omer et Adelshoffen (cette dernière ayant fermé en 2000),
- arrivée des bières allemandes bradées sur le marché métropolitain dans le circuit Hard-Discount en raison des surcapacités en Allemagne (le mouvement de concentration des brasseries ne fait que s'y amorcer),
- arrivée d'un hard discounter US (Wall Mart) sur le marché britannique, avec guerre des prix en MDD, MPP,
- développement du format « boîtes » pour lequel certains opérateurs industriels ne sont pas équipés.

Le segment des bières spéciales a été le segment dynamique de ces dernières années avec deux opérateurs principaux, Heineken avec la marque « Heineken », Kronenbourg avec « 1664 ». Interbrew tente de se faire une place en repositionnant un produit, la « Loburg ». Là également, la bataille des parts de marché se joue à coûts d'investissements publicitaires et de factures de prestations de services en faveur de la grande distribution. La dynamique de ce segment se ralentit au profit de celui des bières de spécialités.

Le segment des bières de spécialités est le segment le plus dynamique du marché aujourd'hui (une croissance à deux chiffres), avec une très grande diversité de produits. Ce segment est agité par une guerre des opérateurs sous forme d'innovations de produits et de budgets publicitaires. Les deux grands opérateurs sont :

- Interbrew qui offre une gamme très dynamique (Leffe, Hooegården, Bécasse, Gueuze,...),
- Sogebra-Heineken, qui s'appuie sur l'acquisition de Fischer-Adelshoffen (Adelscott, Desperados,...) et sur des produits importés (Murphy, Wickse Witte,...),
- alors que Kronenbourg apparaît en retrait sur ce segment.

d) Segmentation des formats et des circuits

Les ventes de bières se répartissent entre le circuit CHR (moins de 40 % des ventes, dont le volume d'activité diminue) et le circuit alimentaire (plus de 60% des ventes, dont le volume d'activité progresse) .

Le principal circuit est celui de la Grande Distribution, avec deux sous-circuits, celui des grandes et moyennes surfaces (GMS) et celui du « Hard Discount ». Ce circuit représente plus de 60% des ventes brassicoles, avec un poids croissant. Sur ce circuit, les formats enregistrent des évolutions contrastées :

- érosion rapide des formats grands et moyens contenant consignés, avec une quasi disparition annoncée de ces formats,
- relance des formats moyens en bouteille perdue (bouteille bouchonnée, nouveau format de 50, 66 cl),
- quasi monopole des ventes en petit format (25 cl, 33 cl) perdu (one way) bouteille et boîte, avec progression du format boîte (33 cl, 50 cl),
- apparition d'un nouveau contenant PET (Heineken, Kronenbourg).

Le circuit GMS requiert de la part des opérateurs brassicoles, pour leurs produits à marques, de gros investissements publicitaires ainsi que des coûts relatifs aux facturations de prestations de services des GMS (marge arrière) qui représentent des sommes parfois colossales (de 20 à 30 % du CA net). La grande distribution exerce un poids croissant sur les industriels qui ne raisonnent plus qu'en système de prix net net (après facturations des prestations de services des GMS), l'accroissement du prix net anticipant la dégradation du prix net net, d'où des tensions inflationnistes nouvelles. Par ailleurs, le marché de la grande distribution métropolitaine été fortement affecté ces dernières années par le regroupement en quatre grandes centrales d'achat (Opéra, Lucie,...). Signalons l'arrivée en Grande-Bretagne d'un opérateur de la grande distribution américaine, ce qui a modifié la donne sur les MDD/MPP.

Le circuit CHR (café-hôtel-restaurant) est un circuit en érosion lente en raison de la diminution des points de vente, des nouvelles habitudes de consommation, mais qui demeure un circuit stratégique pour les opérateurs brassicoles (près de 40 % du marché) :

- lieu d'apprentissage des nouveaux produits que l'on décline ensuite en GMS (exemple de Leffe, Amstel, Desperados, Loburg),
- circuit à plus forte valorisation des produits, sans les frais de « prélèvements » de la grande distribution, dégageant une marge plus élevée,
- circuit captif (contrats cafetiers exclusifs¹ de livraison, par exemple) à partir d'un réseau d'entrepôts dans la main des opérateurs brassicoles, et non soumis par définition aux menaces de ruptures de contrats de la grande distribution.

Ce circuit ne génère pas moins des coûts importants pour les brasseurs : prêts cafetiers (avec les aléas de remboursement), subventions cafetiers, matériel publicitaire, mises de fonds pour l'achat des dépôts et entrepôts, abandons de créances,....

Ce circuit CHR stratégique nécessite pour les opérateurs brassicoles de disposer d'un réseau propre d'entrepôts couvrant le marché CHR. C'est ainsi que le marché des entrepôts est concentré entre « France-Boissons » (Heineken), « Elidis » (Kronenbourg-Kanterbrau), et Interbrew (une vingtaine de filiales) qui développent leurs réseaux, avec diminution des entrepôts indépendants. Chaque réseau d'entrepôts est dédié principalement aux produits de sa maison mère.

Sogebra-Heineken devance légèrement en part de marché Kronenbourg-Kanterbrau sur le circuit CHR, alors que c'est l'inverse en circuit GMS. Interbrew est mieux implanté sur le circuit CHR (près de 20 %) que sur le circuit GMS où sa part de marché est marginale (moins de 5 %).

2. Le groupe HEINEKEN (arrangement institutionnel et arrangement organisationnel)

Le groupe Heineken, à travers sa holding française SOGEBRA et les acquisitions de Caves de Saint-Arnould et de Fischer, détient quatre pôles brassicoles,

- Brasseries Heineken SA dans les bières à marques sur bières spéciales, bières de luxe, bières sans alcool et panachés, avec trois sites : Mons-en-Bareuil (plus de 3 000 000 d'hectolitres), Schiltigheim (moins de 1 000 000 d'hectolitres), Marseille (moins de 1 000 000 d'hectolitres),
- Fischer SA sur les bières de spécialités disposant du site de Schiltigheim,
- Brasserie de Saint-Omer sur les le segment des bières à « Marques Distributeurs » (MDD) et « Premiers Prix » (MPP), tout en ayant fermé sur ce segment la brasserie d'Adelshoffen (Schiltigheim) en 2000,

1. Ce qui fait problème aujourd'hui par rapport à la législation européenne sur la concurrence.

— France-Boissons, réseau de distribution sur le circuit café-hôtel-restaurant-Collectivités (CHR).

L'AI concerne également une politique très ciblée de valorisation centrée sur un produit par segment et/ou circuit : Amstel en bière de luxe, Heineken en bière spéciale, panier de marques en économie de variétés sur les bières de spécialités, avec nettoyage de la gamme (disparition progressive de Pelforth, Mützig,...).

La concentration des divers réseaux de distribution sur le circuit CHR issus des acquisitions de Fischer et Caves de Saint-Arnould ainsi que les rachats de distributeurs indépendants a porté le réseau de « France-Boissons » sur ce circuit à la première place devant le réseau de Kronenbourg-Kanterbrau.

Sur le marché métropolitain, Brasseries Heineken a augmenté sa part de marché qui passe de 21,9 % en 1998 à 22,6 % en 1999, retrouvant ainsi son niveau de 1997. Fischer paraît également avoir augmenté sa part de marché. Globalement, la part de marché métropolitain du groupe SOGEBRA (Brasseries Heineken + Fischer + Brasserie de Saint-Omer) serait supérieure à plus de 30 %, avec une part à près de 40 % sur le marché CHR (première place) et à un peu plus de 20 % sur le marché GMS (deuxième place).

L'arrangement organisationnel du groupe Heineken est passé par une politique active de fermeture de sites (Mutzig, puis récemment Adelschoffen), avec des actifs industriels plus spécifiquement dédiés selon les sites à telle ou telle marque (Fischer Strasbourg sur bières de spécialités, Brasserie de St Omer sur MDD/MPP), tel ou tel conditionnement (fût, bouteille, boîte, PET)

3. Le groupe INTERBREW (arrangement institutionnel et arrangement organisationnel)

Après l'arrêt de l'activité de brassage sur le site d'Armentières, le groupe Interbrew a prévu également de fermer en 2002/2004 l'activité de conditionnement fûts, puis bouteilles, le site d'Armentières étant ramené à une plateforme d'éclatement pour son activité en France sur les circuits GMS et CHR. Le marché français sera approvisionné dès lors par les sites belges de Louvain et Jupille, sites donnés chacun à plus de 5 000 000 d'hectolitres.

L'AI porte sur une politique très ciblée de valorisation de produits : bières de spécialités (Leffe, Hoogarden, Gueuze,...), d'un côté et bière de luxe (Stella Artois), de l'autre.

Interbrew est donné à une part de marché de l'ordre de 9 %. Interbrew a tenté de se renforcer ces dernières années sur le circuit CHR par des rachats d'entrepositaires-dépositaires indépendants, disposant sur ce circuit d'une part de marché à près de 20 %. Par contre, la part de marché d'Interbrew est relativement marginale sur le circuit GMS avec moins de 5 % de part de marché, tout en consentant de gros efforts sur ce circuit pour accroître de manière significative sa part de marché.

4. Le groupe KRONENBOURG-KANTERBRAU-SCOTTISH NEWCASTLE (arrangement institutionnel et arrangement organisationnel)

Le sous-groupe Kronenbourg-Kanterbrau, appartenant dès lors au groupe Scottish & Newcastle, est leader sur le marché métropolitain avec une part de marché globale donnée à 43 %, tout en ayant perdu, semble-t-il, la première place sur le circuit CHR en léger retrait derrière Sogebra-Heineken, mais conservant une place prépondérante en GMS avec près de 50 % de parts de marché.

Le sous-groupe Kronenbourg-Kanterbrau dispose

— et d'un pôle brassicole de production (trois sites),

— et d'un réseau de distribution (Elidis) en direction du circuit CHR.

L'arrangement institutionnel de Kronenbourg-Kanterbrau, malgré la première place conservée en part de marché, en dépit d'une rentabilité donnée satisfaisante, est aujourd'hui fragilisé par :

— un panier de marques, déclinées nationalement, et centrées sur les bières spéciales et bières de luxe, et sans marques dynamiques sur le segment des bières de spécialités, face à des concurrents qui déclinent des marques internationales, et avec des marques fortes sur le segment des bières de spécialités,

— un réseau CHR (Elidis) qui a cédé la première place à celui d'Heineken (France-Boissons).

C'est la fragilité de l'AI qui explique pour partie la cession par Danone de sa branche bière à Scottish Newcastle.

Annexes groupes 1 : Le groupe UNILEVER

Sous pression des actionnaires, avec une norme de rentabilité qui fixe le REX à 15 % du chiffre d'affaires pour garantir une bonne évolution anticipée du cours de l'action et de sa rémunération, le groupe s'est doté d'un nouvel arrangement institutionnel avec séparation :

- des sociétés opérationnelles d'un côté (constitution d'Unilever-Bestfoods France ou UBF),
- des sociétés industrielles de l'autre, qui cèdent à prix de cession théorique, leurs produits à la société opérationnelle.

Il s'en dégage un nouvel arrangement organisationnel avec nombre de fermetures ou de cessions de sites dans les IAA :

- fermeture du Havre dans la branche thé (1998),
- fermeture de Dissay (2000) dans la branche potages,
- cession de l'activité Bakery en 1999,
- fermeture des sites de Longjumeau (1994), Saint-Dizier Ville (1996), La Roche-sur-Foron (1997), Saint-Herblain (1998), avec cession du site d'Argentan (2000) dans la branche « crèmes glacées » pour ne conserver qu'un site, celui de Saint-Dizier ZI dédié au marché européen avec une production à 100 millions de litres.

Annexes groupes 2 : Le groupe DANONE

Danone est positionné aujourd'hui sur trois branches,

- les branches yaourts et autres produits frais (n° 1 mondial)
- les branches eaux (n° 1 mondial)
- les branches biscuits, pâtisserie, croustillants (n° 3 mondial).

Comme la rentabilité de la branche biscuits est donnée inférieure à celle des autres branches, comme le groupe fait état d'une pression accrue des actionnaires, comme la position de n° 3 serait inconfortable face à la compétitivité du n° 1 Nabisco (groupe US Philip Morris), le groupe Danone s'est engagé dans un projet de réorganisation institutionnel et organisationnel de la branche biscuits.

L'arrangement organisationnel prend le pas jusqu'ici sur l'arrangement institutionnel avec :

- optimisation des taux d'occupation des lignes,
- site dédié à des technologies spécifiques,
- site davantage dédié au marché européen (par exemple, Herentals en Belgique),
- fermetures de sites (Calais et Evry en France, Beveren en Belgique, Dordrecht).

Numéros disponibles « Espace rural » — jusqu'en décembre 1996 —

- 19 COLLECTIF — *Etudes camargaises*, 1989, 133 p., 90 F.
- 20 COLLECTIF — *Pouvoirs, territoires, identités dans les sociétés rurales européennes (mélanges)*, 1989, 150 p., 100 F.
- 21 Thomas CURT, Lucette DAVY, Richard LAGANIER — *Etudes hydrologiques méditerranéennes*, 1990, 180 p., 100 F.
- 22 COLLECTIF — *Deux visages de l'agriculture familiales : France-Pologne*, 1990, 120 p., 80 F.
- 24 Jean LE COZ — *Socialisme et localité. Le deuxième cycle agraire de la Chine et de l'Algérie. 2. L'Algérie. Décennie 1980 : les étapes de la désocialisation*, 1991, 95 p., 80 F.
- 25 COLLECTIF — *Aspects de l'agriculture irriguée au Maroc*, 1991, 150 p., 100 F.
- 27 Saâdia BAHIR — *Le changement spatial, économique et social dans les communes rurales de la wilaya de Casablanca*, 1992, 255 p., 100 F.
- 29 Salah Eddine CHERRAD — *Elections municipales et législatives en Algérie. Les scrutins du 12 juin 1990 et du 26 décembre 1991*, 1992, 100 p., 100 F.
- 32 Hosni BOUKERZAZA, Salah-Eddine CHERRAD — *Activités économiques et organisation territoriale dans l'Algérie du Nord-Est*, 1993, 155 p., 120 F.
- 34 Olivier DESLONDES — *Entreprise familiale, société et territoire dans les milieux ruraux méditerranéens. France, Italie, Grèce, Albanie*, 1995, 101 p., 70 F.
- 36 Michel DRAIN (sous la direction de) — *Les conflits pour l'eau en Europe méditerranéenne*, 1996, 265 p., 180 F.
- 37 Hosni BOUKERZAZA — *Maillage territorial et pouvoir dans l'Algérie du nord-est*, 1996, 230 p., 150 F.

Nouvelle collection « Territoires en Mutation » — depuis janvier 1997 —

- 1 Alain BERGER — *Nouveaux espaces ruraux en Languedoc-Roussillon*, 1997, 151 p., 120 F.
- 2 Michel ROUX — *Frontières, territoires et échanges dans les Balkans dans la perspective de l'intégration européenne*, 1997, 105 p., 110 F.
- 3 Michel DRAIN (sous la direction de) — *Régulation de l'eau en milieu méditerranéen. Risques et tensions*, 1998, 262 p., 200 F.
- 4 Marc COTE (sous la direction de) — *Dynamiques rurales dans le Maghreb profond*, 1999, 203 p., 150 F.
- 5 Jacques ROUZIER — *Les trajectoires régionales en Europe. Des dynamismes imprévus*, 2000, 229 p., 180 F.
- 6 HU Dongsheng — *Développement local et PME en France et en Chine*, 2000, 232 p., 150 F.
- 7 Anne RIVIÈRE-HONEGGER et Thierry RUF (sous la dir. de) — *Approches sociales de l'irrigation et de la gestion collective de l'eau. Démarches et expériences en France et dans le monde*, 2000, 230 p., 150 F.
- 8 Jurgita MACIULYTE — *Les mutations agraires dans l'espace lituanien*, 2001, 185 p., 160 F.
- 9 Guillaume LACQUEMENT (sous la direction de) — *Géographie de la frontière interallemande depuis la réunification*, 2002, 220 p., 24 €.

Les commandes doivent être adressées à :
Service des Publications
Université Paul Valéry
34199 Montpellier Cedex 5

Les règlements doivent être effectués au compte du :
Régisseur des Recettes des Publications
C.C.P. Montpellier 523942 - Y

Directeur de la publication : **Marie-Claude Maurel**

