

Lab.RII

UNIVERSITÉ DU LITTORAL CÔTE D'OPALE
Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation

CAHIERS DU LAB.RII

– DOCUMENTS DE TRAVAIL –

N°296

Août 2015



**LES GRANDES
ETAPES DE LA
PENSEE
ECONOMIQUE DU
TERRITOIRE**

Sophie BOUTILLIER

LES GRANDES ETAPES DE LA PENSEE ECONOMIQUE DU TERRITOIRE
THE MAJOR STAGES OF THE ECONOMIC ANALYSIS OF THE TERRITORY

Sophie BOUTILLIER

Résumé : Si Schumpeter avait défini l'innovation comme une nouvelle combinaison de facteurs de production, donc d'éléments préexistants, il en va de même en matière de théorie économique en général et du territoire en particulier. Les théories économiques du territoire, qui se sont développées depuis les années 1980 tirent leur origine de travaux qui ont été menés depuis plusieurs siècles. Contrairement à une idée fortement répandue, le territoire a été au cœur de l'analyse économique depuis Xenophon. Ce sont les Classiques puis les Marginalistes, qui l'ont écarté, et que Marshall a redécouvert à la fin du 19^e siècle.

Abstract: If Schumpeter defined innovation as a new combination of production factors, in other terms of preexisting elements, it is the same in the field of economic theory, and particularly in the economic theories of the territory. These have been developed since the 1980s, but originate from works developed during several centuries. Contrary to the popular belief, the territory has been at the heart of the economic analysis from Xenophon. The Classics, and then the Marginalists, eliminated it from their analysis, and Marshall rediscovered it at the end of the 19th century.

LES GRANDES ETAPES DE LA PENSEE ECONOMIQUE DU TERRITOIRE
THE MAJOR STAGES OF THE ECONOMIC ANALYSIS OF THE TERRITORY

Sophie BOUTILLIER

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	4
1. UNE HISTOIRE DE LA PENSEE ECONOMIQUE DU TERRITOIRE	5
1.1. La disparition progressive du territoire	5
1.2. Les précurseurs de la pensée territoriale : distance et organisation de l'activité économique	9
1.3. Les Fondateurs de l'analyse économique du territoire aux pôles de compétitivité	12
1.3.1. Marshall : effets d'agglomération, atmosphère industrielle et districts industriels, éléments fondateurs d'une lecture économique du territoire	12
1.3.2. La loi de Hotelling ou la concurrence en ligne droite	14
1.3.3. Les pôles de croissance de Perroux	15
2. LES THEORIES CONTEMPORAINES DU TERRITOIRE	17
2.1. Le district italien	18
2.2. Le milieu innovateur du GREMI	19
2.3. L'approche de la régulation	20
2.4. Les coûts de transaction de l'Ecole Californienne	21
2.5. Krugman et la Nouvelle économie géographique	23
2.6. Les clusters et pôles de compétences au cœur de la compétition mondiale	24
2.7. La théorie de la proximité ou la stratégie des acteurs	25
2.8. Du territoire à la ville, quels nouveaux défis économiques ?	27
CONCLUSION	28
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	29

INTRODUCTION

Le territoire, contrairement à une idée reçue, est entré très tôt dans la théorie économique, d'abord défini comme un espace géographiquement délimité, cette définition a été progressivement affinée pour mettre l'accent sur le jeu des interactions entre les acteurs économiques. Le territoire au sens géographique du terme a été défini de façon variable au gré de l'intensité des interactions précédemment évoquées entre les acteurs économiques. Ces concepts actuels (car le territoire est forcément pluriel) en quelque sorte l'aboutissement d'une lente évolution épistémologique et qui a convergé en ce début de 21^e siècle dans un contexte économique marqué par l'émergence de nouveaux défis dans un monde en constante mutation sur les plans technologique et géopolitique notamment.

Contrairement à une idée largement répandue, le territoire – en tant qu'espace géographique de production - n'est pas entré tardivement dans la théorie économique. Il en a été au contraire l'un des ingrédients fondateurs. Xenophon définit l'économie comme la gestion du foyer, soit d'une propriété terrienne, puis les Mercantilistes ancrent leurs propos dans le cadre circonscrit du royaume du prince, les Physiocrates de la propriété terrienne. Mais, ce qui induit en erreur réside dans la rupture épistémologique que constitue l'économie classique, puis plus tard surtout l'économie néoclassique (en premier lieu marginaliste). Cette dernière est résolument a-historique et a-géographique, voire a-sociale. Les agents économiques évoluent dans le flou, condamnés à maximiser ou le profit (s'ils sont entrepreneurs) ou l'utilité (s'ils sont consommateurs). La rupture que constitue l'apport d'Alfred Marshall à la fin du 19^e siècle est fondamentale, en apportant nombre de concepts qui sont depuis dans le vocabulaire commun des chercheurs en sciences humaines et sociales, dont les « effets d'agglomération » et l'« atmosphère industrielle ». Mais, la théorie marshallienne du territoire s'enracine dans une réflexion plus ancienne à laquelle ont contribué des économistes-sociologues tels de Johann Heinrich Von Thünen et Alfred Weber et bien d'autres avant eux dont nous allons ici présenter les travaux.

La fin du 20^e siècle a été marquée par un retour en puissance de la théorie marshallienne du territoire, marquée en premier lieu par le district italien de Giacomo Becattini, mettant l'accent sur l'inventivité des réseaux de petites entreprises, remettant ainsi en question le modèle économique sur lequel avait reposé la croissance économique de l'après-guerre (production et consommation de masse), via les pôles industriels de croissance de François Perroux. Depuis les travaux pionniers de Giacomo Becattini, nombre de champs ont été explorés, ou plutôt ré-explorés, en matière d'économie territoriale. Les travaux du Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs (GREMI), contemporains de ceux de Becattini, s'inscrivent dans cette trajectoire intellectuelle, très connus grâce au concept de milieu innovateur, qui a lui-même donné naissance à d'autres théories telles que celle des systèmes productifs locaux, économie locale, etc. L'ensemble de ces travaux converge vers une même direction : montrer que le développement des territoires est l'affaire des acteurs économiques qui s'y trouvent, et moins des programmes dirigistes nationaux, à l'image des pôles industriels définis par François Perroux au début des années 1960. Par ailleurs, la réussite des régions particulières, telles la Silicon Valley ou la Route 128, ont nourri une réflexion nouvelle, qui s'est développée grâce aux travaux de Michael Storper et de l'école californienne d'une part, et de Michael Porter, d'autre part. Le développement d'un territoire donné réside dans la dynamique des interactions entre les acteurs qui le composent. Le constat fait l'unanimité, encore faut-il les spécificités car chaque territoire est unique, chaque territoire a son histoire.

Dans le cadre de ce document de travail, nous dresserons un rapide bilan de l'économie territoriale. Nous montrerons que la dimension territoriale du développement économique n'a pas suivi un cheminement linéaire de l'ignorance à la reconnaissance, bien qu'elle ait toujours été toujours présente à des degrés divers. La réémergence du territoire à la fin du 20^e siècle s'inscrit dans cette trajectoire historique. La pensée économique du territoire s'inscrit dans un contexte économique, social, politique et intellectuel donné qui contribue à structurer ces interrogations. Le territoire n'a jamais été perçu uniquement comme une entité géographique, il a été d'emblée pensé soit comme un espace de pouvoir (cf. rôle de l'Etat), soit comme un espace économique, producteur de richesse.

Notre objectif étant de retracer les grandes lignes de l'économie du territoire, nous avons distingué deux grandes parties, d'abord la partie sur les grands ancêtres de l'économie territoriale, qui couvre sur le plan chronologique la période de temps la plus longue (de l'antiquité grecque au 20^e siècle), ensuite les théories contemporaines, partie qui retrace dans ses grandes lignes la croissance quasi exponentielle de l'économie territoriale depuis la fin du 20^e siècle, et qui s'est nourri de cette longue période de gestation.

1. UNE HISTOIRE DE LA PENSEE ECONOMIQUE DU TERRITOIRE

A priori, la pensée économique, qui se structure progressivement au cours des siècles, a davantage pour objet d'étude les agents économiques que l'environnement géographique dans lequel ces derniers sont insérés. « A l'origine, le territoire n'a pas d'existence propre au cœur de la théorie économique » (Zimmermann, 2008 : 106). Tout se passe comme si l'idée du territoire était implicite et qu'il n'était pas nécessaire de s'y référer. Ainsi au fur et mesure de l'affirmation de la pensée libérale (classique puis néoclassique), la référence au territoire s'efface progressivement. En effet, avant la domination de la pensée classique, puis néoclassique, le territoire est présent – à des degrés divers - dans l'œuvre des Mercantilistes, en référence aux frontières du Royaume, ou dans celle des Physiocrates, en référence à la puissance productive de la terre. Mais, elle a quasiment disparu dans l'œuvre classique et est totalement inexistante dans celle des Marginalistes, qui vont pourtant structurer la théorie économique au cours du 20^e siècle.

L'économie du territoire a ceci de spécifique par rapport à la théorie économique dans son ensemble est d'une part de se structurer au sens institutionnel du terme lorsque le capitalisme industriel est devenu le modèle productif dominant en Europe occidentale, d'autre part d'émerger dans des pays qui sont en situation de retrait par rapport aux deux puissances dominantes du début du 19^e siècle, la Grande-Bretagne et la France. C'est en effet alors que les textes fondateurs de l'analyse économique du territoire voient le jour, avec notamment les travaux pionniers de von Thünen et d'Alfred Weber. Seul bémol à ce schéma épistémologique, Marshall, dont il sera forcément question dans ces pages.

1.1. La disparition progressive du territoire

Dans son sens étymologique premier, l'économie (« oikonomia ») est définie comme la « gestion du foyer », le foyer désignant dans le vocabulaire de l'antiquité grecque une exploitation foncière, soit une entité économique géographiquement délimitée et située. L'« économiste » est alors celui qui gère cette propriété foncière, y compris ceux qui y vivent (esclaves, femmes, enfants, etc.). Dans *L'économique* (publié vers 362 avant notre ère), Xénophon prodigue des conseils pour l'entretien de la terre et le travail agricole. Il met

l'accent sur l'importance de ce que l'on nomme depuis « l'innovation » pour accroître les rendements (considérant implicitement qu'il ne fallait surtout pas s'en remettre aux Dieux).

Le Moyen-âge européen n'est pas une période très féconde en matière d'analyse économique, sauf quelques auteurs comme Saint-Augustin (4^e siècle) ou Saint-Thomas d'Aquin (13^e siècle), et c'est autour du bassin méditerranéen que quelques auteurs se sont cependant distingués en la matière. Ainsi, au cours de la seconde moitié du 14^e siècle, Ibn Khaldoun, que Marx et Engels avaient identifié comme le pionnier de la théorie matérialiste, développe une théorie sociologique pluridisciplinaire du territoire reposant sur une analyse dialectique entre ordres rural et urbain : le développement commence par la campagne (qui se caractérise par la stabilité et la solidarité de l'ordre social). Mais, cette situation évolue avec le développement urbain où les habitants sont nécessairement corrompus par le confort et le luxe offerts par la vie urbaine. Cette évolution dénoncée par Ibn Khaldoun découle aussi d'une d'un processus de transition d'une économie fondée sur la production (campagne) vers une économie fondée sur l'échange (la ville). La ville est identifiée comme le lieu de tous les dangers, du luxe et du vice. En revanche, la campagne est l'espace territorial de la production, reposant sur des rapports sociaux de... proximité, de confiance et de solidarité.

L'économie du Prince des Mercantilistes (entre le 16^e et le 18^e siècle) défend implicitement également l'idée de l'ancrage territorial de l'activité économique car la pensée des Mercantilistes est entièrement orientée vers la défense des intérêts du Royaume, et par conséquent du territoire au sens géographique du terme, l'idée majeure étant de faire entrer le maximum de richesses à l'intérieur des frontières physiques du Royaume pour n'en laisser ressortir que le minimum. Il faut protéger les frontières du Royaume par deux moyens fondamentaux : a) la guerre (agrandir le territoire et garantir l'accès à de nouvelles ressources) et b) faire du commerce, mais garantir l'intégrité physique du territoire, par le biais d'une politique protectionniste, et promouvoir l'activité économique à l'intérieur des frontières du Royaume en créant les manufactures royales. L'Etat mercantiliste structure le territoire par son action, en particulier avec Vauban (Claval, 2008). Cependant, l'analyse du territoire par les Mercantilistes français et britanniques reste rudimentaire car elle confond les espaces politique, juridique, économique et culturel. « Les notions d'Etat, de territoire, de marché et de nation sont par conséquent équivalentes » (Garnier, 2001 : 25). Ce ne fut pas le cas en Allemagne où l'espace dans ses multiples dimensions est au cœur de la réflexion économique.

La Physiocratie, courant libéral qui se développe pendant le siècle des Lumières, n'ignore pas non plus le territoire. Le développement économique repose pour les Physiocrates sur deux fondements : l'agriculture et le libre-échange. La référence au territoire est ici aussi implicite, compte tenu de la place accordée à l'agriculture. François Quesnay met tout particulièrement l'accent sur la propriété et le travail agricole. Le développement économique du royaume passe par le développement de grandes propriétés terriennes et l'application de méthodes agricoles modernes.

Cette réflexion trouve un prolongement dans la pensée du libéral Jean-Baptiste Say qui, au début du 19^e siècle, développe une analyse sur le rôle économique du territoire qui annonce par certains points, celle d'Alfred Marshall quant aux effets d'agglomération ou à l'atmosphère industrielle. Say explique comment l'activité entrepreneuriale se développe d'autant plus rapidement dans un territoire qui est d'emblée dynamique sur le plan économique. L'entrepreneur fera plus aisément de bonnes affaires à Paris ou à Londres que dans un village éloigné de ces grandes métropoles : « un marchand, placé dans une ville industrielle et riche, vend pour des sommes bien plus considérables que celui qui habite un

canton pauvre où dominant l'insouciance et la paresse. Que feraient un actif manufacturier, un habile négociant dans une ville mal peuplée et mal civilisée de certaines portions de l'Espagne ou de la Pologne ? » (1972, livre 1 : 114). Puis il ajoute : « (...) tandis qu'à Paris, à Amsterdam, à Londres, malgré la concurrence de cent marchands comme lui, il pourra faire d'immenses affaires. La raison en est simple : il est entouré de gens qui produisent beaucoup dans une multitude de genres, et qui font des achats avec ce qu'ils ont produit, c'est-à-dire avec l'argent provenant de la vente de ce qu'ils ont produit » (1972, livre 1 : 114). La richesse crée la richesse dans un processus dynamique. Say insiste tout particulièrement sur le rôle des villes qui concentrent la richesse et l'activité économique. Les villes sont à la fois le siège de la consommation où les « gens riches » trouvent ce qu'ils souhaitent consommer, le siège de la production, car c'est dans les villes que les entreprises placent leur siège social ; c'est aussi dans les villes que circule le capital indispensable au démarrage de l'entreprise. Il y a également l'idée sous-entendue selon laquelle se tisse au sein des villes un réseau de relations de proximité, car le capitaliste qui place son capital dans une entreprise, souhaite en suivre l'utilisation : « Le capitaliste qui en est propriétaire ou l'entrepreneur auquel on pourrait le confier sont obligés d'entrer dans beaucoup de considérations, indépendamment de celle qui les porte à tirer de leur capital le plus gros profit. On répugne à le, transporter chez l'étranger, ou dans un climat inhospitalier, ou même dans une province qui présente peu de ressources pour les plaisirs et la société. On s'est toujours plaint des propriétaires qui négligent de faire à leurs terres les améliorations les plus profitables, parce qu'il faudrait s'en occuper et les habiter constamment. Les gens riches préfèrent le séjour des grandes villes et les entreprises dont elles peuvent être le siège. Les villes sont le marché où les capitaux sont le plus abondants; et cependant il est difficile de les y emprunter pour aller les faire valoir ailleurs, parce que les capitalistes n'aiment pas à les perdre de vue et à se trouver hors de portée d'en surveiller l'emploi » (1972, livre 2 : 74). La ville est par définition pour Say un espace économique prometteur de promesses d'affaires. L'argent appelle l'argent. Les relations de proximité qui se tissent entre les individus s'appuient sur des rapports de confiance, qui facilitent l'accès à des moyens de financement, la découverte d'un marché, ou autres.

Cette originalité de la pensée de Say, au regard de celle des classiques britanniques d'une manière générale, doit très certainement être reliée à l'expérience qui a été la sienne au début du 19^e siècle, en tant qu'entrepreneur dans une région agricole excentrée (Uzunidis, 2015dir). Say a connu pendant plusieurs années la vie difficile d'un industriel rural, coupé de son réseau de relations parisiennes. Les antagonismes entre la France et l'Angleterre à cette époque avaient également très largement ralenti les échanges économiques entre les deux pays.

Les classiques britanniques sont en revanche en rupture par rapport à ces travaux. Le territoire est dans leurs écrits le marché mondial, au moment où la Grande-Bretagne est devenue l'atelier du monde. La division internationale du travail qui découle du libre-échange se construit indépendamment à une appartenance territoriale (au sens national du terme). Les territoires nationaux sont appréhendés comme des réservoirs de ressources (en travail et en terres arables). Ne rentrent en compte que les ressources disponibles et exploitables. Les classiques britanniques ont ainsi imposé très tôt un modèle de développement économique se voulant universel, soit une espèce de recette de développement clé en main susceptible d'être appliquée en tout temps et en tout lieu. Les théories du commerce international d'Adam Smith et David Ricardo sont particulièrement emblématiques de ce propos. Le territoire en tant que tel n'existe pas, seuls comptent les flux de marchandises entre deux nations souveraines qui n'existent qu'en vertu de leurs dotations factorielles (travail et terres arables). En revanche, la théorie de la rente qui opposa Ricardo et Thomas Malthus, et l'inquiétude sous-jacente quant

à la disponibilité des ressources disponibles, pose indirectement la question du territoire. La pression démographique sur un espace géographique donné entraîne en effet la mise en culture de terres de moins en moins fertiles influant négativement sur la productivité du travail.

La conception du territoire proposée par Karl Marx est tout aussi minimaliste, pour ne pas dire simpliste. Sans construire une théorie sur les raisons de la localisation de l'activité économique dans telle ou telle aire géographique, Marx explique que le capitalisme, dans *Le capital*, ne pouvait pas naître dans sous les tropiques, mais dans une région tempérée du monde, caractérisée par une grande variété de climats et de conduits naturelles, conduisant l'homme à faire preuve d'une grande capacité d'adaptation : « la patrie du capital ne se trouve pas sous le climat des tropiques, au milieu d'une végétation luxuriante, mais dans une zone tempérée. Ce n'est pas la fertilité absolue du sol, mais plutôt la diversité de ses qualités climatiques, de sa composition géologique, de sa configuration physique et la variété de ses produits naturels qui forment la base naturelle de la division sociale du travail et qui excite l'homme en raison des conditions multiformes au milieu desquelles il se trouve placé, à multiplier ses besoins, ses facultés, ses moyens et modes de travail ». (Marx, 1865 : 365). Le rôle structurant des Etats-nations est également martelé dans *Le manifeste du Parti communiste* (1848), en étroitement relation avec la dynamique du Capital. Karl Marx et Friedrich Engels écrivent en substance que la bourgeoisie a créé le marché mondial et qu' « à la place des anciens besoins, satisfaits par les produits nationaux, naissent des besoins nouveaux, réclamant pour leur satisfaction les produits des contrées et des climats les plus lointains. A la place de l'ancien isolement des provinces et des nations se suffisant à elles-mêmes, se développent des relations universelles, une interdépendance universelle des nations » (Marx, Engels, 1848 : 23). Le développement du capitalisme s'appuie dialectiquement sur la négation et l'affirmation des espaces nationaux. Mais, en dehors de ces considérations, Marx et Engels n'ont accordé à la géographie économique qu'un strapontin dans leur représentation du monde.

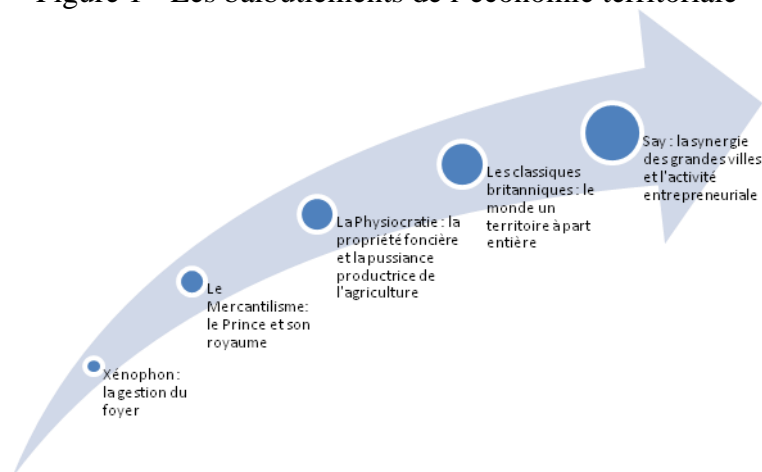
A partir de cette époque, et quelle que soit l'école de pensée, libérale ou hétérodoxe, le territoire n'est plus qu'une dimension largement oubliée des économistes. Le modèle de la « concurrence pure et parfaite » ignore en effet fondamentalement la réalité géographique et historique de l'économie. Dans un article publié en 2008, Georges Benko (2008 : 24), faisant référence à cet état de fait, rappelle une phrase de Marshall à ce propos : « les difficultés du problème tiennent surtout aux différences relatives à l'espace et à la période de temps sur lesquels s'étend le marché en question ; l'influence du temps étant plus fondamentale que celle de l'espace ». Benko poursuit dans ce sens : « curieusement, bien que l'homme vive depuis toujours dans l'espace, les économistes ont longtemps ignoré cette évidence ». Leurs travaux s'inscrivaient dans un 'pays des merveilles sans dimension' (...) ». En effet, pour les économistes, l'espace contribuerait simplement au réalisme des modèles, sans rien ajouter à leur pouvoir de prédiction. Benko souligne que la distance a ainsi été perçue de façon dialectique, négativement et positivement par les économistes. La distance est une contrainte car elle augmente les frais, les délais et les risques de transport. Par ailleurs, le marchand, qui connaît des routes inconnues de ses concurrents, s'enrichit en contrôlant des sources d'approvisionnement en diverses ressources. La distance est aussi un atout car elle éloigne un concurrent effectif ou potentiel.

Recherchant l'explication à cette question, Benko recense diverses explications qui, pour avoir été fréquemment énoncées, lui semblent néanmoins peu satisfaisantes. Il souligne implicitement que la pensée classique britannique n'a été qu'une sorte de parenthèse au regard

de ce qui s'est passé avant et après. Il souligne ainsi qu' « entre le 16^e et le 19^e siècles, les réalités de l'espace ont été perçues au travers des divisions de celui-ci (en unités politiques et religieuses), de l'utilisation des sols dans l'agriculture, des moyens de communications (réseaux routiers et voies navigables), de la circulation (péages, douanes, frontières), des courants commerciaux (au niveau local, national, international), de l'implantation des industries » (Benko, 2008 : 25).

Cependant, à partir de la fin du 19^e siècle, un changement intervient. La théorie économique se territorialise à nouveau en réponse aux simplifications excessives du modèle marginaliste fondé sur l'individualisme méthodologique et la concurrence pure et parfaite (figure 1).

Figure 1 - Les balbutiements de l'économie territoriale



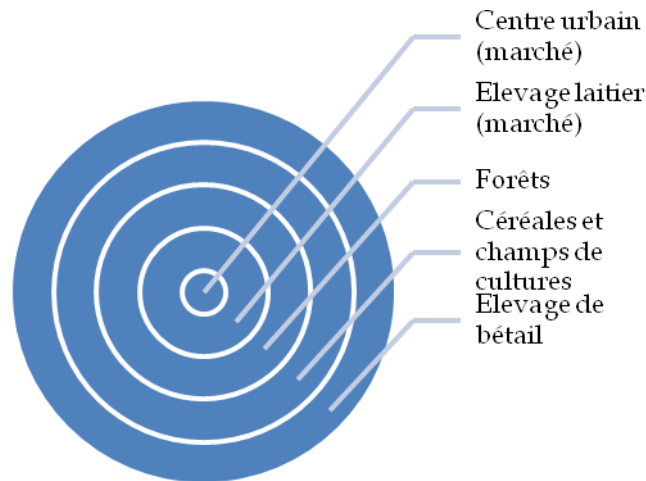
1.2. Les précurseurs de la pensée territoriale : distance et organisation de l'activité économique

Face à la poussée universaliste et universalisante propre aux économistes classiques et néoclassiques dans leur grande majorité, quelques-uns se sont singularisés en construisant des analyses atypiques. Notre objet est ici de présenter les plus importants d'entre eux, au premier rang desquels Johann Heinrich von Thünen et Alfred Weber. Leurs analyses sont complémentaires. Le premier concentre son propos sur la production et le commerce des denrées agricoles, le second sur les produits industriels. La réflexion de Johann Heinrich von Thünen et Alfred Weber sur le rôle économique du territoire s'inscrit dans une longue tradition historique de l'économie politique allemande qui dès les 17^e et 18^e siècles place le territoire au centre de leurs travaux. Les premiers ouvrages allemands d'analyse économique distinguent en effet trois échelle : locale (production agricole, artisanale ou industrielle), celle des relations entre les agents économiques (par exemple entre les commerçants et l'Etat, internationale qui renvoie aux relations commerciales avec d'autres Etats (Garnier, 2001).

L'économiste et sociologue allemand, membre de l'Ecole historique allemande, Johann Heinrich von Thünen a été qualifié par Walter Isard (1954), référence incontestable et incontestée en matière de science régionale ou d'économie spatiale, de fondateur de la théorie de la localisation. Von Thünen est en effet l'auteur d'un ouvrage clé en la matière, *L'Etat isolé en relation avec l'agriculture et l'économie nationale*, publié 1826. Il y présente un modèle construit de façon concentrique à partir d'un noyau central, au centre duquel se trouve une ville-marché. L'activité économique ne se développe pas de façon homogène et régulière sur ce territoire, mais en fonction du coût de transport et de la qualité (durabilité) des ressources agricoles et d'élevage produites et échangées. L'activité économique, qui est située

à la périphérie de la ville, s'organise en fonction d'un comportement économique donné en fonction du coût de transport, lequel dépend de la distance et du produit entre le lieu de production et le lieu de consommation (figure 2).

Figure 2 Le modèle de Von Thünen

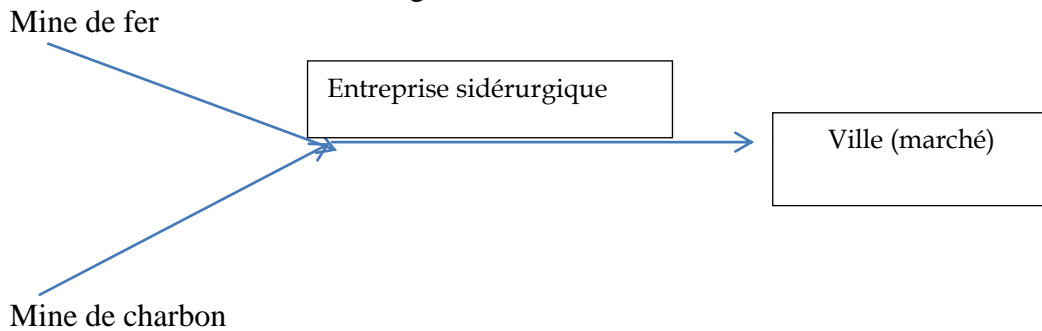


Le sociologue-économiste allemand Alfred Weber, à la jonction entre l'Ecole historique allemande et la théorie néoclassique (Géneau de Lamarlière, 2008), construit dans *La théorie de la localisation des industries*, publié en 1909, le triangle de la localisation des industries en fonction des coûts des matières premières nécessaires et de l'énergie pour l'industrie. La démarche d'Alfred Weber s'inscrit d'emblée dans les sciences sociales en combinant les apports respectifs de l'économie, de la sociologie, de l'histoire et de la géographie. Il est en effet très lié à un cercle d'intellectuels constitué notamment par son frère, Max Weber, mais également Joseph Schumpeter et Werner Sombart. Dans théorie de la localisation, il distingue les facteurs « techno-naturels » et « socioculturels » (Géneau de Lamarlière, 2008 : 60), alors que d'autres facteurs sont clairement techniques (le coût de transport) ou naturels (le climat). D'autres encore dépendent du système social et politique, comme les différences de taux d'intérêt et de profit. Il prend également en compte le coût du travail qui dépend de conditions naturelles (race et hérédité), mais aussi du milieu social et culturel (niveau de vie et éducation).

L'analyse de Weber sur la localisation des activités industrielles trouve naturellement sa place dans cet ouvrage sur les écosystèmes entrepreneuriaux en raison du rôle assigné à l'entrepreneur. Weber développe son analyse de la localisation sur l'étude empirique de la localisation de l'industrie en Allemagne entre 1860 et 1895. A partir de cette étude, il en tire un ensemble de principes fondamentaux. Ainsi, un entrepreneur qui décide de créer une entreprise doit prendre en compte différents éléments de manière à réduire ses coûts de production. Weber prend l'exemple de la production de fonte : l'entrepreneur a besoin de charbon, de minerai de fer et de calcaire. Il va donc s'interroger sur la meilleure localisation de son usine. Trois éléments sont donc pris en considération par l'entrepreneur : le charbon (énergie), le minerai de fer et le marché (vente). Sa théorie est fondée sur trois postulats de base : a) un grand nombre de matières ont une localisation spécifique. On ne peut pas les trouver partout (sauf l'eau et l'air qui sont considérés comme des matériaux « ubiquistes », c'est-à-dire que l'on trouve partout) ; b) Les marchés des produits finis sont localisés en certains points et la concurrence est parfaite ; c) Les bassins de main-d'œuvre sont localisés et peuvent offrir un nombre illimité de travailleurs à un certain taux de salaire. L'espace

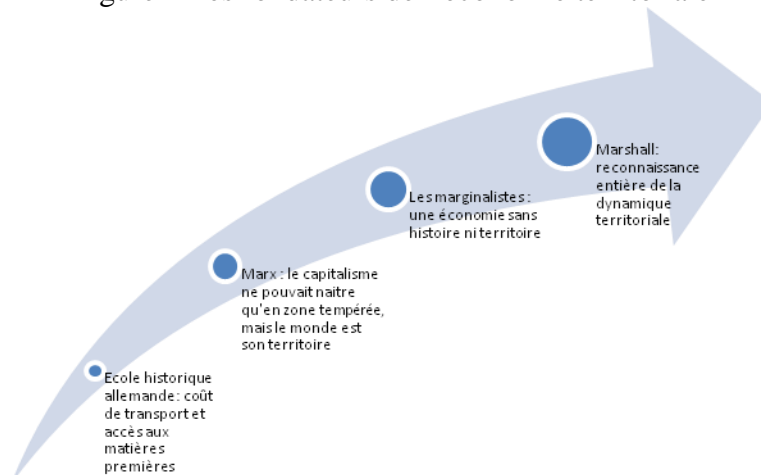
géographique est totalement uniforme sur les plans culturel, politique et spatial. Ainsi, dans le modèle de Weber, trois facteurs influencent la localisation des industries : a) deux facteurs régionaux (les coûts de transport et le coût de la main-d'œuvre) et b) un facteur local (les forces d'agglomération). Les coûts de transport sont le facteur le plus important. Dans le triangle de Weber, deux sommets représentent les points de l'offre de deux matières premières (ex. Minerai de fer et charbon) et un point la demande de produit fini. La main d'œuvre est disponible partout. Weber calcule un indice qui est le rapport entre les entrants localisés (ceux que l'on ne trouve pas partout) et les extrants (marché, clientèle, etc.) (figure 3).

Figure 3 Le modèle d'Alfred Weber



Weber construit ainsi un modèle où une population arrivant dans un pays neuf et vide y crée un système économique isolé dont il analyse l'évolution. Son objectif est de « déterminer si ce qu'il avait considéré comme hypothèses dans son premier volet théorique (la localisation des marchés, des lieux de gisement, du bassin d'emploi) peut être expliqué par la théorie pure » (Géneau de Lamarlière, 2008 : 62). Selon Weber, c'est le cas pour toutes les variables, sauf pour le marché du travail. Ce qui signifie en revanche que son modèle fonctionne quant à l'explication de la localisation des entreprises quant à la localisation des ressources en matières premières et par conséquent au coût de transport qui en découle. Ce sont bien les matières premières qui jouent un rôle déterminant dans la localisation des entreprises sur un territoire donné. Cependant, Weber retombe d'une certaine façon dans l'abstraction marginaliste (en partant d'un pays neuf et vide). Il évacue du même coup tous ce qui constitue l'identité d'un territoire, soit son histoire et sa culture, éléments que prendront en considération en revanche les économistes du 20^e siècle, mais surtout du 21^e siècle (figure 4).

Figure 4 Les fondateurs de l'économie territoriale



1.3. Les Fondateurs de l'analyse économique du territoire aux pôles de compétitivité

Une lecture critique du modèle marginaliste a généré des avancées théoriques majeures en matière d'analyse économique du territoire. L'analyse pionnière de Marshall sur les « effets d'agglomération » et les « districts industriels », et sur les relations dialectiques de concurrence/coopération entre des firmes concentrées sur un même territoire, a notamment donné naissance au cours des années 1960 aux travaux de François Perroux sur les pôles industriels de croissance, dont les effets ont été particulièrement importants sur l'organisation spatiale de l'économie française, mais aussi de nombre d'autres pays, industriels et en développement. Perroux, comme Marshall, montre que l'économie ne se développe pas de façon homogène sur un territoire. La main de l'Etat n'est certes pas étrangère à cette situation, mais elle est loin de constituer le facteur d'influence exclusif.

1.3.1. Marshall : effets d'agglomération, atmosphère industrielle et districts industriels, éléments fondateurs d'une lecture économique du territoire

L'économiste libéral britannique, Alfred Marshall a largement contribué à la fin du 19^e siècle à faire évoluer l'analyse économique du territoire. Il a ainsi élaboré des concepts qui sont devenus depuis quasiment autant de noms communs, comme « effet d'agglomération », « atmosphère industrielle » ou « district industriel » et bien d'autres. Bien que libéral, Marshall remet en question de cette façon la coordination par le marché propre aux économistes marginalistes, il s'efforce de démasquer les défaillances du marché, sachant que dans la théorie néoclassique, l'espace est neutre, et n'a aucune influence sur les phénomènes économiques. Mais, il est aussi important de souligner que Marshall n'a pas seulement été un précurseur dans l'analyse économique du territoire, mais également de la firme. Il a ainsi fondamentalement contribué à replacer la firme dans un espace géographique donné et analysé les interactions entre ces deux entités.

Marshall occupe très certainement une place particulière parmi les économistes comme le souligne Blaug (1981) selon lequel « *Les principes* de Marshall sont le livre le plus durable et viable de toute l'histoire de la science économique », pour souligner que « c'est le seul Traité de théorie économique du 19^e siècle dont on vende encore des centaines d'exemplaires un siècle après » (Blaug, 1981 : 493). D'une certaine façon, dans la continuité des travaux généraux (non sur le territoire) de l'Ecole historique allemande, l'analyse du territoire par Marshall relève d'une vision historique du développement économique. en effet, « le district ouvre la réflexion sur les temporalités, les effets de mémoire, la dynamique de l'irréversibilité, en d'autres termes la dynamique de longue période » (Lecoq, 1993 : 205).

L'apport de Marshall, par rapport au modèle standard des Néoclassiques, se situe à plusieurs niveaux. D'abord, le marché ne conduit donc pas indubitablement vers la satisfaction réciproque des protagonistes, comme le démontre le concept de « économies externes » ou « externalités » (positives ou négatives), développé par la suite par A. Pigou que l'on peut définir comme situation économique où un agent économique est favorisé (ou au contraire défavorisé) par l'activité d'un agent tiers sans qu'il ait à payer. Mais, aussi que les règles de la concurrence ne sont pas les seules règles qui régissent le fonctionnement du marché.

Marshall remet en cause par cette position, l'analyse a-historique et a-géographique des Marginalistes. Il développe ainsi une analyse du progrès technique qui repose d'une part sur la « spécificité des ressources humaines qu'exprime la réalité d'un processus localisé d'apprentissage », d'autre part sur « un contexte organisationnel caractérisé par des

interdépendances non marchandes et un mode d'organisation productive intra et inter-firmes de type coopératif. Ainsi, le processus d'innovation est entendu comme un processus collectif d'apprentissage séquentiel, qui relève d'une démarche créatrice spécifique à un contexte productif particulier » (Lecoq, 1993 : 207). Si le district marshallien est construit à partir d'un contenu sectoriel très marqué, à partir de l'activité dominante se construit une large gamme d'activités complémentaires participant à la construction d'un vaste réseau de relations de proximité à la fois formelles et informelles. Mais, alors qu'à Alfred Weber s'interrogeait sur la question spécifique du marché du travail, voire privilégiait la question des matières premières sur les autres entrants, Marshall souligne avec force la réalité d'une gestion territorialisée de la main-d'œuvre pour les entreprises : « les employeurs sont tout à fait disposés à s'adresser à un endroit où ils ont toutes les chances de trouver un bon choix d'ouvriers dotés des qualifications particulières qu'ils recherchent ; de leur côté, les ouvriers cherchant du travail se dirigent naturellement vers les endroits où ils trouvent beaucoup d'employeurs ayant besoin de main-d'œuvre de même qualification que la leur et où, par conséquent, ils ont des chances de trouver un marché avantageux » (Marshall, 1920 : 226, cité par Lecoq, 1993 : 216).

Marshall distingue grossièrement les « économies internes » et les « économies externes ». Il définit sommairement les économies externes comme les économies qui tiennent au développement général de l'industrie. Les économies internes en revanche sont fonctions aux ressources propres à chaque entreprise. Il montre que les économies d'échelle peuvent provenir d'« effets externes » (ou externalités) produits par le contexte dans lequel s'insère le système productif et dont les entreprises ancrées dans le territoire peuvent naturellement bénéficier. Les économies externes expliquent à la fois la localisation en un même lieu d'entreprises ainsi que l'efficacité globale du district qui génère des avantages à se retrouver à proximité. La notion d'effet externe (ou externalité) traduit l'idée que la présence à proximité d'un nombre donné d'entreprises contribue à la diminution du coût de production de chacune d'entre elles. A partir de cette approche, Marshall souligne l'importance des formes d'organisation industrielles construites dans des territoires donnés et le rôle souvent fondamental joué par les aspects de culture industrielle, d'« atmosphère industrielle », non quantifiables et qui témoignent de l'existence de certaines formes de relations non marchandes entre les agents économiques (coopération et non concurrence) « les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets ; ils sont pour ainsi dire dans l'air et les enfants apprennent inconsciemment beaucoup d'entre eux. Le travail bien fait est immédiatement reconnu et l'on discute aussitôt les mérites des inventions et des améliorations apportées aux machines, aux procédés et à l'organisation générale de l'industrie : si quelqu'un trouve une idée nouvelle avec des suggestions de leur propre cru ; elle devient ainsi la source d'autres idées nouvelles » (Marshall, 1920 : 226, cité par Lecoq, 1993 : 221). Ainsi, les entrepreneurs, y compris les petits entrepreneurs, sont en capacité d'extraire de l'environnement dans lequel ils sont insérés davantage de ressources qu'ils ne peuvent en mobiliser en interne compte tenu de la petite taille de leur entreprise. En effet, « les phénomènes d'ambiance consistent dans l'émulation, la rapide propagation du progrès et des méthodes que permet l'agglomération : dans un cadre spatial réduit, les communications spirituelles sont plus aisées, le développement de l'information permet au petit patron de survivre, de compenser au moins partiellement les économies internes des grandes firmes » (Aydalot, 1965 : 949).

L'intérêt majeur de l'analyse territoriale de Marshall est de montrer que le développement économique ne peut être réduit à des relations marchandes entre des demandeurs et des offreurs, mais qu'il passe également par un faisceau de relations non-marchandes et de coopération entre les entreprises. Celles-ci peuvent ainsi tirer du territoire des ressources qui

leur faisaient défaut. Grandes et petites entreprises, sans se trouver sur un même pied d'égalité, participent à une même dynamique industrielle. Ce sont ces effets de synergie entre les acteurs qui font la richesse économique de certains territoires sur d'autres. En revanche, ce schéma de développement territorial n'inclut pas une intervention institutionnelle. Il est le produit d'un développement endogène reposant exclusivement sur les décisions prises par les entreprises.

Il convient cependant de moduler les conclusions positives des districts industriels généralement mises en valeur par l'analyse de Marshall. Pour ce dernier, le district ne constitue pas la formule magique du développement territorial (Daumas, Lescure, 2014 : 14). Il est bien conscient qu'il existe un ensemble de limites. En effet un district dominé par une seule industrie présente certaines faiblesses. Il ne peut fournir du travail à toute la population et subir les variations des prix des matières premières ou des produits finis. De plus, les handicaps nés de la localisation ne compensent pas toujours les faiblesses des petites entreprises. En outre un district peut disparaître lorsque la concentration se développe car elle comporte inévitablement un risque de « desserrement des liens » avec le territoire. « Enfin, avec les progrès des moyens de communication et d'échange, les économies externes voient leur importance diminuer au profit des économies internes ou bien deviennent nationales ou même internationales plutôt que locales, ce qui tend à réduire l'importance du phénomène de localisation de l'industrie » (Daumas, Lescure, 2014 : 14). En d'autres termes, si le district industriel a une histoire, celle-ci n'est jamais aboutie. Ce qui a été le moteur du développement du district est susceptible de devenir à plus ou moins long terme, une faiblesse. Cette idée est très importante à l'heure où les responsables politiques, tant au niveau local que national, sont en quête d'une politique économique que l'on peut qualifier de pérenne.

1.3.2. La loi de Hotelling ou la concurrence en ligne droite

On retrouve certaines des préoccupations de Weber dans le modèle de Hotelling. A la fin des années 1920, par la poursuite d'une relecture du modèle marginaliste, l'économiste américain Harold Hotelling publie un article dans *The Economic Journal* : « stability in competition » (ou la stabilité de la concurrence). Dans lequel il cherche à identifier une relation entre la formation des prix d'un bien homogène, la dimension du marché et la localisation de deux vendeurs de ce bien. Sans remettre en question, ni le modèle de la concurrence pure et parfaite, ni l'individualisme méthodologique, Hotelling explique comment deux entreprises vont s'implanter dans une rue droite pour attirer chacune le maximum de clientèle et fixer leur prix de vente en conséquence. Contrairement au modèle de Marshall, Hotelling rejette l'idée d'une coopération entre les deux entités économiques et privilégie l'existence de rapports de concurrence entre les agents économiques. Le marché est en effet représenté par une droite. Les acheteurs y sont distribués de façon uniforme. Sous certaines conditions, dont la principale est l'inélasticité parfaite de la demande, Hotelling démontre que les localisations optimales des duopoleurs se situent toutes deux au centre du marché. Ce résultat est appelé la « loi de Hotelling ». En d'autres termes, il montre que deux vendeurs parfaitement mobiles dans un espace géographique donné tendent à terme à se situer côte à côte au centre de l'espace, résultante de leurs efforts respectifs pour maximiser la taille de leurs marchés respectifs. Les deux entreprises se rapprochent géographiquement sans développer cependant de relations de coopération. La loi de Hotelling prévoit donc que si deux entreprises sont en concurrence dans une même rue, alors elles s'installeront plutôt vers le milieu de l'axe. D'un point de vue social, il serait plus avantageux que les deux entreprises ne soient pas l'une à côté de l'autre. Chacune pourrait ainsi drainer une partie de la clientèle. Mais, aucun des deux

propriétaires ne prendra jamais l'initiative de s'installer à une des extrémités de la rue puisque cela permettrait à l'autre magasin de s'implanter au milieu de la rue et de s'appropriier plus de la moitié du marché.

La loi de Hotelling s'inscrit, toutes choses égales par ailleurs, dans le schéma d'analyse de Marshall des effets d'agglomération, puisque les entreprises se rapprochent géographiquement. Mais ces effets d'agglomération n'engendrent pas cependant des relations de coopération entre les firmes qui se concentrent sur un même territoire pour défendre et accroître leur part de marché respectives.

1.3.3. Les pôles de croissance de Perroux

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, l'accent est mis sur des politiques publiques dirigistes, de type keynésien. La croissance économique des années 1950-1970 repose ainsi sur deux piliers, la production de masse de biens manufacturés standardisés et l'emploi salarié de masse. La reconstruction de l'après-guerre passe par un Etat qui devient entrepreneur. L'heure est aux économies d'échelle et à la rationalisation du travail industrielle. « Le succès de l'économie keynésienne favorise l'analyse globale du circuit économique. L'importance de la distribution spatiale des activités revient au premier plan. La consolidation politique et économique d'après-guerre a permis la mise en œuvre des idées Keynes. L'homogénéité spatiale des économies nationales devient une priorité dans les pays développés. L'aménagement du territoire est né. On pourra le définir comme l'application géographique de l'économie keynésienne » (Benko, 2008 : 31). Des économies d'agglomération de Marshall, les économistes dissertent sur les pôles de croissance dans le cadre de politiques d'aménagement du territoire. La période des trente glorieuses est aussi marquée sur le plan scientifique par l'émergence de la « science territoriale », grâce aux travaux pionniers de l'économiste américain Walter Isard (1956), qui s'institutionnalise assez rapidement. Isard crée en 1954 l'Association internationale des sciences régionales (Duez, 2011 : 741). Pour Claval (2008), il s'agit de la première bifurcation de la théorie économique vers l'étude du territoire.

En France, l'Association de Science régionale de Langue Française (ASRDLF) est créée en 1961 par trois économistes : François Perroux, Jacques Boudeville et Walter Isard (Benko, 2008 : 32). C'est au demeurant en 1947 qu'est publié l'ouvrage célèbre de Jean-François Gravier, *Paris et le désert français*, qui fait état des préoccupations politiques pour l'aménagement du territoire national. Mais cette question est plus ancienne, car en 1942 à la demande de Perroux, Gravier avait publié aux Presses Universitaires de France dans la collection « Bibliothèque du peuple » un ouvrage intitulé *Régions et nations* (Couzon, 2003 : 85) qui faisait état de ces questions. La collection de Perroux publiait des ouvrages fondés sur l'étude de la formation historique des pays. La question de l'aménagement du territoire devient ainsi en France à partir des années 1950, avec la reconstruction, un problème politique et économique de premier rang. La création des deux sites sidérurgiques au début des années 1960, Dunkerque et Fos sur mer s'inscrit dans ce contexte particulier.

Perroux, économiste français critique du modèle marginaliste et de l'individualisme méthodologique, a cherché à développer un schéma théorique où les agents économiques sont ancrés dans l'histoire. Ceux-ci ont un passé et ne sont pas interchangeables, contrairement à ce que laisse supposer l'analyse marginaliste. De même, il conteste l'adage néoclassique de la neutralité territoriale. Le programme de recherche de Perroux sur l'économie territoriale débute avec la publication d'un article pionnier publié en 1950 « les espaces économiques ».

L'histoire de cette article est assez singulière car Perroux l'a d'abord publié en anglais dans *The Quarterly Journal of economics*, sous le titre « Economic spaces. Theory and applications » en février 1950. Cet article a également fait l'objet d'une discussion publique le 2 novembre 1949 en présence de Walter Isard (Couzon, 2003), ce qui témoigne de l'importance de la question du territoire en tant que thème de recherche dans le milieu académique de l'époque, rejoignant en cela des préoccupations politiques. Or, en France, Perroux fut le premier économiste ayant introduit le territoire dans l'analyse économique.

Cependant le territoire de Perroux n'a pas ou peu de points communs avec la réalité géographique (physique) de celui-ci, et c'est en ce sens où il a de nombreux points communs avec les analyses pionnières qui l'ont précédé. Un territoire dans la terminologie de Perroux est une entité abstraite qui se définit d'abord par son dynamisme économique, et secondairement sur le plan géographique, par des frontières géographiques données. Partant de cet acquis, Perroux établit une typologie des territoires en fonction du mode d'analyse du chercheur et de ses objectifs. Ainsi, pour Perroux, les espaces économiques sont de trois sortes : l'espace comme ensemble homogène, l'espace comme champ de forces, l'espace comme contenu de plan. Perroux explicite son idée en donnant l'exemple de la firme. Celle-ci participe d'une part à un espace économique homogène qui peut être défini, par exemple, par une unité des prix. D'autre part, la firme dégage des forces centripètes et centrifuges qui sont l'expression de son influence : le champ constitué par ces forces est un espace économique du second type. Enfin, l'ensemble des relations de la firme avec les acheteurs d'output et les fournisseurs d'input constitue son espace-plan (Béguin, 1963). L'espace géographique est qualifié par Perroux d'« espace banal » qu'il définit comme le contenant de tous les lieux, mais il ne se confond pas avec l'espace géographique. Pour situer une entreprise, par exemple, dans un espace géographique donné, il ne suffit pas d'en connaître ses coordonnées géographiques, d'autres éléments doivent être pris en compte : est-ce un espace urbain ou agricole, caractérisé par des structures démographiques et par des caractéristiques sociales et économiques données. Or, Perroux regrette que les économistes en restent généralement à l'espace banal, sans prendre en compte les caractéristiques économiques, sociales, politiques et culturelles qui lui donnent son identité. L'espace économique de la firme est défini par Perroux comme « le contenu d'un plan », soit comme « un ensemble de relations existant entre la firme, les fournisseurs et les acheteurs. Cet espace géographique n'a donc aucun point commun avec l'espace banal et il ne peut faire l'objet d'une quelconque représentation géographique » (Couzon, 2003 : 91).

La définition de ces différents types d'espaces géographiques a toute son importance dans l'analyse économique de Perroux, car selon celui-ci, la croissance économique se manifeste en des points géographiques spécifiques ou des « pôles de croissance » avec des intensités variables. La croissance économique se diffuse par différents canaux et avec des effets terminaux variables pour l'ensemble de l'économie. Elle ne se produit donc pas partout simultanément, elle est ponctuelle, dynamique et se diffuse en fonction de la structure spatiale et industrielle de la région et de l'armature urbaine : « la croissance n'apparaît pas partout à la fois ; elle se manifeste en des points ou pôles de croissance avec des intensités variables ; elle se diffuse par différents canaux et avec des effets terminaux variables pour l'ensemble de l'économie » (Perroux, 1955, cité par Benko, 2008 : 33).

La croissance régionale dépend de la croissance qui s'initie dans des centres urbains et de la diffusion de cette croissance à travers la région. Il n'existe pas un mécanisme national de la croissance économique. La croissance nationale ne dépend que de la performance économique des régions, tout comme cette dernière est liée à celle des centres urbains qui la

constituent. Certaines entreprises par leur taille, par leur position au sein du système productif, se trouvent en situation de jouer un rôle dominant. Les impulsions qu'elles pourront émettre vers l'extérieur vont alors imposer aux unités de production indépendantes des réactions qui amplifieront l'impulsion initiale. Selon Perroux, l'économie est par conséquent fondamentalement hiérarchisée, ce qui n'est pas le cas du modèle de la concurrence pure et parfaite, via l'hypothèse de l'atomicité du marché). Par le biais des économies externes (pécuniaires et surtout technologiques), la croissance économique se diffuse à partir d'une innovation introduite par l' « unité motrice ». C'est aussi par ce biais que la théorie des « pôles de croissance » acquiert une dimension spatiale. En effet, les économies externes sont ici des économies d'agglomération. Ce qui met clairement en évidence, deux phénomènes contraires : concentration et diffusion. Perroux met l'accent sur les relations de domination et de pouvoir que certaines entreprises sont en mesure d'exercer sur les autres. La structure de l'offre n'est pas de l'atomicité du marché, au contraire. L'offre est organisée de façon structurée dans un espace économique marqué par des relations asymétriques. Un pôle de croissance est défini de façon quasi tautologique par Perroux comme un « point de croissance » (Béguin, 1963 : 581) qui est situé dans un espace économique d'où émanent et vont des forces. Un pôle de croissance ne s'identifie pas à un lieu. Il est défini comme « un ensemble d'unités motrices qui exercent des effets d'entraînement à l'égard d'un ensemble économiquement ou territorialement défini » (Perroux, 1961 : 115).

En résumé : les économies d'agglomération représentent les avantages comparés en termes de productivité que procure à une firme (ou à un ensemble de firmes) une région par rapport à une autre elles sont traditionnellement classées en deux catégories : a) les économies de localisation, liées à la concentration industrielle. Il s'agit d'économies externes à la firme mais internes à l'industrie localisée ; et b) les économies d'urbanisation, liées à la concentration de la population et à d'autres activités dans le milieu urbain. Il s'agit d'économies externes à l'industrie à laquelle appartient la firme (Catin, 1997).

2. LES THEORIES CONTEMPORAINES DU TERRITOIRE

A partir des années 1970, la théorie économique du territoire revient sur ses fondements marshalliens, soit entre la fin de la seconde guerre mondiale et le début des années 1980, les Etats pensent exclusivement le développement national grâce au développement de grandes entreprises, qui structurent l'espace géographique local, comme en témoigne la théorie de Perroux sur les pôles de croissance et la politique d'aménagement du territoire qui voit alors le jour. A partir des années 1980, en revanche, la situation change radicalement après les années de croissance économique exceptionnelle des années 1950-1960. Les moteurs de la croissance économique keynésienne semblent grippés. Des régions qui avaient bâti leur prospérité en se spécialisant dans l'industrie lourde, aux Etats-Unis et en Europe, sont fortement touchées par la crise. Par ailleurs, ces changements majeurs touchant les pays industriels sont en partie liés à une nouvelle division internationale du travail et à de nouveaux rapports entre pays industriels et développés, l'émergence des tigres asiatiques étant en partie le résultat des choix de délocalisation industrielle des entreprises multinationales, originaires à cette époque, essentiellement des pays industriels. On peut alors parlé du « tournant territorial » (Pecqueur, 2004), car le développement territorial est alors perçu comme le résultat d'un processus endogène propre qui n'a pas été impulsé par des forces exogènes. Ainsi, « au final, le territoire a cessé d'être un cadre passif pour devenir un véritable facteur de production » (Daumas, Lescure, 2014). La fin du 20^e siècle est également marquée par l'émergence de théories nouvelles sur la place et le rôle de la ville dans le développement

économique, de la classe créative de Richard Florida, à la ville entrepreneuriale de Tim Hall et Phil Hubbard à la ville durable qui découle du concept onusien du développement durable.

2.1. Le district italien

A partir de la fin des années 1970, la formule magique keynésienne est périmée. La croissance économique ralentit fortement, le chômage augmente fortement dans les pays industriels. L'économie mondiale se transforme, les rapports de forces entre les pays évoluent. Le modèle fordiste, reposant sur de grandes unités industrielles et le salariat de masse, est en crise. Une nouvelle lecture et analyse du développement territorial se dessinent dans ce contexte de fin des certitudes. Très rapidement, il va de soi pour nombre d'économistes que le ralentissement de la croissance économique n'est pas conjoncturel, mais structurel, et que le retour à la prospérité passe un changement structurel radical, y compris au niveau du rôle économique attribué au territoire. L'ouvrage emblématique de cette période est très certainement celui de M. Piore et C. Sabel sur le nécessaire dépassement du modèle fordiste et la remise en question du modèle de la production de masse, *The second industrial divide* publié en 1986, où les auteurs mettent en avant les atouts de la spécialisation flexible. L'apport de Piore et Sabel est fondamental puisqu'ils ont interprété le succès des districts industriels comme un cas particulier d'une tendance plus générale (Benko, 2007). Les grandes entreprises vont ainsi se restructurées en adoptant des technologies flexibles en décentralisant leur activité (en privilégiant des relations de sous-traitance) et en collaborant avec d'autres entreprises. D'un autre côté, des réseaux localisés de petites et moyennes entreprises (PME) se développent. Il y a donc un rapprochement entre deux formes d'organisation industrielle et non une opposition comme on le pensait auparavant. Ce qui passe aussi par une nouvelle lecture de l'organisation spéciale de l'activité productive. Mais, la question des districts industriels a véritablement émergé à la fin des années 1970, non pas tant en raison du déclin des vieilles régions industrielles, mais davantage en raison des succès inattendus et spectaculaires des micro-systèmes productifs de la « troisième Italie ».

L'ouvrage fondateur a été celui de Arnaldo Bagnasco, *Tre Italia. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, publié en 1977. Nombre de travaux ont suivi, en premier lieu ceux de Giacomo Becattini. Ce dernier a en commun avec Marshall l'idée selon laquelle la concentration d'un grand nombre d'entreprises spécialisées dans un même territoire génère des externalités positives. Mais, le district est avant tout pour Becattini une réalité socioéconomique. Il parle du territoire en termes d'« entité socio-territoriale ». Becattini met l'accent sur l'osmose ou la symbiose qui se produit au niveau territorial entre les entreprises d'une part et la communauté locale d'autre part, il en découle une réinterprétation de l'atmosphère industrielle. Pour Marshall, elle est exclusivement le produit de l'accumulation locale de savoir-faire, alors que Becattini la définit comme « l'ensemble des conditions qui fondent la cohésion sociale et la communauté des valeurs de la population locale et comme l'ensemble des relations entre tous les acteurs du territoire qui rendent possible cet apprentissage collectif » (Daumas, Lescure, 2014 : 14). La difficulté à quantifier cette réalité socioéconomique du territoire a facilité des interprétations très variées du phénomène des districts italiens. Si la difficulté est manifeste quant à l'évaluation d'une réalité socio-économique, qualitative, plutôt que quantitative, il importe cependant de souligner que l'insertion du territoire dans la théorie économique a permis de prendre en compte des dimensions que les économistes avaient énormément de mal à apprécier, comme les dimensions culturelles, sociales familiales et religieuses (Lacour, 1996).

Du district italien de Becattini sont nés une grande variété de concepts traduisant cet état d'une dynamique locale économique et sociale, tels que « système territorial de production », « système productif local (ou localisé) », « région intelligente (ou apprenante) », « milieu innovateur », « système industriel local », etc., qui font à leur tour l'objet de sous-typologies plus ou moins complexes, mettant en lumière des phénomènes spécifiques. Quelle que soit la définition et l'interprétation que l'on peut donner de ces phénomènes économiques territorialisés, leur révélation a contribué à casser le mythe de la grande entreprise et son corollaire la disparition inévitable de la petite entreprise. Cette inflation de concepts n'est pas forcément féconde, puisque on en revient à définir un concept pour chaque étude de cas effectuée, ce qui est contraire à la démarche scientifique. Mais, alors que les travaux de Marshall avaient conduit à mettre l'accent sur l'histoire des districts, Daumas et Lescure (2014) considèrent que celle-ci a été oubliée de l'analyse des districts au sens moderne du terme, car on minore le fait que les districts naissent, vivent, meurent et éventuellement renaissent et surtout que le dynamisme présent des districts repose sur des racines très anciennes, souvent bien antérieures à la révolution industrielle, les conditions de la pré-industrialisation ne doivent pas être sous-estimées car elles contribuent fréquemment à construire des trajectoires techno-économiques, en nourrissant des dynamiques de spécialisation productive.

En France, la reconnaissance institutionnelle du district industriel remonte en premier lieu à la publication par Benko et Lipietz, en 1992 d'un ouvrage qui a fait date *Des régions qui gagnent*, puis en 2000 *La richesse des régions*. L'ouvrage de 1992 a contribué à la diffusion de la thèse de Becattini, bien que de nombreux travaux de recherche français soient bien plus anciens et remontent au début des années 1980, avec par exemple les travaux de Pecqueur et de Courlet. Comme avec Marshall, quelques décennies plus tôt, l'économie du territoire se lie ainsi avec l'économie industrielle.

2.2. Le milieu innovateur du GREMI

Le Groupe de recherche Européen sur les Milieux Innovateurs (GREMI) a été créé en 1984 par Philippe Aydalot, puis a été constitué en association en 1986 (Tabaries, 2005). Il réunit à son origine une vingtaine de chercheurs européens et nord-américains qui veulent étudier les relations entre innovation technique et territoire. Pour Aydalot et le GREMI, l'entreprise innovante ne préexiste pas aux milieux locaux, mais elle est secrétée par eux. Les comportements innovateurs dépendent essentiellement de variables au niveau local ou régional. Le GREMI met également l'accent sur l'histoire des territoires, mais également sur leur capacité à générer un projet commun, le consensus qui le structure est à la base de l'innovation, rejoignant en cela l'idée de l'atmosphère industrielle marshallienne. Le vocabulaire évolue aussi, car il n'est plus question de « territoire », mais de « milieu », afin d'appuyer sur l'existence des relations synergiques entre les acteurs, parties intégrantes du milieu. Le GREMI fait ainsi l'hypothèse du rôle déterminant joué par les milieux innovateurs comme incubateurs de l'innovation. Il n'est donc plus question de territoire, mais de milieu. Un milieu innovateur est un « ensemble territorialisé dans lequel des interactions entre agents économiques se développent par l'apprentissage qu'ils font de transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par la convergence des apprentissages vers des formes de plus en plus performantes de gestion en commun des ressources » (Maillat, et al, 1993 : 6). Derrière le vocable de « milieu » se cachent des situations très variées : le milieu peut être spécialisé ou ne pas l'être, contrairement au district qui l'est forcément. Le GREMI souligne par ailleurs l'importance des relations de proximité entre les acteurs du territoire, lesquels peuvent être tant le fait des petites que des grandes entreprises, via des

réseaux d'innovation qu'ils mettent en œuvre. Les grandes entreprises n'ont pas forcément, selon une analyse fréquemment répandue, un comportement nomade, recherchant les matières premières et la main-d'œuvre moindre coût, et sont aussi en quête d'un ancrage territorial (Zimmermann, 1998). Mais, si le milieu affiche par son énoncé même une apparente simplicité, elle constitue cependant une réalité relativement complexe, qui inclut une large variété d'acteurs et de variables, comme par exemple des institutions politiques locales et une culture locale.

Le cadre théorique du GREMI est très proche des districts industriels italiens, de l'école de la régulation française, de l'école californienne et du courant évolutionniste en économie industrielle. Le GREMI a en effet réalisé plusieurs programmes de recherche visant par exemple à étudier le rôle des facteurs locaux de l'innovation par rapport aux facteurs extérieurs à la région dans le déclenchement des innovations des entreprises. L'innovation peut prendre plusieurs formes : elle peut naître de la reconversion industrielle, être le produit d'entreprises qui précèdent au ré-emploi des savoir-faire, elle peut être directement issue de la recherche, etc. Dans ces différents cas, plusieurs processus spatiaux se manifestent : processus de rupture-filiation (capacité des territoires à opérer une bifurcation à partir d'un acquis et de savoir-faire), capacité d'attraction d'entreprises extérieures grâce à des aménités et des externalités locales, et par un processus de nouvelle polarisation autour de la science, où des entreprises nouvellement créées établissent des liens privilégiés avec des institutions de recherche, qui des centres majeurs de production de connaissances (Tabaries, 2005). L'équipe du GREMI définit plusieurs idéaux-types à partir de ces différents critères.

Le GREMI met l'accent sur l'histoire du territoire, laquelle influence ses trajectoires d'évolution. L'histoire conditionne le développement des savoir-faire, des règles, du capital relationnel et de l'ouverture vers l'extérieur. Les contraintes héritées du passé limitent souvent les possibilités d'évolution en raison de la présence de routines et de comportements difficiles à changer. Deux concepts sont fondamentaux en ce sens, celui de cycle de vie du milieu et celui de bifurcations. Le premier fait référence à un processus endogène au milieu. Le second peut être provoqué en revanche par des chocs extérieurs. Le changement institutionnel peut ainsi prendre trois directions différentes : a) complexité et diversification croissante du milieu, b) hiérarchisation du milieu avec des firmes dominantes et dominées, etc. c) connexion externe du milieu avec un centre de gravité soit externe, soit interne (Tabaries, 2005).

2.3. L'approche de la régulation

L'école de la régulation (Duez, 2011) a développé une démarche territoriale propre autour des systèmes d'innovation et elle a fortement influencé la théorie de la proximité (Bellet, Courlet, Maillat, Pecqueur, Rallet, Zimmermann, etc.) dans sa conception des systèmes productifs locaux (SPL) et l'école Californienne (comme Harrison, Scott, Storper, etc.) dans sa conception des nouveaux espaces industriels. Un grand nombre des thèses/travaux régulationnistes ont été publiés dans les ouvrages de 1992 et de 2000 de Benko et Lipietz.

L'ensemble de ces auteurs ont en commun l'hypothèse de la crise du régime d'accumulation fordiste et étudient les modes d'accumulation flexibles comme une réponse à la crise du modèle fordiste. Ils cherchent notamment à comprendre comment l'économie globale s'enracine dans les structures territoriales historiques, en bref comment le global se nourrit du local et inversement (Veltz, 1996). Pour Bernard Pecqueur (1997), le territoire devient source de création d'actifs spécifiques parce qu'il permet grâce aux relations de proximité, de créer les conditions d'émergence d'un point focal nécessaire à la coordination des actions. Pour

Denis Maillat (1995), le territoire ne doit être réduit un simple support de localisation des facteurs de localisation (main-d'œuvre qualifiée, centres de recherche, voies de communication, etc.), mais comme un ensemble territorial d'agents et d'éléments économiques, sociaux culturels, institutionnels possédant des modes d'organisation et de régulation spécifique.

Le programme de recherche de Georges Benko et Alain Lipietz est fondamentalement pluridisciplinaire. Leur objectif est de construire une nouvelle géographie socioéconomique en combinant l'économie et la sociologie pour appréhender le développement des territoires. Ils s'interrogent sur les nouvelles modalités de l'organisation des territoires qui pourraient prendre le relais de l'organisation fordiste basée (pôles de croissance). Ils critiquent l'analyse de Krugman, qui reste exclusivement basée sur l'analyse économique du territoire). Pour Benko et Lipietz, il faut prendre en compte tous les aspects qui entrent dans la définition d'un territoire : son passé (histoire), relations entre les banques, les entreprises, les collectivités territoriales, etc. En bref, la représentation du capitalisme contemporain à l'échelle territoriale. Ces travaux sont fortement imprégnés par l'Ecole de la régulation qui défend l'idée d'une co-construction entre le politique et l'économique, laquelle participe à la construction d'un « régime d'accumulation » (un système de production) et d'un « mode de régulation sociale » (une structure de gouvernance politique). Dans ce cadre d'idées, Leborgne et Lipietz (1992 : 40) ont développé une analyse très critique du post-fordisme en que « bon candidat à la sortie de crise du modèle de développement dominant d'après-guerre, le fordisme ». Ils soulignent, entre autres choses, qu'un modèle de développement ne peut se réduire à un paradigme technologique : le fordisme ne se limite pas à la production de masse et le post-fordisme à la flexibilité. En revanche, si cette tendance à la flexibilité se vérifie, cela ne signifie pas l'absence de rapports durs de forces, comme ce fut le cas avec le fordisme. Bien au contraire.

2.4. Les coûts de transaction de l'Ecole Californienne

L'école Californienne, impressionnée par la croissance urbaine en particulier de Los Angeles, arrive à des conclusions comparables toute chose égale par ailleurs, à la mise en évidence d'effet d'agglomération. Tout en adoptant un autre cadre théorique, puisqu'ils partent du théorème de Coase-Williamson-Scott selon lequel l'organisation industrielle repose sur une comparaison des coûts d'organisation internes à la firme et des coûts de transaction entre firmes. L'intégration fordiste des grandes entreprises est remplacée par le regroupement de petites entreprises dans des agglomérations. Les entreprises cherchent un centre de gravité leur permettant de a) réduire les coûts de transaction ; b) augmenter la vitesse de circulation des informations et c) renforcer les modes de solidarité sociale qui sont indirectement un effet de l'atmosphère industrielle. Les facteurs non marchands deviennent déterminants dans l'action publique car ils permettent de construire des avantages compétitifs localisés. Ces auteurs soulignent également l'importance de l'histoire. Ces auteurs ont en commun avec Porter d'étudier le même territoire, la Californie, mais la dimension territoriale est beaucoup moins présente chez Porter qu'elle ne l'est dans celle de l'école californienne. Le territoire est dans l'analyse de Porter une espèce d'alibi, mais ne constitue pas l'élément central à partir duquel l'auteur structure son raisonnement.

L'ouvrage publié par Storper en 1997, *The regional World. Territorial Development in a Global Economy*, est l'un des ouvrages pionniers de l'école californienne. Il met l'accent sur l'existence de relations dialectiques entre d'une part le local, le territorial et. Il trouve son prolongement dans un article co-écrit par Scott et Storper en 2006. Ce texte met l'accent sur le phénomène urbain. Les villes y sont présentées comme les sièges privilégiés de la croissance

économique car « (...) elles réalisent des économies des économies sur les infrastructures à forte intensité en capital (...), permettant de réaliser d'importantes économies d'échelle en des lieux donnés. A ce facteur évident, il nous faut ajouter trois autres ensembles de phénomènes qui en complètent et intensifient les effets, (...) : 1) la dynamique des interconnexions amont et aval des entreprises dans les systèmes industriels ; 2) la formation de marchés du travail denses autour de nombreux lieux d'emploi ; 3) l'émergence d'atouts relationnels localisés favorisant les effets d'apprentissage et d'innovation ».

Scott et Storper en reviennent aux coûts de transport et de communication, qui bien qu'ils aient déclinés au cours du temps, restent un élément important de la stratégie de localisation des entreprises. Ils soulignent que les améliorations dans ce domaine « ont presque toujours renforcé la concentration spatiale de l'activité économique en étendant la portée du marché de n'importe quel centre et en contribuant à déclencher de nouvelles vagues de spécialisation dans les régions urbaines existantes » (Scott, Storper, 2006 : 175). De nombreuses transactions inter-entreprises peuvent se faire sur de longues distances. Pourtant dans les faits, on constate que la transmission de messages complexes et équivoques se fait en face-à-face, car reposant sur des relations de confiance. Comme Say, ils soulignent l'avantage des agglomérations denses qui permettent « aux fournisseurs comme aux clients de compenser la variabilité et l'incertitude en offrant un accès immédiat à des ressources dont le besoin est immédiat » (Scott, Storper, 2006 : 175). Il en va de même pour le marché du travail, les entreprises peuvent ainsi recruter plus facilement le personnel spécialisé dont elles ont besoin. La rotation de la main-d'œuvre est aussi plus rapide en fonction des besoins des entreprises. Les travailleurs sont aussi amenés à investir dans leur formation pour acquérir de nouvelles compétences et trouver l'emploi correspondant. S'appuyant sur les travaux de Granovetter (1986) sur les réseaux sociaux, Scott et Storper insistent sur l'importance de ces derniers dans les relations d'affaires localisées. Storper et Harrison (1992) ont introduit la notion de gouvernance dans l'analyse spatiale sous forme d'organisation inter-entreprises allant au-delà des relations marchandes. Ils montrent qu'il existe une grande variété de formes de gouvernance en fonction de l'organisation industrielle, la division sociale du travail, les institutions et les localisations possibles. En bref, chaque facteur qui explique la concentration géographique crée des externalités positives pour les entreprises et les travailleurs.

Scott (2005) étend ces outils d'analyse pour étudier la dynamique du capitalisme dans le temps et l'espace. Dans un article plus ancien rédigé avec Storper (1992 : 10), celui-ci définit le capitalisme comme « un ensemble d'usines ou d'établissements (c'est-à-dire les unités de base de l'activité économique), mettent en œuvre des combinaisons de capital de travail. Comme Marx, Scott (2005) insiste sur l'envergure internationale du capitalisme, et ceci depuis ses débuts. Le capitalisme s'est ainsi développé à partir des économies nationales à la tête desquels les Etats ont joué un rôle décisif (politique protectionnistes). Or, la capacité d'intervention des gouvernements s'est affaiblie et a eu un impact important sur l'érosion des frontières nationales. Ce phénomène a favorisé la formation d'associations de régions en tant que complexes localisés définis de l'activité économique et sociale. En se référant à la théorie des externalités, Scott montre que de vastes concentrations industrielles de producteurs émergent sous la forme d'agglomérations denses reliées au sein d'une division internationale du travail, allant dans le sens de l'extension spatiale des systèmes de production régionalisés. Ce phénomène va aller en s'intensifiant car la poussée des externalités exerce un effet d'accélérateur sur les performances des entreprises et des territoires et crée une demande forte de proximité dans des secteurs importants de l'économie. Partite d'une part de la théorie des avantages comparatifs de Ricardo, d'autre part du district industriel marshallien, l'économie du territoire reste toujours fortement marquée par la théorie du commerce international et la

répartition géographique des activités économiques à l'image de travaux de Krugman sur la nouvelle économie géographique.

2.5. Krugman et la Nouvelle économie géographique

Une nouvelle géographie économique se dessine alors à partir des années 1970 avec les travaux de Krugman (Prix Nobel d'économie en 2008, combinant l'approche de Kaldor et Marshall (pour l'économie), de Walter Isard (pour la science régionale) et la théorie néoclassique du commerce international. Mais, il rejette les approches marxiste et régulationniste en relation avec le post-fordisme en tant que nouveau modèle dominant. Nombre de ses articles majeurs ont été regroupés dans un ouvrage traduit en français, publié en 2000, *La mondialisation n'est pas coupable*. Pour résumer, Krugman envisage la géographie économique sous trois angles à la fois distincts et complémentaires: comme Ohlin, il considère que l'économie géographique est une construction hybride qui est le produit d'un rapprochement entre la théorie du commerce international et la théorie de la localisation. Mais, aussi que la géographie économique est une synthèse entre plusieurs disciplines en sciences dures (physique et biologie) et sociales (économie). Enfin, il appréhende aussi la géographie économique comme une branche à part entière des sciences économiques. En résumé, la géographie économique est pour Krugman une théorie de la localisation de la production dans l'espace. Mais, la simplicité apparente de cette définition a nourri un programme de recherche très ambitieux, car l'économie géographique est présentée par Krugman comme la recherche de ce qui fait sens derrière la complexité apparente du monde, laquelle réside dans les déterminants de la concentration et de la localisation, le développement inégal des territoires et l'origine des crises. Cette combinaison hybride n'a cependant pas attiré l'intérêt des économistes, qui ont pendant longtemps ignoré ses travaux. Nombre d'entre eux restent à l'heure actuelle très critiques, qu'ils considèrent comme extrêmement simplificatrice (Benko, 2008).

En partant principalement du modèle de Heckscher-Ohlin-Samuelson et des districts marshalliens, Krugman montre que si le commerce international étant largement conditionné par les rendements d'échelle, alors les régions économiques qui produisent le plus vont devenir les plus compétitives. La présence d'économies externes peut conduire à une répartition spatiale inégale des activités économiques, favorisant certaines régions au détriment d'autres. Cependant, alors que Marshall avait décrit trois sortes d'externalités, Krugman n'en retient que deux : la mise en commun du marché du travail et la disponibilité de fournisseurs spécialisés. Il néglige l'impact du troisième : l'existence d'effets d'entraînement des connaissances techniques. Or, « dans la théorie du commerce international, il affirme que les échanges produisent des externalités positives parce que les entreprises innovantes ne parviennent pas à conserver le monopole des connaissances qu'elles produisent » (Coissard, 2007 : 120).

A partir de l'exemple de la ceinture manufacturière de la côte est des Etats-Unis, Krugman montre comment une structure inégalitaire de type « centre-périphérie » peut émerger de façon endogène. Or, dans ce type de modèle, les coûts de transport jouent un rôle essentiel puisqu'ils représentent le moteur de la concentration. Sur cette question, Krugman fait référence à von Thünen. Krugman construit ainsi un modèle montrant que les rendements croissants interviennent à tous les niveaux de l'économie et donnent à l'histoire un rôle essentiel dans la configuration finale des structures géographiques et de l'organisation spatiale des activités économiques. C'est pour cette raison que la production a tendance de se concentrer dans quelques pays, régions ou villes qui deviennent plus peuplées et qui qui

bénéficient de revenus plus élevés. Par ailleurs, les discussions sur les districts marshalliens remettent en question l'idée d'une « dépendance du passé » et d'une irréversibilité, associés aux processus localisés d'apprentissage collectif et d'agglomération. En effet, si par le passé certaines régions ont connu des taux de croissance économique très rapide, c'est souvent au prix d'une spécialisation très forte qui se mue en faiblesse à partir du moment où les marchés qui soutiennent cette activité ne sont plus porteurs. Or, les séquences de changement économique sont dépendantes du passé. Le district industriel a une histoire et il ne peut se débarrasser facilement du poids du passé (Krugman, 1991a, 1991b). Dans la continuité de l'analyse des districts industriels de Marshall, Krugman montre clairement que la puissance économique d'un territoire ne peut être pérenne. Les travaux de Krugman se sont imposés relativement rapidement chez les économistes, car ils offrent l'apparence d'une analyse à la fois claire et pertinente. Cependant, ils ont également fait l'objet de nombreuses critiques. Benko et Lipietz (2000), par exemple en France, se sont montrés très critiques vis-à-vis de Krugman en lui reprochant de ne pas avoir étudié de façon approfondie le passé social des territoires, et par rapport cela les rapports de force entre les groupes sociaux qui composent un territoire et les rapports de gouvernance qui les lient. Mais, ces critiques restent cependant relativement marginales par rapport à l'aura internationale de Paul Krugman.

2.6. Les clusters et pôles de compétences au cœur de la compétition mondiale

Convaincus depuis longtemps par la faiblesse du modèle keynésien, les économistes libéraux portent aussi leur intérêt vers l'analyse territoriale, en la renouant avec celle de la compétitivité des territoires. L'apport de Porter est tout à fait emblématique de cette évolution. En partant du champ de l'économie industrielle (qui elle-même découle des travaux précurseurs de Marshall), avec la publication en 1982 de *Choix stratégiques et concurrence* Porter poursuit ses travaux par *L'avantage concurrentiel des nations*, publié en 1993. Il développe ainsi un vocabulaire nouveau que l'ensemble des sciences humaines et sociales s'est depuis approprié, et en premier lieu le vocable de « cluster », mais aussi de « pôle de compétences ». Il est devenu extrêmement difficile de parler de cluster ou de pôle de compétence, tant il est possible de dénombrier de définitions différentes. Par souci de simplification, nous définirons un cluster comme un ensemble de décideurs qui créent et entretiennent un système relationnel leur permettant d'augmenter leurs opportunités d'affaires et de croissance. La structure du système relationnel de Porter est le diamant qui relie les entreprises, la demande (demandes spécifiques dont les activités permettent à la fois la spécialisation et la croissance externe), les entreprises pouvant agir en tant que clients pour d'autres entreprises et les facteurs (soit les éléments de l'environnement institutionnel : institution, infrastructures, universités, etc.). A partir du concept de cluster une abondante littérature a été développée.

Le concept de Cluster imaginé par Porter (2000) justifie les politiques visant à soutenir l'innovation grâce à la création d'écosystèmes localisés, qui ont donné en France les pôles de compétitivité. Une grande partie des travaux d'investigation de Porter porte sur la Californie qui est également le terrain d'étude de l'école Californienne, qui a pour caractéristique comparée à Porter, de mettre davantage l'accent sur l'histoire et la dimension territoriale de l'activité économique. Porter Remettant en question les schémas dirigistes, le principe d'une coopération entre les acteurs locaux est reconnue et avec elle l'impulsion dirigiste de l'Etat keynésien : si la place des innovations varie selon les territoires considérés, le but de sa promotion à l'heure de l'intégration et de la globalisation est de résister à la fois au pouvoir d'attraction des grandes agglomérations et à la concurrence des pays à bas coût de main-d'œuvre, en créant une nouvelle articulation entre les territoires et l'économie mondiale (la

« glocalisation ») : les éléments endogènes du territoire sont combinés avec des facteurs exogènes pour capter les flux mondiaux de richesse » (Daumas, Lescure, 2014 : 10).

2.7. La théorie de la proximité ou la stratégie des acteurs

La théorie de la proximité a son acte fondateur dans un numéro spécial de la *Revue d'économie régionale et urbaine* publié en 1993, mais des textes antérieurs doivent être cités comme celui co-signé par sept économistes (Torre et al., 1992) dans *La revue d'économie industrielle* un an auparavant. Mais *La Revue d'économie régionale et urbaine* reste cependant le maître d'œuvre de ce champ théorique. Depuis le début des années 1990, de nombreux numéros ont dressé des bilans de l'état d'avancement de la théorie de la proximité, dont le principal objectif est d'apporter des réponses aux questions relatives à la coopération interentreprises, la localisation des activités, le processus d'innovation, le fonctionnement des clusters, les mécanismes de la gouvernance locale, etc. La théorie de la proximité étudie le jeu des acteurs économiques au sein d'un espace géographique donné. Or, cet espace, comme celui défini par Perroux, est à géométrie variable. Mais, la théorie de la proximité a été très certainement influencée par l'économie des conventions, dont l'objectif premier a été de montrer comment les agents économiques, dotés d'une rationalité limitée, développent des comportements de coopération dans des situations d'incertitude. Cependant, les représentants de la théorie de la proximité ont cherché à se démarquer de la théorie régulationniste en proposant une approche plus mésoéconomique (Duez, 2011), même si la dimension macroéconomique reste toujours présente.

La proximité, comme le territoire, est un concept très large qui regroupe des situations très variées, bien que fondamentalement les économistes fondateurs aient principalement distingué la proximité géographique (relative à la distance entre deux acteurs) et la proximité organisationnelle (relative à l'appartenance à un même secteur économique et à des pratiques de management identiques). Mais, d'autres types de proximité ont également été définis comme la proximité institutionnelle qui rend compte de la distance cognitive entre les acteurs compte tenu de leur compréhension d'un environnement donné ou de valeurs communes. La proximité peut aussi être appréhendée en tant que proximité technologique, productive ou financière (Torre et al., 1992 : 112). En ce sens, les économistes relevant de cette théorie se réfèrent aux définitions de l'espace de Perroux qui distinguait l'espace géographique ou l'espace plan et l'espace économique, décrit plus haut. C'est bien évidemment la seconde dimension qui retient l'attention des auteurs car elle permet d'identifier des dimensions productives qui dépassent la donnée géographique. A partir de là des réseaux de relations, de coopération et de concurrence, peuvent être identifiées entre les acteurs quels qu'ils soient.

La théorie de la proximité en tant que telle ne forme pas un ensemble homogène car elle est liée à la théorie des systèmes productifs locaux, qui elle-même recoupe des situations très hétérogènes. Par ailleurs, comme la théorie du district italien, la théorie de la proximité a été fortement influencée par Marshall, via les concepts d'atmosphère industrielle et d'externalités. La proximité est également présente dans le choix des trajectoires de développement, mais elle est peu utilisée pour décrire des processus d'innovation. Grâce à la théorie de la proximité, le territoire est appréhendé comme un lieu de construction des ressources spécifiques. « Les facteurs du développement sont en effet historiquement enracinés dans la réalité sociale locale et ne sont pas facilement transférables d'un espace à l'autre » (Pecqueur, 1995 : 44).

Pour résumer, avec la théorie de la proximité, l'analyse du territoire se construit comme suit : 1) les proximités sont un effet de l'histoire du territoire, conditionnées par la dynamique des relations localisées entre une diversité d'acteurs et d'institutions, comme la création d'un réseau local d'innovation ou l'existence d'un tissu associatif de défense d'un patrimoine naturel ; 2) Le territoire est aussi une construction fondée sur des relations de proximité, qui en fixent les contours ; 3) le territoire est un lieu de projection de l'action des politiques publiques, et se confond avec l'autorité publique qui en a la charge quand elle existe.

Vue plus spécifiquement sous un angle de la proximité organisationnelle (Torre et al., 1992 : 118), le territoire peut être appréhendé à trois niveaux différents comme : 1) un système de représentation des acteurs ; 2) l'espace pertinent de définition de leur stratégie et 3) l'horizon temporel de leur action. L'acteur recherche en effet par tâtonnements successifs le territoire correspondant à ses attentes. Le territoire peut comporter des structures organisationnelles, mais il peut aussi être producteur de normes par sa capacité à opérer un tri, une organisation ou une hiérarchisation de l'information. Les acteurs concentrés dans un territoire donné sont hétérogènes, ils n'ont pas la même rationalité, ni les mêmes objectifs et ne disposent pas tous des mêmes informations.

Mais, les différents types de proximité dont nous avons fait mention peuvent aussi se combiner (Uzunidis, 2010) : proximité spatiale, organisationnelle et cognitive. Dans la continuité notamment des travaux du GREMI dans une approche systémique de l'innovation. La capacité d'innovation de l'entreprise est conditionnée par le milieu dans lequel elle est encadrée grâce à la construction de réseaux entre les acteurs (entreprises, centres de recherche, universités, etc.). La réalisation des réseaux d'innovation est obtenue par la reconsidération des relations synergiques à l'intérieur du système scientifique et technologique d'un pays suit quatre voies : la multiplication des échanges entre la recherche publique et les entreprises ; la création d'institutions de valorisation de la recherche ; l'aide à la création d'entreprises technologiques ; l'aménagement du territoire à partir des « pôles d'excellence » scientifiques et technologiques ou des pôles de compétitivité. C'est l'environnement, le milieu, qui met en valeur une recherche, qui réalise des innovations, qui crée des entreprises, qui est susceptible de rassurer le manager et l'entrepreneur. L'entrepreneur, ou encore l'entreprise, qui s'approprie (et met en valeur) toutes sortes de connaissances scientifiques et techniques fait office alors de fonction nodale, au milieu d'un ensemble d'interrelations et d'opportunités d'innovation et de profit.

Depuis les travaux fondateurs des économistes allemands (Von Thünen et A.Weber) et de Marshall, le territoire est devenu à acteur clé du développement économique. En dépit d'une idée reçue, les économistes n'ont pas ignoré le territoire pendant les 30 glorieuses, comme en témoignent les travaux de Perroux, c'est même pendant cette période que la science régionale se constitue à l'initiative d'Isard aux Etats-Unis puis en Europe. Ce qui a changé fondamentalement à partir des années 1980, c'est la façon d'appréhender le rôle économique du territoire, en laissant plus de marge de liberté aux acteurs locaux. A partir de cet angle d'approche, les analyses visant à mettre l'accent sur les réseaux d'acteurs se sont multipliés, contribuant du même coup, à stimuler l'imagination des chercheurs. La figure 5 rend compte de l'évolution récente de l'économie territoriale.

L'ensemble de ces travaux a nourri depuis la fin du 20^e siècle une réflexion très riche quant à la nature des synergies entre l'entrepreneur/entreprise, le territoire et les institutions publiques. La question des écosystèmes entrepreneuriaux que nous allons développer dans la partie deux s'inscrit dans cette dynamique intellectuelle.

2.8. Du territoire à la ville, quels nouveaux défis économiques ?

La ville, en tant que territoire spécifique, a fait l'objet d'une attention toute particulière des géographes, des sociologues et des économistes. La crise industrielle a eu des conséquences dramatiques sur le plan urbain (friches industrielles, augmentation de la délinquance et de l'insécurité en milieu urbain). Trois types de travaux ont émergé : 1/ les modèles à dominante entrepreneuriale, 2/ environnementale et 3/ culturelle.

Les modèles entrepreneuriaux visent à définir les composantes de la dynamique entrepreneuriale d'une ville. Le classement des Villes entrepreneuriales européennes (ECER : European Cities Entrepreneurship Ranking) repose sur cinq types de critères visant à créer un cadre propice à l'activité entrepreneuriale : 1/ la promotion de la ville par des événements, 2/ les actions visant à soutenir le processus précédant la création d'entreprise, 3/ le soutien post-crédation, 4/ le soutien du financement du projet entrepreneurial et 5/ l'environnement économique allant des conditions de transport jusqu'au cadre de vie (Levratto, Torres, 2010). Les travaux de Andrés Barreneche Garcia que le dynamisme entrepreneurial d'une ville repose essentiellement sur trois éléments : la taille de la ville en nombre d'habitants, l'intensité de l'initiative individuelle et la présence d'institutions de l'enseignement supérieur, l'accent étant mis essentiellement la création d'entreprises de haute technologie. Dans le même ordre d'idée la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante¹, qui défend les intérêts des PME, distingue la situation présente, les perspectives et les mesures de politique publique mises en œuvre (voir tableau 1).

Tableau 1 : La ville entrepreneuriale selon la FCEI

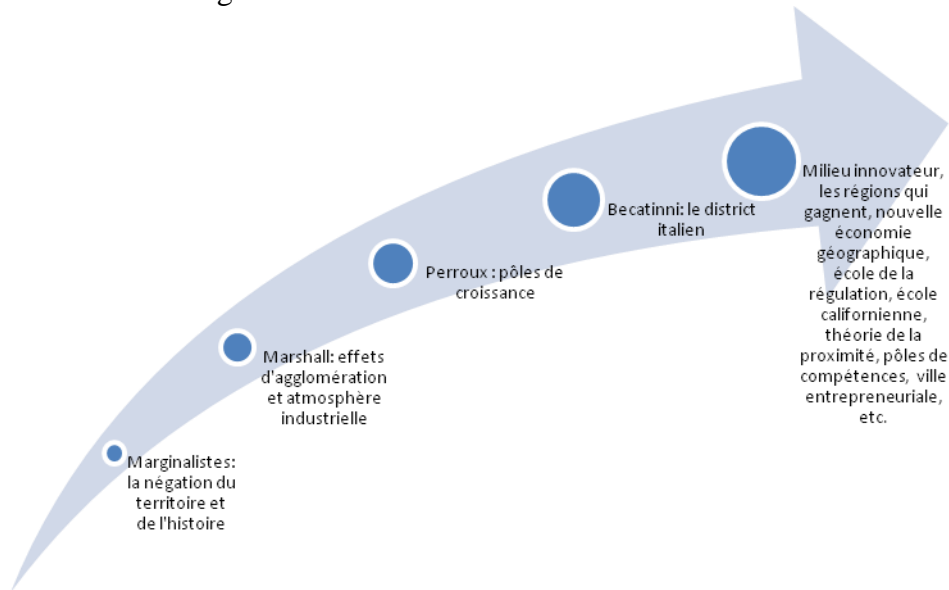
- <i>Situation présente</i> Augmentation des établissements commerciaux Établissements commerciaux par habitant Taux d'emploi indépendant en pourcentage de l'emploi total Entreprise du secteur de l'information et de la culture
- <i>Perspectives</i> Prévision du rendement des entreprises Attentes relatives à l'embauche de salariés à plein temps Etat général de l'entreprise Permis de construction d'établissements commerciaux, industriels et institutionnels Satisfaction à l'égard de la vie
- <i>Politiques</i> Equilibre fiscal de l'administration municipale Coût de l'administration municipale Sensibilisation de l'administration municipale aux petites entreprises locales Rendements municipaux Présence d'outils d'information en ligne pour les permis et les licences

Les modèles à dominante environnementale visant à définir la ville durable reposent sur la déclinaison au niveau urbain des trois items du développement durable : économique (créativité, innovation, entrepreneuriat et attractivité, social (emploi local, vivre ensemble, démocratie participative, préservation du patrimoine et environnemental (protection de l'environnement et amélioration du cadre de vie des habitants (Attour, Depret, 2014). Le

¹ <http://www.cfib-fcei.ca/francais/index.html>

concept de la ville durable a en effet émergé dans le cadre de l'Agenda 21 du Rio (article 28). La ville durable doit en effet combiner qualité de vie, réduction des inégalités sociales et écologiques (Emelianoff, 2007). Enfin, la ville à dominante culturelle répond aux trois T de Richard Florida (2003) : Talent, Technologie et tolérance. L'ensemble de ces modèles se rapprochent des modèles économiques de Perroux où le territoire n'est moins est espace géographique donné qu'un champ de forces ou l'espace de la mise en œuvre de mesure de politique publique. Le territoire est ainsi perçu comme l'espace de la mise en œuvre d'un cadre institutionnel visant à favoriser le développement de l'entrepreneuriat. Ce qui suppose la mobilisation des acteurs économiques et des mesures de publique. Depuis de nouveaux concepts ont vu le jour, en particulier celui d'éco-système entrepreneurial qui tend précisément à privilégier les aspects institutionnels de la dynamique territoriale.

Figure 5: L'économie territoriale ou la révolution de fin de siècle.



CONCLUSION

L'analyse économique du territoire est devenue incontournable. Les économistes contemporains ne peuvent plus analyser la dynamique entrepreneuriale sans faire référence au territoire dans lequel l'entrepreneur est encastré. Le territoire est à la fois pour l'entrepreneur l'espace dans lequel il puise les ressources nécessaires à la réalisation de son projet, et par ce fait il contribue à la production de richesses et d'emplois.

Cette analyse basique du territoire tire son origine de travaux très anciens qui ont été progressivement redécouverts et enrichis à la fin du 20^e siècle. Cette période a été riche en événements économiques, politiques et sociaux qui ont contribué à actualiser, non pas tant l'analyse du territoire en elle-même (car ce serait occulter les travaux de Perroux après la seconde guerre mondiale), mais une certaine vision du développement territorial qui ne part plus du haut, mais grâce aux initiatives prises par les acteurs économiques, en premier lieu, l'entrepreneur. Car le territoire a toujours été, contrairement à une idée reçue, au cœur de l'analyse économique. Ce qui a changé au cours du temps c'est davantage l'angle d'approche que l'objet d'analyse en lui-même. Cette idée doit être discutée car en règle générale le territoire est fréquemment évoqué comme le grand absent de l'analyse économique. Cette absence ne concerne en définitive qu'une petite partie de l'histoire de la théorie économique,

l'économie marginaliste, à la fin du 19^e siècle, dont l'ambition était de faire une analyse économique a-historique, a-géographique et a-sociale.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Acs Z.J., Autio E., Szerb L., 2014, «National Systems of Entrepreneurship: Measurement Issues and Policy Implications». *Research Policy* 43, 476-494.
- Attour A., Depret M.-H., 2014, Technologies de l'information et de la communication, soutenabilité et stratégies des EcoCités en France, *Innovations*, 44, 187-217.
- Aydalot P., 1965, Note sur les économies externes et quelques notions connexes, *Revue économique*, Vol 16, N° 6, 944-973.
- Aydalot, P. (1986). *Milieus innovateurs en Europe*. GREMI.
- Benko G., 2007, Economie urbaine et régionale au tournant du siècle, *Métropoles*, 1, 141-181.
- Benko G., 2008, La géographie économique : un siècle d'histoire, *Annales de géographie*, 664, 23-49.
- Benko G., Lipietz A., 1992dir, *Des régions qui gagnent*, PUF.
- Benko G., Lipietz A., 2000dir, *La richesse des régions*, PUF.
- Blaug M., 1981, *La pensée économique. Origine et développement*, Economica.
- Camagni, R., Maillat D. (Dir.) (2006) *Milieus Innovateurs: Théorie et politiques*, Paris, Economica.
- Catin M., 1997, Disparités spatiales de productivité, accumulation du capital et économies d'agglomération, *Revue économique*, 48 (3), 579-589.
- Claval P., 2008, Espace et territoire. Les bifurcations de la science régionale, *Géographie, économie, société*, 10, 157-184.
- Duez P., 2011, La place de l'économie des territoires dans la construction d'une théorie générale intégrant l'espace, *Revue d'économie régionale & urbaine*, 4, 735-764.
- Emelianoff C., 2007, La ville durable : hypothèse d'un tournant urbanistique en Europe, *L'information géographique*, 71, 48-65.
- Florida R., 2003, Entrepreneurship, creativity and regional economic growth, in D. M. Hart (eds), *The Emergence of Entrepreneurship policy: governance, start-ups and growth in the US, Knowledge Economy*, Cambridge University Press, 39-60.
- Garcia A. B., 2012, Analysing the determinants of Entrepreneurship in European Cities, Paper to be presented at the DRUID Academy.
- Géneau de Lamarlière I., 2008, Une relecture des travaux d'Alfred Marshall sur la localisation de l'économie et du socioculturel, *Annales de géographie*, 664, 50-69.
- Hall T., Hubbard P., 1996, The entrepreneurial city : new urban politics, new urban geographies ?, *Progress in Human Geography*, 20 (2), 153-174.
- Hotelling H., 1929, Stability in Competition, *The Economic Journal*, Vol. 39, 153, 41-57.
- Isard W., 1956, *Location and Space-Economy*, MIT Press.
- Krugman P., 1991a, History versus expectations, *The Quarterly Journal of economics*, 106 (2), 651-667.
- Krugman P., 2000, *La mondialisation n'est pas coupable*, La découverte.
- Lacour C., 1996, La tectonique des territoires : d'une métaphore à une théorisation, in Pecqueur B. (dir), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, 25-47.
- Leborgne D., Lipietz A., 1992, Idées fausses et questions ouvertes de l'après-fordisme, *Espaces et Sociétés*, N°66-67, 40-68.
- Lecoq B., 1993, Dynamique industrielle et localisation : Alfred Marshall revisité, *Revue française d'économie*, 8 (4), 195-234.

- Levratto N., Torres O., 2010, Le classement des villes entrepreneuriales. Méthodes, résultats et portées, *Innovations*, 33, 13-39.
- Maillat D., Quévit M., Senn L., 1993, Introduction, in Maillat D., Quévit M., Senn L., (dir), *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*, GREMI, EDES, 3-12.
- Marshall A., 1920, *Principles of economics*, Macmillan, 8^e édition, 1961.
- Marx K. Engels F., 1848/1980, *Le manifeste du Parti communiste*, Editions 1018.
- Pecqueur B., 1995, *La logique de la proximité*, *Sciences humaines*, hors-série, 8, 43-45.
- Pecqueur B., 1997, Processus cognitifs et construction des territoires économiques, in Guilhon B., Huard P., Orillard M., Zimmermann J.B., (dir.), *Economie de la connaissance et organisations. Entreprises, territoires, réseaux*, L'Harmattan, 154-176.
- Pecqueur B., 2004, Le tournant territorial de l'économie globale, Congrès ACFAS, UQAM, 10, mai.
- Perrin P., 2001, Un apport autrichien à la théorie du territoire, *Revue d'économie régionale & urbaine*, 2, 229-248.
- Piore M., Sabel C., 1986, *The second industrial divide*, Basic Books.
- Porter M., 1982, *Choix stratégiques et concurrence*, Economica.
- Porter M., 2003, «The economic performance of regions», *Regional Studies*, 37(6&7), 549–578.
- Porter, M.E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 76:6, 77-91.
- Porter, M.E. 1990, *The competitive advantage of nations*, Macmillan, London.
- Say J.-B., 1803, *Traité d'économie politique, ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent ou se consomment les richesses*, livres 1, 2 et 3, 1972, Editions Calmann-Lévy.
- Scott A. J., 2005, Les moteurs régionaux de l'économie mondiale, *Géographie, économie, société*, 7, 231-253.
- Scott A. J., Storper M., 1992, Le développement régional reconsidéré, *Espaces et Sociétés*, 66-67, 7-35.
- Scott A. J., Storper M., 2006, Régions, mondialisation et développement, *Géographie, économie, société*, Vol 8, 169-192.
- Storper M., Harrison B., 1992, flexibilité, hiérarchie et développement régional, in Benko G., Lipietz A., 1992dir, *Des régions qui gagnent*, PUF, 265-291.
- Tabaries M., 2005, Les apports du GREMI à l'analyse territoriale de l'innovation ou 20 ans de recherche sur les milieux innovateurs, *Cahiers de la MSE*, Université Paris 1, 18.
- Torre A., Rallet A., Lung Y., Pecqueur B., Lecoq B., Colletis G., Bellet M., 1992, Etudes empiriques : et pourtant ça marche !, *Revue d'économie industrielle*, 61 (111), 111-128.
- Uzunidis D., 2010, Innovation et proximité, *Revue des sciences de gestion*, 241, 13-22.
- Uzunidis D., 2015 dir, *Et Jean-Baptiste Say ... créa l'entrepreneur*, P.I.E. Peter Lang.
- Veltz P., 1996, *Mondialisation, villes et territoires. L'économie de l'archipel*, PUF.
- Zimmermann J.-B., 2008, Le territoire dans l'analyse économique, proximité géographique et proximité organisée, *Revue française de gestion*, 184, 105-118.