



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Les systèmes productifs localisés

Un bilan de la littérature

Claude COURLET

Local productive systems: a survey of the literature

Key-words:

industrial district, productive system, externalities, local development

Summary – This article presents an assessment of the literature on local productive systems (LPS), emphasising the origins and development of this concept. This brief review of literature allows to stress the important contribution of Alfred Marshall's theoretical developments to the most recent works dealing with LPS (involving the analysis of industrial districts in Italy, the clusters in developing countries, the adoption of innovations in rural areas, etc.). The notion of LPS allows, first, to understand the organisation of linkages among firms located in the same area, and second, to clarify the nature of externalities generated by their proximity. A LPS can be literally defined as a cluster characterised by the proximity of productive systems (industrial and service firms, research centres, interfaces, etc.) which are interrelated at different degrees. However, LPS is not a stable concept and is subject to many different interpretations, two of which are the focus of this article.

Les systèmes productifs localisés: un bilan de la littérature

Mots-clés:

district industriel, système productif, externalités, développement local

Résumé – Ce balayage rapide de la littérature ayant trait aux systèmes productifs localisés (SPL) permet de souligner combien les concepts théoriques développés par Marshall trouvent un large écho dans une série de travaux contemporains portant sur cette réalité. Le SPL permet de saisir l'organisation qui lie les entreprises sur un territoire et d'explicitier la nature des avantages (externalités positives, réduction des coûts de transaction, meilleure coordination des acteurs d'un territoire, etc.) que génère la proximité. Cependant, le SPL est bien loin de constituer un concept au vrai sens du terme.

Le SPL n'est qu'une notion qui rend compte du rôle de la proximité dans l'organisation des relations entre agents. A ce titre, il n'est qu'une unité d'analyse, qui, comme la firme, voit ses fondements théoriques varier selon les approches. De ce fait, la littérature porte en définitive sur les formes d'organisation en systèmes locaux, sans expliquer ni leurs fondements ni leur évolution.

* IREPD, Université Pierre Mendès France, BP47, 38040 Grenoble cedex
e-mail: courlet@clio.upmf-grenoble.fr

DEPUIS une vingtaine d'années, de nombreux travaux ont montré l'intérêt de l'introduction de l'espace pour la compréhension des phénomènes économiques. L'élément spatial devient une caractéristique intrinsèque des concepts économiques (avantages comparatifs, rendements croissants, trajectoires technologiques...). L'espace n'est plus le cadre dans lequel s'inscrivent ou que dessinent les phénomènes économiques, mais un facteur parmi d'autres de leurs modes d'organisation et de leur dynamique.

On peut distinguer plusieurs types de travaux dans ce cheminement en direction d'une intégration croissante de l'espace dans l'analyse économique, en fonction de leur vision faible ou forte de l'espace.

Les premiers travaux, partant des problèmes de localisation des activités, considèrent l'espace comme un élément passif qui entre dans le calcul économique des agents en raison de ses caractéristiques propres (la distance, par exemple).

Le second type de recherches adopte une vision plus active de l'espace, en faisant émerger le territoire comme un centre de décisions économiques ayant des répercussions sur les agents dans le but de les attirer : c'est la thématique de la concurrence des territoires.

Enfin, des recherches ayant eu un certain retentissement (comme les recherches sur les districts industriels), et qui peuvent être regroupées autour de la notion de Système Productif Localisé (SPL), considèrent le territoire comme un type d'organisation possédant ses logiques propres de reproduction et de développement.

Cet article se propose de livrer un bilan de la littérature relative à ce dernier groupe de travaux. Dans la première partie, nous décrivons rapidement les origines de la notion de SPL pour aborder, dans la deuxième partie, la démarche de construction de cette notion. Dans la troisième partie de l'article, nous explicitons davantage cette notion afin de montrer, d'une part, qu'elle est la traduction de phénomènes originaux de développement localisé, et, d'autre part (ce sera notre quatrième partie), qu'elle peut être interprétée comme une forme généralisée d'organisation productive territorialisée.

LES ORIGINES DE L'ANALYSE : LE DISTRICT INDUSTRIEL

La notion de district industriel représente, dans la littérature économique récente, l'un des axes majeurs à partir duquel s'est cristallisée la réflexion consacrée aux relations entre dynamique industrielle et dynamique territoriale. Hérité de l'analyse marshallienne, le concept de dis-

trict trouve son origine dans deux sources principales complémentaires : l'une, essentiellement théorique, issue d'une relecture de l'œuvre de Marshall et, notamment, d'une partie de ses travaux consacrés plus spécifiquement à l'analyse des faits industriels ; l'autre, plus empirique et qui nous vient principalement d'Italie, relative à l'étude des formes spatiales des processus d'industrialisation diffuse, apparues dans les régions du Centre et du Nord-est de l'Italie au cours des années 60 et 70.

L'analyse d'Alfred Marshall

L'intérêt de Marshall pour le district industriel est lié à l'étude de la localisation des firmes. La localisation des activités est abordée au chapitre X du livre IV, *Principles of Economics* (1898), et, de manière récurrente, dans *Industry and Trade* (1919), en particulier au chapitre VI du livre II (pp. 440 à 449).

Marshall parle de l'industrie concentrée dans certaines localités qu'il désigne par le terme d'« *industrie localisée* ». Dans cette analyse, il cherche à voir en quoi la concentration industrielle est une condition nécessaire à la réalisation de la division du travail, facteur principal de la loi de productivité croissante.

Il investit ainsi une lecture croisée de l'organisation économique à travers sa dimension technique et spatiale et suggère la possibilité de l'existence d'un mode d'organisation efficace qui dévie du clivage marché/hiéarchie bien avant que celui-ci apparaisse dans l'analyse économique.

Dans le cadre de son analyse des faits économiques, Marshall examine « *le sort des groupements d'ouvriers qualifiés qui se forment dans les limites étroites d'une ville manufacturière ou d'une région industrielle très peuplée* » (Marshall, 1898, p. 465). L'analyse de la localisation de Marshall est originale en ce sens qu'elle accorde peu d'importance aux causes premières exogènes de la localisation, contrairement à beaucoup de travaux sur le sujet, y compris les plus récents. Ainsi, si les conditions physiques (caractère du climat et du sol, existence de mines et de carrières, accès facile en termes de transport), ou encore la présence des cours de princes et de rois, peuvent jouer un rôle, en définitive, tout dépend de l'usage que fait l'homme de ces avantages.

Deux grands types d'avantages retiennent son attention.

Une première série d'avantages est liée au rassemblement de ressources humaines spécifiques, notamment à travers la constitution d'un marché local pour un même type de qualification. Cette première série d'avantages renvoie à l'environnement social des forces économiques, ce que Marshall (1919) appelle une « *atmosphère industrielle* ». Celle-ci est vue comme un facteur d'osmose et de transmission des compétences dans le temps, au sein de système : « *les avantages que présente, pour des gens adon-*

nés à la même industrie qualifiée, le fait d'être près les uns des autres sont grands. 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 ; [...] si quelqu'un trouve une idée nouvelle, elle est aussitôt reprise par d'autres et combinée avec des idées de leur cru ; elle devient ainsi la source d'autres idées nouvelles » (Marshall, 1898, p. 466).

Une seconde série d'avantages est liée à l'interdépendance technique des activités créées par la naissance, « dans le voisinage » d'une industrie principale, d'industries auxiliaires situées techniquement en amont et en aval de celle-ci, au sein d'une même « filière productive ». Mais Marshall insiste sur la communication, les échanges d'information, la nécessité du contact personnel entre les branches de production alliées. C'est là l'effet d'économies externes d'agglomération fortement liées à la proximité spatiale.

On peut considérer que Marshall fait ici référence aux coûts supportés par une entreprise à la recherche d'un client ou d'un fournisseur. Celle-ci a besoin d'information pour définir et contrôler ses échanges. Le besoin d'information est réduit quand les biens sont standardisés, mais la situation est très différente pour des produits nouveaux et très spécifiques. Ceux-ci impliquent des contacts directs, des face-à-face entre les agents intéressés pour surmonter les difficultés de communication et réaliser les transactions. Dans ce cas, la nécessité d'avoir des contacts rapides et efficaces augmente les avantages d'une localisation commune des activités. Dans de telles conditions, le mécanisme qui gouverne les transactions ne peut être exclusivement le marché. Marshall était conscient des limites de la concurrence : la réalisation normale de nombreuses transactions sur le marché repose sur des relations de connaissances et de confiance réciproque entre les co-contractants.

Finalement, les économies externes d'agglomération sont des services gratuits que des entreprises contiguës se rendent mutuellement du fait de leur action sur leur environnement : lutte contre les coûts de transactions, économies d'échelle, formation de la main-d'œuvre, circulation de l'innovation, etc. Ces économies externes sont, chez Marshall, fortement ancrées territorialement et présentent une forte irréversibilité reposant sur les structures historiques et sociales d'un district. Le district est une construction à partir d'avantages créés et non innés (Gaffard et Romani, 1990). Dans cette perspective, l'efficacité d'un système localisé de petites et moyennes entreprises (PME) serait en grande partie le produit de son inscription socio-territoriale.

L'analyse italienne

Le point de départ fut, sans conteste, les travaux de Bagnasco (1977 et 1988), de Brusco (1982), de Garofoli (1981 et 1983a, b), de Fuà et

Zacchia (1985), et de Trigilia (1986), à propos de la Troisième Italie. A l'opposition devenue classique entre le nord industrialisé, avec de grandes entreprises, et le sud sous-développé et agricole, émergeait, au sein des régions italiennes du nord-est et du centre, une réalité plus complexe qui se caractérisait par la présence diffuse de petites entreprises s'engageant victorieusement sur le marché mondial à travers une industrie spécialisée. Ces premières études, menées par des sociologues et des économistes régionaux, insistaient plutôt sur les dynamiques endogènes de développement et les caractéristiques sociologiques de ces régions comme facteur explicatif de ces dynamiques.

C'est avec Becattini (1979 et 1987) que l'expression « district industriel » apparaît. Il remarque que le type d'organisation industrielle de ces régions – un mélange de concurrence, d'émulation et de coopération au sein d'un système de PME – rappelait le concept marshallien de district industriel.

Dans son analyse, comme dans celle de Tönnies (1922), Becattini articule les traits relevant de la configuration proprement économique de l'ensemble d'entreprises et des traits se rapportant au fonctionnement social de la collectivité locale. Ce qui permet de spécifier et de caractériser cette communauté locale, ce n'est pas l'appartenance des individus à un même ensemble d'entreprises, mais plutôt un ensemble culturel de valeurs communément partagées. Ce système de valeurs permet de circonscrire les conflits d'intérêts à l'intérieur de l'intérêt communautaire inséré dans le complexe de population locale.

L'autre versant de la définition du district industriel est la population d'entreprises qui le composent. Celles-ci sont, en général, articulées techniquement les unes sur les autres et contribuent collectivement à une production bien spécifique identifiable comme le produit industriel du district. L'ensemble de ces caractéristiques permet à Becattini de définir le district industriel marshallien. Le fondement de l'économie du district réside dans les économies externes d'agglomération, autrement dit, dans la continuelle évaluation par les entreprises du district, de l'avantage différentiel des coûts de production et d'échange entre l'intérieur et l'extérieur. Ces économies externes d'agglomération de type marshallien seraient fortement ancrées territorialement et présenteraient une forte irréversibilité reposant sur les structures historiques et sociales du district.

Le district industriel apparaît donc comme une forme typique d'organisation productive territorialisée dans laquelle les relations entre firmes sont régies par un ensemble de normes, implicites ou explicites, alliant règles du marché et code social. Dans cette optique, le district industriel fonctionne selon une logique territoriale où le principe de la hiérarchie est remplacé par celui de la réciprocité. Ce dernier est déterminant entre les agents qui échangent une relation possédant une vie propre, au-delà de la transaction proprement commerciale. En somme, le district industriel est « *une entité socio-territoriale caractérisée par la présence*

active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné » (Becattini, 1992).

L'ÉLARGISSEMENT DE L'ANALYSE ET LA NOTION DE SPL

Les limites de la généralisation de l'analyse des districts

Dans la foulée des travaux sur les districts italiens, de nombreuses études ont été réalisées qui ont permis d'identifier des formes similaires ou comparables d'organisations productives localisées.

- Certaines se situent dans les pays développés : Allemagne (Herrighel, 1987), Danemark (Kristensen, 1989), Japon (Itakura, 1988 ; Housel, 1990), France (Raveyre et Saglio, 1984 ; Ganne 1992 ; Courlet et Pecqueur, 1992). Beaucoup de ces systèmes sont de tradition ancienne et ont traversé la période fordiste.

- D'autres études, plus récentes, se situent dans les pays d'industrialisation tardive d'Europe du sud : nord du Portugal (Silva-Rui, 1988), Espagne (Costa, 1989).

- Dans les pays en développement, les industrialisations localisées à petite échelle et flexibles se développent de manière significative (Ferguson, 1996). Schmitz (1990), et Schmitz et Nadvi (1994 et 1999) désignent ces phénomènes par le terme de « *cluster* » plutôt que par celui de district, car ce dernier suppose des attributs qui ne sont pas tous vérifiés par les recherches empiriques. Il y a bien concentration sectorielle et géographique de PME, comme dans les districts industriels, mais d'autres caractéristiques, telles que la coopération inter-firmes, le rôle du milieu social, ne sont pas toujours vérifiées sur le terrain.

Dans ces élargissements successifs du champ de la recherche, le district industriel perd de sa rigueur théorique, surtout du point de vue de son homogénéité économique et du point de vue des caractéristiques socio-culturelles qui le fondent. Il n'y a pas que les agglomérations d'entreprises organisées en districts marshalliens, avec leurs réseaux denses de PME et un marché du travail interne flexible, qui ont du succès. Markusen (2000) identifie trois autres types d'agglomérations qu'elle nomme « lieux-aimants » :

- les agglomérations qui s'ancrent autour d'une grosse entreprise comme des rayons autour d'un moyeu : Seattle avec Boeing aux USA, Toyota City au Japon, Ulsan et Pohang en Corée du Sud, San José dos Campos au Brésil. Les principales entreprises ne sont pas originaires du système local et entretiennent d'importantes relations avec, à la fois, les petites entreprises locales et l'extérieur ;

- les plateformes satellites succursales de grandes entreprises extérieures à la région qui se distinguent par l'absence de connexions ou de réseau au sein de la région, et par un marché du travail branché sur l'extérieur;
- et les agglomérations qui s'ancrent autour d'une grande installation d'État, comme l'administration ou une base militaire.

La multiplication des exemples montre que le district marshallien ou à l'italienne ne peut être érigé en véritable paradigme pour expliquer la réalité des agglomérations en rapide croissance dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement. Cependant, ces comparaisons internationales incitent à réexaminer l'histoire de l'industrialisation de chaque pays, en étendant la recherche à d'autres pans du système productif que la « stylisation fordiste » laissait dans l'ombre : le rôle des PME et de leur coopération dans un cadre territorial donné, l'importance des effets de proximité et du contexte territorial dans les relations inter-entreprises, dans les relations entre entreprises et leur environnement socio-culturel et institutionnel. Ce sont ces éléments, ainsi que leur cohérence, qui sont pris en compte dans la notion de SPL.

La notion de SPL

Cette notion se réfère à l'économie industrielle (Arena *et al.*, 1987). Utilisée par de nombreux auteurs sous des formes et appellations diverses, elle peut être définie comme un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives, au sens large du terme (entreprises industrielles, de services, centres de recherches et de formation, interfaces, etc.), qui entretiennent entre elles des rapports plus ou moins intenses. L'intensité des liens entre les unités de production dépend avant tout de l'organisation et du fonctionnement du système de production. Les rapports entre unités sont variés et ont des caractéristiques diverses : formels, informels, matériels, immatériels, marchands et non marchands. Ces relations peuvent porter sur des flux matériels, de services, de main-d'œuvre, de technologie ou encore de connaissance.

Ainsi, on peut essayer d'appliquer la notion de SPL à chaque modèle d'organisation de la production, basé sur la présence d'économies externes et de connaissances non transférables, et sur l'introduction de formes spécifiques de régulation qui identifient et sauvegardent l'originalité de la trajectoire de développement. On est alors en mesure de considérer l'ensemble des processus de développement local, dans lesquels le territoire joue un rôle actif. Le système productif localisé bénéficie d'une forte identité et de caractéristiques permettant à la collectivité locale de se défendre et de se reproduire.

Il est alors possible de prendre en compte des systèmes organisés dont la dynamique repose soit sur la grande entreprise, soit sur des modèles

d'organisation n'impliquant pas une forte division du travail (comme dans le cas des districts industriels), et qui peuvent inclure des processus de développement reposant sur des mécanismes de reproduction sociale (plutôt que technico-économiques), avec l'émergence d'un nouvel entrepreneuriat à travers des mécanismes d'imitation et de « spin off ».

Les caractéristiques des SPL

Le SPL, comme concentration géographique originale

Un SPL se caractérise, tout d'abord, par la présence sur un territoire restreint d'un grand nombre d'entreprises suffisamment proches et réciproquement liées. C'est ce que nous avons appelé « la concentration géographique originale ». Il s'agit d'une zone mesurable et délimitée spatialement (la Vallée de l'Arve concentre 600 entreprises du décolletage sur 300 km²). Cette zone se caractérise ensuite par une spécialisation économique distincte.

Le système productif local

Un SPL se caractérise par un système productif local qui est le produit des avantages réciproques dont jouissent les entreprises situées dans un même territoire. Deux types de variables semblent importantes pour apprécier le SPL à ce niveau :

- Les premières concernent la nature des activités. On peut distinguer deux cas de figures. D'une part, les activités similaires, les entreprises développent alors des coopérations dans des activités périphériques : transports, exportations, formation, éventuellement partage de marché, etc. D'autre part, les activités complémentaires qui correspondent plutôt à un approfondissement de la division du travail entre firmes menant à la réalisation d'un produit unique.

- Les secondes concernent l'intensité des coopérations. On peut faire référence, par exemple, au modèle de Bosworth et Rosenfeld (1993) qui identifie sept types de coopération depuis l'association industrielle traditionnelle (club d'entreprises) jusqu'aux réseaux de production conjointe (district industriel), en passant par des formes de coopération en développement (apprentissage en collaboration) ou des réseaux basés sur des ressources partagées (réseau de marketing conjoint par exemple).

A ces caractéristiques, il faut ajouter un environnement actif (y compris institutionnel) concerné par le fonctionnement de l'ensemble du système local. L'ensemble de ces éléments définit un système plus ou moins complexe.

Une articulation forte entre le patrimoine socioculturel et la sphère économique

L'idée récurrente, présente dans de nombreux travaux sur les SPL, est que l'efficacité d'un processus de production et d'innovation dépend du mode selon lequel s'articulent les variables socioculturelles (valeurs, institutions et savoir-faire) avec les variables plus étroitement économiques (disponibilité en capital, savoir technique, etc.). Une autre manière de présenter les choses est de recourir aux économies externes. Dans un SPL, il y aurait :

- les économies externes ordinaires (pécuniaires) d'agglomération qui opèrent dans une certaine aire,
- les économies externes technologiques qui opèrent dans un secteur technologiquement individualisé,
- et des économies externes spéciales, typiques des SPL, dérivant d'une multitude de micro-adaptations entre, d'une part, les diverses entreprises et, d'autre part, les entreprises et la population, dans une aire circonscrite. Il s'agirait de facultés d'adaptation spéciales (différentiel positif de confiance, particularité du langage productif ou scientifique, etc.) liées à la culture d'un regroupement humain et, donc, difficilement transposables. Ces avantages se limitent aux produits typiques du SPL (Prato, en Toscane, est célèbre pour son textile, Grenoble pour l'électronique, et Détroit pour l'automobile), impulsant le développement de ses processus productifs.

Au bout du compte, le SPL est actionné par une logique territoriale qui en fait une organisation située entre le marché et la hiérarchie et qui, contrairement à la logique fonctionnelle, a besoin du territoire pour fonctionner. Le SPL est la traduction de phénomènes originaux de développement localisé.

LE SPL COMME TRADUCTION DE PHÉNOMÈNES ORIGINAUX DE DÉVELOPPEMENT LOCALISÉ

SPL et Innovation

Parallèlement aux externalités qui affectent la fonction de production dans les districts industriels, il y a des externalités opérant à travers des réseaux de connaissances. Informations et connaissances s'échangent difficilement ou sont très coûteuses à transmettre malgré les grands progrès des technologies de l'information (von Hippel, 1995). Les connaissances parmi les plus utiles restent du domaine du tacite et se transfèrent par

contacts. Des firmes proches géographiquement ont plus de chance d'échanger formellement ou informellement des connaissances.

Pour la technologie comme pour la recherche fondamentale, l'apprentissage est un produit de l'activité. Il y a donc du savoir tacite dans l'activité même de recherche. Mansfield et Lee (1996) ont montré que les entreprises américaines passaient plus fréquemment des contrats de recherche avec des universités géographiquement proches qu'avec des universités géographiquement éloignées. Ceci rejoint les conclusions de Acs et Audrescht (1988), confirme l'importance de la proximité géographique entre acteurs économiques (Feldman et Florida, 1994), et incite à tenir compte du poids des réseaux spatialisés de connaissances.

On retrouve cette idée dans les travaux qui s'appuient sur l'observation des regroupements dits « *higt tech* » dans les villes (Silicon Valley, Route 128 dans la région de Boston, Grenoble, Toulouse, etc.), et qui se résument par les concepts de districts technologiques et de milieux innovateurs (Maillat, 1996). Il s'agit d'une démarche qui s'oppose à une conception fonctionnelle du progrès technique, selon laquelle l'innovation se définit par des paramètres techniques ayant vocation à être appliqués partout de la même façon. Selon cette analyse, on peut avoir de l'innovation une vision plus territorialisée: l'innovation est alors la création d'un milieu, elle est le fruit de l'inventivité des milieux et répond au besoin de développement local, moyen que se donne une société pour progresser (Aydalot, 1986).

Les notions de district technologique et de milieu innovateur partagent une conception évolutionniste de la technologie introduisant la non-linéarité; elles reconnaissent l'importance des externalités non marchandes et des effets de proximité spatiale dans les processus d'innovation.

SPL et évolution des espaces ruraux

La notion de SPL fait aussi partie de la compréhension de certaines dynamiques rurales. On est en présence d'approches montrant comment des effets externes peuvent se propager dans des milieux assez denses, mais de taille réduite. La dimension rurale de ces formes territoriales favorise l'instauration du rapport dialectique entre l'isolement communautaire et l'ouverture vers l'extérieur, constituant une des conditions de l'existence de ce type de système.

Une première application a été effectuée à propos du tourisme. En étudiant les stations de sport d'hiver, Perret (1992) oppose aux stations « *ex-nihilo* », caractérisées par un développement délocalisé, les « stations-villages » créées dans la continuité des territoires. La station-village est organisée sous une forme proche d'un SPL, avec quelques différences.

Comme pour le district industriel, nous sommes en présence d'un ensemble de petites entreprises indépendantes avec redéploiement du capital de production antérieur vers la nouvelle activité principale locale. Il y a exploitation explicite de la ressource locale : le site skiable. Les entreprises sont concurrentes, mais interdépendantes au niveau du maintien de la qualité de la station. Il n'y a pas d'entreprises leaders et la famille joue un rôle important dans l'activité productive. Les spécificités concernent l'absence de division du travail entre les entreprises, la production et le fonctionnement saisonnier du territoire.

Une autre extension de l'analyse concerne des espaces ruraux périphériques indépendants marqués par une forte typicité territoriale. Il s'agit des approches des systèmes locaux de production agro-alimentaire reposant sur la transformation sur place de produits de terroirs (souvent garantis par des appellations). Formes de construction des ressources spécifiques, ces systèmes sont à même d'engendrer et de conserver des activités assez fréquentes dans les espaces ruraux. Leur analyse, qui passe par l'étude des modes de régulation locale dont le produit fait l'enjeu, a suscité de nombreuses recherches de la part des économistes ruraux, en particulier Perrier-Cornet (1986 et 1990), et Mollard *et al.* (1998). Ces derniers ont cherché à caractériser les éléments qui permettent aux agents économiques d'un territoire de susciter « *un consentement à payer induit par le lien au lieu d'un produit localisé* ».

Plutôt que de désigner ce processus par le mode d'organisation territoriale qui l'autorise, les auteurs ont préféré le qualifier par son résultat : la rente de qualité territoriale. La perspective de la perception de la rente fonde la cohésion de la coordination des agents économiques au sein du SPL. Dans le cas de la certification de l'origine territoriale, les participants trouvent un avantage plus grand à prendre part au processus et à adhérer à l'accord final. Comme le font remarquer Dupuy et Torre (1998), la certification pourrait être considérée comme un club dont les membres bénéficient d'avantages interdits aux non-membres par des barrières à l'entrée.

L'Economic Geography et la dynamique de localisation

Comme le fait remarquer Ragni (1997), si le traitement des externalités apparaît, pour les historiens de l'analyse économique, dès l'origine dans l'œuvre de Marshall, peu d'entre eux ont insisté sur le fait qu'il a également pour objet de justifier la forme des fonctions de prix d'offre en relation étroite avec l'étude des districts industriels. Aujourd'hui, une série de travaux explique l'existence de rendements croissants dans les SPL sur la base des effets dus aux externalités pécuniaires ou aux rendements croissants d'adoption. Ceux-ci sont à la source de fortes irréversibilités faisant fortement dépendre du passé la localisation des activités en

un lieu. Il faut alors rechercher, dans l'histoire passée ou dans les conditions futures d'une région, les facteurs qui en expliquent l'évolution.

C'est dans le prolongement de cette filiation historique et théorique que l'on peut situer les travaux consacrés à l'analyse des dynamiques de localisation. En rupture avec la théorie économique spatiale standard, des auteurs comme Krugman (1992) et Arthur (1990) ont montré que la prise en compte des rendements croissants et des externalités marshalliennes permettaient une construction stylisée non déterministe de la localisation, dans laquelle « l'histoire compte » et donne une représentation de la dynamique des espaces comme séquences de changements économiques dépendantes du passé. Ainsi Krugman (1991 et 1992) montre comment la présence d'économies externes peut conduire à une répartition spatiale inégale des activités économiques, favorisant certaines régions au détriment d'autres. Reprenant l'exemple de la ceinture manufacturière de la côte est-américaine (« *manufacturing belt* »), Krugman montre comment une structure spatiale de type centre-périphérie peut émerger de façon endogène et se pérenniser à travers l'interaction de rendements croissants et d'externalités pécuniaires marshalliennes.

L'idée d'une causalité cumulative et circulaire, par laquelle les forces économiques interagissent de façon cumulative et accentuent les tendances initiales d'une économie, avait déjà été exprimée de nombreuses années plus tôt par Myrdal (1959), et reprise par Kaldor (1972). Pour Krugman, cette représentation stylisée de la localisation lui permet non seulement de construire un modèle qui endogénéise la structure spatiale de type centre-périphérie, mais surtout de montrer 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.

Dans une perspective analytique très proche et s'inspirant de ses travaux consacrés à la dynamique du changement technologique, Arthur (1990) étudie les conditions théoriques de monopolisation d'une industrie par une région, en mettant en évidence non seulement l'importance des économies d'agglomération et des avantages tirés de la concentration d'une industrie dans une seule région, mais aussi et surtout le rôle décisif de « petits événements » (*small events*) ou accidents historiques dans les dynamiques de localisation. Ce schéma lui permet d'établir l'existence théorique d'équilibres multiples liés à l'importance respective de processus cumulatifs (nécessité) et d'accidents historiques (hasard). Ainsi, une région offrira suffisamment d'avantages de localisation pour exclure toute région ou localisation alternative, et ainsi acquérir, par le biais de rendements croissants et d'externalités marshalliennes, une situation de monopole sur une industrie.

LE SPL COMME FORME GÉNÉRALISÉE D'ORGANISATION PRODUCTIVE TERRITORIALISÉE

Le SPL renvoie à l'approche organisationnelle: il n'est ni une firme, ni un ensemble de relations inter-firmes, ni même une entreprise sans murs. Il est une forme d'organisation spécifique dans laquelle le territoire et/ou les relations non marchandes jouent un rôle majeur. Dès lors, le SPL ne peut plus être conçu comme la résultante d'un simple calcul économique des agents, mais comme l'expression d'une forme organisée de leurs relations. Le fondement théorique de ces relations varie selon les approches, ce qui fait que le SPL ne peut pas être considéré comme un concept.

Comme nous l'avons vu, l'approche par les externalités est la plus ancienne; nous ne reviendrons pas sur ce point sauf pour signaler les travaux récents sur les districts technologiques liant externalités technologiques et territoire au sein de systèmes locaux (Antonelli, 1986 et 1995): la proximité à l'intérieur d'un même espace stimule la transmission de l'information, le partage du savoir-faire, l'échange des connaissances technologiques.

Gouvernance, structures résiliaires et SPL

L'approche transactionnelle offre un second cadre théorique

Les évolutions en cours provoqueraient une explosion des coûts de transaction, et plus généralement des coûts de régulation et de coordination, inter-firmes ou entre recherche et industrie. La concentration spatiale serait un moyen privilégié de réduire ces coûts. Cette thématique a été initialement développée au début des années 80 par Scott (1988), à propos de la confection féminine et de l'industrie des circuits imprimés à Los Angeles. De même, Capellin (1988) considère que le regroupement spatial, à l'instar de la firme, permet la réduction des coûts de transaction. Dans cette perspective, le SPL constituerait un cadre de minimisation des coûts de transaction.

La notion d'actifs spécifiques de Williamson (1975 et 1991) permet d'enrichir et de préciser l'analyse en caractérisant le SPL. Le SPL renverrait à un mode de gouvernance aussi efficace que le marché ou la hiérarchie. Cette analyse a le mérite d'introduire la dimension stratégique de l'action des agents économiques dans le cadre d'un SPL. Elle peut alors déboucher sur l'étude des situations instables pour lesquelles les SPL ont de la peine à trouver une solution d'organisation efficace. Dans le cas de l'horlogerie française, par exemple, Ternant (1999) montre comment, en raison de la spécificité moyenne des actifs échangés, les arrangements

contractuels hybrides sont instables et inefficaces. Il en résulte une importante insatisfaction des agents dans leurs relations marchandes et la persistance de comportements opportunistes entravant les projets collectifs d'innovation.

Cependant, cette analyse pose un problème par rapport à la réalité du SPL telle qu'elle est définie habituellement. En effet, cette analyse conduit à supposer que communauté ou patrimoine culturel, marché ou hiérarchie sont tous interchangeable. En fait, la communauté, de même que le patrimoine culturel, n'est une alternative ni au marché ni à la hiérarchie, mais plutôt la condition d'existence de l'un et de l'autre.

D'autres auteurs (Colletis et Pecqueur, 1992) échappent à cette critique en s'interrogeant sur la pertinence des concepts de ressources et d'actifs spécifiques pour ordonner les territoires; l'idée étant que l'attractivité d'un territoire ainsi que sa permanence sont d'autant plus forts qu'ils disposent de ressources et d'actifs spécifiques.

Les SPL qui réussissent sont ceux qui possèdent un ensemble de savoir-faire et de compétences avancées, lié à un domaine industriel ou tertiaire, dont la constitution et la mise en œuvre créent des différences avec d'autres territoires. L'existence de ces « spécificités territoriales » se fonde sur des savoirs non reproductibles, c'est-à-dire non susceptibles d'exister ailleurs ou d'être dupliqués. Ces savoirs sont uniques et échappent partiellement à une concurrence par le marché.

Ni la reproduction de ces ressources spécifiques, ni leur redéploiement, ne se fait spontanément ou automatiquement; le plus souvent, elles sont liées à des expériences antérieures réussies de coordination qui fondent une connaissance réciproque et une confiance entre acteurs. Plus généralement, le processus de spécification s'appuie sur une densité institutionnelle forte au plan territorial qui autorise l'émergence de tels dispositifs de coordination et favorise leur bon fonctionnement (Colletis *et al.*, 1999).

La problématique transactionnelle débouche sur l'analyse résiliale

La notion de réseau, pour qualifier des formes d'organisation à la fois industrielles et spatiales, a pris une importance grandissante dans les travaux récents d'économie. Cette notion est née de la nécessité de dépasser le clivage, introduit par Coase (1937) et systématisé par Williamson (1975), entre les transactions effectuées au sein de la firme et celles réalisées par le marché. Dans cette perspective, va s'ouvrir notamment l'analyse des rapports inter-firmes (Richardson, 1972; Hakansson, 1987) qui ne s'identifient pas aux relations de marché. Le « *network* » peut alors qualifier une des formes qui organise ce type de rapports.

Il existe, entre les systèmes verticalement intégrés et ceux qui relèvent de la coordination par le marché, un éventail d'états, applicables aux SPL, allant de la coopération minimale jusqu'aux groupes et alliances complexes caractérisés par une coopération pleine et formellement organisée, en passant par des régions intermédiaires où il existe des liens traditionnels d'affaires. L'analyse résiliaire constitue une tentative de définition des frontières des organisations productives appliquées à une définition locale de la production où les activités sont souvent complémentaires. Elle conduit à décrire les SPL comme des organisations multidivisionnelles par opposition à un ensemble d'unités de production indépendantes. L'analyse des réseaux industriels, en tant que palette d'organisations productives, constitue un objet d'étude à part entière. Elle permet de comprendre par quelles modalités les unités d'un réseau localisé participent à la production et à la distribution des richesses, dès lors qu'elles rentrent en interaction. Dans ce cadre, les effets d'agglomération et de renforcement, résultant de l'organisation en réseaux qui favorisent la transmission de l'information, sont mis en avant pour expliquer l'essor des SPL.

L'après-fordisme et le SPL

Le SPL illustre aussi les thèses régulationnistes qui expliquent l'évolution des organisations industrielles lors du passage d'un mode d'accumulation à un autre.

Pour Scott et Storper (1990), le SPL résulte d'une nouvelle géographie de l'accumulation flexible en réaction au mode d'accumulation fordiste. À l'organisation fordiste se substitue une organisation territoriale flexible, caractérisée par une division du travail entre firmes de taille modeste, un tissu institutionnel favorisant la circulation de l'information, la coordination interne des territoires comme entités propres, et leur ouverture à l'extérieur.

Piore et Sabel (1984) ont développé cette idée de manière systématique en la situant à un niveau macroscopique. Ces auteurs proposent une périodisation du capitalisme en termes de succession de paradigmes technico-économiques surplombant les questions d'industrialisation locale. Dans la voie de l'analyse des formes d'organisation industrielles émergentes, ils montrent qu'à nouveau le capitalisme connaît une bifurcation. Depuis les années 70, les limites rencontrées par le modèle productif fordiste et les caractéristiques des crises, internationales et nationales – comme les incertitudes concernant la composition et le volume de la demande, le durcissement de la concurrence, etc. – auraient stimulé l'émergence d'un nouveau modèle, renouant avec les principes de la production artisanale. Le concept qui rend compte de ce change-

ment organisationnel, tout en préservant un haut niveau de productivité et les économies de variété, est celui de la spécialisation flexible.

Le travail de Piore et Sabel s'appuie largement sur les exemples des districts industriels et des SPL, mais en les insérant dans un modèle plus global s'inspirant des thèmes régulationnistes. En effet, la spécialisation flexible est présentée comme une alternative globale au fordisme. Appliquée aux SPL, la démarche permet de comprendre qu'il s'agit des structures institutionnelles et organisationnelles ordonnancées autour de petites unités, engagées dans une communication directe intense et insérées dans un réseau social dense. La spécialisation flexible et sa projection spatiale, le SPL, peuvent être vues comme un idéal-type, conçu comme analyse des formes actuelles d'organisation industrielle.

L'approche institutionnaliste

Cette approche développe de manière beaucoup plus radicale que les précédentes l'hypothèse de comportements prescrits par l'appartenance à un territoire. Dans cette interprétation, le SPL est identifié à un ensemble de règles, plus ou moins institutionnalisées, plus ou moins codifiées, fondées sur des représentations collectives et qui inscrivent les individus et les organisations dans un cadre d'action commun (Salais et Storper, 1993).

La notion de SPL reçoit ainsi un contenu : c'est plus qu'un système productif local, c'est un ensemble d'institutions ou de conventions générant des relations économiques particulières entre les entreprises ou individus qui en font partie. Le SPL apparaît ainsi comme une forme d'organisation économique performante et comme un lieu de processus économiques collectifs situés (Salais, 1996). Le SPL devient un lieu défini par une proximité de problèmes et par la coordination des attentes et des actions des individus.

Les SPL peuvent être considérés comme des ensembles collectifs d'acteurs en mouvement vers l'avant, mouvement entretenu par la permanence d'un déséquilibre interne maîtrisé. Ces ensembles font systèmes, mais systèmes ouverts à une échelle « intermédiaire » et sous une identification dominante. Ils progressent en efficacité et en qualité de produits et services. Ce qui dénote qu'économies externes et apprentissages individuels et collectifs s'enchaînent en un cercle vertueux (Salais, 1999).

CONCLUSION

Ce balayage rapide de la littérature ayant trait aux SPL permet de souligner combien les concepts théoriques, développés par Marshall, trouvent un large écho dans une série de travaux contemporains portant

sur cette réalité. Le SPL permet de saisir l'organisation qui lie les entreprises sur un territoire, et d'expliciter la nature des avantages (externalités positives, réduction des coûts de transaction, meilleure coordination des acteurs d'un territoire, etc.) que génère la proximité. Cependant, le SPL est bien loin de constituer un concept au vrai sens du terme, car il fait l'objet de plusieurs interprétations :

- Le SPL peut se rattacher d'abord à une interprétation plus large des phénomènes économiques : soit il est le nouveau paradigme technico-organisationnel de référence, consécutif au basculement du mode de production global ; soit il est une composante, voire un état intermédiaire, des nouvelles organisations industrielles qui se mettent en place.

- Le SPL peut se rattacher à une interprétation plus spécifique, renvoyant à l'histoire du développement économique selon laquelle toute réalité locale serait, à un moment donné, plus ou moins un SPL. Cela voudrait dire que, à côté de la « chasse aux districts industriels et aux SPL » (Becattini, 2000), il faudrait procéder à une véritable analyse des processus de « *SPLisation* », qui permettrait de dépasser la simple identification d'agglomérations d'entreprises pour en analyser le fonctionnement intime et élaborer les critères traduisant son évolution.

Le SPL n'est qu'une notion voulant rendre compte du rôle de la proximité dans l'organisation des relations entre agents. À ce titre, il n'est qu'une unité d'analyse, qui, comme la firme, voit ses fondements théoriques varier selon les approches. C'est pourquoi la littérature porte, en définitive, sur les formes d'organisation en systèmes locaux, sans expliquer les fondements de ceux-ci et leur évolution. La piste de recherche suggérée par Grosjean (2001) nous semble intéressante car elle est susceptible de sortir de cette difficulté.

À partir des travaux de Maturana et Varela (1980) sur « l'auto-poïèse », Grosjean distingue la structure d'un système de son organisation. Le mot « structure » concerne les relations entre les parties qui constituent un tout. Il s'ensuit que deux systèmes ont la même structure s'ils ont des relations équivalentes entre composants équivalents. Le mot « organisation » concerne les relations qui définissent un système comme unité, sans faire référence à la nature de ses composants. Deux systèmes ayant la même organisation peuvent avoir des structures différentes. Un système peut voir ses structures changer alors que son organisation reste la même. La distinction entre « structure » et « organisation » est fondamentale car on peut observer différents types de SPL, caractérisés selon leurs structures (par exemple, le district industriel marshallien, les différents lieux-aimants de Markusen), avec pour tous une même organisation, leur assurant une autonomie. Les différences d'organisation permettent de juger de l'autonomie, alors que les différences de structure permettent de définir des SPL différents.

BIBLIOGRAPHIE

- ACS (Z.), AUDRESCHT (D.), 1988 — Innovation in large firms and small firms: an empirical analysis, *American Economic Review*, vol. 78, n° 4, pp. 678-690.
- ANTONNELLI (C.), 1995 — Économie des réseaux: variété et complémentarité, in: RALLET (A.), TORRE (A.), *Économie industrielle et économie spatiale*, Paris, Économica, pp. 253-72.
- ANTONNELLI (C.), 1986 — Technical districts and régional innovation capacity, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 5, pp. 695-705.
- ARENA (R.), MARICIC (A.), ROMANI (P.-M.), 1987 — Pour une appréhension de la notion et des formes de tissu industriel régional, in: FOURCADE (C.), *Industrie et régions*, Paris, Économica.
- ARTHUR (W. B. W.), 1990 — Silicon Valley locational cluster: when do increasing return imply monopoly?, *Mathematical Social Sciences*, vol. 19, n° 3, pp. 205-233.
- AYDALOT (Ph.), 1986 — L'aptitude des milieux locaux à promouvoir l'innovation, in: FEDERWISCH (T.), ZOLLER (H. G.), *Technologie nouvelle et ruptures régionales*, Paris, Économica.
- BAGNASCO (A.), 1988 — *La costruzione sociale del mercato*, Bologna, Il Mulino.
- BAGNASCO (A.), 1977 — *La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano*, Bologna, Il Mulino.
- BECATTINI (G.), 2000 — *Dal distretto industriale allo sviluppo locale*, Torino, Bollati Boringhieri.
- BECATTINI (G.), 1992 — Le district industriel: milieu créatif, *Espaces et Sociétés*, n° 66-67, pp. 147-163.
- BECATTINI (G.), 1987, (sous la direction de) — *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- BECATTINI (G.), 1979 — Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale, *Rivista di economia e politica industriale*, n° 1, pp. 7-21.
- BOSWORTH (B.), ROSENFELD (S.), 1993 — Significant others: exploring the potential of manufacturing networks, Aspen Colorado, The Aspen Institute, July 1-3.
- BRUSCO (S.), 1982 — The Emilian model: productive decentralisation and social integration, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, n° 2, pp. 167-184.

- CAPPELLIN (R.), 1988 — Transaction cost urban agglomeration, *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 2, pp. 261-278.
- COASE (R. H.), 1937 — The nature of the firm, *Econometrica*, n° 4, pp. 386-405.
- COLLETIS (G.), GILLY (J.-P.), LEROUX (I.), PECQUEUR (B.), PERRAT (J.), RYCHEN (F.), ZIMMERMAN (J. B.), 1999 — Construction territoriale et dynamiques économiques, *Sciences de la Société*, n° 48, pp. 25-47.
- COLLETIS (G.), PECQUEUR (B.), 1992 — Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes: vers de nouvelles rencontres productives?, Communication au Colloque de l'European Association for Evolutionary Political Economy consacré au thème: Structural change and the regulation of economic system: integration, desintegration, globalisation.
- COSTA (M.-T.), 1989 — Décentrage productif et diffusion industrielle, *Économies et Sociétés*, hors-série n° 31, pp. 27-47.
- COURLET (C.), PECQUEUR (B.), 1992 — Les systèmes industriels localisés en France: un nouveau modèle de développement, in: BENKO (G.), LIPIETZ (A.), *Les régions qui gagnent*, PUF, pp. 81-102.
- DUPUY (C.), TORRE (A.), 1998 — Liens de proximité et relations de confiance: le cas des regroupements localisés des producteurs dans le domaine de l'alimentaire, in: BELLET (M.), KIRAT (T.), LARGERON (C.) (eds), *Approches multiformes de la proximité*, Paris, Hermès, pp. 175-192.
- FELDMAN (M. P.), FLORIDA (R.), 1994 — The geographic sources of innovation: technological infrastructure and product innovation in the United States, *Annals of the Association of American Geographers*, vol. 84, n° 2, pp. 210-219.
- FERGUENE (A.), 1996 — L'industrialisation à petite échelle: une nouvelle approche du développement du Sud, *Région et Développement*, n° 3, pp. 85-115.
- FUA (G.), ZACCHIA (C.), 1973 — *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, Il Mulino.
- GAFFARD (J.-L.), ROMANI (P.-M.), 1990 — A propos de la localisation des activités industrielles: le district marshallien, *Revue Française d'Économie*, n° 3, pp. 171-185.
- GANNE (B.), 1992 — Place et évolution des systèmes industriels locaux en France: économie politique d'une transformation, in: BENKO (G.), LIPIETZ (A.), *Les régions qui gagnent*, PUF, pp. 315-345.

- GAROFOLI (G.), 1983a — Sviluppo regionale e ristrutturazione industriale: il modello italiano degli anni 70, *Rassegna Economica*, n° 6, pp. 1263-1295.
- GAROFOLI (G.), 1983b — *Industrializzazione diffusa in Lombardia*, Milan, F. Angeli.
- GAROFOLI (G.), 1981 — Lo sviluppo delle aree periferiche nell'economia italiana degli anni 70, *L'industria*, II, n° 3, pp. 391-404.
- GROSJEAN (N.), 2001 — Globalisation et autonomie des systèmes de production territoriaux: l'espace Mittelland en Suisse, thèse, Université de Neuchâtel.
- HAKANSSON (H.) (éd.), 1987 — *Industrial Technological Development. A Network Approach*, Groom Helm.
- HERRIGHEL (G.), 1987 — The political economy of industry: mechanical engineering in the Federal Republic of Germany, miméo, Department of Political Science, MIT Cambridge (Mass.).
- HIPPEL (F. von), 1995 — Sticky information and the locus of problem solving: implications for innovations, *Management Science*, n° 40, pp. 429-439.
- HOUSSEL (J.-P.), 1990 — Les districts d'industrie localisés au Japon, Colloque sur les districts industriels et la coopération inter-entreprises, Trois Rivières, Québec.
- ITAKURA (V.), 1988 — Les industries locales au Japon, *Revue de géographie de Lyon*, n° 1, pp. 69-78.
- KALDOR (N.), 1972 — The irrelevance of equilibrium economics, *The Economic Journal*, vol. 81, 2, pp. 1237-1255.
- KRISTENSEN (P. H.), 1989 — Denmark: an experimental laboratory for new industrial model, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 1, n° 3.
- KRUGMAN (P.), 1992 — *Geography and trade*, Cambridge (Mass.), Cambridge University Press.
- KRUGMAN (P.), 1991 — History and industry location: the case of manufacturing belt, *American Economic Review*, vol. 81, pp. 80-83.
- LECOQ (B.), 1993 — Dynamique industrielle, histoire et localisation: Alfred Marshall revisité, *Revue française d'économie*, n° 4, pp. 195-227.
- MAILLAT (D.), 1996 — Du district industriel au milieu innovateur: contribution à une analyse des organisations productives territorialisées, working paper n° 9, 606a, Institut de recherches économiques et régionales (IRER).

- MANSFIELDS (E.), LEE (J. Y.), 1996 — The modern university: contributor to industrial innovation and recipient of industrial R.-D. support, *Research Policy*, 25, pp. 1047-1058.
- MARSHALL (A.), 1919 — *Industry and trade*, traduction française de LEDUC (G.), 1934, Paris, Editions Marcel Giard, 442 p.
- MARSHALL (A.), 1898 — *Principles of economics*, traduction française de SAUVAIRE-JOURDAN (F.) et SAVINIEN-BOUYSSY (F.), 4^e édition, 1971, Paris, Librairie de Droit et de Jurisprudence.
- MARKUSEN (A.), 2000 — Des lieux – aimants dans un espace mouvant: une typologie des districts industriels, *in*: BENKO (G.), LIPIETZ (A.), *La Richesse des Régions*, PUF, pp. 85-119.
- MATURANA (H.), VARELA (F.), 1980 — *Autopoiesis and cognition: the realization of the living*, Boston, Reidel.
- MOLLARD (A.), PECQUEUR (B.), LACROIX (A.), 1998 — La rencontre entre la qualité et le territoire. Une relecture de la théorie de la rente dans une perspective de développement territorial, Séminaire: Ecological economics and development, Université de Genève.
- MYRDAL (G.), 1959 — *Théorie économique et pays sous-développés*, Paris, Présence Africaine.
- PERRET (J.), 1992 — Le développement touristique local: les stations de sport d'hiver, thèse, Université de Grenoble.
- PERRIER-CORNET (Ph.), 1990 — Les filières régionales de qualité dans l'agro-alimentaire. Étude comparative dans le secteur laitier en Franche-Comté, Emilie-Romagne et Auvergne, *Economie rurale*, n° 195, pp. 27-34.
- PERRIER-CORNET (Ph.), 1986 — Le Massif jurassien. Les paradoxes de la croissance en montagne; éleveurs et marchands solidaires dans un système de rente, *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, n° 2, pp. 61-130.
- PIORE (M. J.), SABEL (C. F.), 1984 — *The second industrial divide: possibilities for prosperity*, New York, Basic Books, 354 p.
- RAGNI (L.), 1997 — Systèmes localisés de production: une analyse évolutionniste, *Revue d'économie industrielle*, n° 81, pp. 23-40.
- RAVEYRE (M.-F.), SAGLIO (J.), 1984 — Les systèmes industriels localisés: éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels, *Revue sociologique du travail*, n° 2, pp. 157-176.
- RICHARDSON (G. B.), 1972 — The organization of industry, *Economic Journal*, n° 82, pp. 883-896.
- SALAS (R.), 1999 — Action publique et conventions: état des lieux, *in*:

- COMMAILLE (J.), JOBERT (B.), *Les métamorphoses de la régulation politique*, Paris, Maison des Sciences de l'Homme.
- SALAS (R.), 1996 — Préface à l'ouvrage de PECQUEUR (B.) (ed.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, Paris, L'Harmattan.
- SALAS (R.), STORPER (M.), 1993 — *Les Mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Editions de l'Ecole des hautes études en sciences sociales,
- SCHMITZ (H.), 1990 — Petites entreprises et spécialisation souple dans les pays en développement, *Travail et Société*, vol. 15, n° 3, pp. 271-305.
- SCHMITZ (H.), NADVI (K.), 1999 — Clustering and industrialization: introduction, *World Development, special issue: Industrial cluster in developing countries*, September, 27, 9, pp. 1503-1513.
- SCHMITZ (H.), NADVI (K.), 1994 — Industrial clusters in less developed countries, Discussion paper n° 339, *Review of Experiences and Research Agenda*, Institute of Development Studies, 101 p.
- SCOTT (A.), 1988 — *Metropolis from the division of labor to urban form*, University of California Press.
- SCOTT (A.), 1986 — High technology and territorial development: the rise of Orange County complex, *Urban Geography*, vol. 7, n° 1, pp. 3-45.
- SCOTT (A.), STORPER (M.), 1990 — The geographical foundation and social regulation of flexible production complexes, in: RAGNI (L.), 1997.
- SILVA-RUI (M.), 1988 — Industrialisation et développement local: une interprétation à partir du cas portugais, Thèse de doctorat d'université, Université Pierre Mendès France, Grenoble.
- TERNANT (E.), 1999 — L'horlogerie française, un district non marshalien? Journées d'études sur les districts industriels, IRADES, Besançon.
- TÖNNIES (F.), 1922 — *Gemeinschaft und Gesellschaft*, traduit par LEIF (J.), 1977, *Communauté et Société*, Paris, PUF, 286 p.
- TRIGILIA (C.), 1986 — Small firm developments and political subcultures in Italy, *European Sociological Review*, 2, pp. 161-175.
- WILLIAMSON (O. E.), 1991 — Comparative economic organization: the analysis of district alternative, *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, pp. 269-296.
- WILLIAMSON (O. E.), 1975 — *Markets and hierarchies: analysis and anti-trust implications*, New York, The Free Press, 286 p.