

Sous la direction de

**Juan-Luis KLEIN
Carole TARDIF**

Entre réseaux et systèmes: Les nouveaux espaces régionaux

Collection Tendances et débats en développement régional

GRIDEQ-CRDT-CRISES

Le numéro 10 de la collection Tendances et débats en développement régional est publié par le Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional, de l'Est du Québec (GRIDEQ), en collaboration avec le Centre de recherche sur le développement territorial (CRDT) et le Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).

Les propos tenus dans cet ouvrage n'engagent que la responsabilité des auteurs.

Révision et édition

Jean LARRIVÉE

Carole TARDIF

Traitement de texte

Jean LARRIVÉE

Carole TARDIF

Conception de la page couverture

Stève DIONNE

Distribution

GRIDEQ

300, allée des Ursulines

Rimouski (Québec) G5L 3A1

418-723-1986 poste 1441 ou 1440

418-724-1847 (télécopieur)

Courriel: grideq@uqar.qc.ca

<http://www3.uqar.qc.ca/grideq/>

ISBN 2-920270-80-X

Tous droits réservés © 2006

Université du Québec à Rimouski

GRIDEQ-CRDT-CRISES

Table des matières

	Page
Présentation	
<i>Entre réseaux et systèmes: les nouveaux espaces régionaux</i> Juan-Luis KLEIN et Carole TARDIF	1
Première partie: Le développement face au défi territorial	
<i>Quel «tournant territorial» de l'économie mondiale globalisée</i> Bernard PECQUEUR.....	11
<i>Le point sur l'approche et la théorie topodynamiques</i> Luc-Normand TELLIER.....	27
<i>Les villes franches industrielles de la mondialisation économique: affranchissement ou asservissement?</i> Pierre-Yves GUAY et Hélène BÉLANGER.....	41
<i>Économie sociale et développement local au Nord et au Sud: essai de comparaison</i> Louis FAVREAU	59
<i>Stratégies québécoises d'aménagement du territoire et d'économie sociale: vers une maîtrise sociale du territoire</i> Christiane GAGNON et Louis FAVREAU	77
Deuxième partie: les réseaux et les nœuds de l'espace-monde	
<i>La localisation des activités économiques et leur insertion dans les tissus urbains: des approches sectorielles et spatiales. Les cas de Montréal, Madrid et Toulouse</i> Jean-Marc ZULIANI.....	93
<i>La relation entre Internet, son infrastructure et son industrie: un arrimage de réseaux</i> Paul DREWE	109

<i>Configurations régionales des dynamiques d'innovation en Suède: une analyse à partir de l'enquête communautaire de l'innovation 3</i> Pierre PITARD et David DOLOREUX	129
<i>Métropolisation des espaces naturels: application à la région Provence-Alpes/Côte-D'Azur</i> Fabrice DECOUIGNY	155
Troisième partie: L'action locale et régionale au Québec	
<i>Action collective et développement local en région métropolitaine: une dynamique territoriale à plusieurs niveaux, entre réseaux et appareils</i> Jean-Marc FONTAN, Richard MORIN, Pierre HAMEL et Éric SHRAGGE	177
<i>La quête de la région: le cas du Québec</i> Guy DUFRESNE	197
<i>Les conseils centraux de la CSN et leur implication dans le développement local et régional</i> Serge CÔTÉ	211
<i>La gouvernance de la Cité du multimédia à Montréal: enjeux et défis de son développement</i> Danièle BORDELEAU	227
<i>Hypothèse pour sortir de l'insuffisance des approches postfordistes dans l'innovation de la solidarité économique et sociale</i> Alejandro RADA DONATH.....	245

Entre réseaux et systèmes: les nouveaux espaces régionaux

Juan-Luis KLEIN et Carole TARDIF
Université du Québec à Montréal

Ce livre fait suite au colloque annuel de la section Développement régional de l'Acfas, qui s'est tenu à Montréal, sous les auspices de l'Université du Québec à Montréal, en mai 2004. Ce colloque a été le résultat de la collaboration de plusieurs organisations: le Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES), le Centre de recherche sur le développement territorial (CRDT), le réseau Ville, région, monde (VRM), le Centre de recherche sur l'aménagement et le développement (CRAD), le Centre interdisciplinaire de recherche et d'information sur les entreprises collectives (CIRIEC) et l'Alliance de recherche Université-Communauté en économie sociale (ARUC-ES). Ces organisations ont été représentées à l'intérieur du Comité scientifique par Juan-Luis Klein (CRISES), Danielle Lafontaine (CRDT), Mario Carrier (VRM et CRAD), Carol Saucier (CRISES et CIRIEC) et Jean-Marc Fontan (ARUC-ES). Le comité scientifique a été présidé par Juan-Luis Klein et Carole Tardif en a assuré la fonction de secrétaire exécutive.

Le colloque a reçu un appui financier de l'Acfas, qui a subventionné la participation du conférencier d'ouverture (Bernard Pecqueur), du CRISES et du CRDT. Pendant les trois jours de colloque, une soixantaine de communications ont été présentées en plénière et en atelier et les activités du programme ont été suivies par 150 personnes, parmi lesquelles il faut compter des chercheurs, des étudiants et des représentants des diverses instances publiques, privées et communautaires d'intervention territoriale.

La convergence de diverses organisations lors de l'organisation et la réalisation de ce colloque montre que l'analyse et la gestion territoriales doivent se faire de façon intégrée. C'est d'ailleurs le propre de l'approche territoriale que de briser les barrières sectorielles et institutionnelles. Centres et périphéries, villes et régions, métropoles et espaces ruraux, voilà autant de polarités que la mondialisation économique cherche à exacerber mais qu'une approche territoriale devrait tendre à réunir et à harmoniser afin de mettre en œuvre une planification territoriale équitable. C'est le sens du titre de ce livre.

La problématique du livre: les reconfigurations territoriales dans l'espace-monde

Les grands changements qui caractérisent le monde contemporain et, particulièrement, les sociétés occidentales depuis la crise du fordisme affectent grandement les «configurations socio-territoriales» des collectivités nationales (Scott *et al.*, 2001), et donc tout ce qui touche le développement régional, local et territorial. Ces changements concernent trois grands domaines. Primo, les États ont adopté des politiques étatiques qui visent à réduire les obstacles à l'intégration et aux échanges économiques, ce qui permet une gestion du monde de plus en plus globalisée (Beaud *et al.*, 1999; Carroué, 2002; Stiglitz, 2002). Secundo, les technologies d'information et de communication intensifient la circulation des idées et des connaissances, ce qui favorise la création et l'élargissement des réseaux sociaux et économiques (Castells, 2001; Lévy, 2001). Tertio, les grandes entreprises mettent en place des modalités internationalisées de production où donneurs d'ordre et sous-traitants interagissent à des échelles globales et locales (Markusen, 1996). L'effet combiné de ces grands changements atténue l'effet instituant des territoires nationaux et favorise l'émergence, d'une part, d'une économie structurée sur la base de réseaux globaux et de nœuds locaux, et, d'autre part, de mouvements sociaux et des organisations partenariales qui essaient de mobiliser le capital social des collectivités territoriales (Castells, 1996).

Les hiérarchies territoriales se voient ainsi bouleversées. Dans le passé, les territoires nationaux se structuraient autour des rapports entre les métropoles et leurs hinterlands nationaux, suivant le modèle Christallerien classique. Certes, ces relations étaient inégales mais elles permettaient, d'une part, aux gouvernements, d'élaborer et de mettre en place des politiques visant l'équité territoriale, et, d'autre part, aux collectivités, de revendiquer des mesures d'aide afin d'atteindre les standards nationaux. Dans le contexte actuel, que l'on qualifie de post-fordiste, la hiérarchie spatiale se désagrège et donne lieu à des interrelations spatiales construites à l'intérieur de filières économiques ou de secteurs d'activité. Ces interrelations s'établissent au-dessus des limites administratives régionales et des frontières nationales (Brenner, 1999).

Ce «*rescaling*» économique et social donne lieu au phénomène de la «métropolisation» (Fontan, Klein, Tremblay, 1999). Il se construit ainsi une «économie d'archipel» (Veltz, 1996), voire une «société d'archipel» (Viard, 1994), où, aux rapports centre-périphérie, qui ont structuré les rapports socio-territoriaux sous le régime fordiste, se superpose la distanciation progressive entre les secteurs ouverts sur la mondialisation, qui bénéficient de la «nouvelle économie», de l'«économie des

connaissances», et ceux qui en sont exclus (Touraine, 1991). Ces archipels réunissent des îles, c'est-à-dire des espaces de croissance, qui tendent à s'affranchir de leurs territoires géopolitiques nationaux (Ohmae, 1995). Parallèlement à ces changements, des collectivités locales servent de cadre à des initiatives innovatrices. Ces initiatives s'appuient sur les actifs locaux, sur le capital social des collectivités locales, pour mettre en œuvre des projets de développement destinés à assurer la viabilité des milieux locaux (Fontan et Klein, 2004).

Plusieurs auteurs ont tenté de qualifier et de distinguer ces nouvelles configurations territoriales de type post-fordiste. Diverses appellations, telles celles de «ville globale», «ville mondiale», «État-région», «ville-région», ont servi pour désigner les espaces où se concentrent le dynamisme et la croissance économique (Scott, 2001; Sassen, 2002). Par ailleurs, d'autres auteurs ont détecté des noyaux d'activités innovatrices et dynamiques à l'extérieur des grandes métropoles. Des notions telles celles de «district industriel», «système productif local» (Guillaume, 2005 ; Klein, Tremblay et Fontan, 2003) ou de «système régional d'innovation» (Braczyk, Cooke et Heidenreich, 1998) ont permis de repérer ces espaces et de les étudier (Benko et Lipietz, 2000).

C'est dans plusieurs de ces espaces que se concentre ce qui est appelé «la nouvelle économie» (Wolfe, 2002), couramment associée, de façon réductrice d'ailleurs, aux secteurs de haute technologie. Mais, comme dans ces espaces se concentrent aussi les couches sociales les plus démunies, aussi bien à cause des effets des migrations que des bouleversements provoqués par diverses formes de reconversion et de «réingénierie», on y observe en même temps des expérimentations sociales et économiques qui obligent à élargir le concept de nouvelle économie et à y intégrer des composantes liées à l'innovation sociale (Fontan, Klein et Tremblay, 2005).

Les acteurs politiques et sociaux doivent donc faire face aux problèmes posés par les effets de cette recomposition socio-territoriale d'échelle locale et planétaire. Ces effets se traduisent d'une part par la désagrégation et le recentrage des solidarités et des liens sociaux et, d'autre part, par le besoin de mettre en œuvre des modes d'intervention nouveaux. Les acteurs se confrontent ainsi au défi d'innover, de redéfinir des stratégies et des modes de «gouvernance territoriale», ceux-ci intégrant de plus en plus des préoccupations environnementales. Le défi consiste en la territorialisation des réseaux, en la mise en relation des acteurs de façon à créer des «systèmes territoriaux» d'innovation économique et sociale, à reconstruire les bases d'une «société plurielle et solidaire», à mettre la collectivité en harmonie avec son environnement (Fontan, Klein, Lévesque, 2003).

Comment maintenir, voire recréer des espaces de solidarité dans le contexte post-fordiste? Comment assurer l'établissement de passerelles entre les secteurs de la nouvelle économie et les secteurs de la «vieille économie», peut-être moins rentables financièrement mais qui demeurent socialement très importants? Comment assurer l'interaction des acteurs de façon à produire des territoires rendant possible le partage des effets de la croissance? Comment assurer les différences entre types de citoyenneté et permettre une démocratie plus participative? Comment mener à terme des stratégies permettant à la fois la croissance économique et la solidarité territoriale? Voilà les questions qui orientent la problématique dans laquelle se situent les auteurs qui ont collaboré à cet ouvrage.

Le contenu: du défi territorial aux nouvelles formes d'intervention

Le livre se divise en trois parties comprenant chacune cinq textes. La première, intitulée *«Le développement face au défi territorial»*, pose les jalons de la réflexion et débute avec une interrogation sur le «tournant territorial» qu'aurait pris l'économie mondiale globalisée. D'entrée de jeu, Bernard Pecqueur soutient l'hypothèse que *«le local n'est plus seulement un lieu légitimé d'action économique mais, plus encore, un niveau crucial d'adaptation au global, une modalité centrale de la régulation du capitalisme contemporain»*. Il passe alors en revue certaines formes d'adaptation du local, telles que les districts industriels et les systèmes de production localisés (SPL), et souligne l'importance pour ces types d'espaces de développer une «spécification» productive qui leur permettra de se dégager de leurs concurrents sur les marchés internationaux.

Luc-Normand Tellier explore la relation qui existe entre la polarisation des systèmes urbains et les économies d'agglomération. Serait-il possible, à l'aide de l'approche et de la théorie topodynamiques, qui sont une reformulation du problème de A. Weber en économie spatiale qu'il a développée au cours des années, de prévoir l'évolution d'un système urbain et de projeter la répartition de la population des villes?

Pour leur part, Pierre-Yves Guay et Hélène Bélanger se questionnent sur les impacts socioéconomiques des zones franches industrielles qui fleurissent à travers le monde. Ces dernières correspondent à une autre forme d'adaptation des espaces locaux aux processus liés à la mondialisation. Les zones franches résultent des stratégies adoptées par les élites qui, séduites par le «mythe» des villes mondiales, cherchent à attirer les multinationales en leur offrant certains avantages économiques et fiscaux et ce, au détriment de la qualité de vie des collectivités et de celle du cadre environnemental.

Toutefois, d'autres solutions demeurent envisageables. Ainsi, l'émergence de l'économie sociale et solidaire, portée par les mouvements sociaux économiques, permet d'investir l'espace local et régional de façon alternative. Louis Favreau compare les expériences de développement local qui visent un «autre développement» dans les pays du Nord et du Sud pour découvrir les convergences potentielles en ce qui a trait au mode de développement emprunté et à la démocratisation.

Ce point de vue sera repris plus spécifiquement dans le cas du Québec par Christiane Gagnon et Louis Favreau. Ces auteurs examinent le «mode partenarial privé/public de gestion des rapports sociaux» qui a été privilégié au cours des dernières années par les différents gouvernements. Dès lors, les stratégies d'aménagement et de développement local ainsi que les initiatives touchant l'économie sociale ont-elles tenu leurs promesses face à une meilleure «maîtrise sociale» des territoires?

«*Les réseaux et les nœuds de l'espace-monde*» est le thème de la seconde partie. Jean-Marc Zuliani présente, à l'aide de trois cas soit Montréal, Madrid et Toulouse, les formes que prend la réorganisation des espaces productifs, mis en concurrence à l'échelle internationale mais nécessitant de nouvelles coopérations publiques/privées aux échelles locale et régionale. Ce problème conduit alors à examiner les réseaux ainsi que les logiques des acteurs qui président à l'aménagement des territoires urbains et à faire la distinction entre ce qui relève des approches sectorielles et des approches territoriales.

Cette dialectique territoire/activité économique est abordée aussi par Paul Drewe qui illustre les liens existants entre l'infrastructure et l'industrie d'Internet ainsi que l'importance de ces deux composantes comme facteurs de localisation en Europe. Il conclut que le réseau d'Internet et son infrastructure se structurent hiérarchiquement selon la loi de la distribution du pouvoir où quelques «*hub*» dominent une multitude de petits nœuds moins importants.

Pour leur part, Serge Rousseau et Diane-Gabrielle Tremblay examinent l'émergence de réseaux dans le secteur du multimédia à Montréal et au Québec. Après avoir établi les caractéristiques et les propriétés des réseaux pour lesquels ils proposent une typologie, ils concluent de leurs observations que ces derniers pourraient être les prémisses de la formation d'un milieu innovateur dans ce secteur d'activités.

La contribution de Pierre Bitard et David Doloreux analyse la configuration régionale des dynamiques d'innovation, en prenant le cas de la Suède, en utilisant l'approche des systèmes régionaux d'innovation et les données de la troisième enquête communautaire sur l'innovation (CIS 3). Les profils régionaux ainsi obtenus sont mis en lien avec les politiques régionales de l'innovation dans ce pays.

Finalement, Fabrice Decoupigny présente un outil d'analyse de la croissance réticulaire de l'espace urbain en France, en prenant l'exemple de la région des Alpes-Côte-d'Azur. Selon lui, le processus de métropolisation se produit en fonction de trois éléments soit: la concentration des fonctions urbaines, la mise en réseaux des espaces naturels et le mode d'appropriation de ces derniers par les populations.

La troisième et dernière partie porte sur «*L'action locale et régionale au Québec*». Dans un premier texte, Jean-Marc Fontan, Pierre Hamel, Richard Morin et Éric Shragge se penchent sur l'action collective et le développement local dans la région métropolitaine de Montréal en empruntant une approche qui cherche à se distancier de l'analyse strictement économique. En analysant les liens inter-organisationnels qui se tissent entre les différents organismes de développement, ils formulent une réflexion critique sur les dynamiques territoriales et sur la place qu'occupe le local à l'intérieur des processus de développement métropolitain qu'ils ont observés.

Dans un second texte, un portrait de l'implication des conseils centraux de la CSN dans le développement local et régional nous est présenté par Serge Côté. Selon lui, l'action syndicale est bien connue en ce qui concerne la mise sur pied des différents fonds de travailleurs (FondAction et Fonds de solidarité), mais les autres volets de leur intervention en faveur du développement local et régional sont souvent délaissés. Il examine, entre autres, la présence de la CSN au sein des instances institutionnelles tels les centres locaux de développement (CLD) et les conférences régionales des élus (anciennement les conseils régionaux de développement, CRD), et les autres actions de solidarité régionale (coalitions et autres concertations) supportées par cet acteur.

Le troisième texte de Danièle Bordeleau retrace les processus qui ont présidé à la mise sur pied et au développement du projet de la Cité du multimédia à Montréal. Elle explique les facteurs, les compromis et les arrangements institutionnels qui ont conduit à la transformation du mode de gouvernance autour du projet, initié au départ par des acteurs locaux et qui ont été relayés par la suite par d'autres acteurs institutionnels.

Dans le quatrième texte, Guy Dufresne pose un regard critique sur l'incessante quête de l'espace régional et sur les réformes dans l'organisation du développement local et régional depuis la fin des années 1990. Vues sous l'angle politique et par rapport à la recherche d'une véritable participation démocratique pour les citoyens, les réformes successives correspondraient en fait à une instrumentalisation de cette dernière, entre autres, en raison du refus de mettre en place un dispositif électif à l'échelle régionale laissant plutôt la place à la cooptation des divers groupes d'intérêts qui ne recouvrent pas nécessairement l'ensemble – ou la totalité – des intérêts régionaux et collectifs.

Finally, in the last text, Alejandro Rada Donath proposes to rethink and go beyond the notion of postfordism within the discourse on development and in the analysis of social and economic innovation. According to him, the hypothesis of «*l'émergence d'une culture humaniste présente*» within the «*renaissance des territoires*» would allow us to better grasp and understand the «*métamorphose de notre civilisation*» and the new territorial configurations that it brings about.

* * *

Globalization has initiated the structuring of a world network where societies find it difficult to recover the spatial arrangements that could reconstruct the social links indispensable for the proper functioning of political systems. It has put in motion a new territoriality where the responsibilities once assumed by the nation state are being dispersed and assumed by institutions and organizations operating at various scales in a dynamic where political powers tend to bow to economic powers. In fact, economic interests tend to prevail over political and social interests, even within state structures, which explains the various «*réingénieries*» governmental.

But the global scale is not the only one at work in the world space created by globalization. If it is true that globalization encompasses the whole society at the planetary scale, it would also be true that it excludes a significant part of the distribution of wealth, as it does for other spatial arrangements, such as national states or local spaces, which are also at work, with their own characteristics and their own logics, which are certainly «*informed*» by the logic of globalization, but do not disappear for that. On the contrary, they are reinforced (Borja and Castells, 1997). It is notably the situation at the local scale. Thus, if one wants to understand the new map of globalization, one must, more than ever, combine several scales and several levels of analysis.

The citizen of the 21st century will be a world citizen, we are told. His responsibility is therefore increasing. He will have to reconstruct the social links broken by globalization by combining the local and the global, the individual and the social, the private and the public. He will have to take responsibility for reinvigorating the economy in society, which means delimiting effective spaces to protect the citizen, but in a global perspective of equity. The territorial approach is therefore crucial. Building social spaces capable of regrouping forces able to act as counterweights to market forces, delimiting the

territoires de l'action collective et réduire les inégalités internationales et interrégionales, voilà le programme qui se dégage de ce livre.

Bibliographie

- BEAUD, M., et al. 1999. *Mondialisation: les mots et les choses*, Paris, Éditions Karthala.
- BENKO, G. et A. LIPIETZ. Dirs. 2000. *La richesse des régions*. Paris, PUF.
- BORJA, J. et M. CASTELLS. 1997. *Local & Global: Management of Cities in the Information Age*. London, Earthscan Publications.
- BRACZYK, H., COOKE, P. et M. HEIDENREICH. Dirs. 1998. *Regional Innovation Systems*. UCL Press, London.
- BRENNER, N. 1999. «Globalization as Reterritorialization: the re-scaling of urban governance in the European Union». *Urban Studies*, vol. 36, no 3. Pages 431-451
- CARROUÉ, L. 2002. *Géographie de la mondialisation*. Paris, Armand Collin.
- CASTELLS, M. 1996. *La société en réseaux. L'ère de l'information*. Paris, Fayard.
- CASTELLS, M. 2001. *La galaxie internet*. Paris, Fayard.
- FONTAN, J. et J.-L. KLEIN. 2004. «La mobilisation du capital socio-territorial: le cas du technopôle Angus». *Lien social et politiques-RIAC*, vol. 52. Montréal, Éd. St-Martin. Pages 139-149.
- FONTAN, J.-M., KLEIN, J.-L. et B. LÉVESQUE 2003. *Reconversion économique et développement territorial: le rôle de la société civile*. Québec, Presses de l'Université du Québec.
- FONTAN, J.-M., KLEIN, J.-L. et D. G. TREMBLAY. 2005. *Innovation socioterritoriale et reconversion économique. Le cas de Montréal*. Paris, L'Harmattan, Coll. «Géographies en liberté».
- GUILLAUME, R. Dir. 2005. *Les systèmes productifs au Québec et dans le Sud-Ouest français*. Paris, L'Harmattan.
- KLEIN, J.-L., TREMBLAY, D.-G. et J.-M. FONTAN. 2003. «Systèmes productifs locaux et réseaux productifs dans la reconversion économique: le cas de Montréal». *Géographie, Économie, Société*, vol. 5, no 1. Pages 59-75.
- LÉVY, J. 2001. «Société-monde: le tournant géographique» dans Laurin, Klein et Tardif, dirs., *Géographie et sociétés*. Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec. Pages 15-41.
- MARKUSEN, A. 1996. «Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts», *Economic geography*, vol. 72, no 3. Pages 293-313.
- OHMAE, K. 1995. *The end of the nation state. The rise of regional economies*. New York, Free Press.
- SALAIS, R. et M. STORPER. 1993. *Les mondes de production*. Paris, Éditions de l'EHESS.
- SASSEN, S. Dir. 2002. *Global Networks, Linked Cities*. London, Routledge.
- SCOTT, A. 2001. *Global city-regions. Trend, theory, policy*. Oxford University Press.
- SCOTT, A. et al. 2001. «Global City-Regions» dans Scott, dir., *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*. Oxford, Oxford University Press. Pages 11-30.
- STIGLITZ, J. E. 2002. *La grande désillusion*. Paris, Fayard. 407 p.
- VELTZ, P. 1996. *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*. Paris, Presses universitaires de France.
- VIARD, J. 1994. *La société d'archipel ou les territoires du village global*. Paris, Éditions De L'Aube.
- WOLFE, D. 2002. «Social Capital and Clusters Development in Learning Regions» dans Holbrook et Wolfe, dirs., *Knowledge, Clusters and Regional Innovation*. Toronto-Montreal, McGill-Queens University Press. Pages 11-38.

Première partie

Le développement face au défi territorial

Quel «tournant territorial» de l'économie mondiale globalisée?

Bernard PECQUEUR¹
Université Joseph-Fourier (Grenoble)

Une attention nouvelle est portée aujourd'hui aux dynamiques régionales, voire locales, dans les tourmentes de la globalisation. Toute une tradition d'analyse de l'entrepreneursip local et du développement territorial propre aux travaux d'économie et de géographie au Québec² explore déjà ces phénomènes sur lesquels l'attention s'est renouvelée lorsque dans les années 1970, au début de la longue crise du fordisme, les Italiens (Beccattini, 1979) faisaient redécouvrir au monde les «districts industriels».

Une longue période d'après crise se décante aujourd'hui. Elle concernait un mouvement des structures tant strictement économiques qu'institutionnelles, législatives voire sociétales, visant à dépasser la société fordiste et à nous faire passer de l'exacerbation extrême de l'industrie à un monde d'après industrie qui ne nie pas cette dernière mais qui replace cette activité dans un contexte d'économie cognitive (Walliser, 2000) où les processus de construction des ressources cognitives par les acteurs prennent une place prépondérante.

La globalisation, considérée dans une vision univoque, ouvre sur un monde où les particularismes s'estomperaient. On aurait alors une illustration caricaturale de l'hypothèse de convergence idéologique proposée par Fukuyama (1989) comme «la fin de l'histoire». Sinon qu'en l'occurrence, cette hypothèse de convergence amènerait la «fin de la géographie» (!). En d'autres termes, la globalisation sans uniformiser les conditions de production, les fait entrer dans une même échelle. Quel que soit le lieu, les facteurs de production (travail, capital et matière première) sont les mêmes, seul le cocktail varie. On a donc une différenciation spatiale (difficilement niable au regard des inégalités visibles) mais pas de différenciation géographique.

D'autre part, pourtant, les analyses de l'évolution du capitalisme font état d'une imbrication plus complexe des niveaux «local» et «global». Cohen (2004) dans une analyse récente de la mondialisation, concède: *«le terme de «mondialisation» ne se comprend bien que si l'on*

¹. Bernard Pecqueur est professeur à l'Institut de géographie alpine de l'Université Joseph-Fourier à Grenoble en France.

². Nous pensons à l'ensemble de la communauté universitaire québécoise qui s'est exprimée lors du colloque ACFAS de mai 2004 et qui, de Montréal à Laval en passant par Rimouski, Chicoutimi ou Sherbrooke, témoigne d'une grande vitalité sur ces thèmes. Voir comme production synthétique récente: Joyal (2002) ou encore Fontan, Klein et Lévesque (2003).

saisit qu'il scelle l'unité de deux termes qui semblent contradictoires: enracinement dans le local et déracinement planétaire». Il y aurait alors émergence d'un modèle dialectique local/global.

C'est dans ce contexte où nous privilégions la divergence sur la convergence, que nous proposons l'hypothèse selon laquelle le local n'est plus seulement un lieu légitimé d'action économique mais plus encore un niveau crucial d'adaptation au global, une modalité centrale de la régulation du capitalisme contemporain.

Nous développerons notre argumentation en deux temps. Dans une première partie nous montrerons comment dans les faits empiriques, la régulation par le local s'opère et prend une place croissante dans les modes d'organisation de la production notamment. Dans une seconde partie nous essaierons de donner les principales caractéristiques de la dynamique territoriale telle qu'elle émerge aujourd'hui (genèse, processus...).

La variété des formes d'organisation territoriale

De manière stylisée, on observe ce que l'on pourrait appeler l'exaspération du nomadisme des firmes illustré par les mouvements accélérés de délocalisation³ des entreprises à la recherche de ressources banales (main-d'œuvre abondante et bon marché, conditions faciles d'accès aux matières premières, proximité de nouveaux marchés, etc.). Un tel mouvement questionne les territoires d'ancienne prospérité devenus incapables de rivaliser avec ces nouveaux «territoires du faible coût de production». Les premiers doivent réagir. Lorsque les producteurs de chaussures du Choletais (district industriel de l'ouest de la France connu pour ses performances dans la chaussure et le prêt-à-porter) nous disaient⁴ que leurs concurrents d'Asie du Sud-Est mettaient leurs chaussures sur le marché français au prix où, eux les Choletais achetaient le cuir (!), on atteint là les limites de la comparabilité. En d'autres termes, dans une linéarité de produits génériques de qualités différentes mais commensurables, les productions se trouvent livrées à une concurrence dans laquelle seules les économies à plus bas coût de production (à maîtrise égale des technologies) peuvent triompher. Une représentation naïve mais très répandue des délocalisations prétend ainsi que les pays à bas salaires constituent un piège mortel pour les économies développées.

3. Même s'il convient de relativiser l'ampleur du mouvement au regard de l'imaginaire de la mondialisation qui amplifie la perception du phénomène très au-delà de sa réalité. Cohen (2004) cite notamment l'économiste Frankel pour qui *«l'économie américaine représente environ un quart de l'économie mondiale»*. Si elle était parfaitement intégrée au monde, au sens trivial où ses achats et ses ventes seraient totalement indifférents à l'origine ou à la destination de son partenaire commercial, elle achèterait ou vendrait trois quarts de ses biens à l'étranger. Or les achats et les ventes ne correspondent qu'à 12% de son PIB.

4. Enquêtes réalisées pour déterminer où sont les SPL en France dont nous avons rendu compte dans Courlet et Pecqueur (1992).

Cependant, nos productions de chaussures confrontées au problème ci-dessus n'en sont plus à chercher à rivaliser avec leurs concurrents sur les mêmes produits car cela reviendrait à travailler à main-d'œuvre et coûts de fabrication gratuits (!). Dans ce cas comme dans beaucoup d'autres dans l'économie contemporaine, la sortie du problème consiste à différencier le produit pour qu'il devienne «spécifique» et donc échappe à la concurrence. Les fabricants du Choletais ont donc cherché tout d'abord à monter en gamme pour permettre une augmentation des prix, puis dans un second temps à maîtriser la mode en amont du produit afin de faire ainsi un produit complètement différent de la chaussure standard importée.

C'est dans ce contexte que l'observation rétrospective des tissus économiques des pays d'ancienne industrie (mais aussi finalement les autres...) montre l'existence de formes d'organisation de type territorial très nombreuses et très efficaces.

De la forme district aux multiples configurations territoriales

Au commencement de cette jeune histoire, il y a la (re)découverte des districts industriels marshalliens par les économistes italiens autour de la figure de G. Beccattini (1979). A. Marshall (*Industry and Trade*, 1919) remarquait que dans le grand mouvement de concentration de l'activité industrielle du début du siècle, suite logique du jeu des économies d'échelle, on pouvait observer des anomalies dans le mouvement de croissance des firmes avec des concentrations de petites entreprises non dominées par une grande. Cet ensemble, par un effet d'«atmosphère industrielle» produisait des externalités.

La version italienne du district industriel (DI) marshallien met en évidence deux caractéristiques centrales de cette forme d'organisation: en premier lieu, les DI démontrent une remarquable capacité d'adaptation et une réactivité aux mouvements du marché dans un monde globalisé. La présence de multiples PME et TPE dans un espace de communication restreint exacerbe le double mouvement de concurrence-émulation et de coopération. Les entreprises sont à la fois ensembles face au marché et seules et en concurrence face à chacun de ses clients. Saglio et Raveyre (1984) avaient bien expliqué comment les entreprises plasturgistes d'Oyonnax coopéraient au niveau du transfert des techniques et savoir-faire et s'engageaient dans une concurrence sans faille au niveau du partage de la clientèle.

En second lieu, les DI consacrent la rencontre des firmes et des hommes sur un espace concret. Beccattini (1979) définit le DI comme:

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. Dans le district, à l'inverse de ce qui se passe dans d'autres

types d'environnements, comme par exemple les villes manufacturières, il tend à y avoir osmose parfaite entre communauté locale et entreprises. (Souligné par nous).

Autour de la forme originelle du DI, différentes déclinaisons ont été proposées en fonction des analyses diverses mais aussi des contextes d'organisation.

Ainsi, le GREMI (Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs) en filiation avec les travaux pionniers de Ph. Aydalot (1986) illustre plus précisément les modalités proprement territoriales du processus de l'innovation. On y trouve une filiation schumpeterienne mais avec un glissement de la figure isolée de l'entrepreneur (vertu nécessaire mais non expliquée) au «milieu» entrepreneur et donc innovateur. On a là une affirmation du caractère endogène de l'innovation, résultat d'une construction sociale. Le «milieu», (difficilement traduisible en anglais, signe de la spécificité de la notion) exprime la dynamique territorialisée du changement dont une autre définition avait été proposée sous le vocable de «district technologique» (Pecqueur et Rousier, 1992; Antonelli, 1995) dans une tentative de compréhension du phénomène technopolitain. Plus globalement, le SPL (Système productif localisé) propose une généralisation des situations du district dans laquelle on trouve deux types de coordination des acteurs, le **marché** et la **réciprocité** (Courlet, 2001), qui constituent deux systèmes d'échange imbriqués l'un dans l'autre⁵.

En introduisant ainsi la relation don/contre-don de type maussien dans la coordination des acteurs économiques, on aboutit à une anthropologie du territoire plus complexe que celle de *l'homo œconomicus*, mais plus utile aussi pour comprendre les effets de cette fameuse «atmosphère industrielle» marshallienne constitutive des externalités territoriales.

Dans le recensement des formes d'organisation spatiale dans la proximité des producteurs, on trouve également les SYAL (Systèmes agroalimentaires localisés)⁶ qui sont définis comme: *des organisations de production et de services (unités de production agricoles, entreprises agro-alimentaires, commerciales, de service, de restauration...) associées*

5. La relation de marché a, pour nous, au moins trois caractéristiques, elle est non obligatoire, immédiate et traduite par un prix tandis que la relation de réciprocité est obligatoire (obligation sociale) et le retour n'est pas précis dans le temps et peut se traduire par d'autres formes de contre-don (service, considération, pouvoir, etc.). Nous reprenons là en l'adaptant, la position de K. Polanyi (1957) pour qui, il existe trois formes d'intégration de la société (ou trois modes de coordination entre acteurs): la réciprocité, la redistribution et l'échange.

6. La notion est née dans l'équipe TERA du CIRAD autour d'un rapport CIRAD-Sar (1996) et des papiers divers, encore en littérature grise, mais dont on espère qu'ils sortiront dans des revues scientifiques; voir par exemple: Cerdan et Sautier (1998). On lira également avec intérêt une illustration systématique pour l'agriculture andine dans le cas des fromageries de Cajamarca au Pérou, dans la thèse de Boucher (2004) dirigée par Requier-Desjardins (Université Versailles, Saint-Quentin-en-Yvelines).

de par leurs caractéristiques et leur fonctionnement à un territoire spécifique. (CIRAD-Sar, 1996).

Plus qu'une simple application du SPL, le SYAL démontre que la territorialisation de la production ne se limite pas à l'industrie traditionnelle ou à celle de l'innovation. Elle insiste sur des caractéristiques propres:

Le rôle identitaire particulier des biens alimentaires: ce sont les seuls à être non pas utilisés, mais incorporés, au sens propre, par les consommateurs.

La spécificité de la matière première vivante, périssable, hétérogène et par nature saisonnière.

Le lien avec les caractéristiques du milieu et la gestion des ressources naturelles.

Les savoir-faire et compétences mobilisés tant au stade de la production qu'à ceux de la transformation et de la consommation des produits. (Muchnik 2002).

La forme SYAL peut prendre également un tour beaucoup plus complexe lorsque les territoires produisent plusieurs biens et services (notamment touristiques) qui, en se combinant, créent une offre composite particulière au lieu. On est alors en présence d'un modèle dit du «panier de biens» (Pecqueur, 2001).

Ce modèle reflète la constitution d'une offre de biens et services qui est co-construite par l'interaction entre offreurs et demandeurs dans laquelle ces derniers jouent un rôle très actif. Par son ancrage territorial, il se distingue de la simple différenciation par la qualité ou des modèles de biens combinés. Il repose sur trois piliers qui en font la spécificité par rapport aux autres formes de différenciation et de concurrence monopolistique:

- Les attributs structurels et environnementaux qui contribuent à qualifier le territoire, à construire son image et qui conditionnent la demande complexe d'utilité du consommateur. En ce sens, le contexte territorial de la consommation joue un rôle essentiel dans la définition de l'attribut de ce qui est consommé.
- Les biens et services mixtes ne sont pas un simple assortiment de biens et services privés à caractère commercial, mais résultent d'une association positive de biens et services publics et privés, ce qui suppose l'existence d'une stratégie publique qui peut varier d'un territoire à un autre.
- Le panier de biens et services territorialisés proposé au consommateur qui va jouer un rôle actif pour construire la réponse globale à son «problème de consommation» (Cf. Moati, 2001).

Ce panier est donc une combinaison complexe de divers éléments qui révèlent l'existence d'«éco-systèmes sociétaux» dans lesquels se coordonnent des éléments de proximité géographique d'abord, et de proximité organisationnelle, ensuite. Ces systèmes empruntent à la sphère

de l'homme (facteurs technico-économico-anthropiques) et à la sphère de la nature (facteurs éco-climato-pédologiques).

Ces différentes caractéristiques aboutissent à l'idée que ce ne sont pas seulement les produits et les services qui se vendent localement, mais, à travers les contributions de tous les acteurs (y compris les acteurs publics) et l'intégration des aménités environnementales (paysages, climats, etc.), *c'est le territoire lui-même qui est le produit vendu*, c'est lui qui constitue l'offre composite. Ainsi l'avantage, qui peut se dégager de ce passage de la somme des produits locaux à la production territoriale, constitue un effet de rente dite «de qualité territoriale» (Mollard, 2001).

Enfin, dans notre énumération, n'omettons pas une forme générale décrite tant au Nord qu'au Sud. La littérature anglo-saxonne⁷ a en effet développé également cette jonction entre espace local et développement. Krugman (1995) propose l'idée d'externalités locales (*local external economies*) évoquées dans la première partie de ce texte. Ces externalités se concrétisent par des *clusters*. L'idée de *cluster* issue des districts industriels italiens va être plus précisément définie par Porter (2000):

a cluster is a geographically proximate group of interconnected companies and associated institutions in a particular field, linked by commonalities and complementarities. The geographic scope of a cluster can range from a single city or state to a country or even a group of neighboring countries.

Le *cluster* est ainsi considéré comme un mode d'organisation pertinent de l'industrie pour les pays du Sud comme le montrent les réflexions de Mac Cormick (2003) s'interrogeant sur l'opportunité de favoriser les *clusters* industriels en Afrique ou, plus encore, les approches de Schmitz (1995)⁸.

La notion de *cluster* reste cependant, comme on le voit, relativement floue et s'appliquant à des échelles d'espace très variables. On peut sans doute dire que la notion de *cluster* est la plus large, celle de DI est la plus stricte (dans les éléments censés le constituer), le SPL propose une configuration intermédiaire, les SYAL sont des déclinaisons des SPL.

7. W. Stöhr, un des pionniers du développement *from below* («par en bas») a proposé récemment une rétrospective et une actualisation des travaux notamment vis-à-vis des expériences du Sud (Stöhr, 2003).

8. Schmitz a notamment théorisé l'idée d'«efficacité collective» définie comme «*l'avantage compétitif engendré par les économies externes et l'action conjointe*» dans son article de 1995 dans *The Journal of Development Studies* qu'il a repris en abrégé sous le titre: *Efficacité collective: chemin de croissance pour la petite industrie dans les pays en développement* dans Pecqueur (dir.) (1996).

Les caractéristiques communes de l'organisation territoriale

Les divers exemples évoqués ci-dessus ne cherchent pas l'exhaustivité, ils visent uniquement à montrer que les manifestations de cette forme territoriale d'adaptation au global ne se cantonnent pas dans les industries traditionnelles (type districts italiens) ou dans des alternatives de tissus ruraux à faible densité de population et en difficulté économique, mais s'étendent dans la société à divers niveaux. Retenons ici les principales caractéristiques communes à ce mode d'organisation.

Nous en retenons quatre qui sont des invariants observés dans les différentes manifestations de l'organisation territoriale.

1. **La société et la communauté sont en osmose** (on fait là une référence explicite aux catégories de F. Tönnies). En effet, dans la représentation de l'économie standard, a-spatiale et fordiste, la caractéristique principale est l'autonomisation de l'économie vis-à-vis du politique et plus généralement du fonctionnement de la société. En d'autres termes, le marché walrassien fonctionne en lui-même, quelles que soient les évolutions sociétales et les particularismes locaux. L'économie territoriale illustre la porosité du rapport marchand vis-à-vis du reste des relations sociales, ce qui annonce la notion d'ancrage territorial.
2. Le fonctionnement et l'organisation des systèmes locaux de production sont également marqués par **l'historicité et la mémoire collective**. En effet, une caractéristique essentielle de ces systèmes est la construction sociale d'un capital cognitif collectif. On observe donc une capacité d'apprentissage du groupe concerné par le territoire. On rejoint les approches développées par les géographes de la notion de territoire. Pour G. Di Méo (2001), le territoire est à la fois un espace social et un espace vécu. Se situant dans la perspective phénoménologique d'A. Frémont (1976), il considère que le territoire «*s'imprègne de valeurs culturelles (nous soulignons) reflétant, pour chacun, l'appartenance à un groupe localisé. Sa connaissance passe par l'écoute des acteurs par la prise en compte de leurs pratiques, de leurs représentations et de leurs imaginaires spatiaux*». Au-delà d'un capitalisme lié aux rationalités individuelles régulées par le marché, il existe aussi des espaces peuplés d'acteurs économiques et qui interagissent avec les conditions de mise en marché.
3. La troisième leçon à tirer de l'examen des systèmes locaux de production est celle de la **réciprocité**. La modalité marchande n'est pas la seule dans l'ordre de la coordination, il existe aussi au sein du territoire, des relations de réciprocité. Le concept est propre aux sociétés archaïques dans la tradition anthropologique du XX^e siècle (M. Mauss et ses épigones) mais se décline dans les sociétés modernes. La réciprocité détermine une relation entre les agents qui échangent et qui possèdent une vie propre au-delà de la transaction

purement commerciale. Dans la société contemporaine, les relations de réciprocité sont présentes par exemple dans la famille, dans les relations amicales ou dans certaines formes de relations communautaires. La réciprocité renvoie à la fidélité, à la gratitude et à l'identité. En particulier, l'agent qui s'insère dans un système de réciprocité doit pouvoir compter sur le maintien dans le temps de son identité vis-à-vis d'un ensemble plus complexe: le métier, la famille, la communauté, le groupe social voire le territoire (dans sa définition de construit d'acteurs). La réciprocité s'enracine dans l'identité sociale de l'agent. Cela suppose que ce sentiment d'identification soit suffisamment répandu au niveau de l'environnement de proximité de cet agent. En d'autres termes, la réciprocité est constitutive du processus de territorialisation⁹.

4. Enfin, l'espace construit par les acteurs génère ce que le GREMI appelle le «milieu innovateur» en insistant sur une donnée fondamentale: **le territoire comme dispositif d'innovation**. Ainsi, le rôle croissant des «clusters technologiques» dans la création de l'innovation montre que les conditions de différenciation de la production sont aujourd'hui favorables au développement d'une forme proprement territoriale de l'innovation, moteur essentiel de la croissance¹⁰. Massard et Torre (2004) montrent en particulier que l'innovation territoriale résulte d'un double effet: d'une part, la concentration et, d'autre part, la proximité. Ces deux effets se combinent différemment suivant les contextes locaux. Capacités locales d'absorption des externalités, taille des firmes, relations intra ou inter branches, mode de gouvernance institutionnelle sont autant de variables qui permettent plus ou moins le jeu des proximités et des concentrations géographiques. *«L'innovation est un construit social reposant sur des processus et des interrelations sociales et territoriales qui interviennent à tous les niveaux»*. C'est ainsi que les chercheurs de l'UQAM (Fontan, Klein et Tremblay, 2004) donnent un statut spatialisé au processus de l'innovation en défendant l'hypothèse selon laquelle *«l'innovation est conditionnée par un contexte social (...) on est alors en mesure de parler de l'existence d'un ensemble de systèmes d'innovation sociale appartenant à des espaces géographiques allant de l'espace mondial à l'espace local... »*. On est donc en présence d'une dynamique «enchâssée dans le local et le global». En d'autres termes, les auteurs affirment bien l'importance de la construction territoriale de l'innovation sans toutefois aller jusqu'à

9. Cette définition de la relation entre la réciprocité et la construction des territoires est tirée d'une étude que nous avons faite sur *Les systèmes industriels localisés en Europe* (Colletis, Courlet et Pecqueur, 1990).

10. Il reste cependant la délicate question de l'évaluation de l'effet territorial sur les processus d'innovation. Audretsch et Feldman (1996) se sont attachées à cette évaluation, sous forme de «marqueurs de l'innovation territoriale».

notre hypothèse développée ici selon laquelle la dimension locale et, plus précisément territoriale, est une dimension permanente de tout processus d'innovation. Pour nous, il n'existe pas d'innovation qui ne soit ancrée dans des pratiques et donc située dans l'espace. Les analyses de Cooke (1992) ou encore Cooke et Morgan (1994) vont dans notre sens. En effet, elles montrent que la notion de Systèmes nationaux d'innovation doit être relayée par celle de Systèmes régionaux d'innovation devenus matures et profitant des opportunités offertes par la globalisation et l'émergence de l'économie du savoir. Ces systèmes varient selon les types de gouvernance territoriale rencontrés (type communautaire, type réticulaire, type dirigiste, voir Cooke, 1992). Les conditions sont, à notre sens, réunies pour penser le changement en incluant la dimension territoriale comme variable critique¹¹.

Vers un modèle postfordiste contextualisé et territorialisé de la dynamique économique globale?

L'observation des formes d'organisation territoriales appelle une analyse de la dynamique d'apparition du phénomène. Sans prétendre à une théorie exhaustive de la genèse du développement territorial on repérera ici quelques caractéristiques de cette émergence. En premier lieu, le contexte de globalisation exige de reconsidérer le cadre d'analyse du commerce international marqué par les approches ricardiennes du début du XIX^e siècle. Dans un second lieu, on évoquera le processus amont d'élaboration de la ressource, avant d'en être à la question de l'optimisation des dotations de facteurs, alors que les potentiels de révélation de la ressource restent très ouverts. On s'interrogera sur la capacité de ces phénomènes à former un modèle autonome et original.

De l'avantage comparatif à l'«avantage différenciatif»

La délocalisation individuelle comme tendance illustrative de la globalisation tend à jouer sur un mécanisme préfordiste de recherche de coûts de production faibles en séparant à nouveau les populations productrices des populations consommatrices. Cette projection dans un monde où les cadres de l'échange sont de moins en moins les États-nations mais plutôt les «régions» au sens de Scott (2001), c'est-à-dire des configurations agglomérées de grande taille mais construites et non données, remet en cause le modèle type ricardien de l'échange international à base d'«avantages comparatifs».

11. Dans cette revue de travaux et d'analyses sur les dimensions territoriales du changement technologique et de l'innovation, rappelons les travaux de Grossetti (2001) centrés notamment sur les villes comme systèmes d'innovation ou encore les travaux de Saxenian (1992) relatifs aux *clusters* technologiques territorialisés dont l'exemple emblématique est la Silicon Valley.

Cette dernière approche, certes affinée et actualisée¹², domine encore aujourd'hui la représentation des échanges «inter-nationaux» (c'est-à-dire entre systèmes productifs nationaux, entités clairement isolables). Claval (2002) a relevé cependant le caractère daté des bases posées par Ricardo (entre 1810 et 1820) pour cette théorie du commerce international. Si l'on tient aux hypothèses principales du modèle des avantages comparatifs, on peut relever des obsolescences par rapport à la situation actuelle:

- Ce qui varie d'un pays à l'autre, ce sont essentiellement des fertilités différentes et des matières premières plus ou moins abondantes. La différenciation joue donc essentiellement dans les secteurs agricoles et industriels et porte sur des ressources déjà présentes en plus ou moins grande quantité dans chaque pays.
- L'hypothèse de mobilité interne du travailleur d'un secteur à un autre suppose un passage du travail du drap à celui du vin, sans frottement, on dirait aujourd'hui sans «coût de transaction». *«Il existe évidemment des différences entre [par exemple] les éleveurs et les agriculteurs ou entre les artisans du bois et ceux du textile mais on estime que passer d'un secteur à l'autre de la production n'offre pas de difficulté insurmontable et ne coûte pas beaucoup plus cher»* (Claval, 2002).
- L'espace reste un obstacle et donc un coût qui justifie l'importance du coût de transport et donc la localisation près du marché.
- Le progrès technique dans la révolution industrielle naissante, n'est pas tel qu'il entre dans l'explication des différences d'un pays à l'autre. Ni les économies d'échelles, ni les externalités (concepts marshalliens anachroniques ici) ne sont prises en compte.

Si'il est possible de maintenir les conclusions de Ricardo en prenant en compte les formes actuelles complexes d'offres contenant du service et du savoir, cela devient tout de même moins convaincant. Derrière l'existence de l'avantage comparatif, il reste l'idée de comparabilité et donc d'équivalence générale des offres dans un marché essentiellement concurrentiel et en voie d'unification.

Pourtant, comme dans l'exemple de nos fabricants de chaussures du Choletais mentionné plus haut, il existe certaines limites à la comparabilité. Les fabricants du Choletais ont donc cherché à différencier leurs productions de la concurrence en le rendant plus «spécifique». Les conditions actuelles de développement de l'économie cognitive multiplient les situations de différenciation par spécification. Nous faisons donc ici l'hypothèse que l'avantage comparatif, à l'aune de la globalisation, devient

12. On pense, bien sûr, aux apports d'Heckscher et Ohlin puis de Samuelson (voir Samuelson 1948) donnant naissance au théorème HOL. Pour autant, ces modernisations maintiennent la même conclusion selon laquelle le libre-échange est toujours supérieur au protectionnisme et notamment que chaque pays a toujours intérêt à se spécialiser là où il est sinon le meilleur, du moins le moins mauvais en termes de productivité.

un «*avantage différenciatif*». Il s'agit donc pour les territoires non plus de se spécialiser dans un schéma comparatif mais plutôt d'échapper aux lois de la concurrence lorsqu'elles sont impossibles à suivre en visant la production pour laquelle ils seraient (dans l'idéal) en situation de monopole. Un tel type de comportement remet en cause le découpage par systèmes productifs nationaux (espaces donnés) puisque les initiatives ne résultent pas d'une politique centralisée à l'échelle d'un État-nation, mais de groupes d'acteurs mobilisés pour résoudre un problème productif (notons que les producteurs de chaussures du Choletais ne se sont pas soumis à une politique publique venue de Paris).

De l'actif à la ressource: vers un amont de la production

Le passage du système productif national au territoire comme entité de raisonnement sur les stratégies de développement constitue une nouveauté majeure dans la perception des systèmes d'organisation de l'économie et implique d'explicitier succinctement les caractéristiques de la fabrique de territoires à la base du modèle émergent. En premier lieu, le territoire n'est pas seulement un espace donné postulé et pré-découpé sur lequel se déroulent des dynamiques spécifiques sous l'égide des autorités locales (*local authorities* au sens de la littérature anglo-saxonne, c'est-à-dire ici, les collectivités territoriales issues de la décentralisation). Il est aussi et peut-être surtout le résultat d'un processus de construction et de délimitation par les acteurs. Un tel processus est éminemment géographique.

En second lieu, la valorisation de l'activité économique par les dynamiques territoriales implique en amont des inputs (actifs qui sont utilisés pour entrer dans la réalisation des produits) que nous nommerons «ressources territoriales» et qui fait l'objet de débat sur sa nature «patrimoniale».

a) Le territoire se crée par discrimination par les acteurs

Les acteurs se regroupent en fonction des problèmes productifs qu'ils ont à résoudre à une échelle méso-économique qui n'est donc ni l'individu ni le tout.

Ces groupes d'acteurs peuvent avoir des mobiles et des processus très divers pour se regrouper en vue d'un avantage dont chaque membre serait bénéficiaire (groupe de pression, syndicat, entreprise...). La sociologie institutionnelle a développé autour des stratégies identitaires des individus, les configurations constitutives des groupes. Or dans l'observation empirique des modes d'organisation des institutions économiques, ce qui frappe ce sont les stratégies de coalition entre différents groupes autour d'une question productive.

Ainsi, l'approche méso-économique de l'espace économique constitue-t-elle **l'analyse des dynamiques de construction d'un «dedans» par rapport à un «dehors»**. Le territoire va résulter de ce

processus de discrimination. Un territoire (qui peut donc être provisoire et incomplet) est la conjonction de l'espace commun abstrait construit par des groupes et d'un espace physique lorsque ce dernier contribue à l'élaboration de la ressource qui fonde le «dedans» par rapport au «dehors». Le territoire ainsi constitué a donc une fonction particulière de repoussoir des acteurs qui ne viennent pas de l'intérieur de ses limites. Le processus de discrimination (à l'instar du «*search*» d'H. Simon) agit comme un filtre cognitif qui permet de limiter autant que possible l'incertitude radicale subie par chaque individu.

L'exemple des appellations d'origine contrôlées fait aisément image pour illustrer notre proposition. Dans ce cas, un groupe de producteurs coordonné avec des institutions locales produit un avantage compétitif fondé sur la qualité et la spécificité de la production en délimitant les contours géographiques du territoire. Au terme de négociations parfois longues avec des organisations nationales régulatrices (INAO), les acteurs procèdent au mouvement de discrimination qui définit les bénéficiaires et les exclus de l'avantage. L'espace physique support de la délimitation géographique contribue à cette construction à travers la ressource naturelle qui y est attachée.

b) La ressource est un amont de l'input

Cela signifie que l'analyse économique courante s'en tient aux inputs directement présents et disponibles pour être combinés dans une opération productive. Une caractéristique majeure du modèle de développement territorial est précisément de remonter à l'amont de l'actif pour considérer toutes les ressources comprenant notamment celles qui ne sont que virtuelles n'ayant pas d'existence préalable à l'action de les faire naître.

Si l'existence du territoire suppose une construction historique longue de la part des acteurs cela signifie que les externalités territoriales créées par les acteurs résultent d'un processus situé en amont dans un monde non marchand. C'est le sens d'une distinction cruciale entre ressource et actif (dont la première formulation a été faite dans Colletis et Pecqueur, 1993). L'actif est un facteur «en activité», c'est-à-dire valorisé sur le marché. La ressource¹³, à la différence de l'actif, constitue une réserve, un potentiel latent voire virtuel, qui peut se transformer en actif si les conditions de production ou de création de technologie le permettent. Ainsi, l'expression de la variable territoriale est à chercher dans les conditions d'élaboration de ressources dans cet amont qui est l'expression du travail d'une société et plus précisément du territoire sur lui-même et

13. Notons que des économistes de l'Université de Reims, autour notamment de Barrère et Nieddu, développent à propos de ressource, la notion de patrimoine, catégorie inédite en économie. Ils en cherchent le statut et l'origine. On lira en particulier le dossier: «Patrimoines, ordres et développement du capitalisme» dans la revue *Géographie, économie, société*, vol. 6, no 3, juillet-septembre 2004.

sur la manifestation de son identité. Rappelons une des intuitions fondamentales de la géographie de la perception (Frémont, 1976) pour laquelle c'est bien l'homme à travers sa perception de son espace «vécu» qui redevient maître de son environnement de vie pour lequel il tente une réappropriation de ce que l'univers de la firme nomade avait confisqué.

* * *

Les caractéristiques du modèle de la production territorialisée nous mènent à l'instauration d'un rapport local/global renouvelé autour de l'articulation complexe entre l'ancrage et l'a-spatialité de la production. En d'autres termes, le territoire devient un espace central de coordination entre les acteurs cherchant à résoudre des problèmes productifs inédits. On est alors en présence d'une double combinaison entre activité ancrée et activité nomade des firmes.

L'établissement d'une firme peut être considéré comme l'unité productive de base d'une économie. Il est «*au carrefour d'une triple insertion: dans son groupe industriel, dans sa branche et dans son territoire. Les stratégies des firmes les amènent à qualifier respectivement chacun des trois modes d'insertion*» (Zimmermann, 1998). Face à ces choix, où la firme privilégiera une insertion plutôt qu'une autre, en fonction de la nature des ressources qu'elle cherche à utiliser, on trouve les territoires d'implantation. Ceux-ci ne sont plus des espaces passifs d'accueil anonyme d'une activité productive. Le territoire est, en effet comme nous l'avons vu, le résultat d'une création par les acteurs. Dans ce cas, une première logique peut apparaître, celle des offres concurrentielles d'avantages génériques. On est alors confronté à une concurrence classique (mais aussi féroce) de territoires sur un «marché des sites». Les territoires visent alors à valoriser des avantages triviaux (gratuité du foncier, niveau général des salaires bas, exemptions de taxes, etc.). Cependant, l'exacerbation de ce type de concurrence, ajoutée aux phénomènes d'innovation territorialisée par différents types de *clusters* ou par les villes, implique l'élaboration d'une offre de site beaucoup plus spécifique et visant à échapper aux effets pervers de la concurrence.

Comme le rappellent Colletis et Rychen (2004): lorsque la proximité organisée est associée à la proximité géographique, les rapports entre les différents agents économiques peuvent s'analyser au travers de la notion de SPL ou plus généralement d'économies de localisation. Une telle situation émerge localement lorsqu'il existe des relations de complémentarité entre les agents économiques pour créer des relations effectives qui peuvent être considérées comme des actifs spécifiques au territoire considéré (Colletis et Pecqueur, 1993).

Ce sont, donc bien deux modèles productifs encadrés qui apparaissent et cohabitent en fonction du type de combinaison nouée entre la proximité organisationnelle et la proximité géographique montrant ainsi

l'irruption claire de la variable territoriale dans l'organisation du capitalisme contemporain.

Nous proposons ci-dessous un tableau décrivant les deux logiques productives qui sont, dans la réalité, indissociées. On oppose ici un modèle standard de performance économique fondé sur la notion de productivité à un modèle appelé «de qualité» qui se différencie du premier essentiellement par le fait qu'il établit un rapport nouveau à la concurrence et qu'il n'est pas le fait des entreprises mais des sites productifs (les territoires):

Modèle de productivité:	Modèle de qualité:
Baisse des coûts et baisse des prix	Maintien de prix élevés
Individualisation de la productivité	Globalisation de la productivité
Généricité des produits	Spécificité des produits
Gouvernance globale (dans les logiques de firmes)	Gouvernance locale (dans les logiques d'acteurs pluri-dimensionnels)
Concurrence comme dynamique dominante	Échapper à la concurrence comme stratégie
<i>Logique de firmes</i>	<i>Logique de territoires</i>

On s'interrogera naturellement sur le statut de ces modèles: la qualité est-elle alternative de la productivité? Ou encore peut-on appliquer le modèle de qualité en toutes circonstances?

Ce sont là des questions qui mériteraient des développements spécifiques plus amples. Dégageons tout de même quelques conclusions de l'observation et de l'analyse: les modèles en tant qu'idéal-types de la production cohabitent non seulement sur le même lieu mais parfois aussi au sein même d'une exploitation agricole par exemple. Tout territoire ne peut pas en tout temps et en toutes conditions engager des stratégies territoriales. La variable critique est celle de la mobilisation des acteurs autour d'un projet.

Au fond, *le développement territorial ce sont les acteurs (les populations ancrées dans des espaces physiques)* qui se réapproprient l'action de produire sous la contrainte du consommateur. Cette réappropriation se fait au détriment du primat de la firme qui cesse alors d'être l'acteur premier pour ne devenir que la résultante de ces initiatives. Les conditions favorables à ce retournement émergent massivement mais restent provisoires, à éclipses et conservent une forme d'aléatoire. Il n'en reste pas moins que le tournant territorial est en train de façonner les formes à venir du capitalisme contemporain.

Bibliographie

- ANTONELLI, C. 1995. «Économie des réseaux: variété et complémentarité» dans Rallet et Torre, dirs, *Économie industrielle et économie spatiale*. Paris, Economica. Pages 253-272.
- AUDRETSCH ET FELDMAN. 1996. «R & D, Spillovers and the Geography of Innovation and Production». *American Economic Review*, vol. 86, no 3, juin. Pages 630-640.
- AYDALOT, PH. 1986. *Milieux innovateurs en Europe*. Paris, GREMI, Economica.
- BECATTINI, G. 1979. «Dal settore industriale al distretto industriale». *Rivista di Economia e Politica Industriale*, vol. 2. Pages 7-21.
- BOUCHER, F. 2004. *Enjeux et difficultés d'une stratégie collective d'activation des concentrations d'agro-industries rurales; le cas des fromageries rurales au Pérou*. Thèse d'économie, Université de Versailles/Saint-Quentin-en-Yvelines, novembre.
- CERDAN, C. ET D. SAUTIER. 1998. *Réseaux localisés d'entreprises et dynamique territoriale: le bassin laitier de Gloria (Nordeste Brésil)*. CIRAD-TERA. 26 p.
- CIRAD-SAR. 1996. *Systèmes agroalimentaires localisés: organisations, innovations et développement local*. Montpellier, rapport CIRAD.
- CLAVAL, P. 2002. *La géographie du XXI^e siècle*. Paris, l'Harmattan. 250 p.
- COHEN, D. 2004. *La mondialisation et ses ennemis*. Paris, Grasset. 264 p.
- COLLETIS, G., COURLET, C. ET B. PECQUEUR. 1990. *Rapport de recherche pour le ministère de la Recherche et de la Technologie*. Grenoble, IREPD. 132 p.
- COLLETIS, G. ET B. PECQUEUR. 1993. «Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes: vers de nouvelles rencontres productives?». *Revue d'économie régionale et urbaine*, no 3. Pages 489-508.
- COLLETIS, G. ET F. RYCHEN. 2004. «Entreprises et territoires: proximités et développement local» dans Pecqueur et Zimmermann, dirs, *Économie de proximités*, Hermès-Lavoisier. Pages. 207-230.
- COOKE. PH. 1992. «Regional Innovation Systems: Competitive Regulation in the new Europe». *Geoforum*, no 23. Pages 365-382.
- COOKE, PH. ET K. MORGAN. 1994. The Creative milieu: a Regional Perspective on Innovation dans Dodgson et Rotwell, dirs, *The Handbook of Industrial Innovation*. Adelshot, Edward Elgar.
- COULET, C. ET B. PECQUEUR. 1992. *Les systèmes industrialisés localisés en France: un nouveau modèle de développement* dans Benko et Lipietz. dirs, *Les régions qui gagnent*. Presses Universitaires de France.
- COULET, C. 2001. *Territoires et régions, les grands oubliés du développement économique*. l'Harmattan, 133 p.
- DI MEO, G. 2001. *Géographie sociale et territoire*. Éd. Nathan Université. 273 p.
- FONTAN, J.-M., KLEIN, J.-L. ET B. LÈVESQUE, dirs. 2003. *Reconversion économique et développement territorial*. Presses de l'Université du Québec. 340 p.
- FONTAN, J.-M., KLEIN, J.-L. ET D.-G. TREMBLAY. 2004. «Innovation et société: pour élargir l'analyse des effets territoriaux de l'innovation». *Géographie, économie, société*, vol. 6 no 2, avril-juin. Pages 115-128.
- FRÉMONT, A. 1976. *La région espace vécu*. Presses Universitaires de France.
- FUKUYAMA, F. 1989. «The End of History, The Public Interest». *Commentaire*, no 47.
- GROSSETTI, M. 2001. «Genèse de deux systèmes urbains d'innovation en France: Grenoble et Toulouse, Réalités Industrielles». *Annales des Mines*. Pages 68-72.
- JOYAL, A. 2002. *Le développement local, comment stimuler l'économie des régions en difficulté*. Éditions de l'IQRC, Les Presses de l'Université Laval. 156 p.
- KRUGMAN, P. 1995. *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge, MIT Press. 117 p.
- MAC CORMICK, D. 2003. «Faut-il favoriser les clusters industriels en Afrique?». *Le Courrier ACP-UE*, no 196, janvier-février.
- MASSARD, N. ET A. TORRE. 2004. «Proximité géographique et innovation» dans Pecqueur et Zimmermann, dirs, *Économie de proximités*. Hermès-Lavoisier. 264 p.

- MOATI, PH. 2001. *La crise de la grande distribution*. Odile Jacob.
- MOLLARD, A. 2001. «Qualité et développement territorial: une grille d'analyse théorique à partir de la rente». *Économie rurale*, no 263, mai-juin. Pages 16-34.
- MUCHNICK, J. 2002. *Les systèmes agroalimentaires localisés: intérêt, approche, interrogations*. Colloque SYAL, Montpellier, 16-18 octobre.
- PECQUEUR, B. et N. ROUSIER. 1992. «Les districts technologiques, un nouveau concept pour l'étude des relations technologies-territoires», *Revue canadienne des sciences régionales*, automne. Pages 437-455.
- PECQUEUR, B., dir. 1996. *Dynamiques territoriales et mutations économiques*. L'Harmattan, 246 p.
- PECQUEUR, B. 2001. «Qualité et développement territorial: l'hypothèse du panier de biens et de services territorialisés». *Économie rurale*, no 261, janvier-février. Pages. 37-49.
- PECQUEUR, B. 2004. «Vers une géographie économique et culturelle autour de la notion de territoire». *Géographie et Culture*.
- PECQUEUR, B. ET J. B. ZIMMERMANN, dirs, 2004. *Économie de proximités*. Hermes-Lavoisier. 264 p.
- POLANYI, K. 1957. *The Great Transformation*. Boston, Beacon Press.
- PORTER, M. 2000. Location Clusters Company Strategy dans Clark, Feldman et Gertler, dirs, *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Pages 253-274.
- RAVEYRE, M. F. ET J. SAGLIO. 1984. «Les systèmes industriels localisés: éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels», *Revue sociologique du travail*, no 2. Pages 157-176.
- SAMUELSON, P. 1948. «International Trade and the Equalization of Factor Prices». *Economic Journal*, vol. 58. Pages 163-184.
- SAXENIAN, A. L. 1992. «Contrasting Patterns of Business Organization in Silicon Valley». *Environment and Planning*, D10. Pages 377-391.
- SCHMITZ, H. 1995. «Collective Efficiency: Growth Path for Small-Scale Industry». *The Journal of Development Studies*, vol. 31, no 4, avril.
- SCOTT, A. 2001. *Les régions et l'économie mondiale*. L'Harmattan. 187 p.
- STÖR, W. 2003. «Le développement from below vingt ans plus tard» dans Fontan, Klein et Lévesque, dirs, *Reconversion économique et développement territorial*. Presses de l'Université du Québec. Pages 119-143.
- WALLISTER, B. 2000. *L'économie cognitive*. Éditions O. Jacob, 258 p.
- ZIMMERMANN, J. B. et al., dirs. 1998. *Construction territoriale et dynamiques productives*. Convention d'étude no 18-1997, rapport final, décembre. 261 p.

Le point sur l'approche et la théorie topodynamiques

Luc-Normand TELLIER¹
Université du Québec à Montréal

Historiquement, l'approche et la théorie topodynamiques sont nées de l'idée qu'il était possible de produire des systèmes urbains dynamiques virtuels à partir de simulations sur ordinateur d'une suite de problèmes d'attraction-répulsion interdépendants choisis au hasard. Cette idée, explorée dès 1984 (voir Tellier, Ceccaldi et Tessier, 1984), découlait de la définition et de la solution du problème d'attraction-répulsion conçues à la même époque, mais publiées pour la première fois par Tellier (1985). Rappelons que le problème d'attraction-répulsion constitue une généralisation du problème de Weber au cas où interagissent à la fois des forces d'attraction et de répulsion de la même manière que le problème de Weber est une généralisation du problème de Fermat au cas où une localisation optimale est trouvée en fonction de forces d'attraction inégales, le problème de Fermat ne considérant que des forces d'attraction égales.

Les simulations originales n'avaient qu'un but théorique et elles ont permis de jeter les bases de la théorie topodynamique. La première application empirique du modèle développé fut réalisée dans le cadre d'une étude prospective concernant l'évolution du système urbain camerounais. L'approche topodynamique fut alors mise au point afin de trouver une façon de produire des projections de la population des villes du Cameroun dans un contexte où, faute de données adéquates, les méthodes démographiques traditionnelles étaient inapplicables. Nous ferons ici une revue des principales contributions associées à la théorie topodynamique ainsi que des problèmes et des solutions que la mise au point de l'approche topodynamique a engendrés.

Comprendre le processus de la polarisation

La première contribution qui est à l'origine de la théorie topodynamique n'est pas la moindre. Elle concerne les caractéristiques fondamentales du processus de polarisation. Depuis quelques années, en partie en réaction à la théorie économique spatiale classique, il est devenu fréquent de centrer l'étude du phénomène urbain sur celle des économies d'agglomération, à savoir des avantages qu'on peut tirer d'une structure

¹. Luc-Normand Tellier est professeur au Département d'études urbaines et touristiques de l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal.

spatiale concentrée. La notion d'économie d'agglomération englobe les cas des économies de localisation, externes à l'entreprise et à l'industrie, des économies d'urbanisation, externes à l'entreprise, mais internes à l'industrie, des économies de districts, liées à l'intégration horizontale d'unités de production, des économies de filières de spécialisation, liées à l'intégration verticale d'unités de production, des économies de réseau mises à la disposition des seuls membres du réseau et proportionnelles à la dimension de ce dernier, des économies de proximité, liées à la formation de réseaux sociaux ou institutionnels territorialisés, et des économies externes de toutes sortes (voir Camagni, 1996; Rallet, 2002 pour la définition de ces concepts).

Les simulations sur ordinateur de processus impliquant des séries de problèmes d'attraction-répulsion interdépendants ont clairement démontré que des systèmes urbains présentant toutes les caractéristiques des systèmes urbains observés peuvent être obtenus sans jamais faire appel ni à la notion d'économie d'échelle, ni à celle d'économie d'agglomération. Le facteur qui, dans ces simulations, détermine le plus directement le niveau de polarisation est le niveau d'interdépendance des problèmes de localisation. En termes simples, plus les problèmes de localisation impliquent des points d'attraction choisis au hasard sans tenir compte de la répartition existante des localisations déterminées lors des problèmes de localisation précédents, moins le système généré est polarisé. Par contre, plus les points d'attraction pris en compte se limitent aux points optimaux obtenus dans les problèmes de localisation antérieurs, plus les systèmes générés sont polarisés. Or, le degré d'interdépendance des problèmes de localisation ne dépend en rien d'hypothétiques économies d'échelle ou d'agglomération.

Il est donc faux de prétendre, comme le fait Camagni (1996, p. 264), que: «*Économies d'agglomération et rendements croissants d'échelle urbaine ne sont autres que les raisons de fond de l'existence de la ville*». La ville et les systèmes urbains sont avant tout le reflet du jeu des forces d'attraction et de répulsion, et l'existence d'économies d'échelle ou d'agglomération n'est ni suffisante, ni nécessaire pour comprendre le monde urbain dans lequel nous vivons (voir Tellier, 2004). Le concept d'économie d'agglomération pose même problème. D'une part, les économies d'agglomération sont indissociables des déséconomies d'agglomération qui tendent à réduire significativement les effets des premières. D'autre part, une théorie urbaine basée sur les économies d'agglomération ne permet pas d'expliquer pourquoi les systèmes urbains comportent des villes de tailles différentes et non pas uniquement des villes ayant toutes la même taille, alors que les simulations topodynamiques reproduisent et font comprendre facilement cela en recourant aux seuls concepts de forces d'attraction et de répulsion. En effet, Tellier, Ceccaldi et Tessier (1984) et Tellier (1989,

1992a et 1992b) ont démontré qu'une série de problèmes interdépendants d'attraction-répulsion donne naissance à un processus de polarisation qui a pour effet de faire naître un véritable système urbain comportant à la fois des petites, des moyennes et des grandes villes, et marqué, dans les cas où les forces d'attraction dominent nettement, par la formation au sein du système généré d'un noyau central et d'une périphérie.

Tentons d'expliquer intuitivement pourquoi il en est ainsi. Partons d'un exemple simple. Une entreprise X a trouvé sa localisation optimale et se retrouve à mi-chemin entre ses deux principaux points d'attraction A et B. Or, A, le premier de ces deux points d'attraction, déménage et va se localiser au même endroit que B, le second point d'attraction. Ce déménagement est susceptible de rendre sous-optimal la localisation de l'entreprise X et, si tel est le cas, la localisation optimale aura tendance à se rapprocher du site où se retrouvent maintenant les deux points d'attraction. Il se peut même que la nouvelle localisation optimale se trouve à l'endroit même où sont maintenant établis A et B. Le déménagement de A ne modifie en rien l'ampleur des forces de localisation du système. Pourtant, il peut provoquer un phénomène de polarisation en amenant l'entreprise X à se localiser au même endroit que A et B et le déplacement de X est susceptible, à son tour, de modifier les localisations subséquentes; ce, en l'absence de toute économie d'agglomération. Le processus de polarisation engendré n'a donc rien à voir ni avec la notion d'économie d'échelle, ni avec celle d'économie d'agglomération.

Les études économétriques habituelles qui prétendent estimer les économies d'agglomération en introduisant une variable liée à la taille des agglomérations ne captent pas véritablement les seules économies d'agglomération. Elles captent à la fois des économies «nettes» d'agglomération (soit les différences entre les économies et les déséconomies d'agglomération), des économies d'échelle et des «effets de taille» liées à la polarisation des localisations. Ces derniers effets, que la littérature a totalement négligés, résultent uniquement du jeu des forces d'attraction et de répulsion indépendamment de toute économie d'échelle et de toute économie d'agglomération. Tout laisse croire que, dans la réalité, les «effets de taille» jouent un rôle infiniment plus important que les économies d'échelle et les économies d'agglomération. Par conséquent, les calculs économétriques traditionnels des économies d'agglomération sont erronés.

Le paradoxe fondamental de l'économie spatiale

Les simulations sur ordinateur qui sont à l'origine à la fois de l'approche et de la théorie topodynamiques ont permis de mieux comprendre le paradoxe fondamental de l'économie spatiale. Suivant ce paradoxe, pour qu'il y ait polarisation, il est nécessaire qu'il y ait friction de l'espace; or, on observe que, moins il y a de friction de l'espace et plus les forces d'attraction sont faibles, plus la polarisation augmente. L'apparente contradiction se résout du fait que la baisse de la friction de l'espace provoque une augmentation du niveau d'interdépendance des décisions de localisation; or, cette augmentation du niveau d'interdépendance cause une accélération du processus de polarisation. Cela explique, entre autres choses, que, loin d'avoir entraîné le déclin des villes et des systèmes urbains, le chemin de fer, le télégraphe, le téléphone, la radio, l'automobile, la télévision, l'Internet et le téléphone cellulaire ont contribué et contribuent encore à la progression de la polarisation mondiale.

Avant l'apparition du transport motorisé, les coûts marginaux de transport augmentaient avec la distance et cela freinait considérablement la polarisation. L'avènement du transport motorisé eut deux conséquences majeures: 1- il engendra des coûts marginaux de transport qui décroissaient avec la distance; 2- il réduisit peu à peu radicalement les coûts de transport. Le premier effet favorise directement la polarisation (voir Tellier, 1993), tandis que le second la favorise indirectement en facilitant l'interaction entre les différents points d'attraction de l'espace. Plus les coûts de transport sont faibles, plus des points éloignés sont susceptibles d'être pris en compte lors des décisions de localisation. Ces décisions deviennent alors, à la fois, de plus en plus complexes (parce qu'elles impliquent un nombre de plus en plus grand de points de référence) et de plus en plus dépendantes des autres décisions de localisation. Or, il a été démontré qu'une augmentation du degré d'interdépendance des décisions de localisation accentue la tendance à la polarisation. Notons que le rôle de l'interdépendance n'est pas la seule explication possible du paradoxe fondamental de l'économie spatiale; mais demeure, cependant, l'une des plus importantes (avec celles qui sont liées à la concurrence spatiale, à la transformation de l'espace isotrope en espace réseau et à l'«effet tunnel»).

Des processus d'attraction-répulsion à l'approche topodynamique

Les simulations sur ordinateur ne débouchèrent sur des applications empiriques dans le cadre de l'approche topodynamique qu'en 1988-1989, à l'occasion d'une étude prospective sur le Cameroun (voir Tellier, 1989). Il s'agissait alors de produire des projections de population urbaine à partir uniquement de deux recensements, dont l'un ne comportait aucune information sur les groupes d'âge par sexe, ce qui rendait le recours aux méthodes démographiques habituelles impossible.

Le recours à des simulations sur ordinateur de suites de problèmes d'attraction-répulsion interdépendants choisis au hasard (suites que nous appellerons «processus d'attraction-répulsion») déboucha alors sur la mise au point de l'approche topodynamique et sur son application au cas du Cameroun dans le but de produire des projections offrant des garanties de vraisemblance. Le premier défi qu'il s'agit de relever fut le choix des paramètres devant caractériser les processus d'attraction-répulsion utilisés. Le degré d'interdépendance des problèmes d'attraction-répulsion et la proportion de forces d'attraction et de répulsion furent les deux premiers paramètres qui s'imposèrent d'eux-mêmes et qui demeurent jusqu'à ce jour les paramètres les plus importants. Un troisième paramètre fut étudié au début: il était lié à l'effet de dissuasion de la distance, certains problèmes générés aléatoirement pouvant être rejetés du fait qu'ils impliquaient des distances trop grandes. Ce paramètre ne donna pas de résultats convaincants et il fut bientôt abandonné.

Deux autres paramètres furent alors introduits. Le premier concernait l'ampleur relative des forces d'attraction et des forces de répulsion, ces dernières devant généralement être de moindre ampleur que les forces d'attraction du fait qu'elles ont un effet radical sur l'évolution des systèmes de localisation. Le dernier paramètre utilisé concernait la mortalité des activités localisées. Quand des activités se déplacent systématiquement d'une zone vers d'autres zones, il faut pouvoir faire disparaître des activités de la zone qui se vide alors que de nouvelles activités s'implantent dans les zones qui se développent.

Les relations les plus importantes déterminant les caractéristiques de l'évolution des schémas de localisation sont les suivantes:

- plus les problèmes d'attraction-répulsion successifs sont interdépendants, plus les systèmes de localisation se polarisent;
- plus les forces de répulsion sont importantes en nombre et en ampleur, plus la polarisation des systèmes de localisation se fait au profit du pourtour des continents ou de la périphérie des agglomérations (suivant qu'il s'agisse d'applications à l'échelle d'un continent ou à celle d'une agglomération);

- plus la probabilité de mortalité des activités est forte, plus la vitesse de transformation des schémas de localisation est grande.

L'idée de base de l'approche topodynamique est la suivante. S'il est possible de déterminer les valeurs des paramètres d'un processus d'attraction-répulsion théorique qui permettent de reproduire aussi exactement que possible l'évolution observée d'un schéma de localisation (d'activités, de population ou de production) entre l'année $(x - y)$ et l'année x , il devient possible de produire des projections en appliquant le processus d'attraction-répulsion correspondant à ces valeurs optimales en partant du schéma observé en l'année x .

Cette idée séduisante comportait plusieurs défis qu'il a fallu relever l'un après l'autre. Ces défis sont les suivants:

- le modèle topodynamique n'est pas biunivoque, en ce sens que si une série de valeurs données des paramètres caractéristiques produit une évolution ayant des caractéristiques précises, l'inverse n'est pas forcément vrai; en effet, une évolution ayant des caractéristiques précises peut être le produit de plus d'une série de valeurs des paramètres; en somme, à une évolution donnée ne correspond pas forcément une seule série de valeurs optimales des paramètres;
- la détermination des valeurs optimales des paramètres du modèle requiert qu'un critère synthétique d'optimalité soit trouvé qui fasse en sorte que l'évolution simulée par le modèle entre l'année $(x - y)$ et l'année x , et l'évolution observée au cours de la même période soient aussi semblables que possible, premièrement, au niveau micro, en chacun des points de l'espace, deuxièmement, au niveau méso, en termes de niveaux de concentration des activités, des populations ou des productions (selon le cas) et, troisièmement, au niveau macro, en termes de déplacement du centre de gravité du système de localisation observé;
- on appelle «scénario optimal», le processus d'attraction-répulsion correspondant aux valeurs optimales des paramètres caractéristiques; lorsque le scénario optimal est appliqué au schéma observé de l'année $(x - y)$, il produit des projections pour l'année x qui sont les meilleures possibles; cependant, ces projections ne correspondent pas exactement aux valeurs observées en chacun des points de l'espace; il existe donc des «biais» résiduels qui doivent donner lieu à des «correctifs» devant être intégrés au modèle;
- l'espace géographique est beaucoup plus complexe que l'espace euclidien théorique des processus classiques d'attraction-répulsion; il faut donc trouver le moyen de traiter adéquatement les espaces vides (lacs, mers, océans) où aucune localisation n'est possible, mais aussi les espaces semi-vides

- (déserts, zones montagneuses quasi-inhabitables, espaces arctiques et antarctiques) où des localisations sont possibles, mais très peu probables; les relations intercontinentales posent aussi problème dans la mesure où elles impliquent des espaces pleins (les continents) séparés par de grands espaces vides (les océans);
- si l'application du modèle topodynamique aux cas d'agglomérations, de pays ou de grandes régions (comme celle de l'Afrique de l'Ouest) est possible en supposant que l'espace est plan, l'application du même modèle à la terre entière exige de raisonner en termes d'espace sphérique; or, les solutions au problème d'attraction-répulsion ne sont pas les mêmes dans l'espace plan et dans l'espace sphérique;
 - enfin, le modèle topodynamique est dynamique, mais il n'est pas temporel (par exemple, il n'utilise aucun taux de croissance); il simule des évolutions sans les dater (un peu comme un médecin peut décrire l'évolution prévisible d'une maladie sans être capable de déterminer avec exactitude la date de la guérison ou de la mort); la datation de l'évolution du processus d'attraction-répulsion doit donc être exogène.

Ces défis sont majeurs, mais ils ont tous été relevés avec succès. Dès le début (Tellier, 1989), les biais ont donné lieu à l'estimation de correctifs qui ont été incorporés au modèle. Les espaces vides et semi-vides ont été traités en introduisant des frontières perméables (dans le cas d'espaces semi-vides) et imperméables (dans celui des espaces vides). La datation des projections est possible en estimant, de façon exogène au modèle, la date à laquelle le nombre total d'activités, la population totale ou le niveau global de production, selon le cas, correspondant à une phase donnée de l'évolution projetée seront observés. Un critère synthétique d'optimalité appelé «indice de conformité globale» a été défini qui permet de prendre en compte à la fois les dimensions micro, méso et macro (voir Tellier, 2002). Ce critère est unique et facilite grandement le choix du scénario optimal. Une version sphérique du modèle a été élaborée (voir Tellier, 2002). Curieusement, l'espace sphérique est, à certains égards, plus simple à traiter que l'espace plan: par exemple, dans l'espace sphérique, tout point de répulsion peut être remplacé par un point d'attraction situé aux antipodes du point de répulsion, ce qui est impossible dans l'espace plan.

Forcès et faiblesses de l'approche topodynamique

La grande force du modèle topodynamique tient au fait qu'il n'utilise aucun taux de croissance et qu'il ne considère jamais isolément les éléments constitutifs du système de localisation. L'univers des localisations y est vu comme un système complexe intégré qui ne peut être projeté qu'à l'aide d'un autre système complexe intégré, celui des processus d'attraction-répulsion. Cette vision systémique exclut le recours aux taux de croissance des divers éléments du système.

Pour faire comprendre cela, prenons un exemple très simple. Un pays est composé de deux régions. De 1990 à 2000, la population de la région A passe de 8 à 4 millions, celle de la région B passe de 2 à 16 millions et celle du pays passe conséquemment de 10 à 20 millions. Sur cette période de dix ans, les taux de croissance décennaux sont de - 50% pour la région A, de + 700% pour la région B et de + 100% pour le pays. Si nous projetons les populations en utilisant les taux de croissance régionaux, nous obtenons pour 2010 une population de 2 millions pour la région A et de 128 millions pour la région B, ce qui implique que le pays aurait alors une population totale de (2 millions + 128 millions) = 130 millions. Par contre, si nous projetons la population totale du pays sur la base du taux de croissance national, la population totale du pays devrait être de seulement 40 millions en 2010. Cet exemple élémentaire suffit à montrer le danger du recours à des taux de croissance et celui de décomposer un système en une collection d'éléments. L'approche topodynamique évite ces deux écueils.

Jusqu'ici, le modèle topodynamique a été appliqué au cas d'une agglomération (celle de Montréal), au cas de la répartition spatiale mondiale des productions, des populations et des produits par habitant, au cas des systèmes urbains du Cameroun, du Maroc, de l'Algérie, de la Tunisie, de l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest, du Canada, des États-Unis et de la Chine, ainsi qu'au cas d'une région du Québec, celle du Bas-Saint-Laurent. Dans tous ces cas, des projections à moyen et long termes ont été générées. Leur trait le plus étonnant tient au fait que, même à long terme, sur des périodes pouvant aller jusqu'à soixante ans, les projections obtenues sont demeurées vraisemblables. Aucune projection aberrante, semblable à celles que les modèles démographiques traditionnels produisent généralement sur de si longues périodes, n'a été obtenue. Tout laisse croire que les projections topodynamiques sont étonnamment robustes. Bien plus, plus les données utilisées sont désagrégées spatialement, plus les projections sont fiables. Cela tient au fait que la logique des processus topodynamiques est foncièrement spatiale. Plus l'information spatiale est riche, plus le modèle topodynamique est fiable.

Quant vient le moment de le diffuser, le modèle topodynamique présente des faiblesses. Ces dernières sont essentiellement liées à l'originalité radicale de l'approche. En effet, le modèle topodynamique est un modèle mathématique non-économétrique qui ne comporte aucune équation linéaire ou non-linéaire et aucun test classique (l'indice de conformité globale remplaçant ces tests). Il permet de produire des projections de population à partir d'une approche tout à fait étrangère aux méthodes démographiques habituelles. Il permet aussi de générer des projections de production dans un contexte radicalement différent de celui des modèles économétriques traditionnels.

Des processus d'attraction-répulsion à la théorie topodynamique

L'étude des processus d'attraction-répulsion et une observation de l'évolution historique ont conduit à formuler une nouvelle théorie de l'évolution du développement économique et urbain dans l'espace. Le concept le plus fondamental de cette théorie est celui d'inertie topodynamique (ou spatiale). La définition des bases mathématiques de ce concept a donné lieu à un débat dans le *Journal of Regional Science* entre Tellier et Vertefeuille (1995), Tellier et Pinsonnault (1998) et Plastria et Rosing (1998). Il est ressorti de ce débat que les phénomènes d'inertie spatiale sont possibles, qu'ils ne sont pas inévitables ou irréversibles et qu'ils sont mathématiquement explicables, le plus souvent en termes probabilistes et, parfois, en termes déterministes.

L'exemple le plus classique et, peut-être, le mieux documenté d'inertie topodynamique a trait au déplacement du centre de gravité des populations en Amérique du Nord, ce centre se déplaçant régulièrement vers le sud-ouest depuis 1790, soit depuis que des statistiques existent. Aux États-Unis, ce centre de gravité se déplace depuis cette date de Philadelphie vers Los Angeles. Le cas nord-américain n'est nullement unique dans l'histoire. Au contraire, on peut déceler des phénomènes semblables d'inertie tout au long de l'histoire depuis les tout débuts de l'urbanisation, il y a de ça 5000 à 6000 ans. L'inertie topodynamique est un phénomène économique spatial fondamental qui a été totalement négligé par les économistes, y compris par les économistes spatiaux.

Notre étude de l'histoire de l'urbanisation à la lumière du concept d'inertie nous a conduit à formuler l'hypothèse de l'existence de corridors topodynamiques à l'intérieur desquels se seraient succédé les centres des diverses économies-mondes qui ont successivement dominé de vastes régions du monde. Le concept d'économie-monde a été inspiré à Braudel (1979) par les géographes allemands et repris par Wallerstein (1979). Il est plus statique que dynamique. Une économie-monde correspond à un système urbain ou à un système de systèmes urbains

couvrant une partie importante de la planète, constitué d'un centre dominant fait d'États ou de villes-États dominés par les marchands, d'une semi-périphérie faite d'États territoriaux dominés par une forme d'aristocratie et d'une périphérie faite de colonies ou d'États soumis à une certaine forme de dépendance. Ce système a atteint un degré tel d'intégration économique et d'autarcie relative qu'il constitue un monde en soi. L'empire romain ou l'empire chinois constituaient, au début de notre ère, des économies-mondes typiques.

La théorie topodynamique aborde les économies-mondes dans une optique nettement dynamique et elle avance que les centres des économies-mondes se succèdent les uns aux autres suivant certaines trajectoires que trois corridors topodynamiques canalisent jusqu'ici en très grande partie. Les concepts de trajectoire et de corridor ont été suggérés par l'observation empirique de l'évolution de l'urbanisation à l'ouest du golfe Persique. Cependant, leur utilisation est rapidement apparue pertinente à l'est du golfe Persique et en Amérique.

Traditionnellement, en économie spatiale, l'univers de l'immobilité (de l'immobilier), c'est-à-dire l'univers des localisations, est conditionné par les conditions de la mobilité et, inversement, l'univers des flux est tributaire des localisations. Il en est de même ici. Les corridors topodynamiques qui ont joué un rôle si important dans l'évolution du schéma mondial des localisations, sont avant tout des corridors ayant canalisé les flux les plus stratégiques. Le Grand corridor correspond en Eurasie aux plus grands fleuves à vocation économique de cette région: le Rhône, la Saône, la Seine, la Tamise, le Rhin, le Pô, le Nil, l'Euphrate, le Tigre, le Gange et le Yangzi Jiang. C'est un corridor caractérisé par une mobilité exceptionnelle des biens. Par contre, toujours en Eurasie, le corridor Mongolo-américain correspond au couloir de la steppe qui a canalisé les grands flux de nomades à cheval (les Huns, les Mongols et les Turcs). C'est un corridor caractérisé par une mobilité exceptionnelle des cavaliers. Enfin, le Corridor asiatique correspond, dans sa partie nord, à la route terrestre de la Soie et, dans sa partie sud, à la route maritime de la Soie, ces deux routes ayant été historiquement les principaux liens entre les zones situées de part et d'autre de l'Himalaya.

Il faut noter que les trois corridors topodynamiques ont été en interaction. Ainsi les cavaliers barbares du Corridor mongolo-américain ont régulièrement envahi le monde sédentaire urbanisé du Grand corridor. À quelques reprises, ils ont même eu le dessus. Entre 200 et 476 après J.-C., ils ont fait tomber l'Empire romain d'Occident et fait éclater l'Empire chinois. De même, mille ans plus tard, ils créèrent l'Empire mongol, qui fut le plus vaste empire terrestre de l'histoire, et ils conquièrent l'Empire chinois et firent tomber l'Empire byzantin.

À l'intérieur des corridors, des mouvements et des trajectoires furent observés. Entre le début de l'urbanisation et la chute de Rome, à l'ouest du golfe Persique, le mouvement vers l'ouest prédomina, puis le pendule revint vers l'est, de Rome vers Constantinople, puis Bagdad. Il reprit le chemin de l'ouest après la chute de Constantinople. Lors de la révolution industrielle, un mouvement partit de Londres dans toutes les directions en suivant les corridors topodynamiques.

Une lecture de l'histoire mondiale à la lumière de la théorie topodynamique fait ressortir plusieurs régularités spatiales, mais aussi non spatiales. Ainsi il apparaît que les mouvements politiques qui donnent naissance aux empires et aux États, et les processus de diffusion des religions sont beaucoup plus tributaires des trajectoires topodynamiques qu'ils ne déterminent ces dernières. La constitution de l'Empire romain, de l'Empire chinois et de l'Empire mongol est nettement associée à des trajectoires topodynamiques observées, respectivement, à l'intérieur du Grand corridor, du Corridor asiatique et du Corridor mongolo-américain. De même la diffusion du bouddhisme, du christianisme, puis de l'islam suit des trajectoires topodynamiques observées dans les trois mêmes corridors. Dans tous ces cas, les mouvements topodynamiques précèdent les processus de diffusion et ils ne leur succèdent jamais.

Existe-t-il un déterminisme géographique de l'histoire?

La théorie topodynamique voit dans l'histoire de l'urbanisation et du développement économique le produit d'un système complexe de forces de localisation agissant dans un cadre géographique hérité de la tectonique des plaques continentales. Ce cadre est déterminant dans la mesure où il influence directement la mobilité des biens et des personnes. Or le monde des localisations est le résultat des conditions de mobilité. Cela dit, les systèmes de localisation ne sont nullement statiques. Au contraire, ils bougent constamment, mais à un rythme relativement lent bien que des ruptures soient souvent observées. Ces ruptures résultent du fait que les centres dominants se succèdent au cours des mouvements topodynamiques. À Babylone succède Rome; à Rome, Constantinople; à Constantinople, Bagdad; à Bagdad, Istanbul; à Istanbul, Venise et Gènes, et à Venise et Gènes, Amsterdam et Londres. Les centres de gravité se déplacent régulièrement, mais les pôles dominants se succèdent relativement brusquement. Il n'y a là aucune contradiction.

Les chefs d'État, les empires, les religions, les cultures changent-ils le cours des choses? Rarement, mais il arrive qu'ils peuvent faire une différence. Le fait qu'en 180 après J.-C., l'empereur Commode ait jugé bon d'abandonner la politique de son père Marc Aurèle et de renoncer à conquérir et romaniser la Germanie a sans doute contribué à la chute de

l'Empire romain d'Occident et au retour du pendule vers l'est. Ou encore, le fait que l'Amérique ait été découverte par les Espagnols plutôt que par les Marocains a sans doute fait une différence. Quelques cas semblables peuvent être trouvés. Cependant, on remarquera que, chaque fois, ceux qui font la différence sont inconscients des conséquences à long terme de leurs décisions.

De nouveaux corridors topodynamiques peuvent-ils émerger? Il convient de poser la question autrement. L'évolution des conditions de mobilité peut-elle faire triompher des corridors existants, mais actuellement peu importants? Cela est possible. Il est tout à fait intéressant de constater que si, en Eurasie, le Grand corridor a le plus souvent dominé, le Corridor mongolo-américain a connu ses heures de gloire au 13^e siècle avec l'Empire mongol, puis au 20^e siècle avec l'Allemagne hitlérienne et l'URSS. Il y a beaucoup à apprendre de ce constat.

* * *

Le principal intérêt de l'approche et de la théorie topodynamiques est de remettre en question plusieurs paradigmes traditionnels que presque personne ne conteste plus, comme ceux de la primauté du culturel, de l'omniprésence et du rôle déterminant des économies d'agglomération, de l'importance prédominante des politiques gouvernementales et nationales, de la place stratégique des grands hommes, des batailles et des empires dans l'histoire mondiale, etc. Elles mettent en relief le poids des systèmes de localisation dans l'évolution, tant à court terme qu'à très long terme. Elles opposent à la vision de Max Weber suivant laquelle le culturel et le religieux déterminent l'économique une vision plus près de celle de son frère Alfred Weber suivant laquelle le monde des localisations encadre l'économique et colore le culturel et le religieux. Ne serait-ce que pour cela, pour leur pouvoir de contestation, l'approche et la théorie topodynamiques méritent d'être approfondies.

Bibliographie

- BRAUDEL, F. 1979. *Civilisation matérielle, économie et capitalisme: 15^e-18^e siècle*. Paris, Armand Colin, 3 tomes: tome 1: 544 p; tome 2: 599 p; tome 3: 607 p.
- CAMAGNI, R. 1996. *Principes et modèles de l'économie urbaine*. Paris, Economica. 382 p.
- Carlino, G., 1979, «Increasing returns to scale in metropolitan manufacturing». *Journal of Regional Science*, vol. 3. Pages 362-374.
- MILLS, E. 1993. «What makes metropolitan areas grow?» in Summers, A. Chesshire, P. et L. Senn, *Urban Change in the United States and Western Europe*. Washington, The Urban Institute Press.
- PLASTRIA, F. et K. E. ROSING. 1998. «Understanding Spatial Inertia: A Comment on Tellier and Vertefeuille». *Journal of Regional Science*, vol. 38, no 3. Pages. 505-511.
- RALLET, A. 2002. «L'économie de proximités: propos d'étape». *Études et recherches sur les systèmes agraires développés*, vol. 33. Pages. 11-25.
- TELLIER, L.-N., CECCALDI, X et F. TESSIER. 1984. *Simulation des phénomènes de polarisation et de répulsion à partir du problème de Weber*. Document de travail no 70, Institut de mathématiques économiques, Université de Dijon, novembre 1984. 49 p.
- TELLIER, L.-N. et B. POLANSKI. 1989. «The Weber Problem: Frequency of Different Solution Types and Extension to Repulsive Forces and Dynamic Processes». *Journal of Regional Science*, vol. 29, no 3. Pages. 387-405.
- TELLIER, L.-N. et M. PINSONNEAULT. 1998. «Further Understanding Spatial Inertia: a Reply». *Journal of Regional Science*, vol. 38, no 3, Pages 513-534.
- TELLIER, L.-N. et C. VERTEFEUILLE. 1995. «Understanding Spatial Inertia: Centre of Gravity, Population Densities, the Weber Problem and Gravity Potential». *Journal of Regional Science*, vol. 35, no 1, février. Pages 155-164.
- TELLIER, L.-N. 1985. *Économie spatiale: rationalité économique de l'espace habité*. Chicoutimi, Éditions Gaëtan Morin. 278 p.
- TELLIER, L.-N. 1989. «L'approche topodynamique: une nouvelle voie pour l'étude du développement». *Canadian Journal of Regional Science/Revue canadienne des sciences régionales*, vol. XII, no 2, été. Pages 223-246.
- TELLIER, L.-N. 1992a. «From the Weber Problem to a "Topodynamic" Approach to Locational Systems». *Environment and Planning A*, vol. 24. Pages 793-806.
- TELLIER, L.-N. 1992b. *Introduction to Topodynamic Analysis: A New Approach to Forecasting the Spatial Distribution of Population and Activities*. INRS-Urbanisation, Collection Villes et développement. 45 p.
- TELLIER, L.-N. 1993. *Économie spatiale: rationalité économique de l'espace habité*. (Seconde édition revue, augmentée et corrigée), Montréal, Éditions Gaëtan Morin. 285 p.
- TELLIER, L.-N. 2002. *Étude prospective topodynamique du positionnement de la grande région de Montréal dans le monde aux horizons 2012, 2027 et 2060*. Département d'études urbaines et touristiques, UQAM, Études, matériaux et documents 18. 120 p.
- TELLIER, L.-N. 2004. «Et si les économies d'agglomération n'existaient pas, notre monde serait-il différent?». *Organisations et territoires*, vol. 13, no 3, automne. Pages 77-80.
- WALLERSTEIN, I. 1979. *The Capitalist World-Economy*. Cambridge, Cambridge University Press.

Les villes franches industrielles de la mondialisation économique: affranchissement ou asservissement?

Pierre-Yves GUAY¹

Hélène BÉLANGER

Université du Québec à Montréal

Les villes de la mondialisation

Les grandes villes mythiques

Depuis une quinzaine d'années, les experts des villes analysent avec le plus grand intérêt l'influence de la mondialisation économique sur le paysage urbain mondial. Certaines grandes villes telles que Tokyo, New York, Londres, Paris, Francfort, Hong Kong ou São Paulo, pour ne nommer que celles-là, ont particulièrement attiré leur attention (Sassen, 1991).

Il est vrai que ces grandes villes sont fascinantes, car leurs bourgeoisies y polarisent le capital accumulé par les plus grandes firmes transnationales (FTN) du monde riche, ce dont témoigne d'ailleurs la prolifération de sièges sociaux et de gratte-ciel bien lustrés observables dans ces villes. Mais dans une atmosphère intellectuelle baignée par le néolibéralisme ambiant, ces grandes villes riches furent rapidement perçues comme le tremplin de la mondialisation et, surtout, le fer de lance de la prospérité des nations (Jacobs, 1992).

L'effet de mode y contribuant, la convoitise suscitée par ces grandes villes riches semble aujourd'hui illimitée. Dans le monde occidental, toutes les administrations métropolitaines et leurs lobbies d'affaires élaborent des plans d'urbanisation et de développement visant à hisser «leur ville» dans le peloton de tête des grandes villes mondiales. On prétendra même que la compétitivité internationale oblige chaque collectivité locale à offrir toujours plus d'avantages sociaux et économiques aux grandes firmes transnationales (FTN), dans le but de les attirer dans son territoire et d'obtenir ainsi une place au soleil de la prospérité mondiale.

¹. Pierre-Yves Guay est professeur au Département d'études urbaines et touristiques de l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal. Hélène Bélanger est doctorante et chargée de cours à la même institution.

Bref, la richesse des nations serait maintenant tributaire de leur dépendance aux FTN, qu'il faudrait à tout prix séduire par une productivité accrue du travail, la défiscalisation progressive de leurs bénéfiques, l'abolition des charges sociales, l'allègement des règlements locaux et nationaux, la docilité de la main-d'œuvre, la prise en charge par l'État des coûts d'infrastructures et l'octroi de plantureuses subventions. Ces «concessions» aux FTN, que l'on justifie toujours par la nécessité de leur offrir un «climat favorable aux profits», constitueraient aujourd'hui le prix de la prospérité. La surenchère mondiale des incitatifs financiers et non financiers semble ainsi la seule réponse possible au chantage économique ou aux menaces de délocalisation des FTN.

Sans sourciller, les chantres de la mondialisation sont ainsi parvenus à renverser, dans le discours et l'Opinion, la logique la plus élémentaire du développement endogène: d'un adversaire à vaincre, la mainmise des FTN de la bourgeoisie mondiale sur des économies nationales qui deviennent «dépendantes», ainsi que la vulnérabilité socioéconomique qui s'ensuit sont aujourd'hui présentés comme un projet collectif à construire, une «*vision d'avenir*», la promesse de «*lendemains qui chantent*»! Cette étrange «*vision d'avenir*» s'appuie sur une véritable mythologie de la mondialisation comme stratégie collective de développement des villes.

Le premier de ces mythes énonce que «*ce qui est bon pour les FTN est nécessairement bon pour toute la collectivité*», ce qui suppose que les bénéfiques réalisés par les FTN se rediffuseraient équitablement dans l'ensemble de la population mondiale, plutôt que de s'accumuler entre les mains de la bourgeoisie propriétaire des FTN. Peut alors prendre forme le deuxième mythe, selon lequel «*d'activité économique réalisée par les FTN enrichit nécessairement toute la population des villes dans lesquelles elles s'implantent*». Fabriquant la «preuve» empirique des deux premiers mythes, le troisième réserve le qualificatif de «*villes mondiales*» aux grandes concentrations de sièges sociaux prospères et peut trompeusement énoncer que «*toutes les villes dites «mondiales» sont nécessairement prospères*». En finale, le quatrième mythe propose le grand projet mobilisateur issu de cette doctrine: «*mobilisons-nous contre les autres collectivités dans le but de remporter le grand combat de la compétitivité et d'assurer ainsi à nos collectivités urbaines une place au soleil de l'économie mondiale*». On parvient ainsi à convaincre chaque collectivité que son salut dépend de l'appui favorable qu'elle réservera aux FTN dans la guerre économique qu'elles se livrent à l'échelle planétaire, avec le soutien législatif et logistique des plus puissants gouvernements.

Bien entendu, une telle «*vision d'avenir*» assure des «*lendemains qui chantent*» aux FTN, qui l'appuient de toutes leurs forces depuis qu'elles sont parvenues, dans les années 1960, à convaincre l'ONU

d'abandonner les programmes de développement endogène et de substitution aux importations, par lesquels le Tiers-monde souhaitait alors se défaire de la dépendance économique et du commerce inéquitable que lui imposaient les pays riches. Depuis lors, les FTN se présentent comme les seuls vecteurs du développement économique mondial et exigent que les collectivités leur ménagent un «climat favorable aux profits».

De fait, ce sont les activités industrielles des FTN qui «mondialisent» aujourd'hui le capitalisme, bien avant leurs activités commerciales conduites sur le marché mondial. Par exemple, entre 1983 et 1994, l'investissement direct à l'étranger (IDE) a progressé trois fois plus vite que le commerce mondial (Clairmont et Cavanagh, 1994). Pendant la seule année 2000, l'IDE a augmenté de 18%! (CNUCED, 2001). À ce rythme, l'IDE triple à chaque décennie. Les FTN multiplient leurs activités industrielles à l'étranger à un rythme de 3 à 4 fois plus rapide que l'expansion de leur production totale. Ce qui atteste d'un mouvement massif de délocalisation d'industries existantes vers l'étranger. D'ailleurs les immobilisations totales des FTN à l'étranger ont atteint plus de 7 000 milliards \$US, dont le tiers appartient à des FTN américaines.

Si nous souhaitons mieux comprendre les effets de la mondialisation économique sur le paysage urbain planétaire, il est particulièrement réducteur de limiter notre regard aux seules grandes villes prospères. Comme tous les autres phénomènes sociaux, il faut envisager celui-ci en s'interrogeant d'abord sur les intérêts et les stratégies des principaux acteurs de cette fameuse mondialisation. Dès lors, les mutations urbaines secrétées par la mondialisation économique apparaissent comme l'expression des stratégies économiques et sociales conduites délibérément, à la surface du globe, par les FTN qui souhaitent maximiser leurs profits. Ce faisant, elles reconfigurent continuellement le réseau mondial des espaces industriels et commerciaux, créent ou refaçonnent la morphologie urbaine des territoires et la vie quotidienne des communautés qui les habitent.

En y polarisant les capitaux et les bénéfiques, les FTN créent ainsi un «archipel prospère» composé des villes les plus riches du monde, mais elles créent aussi des villes industrielles de grande misère, soustraites à tout «contrat social minimal», où sévissent la plus grande exploitation et les pires disparités. Et les deuxièmes sont malheureusement bien plus nombreuses et prolifiques que les premières.

Le déploiement des firmes transnationales

Aucun phénomène social n'est le résultat de «*forces obscures de la mondialisation*» inscrites dans un soi-disant «*Destin de l'Humanité*». Les villes sont créées et transformées par des acteurs sociaux dont la chair est aussi réelle que le béton des cités. Entre autres, ces acteurs sociaux façonnent le monde urbain en effectuant des choix de localisation destinés à satisfaire leurs intérêts économiques. Brossons à grands traits le réseau de contraintes et d'opportunités qui orientent les stratégies de rentabilisation et de localisation des FTN.

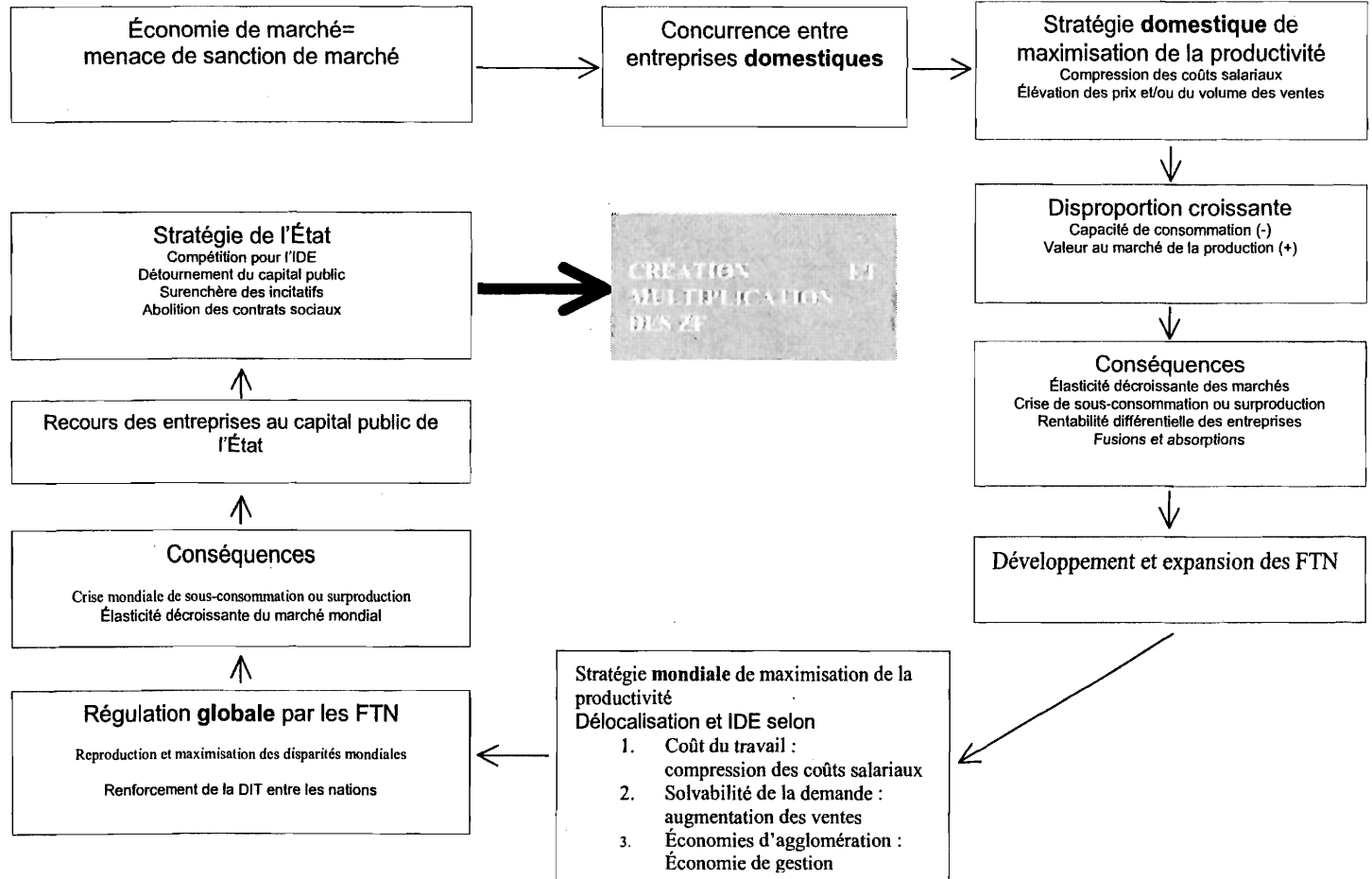
Les FTN sont par nature une réponse stratégique à un ralentissement des profits réalisés par les entreprises domestiques. Ces FTN sont habituellement créées lorsque les propriétaires d'entreprises domestiques s'estiment menacés par des concurrents qui opèrent dans le même marché national, qui leur semble maintenant devenu trop étroit. Après avoir maximisé la productivité de leur entreprise en comprimant au minimum les coûts de production (dont les coûts salariaux) et en stimulant au maximum la valeur des ventes, dans le but d'augmenter sa rentabilité, ces propriétaires s'aperçoivent que les concurrents en ont fait tout autant et que la demande domestique, affaiblie par la compression des coûts salariaux, ne peut plus absorber la valeur croissante de l'offre. Il y a donc une disproportion qui s'est creusée entre les capacités de consommation et la valeur de la production. Les économistes diront que le marché domestique est alors menacé par une *élasticité décroissante*, qui prend la forme d'une crise plus ou moins latente de sous-consommation. Les propriétaires décident par conséquent de fuir la concurrence des autres entreprises domestiques et de conquérir de nouveaux marchés en délocalisant leurs activités à l'étranger, souvent en acquérant ou en fusionnant une entreprise étrangère. D'ailleurs, à chaque année, la valeur des fusions et des acquisitions fracasse tous les records et atteint de nos jours environ 1 000 milliards \$US par année.

Devenue une FTN, l'entreprise devra sans doute affronter des concurrents encore plus robustes, mais la taille du marché mondial offre l'opportunité de maximiser bien davantage la productivité de l'entreprise, simplement en dissociant géographiquement les lieux où seront comprimés les salaires et les autres lieux où sera plutôt stimulée la valeur des ventes. Évidemment, les travailleurs à bas salaires des pays où seront produites les marchandises ne seront pas les consommateurs à qui ces marchandises seront offertes. La FTN les destinaera plutôt aux consommateurs des pays à forte demande, où les salaires sont plus élevés. Bref, la stratégie globale des FTN consiste à produire les marchandises en payant les plus faibles salaires possible, pour ensuite vendre ces marchandises aux consommateurs les plus riches.

Ainsi, dans le cas des usines manufacturières, les FTN auront donc généralement avantage à implanter leurs filiales dans les grands bassins de main-d'œuvre à bon marché des pays pauvres, qu'elles appellent poliment des «*centres de réduction des coûts*». Des villes industrielles remplies de travailleurs mal rémunérés surgiront de la mondialisation de ces activités de fabrication. En revanche, dans le cas des filiales commerciales, les FTN privilégieront généralement une localisation dans les grands marchés urbains des pays riches. En plus de consommateurs hautement solvables, elles y trouveront un personnel de gestion et de recherche-développement compétent, ce qui expliquera la concentration des sièges sociaux dans ces villes qui offrent un niveau élevé d'économies d'agglomération. Elles attireront également les FTN financières qui souhaitent se rapprocher des marchés spéculatifs et des centres décisionnels. De magnifiques villes mondiales surgiront ainsi de la mondialisation des filiales commerciales, financières, de recherche et de direction.

La raison d'être d'une FTN est de tirer ainsi profit des disparités de revenus à l'échelle mondiale. Seul le marché mondial, par son étendue géographique et les fortes disparités économiques qui le caractérisent, permet aux entreprises d'augmenter autant l'écart entre les coûts de production et la valeur des ventes et, par conséquent, de rentabiliser au maximum leurs activités. C'est pourquoi les entreprises domestiques se transforment en FTN et dissocient géographiquement, à la surface du globe, leurs activités de fabrication et de commercialisation, entretenant de cette façon les disparités de rémunération qui leur sont si profitables. Ces FTN «mondialisent» donc l'économie capitaliste en intégrant l'ensemble des activités économiques dans un unique réseau mondial et, paradoxalement, en fractionnant le tissu social mondial par des écarts croissants de niveau de vie. Cette ségrégation très contrastée de l'économie mondiale lui mérite l'image d'un «archipel» d'îlots isolés.

Toutefois, cette stratégie exercée à l'échelle mondiale pose un jour ou l'autre les mêmes limites que la stratégie antérieure exercée sur le marché domestique: elle implique en effet que les ouvriers à bas salaires qui assurent la production seront de plus en plus nombreux à ne pas recevoir la rémunération qui leur permettrait de consommer les marchandises offertes sur le marché mondial! Réciproquement, cette stratégie implique aussi que les consommateurs actuellement solvables des pays riches seront de plus en plus nombreux à produire de moins en moins, ce qui réduira d'autant leur rémunération et, par conséquent, leur propre capacité de consommation! C'est ainsi que le marché mondial, tout comme le fut avant lui le marché domestique, devient progressivement menacé par une élasticité décroissante.



Une question fort triviale se pose alors: où seront demain les travailleurs/consommateurs qui pourront générer les profits des FTN, sachant que ces dernières font produire 28% des marchandises de la planète par seulement 1% de la main-d'œuvre mondiale? Déjà, la répartition inégale de l'énorme richesse mondiale réduit 83% de la population mondiale à vivre sous le seuil de la pauvreté, 50% à vivre avec moins de 2\$ par jour et 20% à subsister avec moins de 1\$ par jour. Bref, seulement 30% des êtres humains disposent de plus de 2\$ par jour!

Conséquemment, on dira que si les FTN sont créées pour surmonter la crise de sous-consommation générée par la concurrence domestique, ces mêmes FTN reproduisent exactement la même crise sur le marché mondial, avec une envergure inégalée, en creusant encore davantage la disproportion croissante entre la valeur de la production et les capacités de consommation.

Le marché mondial n'arrivant plus depuis longtemps à absorber toute la production à un prix qui permettrait de satisfaire les attentes des actionnaires des FTN, ces dernières voudront compenser le «manque à gagner» en exigeant des États qu'ils contribuent aux profits de l'entreprise en privatisant une part croissante du capital public (subventions, allègements fiscaux, vente à rabais d'entreprises d'État, etc.), ou que les États assument une part de plus en plus importante des coûts reliés aux activités des FTN (infrastructures, recrutement et embauche de personnel, impacts environnementaux, paix sociale, etc.).

Conséquemment, depuis une quinzaine d'années, presque tous les gouvernements du monde ont modifié leurs lois pour offrir aux FTN l'environnement socioéconomique qu'elles désirent. Ainsi, entre 1991 et 2000, 95% des 1 185 révisions législatives relatives aux FTN leur ont été favorables (CNUCED, 2000: 3).

Comme en témoigne chaque jour l'actualité économique, les FTN parviennent facilement à opposer les gouvernements les uns aux autres et à leur soutirer une grande quantité d'incitatifs fiscaux, financiers et non financiers susceptibles d'abaisser leurs coûts de production et de stimuler leurs ventes. Mais c'est évidemment au Tiers-monde, dont les gouvernements sont vraiment contraints de rivaliser entre eux et, surtout, avec ceux des pays riches pour l'obtention des usines, que les FTN obtiennent souvent les paniers d'incitatifs les plus attrayants et les mieux garnis, surtout en termes d'avantages non financiers.

Et c'est ici que la question urbaine devient tellement significative, car la palme des incitatifs revient à un certain type de ville industrielle, voire de société urbaine, conçu selon les impératifs de la mondialisation capitaliste et fabriqué sur mesure à l'intention des FTN: *«la zone ou la ville franche industrielle»*.

L'œuvre urbaine contrastée des firmes transnationales

Près d'une centaine de pays, riches et pauvres, ont donc constitué, depuis les années 1960, un vaste réseau mondial de «zones franches» (ZF), dans lesquelles les FTN sont «*affranchies*» de certaines règles économiques prévalant dans le pays d'accueil. Au chapitre législatif et réglementaire, les «zones franches» (ZF) sont donc considérées comme des «enclaves extraterritoriales» n'appartenant plus à leur pays d'origine mais plutôt au marché mondial.

En 1975, l'Organisation internationale du travail (OIT) ne dénombrait que 79 ZF à l'échelle mondiale, distribuées entre 25 pays. En 1995, leur nombre s'était multiplié à 500 et elles s'étendaient à 73 pays. L'OIT les estime aujourd'hui à plus de 5 000, réparties entre 80 pays (ILO, 2003). Plus de 80% des exportations de la Chine, de la République Tchèque, de la Hongrie, du Kenya, des Philippines, de la Malaisie, de l'Île Maurice, du Mexique, du Sénégal, de la Tunisie et du Vietnam se font par l'entremise des ZF (ILO, 2003).

Certaines ZF ne servent qu'à des fins commerciales, soit le transbordement, la réception, l'entreposage, la manutention et l'expédition de marchandises. Mais elles sont de plus en plus nombreuses à accueillir aussi des activités industrielles, qui vont de l'assemblage à la fabrication complète de produits destinés au marché mondial. Dans ces «*zones franches industrielles*» (ZFI), les États sont encore plus généreux et affranchissent les FTN du «contrat social» minimal de la société d'accueil en matière de fiscalité, de droit du travail et de droit de l'environnement. Enfin, si la plupart des ZFI sont des parcs industriels défiscalisés et déréglementés, un nombre croissant de ZFI du Tiers-monde deviennent graduellement de véritables «*villes franches industrielles*».

Les ZFI offrent ainsi aux FTN une main-d'œuvre soustraite à la protection offerte normalement par les lois nationales, sous prétexte d'assurer leur intégration au marché mondial contrôlé par ces mêmes FTN. La liberté absolue des firmes se paie par la coercition et l'exclusion sociale de leurs travailleurs. Intégrées dans les circuits de production et de commercialisation des FTN, les ZFI composent ensemble la superusine urbaine de «l'archipel» mondial.

Épiphénomène? À l'échelle mondiale, quelque 1 200 ZFI accueillent environ 1 million d'établissements manufacturiers des FTN, où travaillent déjà plus de 42 millions d'ouvriers (dont 30 millions de Chinois) et dont le contingent augmente de 14% par année! Leur production alimente environ 20% du marché mondial!

Il est donc pertinent d'examiner la question des ZF dans son ensemble, puisqu'elles semblent bien constituer le nouveau prototype urbain de l'économie mondialisée.

Le témoignage des zones franches

Une réalité en mutation rapide

2 000 ans nous séparent des tous premiers ports francs, créés dans le but de faciliter le commerce transfrontalier. Cette forme initiale de ZF douanière est encore très répandue, notamment en Europe de l'Ouest. Il s'agit souvent d'un port, d'un aéroport ou d'un espace frontalier. Les marchandises qui pénètrent dans ce périmètre ne sont pas considérées comme des importations et sont affranchies de droits douaniers, à la condition qu'elles soient réexportées vers l'étranger. Dans certains cas, comme au Canada, les exemptions douanières s'appliquent sur l'ensemble du territoire, qui peut ainsi être considéré comme une ZF douanière.

Dans plusieurs cas, les ZF douanières sont graduellement devenues des ZF commerciales. Dans le but de stimuler les exportations nationales, les États ont peu à peu élargi les incitatifs fiscaux et douaniers aux matières premières et aux composants utilisés pour l'assemblage, dans la ZF, de produits finis destinés à l'exportation. Ensuite, sous la pression exercée par les FTN, les ZF commerciales ont intégré de plus en plus d'activités de fabrication et sont devenues des ZF industrielles (ZFI). Officiellement, le prétexte fut de favoriser les investisseurs étrangers dont dépendaient (sic) la création d'emploi, le transfert technologique et l'augmentation des exportations (Lorot et Schwob, 1987; ILO, 2003). Selon l'OIT, les ZFI sont simplement des «*zones industrielles possédant des incitatifs spéciaux afin d'attirer des investisseurs étrangers, à l'intérieur desquelles les matériaux importés subissent un certain degré de transformation avant d'être réexportés*» (OIT, 2003 – traduction libre).

C'est le modèle qui a vu le jour en 1958 en Irlande, sur les terrains de l'aéroport désaffecté de Shannon. Les 124 FTN qui s'y sont depuis installées profitent d'un panier d'incitatifs douaniers et fiscaux pour la fabrication complète de nouveaux produits destinés à l'exportation. Stimulées par le «succès irlandais», les FTN ont ensuite convaincu l'ONUDI, dans le milieu des années 1960, de ne plus supporter les programmes de développement endogène et de substitution aux importations qui avaient la faveur des pays du Tiers-monde. Les FTN, avec les américaines en tête, firent plutôt de l'ONUDI le promoteur de la ZFI comme levier du développement industriel dans le Tiers-monde. Aujourd'hui, c'est le type de ZF qui y est le plus répandu, à la fois au Tiers-monde et dans plusieurs pays développés.

Aux États-Unis, par exemple, dans les 250 ZF américaines et leurs 450 «sous-zones», qui accueillent bien davantage de FTN américaines que d'entreprises étrangères, les firmes exportatrices bénéficient de l'exonération douanière sur les intrants de provenance étrangère, de différents crédits fiscaux pouvant atteindre 25% du capital investi et, dans certains États, de l'exemption sur la taxe de vente sur les

matériaux de construction et de crédits d'impôts selon les emplois créés et les salaires versés. Tous les grands manufacturiers américains d'automobiles ont ainsi localisé leurs usines dans ces ZF.

Mais la défiscalisation et le support public aux FTN ne s'arrêtèrent pas là car, devant l'insistance des FTN, la plupart des États levèrent également la condition relative à la provenance étrangère des intrants. Aussi, en plus de l'exonération douanière, le panier d'incitatifs offerts aux FTN fut progressivement complété par une longue série de cadeaux: subventions à l'installation ou au fonctionnement; prêts garantis par l'État; exonération de la taxe de vente; congé d'impôt pouvant atteindre 10 ou 15 ans sur le revenu corporatif, sur les gains en capital et sur le revenu personnel des dirigeants; aucune exigence de propriété nationale; possibilité de rapatriement complet des gains en capital; abolition des cotisations de sécurité sociale; utilisation gratuite des infrastructures et services publics; programmes gouvernementaux de formation de la main-d'œuvre; recrutement public des travailleurs.

Enfin, si les incitatifs ne s'appliquaient à l'origine qu'à la partie de la production qui était destinée au marché extérieur, cette restriction fut le plus souvent levée. Toute la production des FTN, déjà subventionnée par les fonds publics, pouvait dorénavant être écoulee sur de nombreux marchés domestiques, au grand dam des entreprises nationales. C'est notamment le cas pour les FTN implantées aux Bahamas, au Brésil, dans les Émirats arabes unis, en Jordanie, en l'Inde, à l'Île Maurice... ou dans la ZFI de Mirabel, au Québec.

Enfin, les grandes banques internationales ont également revendiqué les fruits de la défiscalisation. Plusieurs États ont donc créé des ZF financières, où les FTN de la finance et de la spéculation boursière et monétaire bénéficient du principe d'extraterritorialité et peuvent engranger les profits à l'abri du fisc national. Les pays-hôtes sont souvent des paradis fiscaux comme les Caraïbes, le Luxembourg, Hong Kong, Singapour, la Suisse, Monaco et le Libéria. Mais il existe aussi au Québec près de 150 édifices défiscalisés qui offrent à leurs occupants les privilèges d'une ZF financière, sous l'euphémisme de «*Centre financier international*».

Comme nous l'avons évoqué précédemment, le type de ZF le plus récent et qui croît le plus rapidement est aussi le plus méconnu: la ville franche industrielle (VFI). Combinaison inédite de tous les types de ZF, la VFI en constitue la version urbaine la plus perfectionnée. Jouxant des quartiers urbains existants ou créant de toutes pièces un nouveau milieu urbain, la VFI greffe à une vaste ZFI une série de zones de dortoirs, de commerces de première nécessité, de services de santé et de récréation. Les VFI comprennent aussi toutes les infrastructures nécessaires à la production des marchandises et à l'exportation commerciale: lots viabilisés ou usines clés en main; logements de luxe pour les cadres et

dortoirs pour les ouvriers; autoroutes, aéroports ou ports maritimes. Les VFI offrent également aux FTN tous les services complémentaires: FTN bancaires, services postaux, télécommunications, centrales énergétiques, services de sécurité, agences de transport et d'assurances, agences de recrutement et de formation de personnel et guichet unique pour les aides publiques.

La VFI est le plus souvent planifiée, construite et gérée par une FTN immobilière spécialisée dans le domaine, plutôt que par les pouvoirs publics, qui se contentent d'assumer les coûts des infrastructures. La VFI est généralement clôturée et isolée du tissu urbain national. Les travailleurs demeurent prisonniers de cette micro-société urbaine «privatisée», complètement contrôlée par les FTN dans l'unique but de maximiser la rentabilité de leurs opérations sur le marché mondial. Ici, le principe de l'extraterritorialité ne se limite plus aux tarifs douaniers... il s'applique à l'ensemble des rapports sociaux et à toute la vie socioéconomique, culturelle et idéologique. À l'ère de la mondialisation, *Big Brother* est privé et «extraterritorial».

Les VFI offrent le nec plus ultra au chapitre des incitatifs. Aux avantages financiers déjà offerts par les ZFI, s'ajoutent ici la possibilité de rythmer le fonctionnement social selon les exigences de profits, une maîtrise presque parfaite de la dissidence et des revendications sociales, ainsi que l'assouplissement des lois et la suspension de plusieurs règlements régissant les conditions de travail et l'environnement. Au Pakistan, ces règles sont simplement supprimées. En Chine et en Malaisie, les FTN peuvent fixer les salaires aussi bas qu'elles le désirent. Dans de nombreux pays, on tolère les coupures de salaire punitives, les quotas de production inaccessibles, le travail forcé des prisonniers et le travail des enfants. Le droit d'association est toujours restreint et les syndicats ouvriers sont le plus souvent interdits. Comme au Honduras, les grèves ouvrières sont parfois illégales et répressibles par l'armée. Dans le très moderne et richissime Dubaï, le gouvernement offre même aux FTN une garantie écrite de paix sociale et de répression de toute tentative de grève! Voilà le prix du libéralisme dont jouissent maintenant les FTN.

Caractérisation

Comme résultat de cette longue évolution, la plupart des ZF d'aujourd'hui abritent non seulement des commerces d'import-export, mais également, dans des proportions variables, des manufactures, des industries lourdes, des laboratoires et des centres de recherche-développement et de nouvelles technologies de l'information, des centres financiers, des quartiers d'habitation, des espaces récréatifs, des établissements de santé et de formation, voire même des stations touristiques. Si, autrefois, elle se résumait physiquement à une simple

zone portuaire dédouanée, la ZF moderne peut aujourd'hui se présenter sous une multitude de variantes: parfois comme une seule gigantesque usine, souvent comme un énorme regroupement de minuscules ateliers de fabrication, tantôt comme un parc industriel de haute technologie ou un gratte-ciel bancaire, et de plus en plus fréquemment comme une ville complète créée de toutes pièces pour la production industrielle.

Ces mutations successives de la ZF lui ont mérité une trentaine d'appellations différentes qui comportent de multiples chevauchements conceptuels et rendent particulièrement difficile une catégorisation opérationnelle des ZF. D'autre part, les classifications existantes, comme celle de l'OIT, sont inadéquates pour rendre compte de leur évolution progressive vers la ville franche industrielle (VFI). Enfin, l'absence d'études systématiques et la rareté des informations publiques rendent particulièrement difficile le dénombrement et la catégorisation des ZF, surtout en ce qui concerne les formes plus récentes. Toutefois, un portrait assez fidèle peut être brossé par le recoupement d'informations provenant de différents documents corporatifs et législatifs, de statistiques officielles, de rapports internationaux, de monographies, de rapports de recherche et d'études de cas.

Il est ainsi possible de recenser près de 1 000 ZFI (sur les 1 200 estimées), incluant les «zones spéciales» chinoises, ainsi que plus de 9500 entreprises franches dispersées et maquilas.

Parmi toutes ces ZFI, les VFI se retrouvent essentiellement dans trois grandes zones géographiques: la première regroupe l'Asie, l'Océanie et le sous-continent indien; la deuxième comprend l'Afrique, le Moyen-Orient et le Golfe persique; alors que la troisième est composée du Mexique, des Caraïbes, de l'Amérique Centrale et de l'Amérique du Sud.

Asie, Océanie et sous-continent indien

Cette région du monde abrite 244 ZFI, auxquelles s'ajoutent plus de 3 200 entreprises franches dispersées à l'extérieur des ZFI, dont plus de 3000 au Bangladesh. Les Philippines, le Japon et la Chine sont les pays qui offrent le plus grand nombre de ZFI. Les VFI se retrouvent surtout à Hong Kong, à Taïwan, en Corée du Sud, en Indonésie et en Chine.

Le cas des ZFI chinoises mérite quelques explications. Soulignons d'abord que la grande majorité des FTN qui souhaitent s'implanter en Chine doivent accepter la copropriété de l'État. Ces coentreprises sino-étrangères s'installent essentiellement dans les vastes «zones économiques spéciales» des villes de Zhuhai, Shenzhen, Shantou, Xiamen, Tianjin et Wuxi. Ces zones «spéciales» offrent aux firmes un panier d'incitatifs semblable aux ZFI de plusieurs pays. Mais le panier le plus généreux n'est disponible que dans les ZFI officiellement désignées par le

gouvernement chinois à l'intérieur des zones spéciales. Dans tous les cas, il s'agit de véritables VFI.

ZFI recensées, nombre d'entreprises et d'emplois¹

Région	ZFI	Entreprises		Emplois	
Afrique Moyen-Orient Golfe Persique	133	111 233	dans 97 ZFI	344 629	dans 103 ZFI
		854	EF	8 416	dans 171 EF
Asie Océanie Sous-continent indien	244	935 545	dans 159 ZFI	34 623 676	dans 179 ZFI
		3 246	EF	2 000 000	dans EF
Mexique Caraïbes Amérique (Centrale et Sud)	244	10 603	dans 185 ZFI	755 838	dans 144 ZFI
		3 407	maquillas	1 141 553	maquillas
Europe centrale Russie et Voisins occidentaux	35	128	dans 4 ZFI	3 700	dans 1 ZFI
Europe (Nord et Sud) Amérique du Nord	313	2 943	dans 271 ZFI	455 246	dans 277 ZFI
		439	EF ²		
TOTAL	969	1 058	dans 792 ZFI	36 183	dans 716 ZFI
		792		089	
		9 594	EF	3 149 969	Dans EF et maquillas

EF Entreprises franches ou « points francs »

¹ Selon les données de juin 2004

² Correspond aux sous-zones états-uniennes

La VFI de Tianjin, fondée en 1984, s'étend sur 7 800 ha. Plus de la moitié de ces espaces, consacrés à l'industrie, le commerce, la finance et l'habitat, est aujourd'hui développée. Les FTN y ont établi plus de 2 700 établissements, surtout dans les secteurs de la métallurgie, la chimie, la pharmaceutique et le textile. Plus de 140 000 personnes y travaillent. Près de 90% de ces travailleurs habitent à l'intérieur de la VFI, qui comprend 14 000 logements superposés dans des séries d'immeubles de cinq étages.

Toujours en Chine, la VFI de Wuxi, inaugurée en 1993, couvre une superficie de 1 000 hectares. Le dixième a déjà été développé à des fins industrielles. Les FTN peuvent y trouver des bâtiments clés en main, des services de cafétéria, une clinique médicale, des terrains de sports et des logements pour les ouvriers. Wuxi a été conçue de telle sorte que les zones résidentielles ouvrières soient enclavées (ou « emprisonnées») à l'intérieur des espaces industriels, de manière à décourager les

déplacements de travailleurs vers l'extérieur de la zone des dortoirs et, plus encore, vers l'extérieur de la VFI. Les référents symboliques qui marquent l'univers spatial de ces travailleurs sont limités aux usines des FTN.

La VFI de Batam, en Indonésie, s'inspire aussi des mêmes grands principes sociaux de l'urbanisme «concentrationnaire». L'accès au réseau de transport régional n'est conçu que pour les FTN; les quartiers ouvriers se retrouvent cette fois à une extrémité de la zone mais ne bénéficient pas d'accès commode vers l'extérieur de la VFI.

De son côté, la Thaïlande comprend 14 «*Industrial Estates*». Comme les précédentes, ces VFI fournissent l'ensemble des infrastructures urbaines, de transport et la sécurité. Il s'agit de véritables «communautés autonomes» (BOI, 2004), dont la vie socioéconomique est entièrement orientée vers l'exportation de toute la production manufacturière.

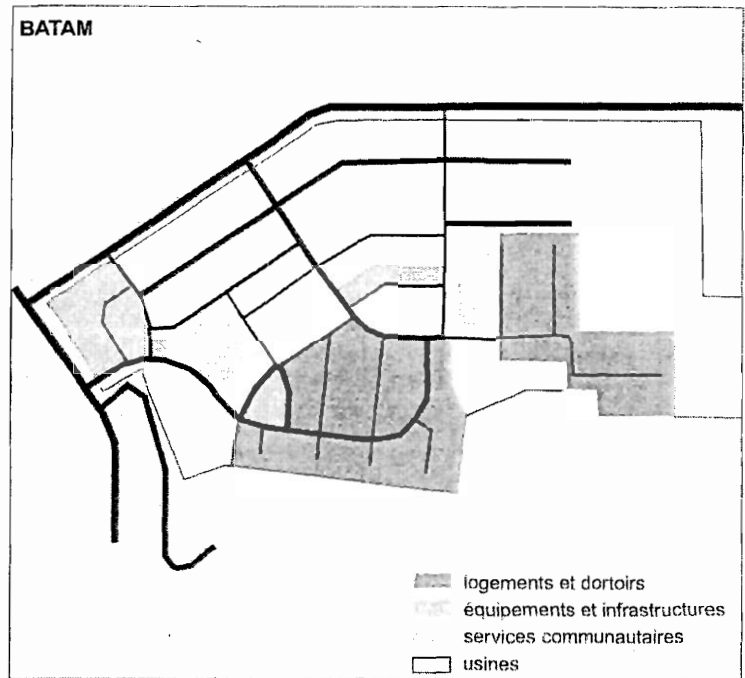
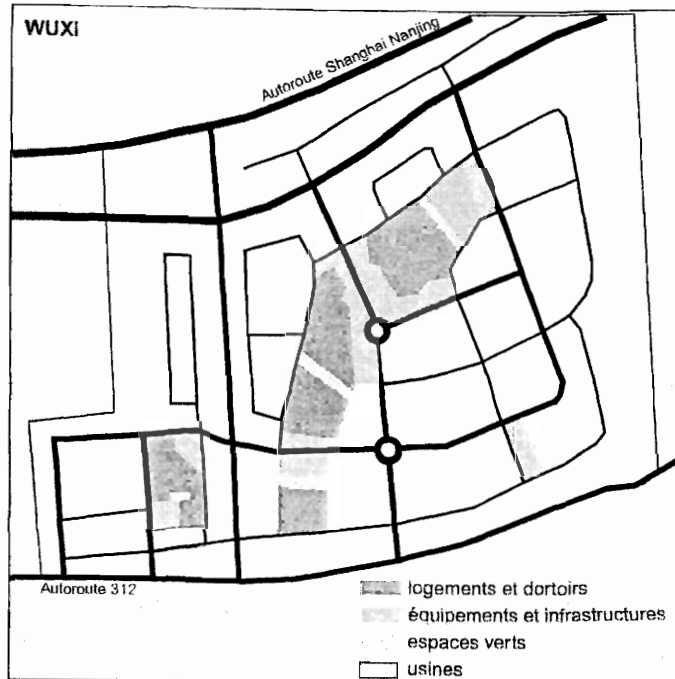
En Corée du Sud, la VFI d'Inchon concentre 80 000 ouvriers. On y a récemment prévu le développement d'un secteur de haute technologie, d'un centre logistique et d'une zone dédiée au tourisme et à la finance. En 2020, on prévoit y loger 18 000 familles.

Afrique, Moyen-Orient, Golfe Persique

Dans cette région, la plupart des ZFI ont été créées il y a une trentaine d'années. On en dénombre environ 133, auxquelles s'ajoutent plus de 850 entreprises franches dispersées. Ce grand nombre d'entreprises franches «hors-zone» s'explique par le choix de plusieurs gouvernements d'offrir aux FTN tous les avantages qu'une ZFI, mais sans orienter leur localisation sur le territoire national. Dès lors, c'est le territoire tout entier qui permet aux FTN de s'affranchir du «contrat social». La délimitation de zones devient alors totalement inutile. La plus connue des ZFI à l'échelle nationale est l'Île Maurice, dont le territoire entier est disponible aux FTN souhaitant un statut franc.

Parmi les pays comportant le plus grand nombre de ZFI classiques, on note les Émirats arabes unis, dont les ZFI accueillent 3 000 entreprises employant plus de 500 000 personnes. Suivent la Jordanie et la Namibie.

Les VFI se sont surtout répandues aux Émirats arabes unis, en Jordanie et en Iran. À elle seule, la VFI de Jebel Ali, inaugurée en 1985 à Dubaï, rassemble plus de 2 200 FTN provenant d'une centaine de pays. D'une superficie de 10 000 ha, elle est encore considérée comme la plus grande ZF du monde.



Mexique, Caraïbes, Amérique centrale et Amérique du Sud

En 1957, le Brésil créait l'une des plus grandes ZFI de la planète. Avec ses 1 700 ha, la ZFI de Manaus est devenue le principal pôle de l'industrie électronique en Amérique latine. La ZFI englobe la ville de Manaus.

Au Honduras, le gouvernement a créé la première ZF dans la ville de Puerto Cortés en 1977. Quelques années plus tard, 5 villes ont été désignées «franches»: Omoa, Choloma, Tela, La Ceiba et Amapala. Vingt-cinq ans plus tard, tout le pays est devenu une immense ZFI, comme à l'Île Maurice.

Aujourd'hui, on dénombre dans la région 244 ZFI et plus de 3400 maquilas, surtout au Mexique. Quant aux FTN des ZFI d'Haïti et de République dominicaine, elles produisent environ 30% de toutes les exportations nationales.

* * *

Les villes franches industrielles sont le témoignage territorial le plus éloquent de la mondialisation conduite par les FTN, qui se battent sur tous les fronts pour obtenir la défiscalisation des territoires, les allègements législatifs, les subsides publics, la suspension des contrats sociaux, l'encadrement musclé de la vie quotidienne, etc. Ces villes industrielles affranchissent évidemment les FTN de leurs obligations sociales et économiques, mais asservissent en revanche leur population à la précarité, à la surexploitation, à la pauvreté, voire à une vie quotidienne qui, réduite à la plus simple logique productiviste, avilit chaque citoyen au rang d'une machine à produire. La défiscalisation et la déréglementation des territoires signent ainsi l'abdication des États devant les desiderata de la bourgeoisie mondiale, qui ne souhaite plus partager les bénéfices de ses FTN avec les sociétés d'accueil.

Les villes de la mondialisation ne se limitent donc pas aux quelques grandes villes riches qui brillent sous les feux de la rampe. Ces dernières et les villes franches industrielles ne sont que les deux faces contrastées d'un même capitalisme mondial qui exacerbe les disparités socioéconomiques planétaires. Ensemble, ces «villes de la mondialisation» reproduisent comme par décalque territorial le nouvel «ordre» économique mondial, fondé sur une division internationale du travail de plus en plus hiérarchisée et des disparités qui ne cessent de s'approfondir. Bien loin du «projet urbain collectif» dont les porte-parole de la mondialisation chantent pourtant les vertus, il s'agit d'une vulgaire stratégie corporatiste qui est aux antipodes d'une quelconque stratégie collective de développement urbain.

Pendant que nous nous interrogeons sur l'obscur nature des «forces implacables de la mondialisation» et les mystérieuses «reconfigurations territoriales» qu'elles opèrent, la bourgeoisie mondiale sera à pied d'œuvre pour refaçonner les villes selon ses seuls intérêts. Elle pourra ainsi continuer à creuser librement l'immense fossé qui sépare et isole les peuples, de manière à rentabiliser cet archipel disparate qu'est devenue l'économie mondiale.

Bibliographie

- BOI, BOARD OF INVESTMENT OF THAILAND. 2004. Site Internet <http://www.boi.go.th/english/>
- CLAIRMONT, F.-F. et J. CAVANAGH. 1994. «Sous les ailes du capitalisme planétaire». *Le Monde diplomatique*, mars.
- CNUCED, 2000. *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2000. Les fusions et les acquisitions internationales et le développement*. Vue d'ensemble. New York et Genève, Nations Unies.
- CNUCED, 2001. *World Investment Report 2001. Promoting Linkages*. New York et Genève, Nations Unies.
- CONFÉDÉRATION INTERNATIONALE DES SYNDICATS LIBRES. 1996. *L'enfer des nouveaux paradis fiscaux*. Bruxelles, CISL.
- GUAY, P.-Y. 1987. *Les firmes transnationales et l'État-nation: l'émancipation par la dépendance*. Montréal, Agence d'Arc.
- ILO-INTERNATIONAL LABOUR OFFICE. Governing Body, Committee on Employment and Social Policy (march 2003), *Third Item on the Agenda. Employment and Social Policy in respect of Export Processing Zones (EPZs)*, GB.286/esp/3 286th Session. Geneva.
- ILO-INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION, Sectoral Activities Department et Jean-Pierre SINGA BOYENGE. (2003). *ILO Database on Export Processing Zones*. Geneva, International Labour Office.
- JACOBS, J. 1992. *La ville et la richesse des nations*. Québec, Boréal.
- LOROT, P. et T. SCHWOB. 1987. *Les zones franches dans le monde*. Paris, La Documentation française.
- SASSEN, S. 1991. *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton, Princeton University Press.
- WEPZA. 1997. *International Directory of Export Processing Zones and Free Trade Zone*. (Arizona), Flagstaff Institute.

Économie sociale et développement local au Nord et au Sud: essai de comparaison

Louis FAVREAU¹
Université du Québec en Outaouais

Le présent texte porte sur les initiatives populaires de création de richesses en contexte de précarité et sur les gouvernances territoriales que ce type de pratiques induit. Le tout est inscrit dans un cadre comparatif Nord/Sud. L'érosion des compromis sociaux et des types dominants de régulation économique et sociale qui ont constitué la base des modèles de développement de l'après-guerre tant au Sud qu'au Nord sont au cœur des mutations en cours. C'est dans cette mouvance générale que des mouvements sociaux économiques ont commencé à occuper et à créer **un nouvel espace régional**, celui de la création de richesses par l'économie populaire, sociale et solidaire. Ces nouvelles initiatives sont-elles susceptibles d'ouvrir de nouvelles voies au développement et à la démocratisation du développement. Au Nord et au Sud, les apports de ces initiatives au développement sont-ils du même ordre? Plusieurs dizaines d'expériences en cours d'étude dans quelques pays d'Afrique (Burkina-Faso, Mali et Sénégal) et d'Amérique latine (Brésil, Chili et Pérou) suggèrent de bien rendre compte des différences profondes existant entre le Nord et le Sud et d'être plus précis sur les convergences à développer².

Mouvements sociaux et altermondialisation

Contrairement à l'opinion généralement répandue, une autre mondialisation est déjà en route, sous l'effet combiné de l'action des mouvements sociaux, du développement d'alternatives socioéconomiques et de l'action de la coopération décentralisée. Cette autre mondialisation a comme horizon le renouvellement de la **démocratie** et du **développement**

¹ Louis Favreau est professeur à l'Université du Québec en Outaouais. Il est directeur de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC).

² Le présent texte s'inspire de deux ouvrages que l'auteur a commis avec Abdou Salam Fall et Gérald Larose en 2004 dans la foulée d'une importante conférence internationale réunissant 432 participants de tous les coins du Québec dont une vingtaine de conférenciers venus du Sud (septembre 2003). Voir à ce propos le site en développement international de la CRDC: www.uqo.ca/ries2001. Son apport réside dans le fait de systématiser la comparaison en mettant davantage en relief les différences d'environnement (économique, social et culturel) souvent sous-estimées tout en cherchant à préciser là où existent de véritables convergences par delà les discours souvent lénifiants sur la solidarité internationale.

tant dans ses théories que dans ses stratégies. Des débats intenses agitent le paysage de cette solidarité internationale. Certes, les mobilisations opérées par le Forum social mondial (FSM) par exemple permettent de rêver mais la situation exige une analyse plus serrée de la conjoncture internationale et de ce qu'est le développement aujourd'hui de même qu'une réflexion plus critique sur la portée réelle des pratiques économiques alternatives qu'elles soient au Nord ou au Sud.

Dans ce renouveau issu des mouvements sociaux économiques, quelques **tendances** ressortent de la conjoncture internationale dans laquelle ils évoluent:

- 1- la **démocratie** est plus directement **associée au développement de l'intérieur** issu de l'initiative des populations locales: les pays qui sont soumis aux «lois» d'un capitalisme étranger ou simplement à l'aide internationale ne favorisent pas une organisation pluraliste de leur société (Touraine, 1994). Les modèles «socialiste» et «développementiste» avaient en commun de penser le développement à partir d'une seule et unique élite dirigeante prenant sur elle l'intérêt général dans le cadre d'un État centralisateur. Aujourd'hui, on associe plus directement le développement à l'émergence d'une société civile et son engagement sur le terrain même du développement socioéconomique.
- 2- les **gouvernements locaux** constituent de nouveaux acteurs de développement: au début du millénaire, 63 des 75 pays ayant une population supérieure à cinq millions d'habitants ont connu un processus de décentralisation (Allou, 2002). Lancé au Sénégal dès 1972, ce processus s'étend par la suite à l'ensemble des pays de l'Afrique de l'Ouest pendant la décennie 1980. Simultanément, en Amérique latine, les gouvernements locaux voient leurs pouvoirs s'élargir. La différence avec l'Afrique de l'Ouest réside cependant dans le fait de voir des organisations politiques de gauche prendre les devants de la scène politique en mettant en œuvre un certain nombre d'innovations lesquelles, dans les années 1990, commencent à prendre du poids au plan institutionnel: politique de budget participatif dans plus de 200 villes du sud de l'Amérique latine, co-production de services collectifs des municipalités avec les entreprises locales...
- 3- Des dynamiques transnationales de **réseaux** émergent dans les années 1990 avec les ONG, les associations de migrants, les associations professionnelles, les fondations, les réseaux religieux, les chercheurs... (Colonomos, 1995). Ces réseaux créent des espaces intermédiaires qui n'existaient pas auparavant entre le micro et le macro favorisant du coup le décloisonnement

entre initiatives trop exclusivement nationales et une plus grande tolérance à l'ambiguïté dans le choc des cultures.

- 4- L'émergence internationale de la notion de **gouvernance** fait éclater le système binaire de la coordination des échanges (entre communautés, entre régions, entre pays) par le marché ou l'État: si, dans un premier temps, cette notion est assortie du qualificatif de «bonne» gestion (pour contrer la corruption d'élites politiques de pays du Sud), elle devient progressivement associée à celle d'une redéfinition du rôle de l'État. Pour les uns, en direction d'une décentralisation étatique favorisant l'initiative privée; pour les autres, quasi à l'opposé, en direction d'une participation des populations locales aux choix de développement de leur communauté. Dans le premier cas, la revalorisation des acteurs économiques privés et, dans le second cas, une gouvernance démocratique du développement et un dépassement de la seule démocratie représentative à partir de mobilisations civiques nouvelles (Allemand, 2002).

On assiste donc, avec la décennie 1990 à l'émergence de nouvelles tendances dont la montée en puissance de **politiques locales et de nouveaux espaces régionaux**. Les travaux sur la question nous convient cependant à la prudence sur le potentiel de ces politiques et de ces espaces, les gouvernements locaux demeurant largement tributaires des États centraux pour le financement de leurs projets. Il n'en reste pas moins que leur émergence entame le rôle de l'État central jadis unique représentant de l'intérêt général (Balme et Faure, 2002).

Conflit et coopération sur des enjeux de développement local au Nord et au Sud

Dans le développement de ces nouvelles tendances, les visées des principaux acteurs en présence sont cependant assez différentes, voire opposées, même s'il est souvent difficile de cerner ces différences, occultées qu'elles sont par un vocabulaire émaillé de principes aussi vertueux que la «lutte contre pauvreté» ou la poursuite du «développement social». Par les temps qui courent, presque toutes les organisations internationales semblent épouser le même discours d'ouverture invitant à la réforme de l'État, au respect des identités locales ou à la participation de la société civile, le tout s'inscrivant dans une mondialisation des marchés jugée inévitable et inéluctable. Mais parle-t-on vraiment des mêmes choses?

Pour grossir le trait, deux visions de ces réalités se partagent le terrain. D'un côté, on retrouve des acteurs plus directement engagés dans le processus de la mondialisation. Il s'agit principalement de nouvelles

couches de cadres et de gestionnaires de grandes entreprises privées et même publiques travaillant de concert avec les grandes institutions économiques internationales. De l'autre côté, de nouveaux acteurs (groupes de femmes, groupes de jeunes, associations de petits entrepreneurs, écologistes, syndicalistes, associations professionnelles, collectivités locales, militants en faveur des droits humains, etc.) qui jouissent du soutien d'organisations non gouvernementales (ONG) et d'autres organismes voués au développement des communautés locales.

Pour une bonne partie des premiers, la mondialisation est et ne peut être que néolibérale: la croissance économique exige une cure de jouvence qui passe notamment par la privatisation des entreprises publiques et la déréglementation car l'intervention de l'État, estiment-ils, décourage l'entrepreneuriat. De ce point de vue, le développement passe donc par la réorganisation de l'appareil productif et aussi par la recomposition de l'espace social et la relocalisation des entreprises. Le «local» et la décentralisation jouent à leurs yeux un nouveau rôle fonctionnel de soutien à l'émergence ou à la consolidation de pôles concurrentiels performants au plan international (Peemans, 1999). Le développement local et l'économie populaire, sociale et solidaire peuvent même, à leurs yeux, contribuer à atténuer le problème de la fragmentation sociale provoquée par la mondialisation néolibérale en suscitant des initiatives dans des régions qui perdent, dans des communautés qui s'appauvrissent, dans des segments de la population active précarisés dans leur travail. Mais c'est là que s'arrête la contribution du «local», de l'économie populaire, sociale et solidaire et de la société civile. Ils ne s'y opposent pas, mais leurs attentes à cet égard sont plutôt circonscrites. Après le «développementisme» des années 1960-1980, la fin du 20^e siècle et le début du 21^e sont marqués par la séparation de la croissance et du développement, les Programmes d'ajustement structurel du FMI fournissant l'illustration la plus évidente de cette séparation.

Pour les tenants de la seconde vision, il ne fait aucun doute qu'il existe une dynamique favorable à une «autre mondialisation», l'émergence de contre-tendances auxquelles participent de plain-pied le développement local, l'économie sociale et solidaire et plus largement la mobilisation active de toute la société civile (ONG, organisations syndicales, groupes de femmes, groupes écologiques...). Si certaines communautés et régions restent apparemment atones devant les effets de la mondialisation néolibérale, d'autres font preuve au contraire d'un dynamisme dont les manifestations sont souvent inédites. Et même si les grands projets réformateurs (de types socialiste, tiers-mondiste, etc.) ne font généralement plus partie de leur imaginaire collectif, l'affirmation identitaire de ces communautés et régions, tant sur le terrain de l'économie que sur celui du social, participe d'une redéfinition du développement et de la démocratie. Elle se concrétise par la mise en place

de nouvelles institutions et par la création de nouvelles filières de développement qui témoignent de la capacité des initiatives locales à influencer la conception et la réalisation du développement à l'échelle régionale, nationale et même internationale. Ici **l'entreprise est vue comme inséparable du territoire**. Elle est perçue comme nécessitant un climat sain et un milieu socialement structurant (disposant d'une relative cohésion) pour prospérer.

L'économie sociale et solidaire et le développement local au Nord comme au Sud s'inscrivent dans un rapport de forces entre acteurs. La mondialisation du «local» et de l'économie sociale et solidaire n'évolue pas sur le seul registre économique. Derrière cette dynamique économique, se profilent des enjeux sociopolitiques relatifs, par exemple, à l'occupation de l'espace (celui des centres-villes...), à l'utilisation des ressources publiques pour le développement d'une communauté ou d'une région, etc. Les tenants d'un autre développement interviennent au nom de la reconstruction du tissu social, au nom de la gestion collective de l'environnement naturel pour un développement durable, au nom du contrôle par les collectivités locales et régionales de leur propre développement. Bref au nom des droits économiques, sociaux et environnementaux des citoyens. Tandis que les tenants de l'ouverture complète des marchés interviennent au nom de l'inscription des métropoles dans la mondialisation, de l'insertion des entreprises sur le marché mondial, de l'initiative entrepreneuriale (par opposition aux initiatives adossées à des politiques publiques volontaristes). Tel est, sur le plan sociopolitique, le contenu sous-jacent de la composante conflictuelle du développement local et de l'économie sociale et solidaire.

Pour trouver des solutions aux tensions provoquées par le choc de ces visions fort différentes, il faut identifier des zones de coopération et, au besoin, inventer des mécanismes de négociation entre le public et le privé, entre le national et le local, entre l'État et les communautés locales, entre l'État et les régions... (Arocena, 1999). Bref produire des filières institutionnelles où s'exprimeront ces tensions autour d'enjeux concrets à transformer en projets collectifs. Ce qui est encore peu commun. C'est cependant ce qu'il faut comprendre du processus émergent d'institutionnalisation initié au Brésil d'une participation citoyenne à l'élaboration de nouvelles politiques publiques locales avec le dispositif des budgets participatifs ou au Pérou avec le dispositif de la *Mesa de concertation de lucha contra la pobreza* ou du processus de décentralisation au Mali qui a créé en l'an 2000 quelques 700 communes dans le pays. Sans compter la mise sur pied de secrétariats d'État à l'économie solidaire (au Mexique, au Brésil et un temps en France) de chantiers d'économie sociale comme en Belgique ou au Québec.

Développement local et économie sociale au Nord et au Sud: la création de richesse en contexte de précarité

La création de richesse et sa répartition sont le résultat d'une construction sociale: comment se crée-t-elle aujourd'hui dans le Sud dans des contextes nationaux fortement extravertis en matière de développement et, plus généralement, dans des espaces délaissés par le développement économique dominant au Nord comme au Sud? En considérant qu'aujourd'hui, il ne s'agit pas seulement de communautés locales éloignées des grands centres ou de bidonvilles en banlieue de ces grands centres urbains, mais bien de pays entiers, des sous-continentaux mêmes, bref de grandes régions du monde. Un **développement de l'intérieur** de ces sociétés précarisées, qui ne soit pas uniquement autocentré et endogène, qui ne soit pas enclavé, mais qui par contre mise résolument sur le dynamisme des populations locales est-il possible en dépit de la faiblesse abyssale, dans certains cas, de moyens les plus élémentaires? Ici nous mettons donc l'accent sur les acteurs, sur les sujets, un sujet en fait, le **monde populaire** (Peemans, 1997), qui s'active sur le terrain économique. Et c'est ici qu'on découvre, comme tendent à le démontrer les premiers travaux du réseau international de chercheurs que nous avons constitué au lendemain de la rencontre internationale de Québec en 2001 qu'au sein de l'économie des secteurs populaires, **il y a des réseaux d'accumulation**; et d'autre part, qu'il y a, en amont des revenus des activités marchandes, **des revenus de redistribution** et en aval de cette économie populaire, une économie sociale de proximité en gestation permettant d'aller au-delà de la seule dynamique de survie ou de subsistance (Fall, Favreau et Larose, 2004). Tentons ici une première démonstration.

Le premier développement

Sur le registre du **premier développement**, celui des échanges locaux qui sont la plupart du temps en dehors - voire exclus - des régulations classiques des États et des pratiques de commerce international de l'OMC, on retrouve trois types principaux d'initiatives:

- a) d'abord des **entrepreneurs populaires**, ces dizaines de milliers de petites entreprises familiales dans le domaine de la récupération et du recyclage, sur les chantiers de construction, dans le commerce de marchés improvisés et informels... qui forment 50, 60, 70 et même 80% de l'économie des pays du Sud et qu'on a qualifié pendant 30 ans d'économie informelle (BIT, 1999). Dans la mesure où **on ne confond pas le développement avec les performances de l'accumulation extravertie** qui ne touche que 10 à 20% de la population active; dans la mesure où

on prend les organisations économiques populaires pour ce qu'elles sont, des initiatives d'une **économie surtout fondée sur la survie**; dans la mesure où on les considère comme autant de composantes d'une **économie du travail** et non d'une forme populaire de capitalisme, elles peuvent alors être conçues comme le **chaînon premier** de ce redéploiement par le bas du développement.

- b) Ensuite, les **entrepreneurs nomades**, ces migrants transnationaux qui font transiter toutes sortes de marchandises du Nord au Sud et du Sud au Nord, sur les territoires qui séparent le Sud et le Nord: à la frontière entre les États-Unis et le Mexique, à la frontière entre l'Afrique du Nord et l'Espagne... Dans la dernière décennie, on a assisté à une explosion de ces échanges mis en lumière par les travaux notamment de Portès pour l'Amérique latine (1996) et de Tarrus pour l'Afrique (2002).
- c) Enfin, les **diasporas** devenues, un peu malgré elles, des **agents de développement**: par exemple on constate que 20% des Togolais sont à l'extérieur de leur pays (un million de personnes), que deux millions de Maliens (sur dix millions) ont migré, notamment vers la France, que deux Sénégalais sur dix sont aussi installés au Nord (en Europe et en Amérique du Nord). À partir de cette nouvelle situation, on découvre que bon nombre de ces familles de migrants, d'après les travaux les plus récents sur la question, notamment en Afrique de l'Ouest (Fall, 2003), demeurent fortement attachées à leur pays d'origine et gardent un contact étroit avec leurs proches au pays en y exerçant non seulement une fonction sociale que les États ne remplissent pas ou plus (sécurité sociale, médicaments...) mais aussi une fonction économique (développement résidentiel et de services dans leur village natal...) par l'intermédiaire d'associations créées à cet effet.

Avec ces initiatives économiques populaires, le défi du développement devient alors le suivant: comment sortir ces activités économiques populaires de la stricte survie, de la seule survivance et de l'ambivalente informalité? Comment faire en sorte que ces activités économiques populaires deviennent de véritables alternatives socioéconomiques (Develtere, 1998) et de cette autre mondialisation à laquelle tant de mouvements aspirent? (Wieviorka, 2003) C'est ici que se pose la question de la jonction entre d'un côté ces initiatives et, de l'autre, les mouvements sociaux locaux (syndicats, ONGD locales, confréries religieuses...), entre d'un côté ces initiatives et, de l'autre, des institutions de proximité (Églises locales, coopération internationale décentralisée, gouvernements locaux...)?

Les acquis de l'économie sociale au Nord

Les acquis de l'économie sociale et du développement local tels qu'ils ont été initiés, à différentes époques, par le mouvement ouvrier des pays du Nord, puis par un ensemble de mouvements sociaux peuvent ici devenir précieux. Que ce soit, par exemple, l'expérience historique et actuelle de Mondragon au pays Basque espagnol, l'expérience historique et actuelle du mouvement Desjardins ou du syndicalisme agricole (UPA) au Québec, ou celle des mutuelles en Europe ou encore l'expérience de la nouvelle économie sociale (fonds de développement de travailleurs, agences locales de développement économique communautaire, coopératives régionales de développement, ressourceries, entreprises d'insertion, services de proximité de type centres de la petite enfance, boutiques de commerce équitable...), **toutes ces expériences à l'origine sont des initiatives économiques populaires**, ce qu'on a tendance à oublier une fois qu'elles ont atteint un certain seuil de développement. En réalité, non seulement ces expériences ont de la pertinence sociale au plan des conditions qui les ont vu naître mais les organisations et les mouvements qui les animent peuvent être aujourd'hui des alliés durables et fiables pour le développement au Sud dans le cadre de nouvelles mises en réseau que le mouvement altermondialiste rend possibles - aidé en cela par la montée en puissance des NTIC - à une échelle beaucoup plus grande d'ailleurs aujourd'hui qu'hier (Favreau et Fréchette, 2002).

Le second développement

Cela nous invite à introduire la notion de **second développement**, celui qui est susceptible de faire émerger des entrepreneurs nationaux (privés, publics ou collectifs) capables de constituer progressivement des niches, des créneaux pour un pays le rendant ainsi susceptible de mieux affronter la mondialisation capitaliste parce qu'ils sont soutenus par les acteurs ci-haut mentionnés. On retrouve ici cinq types d'initiatives économiques:

- a) il y a, en premier lieu, ce qu'on pourrait appeler **l'économie sociale de l'intérieur** soit les mutuelles d'épargne et de crédit, les mutuelles de santé, les réseaux émergents de commerce équitable de produits alimentaires ou de produits artisanaux...
- b) en second lieu, il y a **le développement local de l'intérieur**, celui de municipalités où existe une co-production de biens et de services entre les entreprises locales. Deux figures emblématiques de ce type de développement l'illustrent bien: Villa el Salvador au Pérou, municipalité de 350 000 habitants, qui combine démocratie représentative et démocratie participative (la seconde ayant d'ailleurs précédé la première) avec son parc industriel qui a été capable de créer 30 000 postes de travail en une décennie (Favreau et Fréchette, 2003) et la municipalité de Porto Alegre au

Brésil, municipalité de plus d'un million d'habitants, qui a su faire participer plus de 40 000 de ses citoyens dans une démarche de budget partagé et participatif dans ses seize arrondissements (Gret et Sintomer, 2002).

- c) Un troisième acteur collectif de développement serait sans doute la **coopération internationale de proximité** soit celle des associations, des mutuelles et des coopératives du Nord dans le Sud; des organisations de coopération internationale (OCI); des associations professionnelles (journalistes, travailleurs sociaux communautaires, médecins, ingénieurs, infirmières...); des syndicats de travailleurs; des initiatives de jumelage de municipalités; du commerce équitable; des finances solidaires, des centres de recherche... (Castel, 2002).
- d) Un quatrième acteur collectif de développement concerne les **réseaux** et organisations internationales: des réseaux internationaux d'économie sociale, de développement local, de commerce équitable...
- e) Enfin, on ne saurait omettre la contribution aux initiatives de populations locales de **certaines institutions ou programmes internationaux de l'ONU**: programmes de développement local du PNUD; programme de lutte contre la pauvreté par l'économie sociale du BIT; programme de recherche sur les transformations sociales (MOST) ou sur l'éthique et l'économie à l'UNESCO...

On voit donc se dessiner de nouvelles avenues de développement, notamment celle de soutenir les organisations économiques populaires (OEP): par l'intermédiaire d'organisations de coopération internationale de pays du Nord (OCI), par les programmes socioéconomiques des organisations syndicales internationales comme la CISL, par les programmes socioéconomiques de la coopération décentralisée et de certaines institutions internationales, par les diasporas qui cherchent à se donner un rôle d'agents de développement, par les nouveaux flux Sud-Nord et Nord-Sud des «nomades», par la transformation des gouvernements locaux en co-producteurs de services avec leur communauté et par la gestion participative de leurs services sans compter l'émergence de nouveaux réseaux internationaux en économie sociale, en développement local, en défense de droits sociaux et en défense du droit au développement (comme Alternatives ou ATTAC) tels qu'ils ont surgi dans la décennie 1990.

Au Nord et au Sud, des environnements profondément différents

La situation des populations du Sud doit être examinée par la lunette du travail³, et donc de l'économie populaire: cette montée en puissance de l'économie dite informelle dans les pays du Sud a fini par interpeller de nombreux mouvements sociaux (syndicats, ONGD...) et la prise de conscience de la nette insuffisance de politiques macroéconomiques a fini par questionner la communauté scientifique et les experts. C'est ce qui explique la réflexion qui a présentement cours dans certaines institutions internationales (BIT, UNESCO, PNUD...) autour de l'apport du *non-profit sector* et celui du développement local. Ce qui explique aussi la sortie de l'économie sociale de son éclipse (Bidet, 2000) de même que le renouvellement théorique et pratique de cette économie «informelle» autour des notions d'économie populaire, sociale et solidaire (Defourny, Develtere et Fonteneau, 1999) et celui du développement local (Favreau et Lévesque, 1996), du développement des territoires et des partenariats ONGD/associations/PME et gouvernements locaux (Reilly, 1995).

Cependant, dans les pays du Nord, on peine à comprendre les problèmes actuels de travail et de développement de ces pays tant la différence est marquée. La capacité analytique, par exemple de l'approche de la régulation, pour les pays développés, semble pouvoir servir quelque peu pour les pays émergents. Mais son approche trop strictement économique, revers de son insistance sur l'autonomie du politique, l'empêche cependant de prendre suffisamment en compte les institutions et la dimension sociale et politique. Or c'est très précisément ce qui est nécessaire de prendre systématiquement en compte dans la mesure même où le facteur travail et l'économie sont d'une nature quasi différente dans les pays inscrits dans des processus avancés d'exclusion, cas d'une grande partie de l'Afrique et d'une partie de l'Asie et de l'Amérique latine. Qu'est-ce à dire? D'un côté, au Nord surtout, des sociétés salariales (à 85% et plus et de surcroît disposant d'une assez forte proportion de hauts salaires) à protection sociale élevée et, de l'autre, des sociétés où 60 à 80% des travailleurs évoluent dans une économie populaire dont la dynamique principale est celle de la **survie** ou de la **subsistance**.

Bref, à la différence des pays du Nord, la très grande majorité de la population active de ces pays travaille à son compte. Deuxièmement, elle travaille dans un secteur qu'on diagnostique - à tort - comme «non structuré» par rapport à l'économie nationale ou en rapport à

³ Tout comme Castel (1995) le fait pour les sociétés du Nord à partir de l'expérience française du 14^e siècle jusqu'à aujourd'hui dans son livre *Les métamorphoses de la question sociale, une chronique du salariat*.

l'économie-monde. Autre différence: le travail sert principalement à assurer la survie des familles, d'où la quasi-absence de pratique et de visée de patrimoine dans les ménages, notion bien intégrée socialement et économiquement dans les pays du Nord (les régimes de retraites).

Dans cet univers de travail où l'économie populaire est prévalente, **la précarité est forte et l'avenir imprévisible**. On vit au jour le jour comme c'était le cas dans les pays du Nord à une autre époque, celle du 16^e, 17^e, 18^e siècle (Castel, 1995). Si on pousse un peu plus loin en utilisant quelques indicateurs clés, on peut résumer la chose de la façon suivante:

Les sociétés du Nord sont des sociétés généralement démocratiques, industrialisées, urbanisées, ayant une économie de marché forte, une certaine capacité concurrentielle au plan international et disposant d'un régime de protection sociale par l'intermédiaire d'un État-providence⁴. **Les sociétés du Sud** sont, de leur côté, des sociétés très souvent sous régime autoritaire, faiblement industrialisées mais fortement urbanisées (où en voie de l'être), ayant une économie de marché fortement circonscrite à la présence de multinationales dans le cadre d'une spécialisation marquée de la production, une faible capacité concurrentielle au plan international (voire même ignorées ou exclues) et disposant surtout de réseaux informels de protection sociale dans le contexte d'une économie de survie ou de subsistance.

Mais si, par ailleurs, on résume l'enjeu planétaire que nous partageons tous à des degrés divers, au Nord comme au Sud, il faut faire ressortir une **triple impasse internationale**: a) l'impasse économique de marchés déficients, de crises financières à répétition, d'une économie en partie criminalisée...; 2) l'impasse sociale du chômage à grande échelle, de revenus à peine suffisants à assurer la subsistance au jour le jour, sans compter le risque permanent de basculer dans la misère...; 3) l'impasse écologique d'une dégradation de la santé des populations (VIH/sida...) et du dérèglement des climats.

⁴ En somme, un modèle dit fordiste et prodentialiste. Ce modèle est-il en crise? On pourrait le croire mais c'est une autre question. Retenons pour l'instant qu'il a fonctionné avec une certaine réussite pendant près de 30 ans dans de nombreux pays du Nord (1945-1975) en servant de référence dans les débats sur le développement au Sud et que sa crise n'affecte pas de façon cruciale certains fondamentaux. L'État a modifié son rôle et ses priorités mais n'a pas été réduit au minimum: stabilité relative de l'emploi public et parapublic, parachèvement des régimes d'imposition et des services publics de première ligne... Cependant aujourd'hui de nouvelles formes de partenariat avec les entreprises (à but lucratif ou sans but lucratif) naissent où l'État n'est plus le maître d'œuvre mais demeure le régulateur.

Comparaison des sociétés du Nord et du Sud

Critères de comparaison Nord-Sud	Nord	Sud
1) L'économie et développement	Cohabitation active entre l'économie marchande, publique et associative. Économie mixte. De nombreux biens publics produits par des acteurs «privés» à but non lucratif	Économie populaire (dite informelle) en parallèle avec les entreprises du secteur formel (10% d'accumulation extravertie) urbanisation sans industrialisation
2) L'État	États forts en dépit de la crise: 1) fonction de redistribution marquée (fiscalité et protection sociale tels l'assurance-santé; assurance chômage; des services sociaux, institutions d'éducation jusqu'à l'université); 2) cadre juridique et institutionnel des activités économiques; 3) production de biens et de services de base (infrastructures, éducation, santé, services publics...); 4) politique monétaire et budgétaire de régulation et pour le développement.	États faibles (surtout en Afrique): 1) fonction de redistribution quasi inexistante (fiscalité et protection sociale); 2) cadre juridique et institutionnel des activités économiques faible; 3) faible production de biens et de services de base (infrastructures, éducation, santé, services publics...); 4) politique monétaire et budgétaire de régulation et pour le développement dépendant des institutions économiques internationales (poids de la dette)
3) Travail	Travail salarié prédominant (85% de la main-d'œuvre); patrimoine des ménages (habitat; fonds de retraite; assurances...); législation du travail et organisations syndicales reconnues	Travail indépendant pour 60 à 80% de la population active; monde rural; économie de survie ou de subsistance; absence de patrimoine des ménages; faible niveau d'association et de reconnaissance
4) Mouvements sociaux	Mouvements sociaux fortement institués (grandes organisations syndicales, grandes coopératives) appuyés sur un compromis entre le capital et le travail; mais aussi «nouveaux» mouvements sociaux (écologues, associatif, femmes...)	Ré-émergence d'une société civile: ONG locales, associations de paysans, associations du secteur informel, groupes de femmes, regroupements villageois, mutuelles d'épargne et de crédit, mutuelles de santé...
5) Conditions de vie	Selon l'IDH pour l'Europe et le Canada, un classement dans les 10 ou 12 pays les plus riches de la planète	Selon l'IDH: pour les pays d'Afrique étudiés (des PMA): 154 ^e , 164 ^e ...; pour les pays d'Amérique latine: 74 ^e , 80 ^e ...(des pays émergents)
6) État de la démocratie	Régimes démocratiques mis à l'épreuve du chômage; développement important d'institutions à tous les échelons (local, infrarégional, régional, national)	Régimes autoritaires, dictatures militaires... et régimes démocratiques fragiles. Enjeu des gouvernements locaux et des partenariats ONG, associations, municipalités, TPE et PME

Ceci étant dit, l'expérience des sociétés du Nord dans leur quête de **développement** peut néanmoins servir aux pays du Sud:

- 1- le développement du Nord a eu très précisément pour première assise une économie de rez-de-chaussée, une économie populaire;
- 2- cette économie de rez-de-chaussée s'est, pour partie, transformée en entreprises privées mais aussi pour partie en entreprises collectives en développant un sous-ensemble au sein du marché (les coopératives) et un sous-ensemble au sein de l'État social (les

mutuelles). Ce qui a eu deux effets majeurs: a) constituer une économie qui n'est pas complètement marchandisée, voire plurielle (avec son économie publique et son économie sociale); b) construire un État social régulant un grand nombre de services collectifs;

- 3- la dynamique créée par ces entreprises collectives - à tout le moins dans certains secteurs comme l'épargne et le crédit, la commercialisation des produits agricoles, les risques liées à la maladie... - a été historiquement une initiative des classes populaires pour produire des biens et services répondant à leurs besoins et pour produire *autrement* en s'associant et en conquérant des marchés qui étaient ou auraient été occupés par l'économie marchande (Demoustier, 2001);
- 4- les conflits sociaux du travail et la montée en puissance du syndicalisme ont été décisifs pour le développement économique et social des sociétés du Nord;
- 5- la création de nouvelles institutions dans différents secteurs (santé, éducation, services sociaux, infrastructures routières...) et dans différentes régions de chaque pays (gouvernements locaux, instances de développement local et régional...)

Tout cela a contribué à forger les assises sur lesquelles a reposé et repose la construction d'États démocratiques. Ce qui est le fruit d'un compromis entre les différentes classes sociales. Autrement dit, le rapport de forces diffère d'un pays à l'autre, ce qui fait qu'il n'y a pas un seul et unique capitalisme universel mais bien des capitalismes, d'où le rôle déterminant des choix politiques et l'existence d'alternatives déjà présentes au sein de ces capitalismes. Cela nous permet donc d'agir ici et maintenant dans la mesure où on considère qu'un État qui pèse pour 25% du PIB ou pour 60% introduit une différence majeure qui est celle qui existe quand on vit en société aux États-Unis ou... au Danemark (Généreux, 2002).

Dans tous les cas de figure, qu'il s'agisse de la théorie libérale, de la théorie «développementaliste» ou de la théorie néolibérale des PAS, c'est **le premier développement, celui des territoires et de l'économie populaire**, qui a été et est ignoré voire considéré comme un obstacle: les marchés urbains élémentaires et les petites boutiques d'artisans, sorte de «plancher de la vie économique», lesquels forment les **indispensables ressorts** sans lesquels le développement à une autre échelle devient impossible (Braudel, 1985). En clair, au Sud, sur le registre scientifique, il faut porter attention à ce **premier développement** trop longtemps sous-estimé et, sur le registre politique, affirmer le **droit** à ce premier développement trop longtemps oublié.

Le premier développement: le chaînon manquant des territoires

Par où passe le premier développement? Notamment par des organisations économiques populaires lesquelles revêtent des formes diverses. Mais la logique à l'œuvre est commune à toutes ces formes: quel que soit le continent, la culture, la dénomination adoptée, **l'économie populaire** est une économie du **travail** (et non de capital) qui cherche réponse à des besoins socioéconomiques de base (par rapport au rendement d'un capital), en tant que production d'un bien ou d'un service mettant activement à contribution des **acteurs populaires** et parfois une construction de nouvelles régulations sociales (gouvernances locales).

Les sociétés industrielles nées en Europe au 19^e siècle ne se sont-elles pas très précisément construites, **pendant au moins deux cents ans**, dans le creuset de ce type d'économie? Ensuite que cette économie ne se limite pas seulement à la subsistance mais participe de la volonté de faire émerger un «vivre ensemble» qui prend appui et nourrit un **système local d'échanges sur des territoires**. En d'autres termes, ce type de développement consiste: 1) à **occuper un espace socio-économique où la création de richesses** tient aux capacités d'acteurs divers d'additionner leurs forces; 2) à **co-habiter** dans le cadre d'un premier développement qui **instaure un marché intérieur**: ce développement du pays profond, des «pays» et des quartiers, est le fondement incontournable d'un développement moderne, urbain, industriel et tertiaire, car il restaure ou instaure un marché intérieur (Verschave et Boisgallais, 1994).

Certes, on pourrait en insistant trop sur l'existence de ce premier développement dans l'Europe du 18^e et 19^e siècle retomber dans la même erreur que les défenseurs du modèle libéral de développement en prenant encore une fois la dynamique qui a caractérisé l'Europe comme référent de développement. Il ne s'agit pas ici d'adopter un nouveau schéma déterministe de développement. Mais il ne faut pas non plus tomber dans un relativisme intégral. Il faut plutôt prendre acte ici de la mondialisation du capitalisme et des tendances, dans les économies en émergence du Sud, de **certaines conditions similaires à celles du Nord** rencontrées dans des stades antérieurs de leur histoire économique. Quelles sont ces conditions?

Contextes différents mais dynamiques institutionnelles communes

L'économie populaire peut, à certaines conditions, devenir le creuset d'une économie sociale et solidaire. L'économie populaire participe d'une stratégie de coopération dans le travail et l'économie sociale et solidaire d'une stratégie d'organisation collective dans laquelle les personnes concernées deviennent peu à peu des acteurs conscients et

des créateurs de structures collectives de soutien aux entreprises: associations de petits commerçants, coopératives d'achat, entreprises de commercialisation collective de produits...

Les organisations économiques populaires peuvent se transformer en entreprises collectives, l'économie sociale leur servant en quelque sorte d'**escalier** pour s'inscrire dans une économie nationale de marché. Mais la **première condition** de cette transformation a trait à la présence active de la société civile locale: a) l'économie s'appuie sur un capital social; b) les porteurs de projets s'organisent en mobilisant un financement de soutien interne ou externe (micro-crédit et micro-finance par exemple) et un environnement favorable (Vigier, 1995). La **deuxième condition** est la présence d'un État qui, par des législations spécifiques, notamment en matière de fiscalité et dans le cadre de partenariats entre associations, ONG, municipalités, regroupements de petits entrepreneurs ou commerçants, assure son soutien actif.

Au plan institutionnel et à une échelle plus micro, une démarche de développement local peut favoriser la transition de l'économie populaire vers l'économie sociale en permettant de passer du groupe familial au réseau de voisinage (l'entraide économique de type cuisine collective par exemple) et du réseau de voisinage à l'insertion dans un réseau de petites entreprises (une coopérative d'achats par exemple) et, plus largement encore, en facilitant la coexistence de micro-entreprises et d'une politique municipale proactive (Gonzalez et Hidalgo, 1995; Boucher et Favreau, 1998). Une démarche de développement local peut aussi favoriser le passage de l'économie populaire à l'économie sociale par un financement provenant de cette dernière: une caisse d'épargne, un fonds communautaire de développement, une association d'emprunt, etc. Mais pour ce faire, il faut aussi qu'existent, au **plan institutionnel plus macro**, des politiques publiques nationales de soutien à la micro-entreprise accompagnées d'une législation d'une nature à garantir ou préserver leur développement.

La première bataille à mener reste donc celle du développement. Mais on ne peut se limiter à la déconstruction intellectuelle des idées conservatrices. Il faut aussi s'atteler à un effort de reconstruction et s'employer à créer ou consolider de nouveaux **canaux institutionnels**: publications, réseaux, conférences, forums, sites Internet sont autant de moyens à exploiter pour faire progresser des idées nouvelles. Plutôt que de jeter aux orties la notion de développement (Latouche, 2003), ce texte mise, comme le fait Bartoli (1999), sur la **pluralité des modèles de développement** et sur la «**pluridimensionnalité**» du concept de développement, lequel n'a de sens qu'en combinant l'économique, le social et l'environnemental.

L'autre bataille à mener est celle qui doit se faire **sur le terrain politique**, celui de la **démocratie**. Démocratie et développement vont de pair. Nous savons que les économies émergentes du Sud ne peuvent faire fi de certaines conditions qui ont favorisé la naissance d'économies développées:

- 1- L'intervention vigoureuse d'un État qui cohabite activement avec la société civile pour co-produire des services collectifs⁵.
- 2- Des sociétés civiles fortes animées par des mouvements sociaux présents dans tous les secteurs d'activité de la société.
- 3- Des systèmes locaux d'échange issus d'une stratégie de type «premier développement», celui du tissu économique local, fondations essentielles au développement économique d'un État-nation.
- 4- La présence active de gouvernements locaux (municipalités) dans une optique de démocratie de proximité et de prestation de services sensible aux besoins des populations.
- 5- Un environnement favorable à l'entrepreneuriat, particulièrement celui des entreprises collectives.

Dans cette perspective, comme le disait si bien l'ancien président socialiste de Tanzanie, Julius Nyerere, aucun État ne peut faire l'économie des gouvernements locaux et des entreprises collectives dans le développement de sa société. Les gouvernements locaux, par définition, offrent l'avantage de la proximité, c'est-à-dire la possibilité d'intervenir sur des questions directement liées à l'organisation de la vie quotidienne (services locaux de transport en commun, équipements localisés de services de santé et de services sociaux, etc.), et ce, à un échelon objectivement accessible à la majorité des citoyens vivant sur un territoire donné. Les entreprises collectives, de leur côté, favorisent le «décollage» de communautés locales et leur insertion dans le développement économique général du pays. L'ex-maire de Villa el Salvador, expérience-phare dans la mise sur pied de gouvernements locaux, résume bien les choses:

Sur le fondement de mon expérience personnelle, je me permets de dire qu'un des chemins du développement et de la démocratie, est le renforcement, en Amérique latine, des gouvernements locaux. [...] Se fondant sur des expériences qui ont démontré un certain niveau de réussite [...] nous proposons de donner plus d'importance à des projets intégraux au niveau local, à partir de noyaux générateurs d'expériences productives [...], il faut générer des richesses [...], ce qui suppose une

⁵ Par exemple, la cohabitation active, en Europe, des mutuelles de santé et des pouvoirs publics, laquelle cohabitation a donné naissance aux politiques sociales de l'État-providence.

concertation entre les différents acteurs sociaux [...] (Azcueta, HCCI, 2002: 152-153).

Il est donc possible à travers le parcours des initiatives économiques populaires en Afrique de l'Ouest et en Amérique latine d'identifier des similitudes. Au Nord, de telles expériences existent-elles et peuvent-elles faire l'objet d'une comparaison avec le Sud? Non seulement existent-elles et ce, en assez grand nombre, mais elles participent également pleinement au développement économique de leur société.

C'est sur ce registre que la comparaison Nord-Sud devient pertinente: il y a certaines similitudes notamment lorsqu'on pose le regard sur les raisons qui ont motivé la création de ce type d'initiatives. Si on analyse l'expérience québécoise des débuts du 20^e siècle, trois raisons, les plus couramment avancées, expliquent l'émergence des initiatives économiques populaires: 1) l'insécurité des classes populaires du Canada français (avec des inégalités sociales fortes vécues par ce groupe social et national au sein du Canada), les retards de l'agriculture et l'émigration vers le Nord-Est américain; 2) la montée d'un mouvement d'affirmation nationale, de l'appartenance à un groupe; 3) la rencontre de leaders populaires et de professionnels (qui fournissent leur expertise) ou d'intellectuels laquelle rencontre donne lieu à un projet collectif et donc à une perspective dans la durée pour ce groupe.

Ce sont généralement les trois moteurs d'action collective qui ont fait émerger l'économie sociale dans les pays du Nord il y a 150 ans (Defourny, Favreau et Laville, 1998) et qui sont probablement aujourd'hui encore des moteurs de développement de l'intérieur au Sud.

Bibliographie

- ALLEMAND, S. 2002. «Gouvernance: le pouvoir partagé» dans Ruano-Borbalan et Choc, dirs, *Le pouvoir, des rapports individuels aux relations internationales*. Éditions Sciences Humaines, Paris. Pages 109-119.
- ALLOU. 2002. «Les pouvoirs locaux s'affirment, y compris sur la scène internationale» dans Cordellier, dir., *Le nouvel état du monde*. Paris, La Découverte & Syros. Pages 229-231.
- AROCENA, J. (1999). «Les approches latino-américaines du développement local» dans Debuyst et del Castillo, dirs, *Amérique latine. Espaces de pouvoir et d'identités collectives*. Paris, L'Harmattan. Pages 39-64.
- AZCUETA, M. 2001. «Coopération pour la démocratie et le développement» dans *Les non-dits de la bonne gouvernance*. Karthala, Paris, Haut Conseil de la coopération internationale (HCCI). Pages 149-154.
- BALME, R. et A. FAURE. 2002. «Politiques locales: acteurs, réseaux et mobilisations» dans Ruano-Borbalan et Choc, dirs, *Le pouvoir, des rapports individuels aux relations internationales*. Paris, Éditions Sciences Humaines. Pages 120-126.
- BARTOLI, H. 1999. *Repenser le développement, en finir avec la pauvreté*. Paris, UNESCO/Économica.
- BIDET, E. 2000. «Économie sociale: éclairage sur un concept méconnu». *Économie et Solidarités*, vol. 31, no 2.

- BIT. 1999. *Un travail décent*. Rapport du directeur général. Genève, BIT.
- BOUCHER, J, et L. FAVREAU. 1998. «Le développement social urbain: quel développement». *Économie et solidarités*, vol. 29, no 2.
- CASTEL, O. 2002. *Le Sud dans la mondialisation. Quelles alternatives?* Paris, La Découverte.
- CASTEL, R. 1995. *Les métamorphoses de la question sociale*. Paris, Fayard.
- COLONOMOS, A. 1995. *La sociologie des réseaux transnationaux*. Paris, l'Harmattan.
- DEFOURNY, J., P. DEVELTERE et B. FONTENEAU. 1999. *L'économie sociale au Nord et au Sud*. Paris/Bruxelles, Éd. De Boeck Université.
- DEFOURNY, J., L. FAVREAU, et J. L. LAVILLE. 1998. *Insertion et nouvelle économie sociale: un bilan international*. Paris, Desclée de Brower.
- DEMOUSTIER, D. 2001. *L'économie sociale et solidaire, s'associer pour entreprendre autrement*. Paris, Syros.
- DEVELTERE, P. 1998. *Économie sociale et développement: les coopératives, mutuelles et associations dans les pays en développement*. Paris/Bruxelles, De Boeck Université.
- FALL, A. S. 2003. *Enjeux et défis de la migration internationale de travail ouest-africaine*. UQO, CRDC. 52 p.
- FALL, A. S. et L. FAVREAU. 2003. «Création de richesse en contexte de précarité: une comparaison Nord-Sud et Sud-Sud». *Économie et solidarités*, vol. 34, no 1. Pages.168-178.
- FALL, A., L. FAVREAU et G. LAROSE. 2004. *Le Sud... et le Nord dans la mondialisation. Quelles alternatives?*, Coll. «Pratiques et politiques sociales et économiques», (France), Karthala et Presses de l'Université du Québec.
- FAVREAU, L., G. LAROSE et A. SALAM FALL. 2004. *Altermondialisation, économie et coopération internationale*. (France), Karthala et Presses de l'Université du Québec.
- FAVREAU, L. et L. FRÉCHETTE. 2002. *Mondialisation, économie sociale, développement local et solidarité internationale*. Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- FAVREAU, L. et L. FRÉCHETTE. 2003. «Organisation sociale et développement économique: un parc industriel à Villa el Salvador, Lima, Pérou» dans Fontan, Klein et Lévesque, dirs, *Reconversion économique et développement territorial*. Sainte-Foy, PUQ. Pages 317-332.
- FAVREAU, L. et B. LÉVESQUE. 1996. *Développement économique communautaire, économie sociale et intervention*. Sillery, Presses de l'Université du Québec.
- GÉNÈREUX, J. 2002. «De l'autre mondialisation à l'autre politique». *Revue du MAUSS*, no 20. Pages 122-137.
- GONZALEZ, R. et L. HIDALGO. 1995. *Desarrollo economico local: Accion municipal y microempresa*. Santiago, PET.
- GRET, M. et Y. SINTOMER. 2002. *Porto Alegre, l'espoir d'une autre démocratie*. Paris, La Découverte.
- LATOUCHE, S. 2003. *Justice sans limites*. Paris, Fayard.
- PEEMANS, J.-P. 1997. *Crise de la modernisation et pratiques populaires au Zaïre et en Afrique*. Paris/Montréal, L'Harmattan.
- PORTÈS, A. 1996. *Immigrant America*. Los Angeles, University of California Press.
- REILLY, C. A., dir., 1995. *New Paths to Democratic Development in Latin America: the Rise of NGO-Municipal Collaboration*. Boulder (USA) Lynne Rienner Publishers, TARRIUS, A. 2002. *La mondialisation par le bas, les nouveaux nomades de l'économie souterraine*. Paris, Balland.
- TOURAINÉ, A. 1994. *Qu'est-ce que la démocratie?* Paris, Fayard.
- VERSHAVE, F.-X. et A. S. BOISGALLAIS. 1994. *L'aide publique au développement*. Paris, Syros.
- VIGIER, J.-P. 1995. *Finances et solidarité, votre épargne pour le développement*. Paris, Syros.
- WIEVIORKA, M., dir. 2003. *Un autre monde... voix et regards*. Paris, Éd. Balland.

Stratégies québécoises d'aménagement du territoire et d'économie sociale: vers une maîtrise sociale du territoire?¹

Christiane GAGNON², Université du Québec à Chicoutimi
Louis FAVREAU, Université du Québec en Outaouais

Le phénomène de mondialisation se traduit par une mobilité du capital, des biens, par la mise en place de réseaux d'échanges et de communications, par un retour en force de l'individualisme, mais aussi par une complexité et une incertitude de plus en plus difficile à maîtriser. Il s'accompagne d'un retour en force du néolibéralisme, d'un repositionnement des territoires et, conséquemment, d'une augmentation des inégalités sociospatiales, aussi bien aux échelles internationale qu'infranationale, entre le rural et l'urbain, et entre les régions centrales et périphériques (Castells, 1999). Une telle reconfiguration des rapports sociaux et spatiaux a été formalisée par Benko et Lipietz (1992) dans leur livre *Les régions qui gagnent*. Ce à quoi des chercheurs québécois avaient répondu: *Et les régions qui perdent?* (Côté, Klein et Proulx, 1994).

Quel que soit le taux de richesse nationale ou du produit intérieur brut, il y a des poches de pauvreté, des communautés et des individus, bref des territoires qui sont en situation de «mal-développement». L'exemple le plus patent est celui des États-Unis. À l'intérieur de ses quelque cinq cents territoires d'exclusion, les besoins fondamentaux de ces citoyens ne sont pas ou peu répondus. En bout de piste, plusieurs des changements, induits par la mondialisation, se traduisent par des incidences sociales et environnementales non désirées, indésirables et parfois carrément méconnues car non évaluées *a priori*, c'est-à-dire lors de la phase décisionnelle et gérées au coup par coup dans le cycle du changement planifié. La recomposition sociospatiale, imprimée par la mondialisation, représente à la fois des menaces et des opportunités, à savoir des défis de plus en plus complexes pour la survie et l'avenir les collectivités territoriales et des groupes sociaux fragilisés. Mais quelle est leur capacité de maîtrise du changement social, de ses facteurs internes et externes? Leur fragilité tient-elle d'un déterminisme géographique et

¹ Le présent texte a fait l'objet d'une communication dans le cadre du *Congresso sobre la mundialisation y los problemas de desarrollo*, V Encuentro de ANEC, Cuba, 9-13 febrero 2004.

² Christiane Gagnon est professeure au Département des sciences sociales à l'Université du Québec à Chicoutimi et Louis Favreau est professeur à l'Université du Québec en Outaouais. Il est aussi directeur de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRCD).

historique, par exemple, ou d'une perte de maîtrise sociale du territoire? En tentant d'anticiper, d'identifier et de contrôler les incidences, négatives et positives, du changement et des risques, les acteurs territoriaux ne pourront-ils pas mieux maîtriser le présent et le devenir du territoire dans le sens de leurs aspirations, de leurs valeurs et de l'intérêt général? C'est l'hypothèse que nous soutenons.

Depuis les récents sommets et conférences internationaux, la société civile se fait de plus en plus entendre³. Le mouvement associatif se décuple en plusieurs réseaux, notamment pour multiplier les initiatives d'économie sociale en vue de promouvoir une autre mondialisation, un monde meilleur, plus juste et plus équitable (Favreau et Fréchette, 2002). Au Québec, depuis les années 1980, les groupes communautaires participent de la gestion du social (Klein et Gagnon, 1989). Un peu partout, la société civile se mobilise et se solidarise. Des forums sociaux, à l'image de Porto Alegre, s'organisent à l'échelle régionale (Caraïbe, 2005).

Malgré une apparence de changement social, malgré les ajustements politiques et institutionnels apportés, sur un court terme c'est un sentiment d'immobilisme et d'impuissance qui prend le pas. Avec un certain recul et de façon plus systématique, il importe donc, à titre de scientifiques, de prendre la mesure, le pouls des changements. Ainsi, sommes-nous partis de la question suivante: depuis 1960, les politiques québécoises d'aménagement du territoire et les initiatives d'économie sociale ont-elles réussi à provoquer un virage significatif, sinon de stopper du moins de modérer la vitesse de croisière du néolibéralisme? Ont-elles favorisé une maîtrise sociale du territoire dans le sens d'une redistribution de la richesse, d'une amélioration des niveaux et conditions de vie, fidèles aux aspirations singulières des communautés locales?

Face à la reconfiguration économique et sociale, le Québec a progressivement et historiquement adopté une approche de partenariat privé/public dans la gestion de l'État et de la Cité, au cours des dernières décennies (Gagnon et Klein, 1991). Le présent chapitre examine le mode partenarial de gestion des rapports sociaux à partir de trois grands champs d'intervention, soit la décentralisation et l'aménagement du territoire, l'emploi et l'économie sociale. Ils constituent les deux premières parties du présent chapitre. Par la suite, sur la base de l'expérience québécoise en matière de création d'emplois et de réinsertion sociale, des conditions de réussite sont énoncées. En conclusion, à la lumière de ces analyses, nous

³ La société civile a elle-même contribué, depuis plus de vingt ans, à la mise sur pied de nombreux services de proximité (garderies, santé mentale, centres locaux de santé communautaire, etc.) et d'initiatives de protection/réhabilitation de l'environnement et du patrimoine, de valorisation du développement local et culturel.

reviendrons sur la problématique centrale soulevée, soit la maîtrise sociale du territoire.

L'organisation et l'aménagement du territoire au Québec (1970-2002): un outil de redistribution du pouvoir et de la richesse collective?

Rappelons que le Québec, depuis le début des années 1960, et avec sa Révolution tranquille, a modernisé son appareil d'État afin de répondre aux nouveaux impératifs de l'économie et aux besoins des gouvernés. Ce n'est donc pas d'hier, que ce territoire culturellement excentrique par rapport à l'ensemble nord-américain tente de s'adapter. Les nombreux redécoupages administratifs de son territoire témoignent d'une volonté de mise en conformité entre le centre et les régions, entre les élus et les gouvernés, mais aussi eu égard aux nouvelles données internationales.

Lorsqu'en 1966, Québec effectue son découpage territorial en dix régions administratives (maintenant au nombre de dix-sept), l'aménagement du territoire, le sort des régions périphériques et l'effritement du territoire agricole en milieu périurbain étaient au cœur du débat. L'enjeu qui en découle est la régionalisation de l'administration gouvernementale. À la fin des années 1970, l'État québécois se dote de plusieurs lois, dont celles sur la qualité de l'environnement (1972), sur le zonage agricole (1978), sur la démocratie municipale (1978), sur la fiscalité municipale (1978), et finalement sur l'aménagement et l'urbanisme (1979). Cette dernière crée une centaine de municipalités régionales de comtés (MRC). Elles deviennent une sorte de territoire infrarégional ou intermédiaire, entre la municipalité et l'État, avec peu de pouvoirs, mais avec des obligations de gestion de services. La décentralisation se traduit par la création de délégations régionales, dont l'Office de planification et de développement du Québec (OPDQ), les conseils régionaux de concertation et de développement (CRCDD). Un secteur public prend forme en région. Il y a donc une sorte d'institutionnalisation du régional tant dans le secteur de la gestion du territoire que de la formation universitaire (création du réseau UQ).

À la fin des années 1980, un nouveau vent souffle sur le Québec: la tendance au désengagement de l'État providence commence à se faire sentir au profit d'un État accompagnateur qui se définit davantage comme un partenaire du développement et non plus comme un investisseur ou un pourvoyeur de services. À ce titre, la création des MRC s'inscrit dans la poursuite de l'effort de décentralisation entrepris une dizaine d'années plus tôt. Toutefois, cet effort restera timoré. En effet, la demande des nouvelles créatures de l'État d'obtenir de nouveaux champs d'application,

des pouvoirs clairs et des supports financiers adéquats restera lettre morte. Ce qui limita finalement leur rôle dans une maîtrise effective d'aménagement du territoire. Leur rôle sera encore d'ailleurs diminué avec la nouvelle réforme territoriale qui renforce les municipalités et villes.

En effet, au début du XXI^e siècle, Québec donne un nouveau coup de barre dans sa réforme territoriale amorcée il y a 30 ans. Il énonce une politique de la ruralité et procède surtout à une réforme municipale urbaine. Le territoire québécois est à nouveau découpé. Cette fois, l'échelon local est dans la mire. Selon un justificatif d'économie d'échelle, le nombre de municipalités urbaines doit être réduit. Malgré nombre d'oppositions dans le milieu municipal et chez les citoyens attachés à leur territoire, c'est la fusion forcée. La Loi 170 prévoit la création de deux «mégacommunautés» métropolitaines, soit celle de Montréal, regroupant 143 municipalités, et celle de Québec avec 47 municipalités et finalement cinq «mégavilles» intégrant 72 municipalités. Ces mégastructures seront appuyées par un nouvel organisme, soit la Conférence régionale des élus assujettie à la Loi 34. Cette nouvelle structure, qui veut donner plus de pouvoir aux maires, remplace désormais les conseils régionaux de concertation et de développement (CRCDD).

Parallèlement, dans plusieurs secteurs, le récent gouvernement libéral cherche à regrouper les services, par exemple dans la santé⁴, à diminuer les coûts et augmenter, par la concertation, l'efficacité des organisations gouvernementales œuvrant sur un même territoire. Une telle stratégie, impliquant une accentuation du partenariat privé/public et plus largement une reconfiguration sociale, éveille la peur du bradage, voire de la perte des acquis sociaux. La société civile et les syndicats sont sur les dents: les manifestations dans les rues reprennent. Les travailleurs et les associations s'inquiètent des intentions néolibérales et mercantilistes de l'approche gouvernementale. Ce changement d'orientation de l'État québécois, basée sur des considérations strictement financières, semble créer, dans la société civile, un sentiment de perte de maîtrise sociale du territoire. La gouvernance citoyenne, qui avait alors pris forme, – et qui dépasse largement les arrangements institutionnels et juridiques à l'échelle territoriale – est déstabilisée et cherche à s'adapter aux nouvelles conditions d'exercice du pouvoir.

Un changement planifié, comme l'ensemble des politiques québécoises d'aménagement, vise en principe à améliorer une situation problématique, à réduire les problèmes récurrents de sous-développement, notamment des régions périphériques, qui, pour la plupart, sont en processus de déclin depuis 30 ans. Au départ, l'aménagement du territoire,

⁴ De même dans le service de la santé, les centres locaux de santé et services communautaires (CLSC) seront intégrés aux hôpitaux.

comme discipline et pratique, visait justement un équilibre et une équité entre les régions. Or, après 30 ans de réformes territoriales, qu'en est-il au juste dans la «Belle province»? Observons-nous un développement territorial équitable et diversifié, une redistribution du pouvoir et de la richesse collective?

Malgré la présence de nombreux spécialistes en développement régional et en aménagement, nous ne pouvons pas répondre à la question des effets des multiples réformes en aménagement du territoire sur la redistribution de la richesse. Pourquoi? Jusqu'à présent, invraisemblablement, il n'y a eu aucune mesure systématique des conséquences de ces réformes (Proulx, 1998). Certes, il y a eu des analyses ponctuelles, appuyées parfois sur des recherches scientifiques, mais la plupart du temps elles étaient sectorielles. De même, les nouvelles politiques, énoncées au cours des décennies, s'appuient peu sur des justifications étayées sur les raisons, finalités et conséquences de telles réformes. Rappelons le fait que la dernière Loi 170 a entraîné des coûts financiers, sociaux et politiques importants, à la suite de la fusion forcée et au processus de dé-fusion enclenché par de nombreuses villes.

Si nous prenons appui sur les statistiques nationales des trois décennies, concernant le niveau de développement des régions périphériques québécoises, en regard des objectifs premiers de l'aménagement du territoire, nous nous questionnons sur son efficacité et ses raisons d'être. En effet, les données statistiques démontrent, hors de tout doute, un dépérissement de ces régions (sauf pour l'Outaouais), menacées d'extinction, un peu comme certaines espèces de la flore et la faune. Une des conséquences, qui devient par effet rétroactif une des sources du problème: les jeunes quittent, la population vieillit et se renouvelle peu, tant du point de vue démographique que du dynamisme des idées et de l'innovation. La crise des espaces ruraux et régionaux laisse présager leur anthropisation:

Car les disparités spatiales, de nature économique et sociale, persistent toujours sur le territoire national. De plus, ces inégalités de développement s'intensifient à certains endroits malgré une lutte vigoureuse à l'aide de moyens assez importants appliqués sur des territoires souvent relativement bien dotés en ressources (Proulx, 1998:142).

Un constat fait donc l'unanimité: nous assistons à un maintien des disparités et inégalités qui se traduit, selon nous, par une diminution de la diversité sociale, territoriale, culturelle et en surcroît biophysique. Au sens de la CMED, connue sous le nom de rapport Brundtland, ces territoires régionaux et fragilisés seraient en train d'hypothéquer la survie des générations futures, bref la viabilité du développement.

Ainsi, si une des principales fonctions de l'aménagement du territoire est de redistribuer la richesse, 30 ans d'efforts soutenus de réaménagement territorial au Québec n'auront pas réussi à freiner le déclin progressif et certain des régions québécoises. Il y a fort à craindre que la nouvelle réforme urbaine de 2001, s'appuyant sur la théorie des pôles de croissance, renforce les centres et les villes, aux dépens des localités rurales offrant un autre mode de vie et une diversité culturelle.

La lutte de la société civile pour la création d'emploi (1980-2000): vers un nouveau partenariat?

Comme nous venons de le décrire, historiquement ce sont d'abord les disparités régionales⁵, plutôt que l'emploi, qui ont d'abord retenu l'attention des stratégies gouvernementales québécoises. Car le diagnostic était que les régions, dites périphériques, sont sous-développées parce qu'elles sont en retard, c'est-à-dire insuffisamment insérées dans la modernité. En termes clairs, insuffisamment productives du point de vue de l'économie.

Parallèlement à la réorganisation territoriale, Québec a travaillé à mettre en place un État providence en modernisant ses services de santé, d'éducation, de services sociaux et de développement des régions dites périphériques. Dès lors, sur la question spécifique de l'emploi, ou devrions-nous dire du sous-emploi, un consensus et un partenariat prennent forme entre l'État, les entreprises et les syndicats: la création d'emploi est une priorité. En matière d'initiatives en faveur de la création d'emplois, nous observons que le Québec se distingue par rapport à l'ensemble de l'Amérique du Nord et de l'Europe: il s'est doté de plusieurs institutions dont des entreprises d'économie sociale (coopératives et OBNL) et d'économie publique (sociétés mixtes). Ce type d'entreprises n'est pas laissé aux seules mains des capitalistes (Lévesque et Ninacs, 1997).

Le Québec se distingue également, depuis une quinzaine d'années, par le poids de ses syndicats. Il faut mentionner qu'ils occupent un poids plus important qu'ailleurs en Amérique: entre 42% et 45% des travailleurs québécois sont syndiqués alors que les travailleurs canadiens ne le sont que dans une proportion variant entre 35% et 37% contre 15% et 17% pour les travailleurs américains. Ensuite, du point de vue des rapports de travail, les nouvelles conventions collectives ont pris au Québec de plus en plus la forme de contrats sociaux de longue durée, contrats où sont entre autres affirmés des visions communes et définies des dispositifs de participation des travailleurs à l'organisation du travail (Grant, Bélanger et Lévesque, 1997).

⁵ Qui se sont d'ailleurs accompagnées de revendications politiques régionalistes.

Les effets de la mondialisation, combinés au nationalisme économique, peuvent expliquer la popularité du partenariat et de la concertation travailleurs/patrons auprès des entreprises. Tout se passe comme si les syndicats et les travailleurs concevaient que leur engagement, dans leur organisation, puisse non seulement rendre les entreprises plus compétitives et rentables, mais également consolider leurs emplois. C'est dans cette foulée que naissent des fonds de développement de travailleurs avec l'appui des pouvoirs publics⁶. Un partenariat privé-public prenait forme.

À partir de 1985, la thématique de l'emploi transite vers une redéfinition des fonctions de l'État, du problème d'exclusion sociale et de réorganisation du travail dans les entreprises (Favreau et Lévesque, 1996). En comparaison avec le Canada et les États-Unis, des partenariats insoupçonnables se développent. Ils impliquent des entreprises privées, des syndicats, des organisations communautaires associatives et des municipalités, qui parfois s'inscrivent, plus largement, dans des stratégies locales et régionales de développement. À titre d'exemple, le réseau québécois de corporations de développement économique communautaire (CDEC), qui se développe entre 1990 et 1995, tente de dynamiser le milieu social.

Le virage de la promotion du partenariat s'exprime aussi à travers un effort de transparence: un certain nombre d'entreprises ouvrent à leurs employés l'accès aux livres. Enfin, nous assistons à un tournant dans les syndicats: il y a «coopération conflictuelle» dans le cadre de démarches «partenariales» plutôt que dans le cadre exclusif de l'affrontement et de la négociation entreprise par entreprise.

Nos recherches permettent donc de constater que le contexte institutionnel au Québec a considérablement évolué au cours des dix dernières années (notamment Comeau et al., 2001). En relation avec l'emploi, un ensemble d'initiatives socioéconomiques nouvelles (publics, communautaires et public/privé/communautaire) ont émergé et ont été soutenues institutionnellement, permettant ainsi une revitalisation de collectivités locales. À la fin des années 1990, la concertation s'élargit pour devenir quadripartite en intégrant le mouvement associatif (groupes de femmes, organisations communautaires, groupes écologistes...) à côté de l'État, du patronat et des syndicats. C'est le croisement d'initiatives locales communautaires avec des politiques publiques de soutien qui fait l'originalité du développement économique et social québécois de la dernière décennie. Il y a un phénomène de cohabitation, une sorte de vision commune entre les syndicats et le patronat, comme quoi les

⁶ Notons, à titre d'exemple, que la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ) administre 16 fonds régionaux de solidarité permettant l'investissement de 2 millions \$ par entreprise.

entreprises ne peuvent se développer sans un environnement social en santé, innovateur, bref viable. Ces initiatives de création d'emploi s'appuient non seulement sur des réseaux mais s'insèrent dans une cohabitation active entre le privé et le public. Deux grandes filières caractérisent ces initiatives: la filière institutionnelle de l'emploi par l'économie sociale et celle de l'emploi par le développement local.

La filière institutionnelle de l'emploi par le développement local

C'est en relation avec l'emploi et le soutien aux entreprises locales que prennent forme des nouvelles organisations accompagnant leur développement et leur financement. Autrement dit, dans les années 1990, l'accent est mis sur la mobilisation de capitaux. Citons:

- la Caisse d'économie des travailleuses et des travailleurs (1971, CSN). Avec un actif de plus de 100 millions de dollars, cette Caisse affirme sa mission en soutenant prioritairement des entreprises relevant de l'économie sociale et solidaire;
- le réseau des corporations de développement communautaire (50 CDC) et des corporations de développement économique communautaire (17 CDÉC). Ces organisations de caractère associatif font du travail de revitalisation économique et sociale dans des communautés fragilisées. Elles ont inspiré la réforme qui a donné naissance aux CLD (Defourny, Favreau et Laville, 1998; Favreau et Lévesque, 1996);
- les 54 sociétés d'aide au développement de la collectivité (SADC). Initiées par le gouvernement fédéral en 1985, les SADC sont des OBNL gérées par des conseils d'administration formés de représentants des communautés locales. Il s'agit d'organismes de développement économique local ayant à leur disposition des fonds de développement pour soutenir les nouvelles entreprises.
- les 86 sociétés locales d'investissement et de développement de l'emploi (SOLIDE, 1993). Initiées conjointement par le Fonds de solidarité des travailleurs (FTQ) et l'Union des municipalités régionales de comté du Québec (UMRCQ), elles sont juridiquement autonomes;
- les 105 centres locaux de développement (CLD, 1998) et leur Fonds d'économie sociale (FES), subventionnés par l'État québécois, relèvent de conseils d'administration autonomes;
- le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ, 1997) est alimenté par des contributions d'entreprises privées et collectives actives au Québec et d'une dotation du gouvernement. Ce fonds est voué exclusivement aux entreprises d'économie sociale;

- Investissement-Québec (1971), une société d'État pour le financement des PME, administre de nouveaux programmes pour le financement des entreprises de l'économie sociale.

La filière institutionnelle de l'emploi par l'économie sociale

L'accès à l'emploi pour les segments plus fragilisés de la population active et son corollaire l'insertion par le travail sont récemment apparus, créant ainsi une seconde filière, plus spécifiquement articulée autour d'organisations et d'entreprises dévouées à l'économie sociale:

- quelque 150 organismes communautaires de formation de la main-d'œuvre;
- quelque 200 coopératives de solidarité dans divers secteurs (services à domicile, santé, commerce de produits écologiques et équitables...);
- une centaine d'entreprises d'insertion constituées en différents réseaux et oeuvrant dans différents secteurs (entretien ménager, restauration, informatique, meuble, recyclage du papier, rénovation de résidences, etc.);
- des fonds communautaires dédiés à des catégories sociales particulièrement défavorisées comme l'Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM) ou les Centres d'initiatives d'emploi local (CIEL);
- 150 centres locaux d'emploi (CLE, 1998) gèrent l'ensemble des mesures actives d'emploi pour toutes les catégories de personnes sans emploi et pour l'aide aux entreprises en matière de main-d'œuvre;
- un Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail qui relève du ministère de la Solidarité sociale et du ministère du Travail (1996);
- une centaine de carrefours jeunesse emploi (1995-2000) composés d'autant de conseils d'administration où œuvrent plus de 1000 bénévoles et où travaillent 850 personnes (Beaudoin, 2000; Assogba, 2000).

Finalement, ces nouvelles initiatives, dont un certain nombre sont coopératives, ont permis au Conseil de la coopération du Québec (CCQ), principal regroupement québécois d'économie sociale, de renouer avec l'innovation tandis que les initiatives de type associatif se sont données un nouveau regroupement, le *Chantier de l'économie sociale*, lequel constitue un nouvel interlocuteur auprès du gouvernement du Québec et un lieu de concertation pour cette nouvelle économie sociale.

Les initiatives sociales relèvent un renforcement collectif des capacités sociales et une volonté de concertation. Elles marquent un virage stratégique et collectif, d'abord opéré au sein de mouvements

sociaux, qui passe de l'affrontement au partenariat dans la création d'emplois et de services. Comme le démontre les nombreux sommets de concertation depuis dix ans, organisés par le gouvernement du Québec, la société québécoise s'est engagée dans un mode de gouvernance partenariale, accepté par tous les types d'acteurs. De là, pouvons-nous dégager des conditions de réussite et donc de reproductibilité de ce qui peut apparaître comme un modèle de concertation.

Les conditions de réussite des initiatives d'économie sociale

Les recherches sur les conditions de réussite de ces initiatives au Québec, ainsi qu'au Canada et aux États-Unis, ont dégagé un certain nombre de leviers pour l'émergence des projets «gagnants» (Favreau et Lévesque, 1996; Fairbairn, 1991; Perry, 1987). On peut les résumer comme suit:

- 1- une population locale disposant d'un minimum de cohésion sociale: les initiatives économiques locales obtiennent des résultats là où existe préalablement un sentiment d'appartenance à une communauté;
- 2- un actif associatif significatif: un actif associatif préexistant favorise l'émergence d'initiatives économiques et de développement local. La capacité des associations à être des têtes chercheuses pour identifier les besoins nouveaux et des stratégies appropriées fait partie des «ingrédients» nécessaires;
- 3- un potentiel d'entrepreneuriat collectif: par-delà la présence d'associations, une culture entrepreneuriale favorise l'émergence et le développement d'initiatives économiques locales, c'est-à-dire une capacité de proposition, une culture organisationnelle qui intègre tout à la fois des objectifs économiques de viabilité et des exigences sociales, une rigueur dans la gestion, une planification stratégique;
- 4- la présence d'institutions locales (gouvernements locaux, CLSC, caisses populaires, etc.) favorables à cette nouvelle approche territorialisée et partenariale constitue un autre facteur incitatif à l'émergence de projets;
- 5- des pouvoirs publics nationaux ouverts à l'innovation: les initiatives d'économie sociale et de développement local ont besoin d'un support financier non contraignant de l'État. Le caractère ponctuel de certaines subventions, l'absence de flexibilité de nombreux programmes et la remise en question des protocoles d'entente démotivent les promoteurs de projets. Le fait de se heurter à la fragmentation des responsabilités et des

problématiques entre différents ministères et services constitue également un obstacle important;

- 6- enfin, une sixième condition, soit la capacité des acteurs territoriaux à travailler en réseau, en interconnexion, en interdépendance, à partager et à faire partager une vision commune du territoire, afin de sortir du sectoriel, du court terme, du corporatisme, des luttes de pouvoir intestines, selon une responsabilité partagée du leadership, des coûts et des bénéfices (Gagnon, 2002). Cette condition s'inscrit dans un nouveau paradigme, soit celui développement viable et durable, qui tente d'intégrer les dimensions sociale, environnementale et économique et les notions de temps long, de générations et de capacités de charges (durabilité), d'équité sociale (viabilité) et de vitalité économique des territoires.

Ces conditions de même que l'analyse précédente des filières de l'aménagement du territoire et de l'économie sociale démontrent la spécificité du modèle québécois, du moins dans ses capacités d'adaptation face au changement imposé par la mondialisation de plus en plus manifeste de l'économie et des centres décisionnels.

* * *

Certains auteurs ont noté, au niveau macrosocial, que le modèle québécois de développement a su résister, au moins en partie, à l'offensive néolibérale en accordant une place significative à l'économie publique et à l'économie sociale, notamment dans le domaine des politiques industrielles (Bourque, 2000). Aux niveaux micro et méso, d'autres auteurs ont noté que des «révolutions invisibles» se sont manifestées dans les communautés locales et les régions, favorisant la responsabilisation face au développement (Comeau, Favreau, Lévesque et Mendell, 2001). Des observateurs ont noté que les initiatives d'économie sociale ont peu à peu occupé une place de choix en devenant des lieux de coordination, de solidarité et de concertation, exerçant de plus en plus une fonction politique d'interlocuteurs privilégiés auprès des pouvoirs publics dans la relance de ces territoires, instituant parfois de nouveaux modes de gouvernance. Le champ de la création d'emploi, avec son partenariat privé/public/municipal, révèle sans aucun doute une mobilisation créatrice en faveur d'une économie plus sociale et plus humaine. Dans un contexte de fusions d'entreprises et de multinationales, de mégaprojets industriels, le poids de ces initiatives, tout en étant significatif du point de vue de la cohésion sociale, demeure quantitativement faible.

Ces initiatives d'économie sociale, associées à des politiques publiques, et mises en place depuis plus de vingt ans, permettent-elles d'affirmer qu'il y a un meilleur contrôle sur les conséquences de la mondialisation, dont l'exclusion sociale et territoriale des moins performants? Permettent-elles de contrecarrer les effets dévastateurs du néolibéralisme? Jusqu'à quand les initiatives émergent d'une nécessité face à des besoins fondamentaux, et portées le plus souvent à bout de bras par des bénévoles, pourront-elles tenir le coup, sans un support institutionnel adapté et souple, valorisant la formation, l'innovation et le renforcement des capacités des communautés locales, conditions essentielles d'une maîtrise sociale du territoire?

Si nous confrontons l'analyse sur l'économie sociale, plutôt optimiste, par rapport à celle sur l'aménagement du territoire, le diagnostic diffère. En effet, malgré les nombreuses réformes entreprises qui se sont succédées, nous concluons à un échec de l'aménagement du territoire, comme outil de redressement des iniquités entre les régions québécoises. Une des explications possibles serait, à notre avis, que les nouvelles structures et institutions créées n'ont été qu'une instrumentation, aux fins d'une administration centralisée sur un fond de discours régionaliste. Cet outil ne s'appuyait ni sur une vision globale des territoires aménagés et interdépendants, ni sur leur potentiel humain, ni sur les singularités culturelles des communautés et individus qui façonnent le territoire. Tout se passe comme si l'aménagement du territoire était désormais relégué au rang d'instrument de conformité administrative, réduit à la production de plans et schémas d'aménagement, incapable de donner du sens aux actions passées et surtout à venir. Désormais, il semble gober par un nouveau paradigme, soit le développement durable, qui lui prétend assurer un équilibre entre les paramètres à prendre en compte lors des décisions et de la gestion des aménagements.

Pour revenir à la question centrale posée, à savoir si les changements réalisés à ce jour ont favorisé une maîtrise sociale du territoire, elle mériterait une étude plus approfondie sur un long terme par une équipe multidisciplinaire, la synthèse n'ayant jamais été faite. Les observations ici présentées ne prétendent pas à l'exhaustivité, mais se veulent avant tout une sorte d'indice de l'état des lieux.

Au Québec, étant donné l'importance et le poids des initiatives de la société civile de même qu'une cohabitation active avec les pouvoirs publics, nous nous acheminons peut-être vers une meilleure maîtrise sociale du territoire... Les résultats ne sont cependant stimulants que dans la mesure où ils illustrent qu'il est possible de faire autre chose que de suivre béatement la tendance néolibérale dominante. Et cela y compris dans une société au coeur d'une Amérique du Nord, fer de lance de cette tendance, et donc fortement influencée par elle. Certes ces résultats

demeurent fort partiels dans la mesure où la crise écologique est globale, planétaire et que, face à cette crise, il faut qu'un nombre substantiel de pays agissent de concert. Il ne suffit pas d'agir localement et de penser globalement. Il faut aussi agir globalement. Dans cette perspective, certains avancent l'idée d'un «New Deal écologique» pour le XXI^e siècle à l'échelle mondiale (Lipietz). Ce qui implique beaucoup de choses, telle l'annulation de la dette des pays les plus pauvres, le développement sans précédent d'un commerce international de produits écologiquement sains dont le commerce équitable est une amorce, la protection internationale de la biodiversité par un organisme international doté de pouvoirs afférents, etc. C'est évidemment un travail fort complexe et de longue haleine, car le changement ne peut pas venir d'un seul coup. C'est celui du nouveau siècle qui commence, siècle qui, même s'il s'annonce tragique, n'en demeure pas moins, un siècle d'où pourrait surgir ce «New Deal», comme le XX^e siècle a vu surgir un «New Deal» entre le capitalisme et le mouvement ouvrier, ouvrant ainsi une série de compromis qui ont sorti les pays du Nord du capitalisme sauvage aux bénéfices de régulations sociales qui ont transformé la condition ouvrière en condition salariale permettant à tous les travailleurs de disposer d'une citoyenneté pleine et entière, avec les pleins droits que cela induit, et d'une protection sociale de base universelle.

Bibliographie

- ASSOGBA, Y. 2000. *Insertion des jeunes, organisation communautaire et société*. Sillery, PUQ.
- BEAUDOIN, L. et L. FAVREAU. 2000. *Une entreprise d'insertion dans le domaine de l'environnement: l'expérience de l'Atelier du chômeur du Bas-Richelieu Inc.* Hull, UQO, Chaire de recherche en développement communautaire, Série «Pratiques économiques et sociales», no 2.
- BENKO, G. et A. LIPIETZ. 1992. *Les régions qui gagnent*. Paris, PUF.
- BOURQUE, G. 2000. *Le modèle québécois de développement: de l'émergence au renouvellement*. Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- BRODAGH, C. 2001. «Gouvernance et évaluation dans le cadre du développement durable». Séminaire Gouvernance territoriale et outils d'aide à la négociation. Saint-Étienne.
- CANADA. 1990. *Le Plan vert du Canada pour un environnement sain*. Ottawa.
- CASTELLS, M. 1999. *L'ère de l'information. Le pouvoir de l'identité*. Paris, Fayard.
- COMEAU, Y. et al. 2001. *Emploi, économie sociale et développement local: les nouvelles filières*. Sillery, PUQ. Collection Pratiques et politiques sociales.
- DEFOURNY, J., L. FAVREAU, J.-L. LAVILLE. Dirs. 1998. *Insertion et nouvelle économie sociale*. Paris, Desclée de Brouwer.
- DEFOURNY J. et J. L. MONZON CAMPOS. 1992. *Économie sociale - The Third Sector*. Bruxelles, De Boeck.
- FAVREAU, L. et B. LÉVESQUE. 1996. *Développement économique communautaire, économie sociale et intervention*. Sillery, Presses de l'Université du Québec (PUQ).
- FAVREAU, L. et B. FRÉCHETTE. 2002. *Mondialisation, économie sociale, développement local et solidarité internationale*. Ste-Foy, PUQ.

- FAVREAU, L. 2003. *Movimiento ciudadano internacional, alternativas económicas y desarrollo social*. Outaouais, UQO. Cahier de recherche de la Chaire en développement des collectivités.
- FAIRBAIRN, B. 1991. *Co-operatives & Community Development (Economics in social perspective)*. Saskatoon, Center for the study of Co-operatives.
- GAGNON, C. et al. 2002. *Les comités de suivi: un nouvel outil de gestion environnementale?* Chicoutimi, GRIR/UQAC.
- GAGNON, C. 2002. *DR et DD: deux solitudes appareillées. Essai sur le rôle des sciences dans la conception du développement*. Communication au Congrès de l'Acfas. Université Laval. Québec. Non publié.
- GAGNON, C. et J. M. FORTIN. 1999. «La gouvernance environnementale locale: où est le timonier?». *Économie et Solidarités*, vol. 30, no 2. Pages 94-111.
- GAGNON, C. 1994. *Développement local viable et recomposition sociale des territoires. Récits et pratiques d'acteurs sociaux en région québécoise*. Paris, L'Harmattan.
- GAGNON, C. et J. L. KLEIN. 1991. «Le partenariat dans le développement local: tendances actuelles et perspectives de changement social». *Cahiers de géographie du Québec*, vol. 35, no 95. Pages 239-255.
- GAGNON, C ET J. L. KLEIN. 1989. *Le social apprivoisé*. Hull, Éditions Asticou.
- GODARD, O. 2001. «Le développement durable et la recherche scientifique. De la difficile logique de l'action et de la connaissance» dans M. Jolivet, dir., *Le développement durable. De l'utopie au concept*. Paris, Nature, Science et Société, Elsevier. Pages 61-81.
- GRANT, M., P.R. BÉLANGER et B. LÉVESQUE. Dirs. 1997. *Nouvelles formes d'organisation du travail*. Montréal et Paris, l'Harmattan.
- LAVILLE, J.-L. Dir. 1994. *L'économie solidaire, une perspective internationale*. Paris, Desclée de Brouwer.
- LAURENDEAU, M. 2004. *Développement durable viable: un changement de pratique pour le développement régional: le cas du Centre québécois de développement durable*. Mémoire de maîtrise. Chicoutimi, Université du Québec à Chicoutimi.
- LÉVESQUE, B. et W. NINACS. 1997. «The Social Economy in Canada: The Quebec experience» dans *Local strategies for Employment and the Social Economy*, Montréal, Institut de formation au développement économique communautaire. Pages 123-136.
- LIPIETZ, A. *Alternatives économiques*, no 63, hors série. Pages 50 à 52.
- PERRY, S. E. 1987. *Communities on the Way (Rebuilding Local Economies in the United States and Canada)*. New York State, University of New York Press.
- PROULX, M-U. 1998. «L'organisation des territoires au Québec». *L'Action Nationale*, vol. LXXXVIII, no 2. Pages 97-160.
- QUÉBEC. 2001. *Innovation et développement durable: l'économie de demain*. Avis du Conseil de la science et de la technologie. Sainte-Foy.
- SIMARD, M. (à paraître). «La réforme de la gouvernance territoriale au défi des problèmes actuels de développement» dans Remiggi, Manzagol et Deshaies, dirs, *Le Québec: restructurations territoriales et métamorphoses du discours*. Québec, Presses de l'Université du Québec.

Deuxième partie

Les réseaux et les nœuds de l'espace-monde

La localisation des activités économiques et leur insertion dans les tissus urbains: des approches sectorielles et spatiales. Les cas de Montréal, Madrid et Toulouse

Jean-Marc ZULIANI
Université de Toulouse Le Mirail

De nos jours, des phénomènes évolutifs marquent la recomposition des systèmes productifs, qu'il s'agisse des délocalisations ou externalisations de certaines activités productives tant manufacturières que de services, dans un contexte accru de concurrence internationale avec en corollaire la fermeture ou la disparition dans certains sites métropolitains d'anciennes activités manufacturières de type fordiste. C'est dans ce contexte de densification urbaine des activités économiques que s'opèrent des formes renouvelées de coopération «public-privé», c'est-à-dire des logiques imbriquées d'intervention entre acteurs publics locaux et firmes (grands groupes ou PME) dans le cadre de dispositifs visant à la consolidation de pôles industriels locaux, alors que s'intensifie la mise en concurrence internationale à l'échelle mondiale des territoires et des firmes. On peut s'interroger sur les impacts spatiaux de tels phénomènes et sur les stratégies d'aménagement urbain qui les accompagnent en prenant l'exemple de trois espaces métropolitains très distincts par leur taille et leur contexte institutionnel (Montréal, Madrid et Toulouse).

L'organisation des activités économiques face aux dynamiques spatiales: quelles logiques à l'œuvre?

Les évolutions de l'analyse des rapports entre activités économiques et tissus urbains

Le re-développement d'une géographie économique (Benko et Lipietz, 2000; Scott, 2001) au cours de la décennie des années 1990, l'approfondissement de certaines approches de l'économie spatiale à travers l'analyse des systèmes productifs localisés, ou SPL (Pecqueur, 1996; Rallet et Torre, 1995) ont été d'un apport important dans l'analyse des relations entre les mutations économiques et les territoires. Succédant aux approches des années 1960-1970 consacrant les pôles de développement, à celles des années 1980 sur les technopoles et la croissance des activités liées aux nouvelles technologies et au secteur des services aux entreprises (externalisation, informatisation...), l'approche par les SPL a privilégié l'analyse des PME, ce qui a permis de mettre

l'accent sur les fonctionnements en réseaux des entreprises, et sur leurs relations avec les milieux locaux. À un autre niveau, l'analyse du processus de métropolisation décliné par de nombreux auteurs (Lacour et Puissant, 1999), mais dont les acceptions diverses selon les disciplines n'en font pas un concept unanimement accepté, a insisté sur la place des plus grandes villes dans les fonctions de direction du système économique grâce à leur potentiel de recherche et développement, la présence de grands établissements alliant conception et production de produits élaborés.

Rendant compte donc des transformations des appareils productifs à l'ère du «post-fordisme», ces analyses se sont peu intéressées à décrire de manière détaillée et systématique l'inscription dans l'espace interne de la ville des activités économiques. Certes, de nombreux travaux monographiques ont abordé sous diverses formes la question des rapports entre tissus urbains et localisations des activités. La question des friches industrielles (Fischer et Malézieux, 1999) a donné lieu à des études touchant la question de la conversion de ces espaces à la suite soit de la disparition d'activités anciennes, soit de leur transfert d'espaces relativement internes à la ville vers des périphéries aménagées, ce qui pose la question du devenir de ces terrains avec l'accueil de nouvelles activités. Les travaux anglo-saxons sur les *front-offices* et les *back-offices*, sur les *Edge Cities*, ou *technoburbs*, ainsi que les réflexions en France sur la ville émergente, renvoient parfois à une dichotomie un peu trop systématique sur le rapport centre/périphérie, les tissus intermédiaires étant trop peu pris en considération dans ces processus (Bogart, 1998). Le vocabulaire anglo-saxon a renchéri pour qualifier ces formes de concentration périphérique, soit qu'il s'agisse de développements commerciaux en bordure des aires métropolitaines, les *edgeless cities*, soit caractérisant les développements ultra rapides de néo-villes aux frontières de grandes agglomérations, les *boomburbs*, qui s'accroissent démographiquement et accumulent sièges sociaux, bureaux, et autres activités relayant l'ancienne ville.

L'insertion des activités économiques dans les tissus internes des villes

Passant de l'échelle des transformations du système productif et de sa répartition sur les macro-territoires à celle des effets sur les localisations (tant au sens de disparitions d'activités, de leur relais *in situ* par d'autres, que de nouvelles localisations) internes à la ville ou à ses périphéries, la rencontre avec la gestion de la ville est posée: elle n'est pas nouvelle et renvoie aux rapports entre gestionnaires de l'urbain (collectivités de divers niveaux et leurs organismes opérationnels; organismes institutionnels économiques telles les chambres de commerce) et le secteur des entreprises. Cette question n'est pas nouvelle en ce sens que des politiques publiques ont été menées très tôt pour tenter de

favoriser le développement économique et de l'orienter, entre autres, vers des zones aménagées à cet effet, par l'intermédiaire de sociétés d'économie mixte (Godard, 1997). Toutefois, la question de ces rapports est aujourd'hui à analyser dans un contexte de triple changement:

- celui du comportement des entreprises, très fortement variable selon les secteurs et la taille des établissements, tout en ayant peut-être trop négligé l'analyse des types de production. Certaines gardent encore une activité de production manufacturière très exigeante au niveau foncier et des installations mobilières ainsi qu'au niveau de l'outillage et des transports (Bouinot, 2000), tandis que d'autres, plus «conceptuelles» nécessitent peu d'immobilisations et semblent beaucoup plus libres de leur localisation et donc, plus mobiles.
- celui des mutations qui affectent la gestion urbaine: dans le cas français, la série de lois sur l'intercommunalité et la répartition des compétences, sur la planification urbaine (loi SRU) et l'approche par les «projets territoriaux» et le développement durable (dispositifs Voynet) modifient la donne. Les situations antérieures ne peuvent pas être ignorées. Elles laissent des héritages qui doivent être intégrés dans les nouvelles formes de gestion telles les zones d'activités dans les POS et les SD (Ascher, 1996), ou sous forme de ZAC, de pépinières d'entreprises et d'incubateurs, d'aides financières à la formation et à la recherche accentuées (Régions), les labels SPL, voire les politiques d'État relayées par les collectivités locales dans telle ou telle ville.
- celui enfin des acteurs «civils», associations, particuliers, groupes de pressions et mouvements citoyens, de plus en plus attentifs aux opérations d'aménagement et à certains choix de localisation et ce, pour des raisons très diverses (protection environnementale, refus de voisinage, protection patrimoniale et résidentielle, etc.) qui peuvent éventuellement faire échouer ou modifier des projets d'installations économiques. Dans certaines collectivités, le rôle des organisations communautaires est loin d'être négligeable dans les initiatives de re-développement économique tandis que dans d'autres contextes nationaux et métropolitains, plus décentralisés et plus libéraux, l'action conjuguée libre entreprise-gestionnaires locaux apparaît plus efficiente.

Quelles problématiques de recherche mobiliser ?

Le croisement d'une entrée sectorielle avec des entrées spatiales

Le rapport des activités économiques aux tissus urbains implique de croiser une entrée sectorielle fondée sur l'appréhension d'une branche économique structurante du développement d'un secteur d'agglomération avec des entrées spatiales renvoyant soit à la reconversion de friches industrielles situées au cœur des espaces urbains, soit à l'urbanisation de zones périphériques de banlieue représentatives de nouvelles centralités secondaires. L'entrée «sectorielle» est considérée par le biais d'un type d'activité particulière, se déployant dans des aires urbaines ou parties d'aires urbaines, impliquant à la fois production industrielle, services aux entreprises de natures diverses, enseignement et recherche, intervention des États et collectivités territoriales. C'est le cas des activités liées au secteur aéronautique dont la localisation pose la question des stratégies locales d'aménagement et de planification lorsque ces activités s'organisent de manière regroupée autour de pôles entraînant la démultiplication d'activités dans le tissu urbain proche (bureaux et services, commerces, loisirs et politiques programmées d'habitat).

De leur côté, les entrées «spatiales» se basent sur l'analyse du devenir d'espaces anciennement voués à des activités économiques diverses, activités soit disparues, soit «desserrées» dans des périphéries objet d'aménagement, soit se localisant au-delà même des frontières administratives ou planificatrices des agglomérations, et laissant en attente des friches, de natures elle-mêmes diverses, qualifiées selon les auteurs «d'espaces fatigués», de «tissus en décomposition», de «paysages délabrés». Le contenu des aménagements urbains va alors de projets intégrés à de simples «raccommodages» ou «ravaudages», à des objectifs de renouveau économique ou d'utilisations plus mixtes, voire de quasi-absence d'activités (habitat, administrations). La question se pose notamment de savoir comment le contenu plus ou moins «maîtrisable» du foncier notamment dans ces espaces péri-centraux ou de faubourg déjà densément urbanisés conditionne le contenu opérationnel et l'aboutissement des processus d'aménagement.

La reconquête d'espaces dévalorisés et l'affirmation de nouvelles polarités périphériques

Des analyses précédentes développées à Toulouse ont conduit à mener des observations sur son terrain d'ancrage, l'aire urbaine toulousaine, où s'étendent des activités en développement, l'aéronautique notamment, objet d'un grand projet d'aménagement avec le site AéroConstellation destiné à accueillir les activités de montage final de l'Airbus A380, le plus gros avion commercial construit à ce jour.

L'ensemble de l'agglomération est cependant concerné par les activités aérospatiales, et par des fonctions manufacturières et commerciales plus intra-urbaines, disparues ou transférées vers des sites périphériques. À cela s'ajoutent les activités économiques brutalement effacées de la carte urbaine à la suite de l'explosion d'AZF en septembre 2001, non seulement le pôle chimique lui-même, libérant une centaine d'hectares. Malgré son caractère polluant, ce complexe chimique n'avait pas entraîné un processus de dévalorisation des espaces alentour. Or, la dévalorisation proprement dite est survenue à la suite du caractère événementiel d'un accident industriel. Aussi, l'impact de l'explosion de l'usine AZF sur l'évolution et la reconquête urbanistique d'une partie de l'entrée de ville dans le faubourg industriel Sud-ouest de Toulouse se pose avec d'autant plus d'acuité.

D'autre part, tant à Montréal qu'à Madrid, l'analyse de la reprise de friches, à une autre échelle certes que dans le cas toulousain, donne lieu à des observations comparées sur les processus de remise en valeur de ces espaces. À Montréal, l'ancienne zone d'activités industrielles entre le port et le centre-ville et le long du canal de Lachine est l'objet d'un processus de reconversion industrielle et urbaine qui tend à rompre complètement avec le tissu d'activités et les friches existant non sans que ne s'élabore une vaste mobilisation du mouvement communautaire pour influencer sur le contenu du nouveau projet urbain. De son côté, Madrid a été le théâtre le long du corridor sud de disparition de nombreuses activités anciennes relayées par des polygones de re-développement tout en permettant la localisation d'une partie des néo-activités de la métropole dont l'aéronautique à Getafe.

Les processus territoriaux d'aménagement et de développement à l'œuvre tant à l'égard des espaces objets d'une valorisation que des espaces en quête de réutilisation passent par des stratégies de création d'activités, soit nouvelles fortement appuyées par des acteurs institutionnels (cas du multimédia et des services informatiques dans le faubourg des Récollets à Montréal), soit de développement d'activités commerciales diversifiées desservant les périphéries en croissance (secteur Nord-ouest de Toulouse, corridor sud de Madrid), auxquelles se greffent, sous l'action des pouvoirs locaux, activités culturelles et de loisirs, de formation, et à l'issue de politiques de redistribution, des services administratifs et des antennes de services publics jusqu'alors apanage de la ville-centre.

Les approches sectorielles analysées à partir de l'inscription urbaine des entreprises

Polarisations majeures et «entreprises étendues» dans les aires urbaines: le cas des activités aéronautiques

Les collectivités locales, sous forme d'action individuelle, mais de plus en plus sous la forme de diverses intercommunalités et de partenariats entre collectivités de divers niveaux, se sont impliquées dans le développement des activités aérospatiales. En France, les collectivités concernées incluent les régions, les départements et les communautés d'agglomérations, alors qu'au Québec, les niveaux mobilisés se composent de l'État local, du ministère de la Métropole, et des «méga-cités» issues de la fusion des anciennes municipalités. De son côté, les niveaux d'acteurs présents en Espagne se composent des régions autonomes, des communautés urbaines et des municipalités. Quels que soient les pays et les contextes institutionnels, ces différentes instances ont été amenées à donner une légitimité à leurs actions, et souvent par des orientations sectorielles ciblées d'opérations d'aménagement.

Dans le cas toulousain, la stratégie des élus locaux, de manière isolée dans les années 1970, devenue beaucoup plus complexe au fil du temps et surtout dans les circonstances actuelles, a visé à qualifier des zones d'activités. À proximité de l'aéroport de Blagnac au nord-ouest de l'aire métropolitaine, les parcs d'activité ont *de facto* attiré autour du siège d'Airbus de multiples entreprises industrielles ou de services au fur et à mesure que la collectivité de Blagnac développait des zones d'activités. Le projet en cours de réalisation de la zone d'activités AéroConstellation pour la construction et les essais au sol du très gros-porteur A380 (280 hectares, plus 110 de réserves foncières) jouxtant deux ZAC d'habitat résulte d'une alchimie complexe. Le dispositif à l'œuvre mobilise l'État (route à grand gabarit), la Région (Lycée aéronautique), le Département (aménagement routiers), les intercommunalités (désormais la Communauté urbaine du Grand Toulouse), deux sociétés d'économie mixte opérationnelles, la DDE, et la cellule spéciale créée par Airbus qui a chapeauté et financé une partie des travaux en relation avec l'ensemble des acteurs «institutionnels» publics précités. Cette démarche s'est concrétisée par l'accélération de procédures (révision du SDAU, projet de TCSP s'inscrivant au PDU, premières applications des Plans locaux d'urbanisme) puis l'apport de financements s'y investissant.

On pourrait multiplier les exemples sur les projets d'aménagement conduits dans les secteurs périurbains de l'agglomération toulousaine. L'objectif a été de constituer des polarités économiques d'activités où l'action publique planificatrice est apparue de plus en plus épaulée dans sa démarche par la mobilisation d'acteurs économiques

locaux. Au sein du nord-ouest de l'aire métropolitaine toulousaine, les actions publiques d'aménagement en faveur des espaces dédiés aux activités aéronautiques tiennent compte toutefois de l'influence prépondérante de la firme Airbus et des milieux d'affaires aéronautiques dont certains de ses représentants ont investi le champ du pouvoir institutionnel communal et intercommunal. Dans de tels processus de spécification de zones, le rôle de deux types différents d'acteurs tend à émerger:

- d'une part, les opérateurs d'immobiliers d'entreprises, souvent médiateurs entre aménageurs — quand ils ne le sont pas eux-mêmes — et entreprises via la production d'immobilier plus ou moins sophistiqué et d'offres de services: recherches d'investisseurs, mobilités internes d'un site à l'autre.
- d'autre part, les acteurs, élus de collectivités territoriales, ou d'autres instances (CCI, par exemple), assurant le lien entre les deux entités publique et privée quand ils ne participent pas à des réseaux sociaux et professionnels d'inter-connaissances qui permettent de mobiliser d'autant mieux les acteurs économiques dont ils sont les représentants dans l'exercice de la planification et de la production d'un projet d'aménagement.

Au contraire, les exemples pris à Montréal ou à Madrid montrent en contrepoint les logiques de mobilisation et d'action des opérateurs économiques en faveur des projets d'aménagement avec un rôle plus prégnant des instances de représentation des milieux économiques et au-delà de leurs réseaux d'intermédiation avec le niveau institutionnel de décision. Pour ce qui est de l'aéronautique, jusqu'alors étudiée surtout à travers Airbus, sous l'angle de «l'entreprise-réseau» à l'échelle européenne, un ancrage urbain s'opère dans la dimension de «l'entreprise étendue». Car, à l'échelle même du secteur nord-ouest de l'agglomération toulousaine s'instaurent les processus constitutifs des regroupements d'entreprises, plus ou moins liées à la branche de l'aéronautique. Ces concentrations d'entreprises vérifient la proximité à la fois relationnelle et spatiale qui lie les donneurs d'ordres à la strate elle-même composite des fournisseurs et sous-traitants tout particulièrement dans le domaine des prestataires de services banalisés ou de haute technicité. Surtout, l'explication des logiques à la base de la polarité intra-urbaine de l'aéronautique dans le nord-ouest de Toulouse semble en rapport avec les processus locaux de planification et d'aménagement et caractérise l'articulation entre les logiques d'inscription urbaine des entreprises aussi diverses soient-elles et les modalités d'aménagement à l'œuvre.

L'organisation productive de l'aéronautique intègre autour d'Airbus, les partenaires, les sous-traitants industriels et de services, les centres d'essais et recouvre au-delà des liens avec les laboratoires et la recherche tout en générant des impacts sur les formations initiales et

continues, des aides directes et indirectes des instances publiques et l'implantation de structures para-économiques (coopératives, culturelles, sportives) et associatives. Or, l'ensemble de ces composantes constitutives du complexe d'activités aéronautiques s'insèrent dans un système plus général d'agglomération. Car si le secteur nord-ouest de l'aire métropolitaine de Toulouse concentre le cœur du système industriel de l'aéronautique du fait de la localisation des établissements du constructeur Airbus, l'ensemble de l'industrie aéronautique et activités liées représentent 25 000 emplois dans l'agglomération. Les projets lancés ou à développer des appareils A380 et A-400M entraînent aujourd'hui de nouvelles localisations, y compris sur des franges éloignées de l'agglomération comme l'est du département du Gers le long de l'itinéraire Toulouse-Auch, alors que ces processus paraissent se dérouler hors de toute planification d'aire urbaine.

À Montréal, l'activité aéronautique (35 000 salariés) relève de plusieurs grandes entreprises, Pratt et Withney, Messier Dowty, Rolls-Royce et surtout Bombardier, et se concentre pour l'essentiel autour de l'aéroport de Dorval et de l'arrondissement de Ville Saint-Laurent, la sous-traitance et les centres de recherche s'étalent le long de l'autoroute 40, mais n'est pas absente de Laval et de Mirabel, ou encore de la rive-sud du Saint-Laurent pour P&W et ses sous-traitants. Ces localisations s'inscrivent dans un processus de «retournement spatial» avec l'abandon de sites industriels anciens. Les politiques menées par les collectivités locales, notamment les municipalités de Ville Saint-Laurent ou de Laval, depuis les années 1970, ne sont pas étrangères à ces développements, soutenus par ailleurs par les instances gouvernementales, en l'occurrence par le gouvernement provincial. Celui-ci considère ce secteur de première importance en tant qu'incitateur et applicateur de nouvelles technologies (informatique, électronique, ingénierie). À Madrid, et particulièrement dans le corridor sud de l'aire métropolitaine, la firme CASA aujourd'hui intégrée à Airbus, a développé un ensemble d'activités aéronautiques de facture diversifiée, mobilisant pour chacune d'elles des compétences spécifiques et des acquis de recherche notamment dans l'utilisation des matériaux composites.

L'approche relative à l'inscription urbaine des entreprises et à leur fonctionnement à la fois spatial et économique relativise cependant la portée de la polarité de l'axe sud de Madrid, car son tissu d'activités aéronautiques s'insère dans une dynamique d'agglomération métropolitaine. Les principaux établissements de CASA travaillent avec les unités de services aux entreprises réparties dans la capitale madrilène et leurs relations scientifiques s'étendent à divers centres de recherche souvent très aidés par l'État central (ministère de la Recherche) mais néanmoins répartis dans l'ensemble du Grand Madrid. Autour de Getafe et des communes voisines, reliées entre elles par un métro, se sont

installées des surfaces commerciales dont la répartition s'avère diversifiée (de grandes surfaces dans la périphérie des communes et des commerces à «anomalité» dans les parties centrales) et des activités diversifiées de services à la personne. En parallèle, une politique d'habitat à la fois de réhabilitation et de constructions neuves de maisons individuelles a été développée à l'aide de consortiums immobiliers mi-publics/mi-privés. Or, cet axe sud de Madrid, où ne se développe pas que l'industrie aéronautique, est en fait en grande partie une aire d'activités anciennes qui sont peu à peu converties dans le cadre de l'aménagement de l'axe sud vers l'Andalousie (services logistiques, structures commerciales et de services). Getafe apparaît à certains égards comme un des centres polarisants de cette zone qui s'étale par ailleurs jusqu'à Tolède en Castille-La-Mancha (Mendez, 2001).

Aussi bien dans le cas de Montréal, de Toulouse que de Madrid, des polarisations à caractère urbain et économique, nées d'un secteur industriel en croissance comme l'aéronautique se sont constituées, tout d'abord par leur apport financier aux collectivités intéressées. Ces structures polarisées se singularisent par des développements d'activités commerciales induisant elles-mêmes des activités ludiques (multiplexes de cinéma à Blagnac, Centre nautique à Colomiers...) et hôtelières, participant en cela à l'attraction de flux de population, qui, dans le cas de Blagnac (Centre Leclerc) dans le nord-ouest toulousain, et de Getafe (Carrefour, Auchan) dans le couloir sud de Madrid, marquent la «collusion» entre projet industriel et urbain. À ce stade, la polarisation intègre aussi la construction d'aménités urbaines quelque peu contiguës du développement économique avec l'installation de structures universitaires (IUT à Blagnac, départements de l'Université Carlos III à Getafe) et le redéploiement de quelques antennes administratives (ASSEDIC, ANPE et Centre des impôts à Blagnac...) tandis qu'à Dorval et Ville Saint-Laurent se dessine de manière plus marquée un véritable centre secondaire d'emploi cumulant activités industrielles restructurées autour de Bombardier notamment, activités de services et «malls» commerciaux. Dans les aires métropolitaines étudiées, ces installations et ces infrastructures relèvent à la fois d'une politique concertée mais aussi d'adaptations successives, plus ou moins régulées par la révision des documents d'urbanisme.

Des espaces revalorisés ou à re-qualifier?

La reconquête d'espaces péri-centraux à Montréal

L'agglomération montréalaise constitue à cet égard un terrain d'études privilégié. Trois sites, le canal de Lachine, la cité du Multimédia et le technopôle Angus apparaissent emblématiques des nouveaux jeux

d'acteurs mobilisés dans un processus de «reconquête» d'espaces centraux ou péri-centraux. Délaissé depuis l'ouverture de la voie maritime en 1958, le canal de Lachine, présente les stigmates d'un corridor industriel en déclin. Friches industrielles, sites pollués, habitat dégradé... et populations défavorisées forment un «contexte» bien éloigné des sites valorisés de l'agglomération montréalaise et notamment des lieux de polarisation des activités aéronautiques représentés à l'ouest par les sites de Dorval et Ville Saint-Laurent et au sud par les sites de Longueuil et Saint-Hubert. Depuis dix ans, les représentants des mouvements sociaux et communautaires de ce secteur ont développé des stratégies très offensives, mobilisé l'ensemble des institutions canadiennes (État, Province, municipalités) afin qu'elles participent au projet de re-développement construit localement. La fermeture définitive des Ateliers Angus en 1992 libère dans la zone centrale de Montréal, près 50 hectares. Les ateliers du Canadien Pacifique (CP) qui servaient à la confection et à la réparation du matériel roulant pour l'industrie du rail occupaient dans les années 1960 jusqu'à 7000 travailleurs (Fontan et Yaccarini, 1999) et marquaient de leur empreinte l'arrondissement de Rosemont-Petite-Patrie. Objet de convoitise de la part des promoteurs immobiliers, le CP prévoyait une utilisation à vocation résidentielle et commerciale des espaces ainsi libérés. Les différents organismes communautaires et sociaux se sont mobilisés pour proposer une réutilisation à vocation économique des anciens Ateliers (Technopole Angus). Les différents «rounds» de négociation entre les parties concernées, la nature même du projet défendu illustrent quelques-uns des paradigmes de formes de «gouvernance» urbaines locales.

Plus traditionnelle dans sa mise en œuvre, la création de la Cité du Multimédia illustre un processus volontaire d'aménagement porté par la Ville de Montréal. Il s'agit de profiter du dynamisme des activités du multimédia à Montréal pour asseoir la reconversion du Faubourg des Récollets à travers un vaste programme de récupération d'anciens bâtiments industriels jouxtant le Vieux-Port et le centre-ville. Cette démarche est relayée par les instances provinciales qui accordent des conditions financières (exemption de taxes) favorables aux entreprises du multimédia, de l'édition logicielle et des services informatiques qui s'y installent. La Cité du multimédia, qui s'est développée dans le Faubourg des Récollets, au contact du centre-ville et où prévaut la complexité des interventions dans un secteur urbain industriel dévalorisé, mais où existe un potentiel de récupération du bâti, est d'abord le fait d'acteurs associatifs et communautaires, relayés ensuite par des fortes interventions de l'État du Québec (subventions) et des structures paramunicipales. La rapidité des installations et des créations a permis de réintégrer cet espace péri-central, sur la double marge du Vieux-Montréal réhabilité et du centre-ville, dans l'espace et l'économie montréalaise.

Les initiatives de développement communautaire posent la question de la construction sociale de tels dispositifs. Le recul des instances habilitées à intervenir dans le champ de l'aménagement «ouvre» de nouvelles perspectives à la mise en œuvre de processus de gouvernance issus de rapports de force, de négociations entre les représentants de la société civile, du monde économique et des collectivités locales. Loin de se limiter à la reconquête d'espaces dévalorisés, ces expériences constituent un champ d'expérimentation à visée sociale. Économie solidaire, développement durable sont quelques-uns des *a priori* théoriques dans lequel se déroulent ces expériences. La question de la réutilisation d'anciennes friches industrielles ou la réintégration de quartiers résidentiels en voie de marginalisation portent alors les germes d'une réflexion politique sur les questions d'aménagement. Peut-on simplement les considérer comme des stratégies visant à «défendre» un environnement fragilisé par la mondialisation et la concurrence devenue plus aiguë entre les territoires ou doit-on les appréhender comme des laboratoires de nouvelles modalités de mise en œuvre des projets d'aménagement au cœur des aires urbaines?

Requalification urbaine et reconversion des industries du couloir sud de Madrid

À Madrid, le couloir sud de l'aire métropolitaine outre le renouvellement d'une polarisation économique fortement influencée par les activités aéronautiques constitue un exemple des processus de reconquête et de reconversion des espaces urbains marqués par la crise d'activités manufacturières fordistes. En effet, ce secteur de l'agglomération métropolitaine de Madrid se compose de sept grandes villes de banlieue qui forment un ensemble de plus d'un million d'habitants et qui se trouvent prolongées par plusieurs petites communes en forte croissance, lesquelles débordent les frontières de la Communauté autonome de la région madrilène pour s'étendre à la province de Tolède, située elle-même dans la région de Castille-La-Mancha. Ainsi, jusqu'aux années 1980, le secteur sud de l'aire métropolitaine constituait la principale aire d'activités industrielles de la capitale espagnole en raison de l'implantation de grandes usines dans des branches industrielles basiques (sidérurgie, métallurgie, fabrication de biens d'équipement divers). La crise survenue dans les années 1980 dans plusieurs secteurs de l'industrie manufacturière locale a engendré une élévation considérable des taux de chômage. Dès lors, les atteintes causées à l'environnement et la nécessité impérieuse d'une reconversion des activités économiques locales sont apparues comme autant de défis à relever pour les politiques d'aménagement portées par les autorités de l'État espagnol et par les responsables régionaux et municipaux. C'est

précisément à partir de la décennie 1990 que des initiatives promues par le gouvernement régional autonome de la communauté de Madrid, puis par les différentes municipalités concernées vont conduire à un renouveau et une amélioration tant de la situation économique que du cadre environnemental et des infrastructures de services à la population.

Le renouveau industriel s'est alors fondé sur la formation de réseaux d'entreprises et d'initiatives sociales capables d'impulser de l'innovation technologique, des créations d'entreprises, alors que s'élaborait parallèlement l'aménagement de nouvelles zones d'activités, issues, pour certaines d'entre elles, de la restructuration de polygones industriels anciens. L'implantation d'équipements collectifs nouveaux (métros, ensembles commerciaux, centres culturels, complexes sportifs) symbolise en outre les enjeux de reconquête économique et sociale de ce territoire péri-métropolitain et souligne la réflexion nécessaire sur la place des infrastructures publiques de services à la population dans les politiques de réaménagement visant à un basculement des espaces urbains vers un processus de revalorisation. Le cas du couloir sud de Madrid conduit à intégrer les effets produits par les dispositifs des politiques structurelles de l'Union européenne, complexifiant les systèmes institutionnels d'intervention en matière d'aménagement et de développement territorial. Cependant, il apparaît que les dispositifs liés au versement des fonds structurels ne doivent pas faire abstraction de la capacité de chacun des acteurs locaux (et notamment des municipalités liées à des milieux économiques) pour identifier et mettre en valeur des avantages compétitifs en valorisant des ressources spécifiques, la mobilisation des initiatives citoyennes et la création de réseaux d'appui (création de la structure d'économie mixte «Getafe Iniciativas») qui utilisent les effets de proximité non sans développer de nouvelles opportunités.

À Toulouse, la reconquête par l'occupation résidentielle des friches d'activités et la requalification d'un espace sinistré

L'importance des secteurs en friche ou abandonnés par les activités économiques change selon la dimension des sites étudiés et l'importance de leur industrialisation ancienne. Dans l'exemple de Toulouse, on a affaire à des opérations plus ponctuelles, sauf le cas du site AZF et SNPE ainsi que ses abords, qui libèrent plus d'une centaine d'hectares de terrains, mais dont le devenir est pour l'heure en attente tant leur affectation future dépendra de leur devenir foncier, une fois achevée la dépollution. Le plus souvent, la logique ZAC l'a emporté, mais de manières différenciées selon les sites: quelques-uns sont devenus purement résidentiels, d'autres ont combiné résidences, bureaux en blanc à usages de services parfois de taille importante et commerces, enfin,

certains ont accueilli équipements publics et privés, voire domaine universitaire.

Du centre-ville aux quartiers péri-centraux (Arènes, Montaudran), le processus de renouvellement urbain prend diverses formes à partir d'opérations abouties (Compans Caffarelli), en cours (substitution de l'emprise industrielle de Job et de la Caserne Niel par des programmes résidentiels) ou à venir (AZF). Les actions d'aménagement à l'œuvre se déroulent avec la stratégie de fixer de nouvelles activités sur le territoire de Toulouse à la place de l'usine AZF, et ailleurs, de lier les programmes résidentiels à des enjeux de mixité sociale voire simplement d'accueillir les classes moyennes dans le registre des ingénieurs, cadres et techniciens. Si la plupart des opérations d'aménagement relèvent de procédure de ZAC, le lancement de ces opérations s'articule à des politiques plus spécifiques comme la politique urbaine des transports et la construction d'un réseau de transports en commun en site propre (TSCP) dans une optique de réintégration des sites dans l'espace urbain. Les stratégies d'acteurs institutionnels et économiques présidant à la reconquête de secteurs dévalorisés apparaissent prépondérantes dans la reconversion du site où est survenue l'explosion de l'usine AZF. Cet événement exceptionnel représente un facteur singulier dans la production et l'établissement de secteurs urbains et industriels à caractère dévalorisé. Jusqu'alors, le développement du pôle chimique n'avait pas freiné une urbanisation contiguë. En dépit de son caractère polluant et des risques d'accidents majeurs qu'il pouvait engendrer, le complexe chimique avec l'usine AZF n'avait pas suscité une dépréciation des espaces industriels, tertiaires et commerciaux situés à proximité immédiate.

L'initiative d'une reconquête de ce site par des activités orientées vers les biotechnologies et la pharmaceutique appliquée à la recherche sur le cancer est à l'ordre du jour. Le projet est porté par la Communauté d'agglomération du Grand Toulouse (CAGT) et reçoit un appui direct au plus au niveau de l'État en la personne du ministre de la Santé, par ailleurs, président de cette instance intercommunale qui fédère Toulouse et les principales communes de banlieue. La reconversion prévoit la concentration d'activités privées de recherche, représentées par les établissements locaux de trois groupes multinationaux pharmaceutiques (Pierre Fabre, Sanofi et Glaxo), d'instituts publics de recherche (CNRS et INSERM) spécialisés dans la recherche sur le cancer et d'une structure de valorisation (ITAV), sorte de pépinière de projets de recherche. L'organisation de ce complexe, que d'aucuns nomment le «Canceropôle», comprend encore diverses fonctions tournées vers l'expérimentation et le suivi de lots précliniques ainsi qu'une activité de production de médicaments anticancéreux par les entreprises P. Fabre et Isochem sur un site industriel connexe et ancien autrefois reconnu pour ses fabrications à risques (production des poudres et explosifs d'abord, puis dans la

fabrication du phosphène). Or, la principale entreprise occupante du site (SNPE) se voit aujourd'hui dans l'obligation de mettre fin à ses activités traditionnelles en cherchant des solutions de substitution par l'accueil d'une filiale spécialisée dans la chimie fine et la fabrication d'acides aminés (Isochem). Le montage en deux ans du programme de reconversion de l'espace sinistré AZF est représentatif d'une «démarche fermée» dans laquelle tous les acteurs, tant institutionnels, industriels que scientifiques, se connaissent et travaillent de concert depuis le départ à la concrétisation du projet.

Compte tenu du caractère exceptionnel de l'évènement du 21 septembre 2001 et les répercussions engendrées à différents niveaux, il apparaît que la prise en compte du risque industriel a joué un rôle capital dans la planification et l'émergence d'un projet industriel et scientifique de substitution. La mobilisation des habitants, des associations de protection de l'environnement a certes pu influencer sur la reconversion du site vers des activités de chimie fine. Cependant, la réorientation industrielle du site procède d'abord de l'action du milieu institutionnel local avec ses puissants relais auprès de l'État (ministère de la Santé, DATAR) auxquels s'ajoute la participation des instituts scientifiques flanqués de deux «majors» de la pharmaceutique (Pierre Fabre et Sanofi), liés de longue date à l'appareil public local de recherche en sciences du vivant. La légitimation de ce projet apparaît d'autant plus renforcée que sa spécialisation dans la pharmaceutique et les biosciences, représentatives d'activités à faibles risques pour les populations environnantes, s'inscrit dans une tentative consensuelle de diversification du tissu industriel local face à la présence dominante des activités aéronautiques.

Face aux recompositions économiques, quelles logiques d'acteurs en matière d'aménagement urbain?

Sur un plan économique, les stratégies de localisation des activités économiques dans les secteurs périphériques de Toulouse, de Montréal ou encore à Getafe sont caractérisées par la prépondérance de puissants vecteurs d'activités (aéronautique, services technologiques...) et ne sont pas sans former des complexes d'activités, dont le noyau fort peut être qualifié de «Système local de compétences», constitué par l'accumulation de savoir-faire, d'interrelations entre personnels, issus des mêmes lieux de formation (cadres des grandes écoles et des universités) ou issus de creusets communs d'entreprises. En corollaire, le rôle et les effets produits par le secteur privé de l'immobilier d'entreprises ou de l'immobilier de bureaux semblent des plus influents. La chaîne de l'immobilier d'entreprises avec ses divers intervenants (investisseurs, promoteurs, agences de vente...) occupe un rôle d'intermédiation de plus en plus clé

entre l'initiative publique d'aménagement et sa valorisation économique et urbaine. Pour sa part, l'appréhension des pouvoirs publics locaux (municipaux, intercommunaux, régionaux et provinciaux) renvoie directement aux modes opératoires des processus d'aménagement étudiés, ce qui revient à souligner les politiques publiques suivies en matière de finance locale et de mutualisation des ressources fiscales en plus des stratégies engagées sur le plan de l'intervention publique foncière. L'évocation des pouvoirs publics inclut en outre les actions conduites par l'État central confronté *a priori* à des stratégies de désengagement sur le plan des politiques foncières et immobilières, dont l'intervention peut s'avérer néanmoins décisive pour mobiliser les acteurs locaux, et leur fournir un appui lors de la réalisation d'importants projets d'aménagement.

La question de la réutilisation d'anciennes friches industrielles à Montréal et à Toulouse porte alors les germes d'une réflexion politique sur les questions d'aménagement. Peut-on simplement les considérer comme des stratégies visant à «défendre» un environnement fragilisé par la concurrence plus aiguisée entre les territoires ou doit-on les appréhender comme les laboratoires de nouvelles modalités de mise en œuvre des projets d'aménagement au cœur des aires urbaines? Les espaces en quête de nouveaux usages et les espaces de banlieue en croissance tant à Montréal qu'à Toulouse et dans le corridor sud de Madrid oscillent entre une mise en cohérence avec un projet d'agglomération et des formes d'adaptations successives, plus ou moins régulées par la révision des documents d'urbanisme et par des interventions liées à des opportunités foncières. C'est donc la définition même de «l'urbain» qui est posée au sens de territoire aménagé, comme résultat de politiques anticipatrices, ou bien comme système adaptatif et flexible, et par conséquent évoluant au gré de mouvements, de processus économiques par définition non maîtrisés par les aménageurs et les gestionnaires de l'espace urbain. Certes, l'appareil industriel et celui des services aux entreprises et aux particuliers ne sont pas les seuls déterminants des changements urbains et leur impact sur l'organisation d'ensemble du tissu urbain est d'autant plus sensible qu'ils ont connu et connaissent de nouvelles mutations. L'interdépendance entre l'approche spatialisée et le changement sectoriel ne peut donner lieu à des démarches séparatives, faute de quoi l'on aurait d'un côté une étude économique, de l'autre une analyse des tissus urbains, sans que, via le jeu des acteurs et des réseaux sociaux, soit saisi le système urbain et économique dans son ensemble.

Bibliographie

- ASCHER, F. 1996. *Panorama des recherches sur la planification urbaine (1989-1995)*. Rapport Plan Urbain. Ministère de l'Équipement.
- ASCHER, F. 2001. *Les nouveaux principes de l'urbanisme*. Éditions de l'Aube.
- BENKO, G. et A. LIPIETZ. Dirs. 2000. *La richesse des nations. La nouvelle géographie socio-économique*. PUF.
- BOGART, X. T. 1998. *The Economy of Cities and Suburbs*. Prentice Hall.
- BOUINOT, J. 2000. «Les nouvelles logiques d'entreprises: des effets territoriaux contrastés». *Données urbaines 3, Anthropos*. Pages 227-234.
- FISCHER, A. et J. MALEZIEUX. 1999. *Industrie et aménagement*. L'Harmattan.
- FONTAN, J.-M. et C. YACCARINI. 1999. «Le Technopôle Angus: un exemple communautaire de reconversion industrielle en milieu métropolitain» dans Fontan, Klein et Tremblay, dirs, *Entre la métropolisation et le village global*. PUQ. Pages 269-288.
- GODARD, F. 1997. *Le gouvernement des villes. Territoires et pouvoirs*. Descartes et Cie.
- LACOUR C. et S. PUISSANT. 1999. *La métropolisation, croissance, diversité, fractures*. Anthropos.
- MENDEZ, R. 2001. «Transformaciones económicas y reorganización territorial en la Región Metropolitana de Madrid». *Revista latinoamericana de estudios urbano regionales*, vol. XXVII, no 80. Pages 141-161.
- MORVAN, Y. 2004. *Activités économiques et territoires*. Éditions de l'Aube.
- PARIS, D, N. EL HAGGAR et I. SHAHROUR. Dirs. 2003. *La ville en débat*. L'Harmattan.
- PECQUEUR, B. Dir. 1996. *Dynamiques territoriales et mutations économiques*. L'Harmattan.
- RALLET, A. et A. TORRE. 1995. *Économie industrielle et économie spatiale*. Economica.
- SCOTT, A. J. 2001. *Les régions et l'économie mondiale*. L'Harmattan.
- VELTZ, P. 2002. *Des lieux et des liens, politiques du territoire à l'heure de la mondialisation*. Éditions de l'Aube.

Liste des sigles

- ANPE: Agence nationale pour l'emploi
- ASSEDIC: Association pour l'emploi dans l'industrie et le commerce
- AZF: Azote France
- CASA: Construcciones aeronáuticas sociedad anónima
- CCI: Chambre de commerce et d'industrie
- DATAR: Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale
- INSERM: Institut national de la santé et de la recherche médicale
- ITAV: Institut des technologies avancées en sciences du vivant
- IUT: Institut universitaire technologique
- PDU: Plan de déplacement urbain
- POS: Plan d'occupation des sols
- SD: Schéma directeur
- SDAU: Schéma directeur d'agglomération urbaine
- SNPE: Société nationale des poudres et explosifs
- TCSP: Transport en commun en site propre
- ZAC: Zone d'aménagement concerté

La relation entre Internet, son infrastructure et son industrie: un arrimage de réseaux

Paul DREWE
Delf University of Technology

Jusqu'à récemment, les économistes envisageaient l'économie comme un ensemble d'individus autonomes et anonymes interagissant uniquement selon le système de prix, un modèle souvent appelé modèle formel standard économique. Les actions individuelles des compagnies et des consommateurs étaient considérées comme ayant peu de conséquences sur l'état du marché. En lieu et place de ces actions individuelles, la réalité économique était analysée à partir d'agrégats macroéconomiques tels l'emploi, la production ou l'inflation, en ignorant les interrelations à petite échelle responsables de ces mesures globales. Ainsi, les compagnies et les corporations étaient en interaction avec le marché, et non pas entre elles: le marché devenant une entité mythique servant de médiateur dans toutes les relations économiques.

En réalité, le marché n'est rien d'autre qu'un réseau dirigé. Les compagnies, entreprises, corporations, établissements financiers, gouvernements ainsi que tous les joueurs économiques potentiels en sont les nœuds. Les liens mesurent diverses interactions entre ces institutions incluant les achats et les ventes, les partenariats en recherche, les projets de mise en marché, etc. L'intensité des liens entre les acteurs illustre la valeur des transactions et leur direction identifie le fournisseur et le receveur. La structure et l'évaluation de ce réseau dirigé déterminent le résultat de tous les processus macroéconomiques (Barabási, 2002: 208-209).

La mise en scène

En 1993, la Commission européenne publiait une étude sur les nouveaux facteurs de localisation des investissements mobiles aux niveaux national et régional en Europe (Commission of the European Communities, 1993). Les investissements mobiles y sont classés en cinq principaux secteurs. Seulement un seul d'entre eux fait légèrement référence aux services dans les technologies d'information et communication (TIC), incidemment les services incluant les fonctions logicielles et financières. L'étude se plaçait encore à l'époque pré-Internet ou pré-Web. Conséquemment, aucune référence n'est faite à l'infrastructure Internet comme un facteur de localisation. La «qualité des télécommunications» constitue l'un des quatre indicateurs de

l'infrastructure qui s'en rapprocherait le plus. Si on regarde les compagnies qui identifient ce critère comme facteur de localisation important pour une région, nous trouvons les principaux sièges sociaux, suivis par les entreprises de services avec respectivement, 39% et 27%. Comparativement aux autres facteurs, la qualité des télécommunications se retrouve au premier et au troisième rang (Tableau 1). Dans la partie prospective de l'étude de 1993, la qualité des télécommunications a été estimée d'une importance croissante par quatre secteurs d'activités. Ceci tient aussi pour la distribution européenne.

Tableau 1: Facteurs de localisation des investissements mobiles en Europe: l'importance relative des télécommunications par secteur

	Critical %	Rank	Future Trend
MANUFACTURING PLANTS	2 ^a	Joint 18	Important increasing ^b Important, stable ^c
HEAD OFFICE OR OFFICE FUNCTION	39 ^d	Joint 3	Critical, increasing
EUROPEAN DISTRIBUTION	10 ^e	Joint 9	Critical, increasing
SERVICES INCLUDING SOFTWARE AND FINANCIAL FUNCTIONS	27 ^f	1	Critical, increasing
RESEARCH AND DEVELOPMENT	-	-	Important, increasing
^a road/rail: 15; port: 6; airport: 6; ^b high-tech ^c traditional ^d road/rail: 46; airport: 46 ^e road/rail: 35; airport: 25 ^f road/rail: 27; airport: 7			

Pour faire une meilleure évaluation, il faudrait se référer de façon explicite à deux aspects des technologies de l'information et des télécommunications soit l'industrie Internet et son infrastructure. Toutefois, une leçon importante devrait être retenue du passé: aucun facteur de localisation n'explique à lui seul l'emplacement d'une activité. Dès lors, aucun modèle simple de facteurs de localisation ne peut être construit. Cela devrait être pris comme un avertissement contre le mythe du déterminisme technologique associé aux TIC (Offner, 2000; Drewe et Joignaux, 2002). En 1993, la qualité des télécommunications, prise

comme facteur critique d'emplacement pour les services au niveau régional, était considérée comme le principal facteur au même titre que la présence de firmes similaires, la disponibilité de main-d'œuvre qualifiée et la qualité des services de transport, avec un pourcentage de 27%. Ces facteurs étaient suivis par les services-conseils, la R-D, les coûts fonciers avec des pourcentages de 20%.

Qu'est-ce que l'industrie Internet exactement?

D'après Castells (2001), ce serait une vision trop étroite de l'industrie Internet de considérer uniquement les manufactures, les compagnies de logiciel, les services et les portails. La dimension commerciale d'Internet ne fait pas uniquement référence à l'industrie du WEB mais aussi à l'industrie **dans le** WEB. Toutefois, cette définition n'est pas très utile pour la recherche empirique. La Commission européenne a alors cherché à l'améliorer du moins d'une manière conceptuelle comme le montre la figure 1 en annexe (European Commission, 1998: 2).

La Commission européenne distingue ainsi trois dimensions: la première concerne la «société informationnelle» et inclut les ménages et les entreprises utilisant les TIC; la seconde est celle de l'industrie de la société de l'information produisant le contenu Internet; et finalement, les industries de l'information et des communications fournissant les produits et les services reliés aux TIC. Malheureusement, ces trois dimensions n'ont pas été évaluées en raison de l'inexistence de données permettant de le faire.

Une des premières tentatives de mesure de l'industrie Internet a été réalisée par Zook. Il définit le contenu industriel d'Internet comme «*les entreprises impliquées dans la création, l'organisation et la dissémination de produits informationnels pour un marché global où une portion importante des affaires est réalisée par l'intermédiaire d'Internet*» (Zook, 1999: 2). L'utilisation des noms de domaine (*dotcom*) pour analyser l'industrie Internet s'est cependant avérée difficile. L'étude traite du rapport entre le taux de spécialisation des noms de domaine, d'un côté, et, de l'autre, les coefficients de localisation pour deux grappes industrielles (*clusters*): celle de l'industrie Internet (les manufacturiers d'ordinateurs, les télécommunications et les logiciels) et celle de l'information (les médias, l'édition, le loisir, la publicité, les relations publiques et autres utilisations).

Ces groupes correspondent à la Classification industrielle standard et peuvent ainsi être documentés avec les données statistiques disponibles. Une importante conclusion se dégage de la définition du *dotcom* fournie par l'auteur:

(...) il comprend un ensemble très large d'entreprises œuvrant dans des secteurs traditionnels parce que les nouvelles méthodes de communication et de distribution permises par l'Internet ont un impact plus important que tout autre secteur. En réalité, ces entreprises s'engagent dans l'utilisation d'une technologie qui pourrait restructurer l'organisation et les limites actuelles de leurs industries. (Zook, 1999: 2)

Il serait donc erroné de se référer à l'industrie Internet comme la «nouvelle économie» par opposition à une «vieille économie». Porter est arrivé à cette même conclusion:

(...) la «nouvelle économie» est moins une nouvelle qu'une vieille économie qui a accès à une nouvelle technologie... La vieille économie des compagnies existantes et la nouvelle économie des dotcoms fusionnent et il sera bientôt difficile de les distinguer. (Porter, 2001: 78)

Il existe des impératifs stratégiques aussi bien pour les *dotcoms* que pour les autres entreprises. Par exemple, les *dotcoms* devraient produire et vendre directement une valeur marchande («la fin de la gratuité») plutôt que de compter sur des formes indirectes de revenus. Pour leur part, afin de demeurer compétitives, les autres compagnies devraient améliorer leurs activités traditionnelles en utilisant Internet et en développant de nouvelles combinaisons matérielles et virtuelles. Zook, dans une étude sur *l'e-commerce* aux États-Unis, conclut que: «*l'e-commerce fait en sorte que l'on crée plus d'entreprises matérielles aujourd'hui que dans les années 1990, alors que ce qui prévalait était les entreprises de contenu virtuel*» (Zook, 2001: 19). Ce qui compte vraiment, c'est l'introduction des applications d'Internet dans la chaîne de production de la valeur. Pour les identifier, il faut ouvrir la boîte noire des agrégations statistiques de l'industrie d'Internet et chercher les informations spécifiques et individuelles.

La question qui se pose alors est de voir comment les entreprises individuelles se situent au niveau de l'évaluation des technologies d'information en fonction de cinq étapes qui se recouvrent: depuis les transactions simples et automatiques (tels le traitement des commandes et la comptabilité) jusqu'à la mise en réseau de diverses activités et des partenaires de la chaîne de production de la valeur en temps réel (Porter, 2001: 74-75).

En peu de temps, les *dotcoms* ont évolué d'une situation d'expansion/explosion (1995-2000), vers l'implosion (2000-2002) à une situation consolidation/normalisation (Ladendorff, 2003). Toutefois, le battage du départ est fini:

(...) l'héritage véritable d'Internet n'est pas la naissance de milliers de nouvelles compagnies en ligne mais la transformation des entreprises existantes. Nous pouvons voir sa signature sur toutes les entreprises, depuis les magasins qui

fournissent des produits pour enfants et des boissons gazeuses jusqu'aux grands conglomérats multinationaux. (Barabási, 2002: 16)

L'infrastructure Internet

L'infrastructure Internet, bien que nouvelle et presque invisible, peut néanmoins être cartographiée et évaluée avec moins d'ambiguïté que l'industrie Internet. Les résultats présentés ici sont basés sur une analyse de l'Internet européen (Drewe, 2000). Une structure matérielle et une hiérarchie bien définie marquent l'infrastructure Internet européenne. Elle est organisée à partir du sommet par des points d'accès au réseau (*Network Access Points: NAPs*) jusqu'aux fournisseurs de services Internet (*Internet Service Providers: ISPs*) en passant par l'intermédiaire des réseaux de haut débit nationaux (*National Backbone Operators*) et les opérateurs des réseaux régionaux. Depuis les NAPs jusqu'aux ISPs, l'infrastructure dessert le réseau d'affaires et le marché Internet plus directement à travers les ISPs. C'est pourquoi notre analyse s'est concentrée sur les fournisseurs de réseaux de haut débit. La connexion du MCI au réseau de haut débit européen en 2002 a servi d'exemple (Figure 2 en annexe).

On compte dix-neuf nœuds, principalement les capitales, et 40 liens dans le réseau européen. Il existe aussi dix autres liens avec des lieux extra-européens. La place d'un nœud ou d'une ville sur le réseau européen dépend, en premier lieu, du nombre de connexions directes, binaires. Le cœur du réseau est composé de quatre villes, lesquelles sont, en ordre, Francfort, Amsterdam, Londres et Paris, allant de douze connexions directes pour la première à huit connexions pour la dernière, en comptant uniquement les liens européens. Si on inclut les liens avec les autres continents (New York, Washington (DC) et Hong Kong), Londres devient le numéro 2 aux dépens d'Amsterdam. Dans les deux cas (colonnes 1 et 2), Stockholm s'érige comme une sérieuse candidate pour faire partie de ce groupe.

Bien sûr, l'importance des liens varie. Pour obtenir plus d'informations sur la place qu'occupe une ville à l'intérieur de ce réseau, les connexions directes doivent être évaluées en fonction de leur capacité (*bandwidth*). Elles doivent aussi être évaluées en fonction des différentes trajectoires. La capacité de la bande passante est mesurée en méga-octets et giga-octets par seconde (mbps ou gbps). La mesure de la bande passante totale en Europe confirme l'existence du groupe central décrit plus haut, avec toutefois deux exceptions majeures. Le nœud allemand de Hilden (près de Düsseldorf) est un lieu de connexion qui occupe la quatrième place. Londres tombe en septième position, mais elle demeure

la première si on inclut les liens outremer grâce à la liaison de 10 gbps avec Hong Kong.

Que peut-on dire lorsqu'il y a des trajectoires multiples? Celles-ci dépendent de la proximité d'un nœud par rapport à un point d'échange Internet. Plus il y a d'ISP, plus le point d'échange sera important. Cependant, la possibilité qu'un point d'échange offre de multiples trajectoires sur le réseau dépendra des ententes (*peerings*) entre les différents ISP. Ces ententes montrent des relations de coopération plutôt que de compétition. Il devrait être noté qu'une part croissante de la circulation est assurée par des installations privées, si bien que les ententes entre opérateurs sont devenues une menace pour les principaux fournisseurs et que ceux-ci refusent la connexion à un nombre relativement important de petits opérateurs. Les dix-neuf nœuds ont au moins un point d'échange. Certains en ont plus qu'un, en particulier Paris et Londres. Le nombre de ISP associés (lequel change constamment) varie. LINX et AMS-IX sont les plus importants, avec respectivement 130 et 127 ISP. Quelques points d'échange, mais pas tous, diffusent et publient une soi-disant matrice d'échanges (*peering matrix*) sur le Web (voir <http://www.ep.net/nap-seu2.html>). La mesure du nombre de connexions directes, de la capacité de la bande passante et des multiples trajectoires ne suffit pas pour évaluer l'infrastructure Internet. Il faut aussi vérifier la dotation de l'infrastructure quant à sa performance réelle, c'est-à-dire la circulation réelle sur l'Internet. Cette question peut être répondue par la «*traceroute*» (Ruse, 1999). Les résultats de la *traceroute* pourraient être comparés à un rapport météorologique. L'Internet fonctionne aisément dans de bonnes conditions météorologiques en transformant la distance physique entre les villes ou nœuds en millisecondes. Mais on peut aussi se retrouver avec de mauvaises conditions, ce qui provoque des délais (l'aller-retour dépassant la moyenne de 200 millisecondes). De plus, les paquets d'information peuvent être perdus ou même bloqués et ne pas arriver à destination. Un paquet d'information équivaut à 200 bytes, soit à 200 caractères du clavier (voir Vaneecko, 2003). Bien entendu, le fonctionnement d'Internet dépend aussi de la demande pour envoyer des flux de données par les compagnies de l'industrie Internet. Après tout, Internet fonctionne comme toute infrastructure de transport traditionnelle, comme résultat du rapport entre l'offre, la demande et la performance (Figure 3 en annexe).

Il est important de noter qu'une estimation en termes de besoins de la connectivité doit être mise à jour régulièrement. En effet, non seulement la capacité de la bande passante augmente toujours aux niveaux international et national, mais aussi, avec la montée d'installations partagées (*colocation facilities*), l'importance relative des points d'échange publics décline; les installations partagées étant de grands centres de traitement de données avec les relais ultra-rapides à un ou des réseaux de

haut débit où logent plusieurs serveurs Internet et Intranet. Finalement, les possibilités d'accès (ISDN, satellite ou sans fil) ainsi que leur vitesse continuent d'évoluer rapidement.

L'industrie Internet et l'infrastructure Internet: quelles connexions?

Quelle est l'importance de l'infrastructure Internet en tant que facteur de localisation de l'industrie Internet? Comment est-ce que les deux s'interrelient? À ce sujet, une étude empirique a été réalisée par Zook (1999). Comme nous l'avons mentionné plus haut, cet auteur a établi des relations statistiques entre les ratios de spécialisation des noms de domaine (*dotcom*) et les coefficients de localisation de deux filières industrielles (technologies Internet et industries informationnelles aux États-Unis en 1998). Il a constaté une forte relation entre le contenu Internet et les industries informationnelles. Cette relation est plus forte que celle qui existe entre le contenu Internet et les industries technologiques.

Cependant, le lien avec l'infrastructure Internet est au mieux un lien indirect. Si on prend les trois métropoles du contenu Internet aux États-Unis (dominantes aussi bien en ce qui concerne les chiffres absolus que les degrés de spécialisation), deux d'entre elles sont des nœuds d'accès au réseau: San Francisco et New York. Les nœuds d'accès présentent les niveaux de hiérarchisation de l'infrastructure Internet les plus forts. Los Angeles, le troisième centre principal, est une région métropolitaine d'échange. Il y a seulement trois nœuds d'accès aux États-Unis, le troisième étant Chicago, qui, étonnamment, n'est pas une région dominante en ce qui concerne le contenu Internet. Est-ce que d'autres facteurs de localisation pourraient expliquer cette place secondaire de Chicago? Pour une analyse détaillée de l'infrastructure Internet américaine, on peut référer aux travaux de Gorman (1998) et Malecki (2002).

Quelques données empiriques sur le rapport entre l'infrastructure Internet et l'industrie Internet pour les Pays-Bas sont aussi disponibles dans Louter et al. (2001). Le *Randstad* en général et, Amsterdam en particulier, l'un des nœuds du réseau européen, sont confirmés comme emplacements favorisés des acteurs considérés comme les plus sensibles aux TIC, aux services et à l'industrie du contenu en TIC. Cependant, il existe une exception pour les manufacturiers de l'industrie des TIC, car celle-ci est concentrée dans la partie sud-est du pays. L'ordre décroissant de ces secteurs selon leur degré de sensibilité est le suivant:

- communication;
- services commerciaux;

- publication et industrie graphique;
- assurance;
- médias et culture;
- banques;
- services de transport;
- commerce en gros;
- recherche.

Que nous apprennent ces exemples au sujet du rôle de l'infrastructure TIC en tant que facteur de localisation pour l'industrie Internet? Il n'est pas possible de trouver une explication causale du rapport entre cette infrastructure et l'industrie. Elles coexistent seulement, couvrant ou impliquant une même région. L'hypothèse la plus plausible serait que les connexions directes, les bandes passantes et les multiples trajectoires sont des facteurs de localisation importants pour l'industrie Internet, au sens le plus large; qu'elles sont des conditions nécessaires, mais pas suffisantes pour expliquer sa localisation. Mais, supposer que les nouvelles infrastructures deviennent le seul facteur de localisation pour l'industrie Internet tiendrait du déterminisme technologique. Les études empiriques citées suggèrent plutôt que les télécommunications sont un complément aux interactions face à face, mais qu'elles ne les remplacent pas (Gasper et Glaser, 1998). Ce qui est échangé ici c'est la connaissance tacite par opposition à l'information routinière et codifiée. Cet échange sert le but de concevoir des produits et des services nouveaux, efficaces, compétitifs et en réseau. Les compagnies qui échangent seulement de l'information codifiée en utilisant les TIC régulièrement affichent une plus grande flexibilité en ce qui concerne leur localisation ou la localisation de certaines de leurs activités spécifiques (Traxler, 1999). Les interactions directes restent plus importantes pour les décideurs (*front offices*) que pour les bureaux administratifs (*back offices*) (Louter et al., 2001). Zook a examiné les 1000 principaux sites Internet et les principales entreprises Internet aux États-Unis en relation avec les investissements en capital de risque. «*Plutôt qu'être un bien mobile et facilement échangeable, le capital de risque dépend de facteurs non monétaires telle la connaissance des cibles de l'investissement et il préfère être près de ces compagnies afin de les contrôler et de les aider*» (Zook: 1). L'argent est donc aussi une relation sociale.

Donc, lors du choix d'une localisation, deux forces opposées agissent sur l'entreprise. La géographie d'Internet serait orientée par ces deux forces (Leamer et Storper, 2001):

- 1) d'une part, la transformation constante des tâches de coordination complexes et inconnues en activités routinières qui peuvent être accomplies avec succès dans des lieux éloignés mais moins onéreux, ce qui constitue une tendance à la délocalisation et la dispersion de la production.

- 2) d'autre part, l'émergence d'innovations à la base de nouvelles activités requérant de hauts niveaux de coordination non routinière et complexe, ce qui génère l'explosion de l'agglomération (Leamer et Storper, 2001: 3-4).

Autant l'évolution de l'industrie Internet que celle de l'infrastructure Internet semblent se faire dans la même direction. Les forces de désagglomération de la fabrication en série sont susceptibles d'être renversées par l'effet des forces d'agglomération dans la mesure où la production est plus différenciée et spécialisée. «*Tout compte fait, le contact face à face est au coeur de l'un des avantages concurrentiels de la ville d'aujourd'hui: son intensité*» (Storper et Venables, 2001: 1). Et l'infrastructure Internet, tel qu'illustrée précédemment pour l'Europe, démontre une certaine relation avec la hiérarchie urbaine. Ce sont des mouvements qui démentent le mythe de la dissolution urbaine que devait causer, selon certains, la généralisation de l'Internet.

L'arrimage des réseaux

Quelle importance a donc l'infrastructure Internet en tant que facteur de localisation pour l'industrie Internet? Les analyse empiriques ne nous permettent pas de trouver une réponse claire et définitive à cette question. Comme nous l'avons mentionné précédemment, Internet fonctionne comme n'importe quelle autre infrastructure de transport en fonction de facteurs qui agissent de façon réciproque, soit la demande et l'efficacité (Figure 3). L'infrastructure Internet et l'industrie Internet représentent des réseaux qui sont structurés hiérarchiquement, constitués par des nœuds et des liens, comme l'illustre clairement le réseau européen MCI (Figure 2). Quant à l'industrie, il y a une notion, devenue classique, concernant les réseaux constitués de liaisons intrant-extrant (*input-output*), y compris en ce qui concerne l'accès aux marchés (Storper et Venables, 2002). Le contact personnel face à face, considéré par ces auteurs comme un «*important élément manquant dans la théorie de la croissance et l'étalement urbain contemporain*», est aussi un réseau. La localisation de l'industrie Internet s'explique par des réseaux sociaux.

Pour analyser l'importance de l'infrastructure Internet en tant que facteur de localisation pour l'industrie Internet, il est nécessaire d'innover sur le plan conceptuel. La «nouvelle science des réseaux» (Barabási, 2002) présente une avenue de recherche prometteuse. Barabási, qui est un physicien, a mené des recherches sur les réseaux complexes. Selon lui: «*la construction et la structure des graphes constituent la clé pour comprendre le monde complexe qui nous entoure*» (Barabási, 2002 ; 12). La théorie des graphes se trouve à la base de notre conception de l'infrastructure Internet (Gorman, 1996; Drewe, 1999a). La nouvelle

science des réseaux s'applique aussi à l'économie des réseaux, comme l'a démontré Barabási (2002: 199-217).

Quels sont les éléments clés de cette nouvelle science des réseaux qui permettent d'approcher l'infrastructure et l'industrie Internet? Les réseaux, en général, présentent une distribution déterminée par la loi du degré de pouvoir. Il existe en réalité beaucoup de nœuds avec peu de liens et seulement quelques autres centres (*hubs*) avec un grand nombre de liens (Figure 4 en annexe).

Visuellement, cela fonctionne d'une façon similaire au système de trafic aérien dans lequel un grand nombre de petits aéroports sont connectés entre eux par l'intermédiaire de quelques aéroports majeurs. Cela correspond aussi à l'infrastructure Internet en général et au réseau européen (Figure 5 en annexe).

En raison du manque de données appropriées, il est impossible d'établir que l'industrie Internet est structurée de la même façon. Mais les analyses réalisées vont dans cette direction. C'est le cas de l'analyse de la distribution spatiale des mille plus importantes firmes d'Europe réalisée par Bundesamt (2002: 4) et pour une étude semblable de Rozenblat et Cicille (2003).

Comment grandissent et évoluent les réseaux? Ici, un autre concept entre en jeu: celui de «lien préférentiel» qui tient compte du fait que les liens se rattachent davantage aux nœuds les plus denses. Toutefois, il faut aussi prendre en considération que chaque nœud possède une certaine capacité ou que chaque réseau possède sa propre capacité de distribution qui est fonction de la compétition dans les systèmes complexes. Cette propriété de la connectivité a des conséquences sur la capacité et sur le nombre de liens qu'un nœud pourra accueillir. L'attachement préférentiel induit le phénomène disant que la richesse attire la richesse, au bénéfice des nœuds les plus denses qui attirent un plus grand nombre de liens aux dépens des nœuds les plus récents. Dès lors, suivant la loi de la distribution du pouvoir, les réseaux se comportent selon ce principe: le nœud qui possède la plus grande capacité tendra à croître et à devenir le centre (*hub*) le plus important.

Ces concepts ont besoin d'être opérationnalisés pour l'infrastructure Internet et l'industrie Internet. Il semble que cela sera plus facile dans le premier cas que pour le second. La capacité infrastructurelle d'un nœud peut être mesurée plutôt facilement par sa performance en regard de la demande (Figure 4). Les difficultés dans l'évaluation des capacités de l'industrie sont reliées à des problèmes de définition. En effet, en laissant de côté la dichotomie nouvelle et vieille économie et en adoptant une définition plus large de l'industrie Internet, on se confronte *de facto* à toute l'économie. Par conséquent, il serait plus facile et plus utile de réaliser des études à partir de *clusters* d'activités économiques délimités selon leur place dans l'évolution des TIC (d'après les étapes distinguées par Porter,

2001). Les leçons tirées des étapes antérieures pour l'amélioration des infrastructures, notamment celles de l'infrastructure routière, nous apprennent que l'arrimage des infrastructures et des réseaux industriels devrait être pensé en fonction de la demande, c'est-à-dire des besoins de l'industrie Internet dans le cas-ci, au lieu d'être orienté en fonction des approvisionnements, ce qui constituerait une variante du déterminisme technologique ou de l'optimisme.

Les réseaux travaillent pour les gagnants, mais comment les retardataires réussissent-ils dans un monde où seulement les riches peuvent devenir plus riches? C'est une importante question soulevée par la nouvelle science de réseaux qui sera traitée dans la section suivante.

Beaucoup d'appelés mais peu d'élus?

Cette dernière section se penche sur les perspectives d'avenir pour les nœuds moins bien positionnés ou moins centraux (villes ou régions). Influencés par la concurrence ou par le paradigme de la concurrence, ces nœuds subissent la pression de devoir attirer l'investissement mobile et s'adapter à ses exigences quant aux infrastructures. Ceci vaut pour tous les genres d'investissements mobiles et pour tous les types d'infrastructures. L'industrie Internet et son infrastructure ne font pas exception à cette règle. Le «Palmarès des villes», produit par l'élite des écoles de géographie, exerce une pression importante sur les décideurs. Qui ne voudrait pas être, par exemple, une ville mondiale; sinon, de degré Alpha, ou, du moins, de degré Bêta ou Gamma? (Beaverstock et al., 1999). Il y a aussi un sous-entendu «socio-darwinistique» qui veut que les mieux dotés seulement doivent survivre. Mais, comme nous l'apprend la nouvelle science des réseaux, il y a divers degrés et niveaux de capacité.

En ce qui concerne l'arrimage entre l'industrie Internet et l'infrastructure Internet, ce qui importe, ce serait d'atteindre un équilibre entre la demande et l'offre **à tous les niveaux**. La demande demeure la force motrice pour la croissance des réseaux concernés. Dang Nguyen (2002) a développé une méthode opérationnelle sur cette question en se concentrant sur les bandes passantes à haute vitesse. C'est un processus en deux étapes où l'offre suit la demande: d'abord, l'évaluation des besoins professionnels à moyen terme en ce qui concerne les bandes passantes à haute vitesse par des acteurs publics et privés dans une ville ou région donnée; ensuite, le calcul des coûts d'investissement et d'opération de la mise en œuvre des réseaux de bande à haute vitesse nécessaires pour combler la demande. Cette méthode a déjà été appliquée en France dans plusieurs cas où les autorités territoriales sont les principaux acteurs.

La demande, comme la force motrice, est difficilement prévisible de nos jours et le futur de l'Internet présente aussi beaucoup d'incertitudes

comme l'ont démontré les revers en bourse subis par les *dotcoms* à la fin des années 1990. Comment gérer ces incertitudes aux niveaux local ou régional? Des scénarios peuvent jouer un rôle important dans la gestion des incertitudes aidant ainsi à identifier des leviers d'action. Récemment, un groupe français a développé des scénarios en regard des réseaux des TIC, d'énergie et de transport. Le groupe est convaincu, qu'à l'horizon de l'année 2020, la gouvernance locale dépendra de la maîtrise des (de ces) réseaux (voir Musso et al., 2002 pour l'approche et Drewe, 2003 pour les principaux résultats). Un premier scénario, appelé global, introduit l'effet externe de la globalisation. Une façon de réagir à cet effet est décrite par le scénario «Glocal». L'application de ces scénarios aux TIC permet de montrer un monde où domine la loi de la distribution du pouvoir (peu de compagnies importantes et beaucoup de plus petites compagnies). En ce qui concerne le scénario Glocal, il se traduit par un monde dual, formé de compagnies dominantes et de milieux ou d'environnements innovateurs d'échelle locale. C'est ce dernier scénario qui fournit un outil important d'action pour les villes et régions, une façon de gérer les incertitudes.

Le concept de milieu innovateur local a été traité par le GREMI, le Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs (Crevoisier et Camagni, 2000). Les milieux innovateurs sont basés sur la synergie établie entre des firmes, des autorités territoriales et des centres de haut savoir. Ces milieux correspondent à des interactions locales qui encouragent l'innovation technologique à savoir soit des innovations dans les produits, dans les processus de production ou dans les services (Storper et Venables, 2002). Ces innovations dépendent beaucoup plus de la connaissance pertinente sur le plan économique que sur la technologie elle-même. Elles font appel à des compétences en design, en gestion, en organisation, en commercialisation, en logistique, en administration et en finance. De plus, la création d'un milieu innovateur est, en elle-même, une innovation essentiellement sociale (Klein et Fontan, 2003).

Avec l'introduction du concept d'environnements innovateurs, deux réseaux sont ajoutés à ceux considérés jusqu'à maintenant: les réseaux d'autorités territoriales et les réseaux de centres de haut savoir tels que les universités ou les institutions de R-D (figure 6). Cet ajout complique la tâche de combiner les réseaux. La notion de *clusters* d'activités économiques, très populaire aujourd'hui, peut aider à résoudre ce problème. Toutefois, elle ne devrait pas être utilisée à la légère. Dans le développement de stratégies orientées vers la construction de *clusters*, il faudrait pouvoir évaluer le développement de ces *clusters*, identifier les facteurs cruciaux et complémentaires, ainsi que les facteurs concernant l'environnement politique nécessaire à la mise en œuvre de telles stratégies (Ecotec, 2004; DATAR, 2001 pour le concept de système productif local).

Mais, encore une fois, l'arrimage de ces réseaux doit être orienté par la demande et non pas par l'offre. Ceci pose un problème dans la mesure où les centres de haut savoir et, en particulier, les universités tendent à favoriser une approche axée sur l'offre. En 1994, la Commission européenne avait tout à fait raison de recommander une méthodologie pour les Plans technologiques régionaux selon laquelle l'évaluation de la demande en matière de R-D et d'innovation devait primer sur l'analyse et l'évaluation de l'offre en matière de technologie. Or, plusieurs études ont démontré que l'approche suivie, dans beaucoup de régions, a été une approche descendante, axée sur l'impulsion de l'offre technologique, plutôt qu'une approche ascendante, orientée par la demande en R-DT et les besoins des entreprises locales (Commission européenne, 1994).

Les réseaux de l'industrie et de l'infrastructure Internet n'ont pas de limites territoriales. Les centres de haut savoir peuvent aussi s'engager dans des réseaux transnationaux. Dès lors, il est important pour les autorités territoriales d'agir à l'unisson. Plusieurs programmes européens encouragent la coopération internationale en ciblant en particulier les nœuds moins importants. Les programmes régionaux d'actions innovatrices poursuivent trois priorités:

- 1- encourager les économies régionales basées sur la connaissance et l'innovation technologique;
- 2- stimuler la société de l'information au service du développement régional;
- 3- renforcer l'identité régionale et le développement durable (Commission européenne, 2002).

Mais, comme toujours, *«the proof of the pudding is in the eating...»*

Bibliographie

- BARABASI, A.-L. 2002. *Linked, the new science of networks*. Cambridge, Mass Perseus Publishing.
- BEAVERSTOCK, J. V. et al. 1999. «A roster of world cities». *Cities*, vol. 16, no 6. Pages 445-458.
- BUNDESAMT FÜR BAUWESEN UND RAUMORDNUNG. 2002. *Informationen aus der Forschung des BBR*, no 3. Mai.
- CASTELLS, M. 2001. *The Internet Galaxy, reflections on the Internet, business and Society*. New York, Oxford University Press.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. 1993. *New location factors for mobile investment in Europe*. Brussels and Luxembourg. Directorate-General for Regional Policies.
- CREVOISIER, O. et R. CAMAGNI. Dirs. 2000. *Les milieux urbains: innovation, systèmes de production et ancrage*. Neuchâtel, EDES.
- CROZET, Y. et P. MUSSO. 2003. *Réseaux, services et territoires – horizon 2020*. La Tour d'Aigues, éditions de l'Aube Datar.

- DATAR. 2001. *Réseaux d'entreprises et territoires, regards sur les systèmes productifs Locaux*. Paris, La documentation Française.
- DODGE, M. 1999. #4: *Mapping how the data flows*: <http://www.mappa.mundi.net/maps/>
- DREWE, P. 1999. *The Internet – beyond the 'hype', how to position the Randstad Holland*. Delft University of Technology, Design Studio 'The Network City', Faculty of Architecture.
- DREWE, P. 2002. «Understanding the virtual space of the Internet, a network approach» dans Carmona et Schoonraad, dirs, *Globalization, urban form and governance, globalization urban transformations*. Delft, DUP Science, Delft University Press. Pages 135-142.
- DREWE, P. et G. JOIGNAUX. 2002. «Réseaux et territoires: retour sur quelques mythes». dans Musso et al., dirs, *Le territoire aménagé par les réseaux – énergie, transports, et télécommunications*. Les éditions de l'Aube.
- EUROPEAN COMMISSION. 1994. *Regional Technology Plan Guide Book*. Vélizy-Villacoublay, CM International.
- EUROPEAN COMMISSION. 1998. *Job opportunities in the information society: exploiting the potential of the information revolution*. Brussels, Report to the European Council.
- EUROPEAN COMMISSION. 2002. *Regional Innovation Strategies under the European Development Fund Innovative Actions 2000-2002*. Brussels.
- GASPAR, J. et GLAESER. 1998. «Information technology and the future of cities». *Journal of Urban Economics*, vol. 43. Pages 136-156.
- GORMAN, S. 1996. *The death of distance but not the death of geography: the Internet as a network*. Santa Fe, Paper given Regional Science Association, october 29.
- GORMAN, S. non-daté. *The network advantage of regions: the case of the USA, Europe and China*. George Mason University, Fairfax, School of Public Policy.
- KLEIN, J.-L. et J.-M. FONTAN. 2003. «Reconversion économique et initiative locale, l'effet structurant des actions collectives» dans Fontan et al., dirs, *Reconversion économique et développement territorial*. Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec. Pages 11-33.
- LADENDORFF, D. 2003. *Sind Internet – und Multimedia – Dienstleister anders?* <http://www.heise.de/tp/deutsch/inhalt/te/13773/1.html>
- LEAMER, E. E. et M. STORPER. 2001. *The economic geography of the Internet age*. Cambridge, Mass Working paper 8450, National Bureau of Economic Research.
- LOUTER, P. et al. 2001. *Ruimte voor de digitale economie*. Delft, TNO Inro.
- MALECKI, E. J. 2003. «The economic geography of the Internet's infrastructure». *Economic Geography*.
- OFFNER, J.-M. 2000. «Pour une géographie des interdépendances» dans Lévy et Lussault, dirs, *Logiques de l'espace, esprit des lieux*. Paris, BELIN. Pages 217-239.
- PORTER, M. 2001. «Strategy and the Internet». *Harvard Business Review*, mars. Pages 63-78.
- ROZENBLAT, C. et P. CICILLE. 2003. *Les villes européennes, analyse comparative*. Montpellier, Université Paul Valéry et UMR ESPACE.
- STORPER, M. et A. J. VENABLES. 2002. *Buzz: the economic force of the city*. Copenhagen/Elsinore, paper to be presented at the DRUID Summer Conference on Industrial Dynamics of the Old and New Economy – who is embracing whom?, june 6-8.
- TRAXLER, J. 1999. *From the space of flows to a new business geography: the Internet, firm location, and clustering*. Dublin, paper prepared for the 39th Meeting of the European Regional Science Association, august 23-27.
- ZOOK, M. 1999. «The web of production: the economic geography of commercial Internet content production in the United States». *Environment and Planning A*.
- VANECCLO, J. 2003. «Qualité de Service sur Internet: par où transitent les données?». Transnumeric.

Figure 1

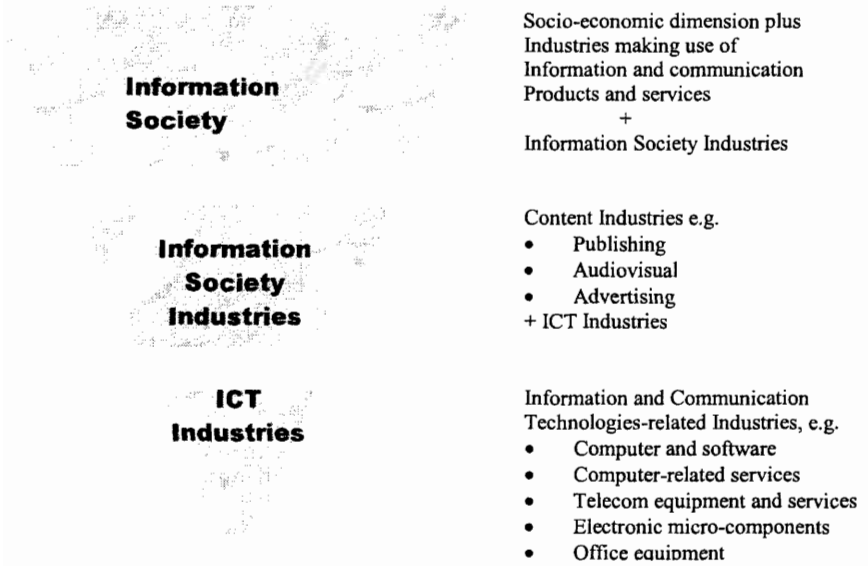


Figure 2 The European transit backbone of MCI

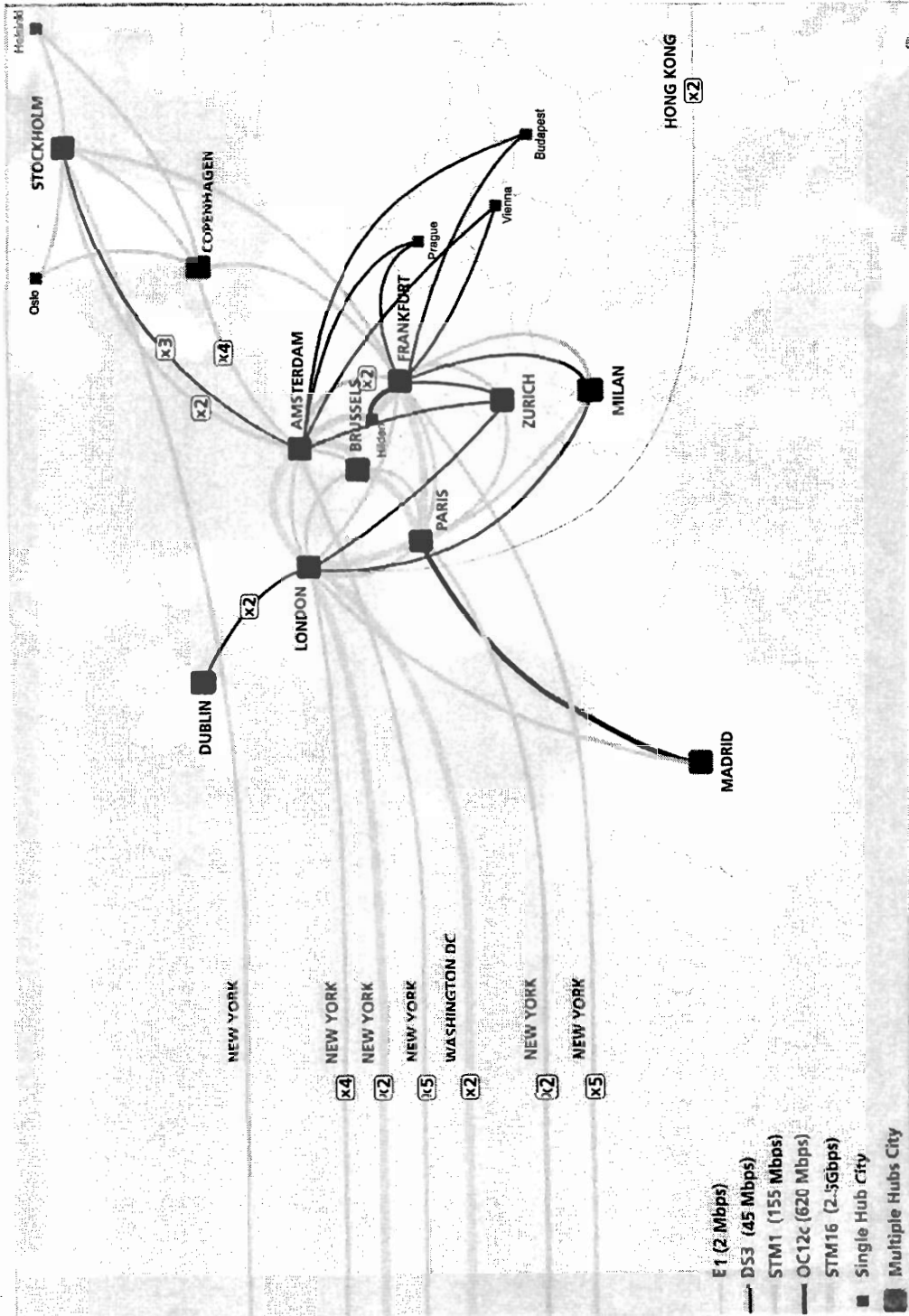


Figure 3 Interrelations entre offre, demande et performance

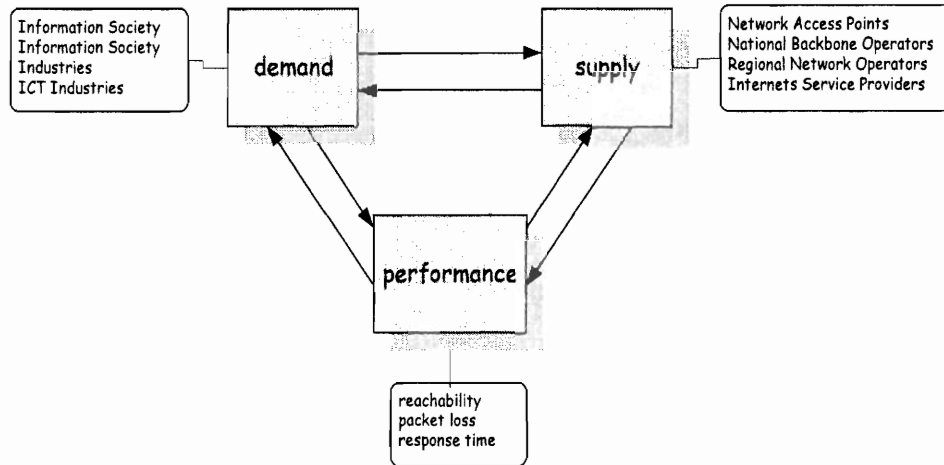


Figure 4 Loi de la distribution du pouvoir

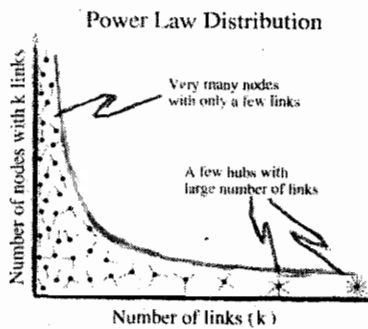


Figure 5 Loi de la distribution du pouvoir et le réseau européen

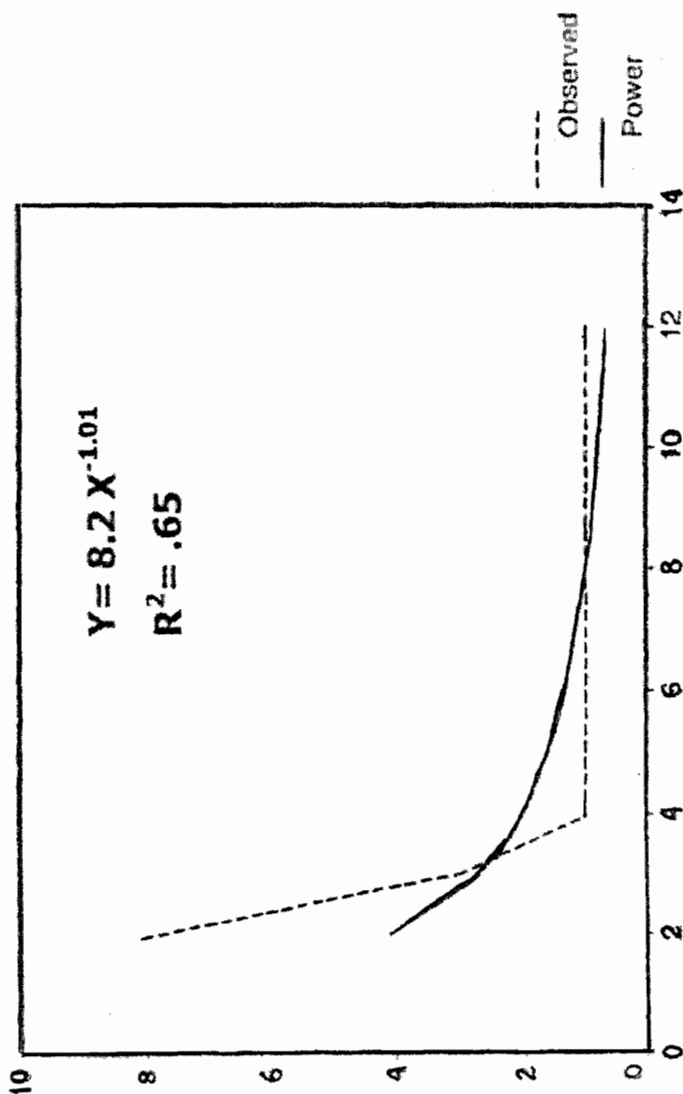
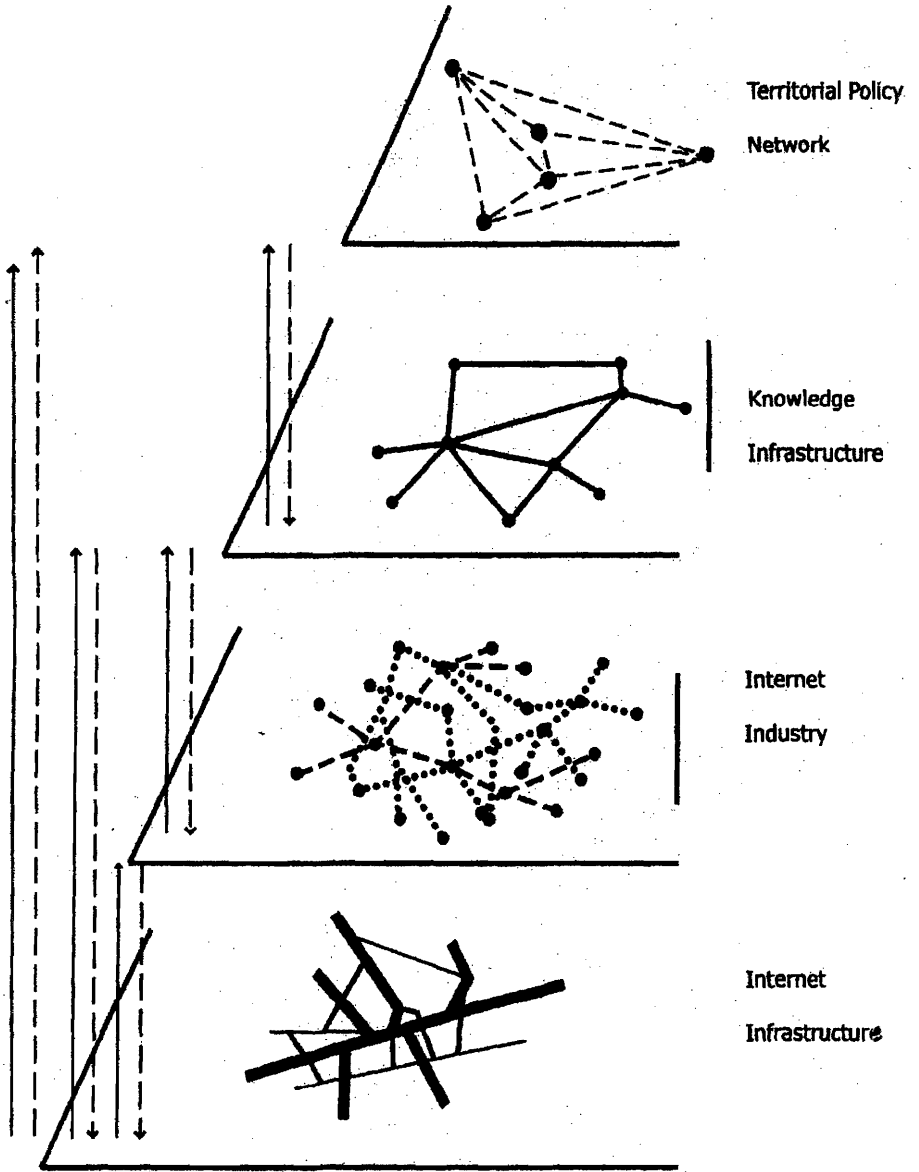


Figure 6 Quatre réseaux



Configurations régionales des dynamiques d'innovation en Suède: une analyse à partir de l'enquête communautaire de l'innovation 3

Pierre BITARD, Université de Lund¹
David DOLOREUX, Université du Québec à Rimouski

La troisième enquête communautaire sur l'innovation (CIS 3) a été réalisée en Suède en 2001. Elle rassemble des informations sur les caractéristiques des activités d'innovation des entreprises manufacturières et de services. Cette enquête apporte des réponses aux questions suivantes: quelles sont les entreprises qui innovent? Comment innovent-elles? Quel est le degré d'innovation? Quelles sont les sources d'informations pour le développement de l'innovation? Quels sont les partenariats développés lors des processus d'innovation?

La présente contribution se propose de décrire et caractériser l'innovation dans les régions en Suède. L'analyse de la régionalisation des résultats du CIS 3 nous permettra de mettre en évidence les correspondances et les différentes configurations régionales des dynamiques d'innovation. Dans cette perspective, cette recherche contribue à enrichir notre connaissance sur l'inscription spatiale des phénomènes d'innovation. Ce chapitre possède deux objectifs. Le premier objectif précise le lien entre innovation et dynamique régionale. L'approche en termes de systèmes régionaux d'innovation permettra ici de pouvoir apprécier et interroger la dimension régionale de l'innovation. Le deuxième objectif est de décrire et de comparer les dynamiques d'innovation et performances des régions en Suède. L'idée ici est de rendre compte du profil innovant des régions et d'étudier les formes de cette innovation à partir des résultats du CIS 3.

La problématisation de la dimension régionale de l'innovation par le biais des idées récentes développées par l'approche des systèmes régionaux d'innovation fait l'objet de la deuxième partie. La troisième partie présentera les fondements méthodologiques de l'enquête CIS 3, la quatrième partie l'ensemble des résultats empiriques des activités d'innovation au sein des régions en Suède. Enfin, la conclusion s'attachera à discuter les principaux résultats et leurs implications en termes de politiques de l'innovation dans les régions en Suède.

¹ Pierre Bitard est chercheur à la Division of Innovation de l'Université de Lund, en Suède. David Doloreux est chercheur à la Chaire de recherche du Canada en développement régional et professeur à l'Université du Québec à Rimouski.

La dimension régionale de l'innovation

Au cours des dernières années, un intérêt grandissant des études sur la dimension régionale de l'innovation, et plus particulièrement celles des systèmes régionaux d'innovation a émergé (Doloreux et Parto, 2005; Cooke et al., 2004, 2000; Asheim et al., 2003; Acs, 2000; de la Mothe et Paquet, 1998). Ces auteurs ont discuté l'importance de la dimension régionale dans les processus d'innovation. Plusieurs raisons supportent leurs observations. Premièrement, l'innovation émerge à l'intérieur d'un contexte institutionnel, politique et social déterminé (Storper, 1997). Deuxièmement, l'innovation est un processus itératif qui résulte par des formes collectives d'apprentissage et à travers des collaborations interrégionales facilitant pour la firme l'accès à différentes sources d'information (Edquist, 1997). Troisièmement, l'innovation est un processus qui tire profit des économies externes renforcées par la proximité *marshallienne* (meilleurs accès aux intrants, rivalités locales et clients locaux (Porter, 2001) et des effets de débordement de connaissances (Feldman et Audretsch, 1999). Quatrièmement, l'innovation est un processus localisé à cause de l'importance des savoirs «collants», non codifiés et tacites (Asheim et Gertler, 2004). Finalement, les compétences politiques et institutionnelles opèrent en partie à l'échelle subnationale (Cooke et al., 2000).

La prise en compte des facteurs régionaux dans les dynamiques industrielles régionales apparaît aujourd'hui à la fois comme une évidence et comme une impérieuse nécessité pour la compréhension des phénomènes liés à l'innovation. L'approche des *systèmes régionaux d'innovation* a ceci d'intéressant qu'elle traite l'innovation comme étant le résultat d'un processus systémique tributaire de l'apprentissage interactif des externalités régionales. Ce cadre analytique permet de comprendre l'influence de l'environnement culturel, économique et institutionnel sur les activités innovantes des entreprises. On peut définir le système régional d'innovation comme un ensemble d'acteurs et d'organisations (entreprises, universités, centres de recherche, etc.) qui sont systématiquement engagés dans l'innovation et l'apprentissage interactif à travers des pratiques institutionnelles communes (Doloreux, 2002b).

Cette notion de système régional d'innovation a attiré principalement l'attention de la compréhension des phénomènes technologiques à partir de trois propositions:

- 1- L'innovation ne se restreint pas aux seules sphères de la science et de la technique mais prend son sens dans l'ensemble de l'économie et de la société. Conséquemment, l'innovation s'opère

à travers des dimensions variées comme par exemple les produits et services, le développement de marchés, les méthodes de mise en marché, les processus de production, et les technologies utilisées (Rothwell, 1994);

- 2- L'innovation est un processus social entre différents acteurs à l'intérieur d'un environnement donné (Asheim et Isasken, 2002). L'interaction des différents acteurs engendre un effet système à l'innovation donnant lieu à des bases de connaissance différentes selon les acteurs et par conséquent conditionne les possibilités d'innovation (Edquist, 1997);
- 3- L'innovation est intimement liée et stimulée par la proximité géographique qui permet d'accroître la capacité interactive des formes d'apprentissage en facilitant les rapports entre l'entreprise innovatrice et les apports externes qui lui sont nécessaires lors du processus d'innovation (Maskell et Malmberg, 1999).

La discussion contemporaine de l'innovation, dans le contexte du développement régional, se concentre généralement sur des régions innovatrices qui ont atteint un niveau exceptionnel de prospérité grâce à la présence de puissantes tendances associatives, d'un fort partage de savoirs, tacite ou institutionnalisé, et d'une importante présence d'entreprises appartenant à des secteurs technologiques de pointe ou reconnues pour leur forte créativité. Parmi ces cas de figure, on cite abondamment la Silicone Valley en Californie, l'Émilie Romagne en Italie et le Baden-Württemberg en Allemagne (Cooke et Morgan, 1998).

Or, l'existence de forts contrastes dans les degrés et trajectoires de développement des régions innovantes est une réalité bien connue. Les résultats des analyses empiriques identifiant et caractérisant les régions innovatrices ont démontré que les régions urbaines étaient identifiées comme étant les lieux les plus propices à l'innovation. En effet, elles concentrent majoritairement les activités de R-D, brevets et les innovations majeures (Brouwer, 1999); les effets de débordements des connaissances sont perceptibles seulement dans les grappes industrielles et agglomérations et ne peuvent être diffus au-delà d'une certaine distance géographique (Feldman et Audretsch, 1999); la présence de grandes entreprises établies qui possèdent un rayonnement mondial, d'une forte infrastructure de transmission du savoir, des services de soutien spécialisés et la présence de capitaux de risque (Cooke et al., 2004). Les sources d'avantages concurrentiels des économies des régions centrales s'expliquent par le fait qu'elles sont mieux disposées et mieux «équipées» pour stimuler l'innovation. Selon Malmberg (1997), la concentration des activités économiques dans les régions urbaines procure aux entreprises innovantes des avantages indéniables: l'accès au marché, aux sous-traitants, à une main-d'œuvre spécialisée, aux réseaux formels et

informels, aux services spécialisés ainsi qu'aux infrastructures technologiques.

En contrepartie, les régions périphériques et rurales sont vues comme étant moins innovantes par comparaison aux régions urbaines que ce soit en termes d'intensité de R-D et d'activités d'innovation, alors que ces régions sont davantage tournées vers la production d'innovation incrémentale et d'innovation de procédés (Doloreux, 2003) et caractérisées par la prédominance d'industries matures ou contrôlées par l'extérieur (Tödtling et al., 2004). Souvent, ces régions affichent certaines faiblesses en ce qui concerne la recherche et la valeur ajoutée, en plus de présenter un tissu institutionnel peu développé, notamment en ce qui regarde l'offre d'institution d'éducation supérieure, la présence de centres de recherche d'envergures et la disponibilité de capitaux (Malecki, 2004). En effet, les «ingrédients» requis pour le développement d'une région innovatrice (connaissance, capital humain, collaborations, etc.) sont rares car elles ne disposent pas des conditions initiales généralement décrites comme propices à l'émergence de l'innovation et du développement technologique. Par conséquent, les régions périphériques possèdent moins d'opportunités à intégrer et développer des savoir-faire dans les pratiques courantes d'innovation.

Il existe une littérature assez importante au Canada et d'ailleurs portant sur les régions innovantes. Plusieurs auteurs se sont attardés à mieux comprendre la trajectoire de développement des régions innovantes. Un premier groupe d'études porte sur des études nationales explorant et comparant les critères souhaitables sur lesquels l'innovation se produit dans différents contextes régionaux, ceci dans le but de mieux comprendre les pratiques innovatrices générales et spécifiques des régions. Parmi ces études nationales, nous retrouvons celles du *Réseau national sur les systèmes régionaux d'innovation* (Wolfe et Lucas, 2004), du *SMEs and Regional Innovation Systems in Nordic Countries* (Asheim et al., 2003), du *Regional Innovation Systems: Designing for the Future* (Cooke et al., 2000) et la *European Regional Innovation Survey* (Sternberg, 2000). Un deuxième groupe d'études porte sur des cas de régions individuelles analysant les processus de création et de croissances des régions innovantes. L'objectif étant de vérifier comment les régions correspondent aux critères définissant les régions innovatrices et démontrer l'existence (ou non) d'un système régional d'innovation et les dynamiques qui le caractérisent (Doloreux, 2004; Fromhold-Eisebith, 2004; Isaksen, 2004; MacKinnon et al., 2004; Simmie, 2001; Asheim et Isaksen, 2002; Diez, 2002; Freel, 2002; Koschatzky, 2000).

Parallèlement à ces études, une véritable statistique de l'innovation a émergé dans des différents pays, notamment en Europe. Ainsi, ces enquêtes de l'innovation apportent des données inédites sur les habitudes et pratiques des entreprises concernant le processus

d'innovation. La compréhension de l'activité innovante d'une région conduite à partir de la régionalisation de l'enquête de l'innovation présente un double intérêt:

Tout d'abord, elle offre incontestablement l'avantage de la comparabilité, soit des régions entre elles, soit d'une région par rapport à la tendance nationale. Les comparaisons inter-régionales ne sont en effet envisageables que s'il y a unité de problématiques, de méthodes, de populations et de périodes. Ensuite, elle s'appuie sur un échantillon quasi exhaustif d'entreprises, ce qui n'est pas le cas des enquêtes ou études lancées régionalement qui conduisent de ce fait à des résultats difficilement comparables (Le Bas et Picard, 1996: 56-57).

Jusqu'à présent très peu d'études dans la littérature scientifique ont traité de dynamique innovante et de la diversité des potentiels régionaux d'innovation à partir de l'analyse des statistiques provenant des enquêtes de l'innovation nationale. Parmi ceux-ci, on retrouve les travaux de Simmie (2003), Evangelista et al. (2001), Doloreux (2002a), Isaksen et Aslesen (2001), Le Bas et Picard (1997) qui ont, en outre, analysé les trajectoires des régions innovantes dans différents pays en Europe.

À partir des résultats de la statistique de l'innovation nationale du CIS 3, nous poursuivons l'objectif dans ce chapitre de rendre compte du profil innovatif des régions et d'étudier les formes de cette innovation en Suède. Avant de présenter les résultats empiriques de l'étude, une description de l'enquête communautaire de l'innovation est détaillée.

L'enquête communautaire de l'innovation

Le CIS 3 est une grande enquête paneuropéenne dont le but principal est la collecte, la dissémination et l'analyse de données sur l'activité d'innovation des firmes. Elle est fondée sur un questionnaire et une méthodologie communs et harmonisés. L'enquête a été réalisée dans l'ensemble des pays membres, dans les pays candidats à l'accession, de même qu'en Norvège et en Islande. Lancée en 2001 dans la très grande majorité des pays, elle porte sur des comportements des entreprises survenus pendant la période 1998-2000.

Les fondements conceptuels de l'enquête sont contenus dans le «Manuel d'Oslo» (OECD, 1997). Ce document de référence contient les «*Principes directeurs proposés pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation technologique*». L'approche défendue consiste à se détacher d'une vision linéaire du processus d'innovation des firmes pour adopter une vision plus systémique. Cela a pour conséquence d'une part, de cesser de considérer la R-D comme source et origine unique de l'innovation. Ainsi, les questionnaires réalisés sur ces bases intègrent explicitement par exemple l'acquisition de machines et d'équipements.

D'autre part, un accent particulier est mis sur l'importance de la coopération lors des activités d'innovation. On peut reconnaître ici les travaux précurseurs de Kline et Rosenberg (1986).

Nous évoquons maintenant quelques importants aspects méthodologiques de l'enquête CIS 3. La population cible de l'enquête comprend l'ensemble des industries du secteur manufacturier, mais aussi la plupart des secteurs de services (où ont eu lieu la grande majorité des ajouts dans la CIS 3 par rapport à la CIS 2). L'unité statistique est l'entreprise, à partir du moment où le nombre d'employés est supérieur ou égal à dix.

Les entreprises sont classées par type d'activité d'innovation (Eurostat, 2001). Dans le cadre de l'enquête, une innovation est *«soit un produit (bien ou service) nouveau ou modifié significativement introduit sur le marché, soit l'introduction dans l'entreprise d'un procédé nouveau ou modifié significativement»*. Les *innovateurs de produits* sont donc des entreprises ayant déclaré avoir introduit, au cours des trois dernières années précédant l'enquête, *«un bien ou un service qui est nouveau ou modifié significativement au regard de ses caractéristiques fondamentales, des ses spécifications techniques, des logiciels incorporés ou de tout autre composant immatériel, de l'utilisation prévue ou de la facilité d'usage»*. Les *innovateurs de procédés* sont des entreprises ayant déclaré avoir adopté (développé en interne ou non), au cours des trois dernières années précédant l'enquête, *«soit une technologie de production nouvelle ou modifiée significativement, soit une méthode nouvelle ou modifiée significativement de fourniture de services ou de livraison de produits»*, et ce avec un résultat significatif sur le niveau, la qualité ou les coûts de production. Une *entreprise innovante* a introduit soit une innovation de produit, soit une innovation de procédé, soit les deux, au cours des trois années précédant l'enquête.

D'un point de vue méthodologique, l'enquête suédoise ne se distingue pas particulièrement des autres enquêtes menées dans les autres pays. Il est toutefois à noter que le taux de réponse de l'enquête suédoise entre les deux dernières versions a connu la plus importante réduction de tous les pays participants. Le taux de réponse a en effet chuté de 74% à 48%, soit une diminution de 26%.

L'échantillon des entreprises localisées sur le territoire suédois retenu ici est composé uniquement des entreprises du secteur manufacturier, soit 7454 firmes (Tableau 1). Centrant notre attention sur les différences de comportements des firmes au regard de l'activité d'innovation dans les différentes régions suédoises, l'ensemble des résultats sera présenté en fonction de la région d'appartenance des firmes. La Suède comporte huit régions selon la classification européenne NUTS 2 (Carte 1). Cependant afin de ne pas alourdir la présentation des résultats, et dans le cas où aucune hétérogénéité forte n'est apparue au sein des

groupes de régions formées, nous nous contenterons de distinguer trois principaux types de régions: «régions urbaines», «régions intermédiaires» et «régions rurales» (OECD, 1994). Cette typologie de l'OCDE repose sur les densités de population des communautés locales («län» en Suède), et régions administratives d'un pays².

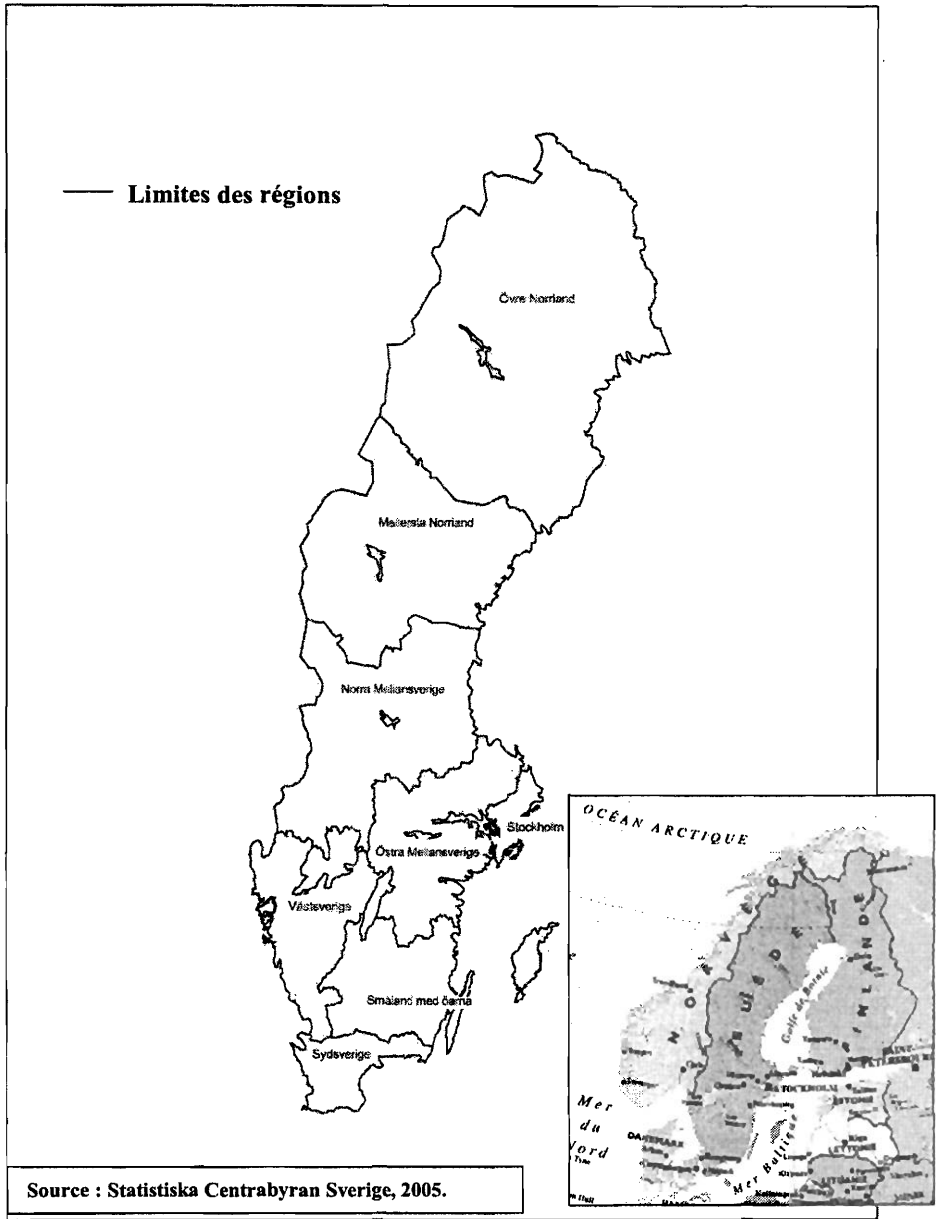
Appliquée au cas de la Suède (Tableau 1), cette typologie conduit à classer les régions (administratives) de «Stockholm» et du «Sydsverige» comme *régions urbaines*, les régions d'«Östra Mellansverige» et de «Västssverige» comme *régions intermédiaires* et enfin les régions de «Småland med öarna», «Mellersta Norrland», «Norra Mellansverige» et «Övre Norrland» comme *régions rurales*. Le tableau 1, ci-dessous, présente la répartition des firmes de notre échantillon par région-type et régions administratives qui les constituent. D'un point de vue général, on constate une légère sur-représentation des firmes des régions intermédiaires (36,2% du nombre total), puis viennent les firmes des régions rurales (33,6%) et enfin les firmes des régions urbaines (30,2%).

Tableau 1. Caractéristiques de l'échantillon

Régions	Nombre de firmes	Pourcentages
Régions urbaines	2248	30,2
Stockholm	1125	15,1
Sydsverige	1123	15,1
Régions intermédiaires	2701	36,2
Östra Mellansverige	1248	16,7
Västssverige	1453	19,5
Régions rurales	2505	33,6
Småland med öarna	1280	17,2
Mellersta Norrland	244	3,3
Norra Mellansverige	555	7,4
Övre Norrland	425	5,7
Suède	7454	100,0

² Deux niveaux hiérarchiques sont combinés, le niveau de la communauté locale et celui de la région. On commence par classer les communautés en deux catégories: rurale ou urbaine. Une communauté est classée dans la catégorie «rurale» lorsque sa densité est inférieure à 150 habitants par km², dans la catégorie «urbaine» lorsque la densité est supérieure. Ensuite, les régions sont classées en trois groupes: «principalement rurale» lorsque plus de 50% de la population de la région vit dans des communautés locales rurales; «significativement rurale» ou «intermédiaire» lorsque entre 15% et 50% de la population de la région vit dans des communautés rurales; «principalement urbaine» lorsque moins de 15% de la population de la région vit dans des communautés rurales.

Carte 1. Régions en Suède selon NUTS II



Résultats empiriques

Profil innovant des régions

Premier portrait régionalisé des entreprises innovantes en Suède

En 2000, il y avait près de 3000 entreprises innovantes³ dans le secteur manufacturier en Suède (soit environ 40% des entreprises du secteur) (Tableau 2). La distribution des entreprises innovantes selon leur origine géographique ne présente pas de différences marquantes par rapport à celle de toutes les entreprises de l'échantillon et est globalement assez équilibrée entre les trois types de régions. Les régions intermédiaires hébergent plus du tiers des entreprises, les régions urbaines le tiers et les régions rurales un peu moins du tiers.

La distribution géographique peut ensuite être précisée grâce à la proportion d'entreprises innovantes par rapport au nombre total d'entreprises de la région. En termes de la proportion relative par région type, la différence de performance selon le niveau de «ruralité» est tout à fait notable. Ainsi, plus la région est rurale plus la tendance pour une entreprise à innover est faible: de 44,4% en région urbaine à 35,7% en région rurale, en passant par 40,5% pour les régions intermédiaires⁴. Au-delà de la structure industrielle propre à chaque type de région, les avantages de la concentration géographique sont donc nettement perceptibles.

Au niveau des régions administratives elles-mêmes, des différences remarquables se font jour. Ainsi, entre la région de Stockholm (50,2% d'entreprises innovantes) et la région de Norra Mellansverige (28,3%) on observe un fort contraste. Par ailleurs, la région périphérique du nord, l'Övre Norrland présente une propension à innover quasiment comparable bien qu'inférieure à celle de Stockholm avec 47,1% de firmes innovantes. Ceci pourrait s'expliquer par une spécialisation particulière de cette région dans le secteur dynamique de l'ingénierie mécanique (Sellenthin et Hommen, 2002).

Enfin, quelle que soit la région considérée, les firmes suédoises du secteur manufacturier innoveront plus en produit qu'en procédés de production (huit points de plus en moyenne). Pour les deux types d'innovateurs, l'appartenance régionale semble là encore déterminante: plus la région est urbanisée, plus la proportion d'innovateur (produit ou procédé) est grande. Cependant les régions rurales sont celles où l'écart entre la proportion d'innovateurs produits et d'innovateurs procédés est le plus étendu.

³ Cf. 3. pour les définitions.

⁴ Comme l'a montré un test de Chi² pratiqué, la corrélation, bien que significative au seuil de confiance 99%, est très faible.

Ces résultats corroborent un certain nombre d'études en Europe, où il a été démontré que les innovations de produits sont plus fréquentes que les innovations de procédés et que la propension des entreprises à innover est plus importante dans les régions urbaines comparativement aux régions périphériques (Doloreux, 2002a; Evangelista et al., 2001; Cooke et al., 2000).

Tableau 2. Répartition des entreprises innovantes par type d'innovateur et par région (en % des entreprises totales de la région)

Régions	Nombre	%	Entreprises innovantes	Entreprises innovantes de produits	Entreprises innovantes de procédés
Régions urbaines	999	33,4	44,4	34,0	27,0
Stockholm	565	18,9	50,2	38,9	32,8
Sydsverige	434	14,5	38,6	29,1	21,3
Régions intermédiaires	1095	36,6	40,5	29,6	22,8
Östra Mellansverige	518	17,3	41,5	30,3	25,7
Västsverige	577	19,3	39,7	28,9	20,3
Régions rurales	894	29,9	35,7	30,0	19,4
Småland med Öarna	456	15,3	35,6	29,5	19,2
Mellersta Norrland	81	2,7	33,2	30,0	21,2
Norra Mellansverige	157	5,3	28,3	25,1	14,6
Övre Norrland	200	6,7	47,1	38,8	25,2
Suède	2988	100	40,1	31,2	23,0

L'examen de la répartition géographique des activités économiques et technologiques des firmes de l'échantillon (Tableau 3) fait apparaître des niveaux de concentration géographique des ressources économiques et technologiques divers selon les indicateurs.

Les dépenses de R-D constituent l'indicateur selon lequel la concentration des ressources est la plus apparente. Elle est même extrême puisque les régions urbaines concentrent près de 60% des dépenses alors que seules 30% des entreprises y sont localisées (Tableau 1). Au-delà, la région de Stockholm concentre, à elle seule, 55% des dépenses alors que 15% seulement des firmes y sont localisées. Des raisons comptables liées

à la présence des sièges sociaux des plus grands groupes suédois pourraient contribuer à expliquer cela. De même, plus le niveau de «ruralité» des entreprises est grand, plus elles sont faiblement créatrices de valeur ajoutée ou moins elles exportent. Ainsi, si 45% de la valeur des exportations est générée en régions urbaines, la part des régions rurales est trois fois plus faible (autour de 15%).

À l'inverse, si l'on s'intéresse à la répartition géographique des entreprises selon la propension à déposer un brevet, alors la distribution des firmes est tout à fait comparable à celle des firmes de l'échantillon et ne fait donc apparaître aucune concentration particulière.

Entre ces deux extrêmes, on peut souligner la situation exceptionnelle de la répartition géographique des personnels de R-D dans la mesure où plus de 50% des personnels de R-D est localisé dans les régions intermédiaires qui hébergent 36% des firmes. On peut avancer qu'à la différence des sièges sociaux, les personnels de R-D seraient principalement localisés en légère périphérie des régions urbaines (régions intermédiaires) et ne sont donc pas concentrés à Stockholm.

Tableau 3. Répartition des activités économiques et technologiques par région (en pourcentage des valeurs totales)

	Dépenses totales R-D (%)	Personnel de R-D (%)	Entreprises ayant déposé au moins 1 brevet (%)	Valeur ajoutée (%)	Entreprises exportatrices (%)
Régions urbaines	59,4	41,2	30,9	42,3	45,5
Stockholm	55,3	35,9	18,3	33,1	38,5
Sydsverige	4,1	5,3	12,6	9,2	7,1
Régions intermédiaires	35,8	51,1	39,5	39,7	39,1
Östra Mellansverige	10,8	14,2	19,9	9,8	7,9
Västsverige	25,0	36,9	19,6	30,0	31,2
Régions rurales	4,8	7,8	29,6	18,0	15,4
Småland med Öarna	2,1	3,0	10,3	7,3	5,0
Mellersta Norrländ	0,5	0,9	2,4	2,7	2,7
Norra Mellansverige	1,7	3,1	9,2	5,5	5,6
Övre Norrländ	0,5	0,8	7,7	2,5	2,0
Suède	100%	100%	100%	100%	100%

Il est maintenant possible d'évoquer certaines des raisons des écarts constatés entre les régions en s'intéressant à la structure des entreprises innovantes. Nous considérons ainsi successivement, la distribution par taille, par type de secteur technologique et enfin par la structure des dépenses d'innovation.

De l'influence de la taille des firmes innovantes, de leur appartenance sectorielle et de leur structure de dépenses d'innovation

Plus de trois quarts (77,4%) des entreprises innovantes suédoises sont des petites entreprises (entre 10 et 99 employés), une sur vingt (5,0%) seulement est une grande entreprise (plus de 500 employés) (Tableau 4). À l'inverse, parmi les entreprises de grande taille, trois quarts (75,0%) innoveront alors que cette proportion chute à un peu plus du tiers pour les entreprises de petite taille (36,1%). Autrement dit, si la très grande majorité des entreprises innovantes est de petite taille, ce qui correspond à une proportion légèrement inférieure à celle dans la population, la tendance à innover est nettement supérieure parmi les plus grandes entreprises. On peut même généraliser et confirmer que, indépendamment de l'appartenance régionale, la tendance à innover augmente avec la taille des entreprises.

Tableau 4. Répartition des entreprises innovantes par tailles et par régions (en pourcentages)

	De 10 à 99 employés	De 100 à 499 employés	Plus de 500 employés	Total (%)
Régions urbaines				
% dans la région	83,1	10,8	6,1	100,0
% de la région	35,9	20,7	40,7	
poids relatif* pour taille et la région	42,2	52,9	82,4	42,2
Régions intermédiaires				
% dans la région	73,5	21,1	5,4	100,0
% de la région	34,8	43,8	39,3	
poids relatif* pour la taille et la région	35,5	64,7	73,8	35,5
Régions rurales				
% dans la région	75,7	20,9	3,4	100,0
% de la région	29,3	35,5	20,0	
poids relatif* pour la taille et la région	31,2	64,7	65,2	31,2
Total Suède				
% moyen	77,4	17,6	5,0	100,0
Poids relatif* pour la taille dans le pays	36,1	61,9	75,0	36,1
Total	100,0	100,0	100,0	

NB*: le pourcentage relatif est le rapport du nombre d'entreprises innovantes au nombre total d'entreprises de la catégorie.

La répartition géographique des entreprises innovantes par classes de taille fait apparaître une quasi équi-répartition des entreprises de petite

taille (36%-35%-29%), une sur-concentration relative des entreprises de taille moyenne dans les régions intermédiaires (43,8%) et une nette sous-concentration des grandes entreprises en régions rurales (20,0%).

Plus de la moitié des entreprises innovantes suédoises (54,7%) se trouvent dans les secteurs de moyenne technologie, et plus d'un tiers dans les secteurs de faible technologie (35,1%) (Tableau 5). Une entreprise innovante sur dix est une entreprise de haute technologie. En accord avec la définition des types de secteurs technologiques de l'OCDE basée sur l'intensité de R&D, la proportion d'entreprises innovantes a tendance à croître avec le niveau technologique, passant de 36,8% dans les secteurs de faible technologie à près des deux tiers dans le secteur de haute technologie. Cela est expliqué par la corrélation évidente entre dépenses de R-D et pension à innover.

Intéressons-nous maintenant à la répartition géographique des entreprises innovantes selon leur type technologique d'appartenance. Les deux types polaires présentent des structures similaires, la proportion d'entreprises innovantes décroissant avec le niveau de «ruralité». Ainsi, les *régions urbaines* concentrent la plus grande proportion d'entreprises innovantes (42,6% pour les entreprises de faible technologie, 50,8% pour les entreprises de haute technologie), les *régions rurales* étant moins représentées (23,8% pour les régions de faible technologie, 10,2% pour les régions de haute technologie). On relèvera par ailleurs, la structure inversée pour les secteurs de moyenne-faible technologie, la proportion d'entreprises innovantes croissant clairement avec le niveau de ruralité: de 16,6% pour les régions urbaines jusqu'à 45,8% dans les régions rurales, en passant par 38,6% pour les régions intermédiaires.

Il est possible de considérer la manière dont se répartissent les entreprises innovantes *dans chaque type de région* selon leur appartenance sectorielle. L'opposition la plus marquée concerne celle entre régions urbaines et régions rurales. Les régions urbaines concentrent la plus forte proportion d'entreprises innovantes de haute technologie (15,5% du total régional). Elles s'opposent en cela aux régions rurales qui ont 3,5% seulement de leurs entreprises dans cette catégorie.

Tableau 5. Répartition des entreprises innovantes par type de secteurs technologiques⁵ selon les grands types de région (en pourcentage)

	Faible technologie	Moyenne-faible technologie	Moyenne-haute technologie	Haute technologie	Total
Régions urbaines (n= 999)					
% dans la région	44,6	13,6	26,2	15,5	100
% de la région	42,6	16,6	32,1	50,8	33,4
poids relatif dans le type de secteur technologique et dans la région	43,6	30,3	45,9	74,9	44,4
Régions intermédiaires (n=1093)					
% dans la région	32,2	28,2	28,7	10,9	100
% de la région	33,6	37,6	38,5	39,0	36,6
poids relatif dans le type de secteur technologique et dans la région	35,6	34,3	49,1	67,6	40,5
Régions rurales (n= 895)					
% dans la région	27,8	41,9	26,8	3,5	100
% de la région	23,8	45,8	29,4	10,2	30
poids relatif dans le type de secteur technologique et dans la région	30,0	37,6	40,4	37,8	35,7
Total Suède (n=2987)					
% moyen	35,1	27,4	27,3	10,2	100
poids relatif dans le type de secteur technologique dans le pays	36,8	34,9	45,2	65,6	40,1
Total	100	100	100	100	

⁵ Selon la classification de l'OCDE: **Haute technologie**: Aérospatiale, ordinateurs et mach. de bureau, matériel de radio et de télécommunications, pharmaceutique, progiciel; **Moyenne-haute technologie**: machines électriques, instruments de précisions, automobiles, machines non électriques, transports; **Moyenne-faible technologie**: caoutchouc et plastiques, métaux, pétrole, produits minéraux, construction navale, sidérurgie, produits métalliques; **Faible technologie**: alimentations, boissons, tabacs, textiles et habillement, bois et ouvrages en bois, papier et imprimerie.

Au niveau global, les dépenses de R-D demeurent les principales dépenses rattachées à l'innovation (86,6%) des entreprises, par opposition aux autres dépenses d'innovation (Tableau 6). La R-D interne à elle seule représente plus des deux tiers (67,1%) des dépenses d'innovation. Parmi les dépenses d'innovation qui ne sont pas de la R-D, les dépenses d'acquisition de machines et d'équipements (6,6%) précèdent de peu les dépenses de la catégorie composite comprenant formation, marketing et autres (5%).

La répartition géographique des dépenses d'innovation présente une structure très inégale, les régions urbaines concentrant l'essentiel des dépenses du pays quel que soit le type de dépenses considéré. Parmi celles-ci, les dépenses de R-D externes sont encore plus inégalement réparties que les dépenses de R-D internes. Cet indicateur est celui qui partage de la manière la plus nette les différentes régions: les régions urbaines concentrent près de 80% des dépenses de R-D externes, les régions rurales moins de 2%.

Tableau 6. Répartition des dépenses d'innovation par type de dépenses et par régions (en pourcentage des valeurs totales)

R-D		Non R-D			Dépenses totales d'innovation
R-D interne	R-D externe	Acquisition de machine	Autre connaissance externe	Formation, marketing et autres	
Régions urbaines					
% dans la région					
65,8	23,5	5,5	1,9	3,1	100
% de la région					
63,6	78,2	54,2	70,7	40,7	
Régions intermédiaires					
% dans la région					
72,1	12,8	7,5	1,1	6,6	100
% de la région					
32,5	19,9	34,2	18,9	40,5	
Régions rurales					
% dans la région					
53,9	7,7	15,8	3,6	19,1	100
% de la région					
3,9	1,9	11,6	10,5	18,9	
Suède					
% dans la région					
67,1	19,5	6,6	1,7	5,0	100
% de la région					
100	100	100	100	100	100

Au-delà de ces principaux constats, la structure des dépenses par type de région fait apparaître des différences remarquables. Ainsi, les *régions urbaines* sont celles où les dépenses de R-D externes représentent la part relative la plus importante, avec près du quart de toutes les dépenses d'innovation. Les *régions intermédiaires* présentent une structure concentrée autour des dépenses internes, avec près des trois quarts des dépenses d'innovation. Les *régions rurales*, quant à elles, ont la structure la plus équilibrée de toutes les régions. Cet équilibre se manifeste par la part la plus faible de dépenses de R-D externes (7,7%), et les proportions les plus élevées pour les dépenses d'innovation qui ne sont pas de R-D comme par exemple près de 20% de dépenses de formation et marketing (soit six fois plus que dans les régions urbaines) et près de 16% de dépenses d'acquisition de machine (soit trois fois plus que dans les régions urbaines et deux fois plus que dans les régions intermédiaires).

Dynamique de l'innovation: coopérations et échelles géographiques de l'innovation

Nous avons déjà dressé le profil innovant des régions en Suède. L'objectif de cette partie est de rendre compte des dynamiques de l'innovation et focalisera sur les sources d'information utilisées pour innover, les coopérations mises en œuvre ainsi que les niveaux géographiques des coopérations.

Le tableau 7 présente la distribution des sources d'information pour le développement de l'innovation. Dans le CIS 3, on demande aux entreprises d'indiquer, parmi une liste de sources, celles qui ont été nécessaires à fournir des idées ou pour contribuer à l'élaboration des nouveaux projets d'innovation ou à la mise en œuvre de projets durant la période. Les entreprises sont alors invitées à se prononcer sur l'importance de trois catégories de sources d'information suivantes: les sources d'information internes à l'entreprise⁶, les sources d'information externes à l'entreprise (clients, fournisseurs d'équipement de matériel et de composants, concurrents et rivaux, universités et instituts de recherche), et finalement, les sources d'information généralement disponibles (foires et expositions, et conférences et journaux professionnels).

L'analyse de la distribution des sources de l'innovation pour chacune des grandes régions indique que les sources d'information utilisées sont nombreuses et diversifiées. Majoritairement, les entreprises innovantes déclarant utiliser l'une ou l'autre des sources d'innovation confèrent aux sources d'information internes une place privilégiée. Ainsi, en moyenne, 94,6% des entreprises innovantes ont utilisé des informations

⁶ Celles-ci comprennent le personnel de recherche et développement, personnel de vente et marketing, personnel de production, personnel de gestion et d'administration, autre.

en provenance de leur entreprise, bien que ces taux sont sensiblement plus élevés dans les régions urbaines.

Toutefois, les entreprises innovantes accordent également de l'importance aux sources d'information externes. En effet, l'orientation client et la relation de sous-traitance qui lie les entreprises à leurs donneurs d'ordres justifient un recours important aux informations en provenance des clients et sous-traitants. Ces sources d'information sont celles qui sont utilisées les plus fréquemment pour le développement d'innovation alors que 88,9% des sources d'information utilisées proviennent des clients et 88,2% des sous-traitants. Celles-ci sont d'ailleurs plus importantes que les sources institutionnelles, les universités (50,5%) et les instituts de recherche (34,0%) et les autres sources, notamment les conférences et journaux professionnels (62,3%). Selon les types de région, les résultats sont homogènes en ce qui concerne les sources d'information utilisées par les entreprises innovantes, qui, de façon générale, font appel aux sources internes à l'entreprise et aux sources de marchés essentiellement.

Tableau 7. Provenance des sources d'information pour le développement de l'innovation (en pourcentage des établissements)

	Internes	Du marché			Institutionnelles		Autres	
		Clients	Sous-traitants	Concurrents et rivaux	Universités	Institut de recherche	Foires/expos	Conférences et journaux
Régions urbaines	97,6	87,0	86,0	77,8	49,4	31,4	80,8	61,4
Régions intermédiaires	92,9	89,6	85,5	69,8	46,9	32,4	81,0	60,3
Régions rurales	93,3	90,1	93,9	76,5	56,1	38,9	81,4	65,8
Suède	94,6	88,9	88,2	74,5	50,5	34,0	81,1	62,3

Ces quelques statistiques corroborent le fait que parmi les sources d'innovation étudiées, les sources internes et les clients et fournisseurs sont les plus fréquemment utilisés pour le développement de nouveaux produits et procédés (Cooke et al., 2000; Tödtling et Kaufmann, 1999).

Les tableaux 8 et 9 détaillent la provenance régionale des coopérants lors de l'innovation selon les échelles géographiques nationale, européenne et internationale et le type de partenaire (soit d'autres entreprises parmi le groupe, soit d'autres entreprises ou soit des institutions du secteur non marchand). Pour mesurer la coopération pour innover à partir du CIS 3, on demande aux entreprises d'indiquer le type de partenaires avec lequel elles ont collaboré et l'endroit où il se situe. Ces résultats permettent de comprendre l'importance relative des

partenariats dans les processus d'innovation et d'identifier les lieux où se développent ces partenariats.

Les résultats du tableau 8 montrent que la conception et la mise en œuvre de l'innovation ont été opérées par les entreprises innovantes en partenariat avec d'autres organisations. Dans l'ensemble de la Suède, 34,0% des entreprises ont fait appel à des partenariats⁷ dans les processus d'innovation. Parmi les trois grandes régions, on ne remarque pas de différences importantes: ce sont les entreprises dans les régions rurales qui font le plus appel au partenariat pour innover (36,6%) comparativement aux régions urbaines (31,7%) et intermédiaires (33,7%).

L'analyse des partenariats ne peut être conduite indépendamment de leur origine géographique. Bien qu'en définitive, on ne puisse à partir du CIS 3 donner qu'une valeur indicative de la distribution géographique des partenariats⁸, les résultats sont néanmoins très intéressants. En fait, on constate d'abord que les partenariats sont diffus à différentes échelles géographiques: nationale, européenne et internationale. La plupart des entreprises innovantes maintiennent des coopérations à différents niveaux géographiques avec différents partenaires. Ces résultats corroborent les travaux récents sur les réseaux d'innovation qui démontrent l'importance pour les entreprises innovantes d'avoir non seulement accès, mais également de transférer et partager la connaissance du niveau régional jusqu'à l'échelon international (Doloreux, 2004; Simmie; 2003; Britton, 2003).

De plus, on observe que les partenariats extérieurs (Europe et surtout étranger) dominent cette fonction. Cependant, on peut remarquer avec intérêt que les entreprises innovantes dans les régions urbaines et intermédiaires sont les plus engagées dans les partenariats à l'extérieur. Ainsi, la tendance des entreprises innovantes à s'engager dans des partenariats internationaux est plus élevée dans les régions intermédiaires (50,1%) et urbaines (34,0%) comparativement aux régions rurales (15,9%). Ceci n'est pas surprenant considérant que ces régions centrales sont souvent vues comme des «entrepôts» nationaux et internationaux pour le transfert et le partage des connaissances (Isaksen et Aslesen, 2001), en plus d'afficher, de manière générale, des taux de connectivités

⁷ Le CIS 3 sous-estime probablement les partenariats lors des processus d'innovation. En effet, la question relative aux partenariats a été répondue par seulement 1200 entreprises, ce qui correspond à 16,1% de l'ensemble des entreprises enquêtées. Présument, plusieurs d'entre elles n'étaient pas intéressées à mettre les efforts et le temps pour répondre adéquatement à la question.

⁸ Une lacune importante du CIS 3 pour l'analyse de l'impact régional des coopérations est l'absence d'information désagrégées au niveau de la région en ce qui concerne les lieux où se développent les coopérations. Le CIS 3 fournit des informations sur l'origine géographique des partenariats pour les lieux suivants exclusivement: national, européen et international.

plus élevés avec des régions similaires dans l'économie internationale (Simmie, 2003).

Une analyse plus détaillée des types de coopérants lors des processus d'innovation et les échelles géographiques où ont lieu ces coopérations (Tableau 9) indique que les partenariats répondent aux mêmes logiques que l'utilisation des sources d'information. Dans l'ensemble, les liens de collaboration qui revêtent la plus grande importance pour les activités des entreprises innovantes sont tissés avec des organisations de marché plutôt qu'avec des organisations du secteur public. Les résultats nous indiquent que les entreprises innovantes réalisent des coopérations avec les clients et les fournisseurs, et ce indépendamment du type de région dans laquelle se localise l'entreprise. D'autres coopérations avec les consultants, les universités, les laboratoires de recherche et les instituts de recherche ont été citées par les entreprises innovantes. Toutefois, ces dernières font moins appel à ces organisations dans leur processus d'innovation.

Pour les coopérations, la diffusion des partenariats à différentes échelles géographiques (nationale, européenne, et internationale) est mise en évidence. Pour un segment d'entreprises innovantes, des partenariats à l'échelle internationale sont observés. Dans l'ensemble, l'échelle nationale est la plus importante pour la plupart des entreprises innovantes, suit par la suite les partenariats développés à l'échelle européenne. La situation est relativement homogène entre les types de régions, alors qu'on observe les faits saillants suivants:

- À l'échelle nationale, les entreprises innovantes coopèrent davantage avec les clients et les fournisseurs ainsi qu'avec les consultants et les universités. Dans l'ensemble, la propension des entreprises à s'engager dans des partenariats à l'échelle nationale varie légèrement entre les types de régions. Les résultats reportés dans le tableau 9 indiquent que les entreprises innovantes dans les régions urbaines tendent à collaborer davantage avec les clients (56,9%) et les universités (47,4%) alors que les entreprises innovantes dans les régions rurales affichent des pourcentages plus élevés en ce qui a trait aux collaborations avec les fournisseurs (63,2%) et les consultants (46,9%). Pour les entreprises innovantes des régions intermédiaires, elles collaborent majoritairement avec les clients (50,1%) et les universités (45,0%) alors que les pourcentages des collaborations avec les fournisseurs (39,2%) sont inférieurs aux deux autres régions et de la moyenne nationale. Cela peut s'expliquer par les secteurs industriels des régions qui varient d'une région à l'autre et la nature des activités réalisées à l'intérieur des entreprises. Ainsi, la tendance à s'engager dans des collaborations avec les universités est plus élevée chez les entreprises innovantes des

régions urbaines qui œuvrent principalement dans des secteurs à haute valeur ajoutée et qui concentrent une part plus importante d'activités de R-D (cf. tableaux 2 et 3). Inversement, les entreprises des secteurs à faible intensité technologique dans les régions rurales sont susceptibles de développer des partenariats avec les fournisseurs car elles se spécialisent dans la réalisation d'innovation incrémentielle ou encore dans l'amélioration de nouveaux procédés;

- L'intensité des coopérations avec les institutions diminue nettement à l'échelle européenne et internationale, alors que les coopérations avec les clients et fournisseurs demeurent importantes pour les entreprises innovantes des régions urbaines et intermédiaires, moins cependant pour les entreprises innovantes des régions rurales qui affichent des pourcentages légèrement inférieurs quant aux partenariats développés à l'extérieur de la Suède. Par contre, la propension des entreprises à s'engager dans des partenariats avec les institutions en Europe et d'ailleurs dans le monde est relativement faible, et ce pour l'ensemble des trois régions;
- On peut conclure que les entreprises innovantes puisent leurs influences à la fois de sources variées, mais aussi de provenances diverses. Les clients, les fournisseurs et les concurrents sont des sources qui proviennent autant de la nation que d'ailleurs; les consultants, les universités et les instituts de recherche sont des sources qui proviennent plus de la nation.

Tableau 8. Provenance régionale des coopérateurs lors de l'innovation selon les échelles géographiques nationale, européenne et internationale (en pourcentage du nombre de coopérations déclarées)

	% des entreprises qui coopèrent	Suède	Europe	Internationale	Total
Régions urbaines (n=363)					
% dans la région	31,7	51,9	29,3	18,8	100,0
% de la région	30,0	30,7	34,0	34,0	
Régions intermédiaires (n=435)					
% dans la région	33,7	49,9	28,0	22,1	100,0
% de la région	36,0	37,1	40,8	50,1	
Régions rurales (n=410)					
% dans la région	36,6	64,0	25,6	10,4	100,0
% de la région	33,9	32,2	25,2	15,9	
Suède (n= 1200)					
% dans la région	34,0	54,4	27,8	17,8	100,0
% de la région	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

**Tableau 9. Provenance régionale des coopérants lors de l'innovation selon les échelles géographiques nationale, européenne et internationale et selon le type de partenaires
(en pourcentage des entreprises répondantes pour chaque type de région)**

	Groupe	Fournisseurs	Clients	Concurrents	Consultants	Laboratoire R&D commercial	Universités	Instituts de Recherche
Niveau national								
Régions urbaines	33,6	50,3	56,9	12,9	44,0	18,2	47,4	14,1
Régions intermédiaires	31,4	39,2	50,1	9,5	33,7	16,1	45,0	22,8
Régions rurales	21,6	63,2	41,1	12,3	46,9	15,0	40,1	17,3
Suède	28,8	51,1	49,2	11,6	41,6	16,4	44,1	18,1
Niveau européen (EU/EFTA)								
Régions urbaines	28,2	31,3	32,2	11,7	10,5	8,2	19,7	9,4
Régions intermédiaires	32,3	28,2	33,9	9,5	7,2	13,5	9,8	3,8
Régions rurales	20,5	28,5	24,6	1,1	2,0	9,8	5,0	2,2
Suède	26,9	29,3	30,2	7,4	6,5	10,5	11,4	5,1
Niveau international (US+Japon+autres)								
Régions urbaines	22,9	26,6	26,7	1,2	3,8	5,3	8,2	0,0
Régions intermédiaires	20,2	17,6	29,7	10,7	3,2	5,2	8,1	1,7
Régions rurales	5,1	10,1	20,6	1,1	1,1	3,1	2,8	0,0
Suède	15,9	18,0	25,6	4,3	2,7	4,5	6,3	0,6

Questionner les entreprises innovantes sur les différents partenariats qu'elles développent dans la réalisation de leurs projets d'innovation a permis de mesurer la relation entre les entreprises innovantes et leur milieu. En général, les partenariats les plus importants restent ceux avec le système national d'innovation, surtout avec les organisations institutionnelles de recherche, et éventuellement l'Europe et l'étranger. Cette observation semble être confirmée par les pourcentages plus élevés des partenariats à l'échelle nationale dans laquelle des relations territoriales très larges peuvent être observées, mais dont l'espace régional n'est pas exclu. Il s'avère que les entreprises innovantes des régions urbaines et intermédiaires sont davantage intégrées dans des partenariats avec l'extérieur, notamment avec les clients et fournisseurs de l'Europe et d'ailleurs dans le monde. Ces conclusions vont dans le sens des travaux actuels qui révèlent l'importance relative des entreprises innovantes à collaborer lors des processus d'innovation avec de multiples sources régionales, nationales et internationales (Doloreux, 2004; Wolfe et Gertler, 2004; Simmie, 2003). Ces auteurs ont démontré que le milieu

ou la région d'appartenance ne jouent que peu d'effets sur la nature et l'étendue des réseaux d'innovation.

* * *

L'enquête communautaire de l'innovation en Suède constitue un dispositif riche d'enseignements en matière de connaissance des profils innovatifs des régions. L'ensemble des indicateurs comparables dans le temps et dans l'espace qu'elle permet de développer offre non seulement la possibilité d'une analyse descriptive de l'innovation en régions mais aussi de s'interroger sur les caractéristiques des niveaux d'insertion des entreprises au sein de réseaux de partenariats aux différentes échelles géographiques. Cette dernière caractéristique constitue un apport particulièrement important et s'avère être le cœur de ce chapitre. En tout état de cause, les résultats présentés confirment les enseignements théoriques de l'approche des systèmes régionaux d'innovation même si les divergences constatées ne sont pas toujours aussi importantes qu'on aurait pu le croire.

Dans le cas de la Suède pour la période 1998-2000, nous avons pu confirmer une divergence nette des performances d'innovation des régions selon leur niveau de «ruralité» (cf. note de bas de page no 1). La proportion d'entreprises innovantes croît nettement avec le degré d'urbanisation de la région. Une batterie d'indicateurs conforte ce résultat. Ainsi, cette tendance est associée à une extrême concentration des dépenses de R-D dans ces mêmes régions urbaines (30% des firmes – 60% des dépenses), et même dans les zones les plus urbaines des régions urbaines (la région de Stockholm concentre 55% des dépenses pour 15% des firmes), de la valeur ajoutée et des capacités d'exportation. Il n'en va toutefois pas de même pour la propension des firmes à déposer un brevet.

Parmi les raisons évoquées à cette divergence de performances des différents grands types de régions en Suède en matière d'innovation, nous avons pu mettre en lumière l'influence de la taille des firmes innovantes, de leur appartenance sectorielle et de leur structure de dépenses d'innovation.

- L'influence de la taille. La proportion relative d'entreprises de tailles moyenne et grande dans une région s'avère être un facteur favorable à la performance d'innovation, les grandes entreprises par exemple innovant trois fois plus que les petites. Étant donné les niveaux de concentration des grandes entreprises en régions urbaines, cela favorise les régions urbaines et défavorise donc les régions rurales. Cependant, les petites entreprises constituant l'essentiel du tissu économique, leur présence demeure un facteur crucial de performance régionale en matière d'innovation.

- L'influence du type de secteur. L'opposition entre régions urbaines et régions rurales se constate aussi lorsque l'on s'intéresse au type de secteur d'appartenance des firmes. Ainsi, les régions urbaines concentrent la plus grande proportion d'entreprises innovantes de haute technologie (15,5% du total régional), soit près de trois fois plus que dans le cas des régions rurales. Or, nous avons aussi constaté que la proportion d'entreprises innovantes a tendance à croître très nettement avec le niveau technologique. Donc, la performance régionale en matière d'innovation est aussi partiellement expliquée par la présence d'entreprises de haute technologie, ce qui favorise les régions urbaines et défavorise les régions rurales de Suède.
- L'influence de la structure des dépenses d'innovation. Complétant les deux constats ci-dessus, la très inégale répartition géographique des dépenses d'innovation est frappante en Suède: les régions urbaines concentrent la plus grande part des dépenses quel que soit le type considéré. Plus précisément, l'analyse de la structure des dépenses par type de région fait apparaître des spécificités régionales marquées. Ainsi, dans les régions urbaines, les firmes consacrent la part la plus importante de leurs dépenses d'innovation à la R-D externe; dans les régions intermédiaires, le mode de dépense dominant est la R-D interne; et, enfin, dans les régions rurales, il s'agit des dépenses de formation et de marketing mais aussi des dépenses d'achat de machines.
- En outre, l'ensemble de ces résultats est consistant avec ceux qu'offre l'analyse des formes prises par les partenariats engagés par les firmes suédoises lorsqu'elles innovent. Ainsi, l'insertion dans des réseaux de partenariat est croissante avec le niveau de ruralité des régions: plus les régions sont rurales plus elles font appel à des partenaires pour développer leurs innovations. Si, globalement, on constate la prédominance des partenaires nationaux, les entreprises innovantes des régions urbaines et intermédiaires sont davantage intégrées dans des partenariats plus étendus, notamment avec les clients et fournisseurs de l'Europe et d'ailleurs dans le monde.
- Bien que les résultats n'ont pas permis d'obtenir un portrait défini des différentes performances des systèmes régionaux d'innovation en Suède, on ne doit pas pour autant en conclure que les politiques d'innovation doivent être généralisées à l'ensemble des régions sans tenir compte de leurs spécificités et cultures locales. Les politiques visant la stimulation de l'innovation et le développement économique régional doivent être ajustées aux circonstances régionales et aux barrières de l'innovation. Les décideurs locaux doivent concentrer efforts et ressources sur une

stratégie de développement basée sur la capacité même du système régional à s'adapter et à développer des innovations selon les spécificités locales, en prenant en considération le niveau d'avancement technologique et les secteurs industriels dans lesquels les régions se spécialisent. Ceci dit, les efforts publics doivent être dirigés sur les facteurs externes exerçant une influence sur les activités innovantes des entreprises et qui fournissent des éléments complémentaires aux processus d'innovation et facilitent les interactions des acteurs au sein même des entreprises innovantes. Il est important que ces efforts soient sensibles aux particularités de la région car celle-ci ne partage pas les mêmes conditions de croissance que la région voisine, et si tel est le cas, probablement qu'elle ne poursuit pas une trajectoire de développement similaire ou qu'encore elle ne répond pas de la même manière aux interventions.

Bibliographie

- ACS, ZOLTAN J. 2001. *Regional Innovation, Knowledge and Global Change*. London et New York, Pinter.
- ASHEIM, B. T. et A. ISAKSEN. 2002. «Regional Innovation Systems: The Integration of Local 'Sticky' and global 'ubiquitous' Knowledge». *Journal of Technology Transfer*, vol. 27. Pages 77-86.
- ASHEIM, B. T. et al. 2003a. *Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises*. Cheltenham, Edward Elgar.
- ASHEIM, B. T., L. COENEN ET M. SVENSSON-HENNING. 2003b. *Nordic SMEs and Regional Innovation Systems*. Lund University.
- ASHEIM, B. T. et M. S. GERTLER. 2004. «Regional Innovation Systems and the Geographical Foundations of Innovation» dans Fagerberg, Mowery et Nelson, dirs, *Oxford Handbook of Innovation*. London, Oxford University Press.
- BRITTON, J. N. H. 2003. «Network structure of an industrial cluster: electronics in Toronto». *Environment and Planning A*, vol. 35, no 6. Pages 983-1006.
- BROUWER, E., H. BUDIL-NADVORNIKOVA et A. KLEINKNECHT. 1999. «Are Urban Agglomerations a Better Breeding Place for Product Innovation? An Analysis of New Product Announcements». *Regional Studies*, vol. 33, no 6. Pages 541-549.
- COOKE, P., P. BOEKHOLT et F. TÖDTLING. 2000. *The Governance of Innovation in Europe: Regional Perspectives on Global Competitiveness*. London, Pinter.
- COOKE, P., M. HEIDENREICH et H-J. BRACZYK. 2004. *Regional Innovation Systems: The Role of Governances in a Globalized World*. London, Routledge.
- DE LA MOTHE, J. et J. PAQUET. 1998. *Local and Regional Systems of Innovation*. Amsterdam, Kluwer Academic Publishers.
- DIEZ, J. R. 2002. «Metropolitan Innovation Systems: A comparaison between Barcelona, Stockholm and Vienna». *International Regional Science Review*, vol. 25, no 1. Pages 63-85.
- DOLOREUX, D. 2002a. «Characterizing the regional innovation systems in Sweden: a tentative typology based on a description of responses to the Community Innovation Survey II». *Nordisk Samhällsgeografisk Tidskrift*, vol. 34, no 1. Pages 69-92.

- DOLOREUX, D. 2002b. «What we should know about regional systems of innovation». *Technology in Society*, vol. 24, no 3. Pages 243-263.
- DOLOREUX, D. 2003. «Regional innovation systems in the periphery: the case of the Beauce in Québec (Canada)». *International Journal of Innovation Management*, vol. 7, no 1. Pages 67-94.
- DOLOREUX, D. 2004. «Regional innovation systems in Canada: a comparative study». *Regional Studies*, vol. 38, no 5. Pages 479-492.
- DOLOREUX, D. et S. PARTO. 2005. «Regional Innovation Systems: current discourse and unresolved issues». *Technology in Society: an International Journal*, vol. 27, no 2. (à paraître).
- EDQUIST, C. 1997. *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*. London, Pinter.
- EUROSTAT, 2001. *The third Community Innovation Survey. Core questionnaire*, Version 6: 20, February.
- EVANGELISTA, R. et al. 2001. «Measuring the regional dimension of innovation. Lessons from the Italian Innovation Survey1». *Technovation*, vol. 21, no 11. Pages 733-745.
- FELDMAN, M. P. et D. B. AUDRETSCH. 1999. «Innovation in cities: science-based diversity, specialization, and localized competition». *European Economic Review*, vol. 43. Pages 409-429.
- FREEL, M. S. 2002. «On regional systems of innovation: illustrations from the West Midlands». *Environment and Planning C-Government and Policy*, vol. 20, no 5. Pages 633-654.
- FROMHOLD-EISEBITH, M. 2004. «Innovation milieu and social capital - complementary or redundant concepts of collaboration-based regional development?» *European Planning Studies*, vol. 12, no 6. Pages 747-765.
- ISAKSEN, A. 2004. «Knowledge-based clusters and urban location: the clustering of software consultancy in Oslo». *Urban Studies*, vol. 41, nos 5/6. Pages 1157-1174.
- ISAKSEN, A. et H. W. ASLESEN. 2001. «Oslo: in what way an innovative city?» *European Planning Studies*, vol. 9, no 7. Pages 871-887.
- KOSCHATZKY, K. 2000. «A river is a river - Cross-border networking between Baden and Alsace». *European Planning Studies*, vol. 8, no 4. Pages 429-449.
- KLINE, S. J. et N. ROSENBERG. 1986. «An overview of Innovation» dans Landau et Rosenberg, dirs, *The Positive Sum Strategy*. Washington, National Academy Press. Pages 275-306.
- LE BAS, C. et F. PICARD. 1997. «L'apport de la statistique d'innovation à la définition d'un profil d'innovation régional: l'exemple de la région Rhône-Alpes» dans Massard, dir., *Territoires et politiques technologiques: comparaisons régionales*. Paris, L'Harmattan. Pages 47-75.
- MACKINNON, D., K. CHAPMAN et A. CUMBERS. 2004. «Networking, trust and embeddedness amongst SMEs in the Aberdeen oil complex». *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 16. Pages 87-106.
- MALMBERG, A et P. MASKELL. 1997. «Towards an explanation of regional specialization and industry agglomeration». *European Planning Studies*, vol. 5, no 1. Pages 25-41.
- MASKELL, P. et A. MALMBERG. 1999. «Localised learning and industrial competitiveness». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 23, no 2. Pages 167-186.
- OECD, 1997. *Oslo Manual*. Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development.
- PORTER, M. 2001. «Regions and the new economics of competition» dans Scott, dir., *Global City Regions: Trends, Theory*. Oxford University Press. Pages 139-157.
- ROTHWELL, Roy, 1994. «Towards the fifth-generation innovation process». *International Marketing Review*, vol. 11, no 1. Pages 7-31.

- SELLENTHIN, M. O. et L. HOMMEN. 2002. «How innovative is Swedish industry? A factor and cluster analysis of CISII». *International Review of Applied Economics*, vol. 16, no 3. Pages 319-331.
- SIMMIE, J. 2001. *Innovative Cities*. London, Spon.
- SIMMIE, J. 2003. «Innovation and urban regions as national and international nodes for the transfer and sharing of knowledge». *Regional Studies*, vol. 37, nos 6/7. Pages 607-620.
- STERNBERG, R. 2000. «Innovation networks and regional development - evidence from the European regional innovation survey (ERIS): theoretical concepts, methodological approach, empirical basis and introduction to the theme issue». *European Planning Studies*, vol. 8, no 4. Pages 389-407.
- STORPER, M. 1997. *The regional world*. New York, The Guilford Press.
- TÖDTLING, F. et A. KAUFMANN. 1999. «Innovation systems in regions of Europe: A comparative perspective». *European Planning Studies*, vol. 7, no 6. Pages 699-717.
- TÖDTLING, F., P. LEHNER et M. TRIPPL. 2004. *Knowledge intensive industries, networks, and collective learning*. University of Vienna, Department of Urban and Regional Development. 35 p.
- WOLFE, D. A. et M. S. GERTLER. 2004. «Clusters from the inside and out: local dynamics and global linkages». *Urban Studies*, vol. 41, nos 5/6. Pages 1071-1093.
- WOLFE, D. A. et M. LUCAS. 2004. *Clusters in a Cold Climate*. Montreal & Kingston, McGill-Queen's University Press.

Métropolisation des espaces naturels: application à la région Provence-Alpes/Côte-d'Azur

Fabrice DECOUPIGNY¹
Université de Nice

Les mobilités intra-urbaines et interurbaines se développent et prennent de plus en plus d'ampleur depuis ces dernières années. Les territoires s'en trouvent modifiés. D'aucuns voient un éclatement de l'espace urbain, d'autres, une métropolisation des territoires, d'autres un espace qui s'organise autour d'une forme réticulaire où villes et campagnes ne seraient plus opposées mais complémentaires. Les «espaces ruraux» s'intégrant pleinement dans l'espace urbain, ils offriraient alors une fonctionnalité récréative en devenant des espaces de loisirs et de détente plus ou moins accessibles à partir des centres urbains. La desserte croissante des territoires urbains permet d'ouvrir de nouveaux espaces, et en particulier les espaces dits naturels aux abords des agglomérations. Cette fonction hédoniste d'un territoire est une nouvelle affectation d'un espace qui lui permet d'orienter des politiques de développement vers des solutions alternatives (tourisme vert, développement durable, label...). Nous pouvons constater qu'il existe de véritables migrations alternantes entre les villes et les espaces naturels lors des week-ends ou des congés de courts séjours. Depuis ces dernières années, nous avons pu constater que les déplacements de loisirs² autour des grandes métropoles sont devenus de plus en plus importants, allant jusqu'à représenter 30 à 40% des flux totaux enregistrés lors d'une semaine. Il devient alors intéressant de s'interroger sur les formes de ces déplacements et des impacts que produisent ces nouvelles migrations sur l'organisation des territoires limitrophes des métropoles. Il n'est pas dans notre propos de redéfinir ce qu'est l'espace urbain mais de poser une question relativement simple; peut-on penser que l'aire métropolitaine puisse s'organiser autour d'une «organisation réticulaire élargie»? Ce réseau associerait alors des espaces plus ou moins denses de bâti, mais aussi des espaces naturels interstitiels, contraints hier par des effets tunnels, qui trouveraient leur place dans le réseau métropolitain. Dans le cas qui nous intéresse, peut-on définir autour des aires métropolitaines ou urbaines des espaces naturels qui remplissent une fonctionnalité urbaine spécifique? C'est-à-dire que ces espaces sont à nul autre pareil, et c'est pour cela qu'ils possèdent une

¹ Fabrice Decoupigny est maître de conférences à l'Université de Nice.

² Enquête ménage des Alpes-Maritimes, Agence de déplacements des Alpes-Maritimes, 2000.

fonctionnalité qu'il leur est propre: la détente et les loisirs. Dès lors, il est possible de mettre en place un outil d'aide à la décision pour décrire et anticiper des processus de déplacement des visiteurs qui circulent sur ces territoires naturels offerts à la récréation des populations urbaines des métropoles et de définir spatialement les territoires correspondants susceptibles d'être «métropolisés».

Vers des territoires naturels métropolitains

Le développement des infrastructures de transport a contracté les distances-temps entre les villes, il a aussi permis aux espaces interstitiels d'être plus accessibles aux populations urbaines désireuses de s'approprier des territoires ruraux et naturels. Ce processus a eu pour conséquence un étalement urbain aux franges des agglomérations avec son cortège de dysfonctionnements liés aux mitages des zones périphériques (consommation et gaspillage d'espaces, augmentation du temps des trajets domicile-travail, axes surchargés...). Si le développement des transports et de la motorisation des ménages a participé à l'attractivité des sites naturels en augmentant l'accessibilité de ces espaces aux centres urbains, il faut aussi faire remarquer que depuis une trentaine d'années, l'évolution des documents de planification spatiale française est sans ambiguïté concernant l'intégration des espaces naturels périurbains dans un système urbain élargi. Prenons l'exemple de la campagne francilienne qui est emblématique du changement opéré. La région Île-de-France offre des zones rurales très fortement avancées dans l'intégration urbaine, l'intensité de la pression foncière induisant alors une urbanisation soutenue dans sa périphérie. Dans le Schéma directeur d'aménagement et d'urbanisme de l'Île-de-France (SDAURIF) de 1995, les perspectives de croissance démographique de la région parisienne prévoyaient plus de 12 millions d'habitants en 2015 soit près de 20% de population supplémentaire sur les bases des zones à urbaniser de 1976 qui sont presque actuellement toutes colonisées alors qu'elles étaient prévues pour une région de 14 millions d'habitants.

La campagne est devenue un espace naturel. Au fur et à mesure des différentes publications des SDAURIF³ depuis la Loi d'orientation foncière de 1967, les termes «espaces ruraux» font place aux termes «espaces naturels», «ceinture verte», ce glissement sémantique parachève une certaine façon de percevoir l'environnement non urbain. Ce qui est hors ville est de l'ordre de la nature, territoire que l'on veut figer au gré des

³ Schéma directeur d'aménagement et d'urbanisme de la région Île-de-France (SDAURIF), Préfecture de la Région Île-de-France, Direction régionale de l'équipement, Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région Île-de-France (IAURIF), 1965, 1976, 1980, 1994.

images d'Épinal que les urbains se font de ce territoire. On parle actuellement plus volontiers de paysages naturels que d'espaces ruraux. Le mot paysage traduit cette approche esthétisante que l'on a de la campagne, cette authenticité que l'on croit avoir perdue en vivant en ville. Dans le SDAURIF de 1976 et de 1980, on peut lire dans le chapitre du parti d'aménagement: *«protection et aménagement de l'espace rural»*. En 1995, l'expression «espace rural» disparaît du sommaire. On parle alors *«d'espaces jaunes dorés»* de *«trame verte et jaune»*, *«d'espace végétal»* et de *«couronne rurale»*. On peut lire: *«La première composante vise à établir une relation d'harmonie et d'équilibre entre un milieu naturel et végétal et le milieu urbain»*. L'espace naturel devient alors l'objet de discours qui se focalise sur les loisirs, la préservation et le cadre de vie. IAURIF (2000) a fait paraître un de ses cahiers sur les vallées de sa région dans lequel, il est clairement dit que ces espaces représentent un potentiel naturel à protéger et laisse entrevoir une stratégie d'intégration de ces territoires dans une continuité urbaine sous-tendant des aménagements liés aux loisirs et à la détente.

Mais ce phénomène ne concerne pas uniquement les grandes métropoles. Les loisirs de proximité apparaissent aussi comme une des préoccupations des «réseaux de villes», politique soutenue par la DATAR et contractualisée avec un plan État-Région (Léglise, 1999). Est-ce pour autant que l'on peut parler d'émergence d'espaces avec des fonctionnalités précises, des espaces de loisirs (Mirloup, 1983) nés de la polarisation urbaine? L'intégration de ces espaces interstitiels dans l'armature urbaine des réseaux de ville résulte de différents facteurs (croissance des réseaux de transport, nouveau cadre de vie...) mais aussi d'un profond changement dans les rapports sociaux que la ville entretient avec son environnement immédiat. La campagne apparaît de plus en plus comme un espace de liberté véhiculant des valeurs d'indépendance par rapport aux contraintes liées aux congestions urbaines (pollution, vie onéreuse, manque d'espace...). Ces espaces naturels qui sont en fait pour la plupart des territoires ruraux à proximité des grandes villes sont de plus en plus perçus comme des espaces «hors ville» et parce qu'ils sont non urbains ils apparaissent alors «naturels», c'est pourquoi nous parlons d'espaces naturels.

En considérant que ces espaces ne sont que des déversoirs de flux récréatifs, on peut ne voir dans ce phénomène qu'une nouvelle forme de domination de la ville sur la campagne. Elle peut s'exprimer par exemple sous la dénomination d'arrière-pays, territoire qui se définit par rapport à un point de l'espace plus central et qui n'a d'existence, pour notre champ d'étude, que par les pratiques de déplacements qui s'y produisent. Nous serions tentés d'abonder en ce sens puisque des documents d'urbanisme récents et plus anciens corroborent cette analyse.

Mais nous préférons voir une complémentarité entre deux espaces. Les nouveaux rapports sociaux qui se mettent en place peuvent traduire l'apparition de nouveaux espaces plutôt qu'une réserve «culturelle» (Chamboredon, 1985). J. Beauchard (1996) met en évidence une appropriation de ces territoires qui va engendrer de nouveaux rapports sociaux et la transformation des espaces considérés vides ou interstitiels en «nouveau pays» réticulés autour de la «Ville Pays»: *«Il s'agit au contraire, d'une extension de l'urbain, qui se projette sur la campagne. Grâce aux moyens de communication, une société réticulée se met en place»*. Cette extension est associée à un changement d'imaginaire qui associe ville et campagne, *«D'où le rêve d'un territoire jardin comme nouvel espace de la ville»*. Il n'y aurait plus d'opposition entre espace urbain et espace rural, mais un nouvel espace construit qui se mettrait en place avec ses mobilités internes. Une analyse similaire a été faite par G. Dupuy (1995) sur la recomposition des territoires par la mobilité engendrée par la voiture. Si la distinction de la ville et de la campagne était aussi simple avant, c'est que ces deux espaces possédaient des caractéristiques qui ne souffraient pas d'ambiguïtés: à la campagne on cultivait les champs, à la ville on travaillait en usine.

La tendance à opposer une ville dominante et une campagne dominée n'apparaît plus pertinente si l'on veut tenter de définir certains processus et en particulier les déplacements récréatifs sur les espaces naturels. Ces espaces naturels, à proximité des agglomérations sont associés à la ville et ont tendance à devenir des espaces «suburbains» dans le sens où ils s'intègrent pleinement dans un ensemble d'activités urbaines, mais ne font pas partie intégrante de la ville. Ils vont alors remplir pleinement une fonctionnalité.

En effet, les équipements touristiques sont de plus en plus consommés par les populations locales et en particulier ceux qui sont aux abords des aires urbaines. Ces activités, appelées paratouristiques, induites par l'augmentation des temps libres (RTT; récupération du temps de travail) se sont traduites par une augmentation des déplacements de loisirs. La principale difficulté dans l'analyse des flux touristiques tient au fait que l'étude du phénomène ne se focalise pas sur la finalité du déplacement et les comportements induits. Il est généralement accepté que la variable principale reste le déplacement, mais les études traitant des fréquentations touristiques ne traitent pas ou peu de cette variable. Généralement les paramètres indicatifs couramment utilisés sont le nombre de nuitées, la fonction touristique, le nombre de visiteurs. Or, il faut toujours avoir à l'esprit que depuis presque 40 ans le nombre de français qui ne partent pas en vacances est resté stable: 40%. Ce qui veut dire que dans la très grande majorité des cas, ces enquêtes possèdent un biais qui faussent les résultats lorsque l'on tente d'évaluer une fréquentation sur un territoire. Or ces territoires touristiques ne

correspondent pas tous obligatoirement aux espaces de loisirs de proximité. Il n'est donc pas possible de faire correspondre les chiffres et des les adapter en procédant à une analogie.

Divers comptages effectués sur les routes d'accès aux espaces naturels⁴ ont montré une augmentation des trafics lors des week-ends quelle que soit la saison dans l'année. On peut alors supposer une croissance des déplacements vers les sites naturels et une diffusion sur le territoire plus accentuée puisque ce phénomène ne concerne pas uniquement les sites qui connaissaient déjà une certaine affluence. En effet cette hausse semble profiter à tous les espaces naturels accessibles des centres urbains⁵. Le nombre de sites fréquentés a augmenté induisant une hausse de l'offre autour des agglomérations. Ce phénomène est encore relativement méconnu car nous ne possédons pas de chiffres fiables à l'échelle du pays. Nous n'avons à notre disposition que des études ponctuelles sur des espaces naturels. Les études qui traitent du déplacement des citadins vers les espaces naturels autour des villes sont pratiquement inexistantes. La difficulté à quantifier le nombre de visiteurs tient au fait qu'il existe de véritables déplacements de masse des populations résidentes vers des sites naturels assimilés à de nouveaux territoires de liberté et de détente. Parler de migrations pendulaires récréatives, à l'image des déplacements domicile-travail apparaît pertinent tant ce phénomène a pris de l'ampleur.

Vers une ville à géométrie variable

En analyse urbaine, nous parlons de plus en plus de réseau de villes et d'armature urbaine. Ces ensembles structurent l'espace non seulement par la localisation mais aussi par la position (au sens de Perroux) que possèdent les agglomérations les unes par rapport aux autres sur les réseaux qui les relient. Dans ces conditions, les villes sont plus ou moins proches ou enclavées et les espaces interstitiels, créés par les réseaux, sont alors sous influence plus ou moins forte de telle ou telle ville, ce qui fait que les trois types d'espaces de loisirs (quotidiens, hebdomadaires, saisonniers) se trouvent être confondus. Dans la pratique, on observe des espaces de loisirs qui sont, à la fois, des espaces quotidiens, hebdomadaires et saisonniers (Figure 1). Les espaces naturels, à proximité de grandes villes, sont fréquentés à la fois par des vacanciers venus de la France entière ou d'ailleurs et des citadins des agglomérations

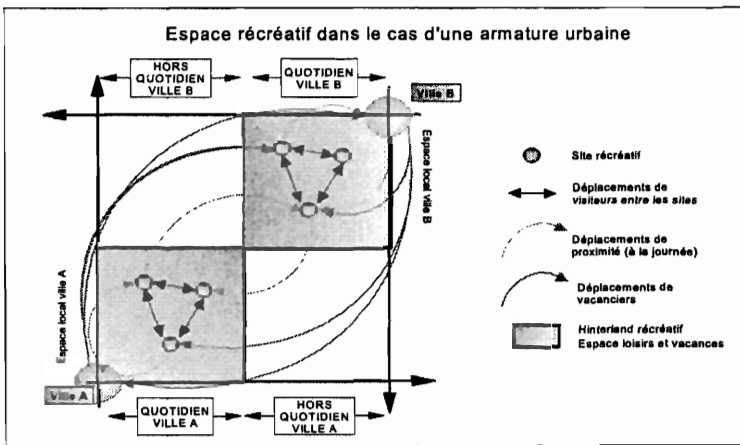
⁴ Comptages routiers effectués par les CETE des directions régionales de l'équipement.

⁵ Par exemple: 11 millions de visiteurs à l'année pour la forêt de Fontainebleau au sud de Paris, entre 7 et 14 millions de visiteurs sur le secteur des Ballons des Vosges. Ces chiffres ne sont que des estimations puisqu'il est très difficile d'évaluer une quantité de visiteurs sur des espaces naturels libre d'accès et gratuits.

voisins. On peut alors considérer qu'il existe un espace récréatif défini par ses caractéristiques spatiales et non pas uniquement en fonction de la provenance des visiteurs et du type de temporalité des déplacements. De plus une population de vacanciers peut être considérée comme des résidents temporaires qui ont choisi, comme point d'attache pour découvrir une région, un hébergement localisé dans une métropole.

Cette temporalité, qui semble être différente entre les deux types de visiteurs (touristes et résidents) et qui fonde la différenciation des formes de consommation des temps libres, peut être révisée et complétée par la prise en compte d'un espace-temps à la journée. Cette notion plus fine place alors l'étude des déplacements plus en amont et plus orientée sur les modalités et les pratiques récréatives sur l'espace et non sur l'origine des visiteurs. Dès lors la détermination des espaces de loisirs passerait par la définition d'un espace récréatif offrant un échantillon de sites plus ou moins attractifs et accessibles pour des populations qui se déplacent sur un espace naturel régional. Non seulement l'espace urbain croît mais la ville va aussi conquérir de nouveaux espaces bien au delà de ses limites traditionnelles (front urbain) et qu'elle va transformer en réserve de loisirs et de détente. On peut ainsi supposer que les principaux impacts des déplacements de loisirs sur la structuration des territoires urbains concernent la mise en réseau des espaces naturels avec la métropole voisine. Mais ce processus est partiel puisqu'il fonctionne de manière périodique à la faveur des week-ends et des congés.

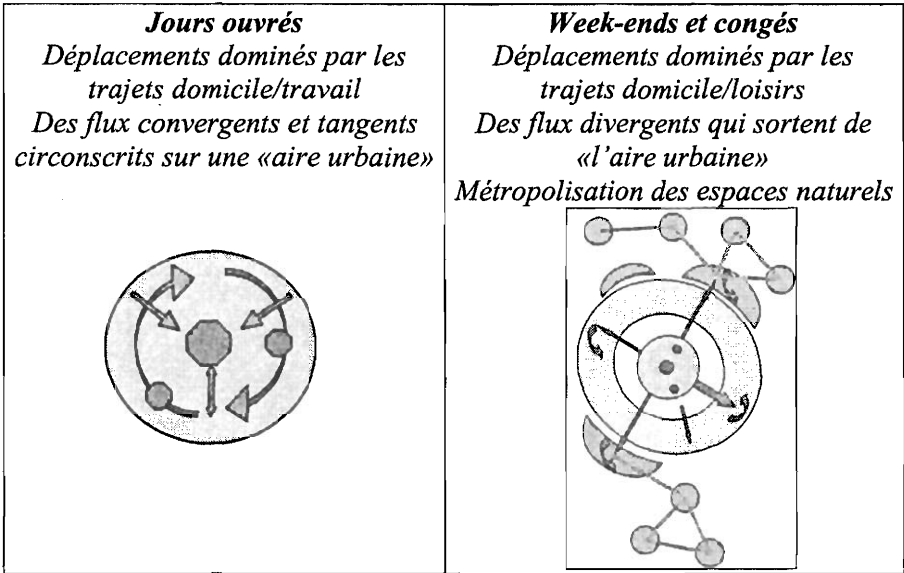
Figure 1: Mixité des populations et schéma de consommation des espaces récréatifs (Decoupigny, 2000)



Le territoire urbain peut alors apparaître à «géométrie variable» (Figure 2). Les jours ouvrés de la semaine, nous avons des flux

convergençs et tangents circonscrits sur une aire urbaine et dominés par les déplacements domicile-travail. Lors des week-ends et des périodes de congés, le territoire urbain se dilate en exportant des flux de visiteurs vers les espaces «hors de la ville». Ces flux divergents sortent du périmètre de l'aire urbaine classique et colonisent des territoires dits ruraux ou naturels. Il s'opère simultanément une mise en réseau et une hiérarchisation des espaces de loisirs et de détente en différenciant l'espace par des réseaux de circuits spécifiques.

Figure 2: La ville à géométrie variable



Dès lors, l'intérêt de l'aménageur et du développeur est d'essayer de déterminer ces territoires naturels périphériques, afin d'organiser et de structurer des politiques de développement. Pour cela nous nous servons d'un outil de modélisation capable d'identifier et de localiser des espaces naturels métropolitains en fonction de circuits potentiels de visites au départ des agglomérations d'une métropole.

Des espaces naturels en cœur de métropole

La région Provence-Alpes/Côte-d'Azur (PACA) peut être considérée comme un bon cas d'école pour l'analyse des déplacements des urbains vers les espaces naturels pour plusieurs raisons. En premier lieu, si

cette région est la plus touristique du monde⁶, il existe aussi une population résidente et riveraine qui la fréquente allégrement les week-ends (Français et Italiens). Il est donc important de s'interroger aussi sur les déplacements de loisirs des 3,7 millions d'habitants qui se concentrent sur les trois départements littoraux (Bouches-du-Rhône, Var et Alpes-Maritimes) puisque c'est aussi une région fortement urbanisée.

La seconde caractéristique tient à la topographie de la région. Le relief contraint l'espace urbain sur la côte. L'arrière-pays est dévolu aux faibles densités (entre 20 et 30 habitants au kilomètre carré) ainsi qu'aux vastes étendues d'espaces naturels. Les disparités de répartition de population entre le littoral et l'arrière-pays au relief accidenté font que des territoires entiers sont sous peuplés (90% de la population se concentre sur la bande côtière). La région se caractérise donc par des espaces fortement connectés et des déserts en matière de desserte. En effet, les contraintes physiques limitent les déplacements en augmentant les temps de parcours. De plus, si l'on ne prend en compte que le littoral, là encore il existe des disparités très fortes. Le Var semble marquer une rupture entre les métropoles marseillaise et azuréenne. L'urbanisation de la région est structurée par un réseau de villes, orienté sur un axe est-ouest, qui s'organise autour de deux grandes aires urbaines qui tendent vers une métropolisation croissante.

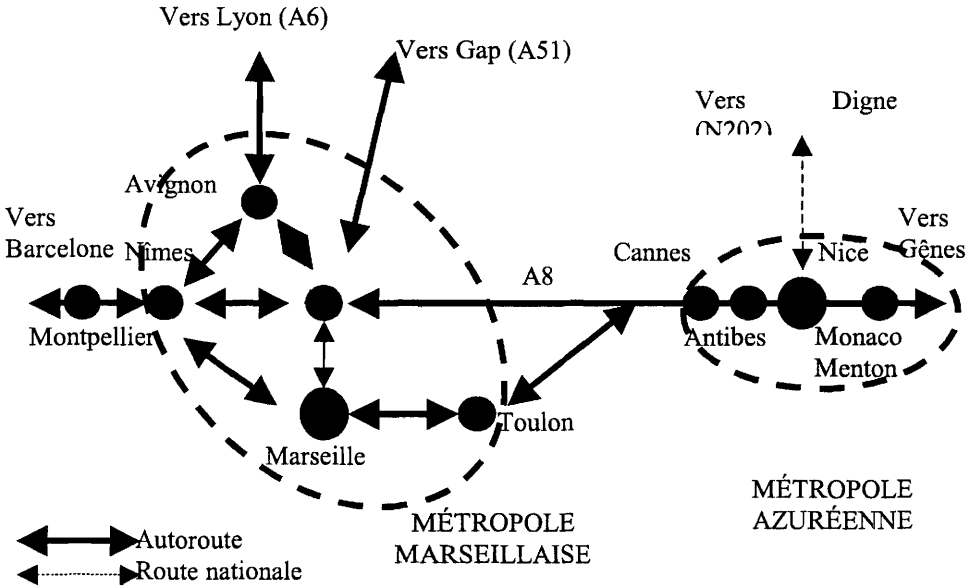
La troisième caractéristique est un corollaire de la seconde. Les concentrations urbaines et le relief accidenté permettent aux villes de posséder des espaces naturels à proximité des cœurs de ville. Il n'est pas rare de constater des espaces naturels presque mitoyens des centres-villes (Esterel, Calanques de Marseille...). Cette proximité accentue la qualité du cadre de vie des villes de la région d'autant plus que cette proximité s'évalue à l'échelle du kilomètre avec une imbrication des milieux naturels dans le tissu urbain. La plupart des agglomérations de notre aire d'étude sont proches voire mitoyennes d'ensembles naturels possédant de grandes qualités écologiques. La péri-urbanisation est marquée par une très forte présence d'espaces naturels qui offrent des «bouts de terres sauvages» en périphérie immédiate. Nous sommes en présence d'espaces naturels métropolitains qui s'intègrent pleinement dans l'armature urbaine et les réseaux urbains qui structurent la région PACA. Si cette proximité apparaît contraignante pour la croissance urbaine de ces agglomérations, elle procure une valeur ajoutée en matière de cadre de vie et peut engendrer en retour une pression foncière.

Maintenant, si l'on ne prend en compte que les espaces soumis à une protection forte (réserves naturelles, sites et espaces classés, parcs nationaux), nous constatons que tous les grands ensembles urbains de la

⁶ La région Paca, c'est 2,7 millions de lits, 35,7 millions de séjours et 232 millions de nuitées en 2002.

région possèdent dans leur périphérie directe des espaces naturels protégés: Aix avec la montagne Sainte-Victoire, Marseille avec ses calanques, l'agglomération azuréeenne mitoyenne du massif de l'Esterel, Toulon et Hyères avec la presqu'île de Giens...

Figure 3: Réseaux métropolitains de la région PACA



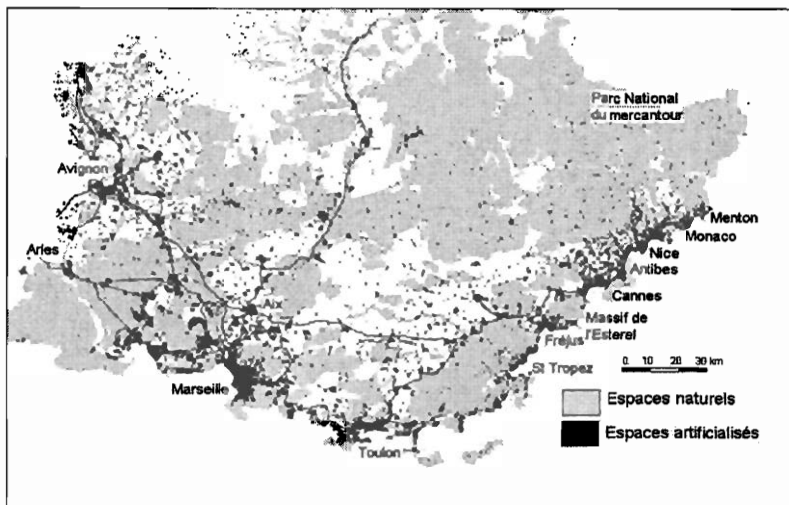
Afin de montrer de manière succincte cette proximité, nous avons réalisé une analyse statistique⁷ à partir d'indicateurs qui nous semblaient être représentatifs de l'imbrication des espaces naturels⁸ dans le tissu urbain des villes provençales. Nous avons pour cela choisi trois indicateurs qui ont été standardisés sur la base de l'écart-type puis nous avons procédé à une classification ascendante hiérarchique (CAH). Pour chaque commune des trois départements littoraux de la région PACA, nous avons extrait:

⁷ Travaux réalisés pour le compte de Réseaux ferrés de France dans le cadre des études préparatoires à la Ligne grande vitesse du TGV PACA – Étude relative aux effets socioéconomiques et d'aménagement: volet 3, typologie des territoires. F. Decoupy et G. Fusco, Université de Nice – UMR ESPACE, 2004.

⁸ Nous avons supposé que tout espace qui possédait une classification quelconque de protection naturelle souple ou dure (réserves naturelles, sites classés et inscrits, parc national et zone périphérique, parc naturel régional, zone natura 2000...) pouvait être considéré comme naturel.

- % surface naturelle dans chaque commune⁹
- % surface naturelle possédant une protection forte (site classé, réserve naturelle, parc national)¹⁰
- Surface naturelle à proximité des surfaces artificialisées.

Figure 4: La région Paca: des espaces naturels et urbains mitoyens¹¹



Les deux premiers indicateurs sont simples à obtenir, ils correspondent à un croisement de données entre la surface communale et les surfaces naturelles correspondantes. Pour le troisième, nous avons construit autour de chaque aire artificialisée un *buffer* (zone tampon) qui calculait la surface d'espace naturel. Afin de relativiser les résultats, la taille du *buffer* variait en fonction de la taille de la surface artificialisée. Pour les surfaces comprises entre 10 et 20 ha, la taille du *buffer* était de 1 km de rayon, tandis que pour les surfaces supérieures à 20 ha le *buffer* possédait un rayon de 2 km. De cette manière, nous limitons le biais causé par des petites surfaces diffuses sur le territoire. Les résultats de la classification montrent des territoires fortement marqués par des caractéristiques locales. Six types de territoires semblent ressortir.

⁹ Source des données: Direction régionale de l'environnement (DIREN) PACA, bases de données téléchargeables sur le site <http://www.paca.environnement.gouv.fr>

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ Direction régionale de l'environnement de la Région PACA, Muséum d'histoire naturelle, 1999.

Tableau 1: Classification des communes

Classe 1: Territoires naturels enclavés	Les espaces de cette classe sont des territoires enclavés situés dans un environnement naturel. Ils sont peu protégés et possèdent des surfaces artificialisées susceptibles de faire pression sur l'environnement.
Classe 2: Territoires naturels de l'arrière-pays non protégés	Ces espaces correspondent à des territoires non urbanisés situés dans un environnement naturel non protégé. Il s'agit de petites communes rurales de l'arrière-pays possédant peu voire pas de surface artificialisée.
Classe 3: Agglomérations possédant des espaces naturels non protégés	Ces espaces possèdent une partie de leur territoire en espace naturel. Une surface importante se trouve à proximité des zones urbanisées. Ces espaces ne sont pas protégés. Nous retrouvons dans cette catégorie l'agglomération azurécenne et celle d'Aix ainsi que des zones périurbaines.
Classe 4: Territoires fortement artificialisés à proximité d'espaces naturels peu protégés	Ce sont des territoires fortement artificialisés possédant peu d'espaces naturels. Les espaces naturels présents sont soumis à une pression urbaine et ne connaissent pas de protection. Il s'agit en grande partie des zones de mitage pavillonnaire.
Classe 5: Territoires fortement naturels et fortement protégés	Ce sont des territoires non urbanisés, naturels et fortement protégés. Ils sont faiblement peuplés et possèdent peu voire pas de surfaces artificialisées. Il s'agit en particulier de la zone du Parc national du Mercantour
Classe 6: Agglomérations possédant des espaces naturels sous pression mais protégés	Ce sont des territoires urbains possédant des espaces naturels sous pression mais protégés. On retrouve dans cette catégorie les aires urbaines du littoral des Bouches-du-Rhône et du Var qui protègent leurs espaces naturels côtiers.

Pour continuer notre analyse, nous avons mené des observations sur certains espaces naturels afin d'avoir des estimations chiffrées sur la fréquentation de certains sites. Des comptages et des enquêtes ciblées¹² sur des lieux précis ont été menés au cours de la saison 2004 (printemps et été). Nous avons procédé à des observations (190 questionnaires et 200 comptages stationnements) sur certains sites limitrophes de la métropole azurécenne: le massif de l'Esterel, et les gorges du Loup qui sont tous deux des espaces naturels périphériques de la métropole azurécenne et très fortement fréquentés.

Tableau 2: Sites enquêtés

Espace naturel	Lieux d'observation (Stationnements)
Massif de l'Esterel	Col des Testaniers (accessibilité continentale par la N7) Littoral à la sortie de Théoule (route de bord de mer sur une corniche – N98)
Gorges du Loup	Route des Gorges (route au fond des gorges RD3) Plan du Loup (RD6) Courmes (village perché au sommet des gorges – RD 504)

¹² Campagne de comptages réalisée par A. Conesa et P. Martin, Université de Nice.

Les résultats ont mis en évidence une très forte proportion de visiteurs habitant la métropole azurée. En prenant en compte uniquement les véhicules locaux, c'est-à-dire maralpins (06) varois (83), on peut définir un taux de métropolisation des espaces naturels, s'il est de 69,5% pour l'ensemble des véhicules, on peut l'estimer par site à :

Tableau 3: Taux de visiteurs locaux

Stationnement	% de véhicules originaires du 06 et du 83
Littoral Esterel	73,5%
Col des Testaniers	67,0%
Courmes	72,5%
Plan du Loup	67,0%
Gorges du Loup	66,5%

Nous avons aussi pu constater que les résidents sont très sélectifs et constants dans le choix de leur espace naturel de visites. Ils restent plus longtemps sur le site et ne visitent qu'un seul site.

Tableau 4: Comportements de visites sur les sites

		Vacanciers	Résidents
<i>Nombre de sites visités</i>	1	50,0%	74,5%
	2	25,0%	19,5%
	3	22,5%	5,5%
	4	2,5%	0,5%
<i>Activité</i>	<i>Contemplation (rayon de 500m autour du stationnement)</i>	50,0%	23,0%
	<i>Promenade (rayon de 1000m autour du stationnement)</i>	12,5%	28,0%
	<i>Randonnée (rayon de 3000m autour du stationnement)</i>	32,5%	32,0%
<i>Temps de présence</i>	<i>Inférieur à 10 minutes (contemplation)</i>	47,5%	18,5%
	<i>Entre 10 mn et 1 heure (contemplation et promenade)</i>	20,0%	18,5%
	<i>Supérieur à 2 heures (promenade et randonnée)</i>	20,0%	45,5%

En effet, sur le stationnement du col des Testaniers, 74% des visiteurs passent deux heures ou plus de leur temps sur le site et 56% plus de 2 heures, donc la majorité, alors que sur les deux autres stationnements enquêtés, il n'y en a aucun. De plus, la part de visiteurs restant sur le site moins d'une demi-heure est de 84% pour le stationnement littoral, 75%

pour celui des gorges du Loup et seulement 2% pour celui du col de Testaniers.

Tableau 5: Activités réalisées par les visiteurs

<i>Stationnement</i>	<i>Activité</i>			
	<i>Contemplation</i>	<i>Plage</i>	<i>Promenade</i>	<i>Randonnée</i>
<i>Littoral Esterel</i>	34,5%	23,0%	27,0%	10,0%
<i>Col des Testaniers</i>	19,0%	-	24,0%	53,0%
				4,0%
				(VTT):
<i>Gorges du Loup</i>	72,0%	9,0%	18,0%	-
		(Rafting)		

Sur la base des résultats de nos enquêtes, on peut estimer que le site du bord de mer est métropolisé par le pôle central (Nice) à 17%, le site des gorges de Loup à 27% et le site du col de Testaniers à 14%. Si on prend l'ensemble de l'aire urbaine de la métropole azurée, les chiffres deviennent encore plus parlants les chiffres sont de 85%, 73% et 47%.

Si nous reprenons des enquêtes réalisées sur le parc national du Mercantour¹³ au nord du département des Alpes-Maritimes et bien moins accessible de la métropole, nous constatons qu'ils corroborent ceux qui ont été obtenus sur les espaces naturels de l'Esterel et des gorges du Loup. 30% des visiteurs sont originaires des Alpes-Maritimes et 20% de la région PACA. Sur les 12,6% d'étranger recensés, 50% sont Italiens, c'est-à-dire aussi potentiellement des résidents locaux puisque le parc est frontalier avec l'Italie. Pour le produit ski¹⁴, les chiffres sont plus éloquentes, 50% des skieurs des stations de la région PACA sont des résidents intrarégionaux. Pour les Alpes-Maritimes, 82% des skieurs des stations du département sont maralpines.

Ces chiffres sont seulement indicatifs et ne sont en rien exhaustifs mais ils tracent rapidement le portrait moyen du visiteur que l'on peut rencontrer sur les sites naturels voisins de la métropole azurée. Ils montrent aussi que les espaces naturels, s'ils participent à l'offre touristique diversifiée d'une région, ont été appropriés par des populations locales qui en ont fait des espaces de loisirs. Ces chiffres ne sont pas surprenants car les études de comportements réalisés par le Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (CREDOC, 2001) ces dernières années ont montré que les Français avaient l'habitude de faire des promenades sur les espaces naturels durant leur temps libre

¹³ Fréquentation estivale du parc national du Mercantour, Observatoire du tourisme CRT Riviera-Côte-d'Azur et parc national du Mercantour, septembre 2002.

¹⁴ Fréquentation des stations de sport d'hiver des Alpes-Maritimes, hiver 2001/2002, Comité régional du tourisme Riviera-Côte-d'Azur, mars 2004.

avec une certaine fréquence. 50% des Français qui partent en week-end (50 à 60% de la population) pratiquent une promenade randonnée lors de leur week-end.

Détermination des espaces naturels métropolitains

Si une grande majorité des visiteurs sont des résidents locaux, il est nécessaire de s'interroger sur les implications spatiales que possèdent les déplacements récréatifs sur la structuration des espaces métropolitains. Comme nous le soumettions en hypothèse précédemment, il existe des espaces naturels qui possèdent une fonctionnalité urbaine de loisirs. Quels sont dans ces conditions les espaces naturels métropolitains qui peuvent être identifiés? Pour cela nous allons utiliser un outil de simulation de déplacements. Sur les bases d'un modèle gravitaire qui simule les déplacements motorisés sur un graphe routier¹⁵ en fonction des accessibilités et des dessertes, nous déterminerons les espaces de visites qui seront mis en évidence par des circuits potentiels existant entre des sites. Nous supposons alors que la proximité des sites entre eux participe à l'attractivité générale d'un espace naturel. Pour toutes nos simulations, nous avons posé qu'un site de visite potentiel était un village de moins de 3000 habitants et que les visiteurs avaient pour origine géographique les villes de plus de 40 000 habitants. De cette manière, on obtenait des conditions initiales relativement proches de notre terrain d'étude. En effet, la population régionale se concentre sur les villes de la bande littorale et les principaux sites de visites d'espaces naturels se localisent dans les villages de l'arrière-pays¹⁶. De plus, ces villages sont presque en totalité localisés dans des espaces naturels à très grande valeur paysagère.

Le modèle traite deux déplacements simultanément. La probabilité de voir un site visité (c'est-à-dire un village de moins de 3000 habitants) est fonction d'un premier déplacement borné (à moins de...) qui correspond à un déplacement d'accessibilité au départ des villes et d'un second déplacement qui est lié à l'accessibilité des sites voisins, lui aussi borné, et qui correspond à un circuit potentiel de visite. Tous les sites possèdent une valeur attractive égale, c'est-à-dire que la notoriété entre les sites est égale. En effet, l'objectif des simulations est de déterminer des espaces naturels de visite et non pas la quantité de visiteurs. La probabilité de voir un site visité est donc fonction de son accessibilité aux villes, du

¹⁵ Graphe routier PACA est formé de 2156 nœuds et 5540 arcs.

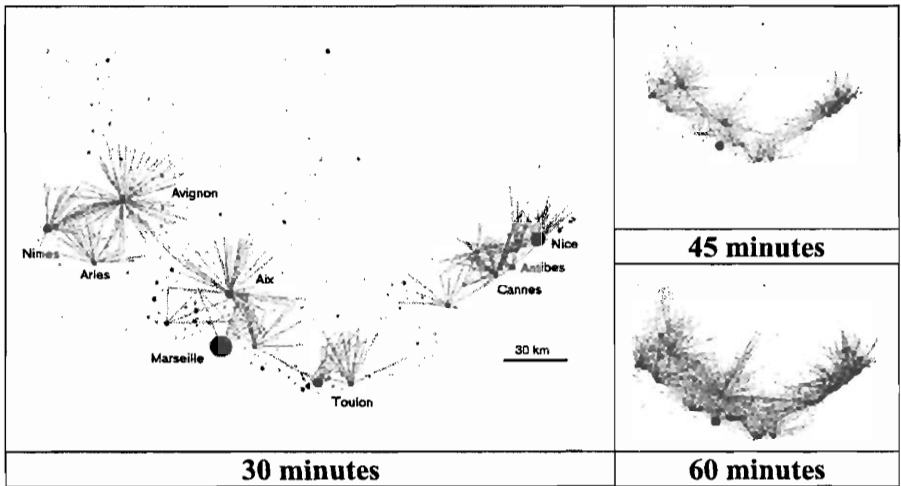
¹⁶ La quasi-totalité des promenades et des randonnées des guides de promenades de la région font débiter leur circuit à partir de villages. Si l'on prend les Alpes-Maritimes, une grande partie des villages de l'arrière-pays sont des villages perchés au sommet de vallées et possèdent presque tous des caractéristiques architecturales et urbanistiques de Saint-Paul-de-Vence ou de Eze. Il est indéniable qu'ils sont tous des lieux touristiques potentiels.

nombre de sites voisins, et du nombre d'habitants au départ des villes. En effet, comme on ne prend en compte que les villes de plus de 40 000 habitants, on a volontairement sélectionné les principales villes qui forment les deux métropoles provençales. Les déplacements se font en voiture.

Les premières simulations concernent les déplacements au départ des deux métropoles (figure 5). Chaque segment représente une relation entre une ville de plus de 40 000 habitants et un village de moins de 3000 habitants si l'accessibilité est inférieure à un temps de déplacement.

On peut déjà constater que les aires de diffusion des visiteurs sont différentes entre les deux métropoles. Sur l'espace azuréen, les déplacements paraissent être plus intensifs et pénètrent moins dans l'arrière-pays, alors que pour celle de l'aire marseillaise c'est le contraire. Cet état de fait est la conséquence de l'effet de la structure du réseau et de la morphologie du relief. La forme, la taille du réseau (morphologie et topologie) et les accessibilités induites vont induire des espaces de déplacements différenciés.

Figure 5: Liaisons entre les villes émettrices de visiteurs et les villages récepteurs avec des déplacements inférieurs à 30, 45 et 60 minutes



Sur la métropole marseillaise, on aura une extensification des déplacements, car plus de sites sont accessibles en fonction de l'augmentation des temps de déplacements. On a donc la probabilité de diffuser les populations de visiteurs sur plus de sites: plus le temps de déplacement augmente plus on va loin dans l'arrière-pays et plus la population de visiteurs se divise sur un nombre plus important de sites.

Concernant la métropole azuréeenne, les réseaux de communication performants étant orientés est/ouest et ne desservant que la bande littorale (Figure 3), il semble que la diffusion soit plus du type intensive sur son arrière-pays. Le nombre de sites accessibles ne croît pas en fonction du temps de déplacement de la même manière que sur la métropole marseillaise qui possède des réseaux de communication maillés desservant une plus grande partie du territoire. Donc, lorsque les temps de déplacement d'accessibilité augmentent, cela permet à des visiteurs originaires des villes non pas d'aller plus haut dans l'arrière-pays mais de se rendre sur des sites plus à l'est ou respectivement plus à l'ouest. On a donc potentiellement un effet de corridor est/ouest qui fait que les flux vont avoir tendance à s'intensifier sur des espaces naturels déjà fréquentés, ce qui peut laisser présager des pressions environnementales plus fortes car la charge démographique ne sera pas répartie sur un plus grand nombre de sites contrairement à la métropole marseillaise.

On peut donc supposer que les deux métropoles provençales vont connaître des différences dans les caractéristiques des espaces naturels métropolitains. Pour la métropole marseillaise, les espaces naturels métropolitains seront susceptibles de se localiser dans des périphéries relativement éloignées, alors que pour la métropole azuréeenne, les espaces de diffusion des visiteurs se localiseront sur des espaces naturels périphériques non éloignés des centres urbains.

Si maintenant nous nous focalisons sur les circuits de visites potentiels sur les espaces naturels de l'arrière-pays, les résultats viennent renforcer les conclusions précédentes (figure 6). Les segments représentent une liaison routière inférieure à 20 minutes de voiture entre deux sites accessibles d'une ville. C'est-à-dire que l'on analyse les dessertes réciproques des sites entre eux. Dès lors on peut voir apparaître des ensembles de sites interconnectés susceptibles de former des espaces de visites ou des circuits de découverte d'un territoire.

Le réseau est un facteur limitant par défaut les déplacements. On constate que pour l'arrière-pays niçois, les contraintes de relief limitent le territoire desservi, il y a donc une tendance à avoir un nombre constant de sites desservis mais aussi un nombre important de sous-espaces de circulation puisque le réseau de circulation entre les sites semble être faiblement connecté. Par contre le réseau autoroutier sur la métropole marseillaise joue un rôle de diffusion plus important et induit un réseau de circulation entre les sites plus dense et continu car plus connecté. Nous avons ainsi la constitution d'espaces de visites qui s'apparente par conséquent à ce que nous avons défini précédemment comme des espaces naturels de loisirs.

On peut aussi supposer que la morphologie du réseau¹⁷ possède une influence sur les formes de diffusion des déplacements autour des métropoles et par conséquent sur la localisation des espaces naturels métropolitains.

Lorsque l'on simule des déplacements sur des graphes théoriques, nous pouvons remarquer que la forme du réseau va produire des formes différentes de répartition. Le réseau type maillé semble correspondre à l'espace de la métropole marseillaise, les sites sont très accessibles et forment un réseau de desserte très fortement connecté. Alors que le réseau arborescent s'apparente à celui de la métropole azurée, on constate que les circuits de desserte des sites sont moins connectés.

La métropole azurée possède un réseau de desserte arborescent qui fait que les circulations s'organisent sur un axe linéaire (autoroute A8 cf. Figure 3) de grande capacité et se diffusent dans l'arrière-pays par des radiales de faibles capacités. Ce qui a pour conséquence de limiter par défaut les déplacements et de circonscrire ces derniers sur des espaces de diffusion plus restreints. On peut ainsi définir autour de la métropole azurée des espaces de circulation qui regroupent un certain nombre de sites accessibles et qui permettent une desserte des sites voisins.

¹⁷ F. Decoupigny, «Effets de la structure d'un réseau sur les circuits de déplacements: application au réseau touristique de l'arrière-pays niçois» dans *Analyse des morphologies réticulaires et son apport dans les dynamiques méditerranéennes*, sous la direction de C. Voiron (à paraître 2005).

Figure 6: Les espaces de déplacement sur les espaces naturels des métropoles provençales - Liaisons de moins de 20 minutes entre les sites si les déplacements au départ des villes sont inférieurs à :

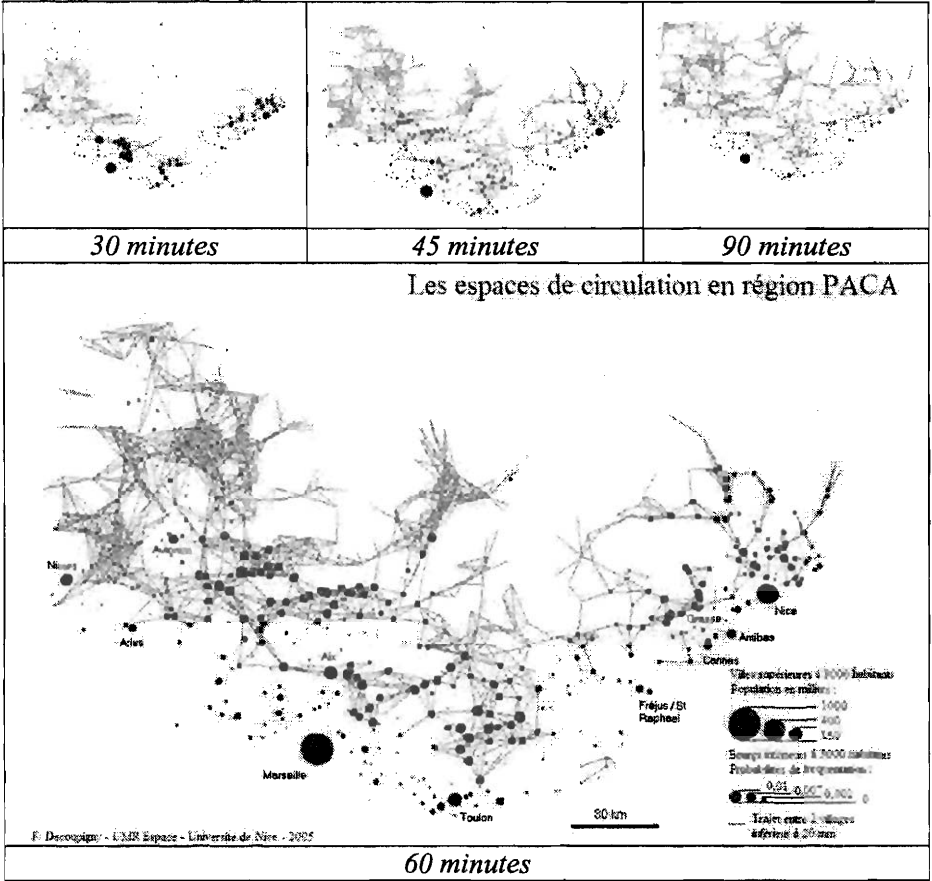
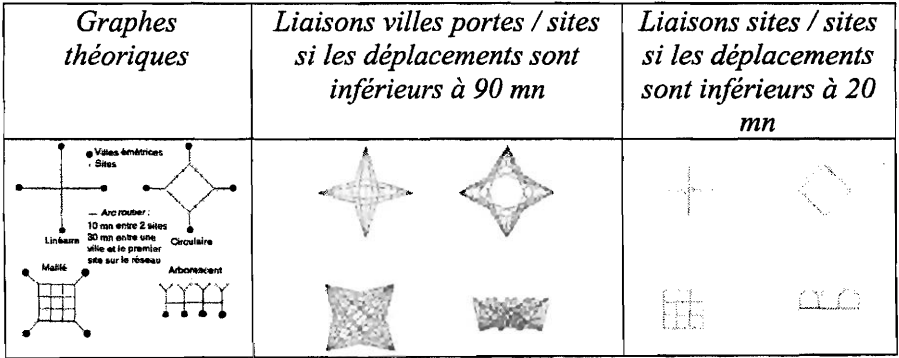
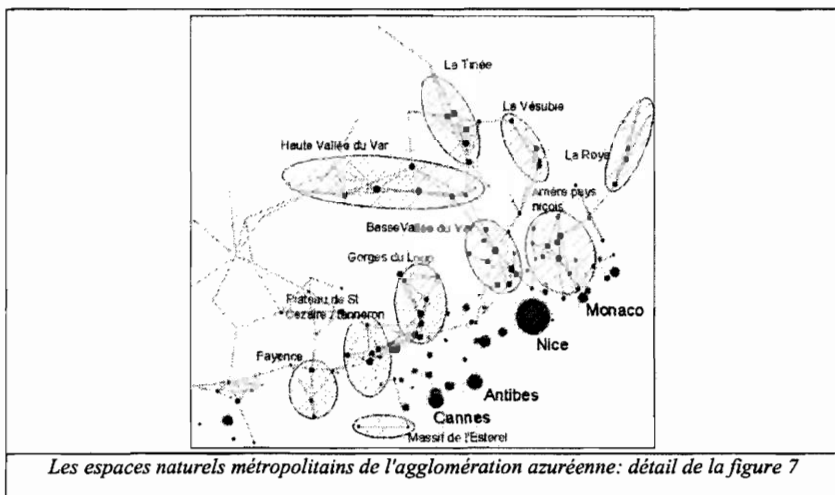


Figure 7: Graphes théoriques



On obtient ainsi une métropolisation limitée et éclatée des espaces naturels qui se localisent dans une périphérie proche des centres urbains (figure 8). On peut ainsi définir plusieurs espaces naturels métropolitains qui constituent un ensemble de territoires de loisirs aux abords de l'agglomération azurée. La mise en réseau de ces espaces semble alors conditionnée par le type de réseau (taille et morphologie) qui couvre le territoire induisant ou non un nombre plus ou moins grand de sous espaces de loisirs. Dans ces conditions, il est fort probable de voir apparaître une fréquentation plus intense sur les milieux naturels.

Figure 8: Réseau des espaces naturels limitrophes à la métropole azurée



* * *

La mise en évidence de l'émergence et de l'intégration des espaces naturels dans le système métropolitain nécessite d'identifier trois éléments, condition nécessaire et suffisante pour qu'un processus de métropolisation existe. Le premier est la concentration des fonctions urbaines. Une métropole va donc attirer de manière plus ou moins exclusive les fonctions commerciales, industrielles, culturelles et de loisirs et paradoxalement les fonctions récréatives de loisirs sur les espaces naturels. Il y donc métropolisation des espaces naturels limitrophes si certains de ces espaces sont sélectionnés comme étant des territoires de loisirs et de détente. Le second concerne la mise en réseau de ces espaces. Ils vont alors être structurés de manière réticulaire en périphérie de la métropole en fonction de certaines caractéristiques spatiales.

L'accessibilité et la desserte de ces territoires entrent alors en jeu dans la manière dont ils seront intégrés dans les réseaux fonctionnels urbains. La forme du réseau et la distance aux centres urbains conditionnent alors l'intégration des espaces naturels dans l'aire métropolitaine. Le troisième tient de l'appropriation spatiale. Les populations urbaines vont alors posséder des comportements de déplacement bien déterminés puisqu'elles auront identifié ces territoires comme appartenant à leur quotidien. Cette appropriation territoriale se traduira spatialement par des fréquences de visites relativement importantes et une forte proportion de visiteurs locaux.

Bibliographie

- BAILLY, A. et J. M. HURIOT. 1999. *Villes et croissances*. Anthropos.
- BEAUCHARD, J. 1996. *La ville-pays, vers une alternative à la métropolisation*. Poitiers, IAAT Édition de l'Aube. 125 p.
- CHAMBOREDON, J. C. 1985. «Nouvelles formes de l'opposition ville-campagne» dans Duby, dir., *Histoire de la France urbaine*, tome 5: «La ville aujourd'hui». 573 p.
- CREDOC, 2001. Enquête «Conditions de vie et aspirations des Français», juin.
- DECOUPIGNY, F. 2000. *Accès et diffusion des visiteurs sur les espaces naturels. Modélisation et simulations prospectives*. Thèse de doctorat Aménagement de l'espace et urbanisme. Tours, Laboratoire du CESA. 401 p.
- DECOUPIGNY, F. 2003. «Modélisation d'un déplacement sur une double échelle» dans Mathis, dir., *Graphes et réseaux: modélisation multiniveaux*. Traité IGAT, série «Aspects fondamentaux de l'analyse spatiale», éd. Hermes.
- DECOUPIGNY, F. 2005. «Effets de la structure d'un réseau sur les circuits de déplacements: application au réseau touristique de l'arrière-pays niçois» dans Voiron, dir., *Analyse des morphologies réticulaires et son apport dans les dynamiques méditerranéennes*. (à paraître).
- DEWAILLY, J.-M. et E. FLAMANT. 1993. *Géographie du tourisme et des loisirs*. Paris, SEDES. 287 p.
- DEWAILLY, J.-M. 1992. «Les citadins et les loisirs de nature» dans DATAR, *Tourisme et environnement*, ministère de l'Environnement, ministère du Tourisme. Paris, La Documentation française. Pages 30-32.
- DEWAILLY, J.-M. 1997. «L'espace récréatif: du réel au virtuel?». *L'espace géographique*, vol. 26, no 3. Pages 205-213.
- DUMOLARD, P. 1999. «Accessibilité et diffusion spatiale». *L'espace géographique*, vol. 28, no 3. Pages 205-214.
- DUPUY, G. 1995. *Les territoires de l'automobile*. Paris, Anthropos. 216 p.
- FERRIER, J. P. 1999. «Pour une théorie géographique de la métropolisation» dans Pualet, dir., *Les très grandes villes dans le monde*. Études géographiques. Paris, Anthropos.
- FINKE, G., dir. 2002. *Recherche opérationnelle et réseaux: méthode d'analyse spatiale*, Traité IGAT, éd. Hermes.
- IAURIF, 1999. «Les vallées de l'Île-de-France». *Les cahiers de l'Institut d'aménagement et d'urbanisme de la Région Île-de-France*, nos 125-126. 240 p.
- LACOUR, C. et S. PUISSANT. 1999. *La métropolisation; croissance diversité fractures*. Paris, Anthropos.
- LEGLISE, J. Ph. 1999. «Les réseaux de villes, territoires de projets». *Espaces*, no 125, avril. Pages. 22-25.

- MATHIS, Ph., dir., 2003. *Graphes et réseaux, modélisation multiniveaux*. Traité IGAT, éd. Hermes.
- MINOUX, M. et G. BARNIK. 1986. *Graphes, algorithmes, logiciels*. Paris, Bordas. 427 p.
- MIRLOUP, J. 1983. «Région, polarisation de l'espace par les grandes villes et loisirs de proximité». *Norois*, no 120, octobre-décembre. Pages 663-668.
- MORICONI-EBRARD, F. et H. GAZEL. 2001. «Métropolisation et dynamiques de peuplement. L'émergence de la métropole euro-méditerranéenne». *Cahiers de la métropolisation*, no 2. 100 p.
- PUMAIN, D. et T. SAINT-JULIEN. 1997. *L'analyse spatiale*. Paris, Armand Colin. 158 pages.
- PUMAIN, D. et T. SAINT-JULIEN. 2001. *Les interactions spatiales*. Paris, Armand Colin. 191 pages.
- SANDERS, L., dir., 2001. *Modèles d'analyse spatiale*. Traité IGAT, éd. Hermes.

Troisième partie

L'action locale et régionale au Québec

Action collective et développement local en région métropolitaine: une dynamique territoriale à plusieurs niveaux, entre réseaux et appareils

Jean-Marc FONTAN, Université du Québec à Montréal¹

Pierre HAMEL, Université de Montréal

Richard MORIN, Université du Québec à Montréal

Éric SHRAGGE, Université Concordia

Les travaux sur le développement local abordent généralement l'aspect économique des initiatives sur lesquelles ils portent. Le développement est principalement considéré sous l'angle économique à partir duquel sont déclinées de façon imbriquée et dépendante des situations sociales, politiques ou culturelles. Nous présentons une vision quelque peu différente du regard economiciste généralement associé à la question développementale. Nous considérons que la question économique est tout au plus une des dimensions abordées par l'action collective ou par l'action organisée dans son intention de développer le local. L'économique côtoie le culturel, le politique et le social au sein d'initiatives vouées au développement social, au développement politique et au développement culturel à l'échelle locale. Par cet article, nous mettrons en lumière l'importance des liens interorganisationnels à caractère sociopolitique mis en œuvre au jour le jour au sein d'initiatives de développement local.

Si nous apportons une attention particulière à la diversité des formes que prend le développement local, nous définissons le concept «local» de façon inductive et non pas de façon normative. Souvent, le local est associé uniquement à un découpage territorial administratif découlant de la construction d'une territorialité par la sphère politique (une municipalité, un arrondissement). La base normative utilisée par nombre de chercheurs pour décrire le local est souvent tributaire du découpage réalisé par le législateur. Qu'en est-il du local identitaire, propre à chaque organisation qui le conçoit en fonction de frontières partagées entre des considérations historiques, des particularités identitaires et des configurations spatiales publiques de découpage de l'infra régional?

¹ Jean-Marc Fontan est professeur du Département de sociologie de l'UQAM. Il est aussi directeur de l'ARUC-Économie sociale. Pierre Hamel est professeur à l'Université de Montréal. Richard Morin est professeur au Département d'études urbaines et touristiques de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM. Éric Shrage est professeur à l'Université Concordia de Montréal.

Tant par notre conception d'un développement englobant les principales sphères de l'activité humaine et celle d'un local défini dans la relativité d'une construction «historico-identitaire-administrative» qui s'en réclame, nous adoptons une approche qui place au centre de notre construction conceptuelle de l'objet d'étude la définition que les acteurs s'en font. Cette approche constructiviste de l'objet nous a permis de dégager une compréhension particulière de la dynamique territoriale ayant cours et place au sein de zones locales de l'espace montréalais. Cette dynamique s'édifie à même l'ensemble des liens qui s'établissent entre l'ordre de l'institué et celui du monde vécu par des initiatives de développement faisant appel à des organisations supralocales et locales pour mobiliser les ressources nécessaires à leurs opérations courantes. Nos travaux montrent qu'à une identification différenciée de l'espace local, à géométrie variable, se superpose une représentation des relations entre initiatives qui serait partagée entre une logique relativement horizontale de gestion des rapports interorganisationnels et une logique verticale d'intégration de ces dernières au sein de l'appareil étatique.

Les différents travaux de recherche que nous menons nous ont conduits à formuler l'hypothèse que les initiatives de développement local cumulent une faible capacité de transformation globale de la société: tant en ce qui a trait à la façon étatique de gérer l'espace local qu'à la rationalité individuelle qui prévaut généralement au sein des entreprises privées pour la conduite des affaires. Cela n'est pas dit pour dénigrer la capacité des milieux locaux de mener à terme des innovations sociétales, mais bien pour indiquer que si l'intention des initiatives locales est fortement tributaire d'une volonté de provoquer du changement dans les façons de faire, les attitudes et les comportements, les forces institutionnelles en place, les résistances et les blocages que ces dernières mettent scène, font en sorte que cet objectif est très difficilement réalisable.

Dès lors, notre étude permet de porter un regard relativement critique sur le grand mouvement actuel de réingénierie de l'État à partir d'une proposition renouvelée de régulation de l'espace public en ayant recours au partenariat et à la décentralisation. Le nouveau cadre de régulation permet certes plus de flexibilité et une mobilisation plus large des acteurs sociaux que ne le permettait l'ancien. Toutefois, si la décentralisation est une stratégie mise de l'avant par l'État pour assurer un renouvellement de sa façon de gouverner, il appert que la forme de relation qu'il tisse avec des initiatives de développement local permet tout au plus une déconcentration de ressources sans permettre une réelle décentralisation du pouvoir. Nos travaux démontrent que certains gestionnaires de l'État comprennent mal et situent mal le rapport de l'État à la société civile, particulièrement auprès des composantes critiques de

cette dernière. L'État se contente souvent d'entretenir des relations de sous-traitance classique ou, de façon marginale, de sous-traitance éclairée avec des initiatives locales qui pourraient avoir plus d'impact et d'incidence si le rapport organique entre l'appareil d'État et celui du tissu communautaire, par exemple, se construisait sur une base permettant une reconnaissance réciproque des logiques et des capacités d'action.

Les leaders des initiatives locales de développement sont tout à fait conscients de cette réalité. Certains y voient un progrès important puisqu'il y a quelques décennies les interventions qu'ils réalisaient étaient imparfaitement prises en compte par l'État (services à la recherche d'emplois, par exemple) ou n'étaient pas perçues comme devant être l'objet d'interventions (l'aide aux devoirs pour les enfants en milieu défavorisé, par exemple). D'autres intervenants se disent que les liens avec l'appareil d'État affectent tout au plus une partie du plan de travail de leur organisation, et que, pour les autres constituantes de ce dernier, ces initiatives sont en mesure de garder l'autonomie et la marge de manœuvre nécessaires pour défendre leur mission.

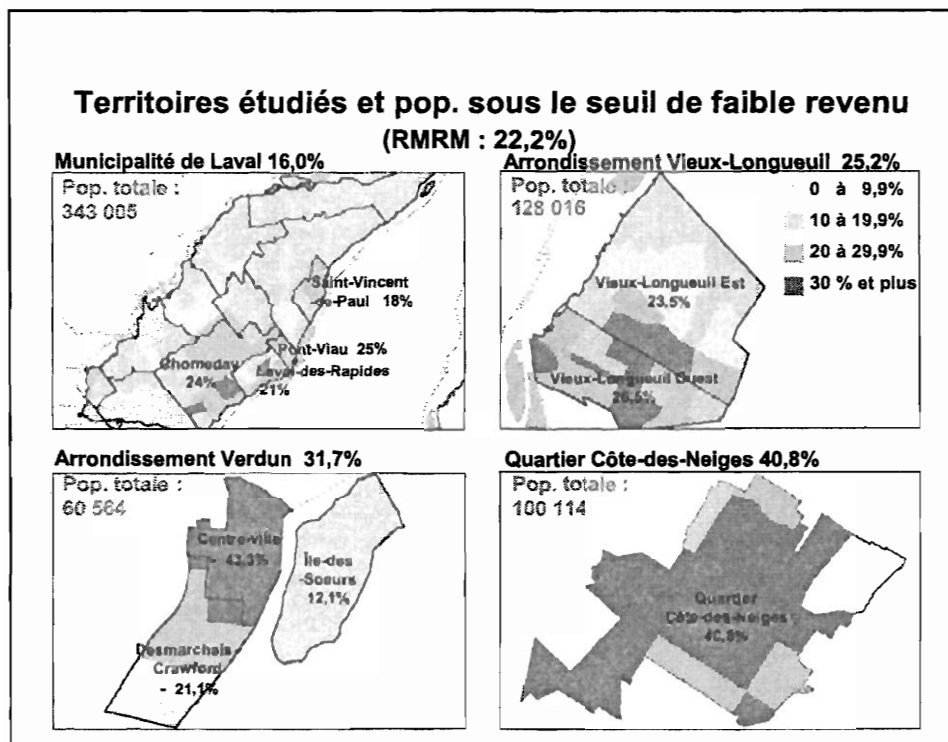
Le présent texte illustrera les propos précédemment énoncés. Dans une première partie, nous indiquerons les éléments clés d'une recherche que nous avons complétée auprès de seize organisations de développement local présentes sur le territoire des villes de Montréal, de Laval et de Longueuil. Une fois cette présentation faite, nous indiquerons quelques constats relativement importants liés au contexte mondial actuel, nous situerons la notion de développement et identifierons les grandes questions qui ont guidé l'enquête que nous avons réalisée. Dans un deuxième temps, nous déclinons les différentes façons dont est pensé le local pour les initiatives étudiées. Dans un troisième temps, nous aborderons la nature des liens interorganisationnels que nous avons recensés. En conclusion, nous lancerons quelques réflexions critiques sur la dynamique territoriale que nous avons observée.

Cadre général de l'étude réalisée

L'étude que nous avons réalisée avait pour principal objectif de recherche de développer une réflexion théorique sur l'action collective en matière de développement local, dans un contexte métropolitain marqué par la mondialisation des marchés et par la fragmentation socio-économique et territoriale. Dans le contexte d'une mondialité imposant de plus en plus un cadre de régulation des activités ayant cours au sein de l'espace national, il devient important de connaître l'impact de cette nouvelle hégémonie sur les dynamiques prenant place à l'échelle locale de l'espace métropolitain montréalais.

Un deuxième grand objectif de recherche consistait à enrichir l'analyse des nouvelles pratiques de développement local sur le territoire de la région métropolitaine de Montréal en examinant des projets collectifs ancrés sur le terrain qui œuvrent au développement culturel, social, politique et économique des populations marginalisées vivant dans divers types de quartiers urbains (voir figure 1).

Figure 1: Territoires étudiés et situation de pauvreté présente



En 2002 et 2003, nous avons conduit une enquête auprès de seize organisations communautaires de la région métropolitaine de Montréal (voir tableau 1). Huit de ces organisations sont situées sur le territoire de l'île de Montréal, quatre sur le territoire de la ville de Laval (ville couronne située au nord de Montréal) et quatre sur le territoire de la ville de Longueuil (ville couronne située au sud de Montréal). Les organisations qui ont été étudiées appartiennent à quatre domaines d'action: 1- la concertation locale (conseils communautaires ou corporations de développement communautaire); 2- les services sociaux, culturels et de loisirs offerts à la communauté (centres communautaires);

3- l'animation et l'aide destinées aux jeunes (organismes jeunesse); 4- le soutien à l'employabilité (organismes pour la préparation à l'emploi).

Tableau 1
Organismes étudiés

Concertation

	Année fondation	Budget annuel	Nbr. d'employés	Membres - part.
CDC de Laval	1995 (1967 CAS)	221 200\$	4,5 temps complet	94 organismes
CDC Vieux-Longueuil	1969	128 133\$	4 temps complet	88 organismes
CVIC	1988	500\$	Aucon	28 organismes
Conseil comm. CDN	1987	140 000\$	1 temps complet	34 organismes

Centre communautaire

	Année fondation	Budget annuel	Nbr. d'employés	Membres - part.
Val-Martin	1991	1 000 000\$	17 t.c., 50 t.p.	N/D
Le Trait-d'union	1963	475 331\$	9 t.c., 30 occ.	N/D
Dawson	1959	580 000\$	8 temps complet	800 membres
Côte-des-Neiges	1976	942 241\$	N/D	2 847 membres

Jeunes

	Année fondation	Budget annuel	Nbr. d'employés	Membres - part.
MDJ Ste-Dorothée	1994	84 500\$	3 temps complet	100 jeunes/ann.
CJLRS	1983	600 000\$ a fin. 1	35 temps complet	N/D
Toujours ensemble	1979	N/D	12 temps complet	130 participants
Maison des Jeunes	1963	N/D	6 temps complet	85 participants

Emploi

	Année fondation	Budget annuel	Nbr. d'employés	Membres - part.
CRRL	1998	821 000\$	6 temps complet	27 participants
Place Rive-sud	1994	N/D	45 temps complet	N/D
SIP - CJE Verdun	1978 (1986 CJE)	N/D	12 temps complet	Variable
Petites Mains	1994	680 880\$	12 temps complet	85 participants

Au sein des territoires de la grande région métropolitaine montréalaise que nous avons retenus, nous retrouvons des taux très élevés de population vivant sous le seuil de faible revenu. Ces taux sont largement supérieurs à la moyenne montréalaise qui est de 22,2% de la population. Nous avons illustré par la figure 1 les situations vécues dans les territoires étudiés. Les acteurs rencontrés appartiennent à cette catégorie d'intervenants qui œuvrent auprès de populations défavorisées pour qui le développement local représente une avenue quasi incontournable de sortie de crise.

Au plan méthodologique, nous avons consulté les documents produits par les organismes étudiés. Des entrevues ont été réalisées auprès des directeurs et des présidentes des conseils d'administration (84% sont des femmes). Nous avons aussi conduit des entretiens avec des représentants d'organismes et d'institutions avec lesquels les organismes étudiés sont en lien.

Une métropolisation de plus en plus marquée par la mondialité

La mondialisation de l'économie est un phénomène très documenté. Les marchés financiers sont de plus en plus intégrés et la mobilité du capital s'est considérablement accrue au cours du XX^e siècle et plus particulièrement depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. L'espace des échanges économiques déborde les frontières des États-nations. Dans ce contexte, les agglomérations urbaines intensifient leur compétition. Elles le font pour attirer de nouveaux investissements et de nouvelles entreprises afin de tirer parti non plus de manière exclusive des opportunités provenant d'un territoire national, mais de ce qui se passe sur l'échiquier mondial (Jacobs, 1992). Cette compétition met à l'avant-scène les villes globales (Sassen, 1991), lesquelles sont le produit des changements technologiques, en particulier dans le secteur de l'information et des télécommunications, et du rôle croissant du tertiaire supérieur dans le fonctionnement de l'économie mondiale (Castells, 1996 et 1998).

De nouveaux enjeux émergent à l'échelle métropolitaine: non seulement s'agit-il d'adapter les métropoles aux grandes transformations économiques prenant place aux échelons continental et mondial (Rothblatt et Sancton, 1993; Veltz, 1996), mais aussi de formuler des réponses institutionnelles à la fragmentation socio-économique et fonctionnelle des territoires (Mollenkopf et Castells, 1992; Klein et al., 1999). La restructuration économique qui découle de la mondialisation, en particulier celle qui s'amorce au milieu des années 1970, soulève ce que Donzelot et Jaillet (1997) appellent la nouvelle question urbaine, à savoir l'apparition de nouvelles formes de pauvreté et d'exclusion ayant pour

effet d'accentuer la segmentation sociospatiale des territoires métropolitains. Cette nouvelle question n'est pas non plus étrangère au fait que, depuis les années 1970, dans les pays dits industrialisés, nous avons assisté à une remise en question des mécanismes keynésiens de régulation, remise en question qui s'accompagne de mesures de décentralisation et d'un appel actif des pouvoirs publics à la concertation et au partenariat. Dans ce contexte, pour faire face aux nouveaux enjeux urbains, la classe politique suggère une reconfiguration des institutions métropolitaines. C'est une redéfinition du cadre de l'action publique qui est ici en cause, comme l'évoque la théorie des «*urban regimes*» (Stone, 1993; Lauria, 1997). On parlera alors de gouvernance métropolitaine, en référence au processus de négociation et de collaboration entre une pluralité d'acteurs associés à l'État, au marché et à la société civile (Le Galès, 1995).

Parallèlement à cette métropolisation des enjeux du développement et compte tenu du désengagement de l'État, plusieurs recherches mettent en évidence, au sein des agglomérations urbaines nord-américaines, une intensification de la dimension locale du développement à laquelle contribuent les mouvements sociaux (Hamel, 1995; Klein, 1996; Clavel et al., 1997). À l'échelle de quartiers en crise (Jacquier, 1991) ou fragiles (Augustin et Gillet, 1996) particulièrement affectés par les coupures dans les programmes sociaux, l'action collective se déploie pour lutter contre l'exclusion culturelle, sociale, politique et économique d'une partie de la population qui se retrouve à la marge des sphères de consommation et de production (Morin, 1995; Favreau et Lévesque, 1996; Tremblay et Klein, 1997; Moulaert et al., 1997). Cette lutte contre l'exclusion met en présence les organismes de la société civile porteurs de ces projets et des acteurs associés au marché et à l'État. De plus, elle favorise, entre autres choses, une hybridation (Eme et Laville, 1999) des ressources mobilisées. Il s'agit là d'une collaboration fondée, en grande partie, sur l'identification des acteurs à un même territoire local (Dionne et al., 1997) et qui se traduit par une forme particulière de gouvernance locale. Dans le cas montréalais, cette gouvernance a pris forme au sein d'organismes tels les tables intersectorielles de concertation de quartiers (Morin et al., 2000; Germain et al., 2004) et les corporations de développement économique communautaires (Fontan, 1992; Hamel, 1995; Morin, 1998; Shragge, 1997).

À partir de cette perspective, nous observons, à l'intérieur des espaces métropolitains incluant celui de Montréal, la mise en place de mécanismes de gouvernance tant à l'échelle régionale qu'à l'échelle locale. Ces mécanismes mettent en avant des stratégies de développement qui, à l'échelle régionale, sont orientées vers l'intégration de l'espace métropolitain à l'économie mondiale (Veltz, 1999), alors qu'à l'échelle locale, ils visent plutôt l'*empowerment* culturel, social, politique et

économique de populations à la marge de l'économie mondiale (Shragge, 1997; Ninacs, 1997).

Ces stratégies de développement à l'échelle locale soulèvent deux grandes questions. Premièrement, dans quelle mesure l'*empowerment* visé est-il vraiment tourné vers la communauté et en quoi constitue-t-il une stratégie offensive de confrontation et d'adaptation à la mondialisation qui serait liée à un projet de société? Deuxièmement, si la gouvernance est un mode de régulation qui fait une place aux acteurs du marché et de la société civile, quelle est la marge de manœuvre effective des acteurs communautaires et des mouvements sociaux dans les stratégies de développement local et comment ces derniers composent-ils avec un État post-providentialiste?

Le développement local en pratique dans le nouveau contexte métropolitain

Nous avons choisi de présenter uniquement les résultats de recherche ayant trait à trois grands points. Premièrement, nous nous pencherons sur la définition que les acteurs se donnent du développement local. Deuxièmement, nous regarderons ce qu'ils entendent par local. Troisièmement, nous porterons une attention détaillée aux types de liens qu'ils tissent avec d'autres organisations de la société civile, de l'espace public ou de la sphère privée.

Définition par les acteurs du développement local

Les entretiens auprès des acteurs interviewés nous permettent de construire une définition à géométrie variable de ce qu'il est entendu par développement local. Les entretiens permettent de regrouper les représentations autour de quatre grandes positions.

Un premier bloc d'acteurs voit dans le développement local une réponse mise en avant par des intervenants pour s'adresser aux besoins collectifs portés par la population en général, des groupes en particulier, des organisations ou des entreprises présentes sur le territoire. La notion de besoin local renvoie autant à des aspects tangibles, du type implanter des infrastructures ou créer de la richesse ou de l'emploi, qu'à des aspects intangibles, à l'image d'une amélioration de l'employabilité de la population ou la transformation de l'image perçue à l'extérieur de la communauté. Il est certain que la notion de besoin collectif ne signifie pas l'addition de besoins individuels, mais renvoie à l'idée d'un besoin identifié comme tel par un nombre assez important de personnes dans la communauté. Cette forme de représentation du développement local repose sur un consensus minimal pour que le besoin soit perçu comme relevant d'une exigence collective eu égard à un manque à combler.

Un deuxième bloc d'acteurs parlent de développement local de façon abstraite, un peu sous l'angle de ce qui doit être fait tant au niveau social qu'au niveau économique pour assurer le développement de la communauté. Le développement d'une communauté impliquerait de façon normale que du développement social et du développement économique soient réalisés par les acteurs sociaux. Le développement relève alors du programme normal à suivre à l'échelle locale pour assurer une qualité de vie au sein d'une communauté.

Un troisième bloc d'acteurs adoptent une position mitoyenne entre, d'une part, une approche réactive, répondre à des besoins collectifs, et une approche normative, réaliser un programme d'intervention. Selon cette approche, il importe de travailler de concert avec la population, donc de s'insérer dans une démarche de planification, de le faire en permettant une participation citoyenne et une mobilisation large des ressources présentes dans une communauté. Le développement découle alors d'une action volontaire à la fois réactive et proactive. L'accent est placé sur le processus à partir duquel le développement émerge.

Un quatrième bloc de répondants nous renvoient à une définition moins classique du développement local. Les répondants y voient tout ce qui permet ou facilite le développement de l'estime de soi, de l'autonomie personnelle, du sens des responsabilités, de ce que certaines personnes nomment l'*empowerment* individuel. Cette représentation revêt un caractère individualiste, bien que moins courante que les précédentes, elle s'inscrit dans une perception du développement comme moyen d'élever le capital humain d'une collectivité.

L'analyse de ces quatre façons de concevoir le développement local témoigne d'une conception à trois fonctions ou finalités de l'action collective. Dans une première représentation, l'action collective revêt une dimension «entrepreneuriale» où l'acteur social se doit de rapprocher une demande de besoins sociaux non exprimés à une offre de services encore inexistante. Le caractère économique de la relation est purement analogique puisqu'il ne s'agit pas de créer un service marchand voué à une monétarisation d'échanges à fonction fondamentalement solidaire ou providentielle.

Une deuxième représentation fait ressortir la dimension «politique» de l'action collective où l'acteur social en est tenu à réaliser un plan d'action, fruit d'une réflexion métasociale qui ferait en sorte que seraient définies structurellement les modalités d'intervention pour réaliser du développement. Le caractère bureaucratique de l'intervention s'établit là encore de façon analogique en rapprochant la réalité politique de l'État orchestrateur d'interventions planifiées par le haut afin d'assurer la défense du bien commun et de l'intérêt public.

La troisième représentation de l'action collective se rapproche grandement de la réalité où tant la dimension entrepreneuriale que bureaucratique de l'action collective sont mises en scène.

La quatrième représentation de l'action collective grâce à des initiatives de développement local se penche moins sur les processus marchands ou politiques et davantage sur les conditions à respecter pour que l'action politique soit possible. Est alors considérée centrale la capacité d'action de l'acteur collectif. Cette capacité n'est pas donnée d'avance, elle est considérée sous l'angle d'un construit qui, faisant défaut, devient l'objet de l'action collective de développement. Cette représentation se situe en quelque sorte en amont des trois autres puisqu'il est postulé que sans la maîtrise d'une capacité élevée d'agir, l'action collective ne peut décoller, elle ne peut permettre au sujet d'agir en rendant possible la transformation de l'objet.

Une conception éclatée du «local»

Lorsque nous avons demandé aux acteurs de définir ce qu'ils entendaient par «local», ils nous ont répondu que ce dernier renvoyait à la notion de quartier (dans le cas des organismes de Côte-des-Neiges et de certains organismes de Laval), à celle d'arrondissement (dans la plupart des organismes du Vieux-Longueuil), à une zone bien délimitée, au centre-ville par exemple (des organismes de Verdun), ou encore à une municipalité (dans le cas de certains organismes de Laval). En un seul cas le local a été identifié à la grande ville (celle de Laval) et en aucun cas à la métropole. Bien qu'à l'échelle continentale, une métropole de l'ordre de Montréal relève de l'échelle locale, au sein de la métropole, il est clair que cette dernière est l'entité à laquelle on se réfère pour se dissocier d'autres composantes de la communauté métropolitaine. Le local exprime donc l'unité relativement minimale d'un grand groupe social urbain qui se construirait à partir d'une identité qui n'est pas clairement exprimée, si ce n'est pas la différence: notre «local» est différent ou distinct du «local» adjacent.

Par extension, nous pouvons dire que le local est perçu comme une unité au sein de laquelle peut s'exercer un ensemble d'activités, se réaliser une gouvernance, se définir un vivre ensemble qui seraient différents de la grande synthèse que représente la métropole ou la région métropolitaine. Définir ainsi le local, permet de légitimer une demande de décentralisation émanant de la base, de revendiquer des ressources particulières, de faire état d'un manque ou d'inégalités. Le local devient l'unité de revendication et d'expression d'un corps social qui malgré l'hétérogénéité de sa population trouve autour de ce concept un minimum jouable de cohésion sociale et d'identité pour revendiquer une légitimité d'être ensemble.

Les acteurs rencontrés définissent le local fondamentalement à partir d'une logique spatiale et non sectorielle. Ce n'est pas le local formé par le bassin de la population représentée par un groupe comme une communauté ethnique (les Italiens par exemple) ou religieuse (les protestants). Ce n'est pas non plus le local *stricto sensu* construit à partir d'une logique administrative: à Montréal, les quartiers sont issus d'une construction identitaire proche de l'unité que constituait la paroisse, mais ils représentent plus qu'une paroisse puisqu'un quartier pouvait en contenir plus qu'une. Le local peut représenter une unité administrative, le cas de l'arrondissement, est un bon exemple mais encore là, certains arrondissements ont été définis sur des bases identitaires historiquement définies. La représentation du local dans les lieux étudiés oscille donc entre une représentation normative spatiale publique et une représentation identitaire construite historiquement autour d'une population partageant un patrimoine et un devenir.

Liens tissés auprès d'une variété d'organisations

Les entrevues que nous avons réalisées auprès d'intervenants d'organismes de développement local nous permettent d'indiquer que ces derniers tissent des liens avec d'autres organisations de la société civile, principalement des organisations communautaires, mais aussi avec des organisations publiques et enfin, de façon moins importante, mais somme toute bien présente, avec des fondations privées.

La majorité des relations sont réalisées au sein même de la famille d'appartenance du secteur concerné (échanges sectoriels). À ces échanges prenant place entre pairs s'ajoutent les relations découlant du financement de l'organisation, souvent tissées avec des organisations publiques. Enfin, nombre de collaborations découlent du besoin d'échanger des informations et de participer à des décisions collectives au sein de lieux ou d'espaces sectoriels ou territoriaux de concertation de plus en plus nombreux.

Dès lors, la grande majorité de liens sont établis à une échelle infra-municipale et relèvent de relations horizontales. Viennent ensuite des liens établis à l'échelle municipale, soit avec des bailleurs de fonds ou avec des agences publiques sectorielles. Enfin, nous observons des relations avec des instances supramunicipales, toujours en lien avec des bailleurs de fonds et souvent en fonction de lieux sectoriels ou multisectoriels de concertation.

L'analyse des types de liens tissés nous permet d'observer le cadre relativement fermé ou cloisonné des relations développées: elles découlent fondamentalement de la réalisation des activités courantes et politiques, d'une part, et, d'autre part, indiquent un dialogue constant avec les bailleurs de fonds. La cartographie qui se dégage des informations qui nous ont été présentées est celle d'une bonne gouvernance où tant les

bailleurs de fonds que les organisations subventionnées font ce qui doit être fait pour assurer une bonne gestion de projet dans une perspective non pas de transformation radicale des liens entre le local et le supralocal mais dans une perspective de rééquilibrage des iniquités ressenties en termes de mobilisation de ressources et de services mis à la disposition de la population locale. De plus, à partir des données, nous ne voyons pas se déployer une cartographie relationnelle éclatée qui indiquerait un décentrage par rapport à une mission bien circonscrite. Nous ne constatons pas non plus la présence d'un réseautage élargi à une panoplie d'acteurs autres que ceux que l'on s'attendait à rencontrer. L'image qui se reflète est celle d'une extension des capacités d'agir des bailleurs de fonds en recourant à une société civile qui mobilise des bailleurs de fonds sur un consensus fondé sur une relation marchande de «sous-traitance bienveillante».

Objet des liens tissés

Ce premier constat est à valider puisqu'il ne tient pas compte de l'objet ou du pourquoi des liens qui sont tissés. Sur ce point, les acteurs nous ont indiqué que l'objectif d'entrer en relations soutenues ou ponctuelles avec d'autres acteurs tournait principalement autour de trois questions.

Premièrement, des liens sont développés pour obtenir des ressources, principalement des ressources financières mais pas uniquement. Sur ce point, autant le travail réalisé auprès de bailleurs de fonds que celui de participation à des tables de concertation relèvent de cet objectif de mobilisation de ressources.

Deuxièmement, des liens sont tissés pour partager et faire valoir des préoccupations. On pense particulièrement à deux types d'activités: 1- celles de concertation et de consultation, et 2- celles de réseautage auprès de milieux pouvant permettre la prise en charge des préoccupations, le milieu des affaires par exemple.

Troisièmement, des liens sont créés et soutenus dans le but de mettre sur pied des projets en partenariat. Sur ce point, les projets peuvent être liés à des éléments spécifiques du plan d'intervention de l'organisation de développement local ou peuvent porter sur la création de nouveaux projets ou carrément sur la réorientation d'un projet.

À l'aide d'une cartographie simple, nous avons représenté, les trois types de liens qui s'établissent entre les organisations que nous avons étudiées et leur environnement organisationnel de proximité ou éloigné. Les figures 2, 3 et 4 illustrent, pour le territoire de Côte-des-Neiges, les relations interorganisationnelles étudiées.

Figure 2: Liens pour obtenir des ressources à Côte-des-Neiges

Liens tissés par les organismes : ressources mobilisées

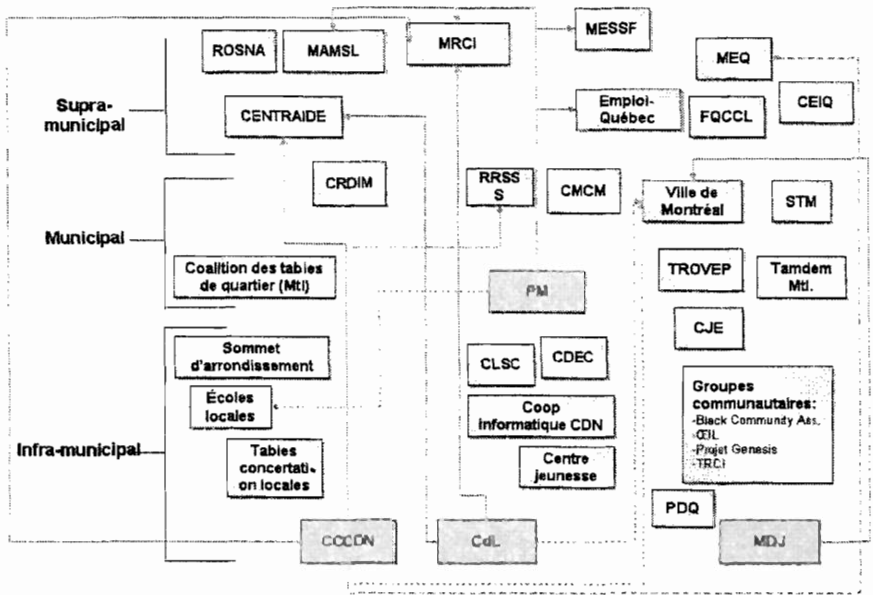


Figure 3: Liens pour faire valoir des préoccupations à Côte-des-Neiges

Liens tissés : concertation - représentation

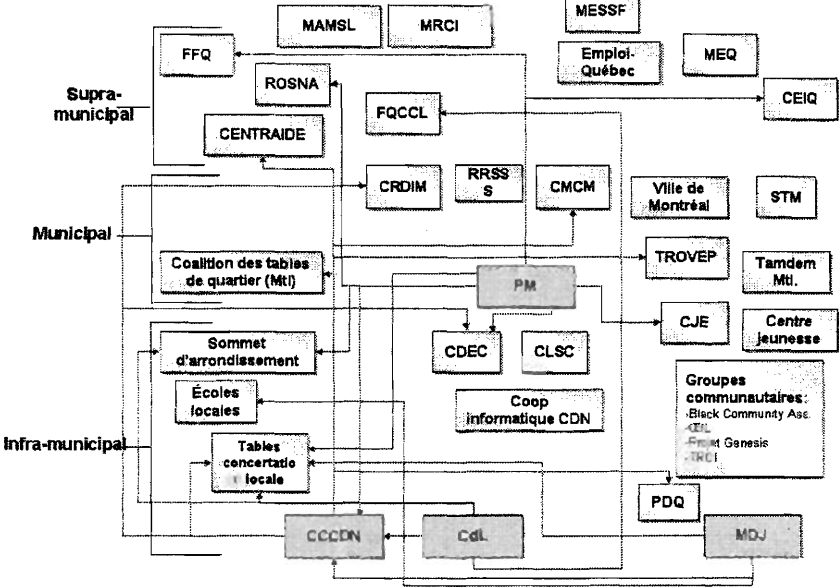
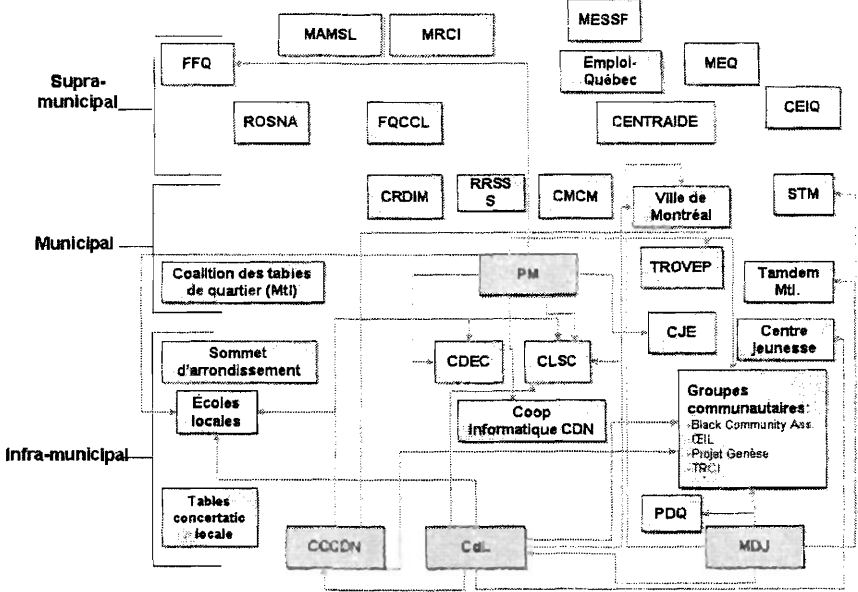


Figure 4: Liens pour mener à biens des projets en partenariat à Côte-des-Neiges

Liens tissés : partenariats- projets communs



Il est intéressant de constater que les ressources à mobiliser visent à la fois des éléments tangibles et intangibles, et que la concertation et la consultation sont des répertoires d'action utilisés pour communiquer des messages et faire comprendre des situations. Dans cette veine, le partenariat est perçu comme un mode d'action pour assurer le bon fonctionnement d'une organisation, la consolider, ou permettre son expansion.

Maintenant, si on lie la question de la nature du lien tissé avec celle de l'échelle à laquelle se situe l'organisation avec laquelle l'acteur local se met en réseau, nous pouvons dégager les situations suivantes.

- 1- En ce qui concerne la mobilisation de ressources, les liens se font surtout avec des organisations de l'appareil public provincial et sont principalement liées à la question du financement de l'initiative locale. Ou encore, elles se font principalement avec des organisations relevant des échelles municipale et supramunicipale. Ceci étonne peu puisque les organisations sectorielles de la société civile ou étatiques ont une base provinciale ou régionale de fonctionnement. Elles opèrent le plus souvent à l'intérieur d'une logique du haut vers le bas.

- 2- Lorsqu'il s'agit de partager ou de faire valoir des préoccupations, les relations sont principalement établies avec le réseau communautaire et l'appareil municipal ou provincial. Les échelles visitées relèvent soit du municipal ou du provincial, soit de l'infra-municipal lorsqu'il s'agit de travailler avec des pairs ou de travailler en concertation territoriale.
- 3- Au moment où il est question de développer des liens pour des projets en partenariat, ces derniers sont principalement mis en œuvre avec le réseau communautaire et l'appareil scolaire, tant à son volet municipal que provincial. Les relations sont surtout développées aux échelles infra-municipale et municipale.

En résumé, on peut dire que les liens tissés le sont à des niveaux multiples. Toutefois, ils le sont principalement à l'intérieur du contexte national. Ces liens favorisent une cohésion sociale, car de façon tautologique, ils permettent des échanges, un dialogue et rendent possible des interventions de solidarité, un renouvellement des mécanismes du providentialisme.

Il est clair que d'autres acteurs que ceux que nous avons interviewés, bien qu'associés soit à l'État ou au marché, créent des liens à l'échelle supranationale. Ces liens découlent soit de la vocation particulière de leur organisation – dotée d'une mission à l'international – soit d'intérêts particuliers des membres de l'organisation à aller dans cette voie. Dès lors, d'autres organisations cherchent à tirer profit de la mondialisation ou s'inscrivent dans une action faisant de la mondialité une question incontournable. Nos entrevues démontrent que, *de facto*, la mondialité ne constitue pas une donnée qui transparait dans le tissu relationnel mis en œuvre par les acteurs concernés. Au contraire, l'espace d'intervention demeure celui du mode de régulation développé sous le régime keynésien.

Cela nous permet de dire que les liens qu'ont les organismes communautaires avec leur réseau et l'appareil étatique concourent à la gouvernance locale et à la régulation sociale. Pour autant, cela ne nous permet pas de dire qu'ils contribuent à réduire les inégalités sociales dans la région métropolitaine ou qu'ils construisent une lecture mondiale des changements en cours.

Ces observations valident le constat que nous avons émis dans la section précédente, à savoir que les relations tissées le sont fondamentalement en fonction des besoins de bonne gouvernance de l'organisation eu égard non pas à la réalisation large de la mission de l'organisme, mais bien à la réalisation restreinte de cette dernière. Les liens sont construits dans une logique très utilitaire.

Ces observations confirment aussi que les liens élaborés avec l'appareil d'État font montre d'une dépendance des organismes communautaires à l'égard de ressources souvent accordées à partir d'un

ensemble de conditions qui limitent la portée d'agir des organisations subventionnées. Il s'ensuit une autonomie restreinte des organismes et une marge de manœuvre qui peut être insuffisante si des mesures ne sont pas mises en œuvre pour établir un équilibre entre les revenus provenant de l'État et ceux générés autrement.

Enfin, si nous concluons à une certaine dépendance, cette dernière est à double sens puisque les transactions sociales mises en œuvre (Remy, 1998; Blanc, 1998) mènent inmanquablement à des compromis réciproques: si l'action est structurée par le contexte institutionnel, le contexte institutionnel est aussi structuré par l'action (Jessop, 2001).

* * *

D'entrée de jeu nous posons deux questions que nous rappelons ici. Premièrement, dans quelle mesure l'*empowerment* visé par des organisations de développement local est-il vraiment tourné vers la communauté ou vers la société et en quoi constitue-t-il une stratégie offensive de confrontation et d'adaptation à la mondialisation qui serait liée à un projet de société? Deuxièmement, si la gouvernance est un mode de régulation qui fait une place aux acteurs du marché et de la société civile, quelle est la marge de manœuvre effective des acteurs communautaires et des mouvements sociaux dans les stratégies de développement local et comment ces derniers composent-ils avec un État post-providentialiste?

À la première question, notre analyse du réseautage mis en forme par les acteurs concernés rend certainement compte d'une volonté de prise en charge d'enjeux et de questions sociales par des organisations de développement local. Toutefois, il ne se dégage pas de ce réseautage des éléments qui nous permettraient d'y voir une stratégie offensive de confrontation et d'adaptation à la mondialisation; cela contrairement à ce que la situation de pauvreté rencontrée sur les territoires considérés aurait pu nous faire croire. L'esprit du réseautage développé rend avant tout compte d'une volonté de mobiliser les ressources nécessaires à la mise en œuvre d'une action de développement local pensée et gérée en fonction d'une lecture localisée des besoins d'une population dans une optique de rééquilibrage. Nous sommes toujours dans un paradigme de transfert possible des richesses. Le cadre de réorganisation de la nouvelle économie et du nouvel État-nation inséré dans une logique mondialisée de gestion du politique est perçu comme assujéti à la logique redistributive propre à la mise en place des sociétés modernes. Ce postulat est perçu par les acteurs de la société civile rencontrés comme un acquis, du non négociable, alors même que pour l'État et le marché ce paradigme fait l'objet d'une remise en question. Dans un certain sens, nos travaux

indiquent une tension forte entre une «tradition moderne», celle de la modernité de la première moitié du 20^e siècle, et une modernité en voie de re-modernisation, la situation post 1945 et le passage à l'épistémè de la mondialité (Fontan, 2002).

Si projet de société il y a, il prend une forme réduite en ce sens que chacune des organisations étudiées met en scène des éléments de réponse, explore de nouvelles solidarités, innove un tant soit peu dans une ou l'autre direction de son intervention sans pour autant prétendre vouloir mettre en forme un projet global de société. D'ailleurs, un tel objectif n'est jamais formulé de façon explicite: le poids de la mondialisation, le cadre de la mondialité sont vécus dans leur expression quotidienne comme ce qu'est le local. En d'autres mots, le mondial est intériorisé sous la forme du local présent dans les différents quartiers de Montréal, de Laval et de Longueuil. Dès lors, au même titre qu'une entreprise privée s'adapte à un marché qui intrinsèquement, est devenu mondial, la société civile s'adapte au cadre même de la mondialité. La mondialité est devenue en quelque sorte le paradigme implicite auquel on se réfère, comme l'était l'État-nation sous le mode de régulation fordiste-keynésien.

Ce qui surprend alors relève du fait que le nouveau cadre d'exercice d'une intervention dans le local soit si peu distant du rôle traditionnel exercé par l'État. Ce dernier demeure la référence clé à laquelle on réfère pour mobiliser des ressources et auprès duquel sont exercées des pressions pour faire bouger les choses. En ce sens, le cadre d'action ne s'est curieusement pas transformé. Il n'y a pas eu d'innovation sociale sur ce plan.

La deuxième question nous permet de poursuivre sur cette voie d'analyse. Les organisations locales disposent, nous semble-t-il, d'une faible marge de manœuvre. En fait, les modalités de gouvernance accordent certes un rôle, des fonctions et rendent possible une prise de parole qui peut influencer la gestion de l'espace local. Par contre, cet espace se définit encore et toujours autour du point nodal que constitue l'État.

Cela nous informe à propos de deux choses. Premièrement, la société civile n'entend pas se substituer à l'État et revendique même son renforcement au plan législatif. On veut que l'État intervienne, qu'il soit plus présent dans sa fonction de législateur car lui seul détient la capacité et la légitimité pour faire bouger ou changer les choses.

Deuxièmement, les gestionnaires de l'État comprennent mal ce qui leur est demandé et reproduisent jusqu'à un certain point le mal fonctionnement qui caractérisait l'État sous le régime fordiste-keynésien. S'il est légitime de voir l'État se refonder, adopter de nouvelles assises, via la décentralisation et le partenariat par exemple, il ne peut le faire au seul nom de l'économie des ressources, dans le but d'être plus rentable. Il a tout avantage à le faire au profit d'une meilleure efficacité, efficience et

pertinence sociales. Dès lors, il lui est justifié de travailler avec le privé dans des partenariats qui forceront le privé non pas à gérer une économie, mais bien à atteindre des objectifs sociaux qu'il ne pourrait pas réaliser sans son association avec l'État. De même, l'État peut décentraliser vers les échelons municipaux des ressources et des responsabilités, de même il peut démocratiser des interventions en travaillant de concert avec des organisations de la société civile à même un véritable partenariat qui permettait à l'État de renforcer sa capacité législative et normative (normes nationales) tout en assurant à des organisations la capacité de travailler avec des ressources et des niveaux de responsabilité adéquats.

Bibliographie

- AUGUSTIN, J. P. et J. C. GILLET. Dirs. 1996. *Quartiers fragiles, développement urbain et animation*. Bordeaux, Presses universitaires de Bordeaux.
- BLANC, M. 1998. «La transaction, un processus de production et d'apprentissage du vivre ensemble» dans Freynet, Blanc et Pineau, dirs, *Les transactions aux frontières du social*. Chronique sociale, Lyon. Pages 219-237.
- CASTELLS, M. 1996. *The Informational City*. Oxford, Basil Blackwell.
- CASTELLS, M. 1998. *L'ère de l'information. Tome 1. La société en réseaux*. Paris, Fayard.
- CLAVEL, P., J. PITT et J. YIN. 1997. «The Community Option in Urban Policy». *Urban Affairs Review*, vol. 32, no 4. Pages 435-458.
- DIONNE, H., J-L KLEIN et P. A. TREMBLAY. 1997. «L'action collective et l'idéal communautaire; bases territoriales d'un nouveau type de mouvement social?» dans Klein, Tremblay et Dionne, dirs, *Au-delà du libéralisme. Quel rôle pour les mouvements sociaux?* Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec. Pages. 33-46.
- DONZELOT, J. et C. JAILLET. 1997. *Séminaire sur les zones urbaines défavorisées en Europe et en Amérique du Nord, 1995-1996. Esquisse de synthèse pour introduire à une seconde phase de la recherche*. Paris, Plan Urbain, CDSM/OTAN.
- EME, B. et J-L LAVILLE. 1999. «Pour une approche pluraliste du tiers secteur». *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 11, no 2 et vol. 12, no 1, printemps. Pages 105-125.
- FAVREAU, L. et B. LÉVESQUE. 1996. *Développement économique communautaire. Économie sociale et intervention*. Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- FONTAN, J. M. 2002. «De la connectivité». *Organisations et territoires*, vol. 11, no 1. Pages 59-63.
- FONTAN, J.-M. 1992. *Les corporations de développement économique communautaire montréalaises: du développement communautaire au développement local de l'économie*. Montréal, Les Presses de l'IFDEC.
- GERMAIN, A., R. MORIN et G. SÉNÉCAL. 2004. «L'évolution du mouvement associatif montréalais: un retour au territoire programmé par l'État?». *Lien social et politique*, numéro 52, automne. Pages 129 à 138.
- HAMEL, P. 1995. «Mouvements urbains et crise de la modernité: l'exemple montréalais». *Recherches sociographiques*, vol. XXXVI, no 2. Pages 279-305.
- JACOBS, J. 1992. *Les villes et la richesse des nations, réflexions sur la vie économique*. Montréal, Boréal.
- JACQUIER, C. 1991. *Voyage dans dix quartiers européens en crise*. Paris, L'Harmattan.
- JESSOP, B. 2001. «Institutional (re)turns and the strategic-relational approach». *Environment and Planning A*, vol. 33. Pages 1213-1235.
- KLEIN, J. L. 1996. «Action collective et développement local: de l'atomisation à la restructuration de la société civile». *Économie et solidarités*, vol. 28, no 1. Pages 31-42.

- KLEIN, J. L., J-M FONTAN et D-G TREMBLAY. 1999. «Question métropolitaine et gouvernance locale: enjeux et pistes d'intervention à partir du cas montréalais» dans Fontan, Klein et Tremblay, dirs, *Entre la métropolisation et le village global*. Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec. Pages 9-26.
- LE GALÈS, P. 1995. «Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine». *Revue française des sciences politiques*, vol. 45, no 1. Pages 135-170.
- MOLLENKOPF, J. et M. CASTELLS. 1991. *Dual City*. New York, The Russel Foundation.
- MORIN, R. 1995. «Communautés territoriales et insertion socio-économique en milieu urbain» dans Klein et Lévesque, dirs, *Contre l'exclusion: repenser l'économie*. Sainte-Foy/Montréal, Presses de l'Université du Québec/Association d'économie politique. Pages 247-265.
- MORIN, R. 1998. «Gouvernance locale et développement économique des quartiers de Montréal». *Revue de Géographie de Lyon*, vol. 73, no 2. Pages 127-134.
- MORIN, R., A. LATENDRESSE et C. PICHÉ. 2000. *Les organismes de concertation locale et le cadre de vie à Montréal*. Montréal, Département d'études urbaines et touristiques, Université du Québec à Montréal.
- MOULAERT, F., J. C. DELVAINQUIÈRE et P. DELLADETSIMA. 1997. «Les rapports sociaux dans le développement local: le rôle des mouvements sociaux» dans Klein, Tremblay et Dionne, dirs, *Au-delà du libéralisme. Quel rôle pour les mouvements sociaux ?* Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec. Pages 77-97.
- NINACS, W. A. 1997. «Le service social et l'appauvrissement: vers une action axée sur le contrôle des ressources». *Cahiers de recherche sociologique*, no 29. Pages 59-77.
- REMY, J. 1998. «La transaction sociale» dans Freynet, Blanc et Pineau, dirs, *Les transactions aux frontières du social*. Chronique sociale, Lyon. Pages 20-42.
- ROTHBLATT D. N. et A. SANCTON. Dirs. 1993. *Metropolitan Governance: American/Canadian Intergovernmental Perspective*. Berkeley/Toronto, University of California/Queen's University.
- SASSEN, S. 1991. *The Global City*. New York, Princeton University Press, Princeton.
- SHRAGGE, E. Dir. 1997. *Community Economic Development: In Search of Empowerment*. Second Edition, Montreal, Black Rose Books.
- STONE, C. 1993. «Urban Regimes and the Capacity to Govern: a Political Economy Approach». *Journal of Urban Affairs*, vol. 15, no 1. Pages 1-28.
- TREMBLAY, P. A. et J. L. KLEIN. 1997. «De l'appauvrissement des lieux à la reconstruction des communautés». *Cahiers de recherche sociologique*, no 29. Pages 103-118.
- VELTZ, P. 1996. *Mondialisation, villes et territoires*, Paris, Presses universitaires de France.

La quête de la région: le cas du Québec

Guy DUFRESNE¹

Université du Québec à Montréal

Depuis le début de ce siècle [XX^e], l'emprise croissante du non-sens s'est accompagnée d'une perte du sens commun. À bien des égards, ce phénomène est apparu simplement comme un progrès de la stupidité. (Hannah Arendt).

Jusqu'en décembre 2003, ce sont les conseils régionaux de développement (CRD) qui prétendaient parler au nom de leur région. C'est dorénavant la conférence régionale des élus (CRÉ) qui remplace le conseil régional de développement (CRD). Si ce dernier était composé pour un tiers d'élus municipaux et pour le reste par les représentants des principaux groupes d'intérêts (patronaux, syndicaux et sociaux), la conférence régionale des élus (CRÉ) repose uniquement sur les élus municipaux. Or, cette formule d'un regroupement d'élus municipaux s'est développée historiquement, au Québec, dans le cadre des communautés urbaines et des municipalités régionales de comté (MRC), où elle a pu faire la preuve de son incapacité à surmonter la lourdeur des enjeux locaux, et surtout de son déficit démocratique. Ainsi, les citoyens du territoire sont encore et toujours privés d'une emprise réelle sur ces dispositifs. Sans la légitimité et la responsabilité démocratiques fondées sur l'élection, la participation des groupes d'intérêts se réduit à un exercice qui ressemble à un marché public. Une fois de plus, avec la formation des CRÉ, la région n'est qu'un objet de convoitise, tant pour les élus, municipaux ou provinciaux, que pour les multiples groupes d'intérêts. L'implantation des divers dispositifs régionaux a constamment évité la constitution d'une arène politique véritablement fondée sur le jugement des citoyens. En fait, quand elle finit par apparaître sur la scène politique et administrative, la région est privée de ce qui lui donnerait sens et réalité.

Au cours des dernières années, ce sont les représentants des principaux groupes d'intérêts qui ont eu un accès privilégié aux instances régionales. Ces groupes, désignés «forces vives» du milieu par les politiques régionales antérieures, pouvaient agir directement sur des politiques et des fonds publics. Ces groupes d'intérêts jouaient le jeu de la démocratie de participation sans pour autant couvrir la totalité du champ

¹ Guy Dufresne est chargé de cours au Département de science politique et au Département d'études urbaines et touristiques de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM.

de l'action citoyenne. Les groupes d'intérêts, qu'ils soient issus du monde des affaires ou des mouvements syndicaux ou sociaux, ont pu ainsi faire l'économie de l'action politique auprès des citoyens du territoire régional. L'espace de gestion a certainement des mérites, mais il n'a pas celui d'être un lieu démocratique. Quand les groupes organisés s'expriment dans l'espace public, c'est déjà la société politique qui se manifeste et qui nécessite un minimum de démocratie pour devenir autre chose qu'un marché.

Le gouvernement actuel, en lien avec les gouvernements antérieurs, évite la construction politique de la région. Ainsi, la question fondamentale du déficit démocratique de la région n'obtient en guise de réponse gouvernementale qu'un bricolage symptomatique d'une régression démocratique. D'une seule chose on peut être sûr: par-delà les discours officiels, les décisions gouvernementales qui pourraient éventuellement venir modifier les choses n'iront certainement pas dans le sens d'un amoindrissement du contrôle gouvernemental sur l'espace régional. Le copinage d'intérêts semble avoir de belles années devant lui. Qu'en sera-t-il pour les citoyens qui occupent le territoire régional et qui y sont chez eux?

La quête politique de la région

L'espace régional, comme territoire construit, ainsi que la dynamique de la régionalisation, comme processus d'institutionnalisation politico-administrative, constituent le centre de préoccupations d'un bon nombre de groupes, d'institutions et de chercheurs. La multiplication des publications et des colloques a contribué à renouveler la réflexion sur le territoire régional et les institutions régionales. Les chercheurs observent que la construction du territoire régional implique que les acteurs disposent tout à la fois de pratiques stabilisées et d'opportunités de nouvelles pratiques. De plus, ce dispositif de production et de reproduction des rapports entre les acteurs vient réguler et structurer des rapports qui sont constitutifs du politique. Une telle dynamique ne pouvait manquer d'interroger la science politique et ses praticiens.

«Le territoire n'est pas une donnée pré-construite, un problème «traité» par le politique, mais plutôt une dynamique relationnelle de construction des rapports politiques» (Balme et al., 1994: 17-18). Les concepts de politique et de territoire sont intimement liés. Le et la politique s'inscrivent dans le temps et l'espace. Si le territoire, comme cadre institutionnel, représente désormais le lieu de définition et de solution des problèmes, c'est sans doute parce que:

La référence à la territorialisation de l'action n'est pas une simple concession au concret, elle signale plus profondément une interrogation sur la configuration et les propriétés du

pouvoir politique dans les sociétés avancées. Le territoire est un élément constitutif du politique. Le rappeler permet de saisir la dimension proprement politique des évolutions constatées en même temps qu'il s'agit en retour de voir comment la spatialisation actuelle de l'action publique influe sur les modalités de structuration et d'exercice du pouvoir politique. (Duran et Thoenig, 1996)

La dimension régionale émerge à travers les multiples échanges qu'entretiennent et développent les acteurs individuels et collectifs, en matière de politiques publiques. Comme le mentionnent Savitch et Vogel (1996: 3): «*With or without regional government, regions do work, though not always effectively*». Par la force des pressions issues des acteurs et des problématiques, les acteurs locaux et sectoriels sont conduits à s'ajuster dans l'interdépendance, à coordonner des actions. Parfois, cela s'opère de manière suffisamment durable pour permettre une stabilisation des instances institutionnelles constituées à partir des forces et des résistances du milieu territorial. C'est ce mouvement de bas en haut (*bottom up*) fondé sur l'action des acteurs territoriaux qui caractérise le régionalisme. Dans le tissu des interactions territoriales, émergent de nouveaux rôles pour les acteurs et de nouvelles opportunités d'action collective. Cette émergence peut se réaliser dans la coopération mutuelle des acteurs, mais aussi, donner lieu à des luttes et à des rapports marqués par le conflit. L'incertitude et la fragilité des institutions régionales proviennent tout à la fois des pressions et des résistances des acteurs. Le constat de l'interdépendance n'a pas pour effet d'induire de manière automatique la coopération entre les acteurs.

We should recognize that interdependence does not always mean cooperation, and we readily observe outcomes in which cooperation is kept within limits or even resisted. At bottom, regional politics reflect the demographic profile, the culture, and, most immediately, the political alliance and tension of a given area. While some regions opt to promote interlocal cooperation, others favor limited engagements, and still others would prefer political divorce. (Savitch et Vogel, 1996: 4)

La valorisation accrue des instances régionales, la multiplication des structures, ainsi que les exigences qu'elles entraînent pour les acteurs locaux et régionaux représentent un défi de taille. La réponse du milieu, qu'il soit local ou régional, est loin d'être unanime. Pour certains intervenants, il s'agit d'une occasion d'investir de nouveaux lieux de décision et d'accès aux ressources publiques. Pour d'autres, c'est la crainte de voir se construire un réseau de fiefs locaux ou régionaux. Ces «nouveaux territoires» ne sont pas des espaces géographiques naturels, fixes et déterminés, ce sont des espaces construits socialement, des systèmes flous. Ils se constituent en territoire, au croisement de réseaux d'acteurs territorialisés intervenant sur ces territoires en fonction de

logiques d'action et d'intérêts diversifiés. Que ce soit par des démarches de décentralisation ou de déconcentration, voire de régionalisation, le territoire institutionnel est une arène politique, un lieu d'actions collectives et de définition d'enjeux. Dans le nœud des interactions, qui se nouent entre les acteurs de la société et ceux de l'État, dans des mouvements ascendants et descendants s'élabore la trame de la vie territoriale. À la jonction du local et du central, à la frontière des actions sectorielles, c'est la région institutionnalisée comme un lieu intermédiaire, un méso-niveau, qui peut rendre possible l'action de tous les corporatismes et ouvrir des espérances démocratiques.

Dans des conditions de mouvance et d'incertitude, la recherche de flexibilité dans la gestion territoriale peut suivre deux orientations. La première orientation implique la définition des cadres territoriaux de la régulation sociale sur la base du marchandage direct entre les acteurs et l'État. Cette orientation marchande et corporatiste favorise les intérêts des groupes d'intérêts ainsi que la concurrence interrégionale. La seconde orientation concerne la coopération négociée de régulation où les principaux facteurs sont fonction d'une régulation démocratique fondée sur les citoyens des milieux concernés. Ce deuxième scénario correspond davantage à une vision citoyenne, en lien avec les revendications formulées par les mouvements sociaux ancrés en région (Dionne et Klein, 1993). La construction d'un mode de régulation à base régionale pose problème du point de vue des groupes d'intérêts régionaux. Ceux-ci sont tout à la fois porteurs de la dynamique du régionalisme, et en même temps engagés dans des stratégies relationnelles avec les institutions étatiques. Dans ces exercices, l'État demeure un acteur de premier plan en matière de contrôle.

La construction régionale participe directement à la mise en forme des pouvoirs de l'État. Ce mouvement allant du sommet de l'État vers la base (*top-down*) correspond à la régionalisation. Dans le contexte de transformation du mode de régulation, le rapport de l'État et du territoire est caractérisé par le passage d'un mode de régulation, marqué par la centralisation et la rigidité, à un autre type de régulation, caractérisé par la recherche de flexibilité. La régionalisation, à titre d'organisation des structures politico-administratives au plan territorial, permet de saisir l'institutionnalisation de l'espace régional. La régulation des actions publiques territorialisées, selon les orientations de cette réorganisation, se trouve à être alors confiée à des organismes dirigés par des personnes élues et non élues, tout en devenant plus localisée. Toutefois, en opérant un délestage de responsabilités vers les régions sans questionner directement les modes de responsabilité politique, l'État induit, sans en prendre toute la mesure, une réelle transformation du système politique et du système administratif.

Le développement d'agences régionales sur la base d'un transfert de compétences des autorités locales n'est pas chose nouvelle; le renforcement de cette tendance signale cependant un processus accru de centralisation.(...) Elles permettent une déconcentration dans l'élaboration et la mise en oeuvre des politiques publiques sans en faire un lieu potentiel d'opposition au gouvernement central. (administration sectorielle, privatisation et affaiblissement des pouvoirs locaux). (Balme et al., 1994: 104)

La mise en forme institutionnelle de l'espace régional, infra-étatique, vient moins remettre en cause la responsabilité politique des élus que de remplir un vide au plan de l'action collective. De la même manière, la construction institutionnelle de la région implique moins un retrait de l'État de la gestion publique, qu'une transformation de son rôle dans la régulation des acteurs territoriaux. Ceci dans le sens d'un pilotage des interdépendances.

L'État, plus encore que les élus locaux, promeut de la négociation institutionnelle parce qu'il est prisonnier de la dissociation croissante qui s'est opérée entre le territoire et les problèmes, entre les élus locaux et la propriété des problèmes. (Duran et Thoenig, 1996: 616)

Les questions concernant la gestion des interdépendances et le rôle de pilotage de l'État apparaissent avec force dans la conception et la mise en oeuvre des politiques publiques, notamment dans un contexte de crise de légitimité de l'action publique.

Dans une situation de faible guidage central, l'État ne semble pas pouvoir faire autre chose que de laisser jouer la base afin que les solutions apparaissent d'elles-mêmes tout en se gardant, d'une part, la solution de l'arbitrage, il lui faut éviter de trop s'impliquer dans la gestion localisée des problèmes, et, d'autre part, la fixation des règles du jeu. L'extension des politiques constitutives auxquelles il a recours traduit une telle situation. Il reste à améliorer la fonction d'arbitrage et à légitimer une pratique «constitutive». (Duran et Thoenig, 1996: 621)

L'alternative de l'État se pose en terme de politique redistributive et de politique constitutive. Quand l'État ne peut plus faire autrement, notamment pour des raisons de crises des finances publiques, il lui reste à trouver comment distribuer et organiser certains pouvoirs décisionnels. Ainsi, en matière de territorialisation de l'action publique, l'État doit fixer les règles du jeu et identifier les acteurs légitimes. Tout se passe comme si l'État, voyant sa capacité de redistribuer des biens et des services remise en question, institutionnalisait un mode de régulation des actions publiques qui tend à imposer des limitations aux demandes des uns et des autres. L'État apparaît de plus en plus en situation de médiateur et

d'arbitre, ce qui lui permet de maintenir, en la transformant, sa fonction de pilotage.

La quête régionale dans les politiques publiques

À la rencontre des pressions régionalistes et des contraintes à la régionalisation, les politiques publiques sont soumises à d'importantes variations parce qu'elles résultent d'une définition politique des enjeux territoriaux. Cette définition est conditionnée par les orientations de la régionalisation de l'État.

La différenciation des interventions de l'État en «politiques publiques» produit un découpage du temps social et de l'espace social qui définit les modalités légitimes de désignation et de traitement des «problèmes», c'est-à-dire des enjeux dont se saisit l'action publique. (Balme et al., 1994: 25)

La mise en oeuvre des politiques publiques résulte de la dynamique politique du jeu des relations territorialisées, lesquelles viennent préciser ce qui est «problèmes» et «enjeux». En cela, le découpage territorial et la dynamique relationnelle participent directement à la politique comme mode d'action collectif. De fortes variations sont perceptibles selon le territoire et le secteur d'action envisagé, ainsi que le niveau de gouvernance observé. Apparaissent alors des définitions multiples pour un même territoire. C'est ainsi que la dynamique de régionalisation des dernières années a participé à la remise en cause de la gestion centralisée, au Québec comme dans la plupart des États occidentaux. Les études empiriques permettent de souligner une relative convergence des politiques publiques nationales en matière de régionalisation.

D'abord le constat d'une convergence partielle dans les pays considérés dans les relations institutionnelles entre le centre et la périphérie. (...) Les gouvernements locaux ou intermédiaires gagnent en autonomie là où ils étaient les plus dépendants, et voient se développer leurs relations avec le centre là où ils étaient les plus autonomes. (Balme et al., 1994: 35. Nous soulignons)

Un autre constat des études portant sur la dynamique politique territoriale conduit à établir un lien entre la politique de régionalisation et la légitimation de la présence des acteurs issues des principaux groupes d'intérêts. Se pose alors le problème de la construction politique de la région, par rapport aux citoyens et aux enjeux publics. Enfin la participation des citoyens est souvent mise en cause par ces politiques, en termes de concertation, de représentation ou d'autonomie locale. La place des citoyens, comme base démocratique dans la dynamique politique territoriale demeure un enjeu dans la production et la réalisation des politiques publiques régionalisées.

C'est parce qu'on est passé historiquement d'une logique de production d'action publique, fondée sur la fourniture de services, à une logique de construction d'action publique, définie par la mise en cohérence des interventions publiques, que les relations entre les acteurs se sont considérablement modifiées. (Duran et Thoenig, 1996: 583)

Les interactions entre les acteurs, des groupes intéressés et de l'État, construisent une régulation. Dans cette dynamique d'interaction, l'État est présent de multiples façons, que ce soit comme arbitre, régulateur ou encore agent d'habilitation des acteurs et des enjeux. Ainsi, c'est la question de l'orientation des enjeux et celle du pilotage de l'action qui se posent à travers les notions d'État accompagnateur, animateur ou stratège, selon l'analyse qui est faite des actions menées par les acteurs de la régionalisation. L'État est présent même de manière indirecte, même comme État «discret».

Parce qu'elle prend de l'importance au plan politique et au plan pratique, la régionalisation est présentée comme étant inévitable, et ce malgré ses dimensions problématiques et paradoxales. Pour l'État et son appareil administratif, l'enjeu des réformes de la régionalisation consiste à gérer des contradictions et à trouver des formes légitimes de gouvernance. Tout se passe comme si le transfert à l'échelon régional de certaines responsabilités de l'État constituait la meilleure stratégie des élites étatiques pour se débarrasser de problèmes sociaux coûteux dans une période d'austérité budgétaire généralisée (Wright, 1997)

Il ne faut pas toujours voir dans un «État contractuel» (contractual state) ou dans un «État pourvoyeur» (enabling state) un État en retrait, mais plutôt un État qui explore les moyens de sa propre survie. (Wright et Cassese, 1996: 15)

Ce faisant, l'État modifie son mode de régulation des interactions sociales et économiques dans le sens d'un accroissement de sa dépendance envers ses partenaires. Pour ces derniers, la participation à la gestion publique produit tout à la fois un accroissement de leur influence et vient en même temps limiter leur capacité d'opposition critique face à ces mêmes politiques publiques. Le système relationnel ainsi assemblé au sein d'une configuration institutionnelle régionale demeure cependant soumis aux contrôles régulateurs de l'État. Le succès ou l'échec de la «nouvelle» gouvernance dépend moins du retrait de l'État de ses fonctions régulatrices que de sa capacité à conclure de «nouveaux» compromis néo-corporatistes avec les forces sociales (Merrien, 1998). Ainsi, c'est moins du dépérissement des modes d'intervention de l'État dont il est question, que de la transformation des modes de régulation de l'État. Dans l'espace de régulation régionale, l'État n'est plus à lui seul le cadre de référence

par excellence, pas plus que les seuls jeux et stratégies des acteurs intéressés ne le sont.

La quête de la région au Québec

Au Québec, la régionalisation fait référence aux activités gouvernementales: c'est-à-dire de la modulation des interventions, des programmes, des produits ou des services gouvernementaux en fonction des réalités locales ou régionales (Collin et al., 1996). Dans cette perspective, il est possible de trouver tout à la fois des positions soutenant un possible progrès de la démocratie, ainsi qu'une avancée des intérêts corporatistes. L'État participe directement à ce mouvement qui affecte la région, d'une part par les politiques de développement régional qui instituent un cadre d'intervention en région et, d'autre part, par la mise en place de structures et d'institutions régionales. Ces dernières contribuent à faire de la région un espace de liens et de régulation, sous le contrôle de l'État. C'est sans doute pourquoi, la région ne s'affirme que difficilement. Il est possible de regrouper sommairement les tensions territoriales à travers les positions exprimées par deux grandes catégories d'acteurs.

D'un côté, un vaste ensemble de responsables économiques et sociaux (...) prône le renforcement de la région de concertation, au sein de laquelle ils sont déjà associés et participent à l'élaboration. Cette élite économique et sociale de la grande région s'appuie sur les intervenants ministériels en région (et notamment les ministères sectoriels qui disposent de structures de concertation à cette échelle), qui se montrent favorables au maintien des structures de concertation, voire à leur transformation en instance décisionnelle (comme cela a déjà été le cas dans le domaine de la santé et des services sociaux).

De l'autre côté, un bloc animé par des élus municipaux ruraux s'oppose à toute institutionnalisation plus grande des instances de concertation de la région administrative, et prône de faire de la MRC le socle de toute éventuelle décentralisation, et le lieu d'élaboration du développement régional et d'animation des dynamismes régionaux. La volonté des élus s'appuie explicitement sur la légitimité qu'ils retirent de l'élection, et dénie à des représentants désignés par des organisations économiques et sociales le pouvoir de décider et de dépenser. (Moquay, 1996: 118)

Les relations entre les acteurs régionaux sont soumises à des tensions qui sont en grande partie fonction des actions de l'État. L'espace régional, à mi-chemin entre les instances politiques locales et centrales, apparaît alors comme étant une arène où se tissent des liens et s'établissent des échanges tout en maintenant des tensions politiques entre

les institutions politiques locales et centrales, ainsi qu'entre une grande variété d'acteurs socio-économiques. Le pilotage, la régulation d'un tel système régional, appelle soit un contrôle régulateur de l'État, ou encore une régulation démocratique régionale.

La quête régionale dans l'État

L'émergence du territoire régional, comme territoire d'action, peut être analysée de diverses façons, à travers les rapports qu'entretiennent les acteurs régionaux et l'État. C'est pourquoi, sans doute, l'analyse politico-administrative est considérée comme étant la plus riche en termes de complexité et de sens.

... c'est (sous le regard politico-administratif) que la question régionale devient la plus complexe, car elle vient se croiser avec plusieurs problématiques, soit la légitimité des États, la nécessité d'une représentation équitable, la nécessité d'une distribution des services étatiques tout aussi équitable, la nécessité de maintenir les écarts de développement entre les régions dans des limites acceptables ou de prendre les moyens de les réduire. Mais c'est probablement sous l'angle du rapprochement entre les centres de décision gouvernementaux et les centres opérationnels de prestation des nombreux services étatiques aux citoyens que la question régionale prend tout son sens. (Jean, 1999: 22)

Il est intéressant de souligner que cet article offre des références, à une exception près, pour les diverses disciplines concernées par la région. La section sur le regard politico-administratif, malgré le commentaire de l'auteur, ne comporte aucune référence.

Le regard politico-administratif sur la région porte les marques des politiques publiques territorialisées, ainsi que celles de la dynamique sociopolitique. La prise en compte des forces associées à la question régionale a conduit les analystes politico-administratifs à privilégier des perspectives méthodologiques plus ouvertes sur l'action et les acteurs. Des tendances fortes apparaissent ainsi dans les analyses politico-administratives portant sur la région.

À travers son rôle de pilotage des interdépendances, l'État québécois a modifié sa pratique de gouverne territoriale. Au Québec, la capacité politico-administrative des territoires régionaux s'inscrit dans les tendances lourdes de nos institutions politiques et ne se conjugue nullement avec un quelconque affaiblissement ou retrait de l'État. Le développement des capacités autonomes de régulation des régions demande un État consolidé dans son pouvoir de régulation, apte à rechercher de «nouvelles» formes d'équilibre et de compromis, avec un souci d'équité dont lui seul est le garant. Ainsi, contrairement à ceux qui perçoivent dans les nouvelles formes institutionnelles de régionalisation

un retrait de l'État des mécanismes de régulation (Rocher et Rouillard, 1998), il est permis d'avancer que l'État accompagnateur, tel que nommé par le gouvernement du Québec, est un État «discret» qui opère certains contrôles territoriaux par de nouvelles pratiques de régulation, fondées sur des rapports de partenariat et de concertation, au sein desquelles il demeure l'acteur dominant.

Ainsi quand il se désiste de responsabilités publiques en faveur des organisations décentralisées territorialement... l'État n'abandonne pas tellement; il se décharge plutôt, mais c'est pour recentrer différemment ce qu'il dit avoir décentralisé. (Bergeron, 1984: 375-376)

Si on accepte de considérer le territoire comme un construit des rapports sociaux, il est alors possible d'articuler les relations existantes entre les stratégies d'acteurs et l'organisation institutionnelle du milieu de vie. Pour ce faire, il faut reconnaître que les actions localisées constituent un jeu stratégique qui s'insère dans les modes de régulation territoriaux déjà en place, tout en constituant des réponses singulières aux contraintes de ces mêmes régulations. Le raisonnement analytique du jeu passe alors d'un mode fondé sur la logique de l'acteur à un mode de nature plus systémique. La capacité d'action des acteurs engagés dans la régionalisation implique que le pouvoir des acteurs ne s'«*exerce pas directement, mais qu'il est médiatisé par l'institutionnalisation dans la sphère étatique*». Il devient ainsi possible et légitime de s'interroger sur l'évitement démocratique dans la construction de la région, pour saisir des transformations dans la forme des régulations de l'État.

D'une seule chose on peut être sûr: par-delà la logomachie, intéressée ou non, des grands intervenants, les décisions qui seront éventuellement prises n'iront pas dans le sens d'un amoindrissement du contrôle étatique sur ce qui compte vraiment. (Bergeron, 1984: 378).

L'inaccessible région politique

Dans ce jeu de la concertation et du partenariat à base régionale, l'État change et transforme les modalités de contrôle sans s'affaiblir ni s'amoindrir. L'émergence d'une gouvernance régionale, sans instance démocratique régionale, conditionne lourdement celle-ci aux interventions de l'État. À travers la construction d'une gouvernance régionale, l'État se recentre différemment. La problématique d'une gouvernance régionale implique la prise en compte des interactions entre la société et l'État, ainsi que des modes de coordination qui rendent possible l'action publique. On rejoint ainsi la préoccupation méthodologique en analyse des politiques publiques, énoncée par Muller (1996: 97).

(...) il faut maintenir un double regard sur l'action gouvernementale, même si c'est au prix de difficultés qu'il ne faut pas sous-estimer: d'un côté les approches «par le haut», qui rappellent la nécessaire articulation entre politics et policies, et de l'autre, les approches «par le bas», qui, à partir d'une analyse sociologique des processus de traduction et de renégociation permanente des décisions gouvernementales, montrent les limites d'une approche politique des politiques publiques strictement fondée sur l'étude des élites politico-administratives.

Le double regard ainsi porté implique les institutions comme dispositif central de la régulation-contrôle qui occupent déjà le territoire. Les transformations de l'action publique dans le sens de la régionalisation, au sein des États modernes, sont marquées par l'institutionnalisation de l'action collective. Cette institutionnalisation correspond à un monde dans lequel la régulation ne tient plus à une solution unique stabilisante, et où l'intégration par le sommet fonctionne de moins en moins. La découverte d'interdépendances entre les acteurs des actions publiques conduit à la mise en œuvre de nouveaux principes de coordination et d'intégration.

Le territoire, plus que l'appareil de l'État, constitue désormais le lieu de définition des problèmes publics. Du même coup, les structures d'élaboration et de mise en œuvre de l'action publique s'en trouvent bouleversées, mais aussi les principes de justification pour promouvoir le bien public. Privé de son hégémonie, l'État trouve une raison d'être dans l'institution de capacités de négociation entre une grande variété d'acteurs. Gérer les affaires publiques est affaire d'action collective: il reste à identifier les conditions qui président à son développement. Les interrogations sur ce qu'il est convenu d'appeler la «gouvernance», urbaine ou nationale, attestent de l'embarras à penser les évolutions actuelles compte tenu de la fragmentation forte du tissu territorial et de l'importance corrélative des mécanismes de coordination. (Duran et Thoenig, 1996: 582)

L'organisation de l'action publique, en lien avec le retour du territoire, pose la dimension de l'institutionnalisation de l'action collective en mutation dans le passage d'un mode de régulation centralisé, par une autorité supérieure, à un mode de régulation régionalisé, au niveau des acteurs qui font l'action publique. Cette mutation des pratiques de contrôle est présente non seulement en Europe, avec la politique de régionalisation, mais aussi au Québec.

À la jonction du régionalisme et de la régionalisation, l'accroissement de la régulation autonome marquée par la multiplication d'instances régionales demande un État engagé dans la recherche de nouvelles formes d'actions publiques. La remise en question de l'État providence s'accompagne d'un déplacement des rapports entre l'État et la

société, ainsi que de la recherche d'une gestion optimisée des interdépendances. Loin de représenter un retrait de l'État des mécanismes de régulation (Rocher et Rouillard, 1998), l'État québécois serait un État « discret » dans l'opérationnalisation de nouvelles pratiques de régulation, fondées sur la concertation et le partenariat avec des acteurs territoriaux. Dans la dynamique de la construction régionale au Québec, l'État présente deux faces: l'une redistributive et l'autre constitutive. Dans un contexte de mutations, l'État accentue sa face constitutive en matière de régionalisation, dans la mesure où il ne peut plus faire autre chose que de fixer les règles du jeu entre des acteurs régionaux qu'il légitime (Duran et Thoenig, 1996), tout en conservant l'arbitrage du jeu.

La quête d'un espace citoyen²

Dans l'espace régional, la quête de l'efficacité a conduit les gouvernements du Québec à développer une version instrumentale de la démocratie, par le biais de la participation. La multiplication des formules de concertation et de partenariat s'est accompagnée de l'évitement systématique d'une instance électorale régionale redevable aux citoyens. La participation des groupes d'intérêts dans l'élaboration et la mise en œuvre des politiques publiques tend à en réduire le caractère public et à augmenter le contrôle privé. Il y a là une dérive corporatiste qui permet de satisfaire certains intérêts des groupes participants, mais aussi le risque de servir de caution à des décisions de l'État central qui désamorce de la sorte des oppositions potentielles.

En effet, la région apparaît comme étant l'espace naturel des corporatismes, où de nombreux groupes d'intérêts agissent sur des politiques et des budgets publics sans être redevables aux citoyens. La citoyenneté s'inscrit pourtant dans l'existence même d'une communauté politique, quand les citoyens se manifestent comme juge et partie dans l'exercice électoral. L'élection se présente alors comme la manifestation d'une volonté partagée, bien que marquée par la pluralité, d'une re-création de la communauté politique. Se situant tout à la fois en amont et en aval des multiples formes de participation, l'élection rend possible la légitimité et la responsabilité démocratiques des élus face à la communauté politique. Ce qui est jeu, c'est l'action des citoyens sans distinction, non pas des plus riches ou des plus militants, mais des citoyens qui forment une communauté politique non réductible à un marché d'intérêts, où se négocie des arrangements qui sont soustraits aux jugements des citoyens.

² En guise de conclusion, je reprends l'essentiel d'un bref article à paraître dans la revue *Relations* au printemps 2005, sur le thème de la dérive corporatiste de la démocratie participative dans l'espace régional.

Dans le mouvement actuel, la participation n'est plus un concept automatique lié à celui de la démocratie; elle devient une notion autonome, ce qui entraîne une valorisation de la mobilisation des individus en soi, en laissant de côté parfois les institutions démocratiques. (Godbout, 1983: 29)

L'absence d'élus régionaux fait en sorte que la région apparaît comme un objet de convoitise, tant pour les élus municipaux ou provinciaux, que pour les multiples groupes d'intérêts. Pourtant, Il ne suffit pas de faire la somme des intérêts spécifiques engagés dans la gestion des politiques publiques pour dégager l'intérêt général de la communauté politique concernée (Dufresne, 1998). La démocratie électorale fondée sur le jugement des citoyens permet pourtant de rendre tout à fait légitime le démarchage politique des groupes d'intérêts. La quête du bien commun des citoyens de l'espace régional semble bien nécessiter cette incontournable tension fondée sur la démocratie électorale.

À cette condition, la participation des groupes d'intérêts au processus décisionnel acquiert une légitimité en raison précisément de sa contribution au processus politique préalablement fondée sur l'élection. La démocratie participative ne peut en aucun cas constituer la base démocratique d'une communauté politique, même si elle peut y contribuer. Considérée isolément, la participation des groupes d'intérêts conduit à des arrangements entre les élites et le gouvernement, à la constitution d'un régime de courtisans. C'est pourquoi une communauté politique fondée sur les jugements des citoyens sans distinction demeure le critère premier de la démocratie, la démocratie participative apparaissant comme seconde, même dans l'espace régional.

Bibliographie

- BALME, R. et al. 1994. *Le territoire pour politiques; variations européennes*. Paris, L'Harmattan.
- BERGERON, G. 1984. *Pratique de l'État au Québec*. Montréal, Éditions Québec/Amérique.
- COLLIN, J-P, et al. 1996. *Analyse et évaluation de l'émergence du pouvoir régional au Québec*. Rapport synthèse, INRS-Urbanisation.
- DIONNE, H. et J-L. KLEIN. 1993. «La question régionale au Québec contemporain». *Cahiers de géographie du Québec*, vol. 37, no 101.
- DUFRESNE, G. 1998. «Pour une régionalisation démocratique». *Relations*, septembre.
- DURAN, P. et J.-C. THOENIG. 1996. «L'État et la gestion publique territoriale». *Revue française de science politique*, vol. 46, no 4.
- GODBOUT, J. T. 1983. *La participation contre la démocratie*. Montréal, Éditions Saint-Martin.
- JEAN, B. 1999. «La régionalité: regards croisés sur une réalité et un objet d'études». *Possibles*, vol. 23, no 1, hiver.

- MERRIEN, F.-X. 1998. «De la gouvernance et des États-providence contemporains». *Revue internationale des sciences sociales*, no 155, mars. Pages 68.
- MOQUAY, P. 1996. «La référence régionale au Québec. Les visions étatiques de la région et leurs incarnations» dans Augustin, dir., *L'institutionnalisation du territoire au Canada*. Sainte-Foy, Bordeaux, Presses de l'Université Laval-Presses universitaires de Bordeaux.
- MULLER P. et al. 1996. «Enjeux, controverses et tendances de l'analyse des politiques publiques». *Revue française de science politique*, vol. 46, no 1.
- ROCHER, F. et C. ROUILLARD. 1998. «Décentralisation, subsidiarité et néo-libéralisme au Canada: lorsque l'arbre cache la forêt». *Canadian Public Policy-Analyse de Politiques*, vol. XXIV, no 2.
- SAVITCH, H. V. et R. K. VOGEL. 1996. «Introduction: Regional Patterns in a Post-City Age». *Regional Politics, Urban Affairs Annual Review*, vol. 45.
- WRIGHT, V. 1997. «Relations intergouvernementales et gouvernement régional en Europe: réflexions d'un sceptique» dans Le Galès et Lequesne, dirs, *Les paradoxes des régions en Europe*, Paris, Éditions La Découverte. Pages 47-55.
- WRIGHT, V. et S. CASSESE. 1996. *La recomposition de l'État en Europe*. Paris, La Découverte.

Les conseils centraux de la CSN et leur implication dans le développement local et régional

Serge CÔTÉ¹

Université du Québec à Rimouski

Comme exemple d'implication des syndicats dans le développement local et régional, on mentionne souvent l'action que les centrales syndicales québécoises exercent à travers les fonds dits de travailleurs comme le *Fonds de solidarité FTQ* de la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ) et le *Fondaction*, le Fonds de développement pour la coopération et l'emploi de la Confédération des syndicats nationaux (CSN). On fait nettement moins souvent référence à l'action des instances territoriales des centrales comme les conseils régionaux de la FTQ et les conseils centraux de la CSN. Parmi les implications locales, certains auteurs, tel Favreau (s.d.), soulignent la participation du monde syndical dans des organismes comme les corporations de développement économique communautaire (CDÉC), mais en général l'action locale et régionale des syndicats en matière de développement demeure peu documentée.

La présente contribution s'attarde à l'implication des conseils centraux de la CSN dans le domaine du développement local et régional. Afin de dresser le portrait de cette implication, une collecte de données a été effectuée à la fin de l'été et à l'automne 2003². Cette collecte s'est concrétisée dans trois opérations distinctes, mais liées: une grille destinée à rassembler des renseignements factuels a été remplie par chacun des 13 conseils centraux; des entrevues ont été menées auprès d'un petit nombre (N=3) de présidents de conseils centraux; enfin, une entrevue de groupe a été effectuée en octobre avec les présidents des conseils centraux.

L'univers du développement local et régional est potentiellement très étendu. En font partie, au premier chef, les structures institutionnelles désignées par les politiques publiques existantes comme étant les organes du développement local et régional. Au-delà de ces structures, la recherche a aussi considéré un deuxième domaine de participation au développement local et régional, soit l'ensemble des engagements des conseils centraux dans la solidarité régionale, que celle-ci s'exerce avec les autres organismes syndicaux, avec les groupes sociaux et

¹ Serge Côté est professeur à l'Université du Québec à Rimouski et chercheur au Centre de recherche sur le développement territorial (CRDT).

² La recherche a été entreprise à la demande de la CSN qui en a défrayé les coûts. Un rapport a été remis à la Centrale à la fin de l'année 2003.

communautaires ou avec d'autres acteurs de la société civile. Chacun de ces deux vastes domaines sera traité. Après quoi, certains aspects plus généraux de l'action des conseils centraux en matière de développement local et régional seront présentés et discutés.

La participation aux structures institutionnelles

Par structures institutionnelles, il faut entendre d'abord, au plan des régions administratives, les conseils régionaux de développement, parfois dénommés dans certaines régions conseils régionaux de concertation et de développement (CRD, en bref)³. Ensuite, au plan des MRC ou des grandes agglomérations, on trouve les centres locaux de développement (CLD) et les corporations de développement économique communautaire (CDÉC). Ces dernières détiennent des mandats leur permettant de remplir les fonctions relevant des CLD sur des portions de territoire (en général, un quartier d'une grande agglomération). À cela s'ajoutent des structures régionales comme le conseil régional des partenaires du marché du travail (CRPMT) et la régie régionale de la santé et des services sociaux (RRSSS)⁴ dans des domaines particuliers comme la main-d'œuvre et les services sanitaires et sociaux.

Les conseils régionaux de développement et conseils régionaux de concertation et de développement

On compte 17 régions administratives au Québec. Comme la CSN n'a que 13 conseils centraux, il y a quatre conseils centraux dont les activités couvrent deux régions administratives. Il s'agit des conseils centraux d'Abitibi-Témiscamingue—Ungava, de Québec—Chaudière-Appalaches, du Cœur-du-Québec (régions de la Mauricie et du Centre-du-Québec) et de Montréal (île de Montréal et Laval). Deux de ces quatre conseils centraux avaient jusqu'en 2003 une participation dans les deux CRD qui œuvraient sur leur territoire et les deux autres n'avaient une participation que dans un seul CRD.

L'intensité de la participation au CRD est très variable. Bien que la quasi-totalité des conseils centraux participaient (N=10) aux consultations menées par le CRD et déléguaient (N=12) une personne à l'assemblée générale du CRD, on trouve des formes d'engagement plus poussées. Par exemple, près des deux tiers des conseils centraux (N=8)

3 Depuis la réalisation de la recherche en 2003, les conseils régionaux de développement ont été remplacés par les conférences régionales des élus.

4 En 2004, les régies régionales de la santé et des services sociaux ont été remplacées par les agences de développement de réseaux locaux de services de santé et de services sociaux.

avaient un représentant siégeant au conseil d'administration du CRD de leur région. Dans trois cas, l'engagement va même beaucoup plus loin. En effet, deux présidents de conseils centraux exerçaient ou avaient exercé des fonctions de première importance dans la structure du CRD de leur région en occupant l'un la présidence et l'autre la vice-présidence de l'organisme et une présidente de conseil central faisait partie de l'exécutif du CRD de sa région.

On constate aussi que plusieurs conseils centraux (N=9) participaient à un ou plusieurs (jusqu'à six) comités ou commissions du CRD de leur coin de pays. Ce travail dans les instances subalternes du CRD était vu comme une partie particulièrement satisfaisante de la participation aux CRD. Parmi les instances mentionnées, on trouve le comité régional d'économie sociale, la commission Femmes et développement, la commission Jeunesse (parfois appelée forum Jeunesse), le comité de développement social ou encore des comités sur le transport, les services de garde, l'environnement et la lutte contre la pauvreté, pour n'en nommer que quelques-uns.

Il arrive de plus, dans certaines régions (N=6), que des militants de la CSN en provenance de syndicats locaux participaient à un ou des comités du CRD. C'est particulièrement le cas dans le dossier des garderies et dans celui de l'économie sociale. Il s'agissait aussi parfois de dossiers ponctuels revêtant un intérêt stratégique pour des unités syndicales particulières (relance d'entreprises, décrochage scolaire, centrale d'appels d'urgence, par exemple).

Les centres locaux de développement

Chaque conseil central compte dans le territoire qu'il couvre entre 5 et 18 CLD. Pour les conseils centraux qui décident de participer (N=10) à un titre ou à un autre à la vie des CLD de leur territoire, il est physiquement impossible de s'engager dans tous les CLD. La plupart des conseils centraux choisissent un petit nombre de CLD dans lesquels ils s'investissent davantage.

Le degré de participation est variable. Comme exemple de participation ponctuelle, on peut mentionner la réponse aux consultations que les CLD effectuent pour la confection de leurs plans d'action locaux pour l'économie et l'emploi (PALÉE) (N=10) ou pour d'autres fins (N=5), telles que la politique de la ruralité, l'emploi des jeunes ou le logement social. Les participations plus suivies sont représentées par des présences au conseil d'administration (N=6), à l'exécutif (N=4) ou dans des comités d'un ou plusieurs CLD de la région.

Les conseils centraux qui maintiennent une participation aux CLD de leur territoire se déclarent en général plutôt satisfaits de leur expérience. On apprécie le caractère concret du travail du CLD et on juge que le point de vue syndical est généralement bien écouté. Certains expriment des réserves sur la difficulté d'avoir un poids réel dans les décisions du CLD et sur les obstacles dressés par les représentants du monde municipal tandis que d'autres y voient des possibilités d'action très réelles. On souligne particulièrement les retombées importantes qui découlent d'une participation aux CLD, notamment lorsque les représentants syndicaux sont en mesure de se prononcer sur l'acceptation des projets qui vont bénéficier du soutien d'un CLD. Il est possible dans un tel rôle d'exercer une réelle vigilance à l'encontre de projets qui n'offriraient pas des conditions de travail décentes ou qui, présentés sous le couvert de l'économie sociale, ne répondraient pas aux critères de base de ce secteur d'activité.

Dans quelques régions (N=5), des syndiqués locaux CSN sont également présents dans les instances de certains CLD.

Dans certaines régions, les conseils centraux ont aussi une participation dans les corporations de développement économique communautaire de leur territoire (N=5). Les conseils centraux y ont une forte implication et y exercent une influence importante. De plus, il vaut la peine de mentionner que quelques conseils centraux (N=2) siègent dans les instances d'une société d'aide au développement des collectivités (SADC).

Les conseils régionaux des partenaires du marché du travail

Pratiquement tous les conseils centraux (N=12) participent aux activités du CRPMT de leur région. Plusieurs (N=8) ont une présence au conseil d'administration. Certains siègent à l'exécutif (N=5) et occupent même la présidence (N=2) de leur CRPMT régional.

Dans certaines régions (N=4), des réserves sont formulées sur le fonctionnement des CRPMT (lourdeur de la documentation à assimiler, complexité des dossiers). Il n'en reste pas moins que les CRPMT sont vus comme des lieux importants où il vaut la peine pour le monde syndical de s'investir. Les principaux dossiers qui y sont traités concernent l'emploi et la formation: ce sont des sujets qui par définition sont proches des préoccupations des syndiqués. Les représentants s'y sentent écoutés et respectés.

Les régies régionales de la santé et des services sociaux

Un bon nombre de conseils centraux (N=9) se sentaient jusqu'en 2003 interpellés par les activités de leur RRSSS. Certains reconnaissent

l'importance de ce qui s'y discutait pour les syndicats du secteur de la santé et des services sociaux et, de ce fait, avaient cherché à y maintenir une présence, soit par le biais d'un siège au CA occupé par un retraité ou par un syndiqué d'un secteur autre que la santé ou les services sociaux, soit par l'envoi d'observateurs aux séances du conseil d'administration de la régie. Les conseils centraux appréciaient hautement l'information et la documentation à laquelle ils pouvaient ainsi avoir accès. Néanmoins, dans plusieurs régions (N=6), les conseils centraux avaient de graves critiques à formuler. On reproche aux anciennes régies leurs tergiversations, leur manque de transparence, le peu de prise qu'on était en mesure d'y avoir sur les décisions.

Dans quelques régions (N=3), les relations avec la RRSSS étaient considérées comme fructueuses et satisfaisantes. Dans l'une de ces régions, un mécanisme de consultation périodique avait été formellement mis en place entre le monde syndical et la direction de la régie. Dans une autre, c'est grâce à la collaboration de la régie que le conseil central avait pu faire avancer un dossier délicat de reconversion d'établissement dans lequel plusieurs emplois syndiqués étaient en jeu.

Certains enjeux liés à la participation aux structures institutionnelles

Les multiples engagements dont il vient d'être question accaparent une part non négligeable des énergies des conseils centraux. Un certain nombre de questions se posent autour de ces engagements.

La première question est celle du choix des lieux d'engagement. Dans certains cas, le conseil central est sollicité pour participer à telle ou telle structure institutionnelle. Plus souvent qu'autrement, selon le témoignage des présidents de conseils centraux, c'est le conseil central qui prend les devants et qui revendique une présence dans ces structures.

La deuxième question est celle des moyens financiers à la disposition des conseils centraux. Comme il est coûteux de libérer des gens pour cette tâche de représentation, à toutes fins pratiques les mandats de participation aux structures institutionnelles échoient presque toujours à ceux qui bénéficient déjà de libérations, soit les membres de l'exécutif. En raison des budgets restreints des conseils centraux, les présidents ne pensent pas qu'il serait faisable d'augmenter le nombre de personnes participant, au nom des conseils centraux, aux structures institutionnelles de développement local et régional. La nécessité de faire les choix les plus judicieux possible est bien comprise par tout le monde.

En troisième lieu, il importe de mentionner que ces choix sont en partie conditionnés par la situation telle qu'elle se présente sur la scène régionale. Ainsi, la présence d'autres syndicats et d'autres centrales dans la région administrative oblige à se positionner. Soit le conseil central fait

une entente avec les organisations syndicales d'autres allégeances pour partager, par voie d'alternance par exemple, la représentation syndicale dans une structure institutionnelle donnée, soit le conseil central «occupe» les sièges disponibles qui cadrent avec ses priorités avant qu'ils ne soient pris par des syndiqués d'une autre organisation.

On peut aussi ranger dans les conditions régionales ce qu'il est convenu d'appeler la réceptivité du milieu. En effet, la configuration des rapports sociaux dans certains territoires crée des conditions plus favorables que dans d'autres à l'engagement syndical. Cette situation tient à plusieurs facteurs comme la plus ou moins grande ouverture des dirigeants de la structure, la composition même des participants à ces structures, le jeu des alliances à l'intérieur des structures... La situation la plus favorable serait celle où un grand nombre de milieux, incluant le milieu communautaire, sont représentés à l'intérieur de la structure. Parmi les situations moins favorables, on note celle où les collusions entre représentants du monde municipal présents en force dans la structure empêchent les points de vue différents de s'exprimer.

L'expérience de certains conseils centraux dont le territoire embrasse deux régions administratives est là pour témoigner des différences considérables de réceptivité qui peuvent exister d'un territoire à l'autre. Alors que dans l'une des régions les contributions des représentants syndicaux sont bien accueillies et que leurs auteurs semblent exercer une certaine influence, dans l'autre région les portes ne sont pas vraiment ouvertes et les représentants syndicaux ont l'impression que leurs positions ne sont pas prises en considération.

Les actions de solidarité régionale

Au-delà de la participation aux structures institutionnelles, le développement local et régional se concrétise aussi dans de multiples actions de solidarité régionale orientées vers le développement social ou vers le développement économique des milieux où sont implantés les conseils centraux. Sous les rubriques de coalitions, concertations syndicales et grands dossiers régionaux, quelques exemples de ces engagements seront passés en revue.

Les coalitions et actions assimilées

Les conseils centraux sont présents dans un nombre impressionnant d'actions menées avec des organismes à caractère communautaire et social de leurs régions respectives. La liste non exhaustive qui suit n'inclut pas les gestes de solidarité menés avec des acteurs nationaux et ne contient que des initiatives de solidarité engageant

des acteurs régionaux: antennes régionales de Solidarité populaire, ACEF, forum social régional, tables ou concertations de groupes de femmes, conseils régionaux de l'environnement, carrefours de solidarité internationale, groupes soutenant l'accès des femmes aux métiers non traditionnels, CALACS, organismes de promotion de la santé mentale, tables régionales des organismes volontaires en éducation populaire, comités de solidarité et d'action en matière de santé, coalitions populaires sur le logement, coalitions régionales revendiquant des changements à l'assurance-emploi, maisons d'hébergement, luttes ponctuelles contre des projets nuisibles à l'environnement, antennes régionales des mouvements anti-pauvreté et coalitions régionales pour une loi sur l'élimination de la pauvreté, sections locales du Mouvement Action-Chômage, organismes luttant contre l'abandon scolaire. On peut en conclure que les conseils centraux sont des joueurs majeurs sur la scène sociale régionale. Ces multiples actions de solidarité représentent une contribution importante au développement social de leur milieu.

Les concertations syndicales

Les conseils centraux ont de temps à autre l'occasion de mener des actions communes avec d'autres organisations syndicales de leur région. Le plus souvent, ces démarches de solidarité visent la défense des intérêts du monde du travail (intersyndicale régionale, mobilisation du secteur public, loi anti-scab, actions en santé et sécurité, équité salariale), mais on trouve aussi plusieurs exemples où les actions entreprises concernent non seulement les syndiqués, mais aussi d'autres segments de la société civile (1^{er} mai, 8 mars, mondialisation). Dans d'autres cas, ces actions en concertation avec d'autres syndicats se produisent à l'occasion des actions menées au sein des coalitions avec des organismes sociaux ou communautaires (lutte anti-pauvreté, revendications relatives à l'assurance-emploi, condition des femmes).

Les organisations syndicales avec lesquelles les conseils centraux se concertent sont variables selon les régions. La FTQ figure souvent, suivie de la CSQ. Plus loin derrière viennent les syndicats indépendants de la fonction publique et, en dernier lieu, la CSD. Presque tous les présidents ont affirmé que le rôle de leader dans ces concertations régionales revient le plus souvent à la CSN. Il faut sans doute y voir le signe d'un fort enracinement des conseils centraux dans leurs milieux respectifs. Cela traduit aussi une grande disponibilité, car le rôle de leader dans ce genre de dossiers implique que l'on doive y mettre une dose de temps et d'énergie plus considérable que les autres partenaires.

Enfin, cette action des conseils centraux révèle leur engagement à défendre tant les droits des travailleurs que les droits sociaux et la qualité

de la vie démocratique dans leur région. On peut considérer tous ces éléments comme des composantes importantes du développement local et régional.

Les grands dossiers régionaux

Sous cette rubrique sont examinés deux types d'initiatives, soit le soutien aux revendications régionales portées par de larges couches de la population régionale et l'appui à des projets économiques ayant pris place dans la région. Les dossiers recensés ici correspondent, dans la plupart des cas, à des actions dont l'origine n'est pas syndicale. Il s'agit donc de cas où le conseil central, après analyse, a décidé d'emboîter le pas et d'ajouter sa voix à celle d'autres acteurs de la région.

Les revendications régionales portées par de larges couches de la population recouvrent de multiples objets. Il peut arriver que certaines d'entre elles recourent des dossiers déjà traités sous la rubrique des coalitions. Les exemples qui seront évoqués concernent tant des initiatives à caractère économique (appui à une campagne d'achat régional, à la construction d'un tronçon d'autoroute, à la consommation de café équitable, à la mise en place d'un train touristique régional, à l'établissement d'un centre d'appels régional ou à des projets de revitalisation urbaine), qu'à caractère social (élimination des machines à sous, pénurie de médecins, équité fiscale dans les fusions municipales, logements sociaux, transport en commun, décrochage scolaire, agrandissement d'un hôpital, projet de gouvernance régionale) ou à caractère environnemental (équipement de traitement des boues, bassins versants, défense de l'environnement en général).

Les projets économiques qui ont mérité l'appui des conseils centraux sont le plus souvent soit des projets de sauvegarde d'emplois menacés (par exemple, relance d'une usine de transformation de bois, relance d'une usine laitière, remise en production d'une machine à papier, relance d'un chantier maritime, action liée à la fermeture d'une usine automobile), soit des projets recelant un bon potentiel de création d'emplois (projet de redéveloppement de zones d'entreprises en milieu urbain, projet de technologie avancée en transport, multiples projets d'entreprises d'économie sociale).

Ces manifestations de solidarité régionale sont parfois menées, comme dans certains cas de relance, avec le souci de créer un mouvement d'aide et de sympathie envers des syndiqués CSN en difficulté. Dans la plupart des cas cependant, le conseil central en accordant son appui à ces dossiers régionaux accepte d'endosser des objectifs qu'il n'a pas fixés lui-même au départ, mais auquel il souscrit. Ces actions de solidarité traduisent un attachement à l'équité et à la justice sociale ainsi qu'un

engagement envers l'emploi, la qualité de vie des milieux et le bien-être des individus. Tous ces éléments plaident pour un développement plus harmonieux des milieux.

Certains enjeux liés aux actions de solidarité régionale

Les conseils centraux sont souvent sollicités soit pour faire partie de coalitions avec des groupes communautaires et sociaux, soit pour donner leur appui à des revendications et à des projets régionaux. Ces engagements des conseils centraux au titre de la solidarité régionale soulèvent quelques questions.

La première est celle de la place de ces engagements dans l'ensemble des actions et tâches des conseils centraux. Ces derniers ne peuvent accepter tous les sujets et toutes les formes d'engagement qui leur sont proposés. Il faut bien sûr que ces engagements cadrent avec les valeurs défendues par le mouvement syndical. Les «causes» acceptables demeurent fort nombreuses. Lesquelles seront retenues? Les dossiers où les conseils centraux s'engagent semblent nettement dépasser en nombre ceux auxquels ils ne donnent pas suite. L'énergie requise par l'ensemble de ces tâches de solidarité (incluant les concertations syndicales) est considérable. Par exemple, un président a estimé que ces tâches prenaient facilement la moitié du temps de son conseil central.

Une deuxième question concerne les acteurs avec lesquels les conseils centraux acceptent de se lier dans ces démarches de solidarité. On trouve d'abord des acteurs syndicaux: même si souvent il s'agit d'organisations concurrentes, il n'est que logique de se concerter avec elles quand la défense des intérêts du monde du travail y trouve son compte.

Viennent ensuite les acteurs communautaires et sociaux. Ils ont, au cours des dernières décennies, effectué avec le mouvement syndical un rapprochement qui n'abolit pas tous les sujets de méfiance, mais qui conduit à une reconnaissance mutuelle *de facto* rendant possibles certaines collaborations dans l'action. Les conseils centraux se retrouvent donc, dans leur territoire d'intervention, en contact étroit avec des organismes sociaux et communautaires. Même dans les cas où il s'agit de segments d'organismes communautaires dont les orientations sont définies à un niveau national (ex.: Solidarité populaire, Mouvement Action-Chômage), le cadre d'action de ces diverses antennes d'organismes nationaux est bel et bien la région. Les attentes des groupes sociaux et communautaires sont de divers ordres: recherche d'appuis stratégiques dans la mise en œuvre de plans d'action, recherche de la crédibilité et de la visibilité que peut apporter l'association avec un joueur aussi connu que la CSN, recherche de soutiens financiers. Les

conseils centraux ont une capacité limitée en ce qui concerne les contributions financières qu'ils peuvent verser aux groupes. Ils accordent cependant souvent leur appui aux actions entreprises par ces groupes.

Les acteurs que les conseils centraux sont appelés à côtoyer dans les grands dossiers régionaux auxquels ils choisissent de donner leur appui ont une provenance variée. Si d'autres acteurs syndicaux et des acteurs sociaux et communautaires peuvent être associés à de tels projets, on y retrouve également des acteurs du monde politique et du monde de l'entreprise, acteurs que les conseils centraux doivent parfois affronter comme adversaires dans d'autres circonstances. Le fait de partager temporairement avec ces derniers des objectifs liés à des dossiers précis ne signifie pas pour autant que les conseils centraux mettent de côté leurs propres intérêts ou les intérêts du monde du travail.

Les conseils centraux, acteurs de développement

L'examen des implications des conseils centraux révèle la grande diversité des actions menées par les conseils centraux en matière de développement local et régional. Cet engagement des conseils centraux dans le développement local et régional soulève plusieurs questions.

Les priorités à établir dans les engagements des conseils centraux

La question du choix des lieux d'implication se pose à toutes les fois qu'un nouveau dossier se présente. Elle se pose aussi à toutes les fois que l'on revoit les engagements courants, ce que beaucoup de conseils centraux disent avoir fait. La nécessité de choisir est particulièrement aiguë dans les dossiers où une forme de représentation est nécessaire, c'est-à-dire lorsqu'il y a un siège à occuper. C'est presque toujours le cas lorsqu'il est question de participer aux structures institutionnelles (CRD, CLD, CRPMT, etc.) et c'est parfois le cas dans les actions de solidarité régionale.

Les congrès représentent un moment privilégié pour se donner des balises dans le choix des lieux d'implication, mais c'est plus souvent au sein de l'exécutif que se prennent concrètement les décisions d'occuper tel ou tel siège. Les mandats de siéger sont assez souvent confiés aux membres mêmes de l'exécutif: leur disponibilité est donc un facteur majeur. Dans certains conseils centraux, les mandats de représentation sont concentrés sur une ou deux personnes, dans d'autres ils sont répartis entre tous les membres de l'exécutif. Dans au moins un conseil central, un membre de l'exécutif a comme responsabilité particulière le développement économique et social. Certains conseils centraux procèdent de temps à autre à une revue (à chaque année, par

exemple) de leurs engagements en développement local et régional. Les assemblées des conseils centraux sont saisies des actions de développement local et régional et ont la possibilité en tout temps de voter la cessation d'une implication ou de donner le feu vert à de nouveaux engagements.

En général, les implications des conseils centraux dans le développement local et régional suivent les principes de la politique dite «des lieux de présence» adoptée par la CSN. Les présidents jugent que cette politique est suffisamment précise pour guider les conseils centraux et ne voient pas la nécessité de se doter d'un autre instrument.

L'engagement des conseils centraux dans le développement local et régional leur permet d'accéder à des lieux où ils puisent de l'information, où ils exercent une certaine influence et d'où ils retirent une certaine visibilité. La plupart du temps, il ne s'agit pas de lieux dotés d'un pouvoir considérable (les CRD, par exemple, disposaient de budgets relativement modestes et n'avaient pas les moyens de se lancer dans de grandes réalisations). Néanmoins, ces lieux d'implication, qu'il s'agisse de participations aux structures institutionnelles ou de dossiers de solidarité régionale, revêtent une importance capitale pour l'animation de la vie sociale et économique de la région. La plupart des présidents en sont convaincus.

Le jeu des alliances

L'action des conseils centraux en matière de développement local et régional repose en partie sur l'établissement d'alliances avec d'autres acteurs sociaux. Dans les structures institutionnelles, les acteurs syndicaux sont en minorité. La capacité de faire valoir des points de vue ou d'avoir gain de cause n'est jamais acquise. Les représentants des conseils centraux doivent d'abord compter sur le sérieux de leur préparation, sur la connaissance la plus fouillée possible des dossiers qu'ils souhaitent aborder et sur leur pouvoir de persuasion. Le plus souvent, il faut aussi qu'ils soient en mesure de se trouver des alliés.

Les alliés les plus stables sont ceux qui partagent les mêmes valeurs que les délégués issus du monde syndical. Les représentants de certains groupes sociaux et communautaires sont souvent les partenaires les plus faciles à rallier aux positions défendues par les syndiqués. Les appuis tantôt donnés à ces partenaires sociaux et communautaires et tantôt reçus d'eux deviennent stratégiques dans des dossiers comme l'économie sociale, la condition des femmes, les services de garde ou la défense des services publics.

Dans d'autres types de dossiers, il est possible de recueillir conjonctuellement des appuis d'acteurs qui n'ont pas habituellement

d'affinités idéologiques avec le monde syndical, mais qui sont prêts à aller dans le même sens que les représentants syndicaux si cela rencontre momentanément leurs intérêts. On pense ici, par exemple, à l'accord que des représentants du monde des affaires ont donné aux initiatives de relance d'entreprises soutenues par certains syndicats.

Si les alliances sont un facteur qui facilite le travail des représentants syndicaux au sein des structures institutionnelles, on peut facilement considérer qu'elles pèsent d'un poids encore plus lourd dans la conduite des actions de solidarité régionale. En effet, ces actions sont essentiellement fondées sur des complicités et sur le partage de valeurs communes telles que la démocratie, la justice sociale, une meilleure répartition de la richesse, l'équité fiscale, la lutte à l'exclusion, un meilleur accès aux services publics, la protection de l'environnement. Le plus souvent, ces valeurs servent de ciment à des actions communes qui se développent entre les syndicats et les groupes sociaux et communautaires.

Dans un nombre plus restreint de cas, d'autres acteurs sociaux (en provenance du monde municipal ou du monde des affaires) mettent de l'avant certaines de ces valeurs (par exemple, la défense de l'emploi) dans des projets de relance ou des projets de création d'entreprises. Dans de pareilles occasions, le cercle des alliés s'élargit temporairement à de nouveaux joueurs. Néanmoins, les principaux alliés des syndicats, dans la plupart des dossiers, demeurent les organismes sociaux et communautaires.

Il est irréalisable d'arriver à tout coup à harmoniser complètement les intérêts des syndicats avec ceux des organismes sociaux et communautaires. Cependant, il a été à plusieurs reprises possible d'établir entre les deux un dialogue fructueux débouchant sur des positions communes. Par exemple, les présidents ont mentionné des cas où un véritable pacte a été établi entre le monde syndical et le monde communautaire à l'effet que les projets d'économie sociale ne pouvaient pas avoir pour résultat de prendre la place d'emplois qui existaient déjà dans les services publics. Dans d'autres cas (par exemple, lors de l'analyse du budget de l'État), les discussions entre les représentants syndicaux et communautaires ont eu pour effet d'aplanir certaines difficultés susceptibles de susciter de l'opposition entre les deux groupes. Somme toute, les partenaires syndicaux et communautaires ont démontré leur capacité de s'influencer l'un l'autre dans ce genre d'échanges. On peut penser d'ailleurs que les complicités développées dans les actions de solidarité ont pu préparer le terrain pour la mise au point de positions communes à l'intérieur des structures institutionnelles de participation.

Le phénomène des alliances apparaît donc comme un pilier de l'action des conseils centraux en matière de développement local et régional. Choisir ses objets d'intervention et choisir les solidarités qui permettent de faire avancer les «causes» qui tiennent à cœur aux syndicats, telle est la voie choisie par les conseils centraux pour promouvoir le développement de leur milieu.

Les conseils centraux ont-ils de l'influence?

Quelle est l'influence d'un conseil central dans le développement de son milieu? Tant que l'on ne considère que les actions de solidarité, il ne fait pas de doute que le conseil central est un joueur influent sur la scène régionale. Quelle influence le conseil central est-il en mesure d'exercer dans les structures institutionnelles de développement? Cette question a particulièrement été explorée dans la collecte de données auprès des présidents.

La réponse se doit d'être nuancée. L'influence des personnes qui représentent les conseils centraux demeure toujours limitée au sein de ces structures. Certains pensent qu'elle est soit inexistante (N=1), soit très faible (N=2). La plupart sont d'avis qu'elle est néanmoins réelle. Il faut voir cette question de l'influence comme modulée par plusieurs facteurs.

L'influence exercée par les conseils centraux n'est certes pas égale en tous lieux et en toutes circonstances. Elle est plus limitée en matière de développement économique et plus évidente sur les questions sociales. Elle est plus tangible dans les organisations comme les CRPMT et plus ténue (sauf exception) dans les CRD. L'influence des conseils centraux, fait-on aussi remarquer, peut s'exercer de façon plus convaincante dans les dossiers que les délégués connaissent bien et où l'expertise syndicale est mieux établie. Cette influence est plus marquée lorsque les positions mises de l'avant par les représentants syndicaux sont soutenues par des alliés. Les présidents font aussi valoir que certaines fonctions sont plus stratégiques que d'autres pour l'exercice d'une certaine influence. Par exemple, faire partie de l'exécutif d'un organisme et plus encore en assumer la présidence permettent aux représentants syndicaux d'influencer plus directement les positions et les orientations de l'organisme.

Pour exercer une certaine influence, encore faut-il participer. Au moins un conseil central a cessé sa participation aux structures institutionnelles de développement tout en se gardant la possibilité de revenir un jour sur cette décision. Un autre conseil central a repris sa participation après l'avoir interrompue pendant plusieurs années. Un président avance que ce ne serait pas une bonne chose que de se retirer de toutes les tables et de toutes les instances de participation. Il n'y a donc

pas d'unanimité sur le sujet, mais il n'en reste pas moins que la majorité des conseils centraux participent déjà aux structures institutionnelles de leur région et considèrent pertinent de continuer d'y participer.

L'intensité même de la participation conditionne jusqu'à un certain point l'intérêt pour l'organisme et la capacité d'y faire valoir les points de vue du mouvement syndical. Ce serait chez ceux et celles qui sont les plus récemment arrivés que l'on trouve les représentants syndicaux les plus tièdes face aux structures institutionnelles. Au contraire, chez ceux et celles qui ont une feuille de route plus longue, la compréhension des enjeux, la motivation à participer, la conscience de pouvoir exercer une influence seraient plus vives.

Appréciation et perception des membres

Les présidents de conseil central n'hésitent pas à souligner que le développement local et régional est souvent loin d'être vu comme une priorité pour bon nombre de membres des syndicats. Les actions de solidarité régionale ne soulèvent habituellement pas de questions dans les assemblées du conseil central, entre autres à cause de l'influence des militants syndicaux qui sont généralement favorables à ce type d'actions. Il n'en va toutefois pas de même en ce qui concerne la participation aux structures institutionnelles.

Un petit nombre de membres ne trouveraient pas l'engagement dans les structures institutionnelles légitime et considéreraient que les représentants syndicaux n'ont rien à y faire. Pour la majorité des membres, la question est plutôt de savoir s'ils ont une prise sur les questions traitées dans ces instances. Cela se traduit, pour plupart des membres, par une difficulté à saisir le lien entre, d'une part, l'engagement syndical dans ces structures institutionnelles et, d'autre part, l'avancement des intérêts des travailleurs. Néanmoins, les présidents estiment arriver sans peine à obtenir les mandats d'assemblée ou de congrès permettant de participer aux structures institutionnelles. On peut penser qu'au fond les membres sont d'accord avec cette participation et accordent leur confiance aux dirigeants du conseil central pour les représenter correctement.

Le domaine privilégié de l'action syndicale réside dans la négociation des conditions de travail avec les employeurs. Cependant, l'implication des syndicats dans des actions qui débordent du cadre de la convention collective est aussi ancienne que le syndicalisme lui-même qui a toujours eu des préoccupations civiques et politiques au sens large. Dans les années 1960, lorsque la CSN a ouvert ce qu'elle a alors appelé un «deuxième front» (Pépin, 1968), elle a donné plus de reconnaissance et d'ampleur à cette action qui prenait place en dehors du strict cadre des relations de travail. Malgré cette ligne de conduite qui est ancrée profondément dans l'histoire du syndicalisme, on peut dire qu'il y a toujours eu une certaine ambivalence dans le mouvement syndical concernant la participation des organismes syndicaux à des cadres d'action vus comme étant d'origine patronale ou étatique. Il y a toujours eu une partie du mouvement syndical qui a accepté de jouer le jeu et une partie qui a hésité ou qui a résisté. Ce même débat a eu des échos à l'extérieur du monde syndical proprement dit (Gill, 1989).

Certes, il existe des domaines plus propices que d'autres. Comeau, Favreau, Lévesque et Mendell (2001) ont bien documenté l'intensité de cette participation dans tout ce qui touche l'emploi au Québec. Ils avancent que la concertation à la québécoise trouve dans l'emploi son domaine privilégié d'application et mentionnent la présence importante de l'acteur syndical dans cette concertation. Ils suivent même Bourque (2000) qui voit dans le progrès du partenariat et de la concertation et dans l'émergence d'un secteur d'économie sociale l'occasion d'un renouvellement du «modèle québécois de développement». Le cas du développement régional et local traité dans la présente recherche ne se réduit évidemment pas aux considérations relatives à l'emploi. Des deux dimensions désignées plus haut, à savoir la participation aux structures institutionnelles et les actions de solidarité régionale, c'est principalement la première qui tombe sous le coup de la concertation. Si cette implication dans les structures institutionnelles ne fait pas l'unanimité dans le monde des conseils centraux, elle est malgré tout largement acceptée et devient un champ important de l'action syndicale. Sans prétendre que nous assistons à un renouvellement du modèle québécois, on peut avancer que la préoccupation croissante pour les questions relatives au développement local et régional ouvre dans les syndicats de nouvelles avenues pour l'expression de la solidarité et pour la concrétisation de plusieurs idéaux chers au monde syndical.

En effet, à travers leurs diverses implications, les conseils centraux contribuent à la promotion du bien-être, à la défense de l'emploi,

à la qualité de la vie, à la justice sociale et à la démocratie dans leur région. Ce faisant, ils défendent les intérêts de leurs membres en même temps qu'ils travaillent à l'avancement des conditions d'existence de la majorité des citoyens de leur coin de pays.

Bibliographie

BOURQUE, G. L. 2000. *Le modèle québécois de développement: de l'émergence au renouvellement*. Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, Coll. Pratiques et politiques sociales et économiques. 276 p.

COMEAU, Y. et al. 2001. *Emploi, économie sociale et développement local: les nouvelles filières*. Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, Coll. Pratiques et politiques sociales et économiques. 336 p.

FAVREAU, L. (s.d.). *Les stratégies de relance des collectivités locales par le développement économique communautaire*. Document déposé sur le site de l'Observatoire en économie sociale et en développement régional, Université du Québec en Outaouais, 30 p. <<http://www.uqo.ca/observer/RegionalLocal/favreau%20avenir.pdf>>

GILL, L. 1989. *Les limites du partenariat: les expériences social-démocrates de gestion économique en Suède, en Allemagne, en Autriche et en Norvège*. Montréal, Éditions du Boréal. 151 p.

PÉPIN, M. 1968. *Le deuxième front: rapport moral du président au congrès de la CSN*. Montréal, Confédération des syndicats nationaux. 70 p.

La gouvernance de la Cité du multimédia: enjeux et défis de son développement

Danièle BORDELEAU¹

École nationale d'administration publique à Montréal

Cet article porte sur le processus de gouvernance conduisant à la mise en œuvre d'un projet de redynamisation d'un quartier péricentral de Montréal, le Faubourg des Récollets et sa friche industrielle². Ce quartier est maintenant connu sous le nom de Cité du multimédia. Le cas présenté dans le cadre de cet article se démarque de certaines autres réalisations de reconversion économique à partir de la société civile, plus anciennes et plus enracinées dans les communautés locales fortes qui se sont imposées comme cas exemplaires. Et ce, par le contraste qu'offrent d'une part, la faiblesse de la société civile du Faubourg des Récollets (le petit nombre de résidents; la diversité de ses occupants tels que les artistes, les artisans et les entreprises de multimédia; de même que leur association à peine constituée) et d'autre part, la force des intérêts économiques et politiques en cause (la Ville de Montréal pour l'immobilier et le foncier; le gouvernement du Québec fortement engagé dans la promotion de la nouvelle économie; sans oublier les acteurs financiers impliqués dans ces deux secteurs économiques que sont l'immobilier et le multimédia). Ainsi, nous avons centré notre recherche sur la place respective des divers acteurs, sur les transformations dans la dominance d'un acteur ou d'un autre dans le temps modifiant les objets de la gouvernance, sur leurs interrelations et sur la capacité d'action de la gouvernance mise en place.

Dans un premier temps, nous présenterons quelques éléments d'explication de la gouvernance, notre cadre d'analyse, notre méthodologie et notre «terrain-laboratoire» d'étude. Dans un deuxième temps, nous expliquerons la dérive du projet local, celui de Carrefour des arts et des technologies vers la Cité du multimédia. Ce second projet étant guidé par des instances gouvernementales provinciales de même que par des acteurs financiers et immobiliers municipaux. Ainsi, la mise en place de la nouvelle identité du faubourg, Cité du multimédia, requiert une intervention macro-économique, voire sectorielle, et les atouts du quartier tels que le type d'entreprises établies qui révèle une tendance, sa situation géographique près du centre-ville, son cadre physique qui plaît aux entreprises de la nouvelle économie et son environnement en bordure du

¹ Danièle Bordeleau est sociologue au Centre de recherche sur la gouvernance (CERGO) de la Télé-Université et de l'École nationale d'administration publique à Montréal.

² Cet article s'appuie sur certains éléments de notre thèse de doctorat en sociologie économique.

fleuve. Nous terminerons sur la gouvernance et son système d'organisation initié pour relever le défi du re-développement du faubourg. En conclusion, nous nous pencherons sur la gouvernance de la *Cité du multimédia* et des enjeux et défis qu'elle représente pour la pérennité de ce territoire nouvellement constitué.

La gouvernance comme modes de structuration des rapports sociaux, de formulation des décisions et de coordination des activités d'un projet de re-développement

Selon la revue de littérature et les résultats de notre recherche, la gouvernance peut émerger dans un cadre urbain, local, régional, voire mondial. Elle se construit dans un contexte complexe où interviennent des acteurs issus des sphères politique, économique, sociale et culturelle opérant avec des logiques et intérêts différents et ce, à diverses échelles spatiales. Les objets qui guident ce processus de gouvernance se modifient selon les acteurs qui la composent, les rapports qu'ils entretiennent, leurs motivations pour l'action et les formes d'adaptation ou d'innovation face aux événements internes et externes qui surviennent tout au long du projet. Elle s'insère donc dans un cadre, celui d'arrangements plus ou moins stables issus des relations entre les acteurs, de compromis qui s'établissent entre eux, de même que de la disponibilité des ressources. Ces relations peuvent s'imprégner de conflits, de tensions, de rapports de pouvoir asymétriques mais aussi, de ruptures et de continuités concernant les orientations du projet. Si la gouvernance se présente dans un premier temps comme une forme *ad hoc* avec un caractère dynamique et réflexif qui permet aux agents de construire des rapports inédits mais aussi de les dé-construire, elle doit la dépasser. En effet, la diversité des acteurs en présence au sein d'un processus de gouvernance demande une coordination qui va au-delà de ce moment présent ou *ad hoc* pour élaborer une stratégie à long terme, non seulement pour construire le territoire mais aussi, pour penser à son développement.

Il n'existe pas de modèle général de gouvernance (Grossetti et Beslay, 1999). Selon les arrangements issus de la gouvernance, cette dernière prendra différentes configurations qui évolueront dans le temps selon les institutions, les organisations et les pratiques gouvernementales et non gouvernementales qui les composent (Jessop, 1998). En conséquence, au sein de ces configurations peuvent co-habiter une mixité de mécanismes tels que des lois, des structures, des ressources, des règles administratives et des normes institutionnelles qui, à la fois contraignent, prescrivent et rendent possibles l'action de re-développement (Lynn, Henrich et Hill, 2000). Cette combinaison de mécanismes donnera son originalité au processus de gouvernance et ce, selon une situation

spécifique qui suppose de nouvelles formes de coopération entre les organisations. Ces coopérations peuvent, par exemple, se traduire par la constitution d'un partenariat entre le privé et le public, d'un consortium de différentes organisations mettant en commun des ressources ou encore, d'une organisation de proximité pilotant un district industriel. L'étude de la gouvernance englobe alors les questions d'alliance, d'entente, de coalition, d'engagement mutuel, de réseau, d'association pour la formulation des décisions concernant l'action à entreprendre et son opérationnalisation. De façon générale, ces termes désignent des ententes souvent de nature contractuelle entre des organisations en vue de réaliser des projets communs alors que les parties prenantes conservent leur identité propre et leur autonomie (Lévesque, Malo et Tremblay, 2001). Cette nécessaire interdépendance montre que le développement économique requiert des savoirs, des compétences, des informations qu'un acteur social ne peut plus prétendre détenir seul (Allemand, 2000).

L'opérationnalisation de la gouvernance demande à considérer trois dimensions. La première dimension est celle des acteurs-clés impliqués de manière différenciée dans un projet et leur représentation du re-développement selon des valeurs qui présupposent une certaine conception du normal et du désirable s'insérant dans un cadre socioculturel. La deuxième dimension est celle des formes organisationnelles, c'est-à-dire les pratiques de gouvernance, les modes de division du travail et les modalités de coordination des activités qui comprennent les stratégies, les moyens et ressources mobilisés à travers une action conjointe. Cette dimension réfère à la capacité des acteurs d'agir sur le développement. Finalement, la troisième dimension nécessaire à l'opérationnalisation de la gouvernance est celle des formes institutionnelles qui valident en quelque sorte le modèle culturel dans lequel s'insère les acteurs. Cette dimension constitue le système politique du projet ou les règles du jeu qui rendent légitimes les mécanismes de formation des décisions. C'est à ce niveau que se caractérisent les relations et la répartition du pouvoir qui permettent (ou non) d'agir ensemble, de participer à un système sociopolitique décisionnel, de former une coalition.

Ces trois dimensions, qui nous permettent de cerner la capacité réelle de la gouvernance de former un acteur collectif politique et social en mesure de coordonner un projet, présentent à la fois un aspect interne et externe. Ces deux aspects révèlent des possibilités ou capacités d'action de trois types. Ainsi, l'aspect interne de la gouvernance renvoie d'une part, à une capacité d'intégrer les organisations, les acteurs, les groupes sociaux, les différents intérêts pour élaborer une stratégie commune sans qu'il y ait nécessité d'intégration – certains groupes sociaux peuvent être exclus ou inclus – ce qui pose la question de la participation démocratique. D'autre part, elle renvoie à la capacité de faire jouer des

acteurs ou des organisations pouvant avoir leur siège ou leur logique ailleurs, à les intégrer en partie dans la ville, à orienter leur comportement en fonction des projets collectifs, à leur faire partager même partiellement les buts, les objectifs voire les valeurs dans leur action et stratégie. Par contre, cette capacité n'est pas synonyme d'homogénéité, de consensus ou d'absence de conflits: la gouvernance sera alors le reflet de l'existence de règles du jeu susceptibles de réguler les conflits entre les acteurs. Quant à la dimension *externe*, celle-ci fait état de la capacité de représentation à l'extérieur, à celle de défendre une stratégie. Il s'agit d'une représentation collective unifiée à l'égard de l'État et des autres collectivités locales ou territoires. Dans le contexte de re-développement du territoire, l'analyse de la gouvernance met à jour des processus de légitimation, des luttes de pouvoir et une dynamique de négociation dans les processus décisionnels et de création d'identité (Le Galès, 1998 et 1995).

Selon la forme qu'adoptera la gouvernance, celle-ci pourra être plus ou moins démocratique selon d'une part, sa capacité à intégrer et à donner forme aux intérêts locaux, aux organisations et groupes sociaux, et d'autre part, sa capacité de produire de nouveaux compromis et des mécanismes permettant la coordination des activités et la compatibilité des visions du développement dans un projet viable. Deux enjeux viennent alors structurer les échanges entre les acteurs: 1- la gestion «quotidienne» des problèmes rencontrés sur un territoire et, 2- la coordination entre les différents intervenants qui devient nécessaire en raison des multiples décalages (échelle et sphère d'intervention, logique d'action, etc.) qui caractérisent leurs interactions. Les analyses sur la gouvernance inscrivent alors l'action collective dans un processus politique, économique et social en mutation dynamique.

Finalement, ce qui importe dans l'étude du processus de gouvernance n'est pas de savoir quelle est la «bonne gouvernance» mais de mettre en évidence les mécanismes, pratiques et processus qui permettent ou pas d'obtenir une gouvernance plus ou moins orientée collectivement et ce, de façon inclusive ou exclusive, participative ou directive, plus ou moins structurée, qui respecte ou non l'identité de chacune des parties impliquées et finalement, qui est en mesure ou non d'articuler les compétences et le savoir-faire de chacune des parties prenantes. Ainsi, une gouvernance efficace comme mode de coordination sera celle qui renvoie à ce qui se passe au-delà d'une organisation, à savoir la capacité d'organiser l'action collective, à construire des coalitions et des partenariats. Les configurations prises par la gouvernance peuvent ne pas être les plus appropriées pour l'intégration des différents intérêts dans un projet commun au profit de l'intérêt général. Par exemple, dans le cas du faubourg, nous verrons que les intérêts locaux ne furent pas très respectés même si, finalement, certains furent réintégrés pour participer à la Cité du multimédia. Dans ce cas spécifique, les modalités de la gouvernance

suivent une trajectoire en trois temps où émerge clairement une «gouverne» forte du projet par des instances gouvernementales provinciales de même que par des organisations financière et municipale. Il aura une certaine dérive du projet de re-développement du faubourg et une institutionnalisation qui caractériseront la nature de la gouvernance à des moments précis.

Le Faubourg des Récóllets comme territoire d'étude

Le Faubourg des Récóllets, quartier péricentral de Montréal, se situe à la conjonction de quatre grands ensembles: le centre-ville et le quartier des affaires, le Vieux-Montréal, le Vieux-Port et le Sud-Ouest. Le faubourg constitue le berceau de l'industrialisation au pays et ses racines remontent aux années 1800. Il fut le premier *faux bourg* à se constituer de façon spontanée à l'extérieur des fortifications du Vieux-Montréal (Équipe de recherche en architecture urbaine, 1995). Entre 1850 et 1930, ses structures industrielles se construisent et se consolident autour des activités liées à la métallurgie, à l'énergie électrique et à l'activité portuaire. Cette implantation des entreprises est concomitante à la construction des infrastructures de transport telles que le canal de Lachine, le port ou encore la première ligne de chemin de fer. Si, avec la Grande Dépression des années 1930 commence le déclin du Faubourg des Récóllets, le mode de développement fordiste et les formes d'aménagement urbain privilégiées dans les années 1960 contribuèrent à sa désindustrialisation. L'ouverture de la voie maritime du Saint-Laurent en 1959 entraîne la fermeture du canal de Lachine (1970) et la construction de l'autoroute Bonaventure (1965) scinde le quartier. Les industries désuètes disparaissent tandis que d'autres se relocalisent hors du faubourg et migrent en banlieue. Peu à peu, de vastes stationnements occupent les terrains laissés vacants par les démolitions et les incendies et on remarque plusieurs bâtiments industriels désaffectés.

Ce n'est qu'à partir de la deuxième moitié des années 1980 que le faubourg connaît une renaissance d'activités de nature artistique et économique qui révèle une nouvelle forme d'occupation des bâtiments. Ainsi en 1996, les ateliers d'artistes, les bureaux d'architectes, les firmes d'art, de conception graphique, de design et de multimédia remplacent les entreprises de fabrication et d'entreposage, qui firent jadis la gloire du faubourg. Le quartier compte alors une quarantaine d'entreprises reliées aux domaines artistique et numérique et un même nombre d'ateliers-résidences. Les nouveaux occupants sont attirés par la proximité du centre-ville, par le caractère patrimonial et distinctif des bâtiments du faubourg et par le faible coût des loyers. Ils retrouvent en ces lieux, qu'ils ne veulent pas quitter, l'inspiration et les espaces appropriés pour pratiquer leurs activités (CIRQ, 1996).

Le quartier attire aussi une entreprise motrice dans l'imagerie de synthèse, *Discreet Logic*, qui est très présente sur la scène internationale et reconnue pour ses effets spéciaux. Son propriétaire veut y concentrer ses activités dans l'objectif d'amorcer la formation d'un *cluster*, à l'image de la *Silicon Alley* de New York. Ainsi, l'entrepreneuriat, le dynamisme culturel, la diversité, l'avant-gardisme et la créativité distinguent le Faubourg des Récollets. Ce sont ces caractéristiques et la convergence de leur singularité qui feront croire aux intervenants, lors de leur mobilisation, qu'elles pourraient devenir le socle sur lequel pourrait reposer la nouvelle identité collective du quartier.

Parmi les intéressés à la reconversion du faubourg, on retrouve aussi des représentants de l'organisme culturel, Quartier éphémère, et d'un incubateur d'entreprises, Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM). Le premier organisme investit des bâtiments vacants pour les transformer en lieux culturels dans le but de soutenir la création, la production et la diffusion des artistes de la relève en arts visuels. Par le biais du recyclage des friches industrielles au profit des jeunes artistes, Quartier éphémère s'implique dans la problématique actuelle de définition de nouveaux lieux culturels urbains et participe à la sauvegarde du patrimoine industriel. Son implication dans le quartier donnera lieu à la reconversion de la Fonderie Darling en Centre des arts visuels. Pour sa part, le CEIM qui est un organisme sans but lucratif, constitue un lieu d'accueil et d'accompagnement pour les porteurs de projets présentant un fort potentiel commercial. En 1997-1998, le CEIM accueille et encadre ses premières entreprises des technologies de l'information et du multimédia. Son représentant assurera un rôle de leadership dans la mobilisation pour la revitalisation du faubourg.

Malgré toutes ces activités localisées dans le faubourg, la vie communautaire reste marginale. L'état social du faubourg, avant l'émergence de la mobilisation, se caractérise par l'isolement de ses occupants qui ne se connaissent pas. De plus, aucun organisme local de développement, rassembleur et mobilisateur du milieu, n'assume le leadership, comme nous en retrouvons dans les autres anciens quartiers industriels montréalais ayant souffert du même phénomène de désindustrialisation.

Le re-développement du Faubourg des Récollets: du Carrefour des arts et des technologies à la Cité du multimédia

Le processus de gouvernance mis en place pour résoudre le problème de reconversion du faubourg concrétisera le projet de Cité du multimédia. Des préoccupations de trois ordres réuniront des acteurs locaux et extra-locaux, dont les alliances se sont recomposées en cours de projet et qui donneront trois formes de gouvernance:

- 1- soutenir et développer une industrie émergente, le numérique,
- 2- redynamiser un quartier urbain, le Faubourg des Récollets et
- 3- relancer l'économie d'une ville, Montréal.

Fragilisée par la récession du début de la décennie 1980 et confrontée à la révolution des technologies de l'information et des communications, l'économie québécoise des années 1990 tente de relever le défi de la nouvelle économie du savoir en soutenant des secteurs stratégiques pour être en mesure de se positionner internationalement. L'État québécois a donc identifié des secteurs les plus créateurs d'emplois comme celui des technologies de l'information, des communications et du multimédia. Il a mis en place les moyens d'en favoriser le développement et la multiplication. Dès lors, il se donne un nouveau cadre institutionnel afin de moderniser les différentes composantes de son système productif, notamment la qualité de la recherche, l'offre de compétences, la disponibilité de services stratégiques, ainsi que des infrastructures efficaces dont les entreprises ont besoin en matière de communication et de transport. De plus, il accorde une attention particulière aux territoires infra-nationaux, comme lieux prometteurs du développement de cette économie du savoir et de création de liens sociaux. À partir de la deuxième moitié des années 1990, le Québec voit donc naître des projets expérimentaux de regroupement d'entreprises en technologies de l'information tels que les Centres de développement des technologies de l'information (CDTI) et la Cité du multimédia. Cette industrie, conjuguant contenu, design et technologie, s'intègre très bien à l'intérieur d'un cadre urbain aux usages multiples et où il existe un désordre créatif suffisamment élevé comme le montre la *Silicon Alley* à New York, le *Sentier* à Paris, ou encore le *Multimedia Gulch* de San Francisco (Manzagol, 2002).

Durant la même période, la Ville de Montréal souhaite, comme bien d'autres villes, ralentir l'étalement urbain et redynamiser son centre afin qu'il redevienne le cœur des activités économiques et financières. Mais des projets tels que celui du «quartier des Écluses», aussi localisé dans le Faubourg des Récollets, ont échoué dans leur tentative de réoccuper les espaces à proximité du centre-ville. Le projet du quartier des Écluses visait à refaire complètement un nouveau quartier résidentiel en effaçant toutes traces de son patrimoine industriel. Une conjoncture économique difficile, les critiques et le manque d'investisseurs obligent la Société immobilière du patrimoine architectural de Montréal (SIMPA) à abandonner ce projet. En 1995, toujours aux prises avec la réserve foncière qu'elle avait constituée dans le faubourg, la SIMPA réalise diverses études afin d'alimenter une réflexion sur une nouvelle orientation de re-développement du quartier qui présente un potentiel intéressant aux niveaux économique et résidentiel. Dès lors, la Société de développement

de Montréal (SDM)³, qui est propriétaire de 80% des bâtiments et terrains du faubourg, doit revoir ses pratiques de régénération en tenant compte du contexte économique, des nouveaux besoins de la population montréalaise en habitation et de la nécessité de sauvegarder le patrimoine industriel, garant de la mémoire collective. Mais surtout, elle doit entrevoir la possibilité de concilier à la fois ses intérêts et ceux des occupants dans la redéfinition identitaire du faubourg. Pour ce faire, elle ne vise plus à faire table rase sur le faubourg pour tout reconstruire à neuf mais plutôt, à préserver les bâtiments significatifs, soit environ 30% du total du cadre bâti et à y intégrer un certain pourcentage d'édifices dédiés aux activités de bureau et aux activités commerciales.

En 1996, sous l'initiative de la SDM s'amorce un processus de mobilisation locale qui réunira des intervenants significatifs du milieu, c'est-à-dire pouvant à la fois émettre des idées, jouer un rôle incitatif et rassembleur et coordonner une mobilisation tout en exerçant un certain pouvoir d'influence et de représentation de la communauté. Par ce mécanisme de gouvernance, la SDM compte sur le dynamisme du milieu et sur ses initiatives pour inverser, ou du moins infléchir, les tendances lourdes ou structurelles responsables du déclin du faubourg; ce que le pouvoir local n'avait pas réussi à réaliser jusque-là, dans un respect de la synergie locale et d'une vision multidimensionnelle du développement. Du Comité de planification restreint à quelques intervenants du quartier, le réseau s'élargit pour former le Regroupement pour la revitalisation du faubourg rassemblant autour de la même table des représentants des milieux culturel, économique, immobilier, municipal et des services. Ces deux formations, de nature informelle et sans statut juridique, profitent de l'encadrement d'un organisme externe et sont accompagnées d'un représentant de la SDM. La structuration formelle du réseau se fera par l'entremise de l'*Agence du faubourg*, qui émergera des deux premiers comités et sera indépendante de la SDM, non par choix, mais contrainte d'une certaine manière. De cette mobilisation, un premier projet, le Carrefour des arts et des technologies, sera élaboré mais non concrétisé, car il y aura une rupture entre la SDM et l'Agence du faubourg qui représente le milieu local. Le projet sera ainsi télescopé par les acteurs qui mettront de l'avant le projet de Cité du multimédia et qui deviendra l'un des projets majeurs ayant affecté le développement de Montréal au cours des dernières années.

³ La SDM est un organisme sans but lucratif paramunicipal, responsable de la planification et de la gestion de sites et d'édifices voués au développement urbain. En 1995, les activités de la SIMPA sont intégrées à celles de la SDM.

Le Carrefour des arts et des technologies

Le premier projet de Carrefour des arts et des technologies s'insère dans une perspective intégrative des arts et des technologies numériques et il s'inscrit dans le respect des différentes composantes de la communauté. Il s'appuie sur deux principes qui rallient alors les acteurs: le respect de la mixité des fonctions résidentielle, industrielle et de service, de même que la construction d'un espace constituant un carrefour entre les arts et les technologies. Le carrefour deviendrait un pôle culturel avec comme objectif d'établir des passerelles entre le traditionnel et le nouveau, entre le virtuel et le réel. Il s'appuie sur l'idée que la culture et le développement sont intimement liés. L'idée de créer un carrefour, permettant les échanges entre les arts et les technologies et l'innovation, repose sur l'existence de complémentarités entre ces deux domaines. En effet, si d'un côté, l'industrie numérique recherche de nouveaux contenus et des nouvelles façons de concevoir des produits numériques interactifs, de l'autre, les artistes expérimentent beaucoup et, bien souvent, ouvrent les voies au développement de nouvelles technologies.

Une des activités majeures organisées par le milieu et médiatisée fut celle de la Charrette. Cette activité a réuni une trentaine de personnes durant une fin de semaine, réparties en cinq équipes de six membres dont des représentants de trois disciplines de l'aménagement: l'architecture, l'architecture paysager et l'urbanisme. Chaque équipe a choisi un site ce qui a débouché sur cinq propositions de développement architectural et économique autour de la perspective du Carrefour des arts et des technologies. L'un des objectifs de ce collectif associé à la Charrette visait à approfondir les réflexions déjà entreprises sur le quartier et, plus particulièrement, sur l'environnement et la façon d'intégrer la spécificité du quartier par son articulation avec l'ancienne cité coloniale et la ville actuelle.

La Cité du multimédia

La Cité du multimédia constitue un ensemble désigné d'immeubles qui appartenaient à la SDM. Le projet résulte en quelque sorte de deux conjonctures favorables. La première se traduit par la volonté gouvernementale de s'engager résolument en faveur de la nouvelle économie par le soutien de l'industrie numérique. Cette intervention vise à faire de Montréal un Centre international du multimédia, mais aussi à créer une masse critique d'entreprises de secteurs complémentaires sur un même site. De cette manière, on espère que la proximité favorisera la création de liens entre les entreprises dont résulterait une synergie en mesure de participer au développement du secteur et du territoire. La deuxième conjoncture est celle de la préoccupation locale de re-développer un quartier péricentral de Montréal, soit le Faubourg des Récollets. Pour la Ville de Montréal, la mise en valeur de cette friche

urbaine constitue un véritable enjeu de développement. D'une part, elle permettrait localement une restructuration de l'espace central et industriel montréalais et, d'autre part, cette opération de réhabilitation susciterait des effets d'entraînement positifs sur l'environnement à la fois du Vieux-Montréal, quartier historique, mais aussi sur celui du centre-ville par la densification des activités et éventuellement, de la population résidante.

Le projet de Cité du multimédia s'adresse au départ au domaine de la création et de la production multimédia, domaine ciblé en premier par les acteurs locaux mais qui s'est élargi et regroupe maintenant des entreprises de l'ensemble de l'industrie numérique. Les entreprises qui choisissent de s'y établir, sous certaines conditions, bénéficient d'une aide financière du ministère des Finances du Québec selon deux programmes: Cité du multimédia et CDTI. Le premier programme s'adresse aux entreprises déjà en production avec un projet d'expansion créateur d'emplois tandis que le second s'adresse à des entreprises émergentes voulant concrétiser un projet novateur comportant une part importante de R-D expérimentale vouée à la technologie. L'élément principal de ces deux programmes est le crédit d'impôt sur les salaires avec un maximum de 15 000 dollars canadiens par employé admissible. Ce crédit vise les emplois qualifiés liés à la production. Pour pouvoir bénéficier de l'aide, les entreprises doivent venir s'implanter dans les immeubles désignés formant la cité. D'ici 2013, soit la fin des programmes, l'objectif visé est la création de 10 000 emplois.

Si l'action de re-développer le Faubourg des Récollets se situe à la conjonction de plusieurs facteurs, voire de projets individuels de parties intéressées, qui ont permis de le restructurer aussi rapidement en Cité du multimédia, elle n'est pas simple. La complexité de cette action a requis la combinaison d'une intervention macro-économique, voire sectorielle de l'État qui a accéléré le processus de reconversion. L'intervention de l'État devient une garantie pour attirer les institutions financières et permettre à la SDM de créer une alliance sous forme de consortium avec une entreprise publique, la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) et une entreprise collective, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FSTQ). Cette alliance vise à combler le manque de ressources financières. Ces deux organisations extra-locales constituent deux grands acteurs influents du développement économique au Québec. Elles participent au projet par l'entremise de leur société immobilière respective, la Société immobilière Trans-Québec (SITQ Immobilier) et la Solim.

Aux termes de notre recherche en 2002, qu'en était-il des objets de la gouvernance visant à donner une nouvelle identité territoriale au Faubourg des Récollets. Ce quartier porte maintenant sa nouvelle signature ou image de marque, Cité du multimédia. La gouvernance en cours de projet s'est modifiée et les intérêts politique, économique et

immobilier ont primé sur ceux du milieu local. La participation locale au processus, à la suite de l'intervention gouvernementale, n'était plus à l'agenda de la SDM qui avait initié la mobilisation et suscité le dynamisme du milieu local. Les acteurs de la gouvernance se donnent au départ des mécanismes de concertation tels que le Regroupement pour la revitalisation du faubourg. Par la suite, une rupture se crée entre les acteurs possédant un plus grand pouvoir ainsi que les ressources pour réaliser le projet soit la SDM, le gouvernement québécois et leurs partenaires financiers et l'Agence du faubourg. La Cité du multimédia présente quand même une certaine continuité avec le carrefour sans toutefois conserver l'entièreté de ses éléments. Ces différents passages et évènements donnent des formes instables de gouvernance et une reconfiguration des liens entre le territoire et le secteur numérique. Ainsi, avec l'intervention gouvernementale, si la reconversion du faubourg est accélérée, le processus sera télescopé. En conséquence, d'un projet local, les enjeux deviennent d'ordre régional voire métropolitain et national par le biais de cette nouvelle identité territoriale et du soutien au développement de l'industrie numérique.

Tableau 1: Les deux projets

	1996-1997: projet local	1997-2001: projet partenarial
Acteurs	Comité de planification, Regroupement pour la revitalisation, @FR, SDM	Gouvernement du Québec, Ville de Montréal, Consortium immobilier et financier
Problèmes à Résoudre	Friche industrielle, faiblesse des ressources financières, tissu social peu résilié, contraintes économiques	Passage accéléré à la nouvelle économie, faiblesse de l'économie montréalaise, friche industrielle
Objectifs	Carrefour des arts et technologies et établissement de passerelles entre les arts et les technologies	Cité du multimédia, CDTI, création d'emplois qualifiés, vitrine internationale
Moyens/stratégies	Mobilisation et dynamisme du milieu, faire connaître le quartier aux acteurs institutionnels afin d'avoir leur appui	Guichet unique pour les mesures gouvernementales et mise en place du Consortium financier, aménagement de la cité coordonné le Bureau Cité multimédia
Compromis	Mixité des usages et constitution de lieux pour les artistes	Lieu spécifique et unique et mobilisation de capitaux en échange d'une garantie de dix ans des mesures
Rapport au territoire	Cadre de vie et de travail propice aux liens sociaux, aux échanges et la création	Agglomération d'entreprises et outil de marketing (gage de qualité), voire une signature territoriale

Source: Bordeleau, 2003.

Gouvernance et système d'organisation: concertation, rupture, continuité et instabilité

Empruntant un point de vue à la fois diachronique et synchronique, nous avons caractérisé chaque période du processus et mis en lumière le passage d'une forme de gouvernance à une autre ainsi que l'évolution du territoire (découpage et aménagement). De cette manière, trois formes de gouvernance furent identifiées avec leur instabilité et leur évolution dans le temps de même que les compromis qui ont été tissés pour rendre viable le projet de mise en valeur par le biais d'entreprises de la nouvelle économie. La forme territoriale a aussi évolué par l'introduction de changements dans la mise en forme du projet passant de carrefour à la cité, que ce soit au niveau de la démarche, des événements qui surviennent, dans les activités privilégiées et dans les relations entre les acteurs, voire de l'exclusion et de l'inclusion de certains. Ces changements modifient les modalités d'insertion du projet au sein du territoire et constituent à chaque fois une nouvelle phase de sa production. Cette évolution nous a permis de mieux cerner ce que l'on entend par secteur, soit celui du multimédia qui s'élargit aux communications mais qui s'ampute des arts visuels — du moins pour un moment — pour finalement, parler de l'industrie numérique. Notre démarche nous a permis d'entrevoir ainsi comment le territoire et les secteurs d'activité sont intimement liés entre eux, de sorte qu'ils se reconfigurent mutuellement à partir des acteurs qui les supportent.

En 2002, l'aménagement de la Cité du multimédia n'était pas encore terminé mais comportait certains éléments d'un système local de production tels qu'une masse significative d'activités complémentaires, axées sur les technologies et contenus numériques, se situant à différentes étapes de la chaîne de production pour réaliser un produit et/ou service numérique, qui répondent à des besoins de divertissement, d'information, de communication, de promotion, d'éducation ou d'échanges commerciaux. Ce système repose sur des entreprises émergentes et en expansion, locales et étrangères, formant une concentration de compétences. En effet, 117 entreprises bénéficiaient des programmes CDTI ou CITÉ. De celles-ci, 38% sont de nouvelles entreprises participant au programme CDTI, le CEIM en incubé 10%. Les entreprises étrangères comptent pour 20% de l'ensemble des entreprises. Plus de 5000 travailleurs, dont l'âge moyen est de 32 ans et dont 62% possèdent une scolarité universitaire, s'y rendent quotidiennement. Si le tissu économique s'est reconstitué, le tissu social se consolide moins rapidement et il est fragile.

Parmi les intervenants du quartier, on compte l'Agence du faubourg, organisme représentatif du milieu local issu de la mobilisation autour du re-développement du faubourg, et Quartier éphémère, qui a réussi à convaincre différents partenaires, dont la SDM qui était propriétaire, de reconverter la Fonderie Darling en Centre des arts visuels pour les jeunes de la relève. Les entrepreneurs de la cité se sont regroupés au sein de l'Agence des gens d'affaires de la Cité multimédia (AGACM) afin de se donner une voix et contrebalancer ainsi le pouvoir du Bureau de la cité, consortium des partenaires responsables de l'aménagement de la cité et du financement des infrastructures immobilières. L'AGACM se donnait de plus comme objectif, de favoriser les relations entre les entreprises. Par son action, les informations sur l'avancement des travaux de la cité, de même que sur les inconvénients qui en découlent, circulent mieux. Le bureau s'ouvre à certaines demandes des anciens comme des nouveaux occupants de la cité qui visent à créer une communauté et à être représentés à l'externe. Ainsi, différentes activités de socialité ou d'affaires (déjeuners-causeries) furent organisées.

Finalement, les acteurs de la cité ont réussi à se donner une nouvelle identité territoriale, une image de marque thématique, et à intégrer ce nouveau quartier à son environnement urbain. Par contre, nous avons observé une faiblesse de la gouvernance interne qui présente des déficits en termes d'intégration des intérêts en présence et d'animation suscitant ou provoquant la rencontre des différents occupants. Les trois formes de gouvernance que nous avons identifiées se traduisent par autant de configurations dont certaines se révèlent passablement instables. La première forme est communautaire, participative et non exclusive; tous peuvent participer au débat et aux activités renforçant la capacité d'agir ainsi qu'à l'élaboration du plan d'action pour réaliser le carrefour. Cette première forme, qui jette les bases du re-développement, relève de l'informel et de la formation de réseaux faisant place à la confiance mutuelle et la complicité. C'est le groupe de travail qui s'élargira au Regroupement pour la revitalisation du faubourg (artistes, artisans, entreprises, organisations locales et représentants publics) pour finalement se donner une légitimité sous la forme de l'Agence du faubourg des Récollets.

Par la suite, une rupture avec les premiers acteurs vient redéfinir les objets de la gouvernance. Les objectifs visent non plus la réalisation d'un carrefour mais d'une cité autour d'un seul type d'activité, soit le numérique. Ces changements surviennent avec l'intervention sectorielle gouvernementale et l'application des mesures attractives. Les acteurs de cette seconde gouvernance misent beaucoup sur un développement immobilier «original» pour accueillir les entreprises et faire de la cité une «image de marque». Cette forme de gouvernance est dite partenariale «exclusive» et est issue d'une alliance entre la SDM et les partenaires

financiers extra-locaux apportant les ressources financières nécessaires à l'aménagement de la cité. La SDM, en échange de ses propriétés dans le quartier, participe à 25% au consortium et dirigera le bureau responsable de l'aménagement. À ce moment, les membres de l'Agence du faubourg ne sont plus conviés aux décisions concernant la cité. Un climat de conflit, généré par l'exclusion des acteurs locaux mais aussi du manque de communication entre les propriétaires et les occupants du quartier, amène l'instauration de certains compromis qui émergeront au sein d'une troisième forme de gouvernance, plus respectueuse des intérêts locaux. Ainsi, les organismes locaux sont réinsérés dans le projet de la cité: le CEIM, pour accueillir les petites entreprises; Quartier éphémère, pour réintégrer les arts dans le projet grâce au Centre des arts visuels (Phases I et II) et; l'Agence du faubourg, moins active, pour collaborer à la mise sur pied d'activités. Ce dernier organisme a perdu beaucoup de ses membres, car 80% de ceux-ci se composaient d'entreprises dont plusieurs ont joint la cité.

L'explication de l'instabilité des diverses formes de gouvernance peut être de deux sources. La première est la faiblesse des associations locales pouvant être parties prenantes du projet. En effet, contrairement à des quartiers de tradition communautaire plus ancienne, le mouvement pour prendre en main la revitalisation du quartier est jeune et ne peut pas compter sur un tissu social aux «mailles serrées». La diversité des membres de l'agence (des domaines immobilier, économique, culturel ou artistique, résidentiel, etc.) montre des intérêts différents où les artistes quoique présents demeurent plutôt isolés. De plus, les entreprises, membres de l'agence, voient dans la cité une occasion de se développer. À ces causes, nous pouvons ajouter le manque de ressources et surtout, le manque d'appui de la SDM qui pourtant avait initié le mouvement de mobilisation et dont l'action a donné une visibilité au quartier ainsi qu'à son potentiel de développement. Ainsi, la SDM, au lieu de faciliter la participation du milieu, a instrumentalisée en utilisant à ses propres fins le mouvement amorcé et les relations établies avec certains membres influents de la communauté. Elle a profité de ceux-ci pour élaborer son dossier de présentation visant à faire du faubourg le lieu d'implantation du CDTI. La société civile fut donc exclue du processus de gouvernance et de la conduite du projet.

La deuxième source d'instabilité relève de la très grande asymétrie des acteurs en présence et de la force de plusieurs acteurs ayant des intérêts économiques et politiques bien définis et surtout relativement convergents. Premièrement, il y a les intérêts de la Ville de Montréal pour la revalorisation des immeubles et du foncier dans un quartier situé à proximité du centre-ville. En second lieu, étant donné que le gouvernement du Québec ait ciblé la nouvelle économie, et plus précisément le multimédia, comme un élément de sa politique industrielle

a fait en sorte que la Cité du multimédia devient un projet national: la vitrine du Québec et de Montréal sur le monde pour ce secteur d'activités. Dès lors, les intervenants financiers que sont le Fonds de solidarité de la FTQ et la CDPQ, la Ville de Montréal et le gouvernement du Québec découvriront rapidement qu'ils ont des intérêts communs en raison des liens existant entre les deux secteurs économiques soit celui du multimédia et celui de l'immobilier. De plus, parmi les entreprises présentes dans la Cité du multimédia, Motorola et Cognicase, disposent d'un plus grand pouvoir comparativement aux autres, non seulement en raison de l'espace immobilier qu'elles occupent mais aussi par leur poids économique. La gouvernance associe donc des formes locales de coordination à des formes situées au niveau macro-social. La mixité de ces formes et leur articulation nous montrent comment les acteurs politiques locaux réagissent aux arrangements institutionnels du système macro-social et la manière qu'ils les incorporent dans leur action méso-sociale.

En 2004, la cité a changé de propriétaire et le Bureau de la Cité du multimédia qui permettait l'établissement de certains liens avec les entreprises est fermé. Sans cet organe de gouvernance locale, comment passer d'une proximité primaire ou géographique à une proximité organisationnelle établissant un nouveau rapport entre les entreprises et leur milieu? Comment cette proximité organisationnelle peut-elle devenir un avantage pour la qualité des relations et la circulation des informations entre les entreprises permettant de générer le dynamisme entrepreneurial? Comment parvenir à mixer les intérêts locaux, métropolitains, régionaux, sectoriels et national sans une gouvernance locale forte respectant ces différents intérêts?

* * *

La réussite de la cité en termes de nouveau complexe urbain, de la renaissance de son tissu économique par les programmes gouvernementaux, semble rallier tout le monde. Aujourd'hui, la Cité du multimédia se compose de 89 entreprises et certaines entreprises, les plus anciennes, commencent à développer des liens. Par contre, le processus de gouvernance qui télescopa le projet local à un projet métropolitain et national semble connaître des difficultés quant à réaliser le passage d'un projet à caractère immobilier et économique à celui de la constitution d'une communauté locale qui supposerait de nouvelles connivences entre la nouvelle et l'ancienne population. Une fermeture aux acteurs de divers horizons dans l'optique de remplir des objectifs à court terme s'est faite au détriment d'une participation plus large favorisant la cohésion sociale de la cité. Ainsi, l'efficacité économique et immobilière a peut-être

empêché l'émergence de formes alternatives à une coordination de nature plus traditionnelle. Si, d'un côté, cette forme de gouvernance a conduit à une perte de confiance de la part de la société civile du faubourg envers le pouvoir public, d'un autre côté, elle a quand même su répondre à certains problèmes de gouvernabilité de la cité et s'ouvrir sur certains intérêts locaux. Finalement, l'absence d'une gouvernance stimulant plus fortement l'animation de la cité afin de créer des liens internes et externes, échanger des informations et réaliser des projets communs, constitue un risque pour le développement de la cité. En effet, cette absence ne favorise pas l'«endogénéisation» des effets d'attraction de l'intervention gouvernementale se concrétisant dans la mise en place de mécanismes de coordination d'un système local de production et le passage d'une institution imposée à une institution négociée. Si la première phase de la cité se concentrait sur l'attraction d'entreprises étrangères ou locales, la deuxième devait viser l'insertion locale de ces entreprises afin de les ancrer au territoire par le marché du travail, par des collaborations ou encore de la sous-traitance.

Mais la limite associée à l'analyse de ce changement social en cours de réalisation est que l'issue n'est pas encore véritablement connue. Alors que plusieurs études de cas sont réalisées *ex post*, celle de la Cité du multimédia présentait l'avantage de suivre une expérience dès ses débuts et ainsi, mettre en évidence certains éléments de l'émergence du processus de coordination et de collaboration entre acteurs ainsi que les ajustements réalisés selon la production de nouveaux compromis entre l'organe de gouvernance local et les organisations du milieu. Par contre, ceci a évidemment comme inconvénient que le projet en question est toujours en développement et qu'il est impossible de conclure définitivement à son sujet.

Bibliographie

- ALLEMAND, S. 2000. «Gouvernance. Le pouvoir partagé», *Sciences humaines*, no 101, (janvier). Pages 12-18.
- BORDELEAU, D. 2003. *Gouvernance et construction territoriale. Le cas du Faubourg des Récollets de Montréal*. Thèse de doctorat, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- BORDELEAU, D. et al. 2001. «De friche industrielle à cité technologique montréalaise», *Revue organisations et territoires*, vol. 10, (hiver). Pages 15-23.
- CENTRE D'INTERVENTION POUR LA REVITALISATION DES QUARTIERS (CIRQ) 1996. *Faubourg des Récollets. Résultats de l'enquête*. Montréal.
- ÉQUIPE DE RECHERCHE EN ARCHITECTURE URBAINE. 1995. *Projet de recherche sur l'architecture urbaine du Faubourg des Récollets/Sainte-Anne*. Rapport final, Montréal, École d'architecture, Université de Montréal.
- GROSSETTI, M. et C. BESLAY. 1999. «La construction des politiques locales de reconversion industrielle». *Revue d'économie régionale et urbaine*, no 1. Pages 63-93.
- JESSOP, B. 1998. «L'essor de la gouvernance et ses risques d'échec: le cas du développement économique». *Revue internationale des sciences sociales*, no 155. Pages 31-50.
- JESSOP, B. 1995. «The Regulation Approach Governance and Post-Fordism: Alternative Perspectives on Economic and Political Change?», *Economy and Society*, vol. 24. Pages 307-333.
- LE GALÈS, P. 1998. «Regulations and Governance in European Cities». *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 22, no 3. Pages 482-507.
- LE GALÈS, P. 1995. «Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine». *Revue française de science politique*, vol. 1. Pages 57-91.
- LÉVESQUE, B., M. C. MALO et D. TREMBLAY. 2001. «Partenariat économie sociale et économie publique». *Économie et solidarités*, vol. 32, nos 1-2. Pages 26-40.
- LYNN, L., C. HEINRICH et C. HILL. 2000. «Studying Governance and Public Management: Why? How?», dans Heinrich et Lynn, dirs, *Governance and Performance. New Perspective*. Washington, Georgetown University Press. Pages. 1-33.
- MANZAGOL, C. 2002. «Multimédia et aires métropolitaines péricentrales. Entre ravaudage et grands projets» dans Sénéc, Malézieux et Manzagol, dirs, *Grands Projets urbains et requalification*. Sainte-Foy (Québec), Presses de l'Université du Québec. Pages 57-72.
- PARADIS, P. et D. HOULE. 2002. «La requalification des faubourgs de l'arrondissement historique de Montréal» dans Sénéc, Malézieux et Manzagol, dirs, *Grands projets urbains et requalification*. Sainte-Foy (Québec), Presses de l'Université du Québec. Pages 87-100.

Hypothèse pour sortir de l'insuffisance des approches postfordistes dans l'innovation de la solidarité économique et sociale

Alejandro RADA DONATH¹
Université du Québec à Chicoutimi

On doit relever que la méthode choisie engendre nécessairement des conclusions relevant d'époques dépassées (...) Dès lors, on ne mettra en évidence que des vérités dépassées. (Ph. Aydalot, 1983)

Après 14 ans d'observation de la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean visée comme laboratoire à ciel ouvert, nous avons proposé, il y a deux ans, de changer le discours du développement par celui de Renaissance des territoires. Toujours nécessaire mais insuffisant, le discours du développement ne semble plus répondre adéquatement aux nouveaux phénomènes observés. L'hypothèse de la Renaissance nous semblait répondre de manière proactive et davantage encore que les notions et concepts conventionnels. Parallèlement, pendant 14 ans, une autre étude faite dans le domaine psychosocial aux États-Unis arrivait à la même conclusion confirmant de manière inattendue et surprenante notre hypothèse. Repenser et dépasser le terme postfordiste sous l'angle de la Renaissance moins entachée de passéisme jetteront peut-être une lumière plus opératoire à la construction d'une nouvelle économie, d'une nouvelle société et d'une nouvelle culture du travail qui étonnamment semblent déjà en marche.

L'hypothèse

On pourrait dire que les catégories qui se trouvent à l'horizon du postfordisme ne saisissent pas adéquatement les phénomènes des nouvelles configurations territoriales. C'est un paradigme ancré dans un passé qui ne répond plus suffisamment à la dynamique actuelle ce qui nous a amené à parler du dépassement du développement par une Nouvelle Renaissance, celle de l'humanisme montant qui caractérise notre époque (Donath, 2003). Nous avons défini ainsi cette époque de Nouvelle Renaissance:

¹ Alejandro Rada Donath est professeur au Département des sciences sociales de l'Université du Québec à Chicoutimi.

Une démarche dans laquelle des citoyens appartenant à une civilisation qu'ils refusent choisissent de commencer à vivre dès maintenant les valeurs d'une nouvelle société plus humaine à laquelle ils aspirent, provoquant par la même occasion son avènement. (Donath, 2003: 353).

Ces valeurs profondément humanistes ne se réduisent pas à la sphère culturelle et se traduisent dans les différents espaces et milieux de vie par la conquête de l'autonomie individuelle et collective et par la reconquête de leurs territoires recréant de nouveaux espaces dans les villes, villages et régions; dans les nations et localités; dans l'économie, le social, le politique, le virtuel et ainsi de suite. L'impact se fait sentir dans tous les domaines de la vie courante où l'émergence de l'éthique et en particulier l'éthique de société est l'un des signes d'avenir depuis les années 1990.

Les dénominations qui utilisent le préfixe *post* comme c'est le cas pour postfordisme sont monnaie courante dans la littérature scientifique. Bien que toujours utiles et valides, elles sont pourtant devenues non seulement imprécises et insuffisantes mais désormais à craindre pour le sérieux du discours. Le préfixe *post* et d'autres similaires suggèrent le dépassement d'un passé tout en le prenant comme référent principal ce qui produit une distorsion des approches éloignant l'élaboration de catégories plus opératoires pour mieux cerner l'action à entreprendre. Loin de nous l'idée de vouloir minimiser la valeur des disciplines qui réfléchissent dans le contexte de la philosophie des sciences postmodernes où le *post* domine comme science normale au sens de Thomas Kuhn. Nous voulons seulement insister sur le fait de la polarisation excessive sur un matériel qui, livré comme résultat de la recherche, le temps écoulé ne nous permet pas des actions pertinentes dans la dynamique actuelle; ce qui jadis était fraîchement observé ne l'est plus. Nous devenons ainsi scientifiquement très forts en aval des événements et extrêmement faibles en amont.

C'est beaucoup plus tentant pour un scientifique de laisser de côté la mouvance du présent toujours risquée par sa fluidité et travailler bien à l'aise dans l'immobilité des données fixées dans le passé. L'heure du temps paie la note et la dimension opérationnelle meurt souvent noyée dans l'érudition technique qui préfère la bureaucratie de la littérature disciplinaire à l'intervention scientifique opportune. Le préfixe *post* symbolise ce passéisme, ennemi numéro un de l'action et de la prospective que celle-ci exige. Disons en passant que ce serait une erreur de penser que la prospective est une dimension scientifique optionnelle, ou bien de croire qu'elle est une discipline parallèle à pratiquer à côté de celle qui nous est familière. Bien sûr, elle peut toujours être objet d'intérêt en soi ce qui est le cas de ceux qui se font appeler parfois prospectivistes. Mais la prospective est aussi et principalement une dimension de toute discipline qui atteint sa maturité scientifique. Ceci se reflète dès le

moment du diagnostic où l'avenir apparaît dans le devenir qui se déroule devant nos yeux. Ajoutons que la dimension prospective simplifie considérablement la complexité de la recherche en raison de son rapport au tri qu'elle fait quand l'action est partie intégrante du cadre de références. Le problème à résoudre et la solution à trouver modèrent les ardeurs du verbalisme propre à l'éventail des explications et des interprétations théoriques toujours prêtes à se multiplier. Perçue davantage comme humaniste que postfordiste, la recherche quitte son passéisme et ouvre sur d'autres voies de sortie dans l'approche scientifique pour maintenir, voire recréer des espaces de solidarité dans la dynamique de la société.

Une confirmation parallèle

Une enquête à grand déploiement sur les acteurs du changement de la société semble aller dans le même sens que l'hypothèse renaissantiste. Elle a été dirigée sur 100 000 personnes pendant 14 ans par le sociologue Paul H. Ray et la psychologue Sherry Ruth Anderson avec plus de 100 *focus groups* et des dizaines d'interviews approfondies (Ray et Anderson, 2001)². Non sans étonnement, elle révèle selon ses auteurs une «renaissance» de la société faite par des «créateurs culturels» selon leur expression avec l'apparition d'une nouvelle culture qui se distingue radicalement de la culture traditionnelle et de la culture moderne dominante. Le quart des citoyens américains (24%, approximativement 50 millions de personnes) vivent d'ores et déjà dans un contexte culturel de valeurs et de comportements qui appartiennent à la nouvelle société. En pleine croissance et vitalité, ces «créateurs culturels» ont non seulement une préoccupation pour la planète, l'écologie, la paix, la justice sociale, la spiritualité, la réalisation personnelle, mais vivent et pratiquent leurs valeurs dans un autre milieu de vie qui prend le devant et qui n'est plus celui de l'utilitarisme et de l'individualisme régnant dans les médias et les études scientifiques conventionnels. Leur vision du monde répond avec cohérence à l'authenticité de leur mode de vie et de leurs comportements qui ne font qu'un avec leur engagement; ceci a une profonde incidence dans les mœurs de la société. Ces «créateurs culturels» sont isolés et ne constituent pas un mouvement social; ils se demandent pourquoi la société ne pense pas de la même façon qu'eux et n'a pas l'intelligence de la même éthique. Quatre axes principaux les caractérisent: 1) les valeurs féministes, 2) le développement personnel et sa psycho-spiritualité, 3) l'écologie, l'alimentation bio, les méthodes naturelles de santé et les

² Nous avons pris connaissance de cette enquête à la dernière minute. Étant un livre de divulgation, il faut considérer que certaines digressions faites par les auteurs ne sont pas toujours rattachées au sérieux de leur recherche.

médecines douces, 4) l'implication personnelle dans la société et l'engagement solidaire. Toujours selon les auteurs, cette tendance est la manifestation d'une lente convergence de mouvements et de courants jusqu'alors distincts qui amènent par leurs attitudes et comportements à une profonde modification déjà à l'œuvre sur notre civilisation. Le seul problème c'est qu'ils n'ont pas encore perçu la portée de leur existence sociale parce qu'ils vivent leurs valeurs dans l'isolement.

Ce sont des constats qui, semble-t-il, méritent une vérification en profondeur et qui devraient poser des questions à tous ceux qui pensent encore que l'humanisme émergent n'a pas d'incidence dans la régulation de l'économie et de la société ou qu'il se réduit à des minorités militantes ou d'avant-garde croyant que le reste de la population est une masse amorphe, inconsciente, égocentrique et dominée. S'il en est ainsi, si l'hypothèse de la Nouvelle Renaissance a une valeur quelconque, s'il y a une émergence culturelle de l'éthique de société peu remarquée, on se pose à juste titre une question lourde par le poids de ses conséquences. En ignorant le phénomène de la renaissance de la société, ne devenons-nous pas les premiers empêcheurs de l'avènement de la nouvelle société à laquelle nous croyons collaborer? En raison de passésimes non perçus dans notre méthode disciplinaire et le poids de l'autorité du savoir qu'elle comporte: sommes-nous les premiers producteurs au monde de diversions scientifiques obnubilant l'avenir au lieu d'accompagner et appuyer ceux qui vivent déjà la nouvelle société de demain? Notre impuissance pour prendre la question du développement par les cornes: ne serait-elle pas un signe que nos hypothèses et notre pratique scientifique jusqu'à présent mériteraient une révision de fond en comble?

Atteindre scientifiquement l'avenir

Faisons quelques considérations de type psychologique et communicationnel sur la dimension prospective de la connaissance afin d'explorer un peu la raison pour laquelle nous avons de la difficulté à considérer certaines données préférant consciemment ou inconsciemment le paradigme de notre choix. Le manque de prospective, comme attitude culturelle et comme approche scientifique, semble être l'une des raisons. On croirait parfois que l'anticipation de l'avenir appartient à la divination et le futur à la science fiction. Il n'en est rien. Aujourd'hui, il y a des moyens scientifiques pour aller prudemment, mais sûrement, vers une certaine connaissance de l'avenir du territoire (Goux-Baudiment, 2000). La principale barrière pour y parvenir en est une surprenante: nous-mêmes, avec notre mentalité. Parfois nous croyons être à l'avant-garde en raison des recherches de notre cercle scientifique ou des découvertes technologiques typiques de notre civilisation, mais paradoxalement notre

mentalité est parfois ancrée dans un passé dont nous ne nous libérons pas suffisamment. Il s'agit d'une mentalité foncièrement conventionnelle typique de toute époque de transition où la civilisation a atteint le maximum de son pouvoir d'expansion imbuë de la croyance qu'elle sera toujours au sommet. Dès lors, comme une immense barrière, notre mentalité conventionnelle s'interpose inconsciemment devant nous cachant les signes avant-coureurs d'une nouvelle époque qui véhicule le temps du futur. Qui pourrait dire de lui-même qu'il est un rétrograde, qu'il vit intellectuellement de la rente de ses acquis, qu'il prend du retard, qu'il n'a pas l'esprit ouvert ou qu'il est enfermé dans la bulle de son langage spécialisé? Nous nous estimons ouverts et accueillants, science oblige, alors que nous sommes peut-être l'obstacle majeur pour penser de manière différente, refusant ce qui est insolite ou qui menace ce que nous avons conquis jadis avec la sueur de notre front.

C'est ainsi que, façonnés par le moule du passé largement renforcé par nos habitudes, nous ne prenons pas le soin d'utiliser les moyens à notre disposition pour rebrousser chemin et aller ailleurs. Pourtant, l'avenir ne se trouve pas dans la nébuleuse incontrôlable du mystère du destin futur mais dans le temps présent qui coule devant nous pendant qu'il incube la liberté ou la soumission de demain. Des recherches scientifiques montrent que nous préférons aller jusqu'à la déformation de la réalité pour la plier à notre petite vision du monde «progressiste», plutôt que de payer le prix requis pour sortir des schémas préétablis qui nous sécurisent (Watslawick, 1976). À chaque fois qu'il se produit quelque chose qui contredit notre panorama mental, affirment depuis longtemps des spécialistes sur le sujet, nous nous arrangeons pour l'accommoder à notre manière habituelle de voir les choses au lieu de nous questionner. Bien sûr, nous sommes tous attentifs aux nouveautés, mais nous ne les percevons pas nécessairement sous un jour qui ne soit pas le coutumier. Les connaissances acquises, dont la valeur relative ne fait pas de doute, produisent en nous en bout de ligne des diversions qui limitent notre capacité de voir autrement les choses du présent. C'est un principe largement connu en psychologie de la connaissance que nous acquérons des nouvelles connaissances à partir des domaines qui nous sont connus et familiers. Alors, nous sélectionnons dans ce qui nous entoure ce qui fait notre affaire toujours avec une raison bien aiguisée pour pencher du côté de nos intérêts et du système garant de la sécurité acquise et il n'est pas question de sa remise en cause. C'est ainsi que le vieil araire de notre pensée continue tranquillement à suivre les sentiers battus au même rythme d'hier nous rassurant de la pertinence du chemin parcouru. Il y a une différence par rapport à la charrue d'antan: l'ordinateur à bord. Avec la puissance de l'ordre numérique celui-ci augmente le rythme de notre petite vie ce qui permet de parler

incessamment de changement tout en faisant du surplace. Quelqu'un reconnu pour son autorité sur ce sujet dit:

Une fois notre esprit emporté par une explication séduisante, une information la contredisant, loin d'engendrer une correction, provoquera une élaboration de l'explication. Ce qui signifie que l'explication devient «autovalidante» (Watzlawick, 1976: 61).

Tant et aussi longtemps que nous ne devenons pas conscients de la vision d'arrière-plan qui soutient l'horizon ultime encadrant le scénario de notre pensée, la perception de nouveaux phénomènes souffrira de distorsions, la réalité mouvante s'éloignera de notre compréhension et nous ne serons pas capables de savoir où nous amène la dynamique de notre histoire personnelle, familiale, professionnelle, locale, nationale, globale, et moins encore celle de la nouvelle époque – qu'hypothétiquement nous nommons Nouvelle Renaissance. Même avec la meilleure volonté du monde, les bonnes intentions ne suffisent plus. Par le simple fait d'être des spécialistes des compétences et du savoir en tant que scientifiques et professionnels nous n'y échappons pas. Plus nous agissons avec efficacité dans le domaine de notre compétence et de nos connaissances et plus la tendance à nous circonscrire dans notre monde est puissante et contraignante. Par notre formation spécialisée, nous sommes obligés à être constamment à jour ce qui nous pose des limites de temps et d'espace intellectuel difficiles à franchir pour de multiples raisons. Notre souci d'approfondissement produit inévitablement l'effet contraire en rétrécissant par la force des choses l'horizon de notre connaissance et de notre conscience. Le tour est joué. Nous devenons ainsi les meilleurs dans notre propre monde. La différence entre celui qui tombe dans la facilité de la spécialité de son propre monde et celui qui réussit à échapper à sa pensée unique est bien exprimée par un ancien philosophe grec, Héraclite: *Les hommes éveillés n'ont qu'un monde, mais les hommes endormis ont chacun leur monde.* (Battistini, 1968: 43)

La parole de l'histoire

Choisissons maintenant une perspective différente de celle de la psychologie cognitive pour parler de la prospective, celle de l'histoire. La fin du XIX^e siècle nous présente un paysage bucolique en plein bouleversement par le passage de l'ère agraire à l'ère industrielle où le développement attire la population vers les villes en faisant des ouvriers avec les paysans et des citadins avec les ruraux. Il était impossible d'imaginer encore à ce moment-là un Henry Ford et une société industrielle qui, un peu plus tard, avec la société de consommation et l'État providence amèneront une richesse inimaginable trouvant sa plus haute expression lors des Trente Glorieuses. Cependant, l'arrivée en force

de la société industrielle et urbaine, qui laissait derrière elle l'économie axée sur l'agriculture, était déjà bel et bien entamée. Dans l'attraction des métropoles en voie d'industrialisation, dans la diffusion croissante du nouveau transport plus puissant, sécuritaire et rapide qu'était le train, dans l'exploitation des ouvriers, de leur famille et de leurs enfants, on pouvait percevoir autant le capitalisme sauvage que les signes avant-coureurs d'une prospérité qui n'était plus la fatalité humaine préétablie dans la nature ainsi proclamée depuis l'origine des temps, mais une attirante transformation de la Terre au grand bénéfice de l'Homme. Déjà on pouvait percevoir aussi les signes avant-coureurs des visions alternatives pour une nouvelle société qui commençait à faire les manchettes.

À cette époque, faire de la prospective pour anticiper le futur aurait signifié avoir eu la capacité scientifique de se débarrasser mentalement d'un système agraire afin de visualiser l'avenir de la société industrielle et la naissance dans les grandes villes en pleine effervescence de nouveaux réseaux de relations humaines de toutes sortes. Cependant, si on regarde de plus près, la révolution industrielle de l'époque reprenait la matérialité de la même production agricole pour lui donner de nouvelles bases l'insérant dans le contexte de la nouvelle énergie à vapeur et bientôt électrique et du moteur à combustion. Pourtant, cet aspect matériel de la technique n'était pas le seul facteur favorable. Il était accompagné par la croissance du capitalisme qui désormais devenait accessible à un plus grand nombre contrairement au système axé sur l'héritage des terres et les titres de noblesse où la main-d'œuvre était payée en biens tangibles plutôt qu'en argent qui ne circulait que parmi les élites. Une rupture radicale était en train de se produire entre l'agriculture traditionnelle et la nouvelle industrie agricole naissante où paradoxalement, concentration et popularisation de l'économie pour le meilleur et pour le pire s'entremêlent.

Quel était l'empêchement majeur pour comprendre l'avenir qui s'annonçait? Une partie significative de la réponse semble se trouver dans la difficulté à comprendre le changement de culture. Il n'y avait pas de culture scientifique apte à comprendre la métamorphose en cours. Essayer d'anticiper l'avenir quand il est considéré comme déjà déterminé dans la nature soit par la science soit par Dieu signifiait entrer dans une nouvelle culture autant scientifique que religieuse. Le premier déterminisme, celui de la science, apparemment libre des religions confessionnelles, était pourtant dominé par le déterminisme provenant d'un pragmatisme soumis aux lois de la nature, objet central de la méthode et de la recherche scientifique davantage expérimentale. Rattachées servilement à la mesure physique et à l'expérimentation de laboratoire, les disciplines scientifiques étaient mentalement très scientistes, trop positivistes et incapables de percevoir que leur philosophie des sciences imposait à l'époque des camisoles de force à l'esprit, similaires aux lois de la gravité de la Terre.

Le deuxième déterminisme culturel, celui de la religion, était largement centré sur le surnaturalisme d'une théologie métaphysique qui fabriquait des dogmes décrochés de l'histoire humaine les attribuant à l'autorité divine. Un destin définitif et inexorable était déjà tracé par le Dieu d'Occident culturellement conçu pour régner sur le ciel et la terre sans aucune volonté d'homme ou de femme. Un décodage de la métamorphose en cours de la société, toujours théoriquement possible, n'était pas envisageable. Qu'est-ce qu'il aurait fallu faire pour sortir de ce paradigme déterministe? Une nouvelle culture de l'intelligence apportée par une nouvelle philosophie des sciences, de l'histoire et des disciplines scientifiques avec des épistémologies ouvertes à l'innovation. Aujourd'hui, ceci est devenu non seulement possible mais à la portée de la main malgré la complexité de la tâche.

Notre époque: n'est-elle rien d'autre que postmoderne?

Qui n'aimerait pas boire de bons vieux vins avec la texture délicieuse de leur saveur et le parfum accumulé des jours ensoleillés et embouteillés? Ceux qui en ont largement goûté, difficilement se laisseront séduire par les jeunes cuvées. Notre époque étant classifiée fréquemment comme *postmoderne*, suggère, comme son nom l'indique, que nous sommes à l'ère postérieure de celle de la modernité. Donc, avec l'intention de comprendre les phénomènes du présent, la pensée postmoderne regarde dans son rétroviseur; cela ne nous apprend rien du tout ou peu de choses sur l'avenir. Bref, la postmodernité et le postfordisme nous signalent ce que nous avons abandonné et ce qu'il faut abandonner au lieu de nous inspirer ce que nous offre l'avenir. Cette comparaison entre modernité et postmodernité, si fréquente aujourd'hui, ne nous apporte pas les moyens opérationnels pour explorer l'avenir. Sa myopie nous fait tourner en rond autour du pot de sa propre construction de connaissances sans saisir l'avenir déjà présent dans la dynamique du temps de la Nouvelle Renaissance en marche comme caractéristique de notre époque. Tout au plus, l'identification de la postmodernité s'arrête à une énumération de caractéristiques irréductibles à la modernité. Le préfixe *post* dans *post*-fordiste, *post*-industriel, *post*-moderne, etc. tout en refusant le passé manifeste par la même occasion son impuissance pour dire l'avenir précisément parce que son axe mental n'a pas levé l'ancre du port où mouillent les fantômes de notre passé. Ce n'est pas pour rien que quelqu'un a donné une définition du *post*-modernisme faisant un portrait satirique de son passéisme en disant que c'est un mot valise utilisé pour désigner l'avenir sans prendre le risque d'un pronostic (Atalli, 1998)

La postmodernité termine son discours proclamant le vide de sens de notre époque sans nous dire comment le combler (Lipovetsky, 1983).

Elle ne voit que les ombres sans chercher la lumière qui les produit. Dès lors, ne sachant pas où aller, l'approche postmoderne par ricochet devient davantage passive que proactive. Le futur devient ainsi un non lieu, une utopie au sens étymologique du terme (*u-topos*, sans lieu). Un fossé se creuse entre un présent devenu souvent insupportable par la peur larvée des tendances indésirables et les incertitudes de l'avenir. On peut se soumettre à la fatalité cognitive cachée dans une philosophie des sciences passéiste ou bien affronter le domaine incertain des possibles comme c'est le cas d'ailleurs de toute véritable recherche. Il n'y a pas quatre chemins si on ne veut pas rester figé au stade des diagnostics spécialisés dans les discours *post mortem*.

La société postindustrielle: n'est-elle rien d'autre que postfordiste?

S'interroger sur le sens de l'avenir qui fait défaut dans le postfordisme et son contexte postmoderne, c'est se poser en même temps la question du sens et, par la même occasion, la question éthique. En effet, celle-ci est centrée sur le sens de nos activités humaines, c'est-à-dire ces activités qui ne proviennent pas des déterminations cosmologiques ou biologiques préalables mais de nos choix individuels et collectifs. Sens, éthique, choix, liberté et avenir, voilà des mots-clés au cœur de la cohérence de l'approche prospective d'une philosophie des sciences plus contemporaine que celle de la postmodernité. Contrairement à la morale qui fonctionne davantage par les mœurs, les normes, les codes et les lois axés sur ce qui est bien et ce qui est mal et déterminés par la société, l'éthique vise le sens des activités humaines et nos choix³. Elle devient une éthique de société quand elle considère les comportements des organisations et des institutions, des structures et des lois, des systèmes et des collectivités, des nations et des États en vue de repenser leur comportement pour respecter l'humain dans le présent et dans l'avenir en changeant, en créant si c'est nécessaire normes et lois.

Reprenons maintenant la question du postfordisme et de son sens comme cadre de compréhension de l'évolution des systèmes de production dans l'industrie. Le postfordisme a certaines caractéristiques qui lui sont propres mais qui finissent par être décrites dans le contexte du paradigme fordiste tout en affirmant son dépassement. Il apparaît ainsi

³ Il convient de remarquer ici que les codes d'éthique sont en réalité des codes de morale destinés à établir des normes de comportement fixant ce qui est bien et ce qui est mal dans une société donnée. Leur relation avec l'éthique est indirecte parce que celle-ci vise le sens humain des activités institutionnelles, politiques, sociales, économiques, etc. En formulant des codes d'éthique on cherche à faire respecter l'être humain. La preuve qui justifie cette distinction entre éthique et morale est le fait qu'il y a des lois, qui avec le temps, perdent avec leur bon sens leur sens éthique.

comment le processus d'interprétation glisse insensiblement vers le passé révélant son passéisme pendant qu'il pointe des caractéristiques particulières de la production irréductible au fordisme. Prenons par exemple la question de la séparation entre la programmation tayloriste accomplie par les ingénieurs et la tâche d'exécution faite par les ouvriers bien que la distance se rétrécit avec le temps parce que l'ouvrier devient un technicien spécialisé et le travail brut est fait de plus en plus par des robots. L'ingénieur Taijchi Ohno, inventeur du modèle de production Toyota, suggère: «*de penser à l'envers toutes les catégories fondamentales de la société économique à la fin du XX^e siècle*»⁴. Il affirme que le travail devient une activité communicationnelle parce que l'on dépasse exécution et programmation pour mieux lubrifier le flux productif en tant que flux d'information. Contrairement au système fordiste axé sur la production elle-même dit-il, les biens et les services sont déterminés à partir de la demande et des commandes des citoyens-clients éliminant en même temps les gaspillages (d'espace, d'inventures, de machines, etc.) et surtout en produisant un changement radical dans l'utilisation de la force de travail en excès par rapport à la demande effective.

Si nous avons choisi cet exemple venant de loin c'est parce que du point de vue de la culture, il y a un postfordisme qui ne s'est peut-être pas produit après un fordisme qui le précède au moins tel que l'Occident l'entend. Même si c'est un ingénieur japonais qui le dit ce n'est pas tout à fait exact de parler de fordisme au sens strict au Japon. On peut le faire seulement par analogie étant donné le caractère culturel très différent des entreprises japonaises pendant et après la période «fordiste». Pourtant les mêmes caractéristiques du postfordisme se retrouvent actuellement autant au Japon qu'en Occident. Il y a alors quelque chose d'autre qui peut mieux nous expliquer les caractéristiques du postfordisme. Ce quelque chose d'autre est pour nous l'humanisme montant. Ajoutons que c'est à partir de certaines caractéristiques nouvelles de la production, qu'à juste titre l'ingénieur Ohno nous invite à «*penser à l'envers toutes les catégories fondamentales de la société économique à la fin du XX^e siècle*». Comme tous les postfordistes d'Occident d'ailleurs, il ne va pas au bout de son intuition. En effet, reprenant ses propres mots, l'envers des catégories fondamentales, ne provient ni du fordisme ni du postfordisme mais de la demande des citoyens-clients, de la communication dans le milieu de travail et du flux «informatif» (provenant des relations interpersonnelles favorisées par les technologies) dans le processus industriel. Il suffit de regarder les mots-clés citoyen, communication, information, pour comprendre que nous sommes devant une nouvelle

⁴ Voir le Dictionnaire suisse de politique sociale pour les références citées: <http://www.socialinfo.ch/cgi-bin/dicoposso/show.cfm?id=601>

culture de production où la dimension humaine est au cœur du changement et vient prendre la relève. Le sens du travail, indépendamment de sa matérialité, vient de changer de fond en comble et son éthique aussi. Enfin, en prenant un raccourci, tout semble indiquer que la nouvelle culture du travail vient renverser le système productif. Le point d'émergence de l'innovation ne provient plus de la structure industrielle, mais d'un nouvel humanisme émergeant en Occident et semble-t-il aussi en Orient. C'est le principe anthropologique bien connu qui entre en jeu et qui dit que c'est la culture (dimension humaine immatérielle) qui produit les changements de civilisation (impact et incorporation dans la dimension matérielle) et non vice-versa.

Entre l'emploi et le travail

Des études analysant la descente de l'emploi depuis 40 ans permettent d'élaborer deux scénarios: l'un catastrophique et l'autre humaniste plein d'avenir (Séguin, 2002). Le premier est celui qui domine dans l'imaginaire collectif actuel des scientifiques et de la population dans le contexte de la société industrielle postfordiste. Trois principes le résument. Premier principe: le système économique dérivé des trois révolutions industrielles n'est plus fait pour créer de l'emploi, c'est-à-dire du travail salarié à tout le monde. Au contraire, sa tendance est de faire disparaître l'emploi malgré les efforts des États, des régions, des municipalités. Deuxième principe: les occasions de travail qui s'ouvrent à la nouvelle génération avec la troisième révolution industrielle appartiennent à la même structure économique politique et sociale productrice d'exclusion. Troisième principe: l'emploi comme modèle de travail n'assure plus désormais l'avenir des nouvelles générations (Donath, 2003).

Le deuxième scénario est celui de la renaissance du travail à ne pas confondre avec l'emploi comme travail rémunéré avec un salaire. Les deux grands acteurs du développement ont été traditionnellement l'État (accompagné par l'Église) et l'entreprise. Un nouvel acteur, la société civile s'ajoute. Elle ne reproduit plus les mêmes *patterns* de la société moderne ou postmoderne, industrielle ou postindustrielle et véhicule des valeurs qui cherchent à composer avec les anciennes, mais sans se plier à leur monde. C'est l'autre côté de la médaille. Ce scénario ne nie pas le précédent mais montre la face cachée de sa lune épistémologique. Un Québécois sur trois (36%) est déjà entré dans la nouvelle ère du travail personnalisé qui continue sa croissance. On calcule qu'en 2017 un Québécois sur deux aura choisi par conviction ou par la force des choses un travail appelé a-typique dans le contexte conventionnel et appelé personnalisé dans le contexte de la Nouvelle Renaissance (Donath, 2003).

Les grands pourvoyeurs d'emplois étaient l'État et la grande industrie. Déjà entre 1985 et 1992, ils ont été déplacés à 70% dans la création d'emploi par le travail appelé dans les statistiques comme a-typique. Nous avons suffisamment analysé le phénomène pour découvrir que c'est la dimension personnelle qui identifiait le travail a-typique ainsi nommé par la mentalité postfordiste (Donath, 2003). Jadis monopole du capital, la liberté d'entreprendre semble devenir aujourd'hui monnaie courante sauf pour ceux qui, en raison des déséquilibres économiques croissants, restent attrapés dans le filet indésirable des exclus.

Voici trois autres principes comme synthèse. Premier: le travail de l'avenir n'est pas une utopie à inventer. Il est déjà à l'œuvre. Deuxième: il y a un esprit de travail d'un nouveau genre, apportant de nouvelles valeurs irréductibles à la priorité marchande et utilitariste en vigueur à tous les niveaux de la société. Parmi ces valeurs se trouvent la réalisation personnelle, la famille, l'environnement sain, la production socialement rentable, la nouvelle identité territoriale et globale (locale+globale). Troisième: dans la personnalisation, qui caractérise le travail a-typique inscrit dans la Nouvelle Renaissance véhiculée principalement par les femmes et les jeunes actuellement, se trouve une dimension significative de l'avenir du travail pour les grandes majorités en manque d'emploi (Donath, 2003). La métamorphose est tellement profonde qu'elle renverse déjà l'éthique de société qui a soutenu la civilisation occidentale jusqu'à présent et avec elle les comportements qui s'en suivent dans la régulation de l'économie et de la société.

* * *

Il ne semble plus possible de visualiser l'avenir en le voyant comme la simple continuité des révolutions industrielles qui ont caractérisé jusqu'à présent notre civilisation comme industrielle et comme postfordiste. Un spécialiste qui travaille la prospective en essayant de comprendre les tendances qui ne trouvent pas d'explication dans le développement conventionnel affirme:

Il semble bien que les mutations contemporaines ne soient pas assimilables à un nouvel avatar de la révolution industrielle – déjà complexe –, mais correspondent à un possible changement du système productif et social, à une nouvelle civilisation en émergence. Ce sont toutes les données, habituellement considérées comme structurelles, qui deviennent variables: non seulement les bases de la production économique des valeurs, mais aussi les structures démographiques, les connaissances scientifiques et technologiques, les modes de communication des idées et même la géographie – l'espace – et l'histoire des peuples qui resurgit. (Stevens, 2001: 76)

Des chercheurs ont proposé diverses dénominations pour mieux rendre compte de ces nouveaux phénomènes afin d'insuffler une nouvelle vie au développement conventionnel: revitalisation, renouveau, reprise, reconstruction, résurgence, restauration, redéveloppement, développement durable, développement viable, développement endogène... la liste est longue. Mais l'axe de développement comme point de référence principal ne bouge pas. *Défaire le développement et refaire le monde* est le titre d'une publication collective récente dont l'orientation exprime le courant qui est appelé de «l'après développement» comme sa préface s'empresse de le noter, pour affirmer dans sa conclusion finale que «*ce qui importe, c'est d'abord et avant tout de changer la direction de notre regard et donner envie aux autres d'en faire autant*» (Appefel-Margelin et al., 2003). L'hypothèse de l'émergence d'une culture humaniste présente dans la Nouvelle Renaissance comme élément régulateur de la métamorphose de notre civilisation est une invitation à un changement de regard avec l'envie que d'autres en fassent autant.

Bibliographie

- AYDALOT, Ph. 1983. «Évolution des disparités régionales et politiques d'aménagement du territoire: France 1960-1980». INEREC, juin.
- APPEFEL-MARGLIN, F. et al. 2003. *Défaire le développement. Refaire le monde*. Paris Parangon.
- ATTALI, J. 1998. *Dictionnaire du XXI^e siècle*. Paris, Fayard.
- BATTISTINI, Y. 1968. *Trois présocratique. Fragments originaux*. Paris, Gallimard.
- GOUUX-BAUDIMENT, F. 2000. *Donner du futur aux territoires. Guide de prospective régionale à l'usage des acteurs locaux*. Lyon, CERTU.
- KHUN, T. 1972. *The structure of scientific revolutions*. Chicago, The University of Chicago Press, Illinois USA 1962, Traduction française, *La structure des révolutions scientifiques*, Paris, Flammarion.
- LIPIETZ, A. 1996. *La société en sablier. Le partage du travail contre la déchirure sociale*. Paris, La Découverte.
- LIPOVETSKY, G. 1983. *L'ère du vide. Essai sur l'individualisme contemporain*. Paris, Gallimard.
- MARAZZI, C. 1997. *La place des chaussettes*. Paris, L'Éclat.
- MATTEACCIOLI, P. 2004. *Aydalot: pionnier de l'économie territoriale*. Paris L'Harmattan.
- RADA DONATH, A. 2003. *Du développement à la renaissance des régions*. Chicoutimi, JCL.
- RAY, P. H. et S. R. ANDERSON, 2001. *L'émergence des créatifs culturels*. Le Paroix, Yves Michel.
- SÉGUIN, A. 2002. «Les pays européens à l'épreuve des taux d'emploi». *Futuribles*, mai, n° 275.
- STEVENS, J.-F. (2001). «Émergence d'une intelligence de l'avenir». *Revue Pouvoirs locaux. La prospective des territoires*, vol. III, no 50, septembre.
- WATZLAWICK, P. 1976. *La réalité de la réalité, confusion, désinformation, communication*. Paris, Seuil.

Quelques-unes des publications du GRIDEQ

Tendances et débats en développement régional

- No 9: *Territoires et fonctions: Tome 2. Des pratiques aux paradigmes: Les systèmes régionaux et dynamiques d'innovation en débats.* Bruno Jean, Danielle Lafontaine et al. 2005. 298 p. Prix: 20\$
- No 8: *Territoires et fonctions: Tome 1. Des politiques aux théories: Les modèles de développement régional et de gouvernance en débats.* Danielle Lafontaine, Bruno Jean et al. 2005. 408 p. Prix: 20\$
- No 7: *Choix publics et prospective territoriale. Horizon 2025. La Gaspésie: futurs anticipés.* Danielle Lafontaine et al. 2001. 390 p. Prix: 23\$
- No 6: *Le développement et l'aménagement des régions fragiles à l'ère des mutations globales.* Danielle Lafontaine, Nicole Thivierge et al. 2000. 152 p. Prix: 14\$
- No 5: *Les régions fragiles face à la mondialisation.* Danielle Lafontaine, Nicole Thivierge et al. 1999. 256 p. Prix: 19\$
- No 4: *Espaces en mutation.* Serge Côté et al. 1998. 189 p. Prix: 17\$
- No 1: *Et les régions qui perdent...?* Serge Côté et al. 1995. 382 p. Prix: 25\$

Cahiers du GRIDEQ

- No 23: *Portrait de l'économie sociale au Bas-Saint-Laurent.* Carol Saucier, Nicole Thivierge et al. 2000. 118 p. Prix: 13\$
- No 22: *Les services de proximité en milieu rural québécois.* Lucie Pépin. 1999. 144 p. Prix: 13\$

Actes et instruments de la recherche en développement régional

- No 14: *Le développement des territoires: nouveaux enjeux.* Collectif. 2002. 129 p. Prix: 13\$
- No 13: *Penser et agir localement dans l'arène de la globalisation.* Collectif. 1999. 132 p. Prix: 10\$
- No 12: *La pratique du développement régional.* Serge Côté et al. 1995. 134 p. Prix: 10\$
- No 11: *Nouvelles technologies de l'information et société. Un débat sur l'intelligence à notre époque.* Danielle Lafontaine et al. 1994. 208 p. Prix: 10\$

Témoignages et analyses

- No 8: *Pour un développement local au Mali: la place des femmes dans l'éducation non formelle*. Satoko Kato. 2005. 119 p. Prix: 15\$
- No 7: *Développement social et soins de santé: reconnaître le travail des femmes auprès des proches*. Marie Legaré. 2003. 103 p. Prix: 12\$
- No 6: *Femmes engagées: pour une alternative de développement*. Christiane Bérubé. 1996. 200 p. Prix: 17\$
- No 5: *Le JAL. Trajectoire d'une expérience de développement local*. Marc-André Deschênes et Gilles Roy. 1994. Prix: 18\$

Hors série

- *Parcours historiques dans la région touristique de la Gaspésie*. Sous la direction de Paul Larocque et Jean Larrivée. 1998. 481 p. Prix: 30\$
- *En quête d'une communauté locale*. Hugues Dionne et Raymond Beaudry. GRIDEQ et Les Éditions Trois-Pistoles, 1998. 250 p. Prix: 28,89\$
- *Savoir et développement: pour une histoire de l'UQAR*. Nicole Thivierge et al. 1995. 538 p. Prix: 16\$

La TPS de 7% est incluse dans les prix. Veuillez ajouter une somme de 3,50\$ pour les frais postaux et de manutention.

Pour commander ou obtenir la liste complète des publications écrivez à:

Secrétariat du GRIDEQ
Université du Québec à Rimouski
300, allée des Ursulines
Rimouski (Québec) Canada
G5L 3A1
<http://www3.uqar.qc.ca/grideq>
grideq@uqar.qc.ca

Tél.: (418) 723-1986
poste 1440 ou 1441
Télécopieur: (418) 724-1847