Νικ Κομνήνος

ΑΝΤΙΠΟΛΙΣ

essai sur les espaces de l’après fordisme

Ανάτυπο από την Επιστημονική Επετηρίδα της Πολυτεχνικής Σχολής, τμήμα Αρχιτεκτόνων, τ. ΙΙ'

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
1995
ANTIPOLIS

essai sur les espaces de l’après fordisme

Nic KOMNINOS
INTRODUCTION


Dans ce débat sur la crise et ses issues, le présent travail essaie d’introduire une problématique, se référant à la déstructuration des lieux de l’accumulation fordiste et aux nouveaux espaces de croissance; en même temps, par son orientation vers le “microcosmos” du développement actuel, ses nouveaux sites, il cherche à saisir les conditions de formation de nouveaux régimes de développement. Objet de l’analyse sont les espaces industrio-urbains des pays européens, leurs constitution, crise et mutation pendant la crise, et l’évolution du fordisme. Dans ces espaces, depuis les années 70, interviennent de profonds changements dans la structure sociale de la population, la production, la consommation et les pratiques de l’État. De même, de nouvelles régions sont apparus ayant des traits spécifiques au niveau de l’économie, de la politique, de l’idéologie et des rapports sociaux, qui, renversant les formes de développement précédentes demandent pratiques de régulation et réponses théoriques nouvelles.

Les questions qui me préoccupent concernent les messages qu’on peut tirer, par l’étude des lieux de la nouvelle croissance, à propos des politiques anti-crise ou à propos des expérimentations sociales aboutissant aux formes nouvelles de développement. Si par exemple, les systèmes de production flexible, l’intégration entre recherche et production et la coopération intra-firmes se constituent dans certains espaces sociaux et physiques, il faut savoir les conditions de leur genèse. Si les formes nouvelles de croissance manifestent une variation considérable de contradictions et de problèmes, il faut savoir les limites de la régulation nationale homogène et le rôle de la régulation locale différenciée.
Le texte qui suit cherche à décrire un cheminement : la transformation, après la crise des années '70, d’une part, du régime d’accumulation fordiste, des modes de régulation keynésienne et des centres du développement. La formation, d’autre part, de nouveaux espaces de croissance par rapport aux changements à l’accumulation et la régulation locale. En particulier, j’analyse une option-issue possible de la restructuration: celle qui se construit par rapport à la flexibilité de production et qui se concrétise, pour le moment, dans les nouveaux espaces de croissance, comme Sophia-Antipolis, Grenoble, Toulouse, Turin, Cambridge, Silicon Glen, etc.

Dans les sections qui suivent, j’essaie répondre à une série de questions en interliaison. D’abord, l’importance du local face au national comme terrain de redéploiement de l’accumulation et comme levier de réorganisation de la cohésion sociale. La formation, ensuite, de lieux de nouveau type, dont le dynamisme se situe dans les expérimentations productives et sociales différentes du fordisme. Les politiques qui contribuent à la formation des nouveaux pôles de croissance et leur signification pour la modernisation globale. La faisabilité enfin, d’un projet social post-fordiste, qui combine la réorganisation des structures productives au niveau local, l’intégration locale et la coopération élargie entre science et production, et des contrats sociaux au niveau de la cité.

N.K
Juillet 1989
1. CRISE DU FORDISME ET RESTRUCTURATION DES CENTRES DU DéVELOPPEMENT


Kondratieff a défini l’histoire économique en termes de cycles d’ascension et de déclin. Mandel décrit la transformation indigène et exogène des tendances. Les autors de l’école de régulation introduisent une périodisation en termes de régimes d’accumulation et de modes de régulation. Il s’agit d’approches fécondes, malgré la déformation qu’elles risquent d’apporter, en ce qu’elles transforment un processus continu en une succession discontinue de formes nouvelles du capitalisme. Dans chaque période, le point culminant est suivi par un processus descendant de restructuring, où s’établissent même les conditions d’un bond en avant et d’une ère nouvelle.

Dans la description et la distinction des cycles périodiques du capitalisme, les conditions de leur genèse, formation et succession ont plus d’importance que les problèmes concernant la détermination de la durée des phases. Selon Schumpeter, le contenu des phases est technologique et c’est à la transformation technologique qui se doit la discontinuité des cycles. Ainsi il distingue:

(1) Un premier cycle entre 1789 et 1850 marqué par la machine à vapeur et le textile;
(2) Un deuxième cycle entre 1850 et 1895, marqué par l’acier et les chemins de fer et qui s’achève par la première grande crise du capitalisme (1873-1895);
(3) Un troisième cycle, après 1940, qui s’achève par la crise actuelle, (Lipietz A. 1988, 71-73).

A l’opposé de cette approche linéaire des réussites technologiques, E. Mandel (1980) propose une distinction intéressante à propos des règles qui régissent le passage d’une phase de développement à l’autre. Il considère que le point interne de retournement de la tendance et le commencement de la période de restructuring résulte de forces indigènes, c’est-à-dire du développement des contradictions d’une période concrète. D’autre part, le
point externe de renversement de la tendance résulte de forces exogènes; c’est-à-dire qu’il se lie aux découvertes nouvelles, aux moments significatifs de la lutte des classes, à l’apparition des rapports sociaux nouveaux.

Un pas en avant et en même temps une interprétation différente en ce qui concerne la succession de périodes d’accroissement et de crise se fait en termes de régimes d’accumulation et de modes de régulation. A partir du travail d’Aglietta sur les États-Unis et le travail de chercheurs du CEPREMAP sur la France, s’examinent économétriquement les corrélations d’indices inter-dépendants comme: les prix, les salaires, les profits, la production et la productivité. Il s’agit de la mise au point de systèmes d’inter-dépendance qui, par suite, se sont interprétés par rapport aux modèles de travail, de production et de consommation et par des modèles d’intervention institutionnelle et idéologique. L’interprétation précédente de la succession temporelle de cycles d’ascendance et de descendance s’explique ici par la transformation des régimes d’accumulation et de régulation. Il y a ainsi le passage successif: accumulation extensive du 19ème siècle, première grande crise du capitalisme (1873-1895), développement qui se base sur les structures du capitalisme monopoliste et se marque par les formes d’organisation taylorienne du travail, la grande crise de régulation concurrentielle (1920-1945), la période de l’accumulation intensive et de la régulation monopoliste, qui s’achève avec la crise de 1970. Sur la question de la transition, du “remplissage du vide”, de la période de la crise à celle du développement, A. Lipietz met l’accent sur le mouvement ouvrier en tant que force systémique et anti-systémique.

Nouveautés technologiques, forces indogènes et exogènes, dynamique de la force ouvrière, toutes ces approches, bien que très différentes entre elles, convergent dans l’acceptation que l’issue de la crise constitue un processus continu associé à des forces et des formes de la restructuration. Ainsi aujourd’hui, il faut se demander si c’est par la restructuration du développement antérieur qu’apparaît un processus d’excès de la crise. Ou, si à partir des changements de la production, des politiques métà-keynésiennes et des modèles culturels nouveaux se concrétisent les termes d’une dynamique nouvelle et d’un “New Deal” post-moderne. Dans ce cadre, il est important de noter certaines caractéristiques de la restructuration qui semblent avoir un caractère stratégique.

1.1 RESTRUCTURATION PRODUCTIVE ET NOUVELLE TECHNOLOGIE

L’attribution de la crise au ralentissement de la productivité et aux formes tayloriennes et fordistes d’organisation de travail amène, presque inévitablement, à une certaine restructuration productive; à partir de la recomposition
du procès de travail, s’entreprenant le dépassement des temps morts, des problèmes de surqualification, du grand nombre des surveillants et des contrôleurs, des grands stocks, etc... Dès que le fordisme est arrivé à ses limites, une organisation de travail qualitativement nouvelle a été nécessaire. Les transformations les plus importantes au niveau de l’entreprise tendent vers l’abandon des modèles taylorien et fordiste du travail, lesquels s’orientaient vers la production de masse de produits standardisés et dont le coût de production faisait partie du nombre et du volume des séries de production. Elle tend à céder sa place à une organisation qui s’oriente vers la production de produits alternatifs en quantités relativement petites et en coûts de différenciation raisonnablement faible. Ici la multi-fonctionnalité, le travail par groupes, l’informatique et les automatismes ont prouvé qu’il est possible de dépasser les limites de l’organisation fordiste du travail. La seduction et l’amplitude d’acceptation des nouvelles technologies ne résulte pourtant pas d’une estimation romantique de la grandeur de l’invention humaine, mais au fait qu’elles permettent une issue aux problèmes de profitabilité de l’entreprise capitaliste.

Mais jusqu’à quel point les nouvelles formes d’organisation du travail peuvent-elles être généralisées ? Est-il possible que tous les secteurs industriels et le tertiaire puissent profiter de la haute productivité, qui suit les formes d’organisation méta-fordistes. En d’autres termes, quels secteurs de l’industrie peuvent-ils être considérés aujourd’hui comme ceux qui mettent en œuvre et adaptent les nouvelles formes d’organisation et de technique ? À ces questions, les réponses varient. Jusqu’à aujourd’hui les nouveautés technologiques ne s’appliquent qu’à certaines branches industrielles, qu’à une petite partie de l’activité de transformation et du tertiaire.

1.2 Stratification sociale

Malgré l’extension réduite des nouvelles formes d’organisation de travail, leurs conséquences sur le rapport salarial et sur la division sociale de travail sont de grande importance. Tout d’abord, l’automatisation dans l’industrie et le tertiaire limite les forces de travail vivant et spécialement dans les secteurs dans lesquels les syndicats ont une forte influence. Ainsi, une menace et une pression permanentes s’exercent-elles sur la force ouvrière, laquelle devant son remplacement par des machines est forcée d’accepter des conditions de travail défavorables. La menace n’est souvent que purement idéologique en ce que, pendant la substitution, il est nécessaire que le coût d’investissement s’équilibre par des restrictions de dépenses de personnel. De plus, les conséquences globales de la restructuration productive sur l’emploi ne sont pas claires; l’argument du “chômage technologique” n’est
pas pleinement justifié, ni même que les secteurs en croissance équilibrent l'accroissement du chômage. La réduction des postes de travail est quand même reconnue par la plupart des auteurs dès que le rythme de genèse de nouveaux postes de travail, dans les secteurs de haute technologie, ne remplace pas ceux qui diminuent à cause de la restructuration. En tout cas, pour qu'il y ait équilibre entre l'offre et la demande, le recyclage des travailleurs ainsi que l' entraînement aux nouvelles technologies de ceux qui arrivent sur le marché du travail deviennent nécessaire. Si les nouveaux entrés à la production ne sont pas qualifiés, ils auront des difficultés à assurer des postes de travail; d'autre part, le chômage touche dans une plus grande mesure les travailleurs âgés et les jeunes. En tout cas, l'ouvrier non qualifié de la ligne de l'usine fordiste appartient plutôt au passé et, avec lui, la structure sociale qui accompagnait le travail standardisé.

La restructuration productive a aussi pour conséquence l'apparition de nouvelles catégories socio-professionnelles. Particulièrement dans les pays de l'O.C.D.E., on constate une diminution de la main-d'œuvre non qualifiée, des techniciens spécialisés et des postes de travail de bureau tandis qu'augmentent les travailleurs qualifiés et les postes administratifs liés à l'informatique. Dans ce même cadre, l'emploi des travailleurs ayant un niveau d'éducation bas a diminué au profit des catégories de niveaux d'éducation élevée (Hanish 1981). Les observations concernant la structure globale de l'emploi montrent que prend forme un marché du travail dualiste, marqué par la spécialisation avancée d'un petit nombre de travailleurs et la déqualification de la majorité. Cette dualité se reflète aussi dans la distribution des revenus et de la tendance à disparaître de la classe bourgeoise moyenne (Thurow 1984). Destruction de la classe bourgeoise moyenne, déqualification des cols blancs, expulsion des cols bleus, constituent aujourd'hui des tendances existantes de la dynamique de surqualification-déqualification d'une structure productive qui tend à fonctionner à moindre emploi.

1.3 Réforme politique et consensus social

La fin des politiques keynésiennes a entraîné la modification globale de l'édifice institutionnel et des rapports de pouvoir. Aujourd'hui, dans la forme modifiée d'État s'impliquent de nouveaux éléments dans ses deux fonctions principales: son rôle interventionniste-régulateur et la formation du système hégémonique.

Politiques de redistribution, réduction indirecte des salaires, dégradation de la consommation collective et politiques d'austérité, conduisent à une nouvelle crise politique et à une gestion autoritaire des revenus. La position évidente de l'État en faveur du capital et la guerre aux pauvres, qui remplace
la guerre précédente envers la pauvreté, a pour conséquence la réfutation des intermédiaires institutionnels précédents de la gestion des conflits sociaux. D’autre part, le rôle consensuel et conciliateur de l’État-providence ne peut pas se substituer par les politiques autoritaires (Aglietta 1986). Ainsi, la question reste ouverte de savoir si le vide laissé par l’État-providence sera comblé par un nouveau consensus et une nouvelle hégémonie de classe ou si, au contraire, les conflits sur la politique économique et sociale s’accentueront. Quoi qu’il en soit, pour le moment, le caractère répressif de l’intervention étatique l’emporte, profitant également de l’inertie du mouvement ouvrier.

1.4 La culture post-moderne

Elle établit la mise en doute et la contradiction comme partie inhérente de la conception du monde, et exprime de façon très éloquente la fin de la période fordiste aussi que la volonté de nouveauté, d’expérimentation et de recherche. Le retour vers le local, le sélectionisme et l’exigence d’un développement de meilleure qualité, codifient l’intérêt pour des solutions nouvelles et la rupture avec les modèles du passé.

Sans doute un esprit de grande liberté idéologique règne-t-il. L’éclectisme en tant que position théorique, et le libéralisme en tant qu’idéologie politique permettent expérimentations et conciliations inconnues jusqu’à maintenant : de la gauche avec le keynésianisme, du plan avec le marché, de la régulation d’État avec la bourse et gestion par la monnaie. D’autre part, il faut souligner qu’en dépit de l’impossibilité dans laquelle se trouve le néo-libéralisme de s’imposer comme idéologie populaire, son contenu philosophique est assez séduisant. La pratique politique montre que la société est le produit des actes plus que des structures et que l’initiative personnelle se combine bien avec l’incertitude du devenir social actuel. Cette attitude alimente la remise en cause des rapports entre théorie, prévision scientifique et pratique. Ainsi, au niveau de la théorie sociale, fleurissent des constructions idéologiques contradictoires; les approches analytiques ne semblent pas toujours nécessaires à la pratique; le pragmatisme a établi la règle de l’aveuglette, de l’action qui précède la compréhension. La sélectivité et la contradiction s’emparent du noyau de la théorie sociale.

1.5 La transformation des centres du développement

La structure spatiale des nouvelles formes d’organisation de travail renverse la géographie précédente et la concentration de la production, des échanges et de la consommation établies. Les centres du développement
fordiste se modifient par rapport à la transformation de la spatialité des activités économiques, de la politique urbaine et régionale, de la morphologie urbaine.

La nouvelle organisation spatiale des activités économiques donne l’image d’une décentralisation multiple. L’urbanisation se ralentit et ses tendances précédentes se trouvent souvent renversées. La force de travail n’afflue pas au même rythme dans les principaux centres urbains et elle demeure ou se dirige vers les agglomérations moyennes. Les déplacements des industries se limitent et la production industrielle se diffuse dans l’espace. La population et la production abandonnent les régions centrales, les hautes densités et les lieux où le coût de fonctionnement est élevé. De cette façon, les villes industrielles traditionnelles et les régions d’assemblage connaissent le relâchement et l’émigration; une nouvelle dualité s’installe dans les grandes agglomérations. D’autres régions sont érigées en centres productifs et se rani ment par la concentration de la recherche et de la technologie (R&D). La spatialité de l’accumulation post-fordiste se construit par rapport à la désindustrialisation, la réindustrialisation, la diffusion productive, la sélectivité et la fragmentation.

Les contradictions qui surgissent dans cette nouvelle spatialité se renforcent et accentuent les problèmes urbains. De même que la spatialité de l’accumulation change, les affrontements politiques et la crédibilité réduite des interventions de l’État favorisent, pour le moment, les politiques conservatrices et les idéologies libérales. Dans ce cadre, la planification urbaine intègre certaines directions conservatrices et néo-libérales et, malgré l’intensité des nouveaux problèmes urbains, la direction générale de la régulation post-keynésienne oriente ses variables fondamentales. Ainsi, son caractère stratégique se bouleverse, la recherche systématique et la technique des interventions se scindent, la soutenance de l’industrie devient la base de sa politique tandis que la décentralisation fonctionne souvent de manière concurrentielle, contribuant à la fin de la consommation collective. Les opérations à long terme, les grands budgets, les plans structuraux appartiennent tous au passé. Les grandes lignes d’une régulation concurrentielle se spécifient au niveau local.

La construction de la nouvelle spatialité apparaît toutefois radicalement différente; les modèles du fonctionnalisme, de la construction à grande échelle, de la production préfabriquée perdent leur efficacité régulatrice alors que sont abandonnés les grands programmes de développement urbain et que l’intérêt se tourne vers la mise en valeur des logements anciens, la conservation, l’environnement, les espaces verts; bref, tout ce qui est à petite échelle et qui représente un faible coût. Alors que la construction de la
spatialité se transforme, le design urbain se consacre à la recherche de nouveaux modèles. La reconstruction de la cité européenne, le tournant vers l’histoire comme source d’inspiration, la localité, l’éclectisme et les méthodes de juxtaposition, cherchent à remplacer le fonctionnalisme et l’internationalisation des modèles; elles constituent la base commune des tendances nouvelles du design urbain et se lient avec la spatialité fragmentée et la régulation locale post-keynésienne.

De cette façon, les rapports sociaux fondés sur la concentration géographique de la production fordiste, de la consommation de masse et de la consommation collective se désarticulent. Aujourd’hui la crise et la restructuration des centres de développement fordiste manifeste et concrétise la crise du fordisme. La conscience que l’espace n’est pas seulement une variable dépendante de l’économie et des rapports sociaux, mais aussi un facteur indépendant, qui concrétise l’articulation provisoire des forces sociales, constitue un enrichissement de la théorie que la restructuration actuelle a rendu intelligible.
2. DU NATIONAL AU LOCAL


2.1. Localité et restructuration de l’accumulation

Au niveau de la production, la restructuration concerne le développement de l’industrie de haute technologie, la modernisation de l’industrie traditionnelle ainsi que l’adaptation des services à la technologie et à l’organisation informatisée. Dans tous ces cas, la restructuration du procès de travail vise au renversement des méthodes tayloriennes et fordistes en faveur des formes de production flexibles, épargnant du travail et ayant une productivité plus élevée. A travers la recomposition généralisée des processus de travail, en termes de fonctions et nombre de postes, s’introduit une rationalisation qui est confrontée aux problèmes de “timing” dans l’échelonnement spatial des activités, de la sur-spécialisation, de larges stocks du système “just in case”1, du grand nombre de contrôleurs, aussi bien que de la prolifération des activités et des postes d’emploi tertiaires. Le rôle des technologies électroniques dans le changement de l’organisation de travail est dominant. Elles permettent une transition des formes de production structurées mécaniquement à des systèmes productifs flexibles guidés électroniquement. Et ces changements ont des implications sociales importantes.

L’automatisation par exemple, en tant que forme concrète de flexibilité productive, fait accroître l’homogénéité aussi bien que la spécialisation et

1 Pour ne analyse plus approfondie, voir A. Sayer (1985)
la structure hiérarchique de travail. Tout le travail de fabrication est soumis à un processus de simplification, tandis que la conception et le design de la production deviennent extrêmement sophistiqués et complexes (Anquetil 1983, Toft Jansen et al 1983, Coriat 1985). Au niveau des qualifications, dans la plupart des cas d’automatisation, le groupe de ouvrières manuels et les cadres de niveau moyen y est réduit; le nombre des ingénieurs et des techniciens a augmenté rapidement et, en même temps, leur composition interne s’est tournée de la mécanique de production vers des activités de recherche et de développement. Sur le processus de qualification-disqualification, une structure sociale dualiste est souvent établie en suscitant une polarisation entre les couches hautement éduquées d’ingénieurs, de scientifiques et de gestionnaires d’une part et de travailleurs semi-qualifiés ou non-spécialisés de l’autre. La consommation de masse, les conditions de l’environnement, celles de l’habitat, les chances d’éducation suivent aussi ce schéma de dualité, en séparant économiquement et spatialement les niveaux de spécialisation de travail. C’est ainsi qu’une nouvelle structure sociale s’établit dans la sphère des classes moyennes et ouvrières en modifiant leur composition et leurs caractéristiques et en remplaçant la base sociale du modèle de production et de consommation de masse d’après-guerre.

Il a été déjà noté que la restructuration productive et les nouvelles formes d’organisation du travail vont de pair avec la réforme des politiques, des institutions et des procédés de régulation sociale. Le caractère principal de la régulation post-fordiste paraît être la redistribution de la valeur ajoutée en faveur du capital. Les nouvelles politiques de redistribution, les réductions indirectes des salaires, la décollectivisation de la consommation collective, les politiques d’austérité et l’émergence simultanée d’un “État de guerre” constituent les fondements d’une scène politique autoritaire. Le support évident et inconditionnel de l’État vers le capital suscite des contradictions sociales et change le contrat social-démocratique précédent. La cohérence et la régulation sociales obtenues dans le passé immédiat par le biais des politiques et des institutions de l’État-providence deviennent incertaines. La question est de savoir si et comment la régulation post-fordiste pourra conduire à une nouvelle hégémonie de classe, en substituant le bloc vaincu de la social-démocratie et en réalisant, même de manière différente, la cohésion sociale. Nous reviendrons plus tard sur cette question.

La restructuration productive et politique a eu un impact direct sur la géographie des activités sociales et la spatialité des relations sociales. Des données empiriques provenant de pays de la CEE montrent une baisse des taux d’urbanisation (Long et Deere 1983, Van den Berg et al 1982, Fothergil and Gudgin 1979); une croissance plus rapide des régions rurales par rapport


En exprimant cette mutation sous une forme codifiée, comme le propose Dorine Massey (1985, p. 306) pour le Royaume-Uni, on pourrait signaler le glissement de la géographie économique et sociale d’un schéma principalement sectoriel et urbain vers un autre, de moins en moins dominé par les grandes concentrations urbaines et où le facteur différenciateur entre régions est la structure de l’emploi plutôt que celle de l’industrie. On pourrait aussi souligner, selon P. Hall (1985, p. 45), la géographie naissante de la haute technologie qui incorpore une structure spatiale caractérisée par la décentration progressive d’une ville métropolitaine dominante en une région urbaine multipolaire dans laquelle certaines fonctions de contrôle importantes sont maintenues dans le noyau urbain, pendant que la R&D, certains sièges d’entreprises et des services aux producteurs spécialisés sont décentralisés. Mais surtout, il faut insister sur les processus d’appui des spatialités émergentes, comme la désindustrialisation, la réindustrialisation, la concentration spatiale de la haute technologie et la décentralisation productive (Komninos 1986a et 1986b).

La désindustrialisation s’est fortement accélérée pendant la crise, en termes de production et plus encore en termes d’emploi. Ce changement est le produit direct d’un double processus. D’une stratégie à court terme, qui gère la surproduction dans plusieurs branches industrielles et surtout l’au-
tomobile, la chimie, le textile, l’acier et le charbon, les machines électriques, l’équipement lourd et la construction navale. En second lieu, c’est un effet de suraccumulation. La suraccumulation a lieu quand l’introduction de nouvelle plus-value dans la production n’engendre pas le taux de profit précédent. Cette baisse de profitabilité conduit les investissements productifs à la baisse et le capital vers une crise de reproduction. Dans les deux cas, les rationalisations et les coupures de production, les réductions de travail et la fermeture d’usines, en d’autres termes, un fonctionnement des entreprises à des niveaux inférieurs fut inévitable.

La désindustrialisation a affecté principalement les centres de l’accumulation d’après-guerre, les régions métropolitaines, les centres urbains d’assemblage et de production de masse. Elle est exprimée par des fermetures d’usines, la relocalisation des firmes industrielles vers des localités à bas prix, le chômage métropolitain, la crise fiscale des institutions de régulation locales. En ce qui concerne les aspects spatiaux de ces phénomènes, la crise de l’environnement et de la fiscalité s’ajoute au dualisme socio-économique basé sur les variations du revenu et de l’emploi. Certains lieux de production se détrôneront rapidement, puisque les entreprises ne sont pas modernisées, elles réduisent leur capacité ou elles s’en vont. Dans ces cas, les images de dévastation s’étendent aux conditions de logement et d’infrastructure, comme les réductions des taxes locales, des dépenses d’État et de la consommation individuelle, ne permettent pas leur rénovation.

Et pourtant, ce ne sont pas toutes les industries qui fonctionnent sous des conditions de suraccumulation. Dans les branches de l’électronique, des instruments scientifiques, des plastiques, de la chimie, où de nouvelles technologies transforment le processus de production, les gains de productivité qui en résultent appuient la profitabilité, la croissance industrielle et l’expansion. Les activités industrielles de la haute technologie étaient celles qui, pendant la régression généralisée des années 70, ont présenté des résultats positifs dans la promotion de produits, la productivité et la création de nouveaux postes d’emploi¹. Ainsi, un nouveau cycle d’innovation technologique et d’intensification du travail a commencé et une spatialité de réindustrialisation à se manifester.

Bien que l’industrie de haute technologie n’obéit pas à un schéma de localisation uniforme (et pourquoi devrait-on s’attendre à ce que certaines caractéristiques technologiques partagées comme l’innovation de produits rapide ou l’automatisation élevée aient des effets de localisation uniformes sur des industries différentes, d’ailleurs dans des pays différents?), il y a

¹ Pendant les années 1970-82, le produit annuel dans le secteur électronique s’était accru de 11,8% au Royaume-Uni, de 12% en France et de 19% en Allemagne Fédérale (Dunford and Perrons 1986).
pourtant des spatialités spécifiques qui émergent grâce aux innovations et ses applications industrielles: parcs scientifiques, centres de production de haute technologie, techno-cités, couloirs de développement rapide, zones de nouvelle urbanisation,... La documentation concernant ces localités est extrêmement fragmentée¹ (voir Oakey et al 1980, Malecki 1980, Kellerman 1984, Planque 1983, Glasmeier 1985, Kerorguen et Merlant 1985). Cependant, il semble que ces formes de développement suivent plusieurs schémas spatiaux différents par rapport à des réalités socio-économiques différentes. On peut observer des unités de petite échelle sous la forme de technopôles et de parcs scientifiques qui consolident la coopération entre activités industrielles, institutions de recherche et l'État; une forme très répandue aujourd'hui en Europe avec environ une centaine centres de haute technologie, parcs scientifiques et zones technologiques, en France, en Grand Bretagne, en Italie, en Allemagne Fédérale, en Espagne et en Hollande. On peut observer des régions de transformations plus profondes, basées sur des entreprises innovatrices où la R&D est incorporée et spécifiée à l'intérieur des industries; ceci conduit à des formes d'urbanisation plus spontanées, ce qui s'est passé dans l'aire métropolitaine de Turin et dans Silicon Glen en Grande-Bretagne. On peut observer la ploriferation de communes de spécialisation flexible en Italie, avec environ soixante districts industriels à Piemonte, Lombardia, Emilia Romana, Veneto, Toscane et Marche. Ces espaces sont très différentes des spatialités de désindustrialisation et de déclin; les politiques de support ont joué un rôle important à leur développement, soit en assurant un marché pour les produits de haute technologie, soit par la création des centres organisés pour la promotion de l'industrie de haute technologie; et le regroupement et la décentralisation sont presque partout des traits dominants, en justifiant de cette manière la littérature sur la diffusion du système productif et la concentration géographique de l'emploi de haute technologie.

La caractéristique principale des nouveaux centres de développement est la coopération élargie entre l'industrie innovatrice, les institutions de recherche et l'Etat. La scène de leur collaboration est située surtout dans les nouvelles activités, de l'électronique, de l'aéronautique, de la biotechnologie, des télécommunications, de l'intelligence artificielle, mais aussi dans les activités plus traditionnelles de textile, de furniture, de céramique. La géographie polarisée des centres du développement actuel est renforcée par les caractéristiques et les comportements spatiaux de la R&D et de l'industrie de haute technologie. R. Oakey (1984) souligne que la performance médiocre en innovation de la part des petites et moyennes entreprises est

due à de ressources locales réduites; et comme l’innovation exige un environnement positif, un réseau de producteurs de haute technologie, des entreprises qui développent la R&D ou qui utilisent des services de recherches externes, de travail surqualifié et des possibilités financières, le regroupement des entreprises devient inévitable.

Cette coopération élargie pourtant est supportée par:

(1) une nouvelle conception de l’investissement par ce qu’on appelle communauté de capital risque (venture capital): souvent, le financement traditionnel est remplacé par des sources universitaires et d’autres, liées à l’expertise scientifique qui peuvent mieux évaluer les risques de l’investissement en haute technologie;

(2) un nouveau comportement d’entreprise qui accepte la possibilité d’un échec et le progrès à travers l’expérimentation; il s’épanouit en relation avec des organisations de travail moins formelles et structurées de manières moins hiérarchiques et avec des idéologies d’individualisme, d’effort et d’engagement individuel1;

(3) le soutien de l’Etat (au sens large) qui finance directement les activités de R&D, procure les conditions générales de production nécessaires et crée des marchés nécessaires pour les nouveaux produits.

S’établit ainsi une stratégie de développement capable d’expérimenter sur une nouvelle coopération sociale, de mobiliser des investissements d’un type particulier, de promouvoir des produits spécifiques et de créer des conditions de profitabilité.

La constitution de formes nouvelles de coopération, d’investissement et de comportement d’entreprise ne sont pas les seules innovations sociales des années ‘80. En effet, on peut signaler l’introduction massive de la technologie informatique et de l’automatisation dans des industries traditionnelles. Cette modernisation ne concerne uniquement que des grandes firmes; de petites entreprises en coopération avec des institutions de recherche peuvent changer leur organisation interne et leurs techniques de production. On peut aussi signaler les efforts de développement de nouveaux produits, de nouveaux processus de production et d’un nouveau savoir-faire par rapport aux ressources locales et régionales, dans le but d’utiliser rationnellement le personnel scientifique aussi bien que l’exploitation des ressources naturelles locales. Ces types de modernisation vont de pair avec la modernisation dans la gestion et l’organisation. La cible ainsi visée est de supporter des schémas flexibles d’organisation du travail, des formes de production non-linéaire

1 “Image: rester pendant la nuit, en luttant sur ce problème inextricable concernant les frontières de la science” (Massey 1985).
collective et des moyens de réduire la main-d’œuvre non productive.

Dans les relations industrielles, il devient très important de posséder une politique d’harmonisation. Les syndicats, afin assurer certaines conditions de travail, acceptent la flexibilité dans l’organisation, le transfert de personnel et sa spécialisation dans plusieurs emplois, la création d’ateliers multifonctionnels, etc… Les postes précédents de contrôleur et de représentant syndical sont souvent remplacés par un poste nouveau, celui du “facilitateur” dont la mission est d’animer les équipes autonomes de production. La flexibilité devient le trait prédominant des nouvelles expérimentations productives, accompagné par l’idéologie de l’engagement individuel et par des actions concertées entre le syndicat et la gestion. On doit remarquer aussi que plusieurs entreprises effectuent une resélection de personnel et un recyclage à de nouvelles tâches de production.

Toutes ces stratégies d’application de haute technologie et de réindustrialisation apportent au moins un nouveau concept pour le développement. En premier lieu, la croissance et le changement ne suivent pas les stratégies nationales à long terme de l’époque d’après-guerre. Il est assez facile d’enregistrer la réorientation de l’intérêt vers les processus de production; vers l’environnement local avec ses particularités qui ne peuvent être évaluées à un niveau macroscopique; vers le développement de la recherche industrielle et de la coopération avec les institutions de recherche; vers la spécialisation de la force de travail et les caractéristiques de la communauté de capital risque. Le niveau de la production, la question de la productivité, les réseaux de la coopération qui supportent la performance industrielle et qui sont différents d’une place à l’autre, gagnent en importance. L’esprit de sélectivité, de spécificité et de particularité l’emportent sur les aspects précédents d’homogénéité et de croissance globale. Les politiques de modernisation donc et les innovations technologiques (informatique, automatismes, atelier multifonctionnel, etc…) transforment la rationalité établie de développement et ses stratégies, en transférant les problèmes du général vers le particulier et du national vers le local: le local étant le champ d’expérimentation et de concrétisation de nouvelles formes de coopération productive.

Mais l’importance du local n’est supportée uniquement par les changements des conditions d’accumulation de capital et de sa nouvelle spatialité. A l’intérieur des structures de régulation, la localité joue un rôle plus fondamental, dans la mesure où de nouvelles politiques et des idéologies normatives remplacent ce genre de régularité atteinte jusqu’à aujourd’hui au travers des pratiques et des institutions keynésiennes. Ce retour vers le local, en tant que niveau de régulation important, est fondé principalement sur l’”inefficacité” actuelle de la régulation nationale.
Pendant les années de développement rapide de l’après-guerre, l’accumulation et la croissance étaient stimulées et régulées par le biais des plans nationaux, régionaux et locaux structurés de manière hiérarchique. Au moyen de cette intervention institutionnelle, les conditions générales de production étaient produites, la reproduction de la force de travail était socialisée, la croissance des secteurs industriels importants mais non rentables était assurée et une redistribution des revenus était réalisée. En réalité, ce qui était régulé était le rapport salarial (durée et intensité du travail, valeur de la force de travail, consommation de salariés, division et structure de qualification du marché du travail, etc...), aussi bien que la distribution du capital-monnaie dans les secteurs variés de la division sociale du travail et les problèmes de la reproduction de la monnaie (Liptez 1984). Dans la hiérarchie des interventions et des plans, le rôle particulier de l’État était à réguler les contradictions de la réalisation et la distribution de l’accumulation de capital. Toutes les mesures, les politiques et les incitations de l’intervention nationale étaient spécifiées localement par les institutions de planification régionale ou urbaine. Le niveau de l’État-nation était le niveau supérieur de décision, de coordination et d’évaluation des plans et des actions, malgré le caractère régional ou local d’un nombre important d’entre eux.

Graduellement, à travers l’internationalisation du capital, cette régulation est devenue de plus en plus inadéquate. En premier lieu, la stratégie transnationale des entreprises, avec le contrôle croissant des marchés nationaux effectué par le capital internationalisé laissent le champ du rapport salarial comme le seul champ d’intervention de l’État. D’autre part, la régulation nationale a appuyé la montée d’une bureaucratie et une “prolifération politique” s’y est développée, qui a mené à une intervention régulatrice assez coûteuse. La crise fut la limite à ce type de régulation; les institutions locales semblent assumer certains des rôles antérieurement nationaux. Il faut souligner que la modernisation de la production et celle de la gestion sont liées aux programmes de développement local (en contraste avec les programmes nationaux ou l’absence absolue de planification). Mais cette fois, les initiatives appartiennent au secteur privé et aux institutions locales d’industrie et de recherche. Des organisations mixtes des parties intéressées de l’industrie, de la recherche, des communautés et des consommateurs supportent ces actions locales de modernisation et de développement. Les ressources financières sont aussi très diversifiées; elles réunissent des efforts communs (“joint ventures”) entre les institutions locales ou régionales et les entreprises privées.

La décentralisation multiple, dans plusieurs pays industriels avancés, renforce aussi la décision et la gestion locale (Ghotta-Gobin 1984, Flockton
1984, Beekmans 1984). Et il est extrêmement intéressant d’observer la promotion simultanée de l’autonomie de décision locale par des partis politiques libéraux, social-démocrates ou de gauche. Cependant, sur ce sujet, il y a plus qu’une simple décentralisation. C’est la question d’assurer la cohésion sociale touchée par les aventures de la modernisation, par la lutte de classes intense et par la logique changeante de la régulation.

2.2 Localité et nouveaux projets culturels

Il pourrait être aussi une pure coïncidence; dans les années 70 de la crise du fordisme et de la régulation keynésienne, on constate le changement radical des modèles culturels relatifs à la localité et l’espace urbain. La contestation du rationalisme et du progrès linéaire, la réfutation de la logique de standardisation et la stratification de la consommation conduisent au rejet des modèles spatiaux (fonctionnels et universels) qui avaient contribué à la création des villes nouvelles, des grands ensembles, de l’uniformité des banlieues métropolitaines. Plusieurs solutions ont été proposées pour remplacer le modèle fonctionnaliste internationalisé. Certains sont plus proches des modèles anciens et d’autres plus radicaux, voire hérétiques: le retour à l’histoire, l’importance donnée à la spécificité du lieu, les métaphores symboliques, le romantisme et l’ironie post-moderne, le constructivisme toujours vert en constituent quelques exemples.

Le commentaire le plus connu sur les nouveaux projets culturels de la localité et de l’urbanité est celui de “post-modernisme”. Mais qu’est-ce que le “post-modernisme”? Peut-on donner une définition précise de ce terme si paradoxal et provoquant? Oui, répond Portoghesi (1982), à condition d’abandonner l’idée qu’il renferme un ensemble d’éléments semblables et d’accepter l’utilité du terme pour caractériser un rassemblement provisoire d’éléments hétérogènes, qui sont apparus à partir d’une critique commune face à un autre ensemble hétérogène, qu’on appelle mouvement “moderne”: et Portoghesi reprend la fameuse phrase de Mondale: “Ne nous demande pas la clé qui ne peut t’ouvrir... aujourd’hui nous pouvons te dire ceci seulement, ce que nous ne sommes pas, ce que nous ne voulons pas.”

Si une délimitation du “moderne”, au niveau du local et de l’urbain, est nécessaire avant toute délimitation de sa transformation, alors ses caractéristiques principales sont le jeu abstrait des volumes, la recherche de l’efficacité, la recherche continue de la nouveauté, la déstructuration de la perspective, la rupture avec le passé et la mémoire historique; il s’agit d’éléments qui ont été codifiés en trois dogmes fondamentaux: du fonctionnalisme, de la morphologie abstraite anti-historique et de l’internationalisation. Au contraire, dans l’idéologie “post-moderne”, l’imitation est considérée comme
plus importante que l’invention formaliste; il emporte la modestie et le respect des règles qui résultaient de siècles d’expériences et d’erreurs ainsi que le respect du lieu et de l’environnement. La nouvelle “renaissance” tente de reconquérir certains points de vue du passé, de rejeter le langage pur du rationalisme et de ramener la morphologie au vocabulaire historicié, sans aucune référence à la rupture de la révolution industrielle. Ainsi, la post-modernité se transforme en critique de l’uniformité des banlieues, de la disparition des caractéristiques locales, de l’impuissance des habitants d’une région à affirmer leur identité par rapport à l’identité du lieu; il traduit également une révolte dont l’origine se trouve dans la prise de conscience du changement des rapports sociaux et des rapports de production, dans la crise qui a refait surgir des problèmes que l’on croyait résolus depuis long-temps. D’après Portoghesi (1981), la pression des caractéristiques culturelles et sociales de la société post-industrielle, le développement de l’informatique, la crise de l’énergie, l’intensité des problèmes dans le tiers-monde, la crise des idéologies, la dégradation des villes et, surtout, la crise de l’idée de progrès et du rationalisme comme moyen de sa réussite, a conduit à ce renversement des modèles culturels et à la naissance de la culture post-moderne.


Les années les plus fécondes de la critique de la modernité se situent entre 1976 et 1979. Pendant cette période, de nouveaux modèles de localité et d’urbanité commencent à se concrétiser. Ils peuvent aisément être retracés
dans le discours de l’avant-garde des urbanistes\textsuperscript{1} et les divers projets de
design urbain. Comme nous allons voir par le suite, leurs thèmes privilégiés
sont la localité, la ville industrielle et la forme urbaine.

\textit{Localité vs internationalisation}

Jusqu’aux années 70, les modèles de l’urbanité étaient tout à fait inter-
nationalisés. On rencontrait les mêmes structures spatiales et des morphologies
semblables en Europe, aux États-Unis, en Amérique Latine et dans d’autres
pays du tiers-monde. Les discours des urbanistes soulignaient le caractère
universel des modèles spatiaux et la conception commune de l’espace dans
les divers pays.

Cette situation se voit renversée dans les années 70. La particularité du
lieu et les modèles spatiaux régionaux prédominent sur les modèles internatio-
nalisés. Le respect du lieu, de sa forme particulière, portant tant des signes
des passé, prévaut sur les morphologies abstraites du structuralisme et du
fonctionnalisme. Toutefois, la réactivation essentielle du localisme est due
à la réconciliation avec l’histoire et au retour au passé comme source d’in-
spiration, en deux mots à l’historicisme. Il faut souligner que deux regards
sur l’histoire se manifestent, parallèles et en même temps opposés. Le premier
est un retour fidèle au passé, qui sert de référence directe ou qui aide à l’ab-
straction ou à l’adoption d’un modèle. Le second révèle une disposition du
réactivisation de l’histoire et utilise la simplification, la déformation, le
changement négatif des schémas, l’ironie métaphorique et la réinterprétation
plastique.

Charles Moore, à travers son projet pour la Piazza d’Italia, nous propose
un discours rhétorique sur la localité, par l’usage des connotations du lieu
et de la mémoire historique. Dans l’ensemble de son ouvrage, Moore insiste
sur l’importance du lieu et du rêve qui accompagne les espaces au quotidien.
Cette référence est assurée par l’usage des éléments de la mémoire d’autres
lieux et d’autres temps et par le rappel des modèles en micrographie. Le
résultat ainsi produit est extrêmement représentatif et révèle un grand nombre
de références et de métaphores historiques. La Piazza d’Italia à la Nouvelle-
Orléans est un espace à usages multiples qui s’adresse à la communauté

\textsuperscript{1} Cette expérimentation doit être recherchée dans les travaux de Philip Johnson, Cesar Pelli,
Robert Venturi, Charles Moore, Peter Eisenman, Michael Graves, John Hejduk, Charles
Gwathmey, Richard Meier, Diana Agrest, Mario Gandelsonas aux U.S.A., de James Stür-
ling et Leon Krier en Grande-Bretagne, de Aldo Rossi, Paolo Portoghesi, Franco Purini
et l’atelier GRAU en Italie, de Levis Cloret, Oscar Tusquets, Ricardo et Anna Bofill en
Espagne, de Bernard Huet, Christian de Portzamparc et Ronald Castro en France et de
nombreux autres, éventuellement moins connus, mais de tout aussi grande valeur (Portoghesi
1982).
italienne locale. Elle comprend une grande fontaine, rappel onirique de celle de Trevi; au centre, le profil géographique de l'Italie et, au fond, une gigantesque colonnade ou s'articulent cinq rythmes. L'usage limpide et métaphorique des symboles conduit à placer, au centre de la place, le profil géographique de la Sicile, référence directe à la place des Siciliens au sein de la communauté italienne de la Nouvelle-Orléans.

Dans la théorie, comme dans les projets, l'intérêt sur la localité n'est pas moindre. Aldo Rossi, mais surtout Ch. Norberg-Schulz, dans son "Genius Loci" (1980) présente une analyse cohérente de la notion du lieu, de sa structure, de son caractère, du génie du lieu, de sa signification pour les espaces de vie. L'approche, à la fois phénoménologique et existentielle, situe la localité dans les rapports d'identité à l'opposé des rapports construits dans la pensée logique et abstraite. Comme dans le cas de la Piazza d'Italia, la localité est liée aux formes archétypes, tandis que sa fonction sociale se situe dans la cohésion sociale qu'elle assure, par l'appel aux idéologies de l'identité et de l'appartenance.

**La nouvelle écologie urbaine**

Face à la crise et au déclin de la ville européenne, plusieurs projets se développent à la fois culturels et politiques, de résistance à la dégradation, de reconstruction, de rénovation, de retour aux valeurs de la ville européenne pré-industrielle. Une sorte de nouvelle écologie urbaine naît ainsi par rapport aux projets de la reconstruction de la ville fordiste. Dans ce qui suit, nous nous référons à deux projets indicatifs de ce mouvement: celui de la "reconstruction de la ville européenne" et celui de la "renaissance urbaine en Europe".

La Déclaration de Bruxelles (1980) est un document particulièrement intéressant pour retracer la problématique de la reconstruction de la ville européenne. La thèse développée dans ce texte peut se résumer en trois points:

1. La société industrielle avancée engendre inévitablement un processus de destruction physique et social total des villes et campagnes, de la même manière qu'il détruit l'histoire, donc la liberté;
2. La résistance à ce processus destructeur ne peut en conséquence qu'être

---

1 Déclaration formulée pendant le colloque international tenu à Bruxelles les 15, 16 et 17 novembre 1978 avec la participation de Pierre Laconte (Bruxelles), Jacques Lucan (Paris), Jean Castex (Versailles), Antoine Grumbach (Paris), Léon Krier (Londres), François Loyer (Rennes), René Schoonbrodt (Bruxelles), Jacques Van der Biest (Bruxelles), Fernando Montes (Chili/Paris), Bernard Huet (Paris), R.-L. Delevoy (Bruxelles), André Barey (Barcelone), Maurice Culot (Bruxelles), Philippe Paneraï (Versailles), Pierluigi Nicoli (Milan/Palerme).
un acte de refus, qui ne sera pas vain s’il s’appuie sur un projet lié au projet de société et non à des réalisations isolées exemplaires à venir ou choisies dans l’histoire de l’architecture contemporaine:

(3) L’exercice architectural ne vise pas à créer une alternative à la production contemporaine, mais il participe à la définition d’un projet plus vaste intégrant les inquiétudes de l’époque; c’est là seulement qu’il trouve sa signification historique et son lien avec la réalité.

Le document part d’une série de constatations:

“L’environnement quotidien est aujourd’hui à ce point altéré que la nature irréversible du phénomène apparaît évidente à qui veut voir: pollution généralisée, campagnes loties, tissus urbains disloqués, priorités abusives données au transport des personnes, etc… et cela d’une manière définitive, sans retour. Les immeubles-tours des centres urbains sont souvent mal construits et leurs façades passeront de mode, mais ils sont là pour toujours”;

“… la ville européenne - contrefaite par ce que Henri Lefèbvre dénomme “l’illusion de l’urbanisme” - a subi en quelques années autant, sinon plus, de dommages qu’au cours du second conflit mondial, réduisant à la désolation des cités encore épargnées par les actes de belligérance… la ville européenne, dans la mesure où tous les grands centres urbains du vieux continent - au-delà de leurs différences de culture, d’histoire, de développement et de besoins réels - ont cédi sous la poussée du phénomène progressiste. Longtemps épargnée par l’entreprise cynique ou désespérée de la modernité, la petite ville elle-même tend à se développer selon le principe de croissance absurde de la métropole”;

“Si toutes les villes n’ont pas encore été anéanties complètement, en raison notamment du contrepoids hypocrite et dérisoire de la politique de conservation artistique du patrimoine, il est indéniable que le capitalisme monopoliste a démantelé en profondeur leur structure sociale. Appuyé par l’idéologie officieuse de la Charte d’Athènes, ce système a renforcé la rupture ancienne entre ville et campagne, provoquant la disparition progressive de l’agriculture. L’effet cumulé du sur-développement industriel et urbanistique, sans autre objet que la consommation et la planification du chaos, ont conduit à la colonisation de l’espace urbain et au ravage d’une nature de plus en plus “féチchisée”.

pour aboutir à un projet culturel qui dénonce l’architecture et l’urbanisme fonctionnaliste (parce qu’ils ont détruit la ville européenne en réponse aux exigences du développement des structures industrielles du capitalisme privé et public), qui intègre l’acquis des luttes légitimes des habitants et prend en ligne de compte la dimension utopique d’une ville (où les fonctions ne seraient plus isolées les unes des autres, où les quartiers offriraient à la fois habitat, plaisir et travail, où l’accent serait mis sur la communication entre les personnes et non sur une vaine mobilité, où la division formelle du travail aurait disparu) et qui propose:
L’intégration de l’histoire dans la pratique urbaine: tout le patrimoine doit être sauvégardé et pas seulement quelques "centres historiques":
toute intervention sur la ville européenne doit obligatoirement réaliser ce qui
toujours fut la ville, à savoir: des rues, des places, des avenues, des îlots, des
jardins… Soit des quartiers;
toute intervention sur la ville européenne doit par contre bannir les routes et
les autoroutes urbaines, les zones mono-fonctionnelles, les espaces verts résiduels;
il ne peut y avoir ni zones "industrielles", ni zones "commerçantes", ni zones
"piétonnières", mais seulement des quartiers incluant toutes les fonctions de la
vie urbaine.1

En conclusion, se trouve développée la thèse que ce projet peut se réaliser
par un seul chemin, celui du développement d’une main-d’œuvre aux qualités
professionnelles élevées et du rejet des méthodes industrielles développées
au seul profit de leurs promoteurs.

Le projet de la “renaissance urbaine en Europe” est une approche plus
modérée, aux mêmes valeurs culturelles: du patrimoine, de la qualité de vie,
de la participation, de la rénovation urbaine. Il s’agit d’une initiative du
Conseil de l’Europe et de ses pays-membres afin de soutenir divers projets
de rénovation urbaine, de participation et de décisions locales. La campagne
pour l’amélioration de la vie urbaine s’étend à plusieurs domaines: ceux de
l’environnement, de la rénovation des immeubles anciens, de la récréation,
de la transformation des zones industrielles, des transports, etc… Mais
partout, les interventions cherchent à sauvegarder les valeurs humaines, la
petite échelle et à promouvoir la participation de la population à la prise de
décision et le renforcement de la décision locale2.

*Forme urbaine et sélectivité*

A l’opposé du dogmatisme qui caractérise la morphologie urbaine de
l’après-guerre, les nouvelles recherches sur la forme urbaine se caractérisent
par la recherche de la différence, par l’importance donnée aux représentations
symboliques et aux références historiques, par la présence d’éléments

1 Les travaux de Rob et Léon Krier montrent le transfert de ces principes à l’espace urbain. Pour les Krier, la ville idéale se réalise dans une continuité dont les éléments constitutifs sont la rue et la place, tandis que les monuments fonctionnent comme des points de référence. Les rues et les places suivent certains types de construction et naissent des transformations de trois schémas: le carré, le cercle et le triangle. Ainsi, se forme une typologie qui est transposée dans le temps, de l’architecture grecque ancienne à l’architecture romaine, de la renaissance à l’architecture européenne classique. Lorsque cette dernière est bouleversée par l’urbanisme du 20ème siècle, l’espace urbain est altéré et peu d’échantillons valent la peine d’être conservés en mémoire par les générations suivantes (Krier R. 1984: 15-60).

maniéristes et baroques. Aux dogmes de la singularité, de la cohérence stylistique, de l’équilibre et du purisme, s’opposent l’ambiguïté morphologique, l’ironie et la multiplicité des styles, la réinterprétation de l’histoire et l’unité de la différence.

La culture dominante devient ainsi celle de l’éclectisme, c’est-à-dire l’utilisation et la recomposition des éléments de modèles spatiaux précédents; il remplace le dogmatisme des discours et des formes de la période précédente et réintroduit dans la composition le climat de variété et de liberté qui prédominait avant 1900. “J’aime que l’architecture soit complexe et contradictoire” écrit Venturi (1976). “Non pas que j’aime l’architecture incohérente ou arbitraire due à des créateurs incompétents, ni les complications recherchées par goût du pittoresque ou de l’impressionnisme. Ce dont je veux parler, au contraire, c’est d’une architecture complexe et contradictoire fondée sur la richesse et l’ambiguïté de la vie moderne”.

Quinze années plus tôt, Philip Johnson désapprouvait les règles et les certitudes dans la composition: “Ce n’est que le sentiment d’une extraordinaire liberté qui exploite les possibilités sans fin du passé et la richesse de ses compositions architecturales”. Et plus récemment, Robert Stern (1970), en redéfinissant les hiérarchies, souligne que “les constructions inspirées d’autres constructions ont une plus grande importance que celles qui ne s’en inspirent pas” (ce qu’on appelait autrefois l’éclectisme) et que “la décoration n’est pas un crime - autrefois elle a été considérée comme telle”.


Mais la forme urbaine est aussi extériorisation des techniques et des matériaux de la construction. Dans les années qui ont suivi la guerre, la morphologie urbaine obéissait aux principes du fonctionnalisme dans le sens de l’application des modèles de construction de masse, du dépassement des morphologies régionales et de composition selon les principes de standardisation et de répétition. Mais ces principes ne sont pas uniquement idéo-
logiques; ils sont à la fois d’ordre technique et industriel: un transfert de la logique du taylorisme dans la construction et aux industries produisant ses matériaux. Aujourd’hui, il est étonnant de constater simultanément la crise des méthodes tayloristes de travail et la critique de l’uniformité, de la répétitivité et de la monotonie dans la forme urbaine. Il serait évidemment excessif d’expérimenter un transfert des méthodes post-tayloristes aux constructions et l’adaptation de la morphologie urbaine aux nouvelles possibilités techniques. Au contraire, on constate plus souvent une nostalgie des méthodes artisanales. Pour le moment, la nouvelle morphologie est plutôt un medium des nouvelles idéologies qu’un cadre d’organisation des techniques et des matériaux.

Ces nouveaux projets culturels montrent au moins une coupure idéologique radicale. Le localisme, la sélectivité et l’écologisme définissent une structure culturelle profondément différente de l’édifice de l’internationalisation, de l’homogénéité et de l’efficacité. Les années 70 et 80 ne dessinent pas uniquement la fin d’une longue période de croissance. De plus, il y a la rupture à la culture de masse et à une certaine notion du progrès. Ainsi s’achève une époque de développement articulée autour des techniques tayloriennes et fordiennes, la régulation politique keynésienne et la régulation culturelle moderniste.

La base économique de l’époque qui s’achève est l’accumulation intensive. L’État garantit le rapport salarial, normalise le rapport marchand et assume les fonctions de la reproduction élargie du capital, en intervenant dans le champ de la consommation collective. Les idéologies dominantes sont celles du progrès par la consommation, de la linéarité des processus, du rationalisme et de l’efficacité de l’action humaine. Les pays du centre industriel et les nouveaux pays industriels lient leurs structures productives et cette complémentarité se traduit par un excédent de croissance. L’intégration des nouveaux pays industrialisés dans le cycle de l’accumulation du capital des pays du centre industriel, s’accompagne généralement de leur intégration idéologique. Bien que les politiques nationales soient différenciées, le capital et les idéologies s’internationalisent. Economie, politique et idéologie s’articulent en un schéma uni où la complémentarité de l’idéologie, de la politique et de l’économie est organique.

Dans ce cadre fleurissent certains projets culturels, dont la fonction sociale n’est pas de représenter les conditions économiques, mais de rationaliser les rapports économiques et surtout d’assurer l’intégration volontaire de la population dans les rapports sociaux donnés. La modernité, comme structure
culturelle globale, d’une part découle des conditions économiques et technologiques, correspond à la politique de développement, elle est mieux adapté aux rythmes extraordinaires de la production, et, d’autre part, donne forme aux vécus de son époque, représente ses valeurs et justifie l’action individuelle qui s’intègre dans le schéma social global.

A la fin de cette époque, les pratiques économiques, politiques et idéologiques précédentes entrent dans une phase de crise; les équilibres fragiles et leurs rapports d’artificialité sont renversés. Bien que la crise parte de l’économie et de sa base technologique, elle s’étend rapidement à la politique, aux comportements, aux pratiques et à l’idéologie. Au niveau de la culture, la crise est vécue comme la fin du rationalisme, du fonctionnalisme, de la culture de masse, de la vision “moderne” du monde. Et de même que, dans d’autres domaines, la crise n’a pas seulement engendré la critique et le rejet, mais a conduit à la recherche de nouvelles solutions, de nouveaux modèles et équilibres.

C’est dans cette conjoncture qu’il faut placer les nouveaux projets culturels. La raison la plus manifeste en est la coincidence dans le temps, bien qu’une analyse plus approfondie révèle d’autres niveaux de liaison. Ce n’est donc pas une époque baroque, la fin d’un cycle de croissance, qui occasionne automatiquement le tournant vers le localisme, l’éclectisme et la recherche d’un meilleur équilibre écologique. Il s’agit d’une période intermédiaire, de recherche et de transition vers une époque différente. Si nous nous trouvons donc à la fin d’une période de développement d’un certain type et au début d’une nouvelle période, qui n’a pas encore montré entièrement son visage, alors c’est ce mouvement qui entraîne le changement des projets culturels. Dans une telle perspective, ce qui l’emporte, pour le moment, c’est la disposition de liberté et de désengagement face aux projets et aux symboles du passé.

2.3 Du national au local

Tous ces aspects de la restructuration sociale, économique et géographique sont bien connus et une littérature abondante est centrée sur ces lieux (Piore et Sabel 1984, Scott & Storper 1989, Amin 1989). Ce qui est moins analysé c’est la forme d’un “capitalisme post-moderne” qui naît et s’accroît par rapport à ces changements. Pourtant ces spatialités émergentes ont été considérées en tant que parties d’un nouveau modèle de développement capitaliste fondé sur la croissance polarisée, l’accumulation sélective, la diffusion productive, la hiérarchie et l’interconnexion fonctionnelle. Ou, en tant qu’aspects spa-

1 Selon M. Castells (1985), avec la fin de la décennie de la Grande Crise, 1973-1982, un nouveau modèle d’accumulation, d’organisation sociale et de légitimation politique s’est établi, qui, tout en restant capitaliste, diffère considérablement du modèle keynésien de
iaux de formes nouvelles d'accumulation fondées sur un paradigme industriel différent et sur de modes de régulation nouveaux (Leborgue et Lipietz 1987). Ou bien, en tant que repères spatiaux, qui surgissent en réponse à l'échec du capitalisme géré et dirigé par l’État à assurer l’expansion continue; comme ce fut le cas pendant les périodes précédentes de crise prolongée et de restructuration, les processus actuels de restructuration (comme une “grande onde”) sont susceptibles d’ouvrir des nouvelles possibilités pour l’accumulation capitaliste (Soja 1983).

Mais à quel degré les nouveaux modèles de développement et régimes d’accumulation ont-ils été achevés? Quel équilibre socio-économique général présupposent-ils? A quels systèmes hégémoniques et quels changements sociaux majeurs sont-ils liés? Affirmer un “nouvel équilibre” est plutôt risqué, quand le chômage, des faibles taux de croissance et le resserrement des profits sont persistants dans plusieurs secteurs industriels. Il est bien clair par ailleurs que les approches de restructuration décrivent plutôt la “destruction créative” que la nouvelle dynamique de développement. Et l’argument de la “longue onde” sur la périodicité du développement capitaliste nécessiste toujours une vérification ex-post. De même, il ne faut pas laisser de côté et sous-estimer les conséquences inégales de la crise dans les différents secteurs industriels ainsi que le fait que c’est la première fois qu’il y a concentration à grande échelle de l’industrie dans les pays en développement. Sans doute les relations entre capital et travail, les politiques d’État et la division spatiale du travail se transforment radicalement. Il serait pourtant exagéré de considérer ces manifestations comme définitives et irréversibles. Mais encore plus embarrassant est la tentative d’unification harmonieuse de ces nouveaux phénomènes et de reconnaissance de ces derniers comme éléments d’équilibre d’une ère nouvelle, qui remplace le cycle d’accumulation fordiste.

Par contre, d’après nous, les processus de désindustrialisation, de réindustrialisation et les nouveaux espaces de croissance ne constituent que l’intermédiaire vers une nouvelle articulation entre accumulation, régulation, hégémonie de classe et spatialité. Leur schéma global, déterminant aussi une

la période 1945-1973. Ce modèle nouveau est fondé sur trois processus: (1) la transformation radicale des rapports entre capital et travail, où le capital reprend l’initiative par rapport aux salaires et aux régulations conçues par le mouvement ouvrier pendant les décennies antérieures; (2) le rôle nouveau de l’État et du secteur public, qui n’est pourtant pas la réduction de l’intervention étatique dans l’économie mais de son détourn par la consommation collective à l’appui de l’accumulation et par la légitimation à la dominance (un changement qui peut s’exprimer par le terme “from welfare to warfare state”); (3) la nouvelle division internationale et régionale du travail, où capital, travail, production, marchés et gestion changent d’endroits, en suivant les stratégies de grandes entreprises, indépendemment des conséquences sociales de ces déplacements.
nouvelle “période articulée”, loin d’être déjà établi, indique simplement quelques fragments du puzzle du “capitalisme post-moderne”.

La réindustrialisation et la régénération de l’accumulation dans les pays de l’Europe de l’Ouest surviennent avec un nouveau schéma de coopération entre le capital, l’État et le travail (la recherche); mais, la spatialité de cette coopération n’est plus nationale; elle est locale. De nouvelles localités et de nouveaux pôles dirigent le développement, surtout à travers la constitution de modèles et d’exemples concrets de croissance. Le contexte national n’est plus adéquat comme cadre stratégique pour le développement. Et si l’on désire rechercher la naissance de nouveaux régimes d’accumulation, on devrait examiner comment la production et la consommation sont redistribuées dans les nouveaux espaces de croissance, dans le niveau plutôt local que national. La nation et l’État, encore une fois dans l’histoire européenne, sont introduites dans un processus de séparation. Ce qui ne signifie pas que le rôle de l’État est diminué, mais que la nation en tant que contexte socio-géographique d’organisation de coopération entre les agents de l’accumulation de capital n’est plus appropriée pour la continuation de l’accumulation.

D’autre part, la cohésion sociale, ou la régulation des contradictions de réalisation et de distribution de l’accumulation de capital, est attribuée en partie aux collectivités locales. Cependant, on pourrait se demander sur la permanence de ce changement politique vers le local. Si on se dirige vers un système de localités économiques fragmentées et croissantes de manière inégale, c’est le local qui doit être le champ de convergence des contradictions et de la cohésion sociale; une cohésion assurée en fonction de la particularité idéologique et culturelle. D’ailleurs, l’importance des communautés locales pourrait être seulement temporaire: pendant la restructuration, pendant la renégociation des hégémonies, pendant la durée des politiques d’austérité et l’intensification des luttes de classe.

Mais quelle est la signification profonde de l’émergence du local dans le champ de la régulation (à travers le rôle des communautés locales), ou dans les expérimentations de l’accumulation (à travers les nouveaux pôles de croissance)? En guise de réponse, nous allons simplement proposer deux images, d’un système combiné de quatre éléments (accumulation, régulation, hégémonie de classe, espace), avant et après la crise.

Avant la crise: L’accumulation de capital était centrée sur les biens de consommation de masse et la croissance concernait toutes les industries; les contradictions de réalisation et de distribution de l’accumulation étaient régulées à travers l’intervention étatique; une partie importante de la reproduction de la force de travail était basée sur les dépenses de l’État et
l’Etat procurait aussi les conditions générales de production; les processus d’accumulation et les pratiques de régulation étaient appuyés par une coalition entre bureaucratie et capital basé sur l’Etat; cette coalition assumait aussi les intérêts de toutes les fractions du capital; l’espace où tous ces développements pouvaient se manifester était l’espace national parce que, sur ce terrain, la lutte inter-capital était politiquement limitée et le bloc hégémonique, basé sur l’Etat, pouvait y dominer. Pourtant la crise a constitué un point de renversement global de tout cela.

**Après la crise:** L’accumulation devient sélective, elle est centrée sur les produits de haute technologie, tandis que la croissance dépend de la recherche industrielle et de l’innovation; la régulation keynésienne est remplacée par une régulation concurrentielle, ce qui signifie un retour à une sorte de darwinisme économique du 19ème siècle, où la stabilité survient à travers le conflit et la suprématie; le bloc hégémonique basé sur l’Etat est battu en brèche et il est remplacé par une coalition autour du grand capital, qui contrôle la recherche industrielle privée et la production d’innovation; l’espace où les nouveaux processus sont articulés n’est plus défini politiquement, il est à la fois local et transnational, du moment où il est maintenant délimité économiquement.

Dans ce contexte, le changement spatial et l’émergence des localités dynamiques suivent les expérimentations de l’accumulation de capital, sa sélectivité, ses succès ou ses faillites. L’espace fragmenté, local ou régional, devient la spatialité émergente à travers de conflits économiques et d’expérimentations de croissance post-fordistes. Ce changement, pourtant, ne doit pas être interprété comme un pas vers le “capitalisme désorganisé”, sans mécanismes de régulation pour conférer de la cohérence à l’accumulation; mais, comme une mutation vers le “localisme” et la “régionalisation” du capital, qui va de pair avec les processus de son internationalisation.
3. LES NOUVEAUX ESPACES DE CROISSANCE: TYPOLOGIE ET FORMATION

L’orientation vers le local et l’évolution de celui-ci en instance importante du développement, de la culture et de la cohésion sociale est, dans une large mesure, fondée sur les transformations remarquables qui ont eu lieu ces dernières années dans le champ de la production. Tant dans l’espace de l’usine que dans le système productif élargi, le renversement des conditions établies de travail, de production, de coopération et leur remplacement par de nouvelles conditions a conduit à la formation de localités particulières en tant que noyaux de croissance.

Ainsi, depuis une dizaine d’années, les spatialités de la réindustrialisation se multiplient. Et si le cas de la Silicon Valley est le plus connu, l’importance des nouveaux pôles de croissance en Europe n’en est pas moindre. Van de Kerorguen et Philippe Merlant (1985) présentent le bilan européen à travers la Technocité de Turin, la Technopolis Novus Ortus et le Parc de Trieste en Italie; la région de Valence en Espagne, celle de Louvain-la-Neuve, les régions d’Evere-Bruxelles et Bruxelle-Anderlecht en Belgique; le Centre Technologique de Bedrijfs et le Centre d’Innovation de Delft en Hollande; les Centres d’Innovation de Chalmers, de Tekhikbyn et d’Idéon en Suède; les Parcs Scientifiques de Cambridge, d’Ashton, de Heriot-Watt, de West of Scotland, du Surrey, de Warwick, de Highfields en Grande-Bretagne; le Centre d’Innovation de Berlin, le Parc de Technologie et d’Innovation de Berlin et le Silizum-Tal en Allemagne Fédérale; la ZIRST de Grenoble, Sophia-Antipolis, la Technopôle Metz 2000, les Technopôles Lyonnaises, la ZIRST du Campus de Beau-lieu, le Parc d’Innovation d’Illkirch, la zone de Paris-Sud en France.

3.1 Typologie: trois espaces - trois stratégies

Ces cas se réfèrent à des expériences très variées par leur contenu, leur constitution, leur morphologie, leur mode d’opération, leur succès ou échecs. Mais partout, le noyau de leur développement réside dans les innovations, les activités de haute technologie, l’électronique, les télécommunications, la robotique, la mécanique avancée et leurs applications industrielles. Les comparaisons et l’unification de ces nouveaux sites de développement sous la rubrique “nouveaux espaces de croissance” sont parfois sans contenu; Hall et Markusen (1985), par exemple, remarquent le caractère ambigu des
comparaisons entre la “Silicon Valley” et le “M4 Corridor”; A. Townsend (1986) souligne le développement multiforme des centres dispersés de croissance.

A l’opposé de ces “réserves” sur la possibilité d’un traitement global des nouveaux espaces de réindustrialisation, Storper et Scott (1988) se lancent dans une codification intéressante de ces lieux, en liant leur développement soit à la haute technologie, soit aux nouvelles formes de production artisanale, soit à la prolifération des services. Ainsi, ils considèrent comme *nouveaux centres de haute technologie* la Silicon Valley, Orange County, Route 128, Dallas-Fort Worth, l’axe Cambridge-Reading-Bristol, la cité scientifique de Paris-Sud, Grenoble, Toulouse, Sophia-Antipolis et le Sud de la Bavière; comme *centres réanimsés de production artisanale*, la “Troisième Italie” et en particulier les villes de Prato, Bologne, Carpi, Sassuolo et Arezzo; enfin, comme *agglomérations de croissance intense du tertiaire*, celles de New-York, Londres et Tokyo.

Du point de vue typologique, aussi intéressante est la classification avancée par A. Cartier et Yan de Kerorguen (1985):

“Un tour d’horizon général des parcs scientifiques dans le monde révèle qu’ils renvoient à des réalités diverses et qu’ils n’ont pas de dénomination commune. Le terme de technopole est surtout français, japonais et italien. Dans les pays anglo-saxons, on les nomme Science Parks; la Suède parle aussi de Maisons d’innovation. Centres d’innovation est le terme généralement utilisé en Europe, surtout en Allemagne. Ce peut être une technoville, c’est-à-dire une fondation, une communauté urbaine créée de manière volontariste comme à Sophia-Antipolis, à Tsukuba, à Okayama ou dans la Silicon Valley. Bien entendu, la superficie et la moyenne d’habitants au kilomètre carré peut varier grandement. Ce peut être un *techno-réseau*: un site d’accueil privilégié avec des universités, des écoles supérieures, des laboratoires, des entreprises comme à la Cité scientifique de Paris-Sud ou comme dans la Zirst de Meylan, déversoir logique d’activités industrielles et scientifiques déjà intenses dans la région. Ce peut être également une *techno-zone*, un bassin d’innovation créé sur une initiative publique à la périphérie d’une ville comme à Rennes ou à Metz. Au sens général, la technopole devient une métropole et au sens particulier, c’est un pôle de haute technologie disposant de structures favorisant l’imbrication des activités et des recherches (le parc de logements n’étant pas toujours situé sur le site)”.

Sans doute, la phénoménologie et l’histoire récente des lieux présentés actuellement comme pôles de croissance sont très variées. Des réseaux de haute technologie se situent soit dans la banlieue métropolitaine, soit dans
les communes non industrielles ou bien dans des endroits tout à fait nouveaux; mais aussi, d’importantes agglomérations de tradition fordiste se convertissent en spatialités de type nouveau. Malgré cette diversité, l’analyse et la classification des lieux de la croissance actuelle montre que nous pouvons distinguer trois types d’espace: celui de la Technopôle, celui de la Métropole en restructuration, et celui du District Industriel. Chaque type réunit à la fois certaines caractéristiques géographiques et une stratégie de développement particulière.

Les technopôles et les parcs scientifiques constituent projets de l’État, des collectivités locales et des universités, dont le but est de développer certaines localités via l’avancement de la coopération entre science et production. Dans ces projets-localités, comme le souligne John-Michel Gibb (1985), à l’une des extrémités de l’échelle, on trouve des initiatives à caractère local, ayant la volonté de créer des emplois et conduisant à la création des infrastructures et de centres d’entreprise et à l’autre extrémité des parcs scientifiques qui ne sont parfois que l’aboutissement du souci initial d’une université de trouver une utilisation rentable à des terrains dont elle dispose.

Cambridge, Surrey, Herriot-watt, Aston, Manchester, Rennes Atalante, Nancy, Sophia-Antipolis, Montpellier, Nantes, Technopolis Novus Ortus, Parc de Trieste, Très Cantos, El Valles, sont quelques projets assez connus parmi les 36 parcs en Grande Bretagne, les 27 en France, les 7 en Espagne et en Italie. Ils se fondent sur l’hypothèse que la R&D peut se séparer des lieux de production et que la coopération “externe” entre recherche et production est aussi efficace que leur coopération intra-firme. Dans ces espaces les acteurs sociaux principaux sont le petit ou moyen capital, le travail qualifié et l’État; une “nouvelle coopération” se développe entre eux: une coopération externe; il y a aussi une subvention d’État à la R&D et une concurrence réduite. Mais le caractère distinctif de ces lieux est qu’ils se forment d’après l’initiative publique (de l’administration centrale et plus souvent de l’administration locale).

La restucturation des certaines régions métropolitaines, de tradition taylorienne ou fordiste, se fait à partir de la modernisation industrielle et l’expansion des formes de travail flexible. Par suite se transforme l’ensemble du système productif local (marchés du travail, infrastructures, réseaux intra-industriels, etc); il s’agit d’un changement qui résulte aussi à la modification des conditions de consommation sociale vers la consommation sélective et alternative. Turin, Munich, les villes de l’Écosse centrale, sont des centres urbains qui connaissent une extraordinaire mutation sur les bases d’une dynamique de R&D et d’innovation productive; largement tournés vers les hautes technologies, ces nouveaux pôles ont favorisé une véritable explosion
des activités électronique et informatique dont bénéficie un important tissu de petites entreprises, de soustraitants hautement qualifiés. Dans cet type d'espace, les acteurs principaux du développement sont le grand capital industriel et les organisations syndicales; des relations d'"harmonisation" se développent entre eux, il y a une coopération interne (intra-firme) entre capital et travail qualifié et des relations extérieures à l'Etat. La restructuration s'effectue à travers des applications industrielles des innovations et le design des nouveaux produits. Le marché et la concurrence ouverte constituent les mécanismes de la régulation locale.

Les communes de spécialisation flexible (districts industriels) sont plutôt un phénomène de la Troisième Italie. Dans deux articles récents de F. Sfortzi (1989) et de A. Ash (1989) apparaît la géographie des districts Marshalliens en Italie, à savoir des localités qui réunissent les caractéristiques du modèle de la spécialisation flexible: concentration spatiale de PME qui se spécialisent en diverses phases d'une production; structure sociale spécifique, composée de petits entrepreneurs, artisans et ouvrières qualifiés; rapports de confiance, de coopération, de division de travail organisée. Un grand nombre de communes correspondent à ce type d'espace de croissance, 2 à Piemonte, 11 à Lombardia, 8 à Emilia Romagna, 14 à Veneto, 1 à Fruili, 8 à Toscana, 15 à Marche, 2 à Abruzi. Malgré l'intérêt que les districts industriels présentent, leur développement à l'extérieur de l'Italie reste très limité. Le caractère particulier et la puissance de ces localités réside dans des rapports de confiance et de coopération parmi les PME.

3.2 La constitution de nouveaux espaces de croissance

On voit bien par cette analyse typologique que la formation de nouveaux espaces de croissance a suivi d'itinéraires et de stratégies variées. L'histoire particulière de chaque région, la conjoncture de la production et les modes d'engagement de l'Etat ont diversifié la configuration de la croissance locale.

La décentralisation et la polarisation géographique de l'industrie de haute technologie ont amorcé la formation des premiers centres, tandis que par la suite la restructuration dans les anciens centres industriels et les initiatives d'Etat ont multiplié les noyaux du nouveau dynamisme de croissance. C'est ainsi que plusieurs centres ont émergé comme pôles d'attraction de divers types de production de haute technologie et ces agglomérations locales se sont graduellement transformées en foyers de croissance autonomes. Mais si on met à part les descriptions anecdotiques concernant l'ingéniosité des scientifiques et des managers qui ont amorcé de nouvelles activités productives, on constatera, dans tous les cas, la convergence des schémas organisationnels qui ont fomenté la nouvelle coopération sociale de la croissance.
On constatera de plus l'émergence d'une urbanité de type nouveau.

Nous voudrions ici nous opposer radicalement aux approches de la géographie industrielle qui étudient et interprètent les nouveaux espaces de croissance à travers la mobilité et de la restructuration de l'industrie. A la place de cette perspective réductionniste, nous aimerrions poser la problématique de la coopération sociale, qui engendre la formation et l'émergence de nouveaux centres de croissance. Ceci ne signifie point que l'industrie, et particulièrement celle de haute technologie, joue un rôle secondaire. Mais, au contraire, que la mobilité et la restructuration au niveau de la firme ne peuvent constituer la variable d'interprétation principale. C'est la mutation du système de coopération socio-productive (de la coopération inter-entreprises, de la coopération de différents niveaux de spécialisation, du marché du travail, etc...) qui transforme une enclave d'activités de haute technologie en pôle de croissance. Dans ce sens, entre une concentration d'industries de haute technologie et un pôle de croissance moderne, un nouveau type d'urbanité est interposé, à savoir une nouvelle coopération, inclue dans un espace social et physique limité.

Quelques exemples, à notre avis, peuvent appuyer cette thèse d'articulation et de correspondance multiple entre modernisation de la production et l'urbanité. Il s'agit de la voie de désindustrialisation-réindustrialisation à Turin, la croissance de Toulouse, le dynamisme de Cambridge et de Sophia-Antipolis.

**Turin**

Il y a quelques années Turin était encore considérée comme la ville la plus "taylorienne" et "fordiste" en Europe. Pourtant, pendant la seconde moitié des années 70, la crise de l'industrie automobile a pris dans cette région des proportions importantes, entraînant le système local dans une transformation sans précédent. Entre 1977-1983, l'emploi industriel de la région a baissé de 13 % et les branches particulièrement touchées étaient celles en état de surproduction: l'automobile, le textile et l'électromécanique. En même temps, l'emploi tertiaire s’est vu augmenter par l'effet combiné de l'élargissement des activités commerciales et l'externalisation des services d'entreprises.

Pour affronter ce processus de désindustrialisation, les grandes entreprises industrielles ont transformé leurs processus de production par l'introduction de systèmes d'informatique et d'automatisation. Un exemple caractéristique de ce type de changement est celui de FIAT, qui devint ainsi un noyau majeur d'automatisation et de robotisation. En même temps, de nouvelles petites et moyennes entreprises émergent, qui vont exploiter soit les marchés...
nouvellement créés, soit le savoir-faire des techniciens et des scientifiques licenciés par de grands établissements industriels. Dans ce boom de modernisation et de création de nouvelles firmes par-delà la transformation des entreprises déjà existantes, trois nouveaux types d'entreprises sont apparus : il y a d'abord le groupe des unités sous-traitant la grande automatisation industrielle de série ; il y a deuxièmement le groupe des petites et moyennes unités dont le profil n'est pas toujours bien défini, qui sont de spécialisation modeste et dépendant du système productif local ; il y a enfin le groupe des entreprises hautement spécialisées qui entrent directement dans la concurrence internationale des produits de haute technologie, entretenant des rapports de coopération très étroits entre elles sur le plan de la recherche, de la commercialisation et de la production.

Le processus de désindustrialisation-réindustrialisation se trouve donc implanté dans la transformation profonde de tous les aspects de la société locale : de l'espace industriel, des marchés de travail, du système d'éducation, des idéologies et des comportements, même des classes sociales. On doit signaler le fait que deux projets urbains, le Projet Turin, proposé par les forces politiques, la municipalité et l'université, et le Projet Technocity, proposé par la fondation Agnelli cherchent à orienter le changement de la société et de l'espace local en vue de transformer Turin en pôle d'activités technologiques capable d'affronter la concurrence américaine et japonaise. Dans ces deux projets, on envisage la transformation définitive de Turin par rapport au rôle spécifique de l'université et des centres de recherche, le développement des technologies d'informatique et de mécanique avancée et le changement des marchés de travail locaux. Ce qui s'est passé à Turin n'est pas unique. Dans plusieurs régions métropolitaines, la modernisation des industries traditionnelles, le renversement des organisations tayloriennes et les processus de la production flexible ont été liés à la restructuration de l'ensemble du système local.

**Toulouse**

L'histoire industrielle de Toulouse doit à des circonstances et décisions extérieures l'essentiel de sa croissance, relevée toutefois par initiatives locales déterminantes. Les deux guerres mondiales ont entraîné le repartiment des usines d'aviation et la création de la plate-forme chimique (ONIA) en réparation de dommages de guerre. Depuis, le lancement des lignes aériennes et la construction aéronautique consacre la position de Toulouse comme capitale aérospatiale de l'Europe. Aux années 60, les partenaires économiques locaux ont vu en la recherche et la formation, les moteurs d'un développement économique possible. Ainsi débute une triple démarche : la constitution du
complexe scientifique de Rangeuil, la mise en place de nouveaux programmes aéronautiques (Concorde puis Airbus), la diversification des activités industrielles par l’implantation des unités d’électronique (Motorola et C.I.I.)

Aujourd’hui, le développement de Toulouse repose sur quatre choix stratégiques. La volonté de l’ensemble des acteurs économiques locaux de conduire le développement économique Toulousaine de manière autonome et cohérente. La diversification du potentiel industriel et technologique existant (aéronautique, électronique chimie) vers la biotechnologie, le génie génétique et les telecommunications. La création d’un cadre de vie de haute qualité. Le développement des infrastructures et des liaisons internationales de la ville.

Cambridge

Un changement tout aussi différent est constaté dans la ville de Cambridge, ville traditionnellement commerciale et tertiaire. Ici, les débuts de la résindustrialisation se situent en 1970, quand on a créé le parc scientifique de Cambridge. Formé aujourd’hui de 55 hectares, 30 entreprises et 1700 employés, ce fut le premier à être créé au Royaume-Uni. Cependant, la production de haute technologie n’est pas limitée actuellement à l’étendue du parc et Cambridge est passé à la postérité en raison de l’installation dans cette ville, surtout pendant les dix dernières années, de quelque 450 entreprises de haute technologie dans des domaines tels les ordinateurs, les instruments et la biochimie. Elles comptent 17.500 emplois, ce qui correspond à 13 % de la main-d’œuvre locale, le double de la moyenne en ce qui concerne l’emploi de haute technologie en Grande-Bretagne.\(^1\)

\(^1\) Ce rapport positif entre le parc et la ville a été caractérisé comme “the Cambridge phenomenon”. On pourrait même considérer les technopôles japonais en tant que variation du “modèle de Cambridge”. J’en profite de cette référence pour noter s’agit du choix de pôles d’activité régionale, qui font l’objet de support systématique de la part de l’administration central et des autorités locales, dans le but de favoriser le développement d’industries de haute technologie. Il s’agit des zones situées à proximité des grands centres urbains, au moins de 200.000 habitants, desservies de manière satisfaisante par des réseaux de transports assurant des correspondances rapides avec les grands centres métropolitains. Dans ces zones, on entreprend la coopération des facteurs principaux de développement de l’industrie de haute technologie: de l’infrastructure sociale, de la recherche et de la production.


Ce schéma n’est qu’une variation du modèle de Cambridge, dans la mesure où il cherche
La question cruciale pour Cambridge est actuellement de procéder à l’expansion de haute technologie, tout en préservant en même temps les caractéristiques de la ville. La vague de haute technologie a fait croître la circulation et grimer le prix des logements, puisqu’un grand nombre de personnes rémunérées par des salaires élevés ont été attirées dans la région et si aucune action n’est entreprise pour réduire certains des effets négatifs de la croissance, l’environnement agréable de Cambridge sera détruit, éliminant ainsi un aspect de la ville que beaucoup d’entreprises de haute technologie considèrent comme un facteur d’attraction (Financial Times, 13.7.1987).

Ce qui différencie ce pôle de croissance des cas de Turin ou de Toulouse, c’est qu’au début, on trouve une initiative non-industrielle sous la forme du parc scientifique basé sur l’université. On doit répéter ici que l’objectif principal du parc scientifique est l’expérimentation d’une nouvelle coopération sociale parmi l’industrie innovatrice (capital), les institutions de recherche (travail) et l’Etat. Et, aussi, le développement de nouvelles conceptions de comportement d’entreprise, d’investissement et de support d’Etat pour promouvoir des produits particuliers et pour créer des conditions de profitabilité. Dans une prochaine étape, ces innovations sociales seront répandues dans une étendue plus vaste.

Sophia-Antipolis

avec plus de 400 entreprises et un taux de croissance de 20% par an.

Turin, Toulouse, Cambridge et Sophia-Antipolis diffèrent radicalement, en représentent des espaces de réindustrialisation incorporant des acteurs sociaux, d’alliances sociales et des conditions d’accumulation différentes. Dans ces cas, c’est à travers les pratiques de l’État, de l’industrie, de l’université et des coalitions locales que s’établissent les conditions de la coopération, la base sociale d’une nouvelle dynamique de l’accumulation. Ces processus de réindustrialisation sont très différents en ce qui concerne leur forme spatiale, leur mode de constitution, leur contenu socio-économique. Mais il est important de noter qu’ils ont de fondements communs, constitués par le savoir technologique et les systèmes flexibles de production, leurs problèmes et contradictions spécifiques, les alliances stratégiques et des formes de régulation locale spécifique. Production flexible, coopération sociale spécifique et régulation différenciée se présentent actuellement comme les forces principales de formation de ces nouveaux espaces de croissance.

Mais on voit aussi que les processus de formation de pôles de croissance ne peuvent se réduire à la concentration géographique d’un certain nombre d’entreprises industrielles de haute technologie, mais elles se réfèrent à la création d’un mécanisme beaucoup plus compliqué, qui entrelie des industries de haute technologie, des systèmes de “quasi intégration verticale”, des rapports systématiques entre recherche et production, des marchés de travail spécialisés et complexes. En plus, s’associent les conditions particulières de reproduction de la force de travail aux conditions culturelles d’intégration des travailleurs dans la logique de la recherche, de la synthèse, de la production de haute précision, de la production en mutation continue. Aujourd’hui, un pôle de croissance n’est pas une concentration industrielle, mais un nouveau système urbain-industriel de coopération, de régulation et de reproduction: un autre type d’urbanité. C’est dans ce sens que la formation des espaces de croissance constitue actuellement un mouvement de “retour au centre”, un nouveau tour de centralisation et de restructuration dans les pays industriels. Il s’agit de structures qui ne puissent pas leur dynamisme dans des rapports de dominance, de “dépendance” et de transfert de valeur, mais dans la coopération, l’intensification et la productivité élevée.

Cette perspective est particulièrement importante en ce qui concerne la modernisation des espaces et des systèmes productifs traditionnels. Mais elle constitue aussi une critique assez dure envers les théories de la restructuration qui réduisent la question de la restructuration industrielle et de la modernisation au champ des phénomènes et des relations industrielles
(Castells M. 1985, Hall P. 1985). Ayant entrepris un projet de recherche sur cette question de la modernisation industrielle (Komninos, Sefertzi 1987), nous avons constaté qu’il s’agit là d’un processus qui dépasse le champ de l’industrie et qui se réfère aux changements plus profonds des rapports de production, de l’intervention étatique et de l’idéologie.

Bien que la nouvelle dynamique de développement n’est pas déterminée uniquement par la concentration d’industries de haute technologie, mais par la formation d’un système de coopération élargie, ce système ne peut pas émerger de manière automatique. Les acteurs impliqués dans cette coopération y adhèrent avec des objectifs et des aspirations différentes. La réalisation de la coopération exige l’adoption d’un projet pour assurer la convergence d’objectifs et d’actions dans une direction commune. De cette manière, la création de connexions denses entre les entreprises, la coopération d’institutions de recherche et de production, le recyclage du personnel et la restructuration du marché de travail sont atteints par l’intermédiaire de politiques systématiques en priorité au niveau local. Ce projet, qui encourage la création de nouveaux espaces de croissance, sera traité dans les sections suivantes.
4. TROIS PROCESSUS FONDAMENTAUX: FLEXIBILITÉ, COOPÉRATION, RÉGULATION LOCALE

Des processus contradictoires caractérisent aujourd'hui la dynamique de développement. La crise permanente, d'une part, des centres urbains qui concentrent les industries traditionnelles, organisées sur la base des méthodes tayloriennes et fordistes. La formation, d'autre part, des nouveaux centres de développement sur la base des méthodes de production flexibles et des nouvelles formes de coopération sociale. L'origine des derniers se trouve soit dans la restructuration et la rénovation des métropoles et des centres de l'industrie traditionnelle, soit dans l'agglomération dans nouveaux lieux des forces du développement actuel. Dans les deux cas, les conditions de crise et de croissance se situent au niveau de l'organisation de travail, des méthodes de production, des initiatives et la culture technique des travailleurs; dans l'innovation, la productivité, la coopération, la compétitivité et la modernisation. Le développement de toute région obéit à ce double jeu: Elle suit les rapports entre désindustrialisation et réindustrialisation qui se forment dans chaque branche ou territoire particulier. Dans ce sens, la naissance des spatialités de modernisation et de réindustrialisation se présente comme une importante stratégie anti-crise.

Ici, on discutera les nouveaux espaces de croissance de ce point de vue: en tant que stratégie de modernisation, de réindustrialisation et de développement. J'ai l'intention d'analyser les processus fondamentaux sur lesquels ces espaces se basent pour éclairer ainsi les politiques qui contribuent à leur formation.

L'histoire récente des nouveaux espaces de croissance montre que leur formation repose sur deux situations distinctes: la modernisation au niveau de l'entreprise et la modernisation au niveau du système productif local (autrement dit, au niveau de la coopération sociale qui permet la combinaison dans l'usine des facteurs de production nécessaires). Dans le premier cas, la modernisation concerne le capital fixe, les méthodes de production, le management, le design de nouveau produits. Elle repose sur l'initiative des entrepreneurs et la capacité de chaque unité de production à suivre le rythme du marché et les changements dans le procès de travail, dans les méthodes de commercialisation, dans les structures de financement.

Dans le second cas, la modernisation se situe au niveau social, et concerne
les relations entre recherche et production, les relations de transfert de technologie, la modification des marchés de travail, des infrastructures, la formation, à la limite, d’une nouvelle culture de production et de consommation. Cette transformation élargie n’apporte pas uniquement une montée de la productivité, mais elle garantit aussi l’adaptation cohérente de l’ensemble des entreprises aux nouvelles conditions technologiques et économiques. De ce point de vue les nouveaux espaces de croissance sont liés à trois transitions fondamentales: vers la production flexible, vers la coopération élargie et vers la régulation locale.

4.1 Systèmes de production flexible (SPF)

Les principales caractéristiques de la dynamique moderne de développement et des nouveaux espaces de croissance découlent de l’introduction de l’électronique dans la production et du développement de produits et de systèmes de travail nouveaux. L’apparition de nouveaux produits et de nouvelles valeurs d’usage entraîne sans doute des conséquences importantes, tant économiques que culturelles, mais plus importantes encore sont les innovations techniques et d’organisation dans les méthodes de production et la modernisation de l’industrie qui en découle.

Les nouvelles formes de travail ainsi naissantes constituent une rupture à l’organisation taylorienne et fordiste du travail en usine et elles se caractérisent par des éléments particuliers d’équipement et de procédés. Plus précisément, par:

1) la possibilité de changement continu du processus de production et de ses produits, qui permet l’utilisation multiforme des moyens de production et le changement fréquent des produits fabriqués par le même équipement;
2) l’équipement mécanique non "affecté" à une tâche unique, qui permet la reprogrammation des machines à des tâches différentes;
3) la culture technique "artisanale" (non de masse) des travailleurs, la substitution donc à l’ouvrier non-qualifié de l’usine taylorienne et fordiste des ouvriers professionels;
4) la mobilité des travailleurs dans l’usine et la prise d’initiatives pour réparer ou résoudre des problèmes qui surgissent pendant la production;
5) des systèmes de travail non hiérarchisés et des formes de travail collectives;
6) des systèmes d’organisation “just in time” qui remplacent des systèmes “just in case” (voir Sayer 1985, Kaplinsky 1984, Schonberger 1982), à savoir le changement de l’organisation exigée par la production en grande série de produits standardisés en des formes d’organisation qui réduisent les grands stocks et améliorent la collaboration temporelle des sections.
partielles de la production (dans l’usine ou entre entreprises liées dans une production).

Produire par un SPF ne signifie pas toujours l’automatisation absolue. Si les innovations techniques ont été décisives à l’émergence des SPF (cf. systémofacture, flexible manufacturing systems, computer integrated manufacturing), l’importance des innovations dans les modes d’organisation du travail dans l’usine a été également décisive. En ce sens, les SPF sont anti-tayloriens - ou ils se situent en dehors de la logique du taylorisme - dans la mesure où ils bouleversent la philosophie essentielle de la parcelisation, de la division, de la simplification et la standardisation des tâches de travail (Sayer 1985, Schonberger 1982).

Les combinaisons de l’automatisation et de la participation des travailleurs mènent à plusieurs formes de production flexible. C’est ainsi qu’à une extrémité, on peut trouver l’automatisation absolue, vieux rêve de nombreux d’entrepreneurs envisageant un système imaginaire où quelques travailleurs spécialisés alimenteraient le système des machines. A l’autre extrémité, se situe la combinaison de systèmes moins complexes, qui mettent en valeur un plus grand engagement et l’intérêt des travailleurs. La gamme des solutions possibles d’organisation de SPF s’élargit davantage encore, si l’on y ajoute les formes variées que peuvent prendre le système de rémunération et les mesures d’encouragement à la participation active des travailleurs. Dans un article récent, D. Leborgne et A. Lipietz (1987) codifient les combinaisons organisationnelles des SPF en six types idéaux de production flexible, qui vont du néo-fordisme (prolongement simple et rigide du fordisme) à la participation collective des travailleurs à des systèmes automatisés.


Malgré le fait que les SPF sont liés à de nouveaux produits de microélectronique, leur contribution majeure se situe dans leurs applications dans les branches industrielles traditionnelles. Dans ce cas, la modernisation de la production est plus compliquée qu’elle ne paraît à première vue. Elle implique la liaison systématique de la recherche et de la production, le recyclage de la main-d’œuvre, une coopération inter-entreprises beaucoup plus étroite, le changement des règles financières, des initiatives locales et de nouvelles formes de collaboration parmi les agents politiques, scientifiques
et productifs.

L'utilisation des SPF entraîne donc un changement dans la distinction entre branches traditionnelles et modernes, en définissant la traditionnalité par l'impossibilité de modernisation plutôt que par le type de produits. Mais elle implique aussi une modernisation plus générale du système productif élargi: de la coopération inter-entreprises, des infrastructures, du marché du travail, des appareils d'éducation et des relations entre recherche et production.

4.2 Le système de coopération localisée

Si l'on fait une approche inverse du problème de la constitution des SPF, on pourrait affirmer que leur formation présuppose la restructuration du système productif élargi, à savoir de la coopération sociale qui permet l'association dans l'usine des facteurs de production appropriés. Il s'agit d'une restructuration vers une coopération nouvelle, qui s'effectue aux niveaux de la coopération inter-entreprises, de l'articulation de la recherche et de la production et du marché de travail.

La quasi intégration verticale

La coopération productive devient un champ d'innovations importantes, qui viennent s'ajouter aux innovations techniques dans l'usine. Les transformations concernent ici la déstructuration de la précédente unité institutionnelle de production, la rupture de l'intégration intra-entreprise verticale et la formation de systèmes de "quasi intégration verticale".

Un système d'entreprises coopérantes se trouve en quasi intégration verticale (Q.I.V.) quand des relations stables entre producteurs et clients s'y développent, les clients participant largement au chiffre d'affaires du producteur, que l'on a recours à la sous-traitance depuis la construction jusqu'au dessin du produit, que des relations hiérarchiques non marchandes parmi les entreprises s'y développent et que la co-propriété et les coopératives multiformes sont courantes (Leborgne, Lipietz 1987).

Les raisons principales qui mènent à la formation de systèmes de presqu'intégration verticale sont au nombre de deux: l'incertitude et le contrôle des travailleurs. Le système de Q.I.V. a premièrement la capacité d'incorporer un degré d'incertitude plus élevé. Pendant la formation d'une nébuleuse d'entreprises autonomes, la faillite de quelques-unes ne peut miner l'ensemble du système productif. Dans un système de Q.I.V., l'incertitude et le risque d'affaires, qui est courant chez les entreprises de haute technologie, ne se généralisent pas. Lorsqu'une entreprise s'étend vers un
nouveau secteur d’activité, elle préfère créer une entreprise semi-autonome, afin de ne pas miner son statut précédent dans le cas d’un échec éventuel. Lorsqu’on établit des entreprises indépendantes de spécialisation très étroite, leur efficacité s’améliore et un échec éventuel au niveau économique est limité. Bref, le nouveau système est plus efficace en termes techniques, aussi bien qu’en termes économiques.

D’autre part, une coopération productive est formée, dégagée en partie de l’influence des forces syndicales déjà constituées. La naissance de nouvelles entreprises en vue d’y insérer de nouvelles activités ne peut pas transmettre le contrôle syndical effectué dans le cadre de l’entreprise-mère. En plus, l’esprit d’affaires se diffuse à des catégories de travailleurs qui se trouvaient précédemment sous un rapport salarial. Le rapport salarial peut persister dans son essence, mais être en même temps revêtu d’un statut d’autonomie de travail. Dans un cadre de rapports de sous-traitance, l’échec est vécu non comme une expiration du contrat de travail salarié, mais en tant qu’échec d’affaires.

Deux formes extrêmes d’organisation de réseaux de Q.I.V. sont le système japonais Kanban, avec de vastes sous-traitances hiérarchisées et le système de labyrinthe diffus, avec des relations inter-entreprises complexes (Storper, Scott 1988). Dans les deux cas, on observe une externalisation des activités et l’obtention d’économies de capital importantes.

Le système de la quasi intégration verticale n’est pas nécessairement localisé dans des régions limitées. Bien sûr, les relations denses et quotidiennes entre entreprises, les procédés “just in time”, les rapports de propriété favorisent la concentration spatiale et la formation de systèmes locaux de presqu’intégration verticale. Et ceci est une des raisons fondamentales de la localisation du développement actuel dans des centres déterminés, dans certains pôles, et pas d’emblée dans des pays ou des régions entières. On retrouve ainsi, sous une nouvelle forme, la causalité de la polarisation de l’accumulation et la coïncidence entre le développement et la concentration urbaine.

L’articulation de la recherche et de la production

Cette question devient centrale à cause des exigences spécifiques en innovations posées par les systèmes de production flexible. La concurrence, dans des conditions de production post-fordiste, n’est pas fondée sur les économies d’échelle, mais sur l’ingéniosité de création de nouveaux produits et de nouveaux systèmes de production. C’est une concurrence au niveau de laboratoires et de projets de recherche, d’applications industrielles de la recherche, de l’articulation de la recherche et de la production. Les systèmes
de production flexible ont déplacé les conditions de rentabilité du capital et le champ de la concurrence de celui de la massivité vers celui de l’ingéniosité et de l’innovation industrielle. Le dynamisme des branches en évolution, des branches utilisant des matériaux nouveaux ou des systèmes de production automatisés repose sur l’efficacité de la recherche et de la planification et aussi sur la capacité à mobiliser des connaissances technologiques sur une large gamme de secteurs afin de répondre aux exigences du marché et de la production.

Ainsi, ce n’est point par hasard que l’industrie de haute technologie est centrée sur certaines branches, où se présente une concentration d’innovations élevée. Essentiellement, il n’y a pas de qualification sectorielle de l’industrie de haute technologie, mais on qualifie a posteriori comme telles les activités industrielles qui s’avèrent capables d’absorber et de commercialiser un grand nombre d’innovations dans le produit, la gestion et le marketing. En d’autres termes, celles qui peuvent commercialiser une grande quantité de recherche industrielle.

Mais cette articulation si nécessaire de la recherche et de la production n’est pas atteinte de manière automatique. “If we’re so clever, why are we so poor?” Ce commentaire ironique du Dr. Duncan Davies, ancien directeur de la section de R&D du Ministère de l’Industrie de la Grande-Bretagne, caractérise l’écart entre l’activité remarquable des centres de recherche britanniques et les performances industrielles dans les secteurs nouveaux (voir Financial Times 20 avril 1983). Il est bien connu que la même discordance est constatée entre le financement de R&D dans la C.E.E. et le développement d’activités industrielles de haute technologie. Le Japon, disposant d’un financement de la recherche relativement plus faible, a présenté des performances industrielles beaucoup plus remarquables. Dans ce pays, plusieurs questions de communication entre la recherche, la production et le marketing ont trouvé des réponses plus satisfaisantes. Mais ces écarts sont-ils dus à des données uniquement quantitatives (par exemple, pourcentage des ingénieurs dans la population) ou plutôt à des rapports entre recherche et production, qui sont qualitativement différents et à des politiques d’intégration différentes? Il est indiscutable qu’ici s’ouvre un champ intéressant d’application d’une politique systématique au niveau macroéconomique, aussi bien qu’au niveau microéconomique.

Sur le plan national, on connaît bien la distinction entre une articulation de la recherche et de la production, réalisée d’une part à travers la médiation de l’Etat et d’autre part, par l’intermédiaire du marché. Dans le premier cas, les marchés, les subventions et les contrats d’Etat sélectifs constituent des formes de financement indirect des activités de haute technologie. Ici, le
rôle établi de l’État en tant que consommateur d’équipement militaire favorise l’orientation vers la consommation d’équipement militaire de haute technologie, dans le cadre d’un État de guerre. Par contre, dans les cas où une telle orientation de l’État n’a pas été possible pour des raisons historiques, l’articulation de la recherche et de la production fut réalisée par l’élargissement de la consommation populaire en produits de haute technologie. L’explosion de la consommation de produits de haute technologie (chaînes Hi-Fi, appareils vidéo, télécommunications, etc...), canalisée à travers la croissance japonaise, n’aurait probablement pas eu lieu s’il n’y avait eu les restrictions roosevelttiennes envers le Japon quant à son ré-équipement militaire (Morita, 1986). Pourtant, dans les deux modèles d’articulation, celui “de l’État” et celui “du marché”, la différenciation n’est pas uniquement formelle. On a affaire à une contradiction plus profonde concernant la socialisation de la croissance de l’industrie de haute technologie, sa transparence et son contrôle.

Sur le plan régional et local, un rôle important est joué par la politique d’”intermédiaires spatiaux”, qui interviennent dans la coopération de la recherche et de la production. Ils se présentent sous la forme de parcs scientifiques, de technocités, de zones d’entreprises, de réseaux locaux de diffusion de l’information et de coopération. Comme on le verra dans la section suivante, il s’agit de politiques qui entrentrent le transfert systématique de technologie entre institutions de recherche et entreprises, qui favorisent l’action du capital de risque, la diffusion d’informations spécialisées et l’orientation de l’éducation par rapport aux besoins de la production.

Les politiques d’encouragement de la coopération au niveau des branches sont également importantes. On devrait citer à titre d’exemple, la politique récente du Ministère de l’Industrie (et, en particulier, du Secrétariat Général de Recherche et de Technologie) en Grèce, sur la création de centres technologiques par branche, sous forme de sociétés anonyme. Il s’agit de centres de caractère technologique appliqué, où participent des entreprises de chaque branche, ayant pour objectif: (1) le transfert de technologie vers les entreprises de la branche; (2) le support technique/technologique des entreprises; (3) la réalisation des projets de recherche sur des questions qui intéressent les entreprises de chaque branche;

(4) l’évaluation technique des projets de recherche; (5) la prestation de services et d’informations techniques; (6) la prestation de formation technologique spécialisée.

À l’intérieur des entreprises, des politiques spécifiques de promotion de la coopération entre recherche et production sont élaborées dans le but de réduire l’isolement de la R&D. Cet effort est axé principalement sur la formulation d’objectifs précis pour la recherche par rapport aux perspectives
de la production, sur la décentralisation de certaines formes de recherche et leur intégration dans les unités de production et sur la détermination des ratios financiers pour le financement de la recherche de la part des départements indépendantes des entreprises multi-divisionnelles.

Dans ce cadre, la polarisation spatiale s’est présentée comme une condition positive à l’effort multiforme de l’articulation de la recherche et de la production. Dans tous les cas d’émergence de nouveaux pôles de croissance, on peut constater la contribution bénéfique des institutions de recherche, des centres universitaires et des centres de recherche. C’est l’organisation même des pôles locaux de coopération entre recherche et production qui se révèle être une politique dynamique de constitution de noyaux de croissance. L’objectif évident par exemple des parcs scientifiques n’est pas d’offrir un support de recherche au petit nombre d’entreprises qui s’y concentrent, mais d’opérer comme détonnateurs pour la modernisation de l’ensemble du système productif dans leur région.

Le marché de travail

Le marché de travail local joue un rôle important, quoiqu’en même temps particulièrement compliqué, dans la formation de nouveaux pôles de croissance. Comme A. Scott et M. Storper (1987) le remarquent avec pertinence, il s’agit là d’un rôle qui n’est pas pour autant complètement éclairé; il est plutôt changeant et contradictoire.

D’une part, les systèmes de production flexible sont liés d’un marché de travail diversifié, caractérisé par la mobilité accrue des travailleurs, l’emploi partiel, le travail informel, le travail à la maison et à la pièce, les contrats à court terme. La production flexible emploie dans la plus part des cas deux catégories de travailleurs: les scientifiques, les ingénieurs et les techniciens hautement qualifiés et bien rémunérés, qui s’approprient le succès de l’entreprise et les ouvriers non-spécialisés, à bas salaires, et souvent marginaux (immigrés, minorités ethniques). Dans l’histoire de la Silicon Valley par exemple, ce n’est pas seulement l’histoire des réussites de scientifiques et d’ingénieurs électroniques qui y est inscrite, mais aussi l’histoire des immigrés et de la femme du tiers-monde qui accomplit la tâche de routine, de répétition et d’assemblage. Dans ce cadre, la mobilité de travail est également élevée. Dix ans après la création de notre firme, remarque le président de TANDEM computers, il ne reste plus aucun travailleur de la première installation. Et la mobilité n’est pas une spécificité du management américain “offensif”

1 Pourtant cette dualité n’est pas obligatoirement liée à la production flexible. Les communes de la spécialisation flexible montrent qu’autres voies à l’organisation du rapport salarial sont possibles. La fragmentation et la polarisation du marché de travail pourraient être les raisons principales de l’échec possible des ces formes de développement.
comme le prétendent certains. Quand l’emploi à vie est appliqué, il ne peut couvrir l’ensemble du marché de travail.

D’autre part, le marché du travail local déjà formé, par ses réseaux syndicaux, le contrôle ouvrier et l’imbrication d’agents politiques et syndicaux, agit de manière restrictive face aux impératifs de modernisation de la production, au dualisme, à la mobilité et au contrôle du management. Les forces syndicales établies agissent en défensive dans la mesure où les initiatives de transformation proviennent du capital et qu’elles minent le type d’ouvrier industriel sur lequel celles-ci sont basées. Face à cette contradiction, le capital adopte des formes d’automatisation très élevée (comme dans le cas de FIAT) ou des formes nouvelles de compromis (comme dans le cas de la GENERAL MOTORS). Le conflit reste pour le moment ouvert et son issue se repécutera sur l’organisation du travail intra-entreprise aussi bien que sur les formes de la structure syndicale des travailleurs.

Par rapport à une structure établie de marché de travail, la modernisation industrielle, sous sa double forme de développement de nouvelles activités et de transformation des plus traditionnelles, rencontre les plus faibles résistances dans deux environnements: dans les grands centres métropolitains et dans les régions dépourvues de passé industriel. Dans le premier cas, les grands marchés de travail renforcent la possibilité de voir se présenter des forces ouvrières qui ne seraient pas soumises à un contrôle syndical, qui seraient pressées par le chômage et disposées à accepter les conditions de la production flexible. Dans le second cas, le capital est entièrement libre de poser ses propres conditions de travail et de reproduction de la force de travail. La restructuration métropolitaine et la constitution des pôles d’activité économique dans de nouvelles régions apparaissent comme les modes principaux de création de nouveaux marchés de travail. Les deux modèles spatiaux de nouveaux pôles de croissance déjà cités, celui du “Technopôle” et de la “Métropole en restructuration”, tirent leurs origines du fonctionnement des marchés de travail.

4.3 La régulation locale

Dans ces transformations radicales, au niveau de l’entreprise et au niveau du système productif local, se trouvent engagés tous les partenaires sociaux de l’accumulation: le capital privé, l’Etat, les communautés locales, les travailleurs et leurs associations. Et entre eux, un nouveau contrat social est, au moins, nécessaire. La base des nouveaux espaces de croissance est tout d’abord un tel contrat social, qui permet la mise en place des formes nouvelles de coopération et des politiques locales de modernisation et de réindustrialisation appropriées.
Deux situations définissent le cadre des politiques de soutien des nouveaux centres. D’une part, le fait que les articulations de la production flexible dépassent le contrôle institutionnel de l’entreprise. Ainsi nouveaux contrats sociaux et nouvelles institutions sont demandés pour accélérer de la modernisation dans les branches traditionnelles, pour soutenir l’industrie de haute technologie, la restructuration des marchés de travail, l’innovation et la coopération inter-entreprise.

D’autre part, on sait que la crise a touché très inégalement les villes et les régions. Certaines localités continuent la course du déclin, d’autres connaissent une forte croissance. Cette mosaïque multiforme de crise et de croissance remplace la structuration précédente de développement inégal. Chaque localité poursuit sa propre évolution en concurrençant les localités voisines et en mobilisant les ressources dont elle dispose (Komninos 1986). Souvent, à cause d’une interprétation erronée de la dynamique sélective du développement actuel, les villes sont prêtes à offrir des concessions considérables aux investisseurs qu’elles souhaitent attirer. Nous touchons là un problème majeur de régulation, accentué par les contradictions de la production flexible et la prospective différenciée de chaque localité.

Contracts sociaux constituant des systèmes de production localisés et institutions de coopération au niveau local sont les catalyseurs de la métamorphose d’un lieu en noyau actuel de développement. On peut les reconnaître dans des projets de création de parcs scientifiques, d’adaptation des marchés de travail, de modernisation des infrastructures, dans les programmes intégrés de développement local.

**Parcs scientifiques et transfert de technologie**

Dénomination pour zones de haute technologie qui facilitent la coopération entre la recherche scientifique et la production, à travers l’institutionnalisation des transferts de technologie des universités et des centres de recherche vers les entreprises. Chaque parc scientifique concrétise la mise en synergie de trois facteurs: centres de recherche de pointe, industries innovantes, centres de formation supérieure. La coopération ainsi établie concerne les moyens et méthodes de production, le design des produits, l’analyse qualitative, la construction des prototypes, la formation du personnel des entreprises et des étudiants.

La superficie et le nombre de personnes employées dans les parcs sont variables: de quelques dizaines à quelques centaines d’hectares et d’employés. Malgré des différences considérables d’échelle et de contenu, ce que ces organisation ont en commun, c’est le nouvel esprit d’entreprise valorisant la flexibilité et le travail en commun, le soutien de l’expérimentation par
le capital risque, la coopération systématique entre universités et entreprises, la mobilisation des ressources matérielles et humaines locales.

Les laboratoires universitaires et les centres de recherche sont le coeur des parcs scientifiques; leur activité est complétée par celle des entreprises localisées dans le même lieu. Mais, il ne suffit pas d’implanter côte à côte entreprises, centres de recherches et d’enseignement. De plus, il faut organiser les contacts; le souci principal est de créer les conditions d’une communication et d’une interaction (d’une nouvelle coopération) entre tous les intervenants.

Le sort de l’activité entrepreneuriale qui se situe dans le parc dépend des plusieurs facteurs; surtout, elle dépend des ressources locales, des débouchés pour les services de haute technologie du parc, de la structure industrielle locale, de la tradition de recherche et de la compétitivité scientifique des universités y participant. Il ne faut pas pourtant confondre parc scientifique et zone industrielle. Le parc est un lieu de recherche et d’innovation plus qu’une base d’activité de production. L’objectif des parcs scientifiques n’est pas de remplacer les zones industrielles, ni de relancer des régions ou des activités en déclin. Leur finalité est à plus long-terme et concerne l’accélération de l’introduction de résultats de recherche dans la production, le soutien de l’industrie de haute technologie et l’aide aux activités industrielles pour se moderniser. Nous avons là une forme de coopération inspirée par l’hypothèse que la R&D peut se séparer des lieux de production et que la coopération “extérieure” entre recherche et production est aussi efficace que leur coopération intra-firme.

Tableau 4.1

| Indicateurs d’échelle de divers Parcs Scientifiques |
|---------|----------------|----------------|
|         | Date de création | Superficie en Ha | Nombre d’entreprises | Emplois |
| Triangle Research Park | 1951 | 300 | 80 | 26000 |
| Pennsylvania University Sc. C. | 1964 | 9 | 65 | 4500 |
| MIT Technology Square | 1961 | 6 | 14 | 2500 |
| Princeton Forestal Center | 1975 | 800 | 32 | 1300 |
| Cornell New-York | 1958 | 70 | 9 | 200 |
| University of Utah | 1965 | 150 | 21 | 600 |
| Cambridge | 1975 | 50 | 40 | 1700 |
| Heriot-Watt | 1972 | 100 | 13 | n.a. |
| TIP-Berlin | 1986 | 80 | n.a | n.a. |
| ZIRST-Grenoble | 1974 | 65 | 106 | 300 |
| Sophia-Antipolis | 1969 | 150 | 120 | 5000 |
| Technopole Metz 200 | 1983 | 35 | 600 | n.a. |

Source: Kerorguen Y., P. Merlant 1985: 42-54
L’initiative de la création d’un parc scientifique repose, le plus souvent, sur les universités, qui peuvent ainsi: (1) assurer une meilleure rentabilité de leur capital fixe (terrains, équipements des laboratoires, équipement de recherche); (2) améliorer le financement pour les projets de recherche appliquée; (3) établir des programmes d’éducation en collaboration avec les entreprises; (4) promouvoir la réputation académique des Écoles qui parviennent à un taux élevé de projets de recherche. Les universités peuvent aussi garantir un climat culturel riche, une participation au capital-risque, un savoir-faire des institutions financières. Mais leur motivation est surtout culturelle; elle se situe dans la volonté d’agir de façon plus efficace et d’entretenir des rapports systématiques avec les agents de la production.

La procédure de la création d’un parc est assez compliquée. Il ne suffit pas d’implanter dans une zone quelques centres de recherche et entreprises. La coopération et le développement autosuffisant (non dépendant de subventions permanentes extérieures) ne s’établissent pas automatiquement par la proximité spatiale. Ainsi, plusieurs auteurs, Allesch (1985), Cox (1985), Ascione (1985), OECD (1987), délimitent deux phases nécessaires dans un tel projet. La première consiste en l’aménagement d’un territoire et l’installation d’institutions de recherche et d’éducation. Quand la masse de recherche atteint un niveau critique, alors débute la phase entrepreneuriale par l’implantation des entreprises, attirées par l’activité technologique et scientifique. Parallèlement, de nouvelles entreprises se créent dans le parc, sur l’initiative des chercheurs et techniciens, dans des locaux collectifs proposés par l’administration du parc, en termes favorables. Par la suite, la plupart d’entre eux en se relocalisant contribueront à la modernisation d’une région plus élargie. Le parc se transforme ainsi en incubateur de nouvelles entreprises; il ne se réduit pas à une zone d’activités de haute technologie mais surgit comme animateur spécifique sur un secteur géographique plus vaste.

Un parc scientifique, par définition donc, doit se programmer. Dans ce sens, on peut distinguer les agents de coordination, qui prennent en charge l’aménagement de l’espace et la gestion du parc, des institutions publiques ou privées, qui s’y installent et produisent de services et de biens. L’intense activité scientifique et technologique dans un domaine donné est le début de la mise en place du projet. Mais par suite, il faut décider sur:

(1) l’orientation productive (p.e. vers les industries traditionnelles ou/et vers l’électronique, la biotechnologie, l’énergie, les nouveaux matériaux, etc);
(2) le type de laboratoires et de centres de recherche, leur mode d’opération

\[1\] Si l’on désigne comme “spin-off” le mécanisme par lequel les grosses entreprises laissent partir certains cadres pour leur permettre de créer leur entreprise sur un créneau voisin ou complémentaire, alors nous avons ici un type différent de spin-off, actualisé par des chercheurs quittant leur laboratoire pour lancer leur entreprise.
à la fois comme institutions de recherche et d’éducation;
(3) les critères de choix et les conditions d’opération des entreprises;
(4) les formes institutionnelles de coopération entre entreprises et laboratoires
et les divers services que l’administration du parc met à la disposition
des premiers;
(5) la structure spatiale du lieu, les infrastructures, l’environnement et les
autres options de l’organisation spatiale;
(6) la forme institutionnelle du parc, comme organisme indépendant (réglementation
intérieure, administration, personnel, etc).
Le parc peut se constituer ainsi comme organisme autonome de promotion
(voire commercialisation) de la coopération entre recherche, production et
éducation. Il permet la mise en commun de ressources des petites entreprises,
qui ne disposent pas des moyens financiers ni des connaissances leur permettant
d’entrer dans les marchés hautement antagonistes et internationalisés.
Tous les efforts de création de parcs scientifiques ne furent pas heureux.
Bien que l’évaluation ne soit pas facile, on peut considérer que plusieurs
projets ont échoué dans leurs objectifs, si l’on prend en compte le “taux de
natalité” de nouvelles entreprises dans certains parcs et les programmes de
recherche industrielle appliqué réalisés. Pourtant, l’évaluation de ces zones
d’activité scientifique et technologique doit se faire à long-terme. Il ne faut
pas négliger les effets secondaires d’actualisation d’une région socio-économique
plus large sur la voie de la modernisation et de réindustrialisation.

La restructuration des bassins d’emploi

Il faut reconnaître que la formation d’un pôle de croissance par rapport
à un parc scientifique est jusqu’à aujourd’hui un cas assez exceptionnel.
Dans les régions qui concentrent les industries traditionnelles, où la crise
est plus sévère et manifeste, différentes politiques sont nécessaires en vue
de la modernisation.

Dans la plupart des industries, la modernisation est liée davantage à la
transformation du procès de travail qu’à la création de nouveaux produits.
Sur cette situation repose l’importance des systèmes de production flexible,
qui, en exploitant les capacités offertes par l’informatique et les automatismes,
font évoluer la structure productive des entreprises existantes. Pourtant, la
généralisation de ces formes de production se heurte à trois obstacles.
Premièrement, il y a la difficulté technique d’application de la production
flexible dans toutes les branches industrielles; deuxièmement, il faut que le
rythme de la croissance de productivité, dans les secteurs d’application de
technologies flexibles, soit supérieur au rythme de croissance de la composi-
tion organique du capital dans les mêmes secteurs; troisièmement, il faut
sauvegarder le savoir technique de la classe ouvrière dans son ensemble, et prévoir sa reconversion à un savoir-faire d’ordre différent. Tout ceci fait que l’application de ces systèmes procède très lentement. Et que les qualifications spécifiques requises dans la production flexible apparaissent à travers la restructuration globale des bassins d’emploi.

Des pressions, provenant de plusieurs sources, s’exercent sur les marchés locaux de travail pour s’adapter à la transformation des technologies de travail. Tout d’abord, les entreprises lancent leurs propres programmes de formation. Le pay-off de cet apprentissage est souvent long et il s’étale sur un ou deux ans. Le management sait bien que le déplacement des ouvriers dans l’entreprise à la suite d’une formation, rencontre une moindre résistance que la politique de licenciement-remplacement du personnel par une main-d’œuvre de qualifications différentes. Ce souci pour la formation dans l’entreprise est encore plus prononcé dans ces entreprises qui ont garanti la stabilité d’emploi. Pourtant, la dynamique de modernisation dépasse les limites étroites des entreprises. La généralisation de la restructuration dans une région bouleverse les structures d’emploi établies. Beaucoup d’entreprises arrêtent leur fonctionnement, des services qui se trouvaient jusqu’à présent dans l’industrie s’autonomisent; de nouvelles entreprises se créent; le chômage frappe certaines catégories de travailleurs; une nouvelle demande apparaît dans des qualifications spécifiques. Les changements sur le marché de travail échappent au contrôle exercé au niveau de l’entreprise. Le volume du chômage dénote, entre autres, l’incapacité des entreprises à réaliser efficacement le passage d’un système de travail à un autre. Il devient ainsi nécessaire de mettre en place des programmes plus globaux d’intervention sur le marché du travail, visant à informer, à faciliter les relations industrielles et à former les travailleurs.

L’information s’adresse aux entreprises et concerne l’état du marché local du travail. Elle peut se réaliser par les “archives de chômage”, c’est-à-dire des registres analytiques concernant la qualification, les étapes de la vie professionnelle, la formation, l’age, l’adresse, de personnes cherchant un emploi. Ces inscriptions sont classifiées selon la catégorie d’activité et le lieu de domicile. L’archive ainsi constituée, permet aux investisseurs d’évaluer le potentiel du marché local de travail et rendre, en même temps, plus facile la coorélation entre l’offre et la demande d’emploi. Ces archives sont souvent complétées souvent par ce qu’on appelle un “salaire de réservation”; un salaire minimum que toute personne intéressée considère nécessaire pour accepter un emploi. Il s’agit sans doute d’une pratique inspirée par la théorie néolibérale du chômage, qui considère le dernier comme fonction de l’élasticité de la rénumération de travail.
Cette politique a été largement adoptée aux États-Unis et il semble que les entreprises évaluent des choix alternatifs de localisation selon les données concernant les salaires plutôt que les autres caractéristiques du marché de travail (rotation, absentéisme, arrêts de travail, coût de travail per unité de produit) (White, S.B. 1987:18-21; Tompson W.R. 1987: 207). De l’autre côté, le fait que certaines communes puissent procurer une information structurée sur leur marché de travail local augmente leur compétitivité par rapport aux autres et met en place un outil de gestion de l’emploi local.

L’intervention sur marchés du travail a pris des dimensions considérables à travers les programmes de formation continue. Dans les pays de la C.E.E., d’important ressources du budget social sont consacrés à la formation professionnelle des jeunes chômeurs, diplômés d’université, et des jeunes travailleurs des secteurs choisis. Ils s’appuient sur les besoins de spécialisation des nouveaux métiers et sur le besoin de chaque travailleur d’acquérir plusieurs spécialisations pendant sa vie professionnelle.

**Infrastructures et réseaux de services au niveau local**

Le développement des systèmes de production flexible ne nécessite pas uniquement la modernisation des unités de production. L’environnement des entreprises doit aussi s’adapter à cette logique particulière de production. Bien que l’infrastructure urbaine classique (transports, communications, ramassage d’ordures) préserve toujours son importance, des infrastructures et des réseaux de type différent sont de plus en plus demandés, pour soutenir la coopération vive et les besoins élevés en information des entreprises fonctionnant sous ces systèmes de production. A titre d’exemple de politiques de modernisation de l’infrastructure locale, permettant d’accueillir une production de haute technologie, citons celles du projet de “Diamond Star”, les Centres Régionaux d’Innovation en France, les Centres d’Entreprise et d’Innovation de la C.E.E.

Le projet de “Diamond Star”, est un bon exemple de modernisation parallèle au niveau de production et au niveau des conditions générales de production. En janvier 1985, il a été présenté un rapport préliminaire émanant de Chrysler & Mitsubishi, pour créer une nouvelle unité de production automatisée d’automobiles. Dans les options de localisation de l’usine se trouvait Bloomington-Normal, Illinois. Dans ce contexte, l’État de Illinois et les communes intéressées ont proposé un paquet de mesures pour faciliter la localisation, attirer l’investissement et les emplois correspondants. Ceci comprenait une zone d’entreprise, une metro zone, et le programme “Built illinois”. Toute unité s’implantant dans la zone d’entreprise bénéficiera d’une réduction de taxes pour 13 années. La metro zone doit réduire les

Les Réseaux et Centres Regionaux d’Innovation, constituent une institution récente de l’Etat Français pour répondre, sur le lieu, aux besoins de l’industrie pour le transfert de technologie. Les CRITT, (Centres Régionaux d’Innovation et de Transfert Technologique), regroupent les organismes-offreurs de technologie et la demande industrielle, représentés par les institutions et syndicats correspondants. Leur finalité est de créer des outils permettant la modernisation du tissu industriel local, et en particulier: (1) sensibiliser le tissu industriel aux nouvelles technologies; (2) contribuer à la formation des hommes; (3) mettre au point des procédés, produits et outils de travail. Le dispositif des CRITT est irrigué par le réseau régional des conseilleurs technologiques, dont les services comprennent l’information des entreprises sur les sociétés de service, la mise en forme d’un avant-projet de production ou de modernisation, le service technique direct. Ce double réseau forme une structure spécialisée dans l’utilisation de nouvelles technologies et joue le rôle de médiateur entre les entreprises locales et le marché de la haute technologie.

Les Centres d’Entreprise et d’Innovation, dont la coordination est assurée par “European Business Innovation Center Network”, font partie du programme de la Commission de la C.E.E. en faveur des petites et moyens entreprises. Ils doivent s’étendre sur l’ensemble du territoire de la communauté européenne pour soutenir la création de nouvelles entreprises et l’accessibilité aux nouvelles technologies, soit des activités productives nouvelles soit des activités plus adaptées aux traditions locales. En Grèce, ce projet se concrétise dans la création de centres d’innovation par l’EOMMEX (organisme national pour les PME) en diverses villes, qui pourront préparer des projets d’investissements et services spécialisés pour les PME. Il s’agit de centres de caractère local ayant de rapports réguliers avec les services de développement régional et local.

Programmes locaux intégrés

Les programmes et les sociétés de développement local jouent un rôle important dans la modernisation de certains territoires. Ils ont été liés à une intervention à la fois sélective et intégrée; sélective dans le sens de la sélection
de certaines localités pour la mise en place de projets de développement et intégrée dans le sens de l’intervention technique, institutionnelle, financière pour répondre aux problèmes du système local en question.

Dans les pays de la Communauté Européenne, les programmes de développement local se présentent sous plusieurs formes: comme “plans de développement local” en France, comme “area projects” en Grande-Bretagne, comme projets pour la restructuration de villes en Italie (voir le projet Technocity pour Turin), comme programmes de développement local (TAP) en Grèce. Bien entendu, dans chaque pays l’organisation et les orientations de ce type d’intervention se distinguent considérablement. Pourtant, entre eux il y en a trois points commun: (1) l’intérêt pour les problèmes locaux et la priorité des politiques du lieu (politics of place); (2) le rôle important des initiatives locales et des politiques locales soit dans la formulation des objectifs, soit dans la fourniture des moyens pour les interventions; (3) le souci de créer les conditions (coopération, marché de travail, infrastructures, cadre de vie, etc) pour la mise en place de nouvelles formes de production.

D’une certaine manière, les programmes intégrés de développement local s’inscrivent dans la continuité de la planification stratégique au niveau local, à condition de tenir compte de la conjoncture et l’orientation différente des interventions contemporaines. Il faut mentionner le transfert de l’intérêt des conditions de vie et de consommation, qui caractérisait la planification stratégique, aux conditions de production, qui marque les programmes d’aujourd’hui. Il faut aussi tenir compte des limites d’une planification locale sur les principes du Bien-Etre dans la crise du Welfare-State.


Parcs scientifiques, politiques de restructuration du marché de travail, zones de support d’activités, réseaux de services, et programmes de
développement local, sont des exemples caractéristiques de régulation locale pour la modernisation locale. Ils concrétisent les idées (1) que la modernisation extensive au niveau de la production nécessite une modification profonde du système local élargi, et (2) que la production flexible et la création des entreprises de haute technologie présupposent un contrat social spécifique entre le Capital, l’Etat et le Travail. De même, comme la plupart des politiques décrites sont liées à l’espace physique de la ville, il se forme une sorte d’urbanisme industriel, qui se charge de modifier les conditions générales de production, de créer un environnement favorable et de faciliter les nouvelles formes de coopération sociale. Il se renouvelle ainsi, une tradition de support local et sélectif de l’industrialisation, qui trouve ses racines dans les pratiques analogues de la première révolution industrielle.

La fièvre de la modernisation locale s’étend aujourd’hui à tous les pays de l’Europe. Des projets de restructuration métropolitaine et de création de technopôles ont été élaborés pour une centaine de localités. Pour citer un exemple j’ai choisi le projet pour la modernisation de la région Nantaise (Lousy A., 1987). Son objectif est de créer un pôle international sur la façade atlantique, par la valorisation de toutes les ressources locales en vue de faire face à la compétition européenne entre les villes. Par l’initiative des élus de SIMAN, Syndicat Intercommunal, il a été décidé, au début de l’an 1986, à créer:

(1) Aliz, une zone internationale atlantique dans laquelle les entreprises peuvent bénéficier d’un ensemble d’avantages, surtout fiscaux et financiers;
(2) le Technopôle atlantique, un espace qui peut atteindre 300 hectares et dans lequel sont déjà installés Matra Harris, L’IRESTE (institut pour l’électronique), l’Ecole Nationale Vétérinaire et sont prévus d’autres instituts donnant ainsi une spécificité dans les domaines de l’électronique, des nouveaux matériaux, de l’agro-alimentation;
(3) Atlan-Tech, une structure regroupant instituts et écoles d’ingénieurs enfin de tripler, dans les prochaines années, le nombre d’ingénieurs;
(4) des structures de commercialisation et de service, comme le Centre Atlantique de Commerce Intenational, les pôles de services Atlantis et Forum, La Foire d’exposition de Reze;
(5) un développement considérable des moyens de communication et de télécommunication (aéroport inter-national, TGV, moyens de télécommunications internationales à tarifs marchands, );
(6) un cadre de vie agréable par la rénovation urbaine et les réseaux de récréation.

Malgré les objectifs ambitieux du projet, les représentants locaux essayèrent de lier la restructuration locale aux conditions de la compétition internationale;
il semble qu’ils savent bien qu’il faut tout d’abord compter sur soi et ne pas trop attendre des autres.
5. NOUVEAUX ESPACES DE CROISSANCE ET ISSUES DE LA CRISE DU FORDISME

La crise des années 70 fut une limite au développement fordiste; elle concrétise, entre autres, la rupture entre l’accumulation et les structures de l’Etat-Nation. La divergence entre l’Etat et l’économie privée a été introduite de plusieurs manières: par l’internationalisation de l’activité des entreprises, par la lutte pour la conquête de nouveaux marchés, par la mise en cause de l’équilibre entre production et consommation domestique, par la modernisation sélective des structures économiques, par le développement de la production flexible et des nouvelles formes de coopération sociale.

La crise a transformé profondément les centres de développement fordiste. Du côté de la production, les processus de déindustrialisation, de réindustrialisation et de décentralisation conduisent à une nouvelle géographie industrielle; du côté des structures sociales, la fragmentation de la classe ouvrière et les nouvelles couches sociales soutiennent la consommation sélective et alternative. La régulation locale s’éloigne des principes du Bien-être en faveur d’une intervention agressive visant soit à la maîtrise de la restructuration productive, soit à l’extension des rapports marchand et de la sphère de l’influence commerciale.

Ces changements ne sont pas une simple prolongation et “reflet” de la crise au niveau local. Ils sont aussi parties des stratégies anti-crise et des politiques pour la revitalisation de l’accumulation. Les stratégies majeures anti-crise, comme la restructuration productive, la décollectivisation de la consommation, l’internationalisation des marchés, la flexibilité du travail et la fragmentation des marchés du travail sont liés au transfert des centres de développement, à l’apparition de nouveaux pôles de croissance, à la modification des centres qui ont soutenu le développement fordiste\(^1\). La question qui se pose alors concerne les centres d’un nouveau régime d’accumulation, les lieux qui réuniront les conditions du développement de demain\(^2\). Cette

---

\(^1\) Sur la réorganisation spatiale de l’activité économique et en particulier des secteurs en croissance, voir chap. 6 (décentralisation de la production et du tertiaire), chap. 11 (raisons de transfert de l’activité économique, modèles géographiques de croissance). Cependant, il faut rappeler la tendance de la production flexible à se regrouper spatialement, à se débarrasser de l’influence syndicale, à s’orienter vers les marchés du travail spécifiques ou vers les centres de R&D.

\(^2\) La crise persiste dans les pays de la CEE. Sans tenir compte du volume du chômage, les
question résume l’actualité et l’intérêt pour le local. Mais il ne s’agit pas
d’un intérêt pour le local en général; il concerne exclusivement les localités
dynamiques, constituées sur la base de la production flexible et la coopération
post-fordiste: les localités “candidates” à soutenir une dynamique dévelop-
mentale de nouveau type. Cette provocation, d’accélérer la naissance des
centres du développement postfordiste, peut se concrétiser par la mise en
place d’un dialogue entre coopération, flexibilité et régulation.

Tout d’abord la coopération

La course pour le rétablissement de la profitabilité du capital a aujourd’hui
deux fronts: celui de la productivité du travail et celui de la compétitivité.
Dans le premier, ce qui compte c’est la hausse de la plus-value relative; le
souci majeur donc des systèmes de production flexible et de la restructuration
du travail est d’accélérer la hausse de la productivité du travail par rapport
da la hausse de la composition organique du capital. Dans le second, les af
fronements concernent les réseaux de commercialisation et le partage des
marchés. Ici, la protectionnisme a cédé sa place à l’efficacité commerciale,
da l’innovation au produit, au marketing et à la maîtrise du consommateur.

Les analyses sur la réorganisation du processus de travail vers les systèmes
da productivité élevée (cycles de qualité, systèmes “just in time”, spécialisation
flexible, CIM, CAD-CAM, production en petites unités, intégration spatiale
et temporelle) ont une tendance à faire prévaloir leur niveau immédiat: l’e-
treprise. A ce même niveau, elles situent la question de la compétitivité et

---

**Investissements, production industrielle et PNB dans les pays de la CEE**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Pays</th>
<th>Investissements</th>
<th>Production industrielle</th>
<th>PNB</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>61-70 1-808 1-86</td>
<td>61-70 71-80 81-86</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Danemark</td>
<td>7,0  -0,8  4,8</td>
<td>6,2  1,9  4,0</td>
<td>4,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Allemagne Féd</td>
<td>4,4   1,4  -3,1</td>
<td>5,8   2,3  1,1</td>
<td>4,6</td>
</tr>
<tr>
<td>France</td>
<td>7,8   2,9  -2,2</td>
<td>5,3   2,8  0,2</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Irlande</td>
<td>9,8   5,9  -2,4</td>
<td>6,6   4,5  4,7</td>
<td>4,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Italie</td>
<td>5,1   1,1  -0,2</td>
<td>7,1   3,3  0,0</td>
<td>5,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Pays-Bas</td>
<td>6,7   0,2  -1,0</td>
<td>6,2   2,9  1,0</td>
<td>5,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Belgique</td>
<td>5,8   2,2  -2,3</td>
<td>5,0   2,2  1,0</td>
<td>4,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Luxembourg</td>
<td>3,4   2,7  -1,5</td>
<td>2,4   0,0  3,9</td>
<td>3,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Royaume-Uni</td>
<td>5,2   0,4  1,9</td>
<td>2,8   1,1  1,6</td>
<td>2,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Grèce</td>
<td>9,3   2,8  -2,9</td>
<td>10,1  6,9  1,0</td>
<td>7,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Espagne</td>
<td>11,2  2,0  -0,9</td>
<td>—     5,1  1,1</td>
<td>7,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Portugal</td>
<td>6,9   3,8  -1,6</td>
<td>—     6,5  3,7</td>
<td>6,4</td>
</tr>
<tr>
<td>CEE</td>
<td>6,0   1,5  0,2</td>
<td>5,3   2,4  0,9</td>
<td>4,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Source: L’Economie grecque en chiffres (1987)*
de réorganisation des réseaux commerciaux. Il est vrai que les agents de ces processus sont les entreprises. Mais il n'est pas vrai que l'entreprise est l'institution la mieux placée pour l'actualisation des innovations techniques et sociales nécessaires pour la restructuration de la production et des échanges.

Il y a une tendance à négliger le fait que la réorganisation productive, et la production flexible en particulier, n'est pas un simple système technique, mais une forme de coopération plus élevée que la coopération fordiste. Dans les deux dernières sections, il a été soutenu que les systèmes de production flexible demandent une double transformation: du procès de travail et du système productif élargi. La restructuration dans l'entreprise se complète de la restructuration des marchés de travail, de la coopération entre les entreprises, des rapports entre la recherche et la production.

Comme la modernisation globale dépasse le contrôle institutionnel des entreprises, des nouvelles institutions doivent procurer les actions nécessaires à l'adaptation du système productif élargi à la logique de la production flexible. Il a peu d'importance si les effets des parcs scientifiques, de la rénovation industrielle, des centres d'innovation, des instituts de formation et des réseaux de coopération technique sont marchandisés ou s'ils se présentent comme services collectifs hors du marché. Ce qui importe est de mettre en place les institutions capables de mettre en place la coopération demandée de l'accumulation flexible.

Les nouveaux espaces de croissance concrétisent ce projet socio-technique qui consiste à faire avancer la coopération; à transformer la polarisation fordiste, constituée sur la base des économies d'échelle et d'agglomération, en polarisation "coopérative", constituée sur la base des rapports techniques de production. Dans ce sens, l'innovation historique des ces espaces est de faire sortir la logique technique de l'entreprise et de l'appliquer sur un territoire regroupant plusieurs activités sociales.

De nouveaux espaces de croissance peuvent se constituer de plusieurs manières: par la restructuration des régions métropolitaines, par la diffusion du développement autour d'un parc scientifique, par la fondation d'une communauté urbaine de manière volontariste, par le développement d'un techno-réseau. Mais leur trait distinctif réside dans la généralisation des formes de coopération très avancées et dans le transfert de la rationalité qui caractérise l'entreprise sur l'ensemble d'une structure sociale.

Sans vouloir entrer dans l'anticipation, je dirais que ce projet social cherche à humaniser le progrès technologique par la priorité qu'il donne à la formation d'une force de travail dynamique au niveau local, par la mise en place de rapports intra-firme moins antagonistes et plus coopératives et de contrats sociaux plus cohérents entre le capital, l'État et le travail; mais aussi
par la création de nouveaux postes de travail, le soutien aux PME dans la tempête de la modernisation et l’avancement de la création de nouvelles entreprises\(^1\).

**Choisir la flexibilité**

Les diverses formes de production flexible et de coopération post-fordiste permettent des combinaisons multiples, chacune d’entre elles pouvant en principe correspondre à un système productif particulier. Prenons un exemple: trois types de flexibilisation dans l’entreprise (néo-fordisme, flexibilité partielle, CIM), deux types de coopération intra-firme (kanban, labyrinthe), trois types d’intégration de la recherche et de la production (parc scientifique, réseau de PME, infra-firme), deux types de marché de travail (homogène, dual) peuvent créer quelques dizaines de types différents de systèmes productifs. Entre eux, il existe des cas réels, des cas idéaux (mais possibles) et des cas contradictoires (non possibles). On voit bien que la production flexible et la coopération post-fordiste ne se concrétisent pas dans un système productif précis, mais qu’au contraire plusieurs formes de production sont possibles. De plus, dans la même localité, il est possible de reconnaître plusieurs systèmes productifs et réseaux d’intégration d’entreprises, d’institutions de recherche, de marchés de travail.

Malgré cette multiplicité, la spatialité de ces systèmes productifs présente une variation réduite. On peut résumer ses traits spécifiques comme suit:

1) la réorganisation de grandes entreprises, les besoins de la production flexible en travail différencié, l’intégration entre R&D et production valorisent une nouvelle centralité et les mouvements d’agglomération;

2) la coopération infra-firme, les relations de sous-traitance et les réseaux de coopération technologique valorisent à la fois l’agglomération et la formation de noyaux (clustering);

3) la production flexible permet en principe la déconcentration de la production et valorise le mouvement vers les localités qui ne sont pas marquées par la production fordiste.

---

1 Dans un article de la revue “Economist” (May 28, 1988) sous le titre “Locally does it”, l’éditeur propose une explication intéressante de la prolifération des nouveaux emplois aux États-Unis et la stabilisation de l’emploi en Europe depuis 1970. La leçon pour l’Europe est que:

1) “Home-grown jobs” sont plus valables que le maintien des emplois en entreprises déficitaires;

2) Les PME sont vitales pour la croissance de l’emploi local;

3) “Local partnerships” entre le secteur public et privé peuvent stimuler les entreprises et en particulier la création de nouvelles entreprises. En somme, la création d’emplois, “locally does it”.
En somme, la production flexible, dans le cadre de la coopération post-fordiste, ne s’étend pas homogénément dans l’espace, mais elle se localise en endroits spécifiques, qui réunissent à la fois la modernisation dans l’entreprise et la modernisation du système productif élargi. La multiplication des localités productives ainsi réalisée renvoie à la typologie des nouveaux espaces de croissance annoncée, à savoir les métropoles en restructuring, les technopôles et les districts industriels.

Les marchandises de ces systèmes productifs ne s’orientent pas vers le marché local; ce sont surtout les marchés internationaux qui les absorbent. Comme le cycle de la réalisation de la valeur s’internationalise, les localités de la production post-fordiste demandent l’appui de structures de commercialisation internationale: centres de services pour la promotion des marchandises, réseaux de télécommunication internationale, infrastructures de communication et de transfert. Ainsi, se dessine un nouveau découpage de l’espace où les échelons déterminants sont d’une part les localités dynamiques (métropoles, technopôles, districts industriels) et d’autre part, les structures d’intégration internationale (la C.E.E.). Dans ce renversement, où le local et l’international prennent le pas sur le système national précédent, le local n’assume pas uniquement le rôle du promoteur de la réorganisation productive, mais aussi celui du promoteur de la commercialisation et de l’échange.

De l’antagonisme à la régulation différenciée (locale)

Il semble bizarre que le processus vers un système de coopération sociale plus élevé passe par l’accentuation des contradictions sociales. La montée des conflits n’est pas uniquement due à la désorganisation de la coopération fordiste; il est un trait intérieur à la nouvelle coopération. Les agents intégrés dans les systèmes de production et d’échange post-fordiste proviennent de milieux sociaux et géographiques de plus en plus différenciés; ils apportent avec eux une vague de conflits et une accentuation de tous les types de contradictions.

Les contradictions de distribution partage de la valeur entre salaire - plus-value - taxe) se compliquent par la fragmentation de la classe ouvrière; les contradictions de distribution (partage de la plus-value entre profit-rente-intérêt) s’accentuent par le transfert de plus-value vers les entreprises opérant à systèmes de productivité élevée; les contradictions de réalisation (lutte pour la transformation M-A) s’intensifient par l’internationalisation des échanges; les contradictions de reproduction (divergence conjoncturelle de

---

comportements) fleurissent dans le changement des modèles d'action; aux contradictions spatiales s'ajoutent la juxtaposition des espaces de crise et de croissance et l'antagonisme parmi les villes.

Dans ce cadre, sur les structures de la régulation pèse le besoin de soutenir à la fois la restructuration productive et la cohésion sociale, endommagée par cette même restructuration. Durant la régulation keynésienne, le social et l'économique allaient de pair et la régulation s'effectuait à l'échelon d'un territoire national. La situation est maintenant apparemment plus compliquée puisqu'il apparaît une divergence au développement des localités constituant un territoire national et une divergence entre le social et l'économique (la modernisation accentue, à court terme, les inégalités sociales, réduit le budget social, reformule les priorités entre l'équité et l'efficacité).

Mais, comme auparavant, les structures de la régulation allaient de pair avec les structures de l'accumulation, cette correspondance doit se reproduire de nouveau. Si aujourd'hui la spatialité de l'accumulation est fragmentée et sa dynamique différenciée d'une localité à l'autre, alors les structures de la régulation doivent s'adapter à cette spatialité fragmentée et différenciée. Ce qui ressort donc est le besoin de réorganiser les structures de la régulation par rapport à la dynamique contemporaine de l'accumulation, d'approcher en particulier la spatialité de l'une à la spatialité de l'autre.

Une régulation locale (différenciée localement ou issue des forces sociales locales) semble être la forme de régulation la mieux adaptée à l'accumulation basée sur la production flexible et la coopération post-fordiste. Une telle structure peut mieux répondre aux nécessités actuelles de développement, à savoir la modernisation, ses contacts sociaux et ses modèles culturels; et surtout à la promotion de nouveaux pôles de croissance, les seuls endroits qui peuvent garantir aujourd'hui une issue à la désindustrialisation et à la crise.

Le coeur de la régulation locale différenciée se situe dans les contrats et les coalitions sociales au niveau de la cité: l'acceptation de la part d'une communauté du projet de modernisation globale et la mise en place d'un programme intégré de développement. Les axes d'un tel projet, qui sont aussi les axes principaux d'une régulation locale supportant le développement local, peuvent être les suivants:

1. le soutien de la flexibilisation dans l'entreprise;
2. le soutien et la coopération post-fordiste, donc de la connectivité intra-firme, de l'intégration entre recherche et production, de la restructuration des marchés du travail;
3. le soutien de la commercialisation et de la compétitivité au niveau international;
(4) la mise en place des contrats sociaux favorisant les nouvelles formes de coopération entre les entreprises, les institutions étatiques et les travailleurs;
(5) la création d’un environnement favorisant les alliances stratégiques et les relations non formelles entre les entreprises;
(6) la promotion de valeurs idéologiques et de modèles culturels de croissance, à l’opposé du culte de la consommation;
(7) la mise en place de politiques de bien-être local à l’intention des couches sociales les plus touchées par la crise et la restructuration.

Si la transition vers le post-fordisme a été considéré par certains auteurs comme transition vers un capitalisme désorganisé, l’extension de la régulation locale fragmentée conduira peut-être à la notion du capitalisme différencié mais plus organisé, dans le sens d’une coopération plus élevée et d’une régulation plus cohérente que celles du fordisme. En tous cas, les nouveaux espaces de croissance nous montrent que des expérimentations très importantes concernant la construction sociale du développement se situent dans la formation de la production flexible, de la coopération avancée et de la régulation locale différenciée. Ces lieux concrétisent le début d’une nouvelle phase de développement, le début d’un nouveau cycle. Mais, ils n’émergent pas par eux mêmes; au contraire ils exigent des projets appropriés et l’intervention créative d’institutions et de blocs de pouvoir locaux.

**BIBLIOGRAPHIE**


Déclaration de Bruxelles (1980) Bruxelles, Ed. AAM.


Dunford M., D Perrons (1983) “Integration and unequal development: towards an understanding of the impact of economic integration on the
economies of Ireland and southern Italy” Naxos Seminar Proceedings, Thessaloniki, City and Region.


Komninos N. (1986a) Θεωρία της Αστικότητας. i Κρίση, μητροπολιτική αναδιάρθρωση, νέα πολεοδομία, (Théorie de l’Urbanité: i. crise, restructuration métropolitaine et urbanisme nouveau), Athènes, Ed. Synchroma Thèmata.


Komninos N. (1986c) Θεωρία της αστικότητας. iii Αστικός σχεδιασμός και κατασκευή της πόλης, (Théorie de l’Urbanité: iii. design et morphologie urbaine), Thessaloniki, Ed. Synchroma Thèmata.


