

GLOBALISATION ET TERRITOIRE : LE CAS DES SPL DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

Claude COURLET

President Université Pierre Mendès France - França
Professor - IREP-D, Université Pierre Mendès France
claude.courlet@upmf-grenoble.fr

Améziane FERGUENE

Professor IREP-D, Université Pierre Mendès France.
ameziane.ferguene@upmf-grenoble.fr

Resumé

Mots-clés:

Introduction

De nombreuses études ont été consacrées à la performance industrielle en disséquant le rôle que jouent dans celle-ci des variables comme la recherche, la technologie, l'investissement, l'organisation de l'entreprise, les qualifications... Par contre, la théorie économique a toujours eu quelque mal à incorporer l'espace dans son analyse, et finalement peu de travaux ont jusqu'à ce jour abordé la question du rôle des bases géographiques dans la performance industrielle. Ce que nous voudrions montrer, c'est que nous ne pouvons pas aborder correctement l'étude des logiques de développement industriel sans les traiter comme un problème relevant des économies externes et de l'agglomération des activités. Non seulement l'espace géographique a toujours joué un rôle dans l'histoire moderne du capitalisme, mais la globalisation massive de l'activité économique renforce le rôle de celui-ci. Ce qui est nouveau aussi, c'est que ce processus concerne aussi bien les pays industrialisés que les pays en développement.

Les bases géographiques de la performance industrielle

A suivre le courant dominant de la pensée économique, les activités humaines ont été vues comme se déroulant dans ce que Walter ISARD a pu appeler "un monde merveilleux sans dimension". L.A. GERARD-VARET et J.F. THISSE (1997) expliquent cette carence, entre autres, par l'origine anglo-saxonne de la pensée économique. Le commerce par mer, fondamental pour l'économie anglaise insérée dans un empire colonial couvrant plusieurs continents, étant, toutes choses égales, peu coûteux, les économistes anglais ont pu être amenés à concevoir une théorie du commerce

international sans coût de transport et qui réduit les pays à des points. En même temps, on comprend mieux que l'analyse spatiale ait pu trouver ses racines principalement en Allemagne. Les frais de transport terrestre ayant un rôle important dans le processus de constitution du marché intérieur, cela aurait conduit naturellement les économistes de ce pays à s'interroger sur l'impact de l'espace sur les activités économiques.

A cause de ce péché originel, et comme le montre Ph. AYDALOT (1976), la théorie économique s'est développée sur la base d'une conception implicite de l'espace insuffisante : l'économie nationale a toujours servi de référence depuis les origines de la science économique. D'ailleurs, on parle d'économie nationale et d'économie internationale. La démarche consiste alors à élargir l'analyse économique à un objet pas ou mal pris en compte, l'espace, et éventuellement à étudier les effets en retour de cette prise en compte sur le fonctionnement des mécanismes économiques préalablement décrits de manière a-spatiale. Cette démarche a fait que l'économie spatiale est toujours restée une branche séparée de l'analyse économique alors que son ambition était d'intégrer le non spatial et le spatial dans un même champ d'analyse.

Les apports récents de l'analyse de l'espace

Devant ces insuffisances, des travaux théoriques ont montré que l'espace n'est pas un cadre dans lequel s'inscrivent les phénomènes économiques, mais un facteur important de leur mode d'organisation et de leur dynamique.

L'analyse de la concurrence spatiale

Du fait de l'existence de rendements croissants dans la production, les marchés sont spatialement incomplets : les entreprises ne peuvent opérer qu'en un nombre limité de lieux et, quand elles sont présentes sur un même lieu, leur nombre est le plus souvent trop petit pour que l'hypothèse concurrentielle conserve un sens. De par la séparation géographique de la production, les entreprises sont à même d'acquérir un certain pouvoir de monopole sur des consommateurs situés dans un voisinage immédiat et qui ont tendance à s'approvisionner auprès des vendeurs les plus proches. Ce fait n'implique pas qu'un marché géographique soit formé par une collection de monopoleurs locaux, comme certains l'ont pensé un peu vite. Le pouvoir de marché d'une entreprise est limité par celui des firmes voisines qui sont en concurrence directe avec elle. La concurrence spatiale est ainsi de nature oligopolistique, ce que firent remarquer, il y a déjà longtemps, des auteurs tels que HOTELLING, KALDOR ou LOSCH.

Les apports de l'économie géographique

Les économistes redécouvrent la géographie, semble-t-il. Paul KRUGMAN, le chef de file de la nouvelle économie géographique, montre en particulier comment, à l'intérieur des pays, les échanges sont affectés par le processus de spécialisation industrielle géographique et, en retour, l'influencent (KRUGMAN, 1991). Dans le dernier ouvrage édité par G. BENKO et A. LIPIETZ (PUF, 2000), R. MARTIN et P. SUNLEY nous exposent ce qu'est cette nouvelle économie géographique de P. KRUGMAN.

En utilisant les économies de localisation de Marshall, la théorie structuraliste des rapports centre/périphérie et le principe de

causalité circulaire, KRUGMAN va à son tour montrer que la base de la compétitivité et de la détermination des échanges réside dans l'agglomération industrielle. Pour lui, la géographie économique -il entend par là l'« inégal développement régional »- est un élément central du processus qui crée et qui entretient la richesse économique et les échanges d'un pays.

Pour lui (1983), les grandes régions sont des unités économiques plus pertinentes que les Etats-Nations. Les économies externes manifestent leur importance pratique dans le fait que des industries particulières ou encore des groupes d'entreprises ont une grande propension à se concentrer dans l'espace. Cette tendance, indique KRUGMAN, réfute complètement le modèle concurrentiel de l'équilibre économique. La forme prise par une économie particulière résulte de la contingence, dépend de la trajectoire antérieurement suivie, et les conditions initiales sont le fruit tant de l'histoire que du hasard. Les liaisons rétroactives amont et aval signifient que, une fois établi, un avantage régional initial peut devenir cumulatif. Il n'y a donc pas de tendance automatique vers une solution optimale dans la mesure où des distributions économiques apparemment « irrationnelles » peuvent se trouver « verrouillées » en raison des rendements croissants.

Avec KRUGMAN et d'autres auteurs (FUJITA, OTTOVIANO, PUGA, VENABLE, THISSE...), les contributions récentes de l'économie géographique développent une approche de la localisation dans laquelle les firmes ont tendance à se regrouper et, selon ces regroupements et leur orientation géographique, des régions à caractéristiques similaires ou même identiques peuvent devenir très différentes.

L'agglomération existe à différents niveaux d'agrégation. Au niveau le plus fin, on trouve des agglomérations de petite échelle dans des secteurs définis de manière précise : ce sont les fameux districts industriels de la Troisième Italie ; c'est

plutôt ce type d'agglomération qui nous intéresse ici. A l'autre extrémité se trouvent des agglomérations de grande échelle qui transcendent les frontières des Etats comme la «ceinture industrielle» américaine ou la «banane chaude» en Europe.

De cette conception revisitée du développement découle l'idée que la seule forme justifiable de politique industrielle (et commerciale) serait en fait une politique régionale industrielle (KRUGMAN, 1983). On retrouve les grandes lignes de cette argumentation chez PORTER (1990), qui considère que les politiques locales de développement économique ont une fonction d'instrument en encourageant la compétitivité nationale.

La perspective historique de la nouvelle géographie industrielle

Des auteurs, notamment des géographes, vont insister sur les trois moments importants du développement régional ayant marqué l'histoire du capitalisme moderne. Dès le début du capitalisme, les régions ont fonctionné comme les sièges d'agglomération et de spécialisation des activités de production. D'importantes entités de l'appareil de production se sont constituées à partir de petites entreprises, sans intégration verticale, qui ont formé des réseaux denses de relations. Elles ont marqué la géographie de la production en conséquence, laissant apparaître de façon marquée des districts industriels marshalliens classiques, à la base de la forme dominante d'urbanisation qui a caractérisé cette période.

La production de masse fordiste a, à son tour, entre les années 20 et 60, contribué à une réorganisation importante du paysage économique. Cette époque se caractérise par l'établissement de relations de polarisation et de diffusion périphérique entre les principales régions industrielles et un ensemble de zones périphérique

dépendantes. Cette relation de « polarisation/effet d'entraînement » (PERROUX), s'est essentiellement résumée à une tendance, pour les régions du centre, à évoluer comme des agglomérations concentrant les activités à hauts salaires et, pour la périphérie, à devenir un lieu de réception d'entreprises dispersées utilisant une main-d'œuvre à bas salaires.

Le dernier épisode de la géographie économique du capitalisme s'appuie sur des systèmes industriels caractérisés par une forte décentralisation et une désintégration. Il concerne la création d'un ensemble de nouveaux espaces industriels à la faveur d'un processus actuel d'« industrialisation flexible » (SCOTT, 1988; SCOTT et STORPER, 1990). Parallèlement à la résurgence des districts industriels et des agglomérations dans de nombreuses parties du monde (y compris dans les pays en développement), on constate la prolifération de réseaux de production flexibles dans des secteurs aussi divers que la biotechnologie et les services financiers. Ces espaces sont par ailleurs engagés dans des réseaux planétaires d'interdépendance.

Ainsi l'espace est, somme toute, une dimension primordiale et trop souvent négligée dans l'analyse économique du capitalisme. Sous des modes d'expression différents, l'espace devient une forme d'organisation économique efficiente ayant des effets notables d'amplification de la productivité et de la croissance jusqu'à ce jour. L'espace n'est plus un cadre dans lequel s'inscrivent les phénomènes économiques, mais un facteur important de leur mode d'organisation et de leur dynamique. L'espace n'est pas seulement un cadre de localisation des agents économiques, c'est aussi le cadre d'émergence d'un acteur particulier : le territoire. Dans l'économie globale actuelle, l'espace géographique ne semble pas avoir perdu de son importance en matière d'impact économique ; bien au contraire, son rôle est devenu singulièrement plus déterminant.

Une nouvelle logique de développement : le global et le local

La globalisation de l'économie, qui correspond à la fois à une mondialisation des marchés et à la mise en place d'une organisation internationale de la production, ne peut pas être considérée comme une sorte d'étendue sans lieux, enserrée dans une structure universelle de flux. Le développement au niveau global est possible non par l'élimination des effets géographiques, mais par l'apparition de structures de plus en plus différenciées des lieux de la spécialisation et des échanges interrégionaux (SCOTT, 1999). En particulier, la stratégie de globalisation des entreprises –qui se distingue des stratégies antérieures d'internationalisation et de multinationalisation- articule, dans un réseau mondial, des prérogatives stratégiques de la firme et pas seulement de simples compétences productives entre ses différentes implantations décentralisées. Dès lors, tout ce qui forme l'essence de la firme, son mode de production et son rapport au marché, peut devenir complètement délocalisé avec une autonomie quasi totale et une bonne insertion territoriale (VAN THULDER, RUIGROK, 1992).

Au niveau infra-national, la globalisation, qu'il ne faut donc pas confondre avec la banalisation, laisse aussi toute sa place à l'espace. Apparaît ainsi un nouveau clivage : le global et le local. On évoque alors les districts industriels, les systèmes productifs localisés, les îlots d'innovation, "l'économie-monde" étant vue comme un vaste archipel. Il s'agit d'un développement selon une logique de réseaux multidimensionnels,

complexe, créatrice, à la fois très territorialisée et très mondialisée. Cette logique bouscule aujourd'hui une approche spatiale qui se traduisait jusqu'à maintenant dans le domaine des relations économiques par une logique de proximité et d'emboîtement (poupées russes).

BECATTINI et RULLANI (1995) déclarent qu'un lieu n'est pas un système local s'il ne dispose pas de ramifications qui le lient au circuit global. La théorie traditionnelle de l'économie régionale expliquait les processus de concentration des activités en restant très liée à une vision métrique du territoire. Or, la notion de continuité structurante est mise à mal par les évolutions actuelles. On peut dire que les activités économiques s'organisent à la fois en réseaux planétaires et en communautés locales. BENKO et LIPIETZ (1992) parlent d'un « réseau mondial de districts » ; VELTZ (1996) évoque une « économie d'archipel ».

Les analyses récentes (ISTAT, 1995) sur les districts industriels italiens montrent la plus grande ouverture sur les marchés étrangers des PME (6 à 199 employés) appartenant à des districts par rapport à l'ensemble des PME italiennes: 31,4% des entreprises des districts déclarent un marché principalement international contre 18,6 % pour l'ensemble des PME du pays. Cette enquête montre que les relations inter-entreprises restent intenses dans les districts industriels notamment en raison de la qualité des produits fournis et de la grande ponctualité dans les livraisons.

Une étude portant sur l'analyse des relations industrielles de 259 entreprises du Sillon Alpin (PECQUEUR et alii, 1995), entre Grenoble et Genève, donne des résultats similaires (Cf. tableau).

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DU CA ET DES ACHATS DES ENTREPRISES DU SILLON ALPIN EN 1993

		<i>Sillon Alpin intrapôle</i>	<i>dont flux</i>	<i>Rhône-Alpes</i>	<i>France</i>	<i>Etranger</i>	<i>Total</i>
Ensemble des entreprises du Sillon Alpin	C.A.	14,5	9,2	9,1	52,8	27,6	100 %
	Achats	23,3	16,5	14,4	33,2	29,1	100 %
Entreprises de la Vallée de l'Arve	C.A.	19,3	10,2	5,1	61,2	14,3	100 %
	Achats	47,0	40,7	7,0	24,7	21,3	100 %
Entreprises du Genevois	C.A.	6,0	2,0	9,0	53,1	31,9	100 %
	Achats	12,2	2,7	13,3	23,0	51,4	100 %
Entreprises d'Annecy	C.A.	9,7	6,5	8,1	64,9	17,3	100 %
	Achats	20,4	8,4	5,3	32,7	41,6	100 %
Entreprises de Chambéry	C.A.	17,5	6,6	15,1	26,2	41,2	100 %
	Achats	16,1	6,2	25,4	36,0	22,5	100 %
Entreprises de Grenoble	C.A.	17,8	14,8	8,2	54,1	19,9	100 %
	Achats	23,1	22,6	18,5	37,9	20,6	100

On note que quand la proximité géographique intervient, elle joue davantage au sein d'un pôle : Grenoble, que l'on peut considérer comme un district technologique et la Vallée de l'Arve, district industriel où plus de 40 % des achats sont effectués dans le système local. Par contre, les flux inter-pôles sont faibles. Tout cela donne l'image d'une prédominance des relations horizontales entre territoires éloignés sur les relations verticales (pôle-hinterland) ou sur les relations entre pôles voisins.

Cette perspective donnée à l'analyse spatiale montre que la géographie économique n'est pas le résultat second de processus économiques et sociaux a-spatiaux. Elle est une composante active de la dynamique mondiale. Comme le faisait remarquer récemment M. PORTER (1998), il s'agit d'une conclusion inattendue : les avantages comparatifs durables, dans une économie mondialisée, sont à chercher dans le tissu local, car résultant d'une concentration de compétences et de savoirs hautement spécialisés, d'institutions, de concurrents et de clients exigeants dans un pays ou une région délimitée.

Bien entendu, cette relation entre le local et le global varie selon les configurations spatiales rencontrées. En première approximation, on peut dire que la littérature spécialisée distingue les districts industriels, localisés le plus souvent dans les centres d'industries traditionnelles, les districts technologiques, plutôt situés dans les agglomérations urbaines, et les ensembles d'entreprises coalescents et multiformes que l'on rencontre dans d'autres zones. Une analyse récente de l'Insee (V. HECQUET et F. LAINE, 1999) fait bien apparaître cette différenciation de l'ouverture extérieure de ces différentes configurations territoriales.

Ainsi, la forme district industriel à dominante de PME indépendantes se marque par un fort taux d'exportation et une ouverture sélective aux investissements étrangers. Certains de ces systèmes locaux comme dans l'Ouest de la France et la Bretagne voient la constitution de groupes régionaux fortement exportateurs. Des zones comme Toulouse, Grenoble ou Versailles sont caractérisés par la présence de groupes nationaux qui se globalisent ainsi que par la présence importante d'implantations

étrangères fortement ancrées dans la territoire (on aura reconnu ici les districts technologiques). Enfin, il y a les structures industrielles denses et multiformes où coexistent toutes les formes d'organisation économique (groupes étrangers, groupes français, PME indépendantes, très petites entreprises) et, donc, plusieurs formes d'ouverture sur l'extérieur.

Dialectique global/local et dynamismes endogènes dans les pays en développement

Depuis une vingtaine d'années, on assiste à un renouvellement de la problématique du développement à partir d'une meilleure prise en compte de la variable spatiale dans l'analyse des dynamiques économiques et sociales. Né d'une réaction à l'épuisement du modèle keyneso-fordiste au Nord, ce renouvellement a d'abord concerné les pays industrialisés. Mais dans un deuxième temps, il s'est étendu aux pays en développement dans la mesure où les stratégies classiques de développement, fondées sur les grands projets industriels, sont loin d'avoir donné les résultats attendus.

Dans cette seconde partie, on se propose de porter la réflexion sur ce deuxième groupe de pays. Les limites des expériences volontaristes d'industrialisation, combinées aux mutations spatiales, économiques et technologiques des dernières décennies, ont favorisé l'émergence d'une nouvelle problématique de développement centrée sur trois notions complémentaires : la notion de « spécialisation souple » (M. PIORE et C. SABEL, 1984), par opposition à la production de masse, d'une part ; et celles de « systèmes productifs localisés » et de « développement endogène » (G. GAROFOLI, 1992) d'autre part.

Sachant que ces deux dernières notions introduisent l'idée d'une inscription territoriale des processus de développement

économique et social, les questions que l'on se pose dans ce cadre sont les suivantes :

- 1- A quelle(s) réalité(s) concrète(s) fait référence cette nouvelle approche du développement ? Et sur quoi repose (principalement) le dynamisme reconnu aux expériences qu'elle recouvre ?
- 2- Dans le contexte de globalisation actuel, que signifie au juste cette idée d'ancrage territorial associé au développement endogène ? Un développement local au sens autarcique du terme ? Ou plutôt un processus fondé sur les ressources locales mais ouvert simultanément sur l'environnement externe, national et international ?

On traitera ces deux questions en articulant les approches théoriques en vigueur et les connaissances factuelles que nous avons de quelques expériences de développement local notamment en Tunisie (El-Jem, Ksar Hellal...). L'ensemble de l'analyse est structurée autour de deux axes.

- Après avoir rappelé très succinctement ce qu'est un système productif localisé (SPL), on s'interroge dans un premier temps sur les ressorts du dynamisme de cette forme d'organisation territoriale. L'idée à ce niveau est de montrer comment l'organisation flexible de la production –i.e. la « spécialisation souple » suivant la formulation de PIORE et SABEL (1989)– intervient, au Sud comme au Nord, comme facteur d'efficacité des SPL.

- Dans un deuxième temps, on se propose de montrer en quoi loin d'être repliés sur eux-mêmes, les espaces locaux connaissant un développement endogène sont ouverts sur l'extérieur et, notamment, sur l'international. A travers un exposé des formes qu'emprunte cette ouverture internationale, il s'agit ici de substituer à une vision localiste, une approche en termes de dialectique entre le local et le global pour comprendre les dynamiques territoriales non seulement dans

les pays développés mais aussi dans les pays en développement.

Système Productif Localisé (SPL) et efficacité économique

D'abord, qu'est qu'un SPL ? Un SPL peut se définir comme une configuration d'entreprises regroupées dans un espace de proximité autour d'un métier, voire de plusieurs métiers industriels ou tertiaires. Ces entreprises entretiennent des relations entre elles et avec leur milieu socio-culturel d'insertion. Ces relations ne sont pas seulement marchandes, elles sont aussi informelles et produisent des externalités positives pour l'ensemble des entreprises. La prédominance d'un métier ou d'une profession au sein d'un SPL n'exclut pas la possibilité de la présence simultanée de plusieurs types d'activités. Souvent, on fait référence à des systèmes de PME. Cependant, il existe aussi des relations très territorialisées entre grandes entreprises et entre grands groupes et PME sans que cela renvoie nécessairement aux liens de sous-traitance traditionnels (C. COURLET, 1994).

De cette définition, on peut déduire que les SPL résultent de regroupements ou, plus précisément, d'agglomérations d'entreprises –le plus souvent des PME mais pas exclusivement– qui se livrent à la fabrication d'un même produit ou « gravitent autour d'un produit typique » selon l'expression de G. GAROFOLI (1992). Ces agglomérations d'entreprises transforment les espaces géographiques concernés en « zones de spécialisation productive » qui se caractérisent par une division du travail bien organisée entre entreprises spécialisées et des échanges intra-zone intenses.

D'un point de vue théorique, on le sait, un lien est souvent établi entre la notion de SPL et le concept de « district industriel ». Dans ce sens, on définit le SPL comme notion dérivée du concept de district marshallien

mais tel que celui-ci a été repris et enrichi dans les années 70 et 80, par G. BECATTINI (1989 ; 1992) et d'autres auteurs italiens (S. BRUSCO, 1990), mais aussi à partir de travaux sur les milieux innovateurs et l'innovation et les espaces ruraux (pour une synthèse voir COURLET, 1999).

Cette filiation théorique, si elle n'est évidemment pas fautive, est cependant partielle. En réalité le SPL est une notion synthétique qui est au carrefour de plusieurs approches théoriques tendant à repenser la question de développement à partir d'une réflexion centrée sur les dynamiques productives et organisationnelles et leurs rapports à l'espace.

Le SPL apparaît alors comme une forme d'organisation économique efficiente et comme lieu de processus économiques collectifs "situés" (SALAS, 1996). Le SPL devient un lieu défini par une proximité de problèmes et une coordination des attentes et des actions des individus. Il apparaît en effet que la proximité géographique est incapable d'expliquer par elle-même l'existence de systèmes économiques territoriaux si elle n'est pas renvoyée à un système d'appartenance, à une histoire s'incarnant dans des règles et des représentations collectives (COURLET, PECQUEUR, SOULAGE, 1993). La contribution de l'approche par le SPL au renouvellement de l'analyse spatiale se situerait donc autant du côté de l'histoire et du temps historique que de la géographie et de la distance.

A côté de ces travaux qui réactualisent donc le district marshallien –notamment en mettant l'accent sur la symbiose qui s'opère entre les entreprises regroupées sur un territoire et la communauté locale– on peut mentionner également d'autres approches à la base de ce concept de SPL :

- celle de F. WILKINSON (1983) qui met précisément au centre de son analyse la notion de « système productif » ;

- celle d'un ensemble d'auteurs français (dont RAVEYRE et SAGLIO, 1984 ; GANNE, 1992...) qui avancent la notion de « systèmes industriels localisés » tout en insistant sur le rôle des institutions dans les régulations sociales locales ;

- et, enfin et surtout, celle de M. PIORE et C. SABEL (1984) qui critiquent le modèle fordiste de la production de masse auquel ils s'opposent celui –plus performant désormais selon eux– de la « spécialisation souple ».

Cette dernière approche est particulièrement intéressante à nos yeux car, à travers ce concept de « spécialisation souple », PIORE et SABEL proposent une explication élaborée de la vitalité retrouvée par divers territoires –notamment dans la Troisième Italie– alors que le contexte global de l'époque –les années 70 et 80– est marquée par la crise due à l'essoufflement de la production de masse.

En quoi donc la spécialisation souple constitue-t-elle un facteur d'efficacité et de performance des SPL ? C'est ce que l'on va voir en abordant la question sur un plan général puis dans le cas particulier du système de la maroquinerie d'El-Jem en Tunisie.

Spécialisation souple et capacité d'adaptation-innovation des SPL

« La spécialisation souple », expliquent M. PIORE et C. SABEL (1989, p.35), « est une stratégie d'innovation permanente, un parti pris de s'adapter au changement perpétuel plutôt que de tenter de le contourner. Cette stratégie est fondée sur l'utilisation d'équipements souples, à usages multiples, l'emploi d'ouvriers qualifiés et la création par des moyens politiques, d'une communauté industrielle capable d'éliminer

toutes formes de concurrence qui ne favorisent pas l'innovation ».

Dans son interprétation initiale – et encore présente – la spécialisation souple constitue une réponse à la crise du fordisme qui permet à la grosse entreprise de surmonter ses difficultés. Si cette interprétation est certes fondée, elle restreint en revanche un peu trop le domaine d'application efficace des principes de la spécialisation souple, ce dernier étant en réalité bien plus étendu.

H. SCHMITZ qui a repris ce concept et a beaucoup contribué à sa diffusion, recense ainsi trois situations distinctes dans lesquelles l'adoption de la spécialisation souple améliore les performances économiques (H. SCHMITZ, 1990).

La première concerne effectivement la grosse firme fordiste. C'est le cas lorsque de grandes entreprises, pour parvenir à plus de flexibilité et d'efficacité, s'engagent dans une politique de décentralisation productive interne qui débouche sur la constitution d'unités spécialisées et largement autonomes par rapport aux organes de décision centraux.

La deuxième situation met en jeu à la fois des grandes firmes et des petites entreprises. Dans ce cas, on a affaire à une recherche d'efficacité par la grande industrie par le biais de relations externes fondées sur la sous-traitance. A travers ces relations, de petits sous-traitants travaillent pour des grands groupes en mettant à profit leurs spécialisations et leurs savoir-faire ainsi que leur souplesse et leur réactivité élevée.

Enfin, la troisième situation concerne les petites entreprises. Ici, sont en cause des ensembles de PME regroupées spatialement, selon une logique de proximité sectorielle, et qui établissent entre elles des échanges intenses. Les systèmes productifs que forment ces PME gagnent en vitalité et en efficacité grâce à la spécialisation souple, et cela pour deux raisons :

D'une part, en tant que mode d'organisation productive, la spécialisation souple repose

sur des équipements flexibles –i.e. à usages multiples– et sur une main d’œuvre polyvalente ; en conséquence elle confère au système une capacité élevée d’adaptation et de réaction aux évolutions de la demande ;

D’autre part, en tant que mode de régulation, la spécialisation souple implique une combinaison des règles du marché et des relations informelles de réciprocité ; l’effet positif de cette combinaison est de limiter la concurrence par les prix au profit d’une concurrence axée sur la qualité des produits.

Contrairement aux deux premiers, ce troisième cas de figure se rencontre fréquemment dans le Sud de l’Europe (Grèce, Italie, Portugal...) et, également, dans les pays en développement. A ce titre, il nous intéresse particulièrement ici. Nous allons donc en poursuivre l’analyse à travers une illustration concrète en Tunisie.

La maroquinerie d’El-Jem : un exemple de système productif local efficace fondé sur la spécialisation souple

El-Jem est une ville de 20 000 habitants environ située dans la région de Mahdia dans le Centre-Est de la Tunisie. Connue des touristes pour ses tapis traditionnels berbères et, surtout, pour son grand amphithéâtre romain, cette ville a développé, depuis une trentaine d’années, une industrie à petite échelle prospère, fondée sur le travail du cuir : production de vêtements (vestes, blousons, manteaux) mais aussi d’autres objets tels que cartables, sacoches, portefeuilles, porte-monnaie, sacs à main, étuis, etc...

Cette industrie, qui forme un véritable SPL, fait preuve d’un dynamisme remarquable qui se vérifie aussi bien en termes de production et d’emplois qu’en termes d’accumulation de compétences et d’exportation (via la demande touristique notamment).

Ce dynamisme s’explique évidemment par toute une série de facteurs qui tiennent à l’environnement du SPL : la situation géographique favorable du site, l’intensité des activités liées au tourisme, l’existence à El-Jem d’un grand centre de formation aux métiers du cuir, etc. Mais il s’explique aussi, et surtout, par des facteurs propres au SPL : son organisation productive (flexible) et son mode de régulation (résilient) qui, cadrant bien avec le schéma de la spécialisation souple, permettent aux acteurs locaux d’en capter les avantages (A. HSAINI, 1996b ; A. FERGUENE, A. HSAINI, 1998).

En effet, la première caractéristique de l’industrie de la maroquinerie d’El-Jem –qui est aussi un de ses principaux points forts– réside dans la grande flexibilité de son organisation productive. Cette flexibilité concerne autant les entreprises du secteur structuré –qui sont, on l’a dit, des PME dans leur écrasante majorité– que les ateliers informels relativement nombreux sur le site.

La flexibilité productive s’observe d’abord au niveau de la technologie dans la mesure où les équipements utilisés –i.e. des machines à coudre pour l’essentiel– sont « souples et à usages multiples » suivant la formulation de M. PIORE et C. SABEL. Concrètement, cela signifie que les mêmes machines sont sollicitées et mises en action pour produire tour à tour les différents articles recensés ci-dessus : blousons, cartables, sacs, vestes, etc.

Comment cela est-il possible ? Simplement grâce à l’ingéniosité des petits entrepreneurs et de leurs employés qui, moyennant des adaptations judicieuses dont ils ont le secret, transforment des équipements spécifiques en équipements polyvalents. C’est dire si la composante humaine joue un rôle déterminant dans le bon fonctionnement de ce SPL et dans ses performances.

La flexibilité du matériel elle-même ne produirait que peu d’effets si elle ne se combinait pas à celle de la main d’œuvre. De fait, quelle que soit la catégorie à laquelle ils

appartiennent –artisans, apprentis, ouvriers ou encore travailleurs à domicile– les producteurs directs de la maroquinerie d'El-Jem font preuve de compétences professionnelles variées et de qualifications polyvalentes.

Grâce à ces qualités –acquises sur le tas ou/et à la faveur d'un séjour dans le centre de formation local– ils se révèlent en permanence aptes non seulement à s'adapter mais aussi à innover (l'innovation consistant ici à adapter le matériel aux besoins du moment et à améliorer sans cesse la qualité des produits).

On le voit, cette première caractéristique tenant à la flexibilité productive est source de réactivité élevée ainsi que d'une grande capacité d'adaptation- innovation. Ces avantages sont d'autant plus porteurs d'efficacité à l'échelle du SPL dans son ensemble que la deuxième caractéristique de celui-ci, qui tient à son mode de régulation, renforce cette tendance à l'innovation tout en favorisant les économies d'agglomération.

En effet, à l'instar de ce qui se passe dans de nombreux SPL à travers le monde, les ateliers et les unités de production de la maroquinerie d'El-Jem sont organisés en réseaux de production qui, bien que souvent informels, ne sont pas moins efficaces.

L'appartenance à ces réseaux ne va certes pas sans contraintes pour chaque membre : respect des règles collectives de fonctionnement, devoir de solidarité envers les autres membres, etc. Toutefois, sur le plan individuel comme sur le plan collectif, ces contraintes s'accompagnent de contreparties favorables.

C'est qu'à El-Jem comme ailleurs, l'organisation résiliaire constitue une structure de régulation qui combine les lois de marché avec les règles de la réciprocité. L'effet positif de cette combinaison est de limiter la concurrence par les prix, néfaste pour les petits, au profit d'une concurrence

par la qualité, ce qui pousse à l'innovation et à l'amélioration perpétuelle des produits.

En outre, dans la maroquinerie d'El-Jem, les réseaux de production sont simultanément – et effectivement– des réseaux de solidarité, avec ce que cela implique comme réduction des coûts de transaction et de circulation des savoir-faire et des innovations. Les économies externes d'agglomération dont bénéficie ainsi chaque membre, contribuent également, et de façon non négligeable, à l'efficacité collective du SPL.

Voilà donc en quoi la spécialisation souple, en tant que mode d'organisation et de régulation internes des SPL, explique en grande partie leur efficacité. Reste que si les facteurs internes jouent effectivement un rôle déterminant, ils ne sont pas seuls ; d'autres facteurs, de nature exogène, tenant notamment à la dynamique de la globalisation et aux opportunités qu'elle offre aux différents acteurs qui y participent, interviennent fortement et agissent dans le même sens.

C'est que local n'est pas à prendre au sens de localiste, et endogène n'est pas synonyme d'autarcique. Il s'ensuit que les SPL, au Sud comme au Nord, ne sont pas fermés sur eux-mêmes. Au contraire, leur enracinement territorial très fort va de pair avec une grande ouverture sur l'environnement externe, régional, national, mais aussi international. C'est cette ouverture sur le global et les diverses formes qu'elle emprunte que nous allons faut analyser à présent, en nous situant d'abord sur un plan général puis en considérant le cas concret du système socio-économique local de Ksar Hellal.

L'ouverture internationale des espaces locaux de développement et ses diverses formes concrètes

La notion de développement endogène est une notion polysémique et, comme telle, difficile à cerner avec précision. En suivant

les auteurs italiens qui ont étudié de près le phénomène de « l'industrialisation diffuse » dans la Troisième Italie (G. GAROFOLI, 1992), on peut retenir deux idées centrales en guise de définition :

- d'une part, l'idée de dynamiques productives fondées sur l'utilisation optimale –et prioritaire– des ressources locales : matières premières, main d'œuvre, compétences industrielles, savoir-faire artisanaux, etc.
- d'autre part, celle d'une régulation socio-économique efficace, fondée sur une configuration territoriale favorable qui assure au système local une capacité d'évolution et de réaction rapide aux sollicitations externes.

En d'autres termes, le développement endogène se définit par un contenu territorial très fort. Ce contenu signifie notamment : premièrement, que les processus en causes ne sont pas purement économiques mais socio-économiques au sens où il procèdent d'une articulation très forte entre activités productives et vie sociale –ou communautaire– locale (G. BECATTINI, 1992). Et, deuxièmement, que le système socio-économique local jouit d'un degré d'autonomie élevé, cette autonomie lui étant conférée par ses caractéristiques propres, en premier lieu la densité des relations qui se développent entre les acteurs évoluant sur le territoire.

Cette autonomie –qui est consubstantielle au caractère endogène du processus de transformation de la socio-économie locale– ne doit cependant pas être mal interprétée. Endogène, on l'a déjà souligné, ne veut pas dire autarcique. Par conséquent, si le thème de l'endogénéité renvoie bien à une problématique de « développement territorial » (J. FRIEDMANN, C. WEAVER, 1979) et, partant, de « développement par le bas » (W.B. STÖHR, 1981 ; 1984), il ne s'ensuit pas que les espaces locaux concernés soient coupés de l'extérieur.

Au contraire, les contraintes et les opportunités liées à la mondialisation aidant, ce développement territorial « par le bas » s'accompagne d'une dynamique forte d'intégration dans l'environnement externe, régional, national et global. Et cette intégration constitue une condition d'efficacité des systèmes locaux et sans doute de leur cohérence et de leur survie.

En somme, par delà ses diverses acceptions, le développement endogène renvoie à l'existence, dans un espace géographique déterminé, d'un SPL au sens ci-dessus d'un système socio-économique fortement structuré sur le plan territorial. Mais dans le même temps, ce système est largement internationalisé, d'où l'idée de dialectique local/global avancée pour analyser les dynamiques de développement considérées.

Cette internationalisation des espaces économiques locaux s'opère assurément selon des modalités et des degrés variables dans le temps et dans l'espace (C. BEAUVIALA-RIPERT, N. ROUSIER, 1994 ; 1996). Aussi, la question qui se pose est-elle celle des formes concrètes qu'elle emprunte suivant les divers contextes socio-économiques locaux et les modes d'organisation territoriale correspondants.

Variété des systèmes économiques locaux et diversité des formes d'ouverture internationale

Avant d'entrer dans l'analyse proprement dite de ces formes, il nous paraît nécessaire de souligner ici un aspect particulier de l'articulation entre le local et le global dans le cas des espaces de développement endogène dans les pays du Sud.

En définissant précédemment la notion de SPL, nous n'avons pas précisé les formes phénoménales qu'elle recouvre. En réalité, selon les types d'espace considéré, le SPL se présente sous des variantes diverses : « districts industriels » au sens marshallien dans les centres urbains anciens, « districts

technologiques » dans les milieux péri-urbains d'aujourd'hui, « aires d'industrialisation diffuse » dans les villes et territoires ruraux à fortes traditions artisanales, cette dernière variante étant la plus fréquente dans les pays en développement.

Une des caractéristiques des « aires d'industrialisation diffuse » est qu'elles s'enracinent profondément dans la tradition socio-culturelle locale. La traduction sur le plan économique en est que leur dynamisme repose sur des réseaux de PME –souvent artisanales– ainsi que sur la valorisation de savoir-faire ancestraux, transmis de génération en génération.

Cet enracinement dans la tradition ne signifie nullement fermeture par rapport au monde moderne et aux innovations qu'il apporte. La réalité est que les processus à l'œuvre dans les aires d'industrialisation diffuse sont le fait d'acteurs –artisans, petits entrepreneurs, etc.- qui s'approprient les héritages anciens, mais en les insérant dans le présent et en les réactualisant sans cesse (C. COURLET, 1989).

En d'autres termes, et ceci est particulièrement vrai dans les pays du Sud, les acteurs à l'origine des dynamismes endogènes sont souvent à la fois solidement ancrés dans leur culture et leur histoire et ouverts sur le monde moderne dont ils adoptent, chaque fois qu'ils peuvent le faire efficacement, les idées, les méthodes et les procédés. C'est à dire qu'on n'a pas affaire à une sorte de repli passéiste, mais plutôt à une articulation dynamique entre tradition et modernité, cette articulation renvoyant en fait, très souvent, à un passage graduel d'une logique artisanale à une logique industrielle (de petite industrie plus précisément).

Pour illustrer cette dynamique, on reprendra l'exemple, rapporté par A. FEJJAL et D. GUERRAOUI (1988, p.8), d'un artisan dinandier marocain de Fès qui a industrialisé son atelier. « Né d'un père commerçant, A.B. prit très tôt la relève. Cela se passait au moment de la colonisation (1912-1956).

Mais bien avant cette date, la famille entretenait des rapports de commerce avec l'Europe industrielle. Elle importait le thé de Manchester, qu'elle vendait à Fès et dans d'autres régions du Maroc. En 1957, A.B. qui venait de prendre la relève décide de suivre une formation à l'Ecole des Métiers de Paris, spécialité orfèvrerie. Cette formation durera trois ans, de 1957 à 1960. Elle s'inscrit dans le cadre d'une stratégie d'industrialisation du secteur de la dinanderie. Dès son retour à Fès, il introduit des moyens mécaniques dans son atelier. Il décide, parallèlement de mener une politique de formation de son personnel, d'introduire de nouveaux produits et de fabriquer localement quelques machines comme les tours ».

Comme cet exemple le montre bien, l'ouverture sur la production moderne, dans le contexte des pays en développement, est dans le même temps, nécessairement, ouverture sur l'international (par le biais des technologies que l'on va acheter dans les pays avancés, des compétences que l'on va acquérir ailleurs...). De façon pour ainsi dire symétrique, l'enracinement dans la tradition est, nécessairement, enracinement dans un terroir, c'est à dire une socio-culture locale. Aussi bien, à travers cette dialectique (ancienne) de la tradition et de la modernité, retrouve-t-on en fait la dialectique (relativement récente) du local et du global.

Cette dernière proposition met en évidence la complexité de l'analyse de l'internationalisation des espaces locaux en général et dans les pays du Sud en particulier. Cette analyse ne se réduit pas, en effet, à la problématique de l'insertion de ces espaces dans le commerce international et, encore moins, à celle de l'exportation des produits locaux.

Sans doute, la part de la production locale écoulee sur les marchés étrangers reste-t-elle un bon indicateur du degré d'ouverture internationale des économies locales. Toutefois, à côté de ce premier aspect, d'autres formes d'ouverture interviennent, qui jouent un rôle plus ou moins crucial

selon les types de systèmes locaux et les modes d'organisation territoriale en présence.

Parmi ces autres formes d'internationalisation, on peut citer notamment :

- l'implantation des capitaux étrangers dans l'économie locale ;
- les éventuels investissements réalisés à l'étranger par les entrepreneurs locaux ;
- l'implication des acteurs locaux dans des partenariats et des réseaux de coopération internationaux ;
- et, enfin, la participation régulière de ces mêmes acteurs locaux aux rencontres internationales à caractère professionnel : expositions et foires internationales, séminaires, colloques, forums de toutes natures, stages de formation ou de perfectionnement, etc.

Toutes ces manifestations et collaborations sont des moments de confrontation d'idées, de méthodes de travail, de produits... Ce sont aussi des lieux d'échange d'informations sur les métiers, les savoir-faire et les innovations. Aussi, ont-elles des retombées non négligeables en termes de diffusion, au sein des économies locales, des normes de production, d'organisation et de gestion qui ont fait la preuve de leur efficacité ailleurs, dans d'autres pays.

C'est dire, en définitive, que l'internationalisation des espaces locaux passe par des voies diverses et prend des

formes variées. Ces formes variées ne sont assurément pas exclusives les unes des autres ; elles sont au contraire complémentaires dans le sens où elles se combinent dans la réalité et se renforcent mutuellement.

Cette combinaison –il faut le souligner– s'opère selon des modalités concrètes chaque fois différentes. C'est pourquoi il est important d'insister sur l'idée que suivant les types d'économies locales –et les divers modes d'organisation territoriale– ce ne sont pas les mêmes formes d'insertion dans le global qui prévalent ou qui prédominent (V. HECQUET, F. LAINE, 1999).

Mais ce qui importe peut-être encore plus, c'est que dans cette combinaison du territoire et de l'international, les modalités de développement peuvent être très variées et donner lieu à des combinaisons diverses entre la mobilisation de ressources proprement locales et de ressources et impulsions extérieures. Si on s'intéresse par exemple au démarrage de l'industrialisation dans certains « clusters » dans les pays en développement (K. NADVI, H. SCHMITZ, 1994 ; 1999), on observe toute une panoplie de solutions combinant mobilisation des connaissances et savoir-faire locaux ou extérieurs avec des capitaux et des entrepreneurs locaux ou extérieurs (CONTI, 1997). Le tableau suivant résume bien cette problématique de la diversité des modalités de démarrage du développement combinant différentes solutions d'ouverture.

Typologie d'ouverture des SPL dans les PVD

	Capital et entrepreneurs locaux	Capital et entrepreneurs exogènes
Connaissances locales	Développement endogène initial avec valorisation des connaissances locales (Sfax)	Développement exogène initial avec valorisation des connaissances locales (Tegalvangi)
Connaissances externes	Développement endogène initial avec internalisation (El Jem)	Développement exogène initial avec internalisation des connaissances exogènes (Pusan)

- Une première modalité consiste à accroître le patrimoine de connaissances accumulé au niveau local grâce à un entrepreneuriat local. Un exemple de ce type de développement est celui de Sfax.

- La deuxième modalité combine une forte impulsion extérieure avec une forte valorisation des connaissances et savoirs locaux : c'est le cas de Tegalwangi en Indonésie.

- Une troisième modalité que l'on rencontre par exemple à El-Jem combine une forte mobilisation des réseaux des producteurs locaux avec une progressive internalisation de connaissances techniques externes.

- Enfin, une quatrième modalité que l'on rencontre à Pusan en Corée du Sud montre qu'une forte présence étrangère n'est pas incompatible avec un processus d'adaptation locale et une maîtrise progressive de technologies et de connaissances d'origine externe.

Le système productif du textile-habillement de Ksar-Hellal : un système local largement ouvert sur l'international

Ksar-Hellal est le chef lieu d'une commune de 35 000 habitants environ, située entre Mahdia et Monastir (pas très loin d'El-Jem dont il a été question précédemment). D'une superficie totale de 26 km², cette commune est le foyer d'un dynamisme économique remarquable, fondé sur le textile et la confection, ainsi que le travail du cuir : l'ensemble formé par ces trois activités représente, dans les années 90, 85 % des entreprises enregistrées sur le territoire de la commune et 93 % de l'emploi local.

Le textile-habillement en particulier joue un rôle crucial dans la dynamique de développement de Ksar-Hellal. Il faut dire

que cette activité a une origine qui remonte loin dans l'histoire du territoire. Riche d'une longue tradition qui lui a légué de précieux héritages et lui a permis au fil du temps d'accumuler expériences et savoir-faire, elle s'est pour ainsi dire constituée comme noyau central de l'économie locale, structurant un véritable SPL.

La place de ce SPL dans l'ensemble de l'industrie textile de la Tunisie est loin d'être négligeable. Selon des statistiques datant de 1995, Ksar-Hellal abrite sur son sol 8 % environ des entreprises tunisiennes évoluant dans la filature, 9 % de celles spécialisées dans l'ennoblissement, 10,5 % dans la bonneterie et 24 % dans le tissage industriel. Fort de ce potentiel, le territoire de Ksar-Hellal montre aujourd'hui une vitalité étonnante, aussi bien en termes de volumes de production et d'emploi qu'en termes d'innovations de produits et de formation de la main-d'œuvre (A. HSAINI, 1999a).

A l'origine de cette efficacité, il y a –on l'a dit– toute une dynamique historique longue : les nombreuses unités de production qui composent ce SPL, tout en s'appropriant les héritages artisanaux, ont su évoluer par rapport au métier du tissage traditionnel, en se diversifiant et en se modernisant progressivement. Cette évolution, soit dit au passage, confirme qu'on a affaire ici à une « aire d'industrialisation diffuse » au sens donné ci-dessus à cette notion. D'autre part, les diverses activités constitutives de cette aire sont liées entre elles par des relations très denses, ce qui a favorisé la construction, sur le territoire de Ksar-Hellal, d'une filière textile avec les synergies nécessaires entre ses différentes composantes : fournisseurs de fils, entreprises de tissage, ateliers de confection.

Si ces facteurs tenant à l'histoire et au fonctionnement interne de ce SPL jouent effectivement un rôle important dans son dynamisme, ils ne suffisent cependant pas à donner toute l'explication. Celle-ci réside également, en partie, dans les effets positifs

de l'ouverture internationale de ce système. En d'autres termes, c'est dans la combinaison de l'endogène et de l'exogène, du local et du global que se trouve la cohérence du système et, donc, l'explication de son dynamisme.

L'ouverture sur le global du système productif de Ksar-Hellal se vérifie dans cinq grands domaines de la vie économique locale : les matières premières, les débouchés, la technologie, les investissements étrangers et l'innovation (A. HSAINI, 1996a). Nous allons passer rapidement en revue ces cinq domaines, pour clore cette présentation.

Concernant les matières premières, il faut savoir que la production du territoire en tissus et surtout en fils est nettement en deçà des besoins locaux. Cette insuffisance, qui est quantitative mais aussi qualitative, constitue une réelle contrainte pour les unités locales de tissage et de confection, contrainte qu'elles surmontent en s'adressant à des sources d'approvisionnement externes, principalement européennes et asiatiques. L'avantage lié à ces importations -qui consistent aussi en produits chimiques d'ennoblissement- réside dans la possibilité d'accroître la gamme des produits grâce à la diversité qualitative des matières importées.

Le domaine des débouchés est sans doute celui qui illustre le mieux la dimension internationale du SPL de Ksar-Hellal. De ce point de vue, il convient de distinguer deux cas : le cas des sociétés de confection qui, dans leur quasi totalité, travaillent pour l'exportation et celui des entreprises de tissage dont les débouchés principaux sont domestiques mais qui écoulent une partie de leurs productions sur les marchés des pays voisins. Les premières, qui opèrent généralement dans le cadre d'accords de sous-traitance avec des donneurs d'ordres étrangers, destinent l'essentiel de leurs produits aux marchés européens (français, italien, etc.). Quant aux secondes, qui évoluent le plus souvent dans un cadre

informel, leurs principaux clients étrangers sont algériens et libyens.

Autre aspect de l'internationalisation du SPL de Ksar-Hellal, la présence des investisseurs étrangers dans l'économie locale. Cette présence s'observe dans le tissage industriel, activité dans laquelle la plus grosse entreprise du site -la Sitex- est, depuis sa privatisation au début des années 90, détenue majoritairement par le groupe américain Swift (un des leaders mondiaux de la fabrication de tissus pour jean's). Mais l'implantation étrangère est, à l'évidence, plus nette dans la confection. Dans ce secteur exportateur par excellence, plus de 25 % des entreprises sont mixtes, c'est à dire qu'elles associent des capitaux tunisiens et étrangers (belges, français et italiens notamment). Qui plus est, ces sociétés mixtes sont de taille plus grande que la moyenne ; elles tiennent donc une place importante dans la socio-économie du territoire, concentrant pas moins de 75 % de la main d'œuvre de la confection exportatrice.

En matière de technologie, l'ouverture internationale concerne tant les équipements utilisés sur le territoire que les compétences et les formations nécessaires pour les mettre en œuvre efficacement. Il faut préciser, en effet, qu'à l'exception des artisans-tisserands -qui continuent à travailler sur des métiers traditionnels en bois fabriqués localement- pratiquement tous les ateliers de Ksar-Hellal, de tissage ou de confection, emploient du matériel étranger, importé souvent d'Europe et singulièrement d'Italie : équipements de tissage, machines à coudre, pièces de rechange, etc. Ce recours au matériel étranger -acquis neuf ou d'occasion- répond à un souci d'efficacité, souci qui incite les acteurs locaux à emprunter au monde extérieur, chaque fois que cela est économiquement justifié, ses méthodes et ses procédés.

Mais qui dit technologie n'entend pas seulement un ensemble physique de machines mais aussi les aptitudes humaines

à mettre en action ces machines et à en assurer la maintenance et les réparations en cas de panne. De ce point de vue aussi, Ksar-Hellal joue pleinement la carte de l'ouverture dans la mesure où l'acquisition d'équipements étrangers s'accompagne très souvent de stages de formation de la main d'œuvre, organisés par les fournisseurs, soit dans leurs propres usines, soit à Ksar-Hellal même lors de la première mise en fonctionnement.

Le dernier domaine, mais non le moindre, où se manifeste l'internationalisation du SPL de Ksar-Hellal est l'innovation de produit. Le marché du textile-habillement, on le sait, est un marché instable où les modèles évoluent en permanence sous l'effet du climat et surtout de la mode. Aussi, pour survivre et à plus forte raison pour prospérer, les producteurs de Ksar-Hellal –à quelque catégorie qu'ils appartiennent– doivent-ils s'adapter constamment à une demande très volatile. Il s'astreignent donc à une véritable « veille technologique », autrement dit à une surveillance incessante des nouveautés qui apparaissent sur le marché national et surtout à l'étranger, notamment en France et en Italie.

Il faut souligner ici une particularité des « aires d'industrialisation diffuse » (type de SPL répandu au Sud) en comparaison avec les « districts technologiques » (type de SPL fréquent au Nord). C'est qu'en matière d'innovation de produits, les premières –relativement aux seconds– paraissent moins portées à la création de nouveaux biens mais davantage à l'adaptation-amélioration de nouveautés lancées ailleurs. En somme, l'innovation, dans les SPL des pays en développement, obéirait moins à un schéma de création pure qu'à un processus de « veille/copie/adaptation-amélioration ».

Si cette « adaptation-amélioration » est en général loin d'être marginale, la phase de « veille » est singulièrement intéressante du point de vue de l'analyse de l'ouverture internationale des espaces locaux concernés. Cette phase suit, en effet, une démarche qui

témoigne de l'esprit d'ouverture sur l'extérieur qui règne dans les économies locales des pays en développement.

S'agissant du cas précis de Ksar-Hellal, la pratique courante des chefs d'entreprises –au delà des classiques abonnements à diverses revues spécialisées– consiste à se rendre régulièrement à l'étranger, en Europe surtout, et en particulier aux moments des foires et salons consacrés aux métiers du textile et de la confection. Ces foires et salons spécialisés sont, en effet, pour eux autant d'occasions de découvrir les nouvelles tendances dans la profession ainsi que de récolter des échantillons de tissus. Au cours de ces voyages, il s'agit également pour eux de s'informer sur les nouveautés en matière de prêt-à-porter, dans le but de suivre les évolutions mais aussi d'introduire ce qui peut l'être dans la gamme de leurs produits (moyennant bien évidemment les adaptations-améliorations nécessaires). De la sorte, l'ouverture sur le global, dans le domaine de l'innovation comme dans les autres, contribue positivement à la dynamique locale de Ksar-Hellal.

Conclusion

On le voit, la globalisation n'efface pas l'espace, n'élimine pas les effets géographiques. Dans les pays en développement, elle remet au goût du jour les formes d'industrialisation endogène. Il reste cependant qu'elle définit un autre rapport à l'espace. Elle produit, tout d'abord, de la discontinuité économique entre zones proches, ce qui enlève de la pertinence à l'opposition centre/périphérie. D'autre part, la globalisation permet aux firmes à la fois de s'inscrire dans un espace internationalisé et d'exploiter la spécificité des ressources locales. De ce fait, elle tend dans les SPL à superposer voire imposer une cohérence de la relation global/local à la cohérence des acteurs locaux. Il y a là une question

importante à débattre que seules des analyses concrètes peuvent permettre d'élucider.

Referérences

ABDELMALKI L. et COURLET C. (1996) : **"Les nouvelles logiques de développement : introduction générale"** ; in ABDELMALKI L. et COURLET C., 1996, Eds. : "Les nouvelles logiques du développement", L'Harmattan, Paris, pp. 11-21.

AYDALOT Ph. (1976) **Dynamique spatiale et développement inégal**, Economica.

BEAUVIALA-RIPERT Ch. et ROUSIER N. (1994) : **"La diversité des rapports économie locale/économie mondiale"** ; Notes de Travail n°17, IREPD, Université Grenoble 2.

BEAUVIALA-RIPERT Ch. et ROUSIER N. (1996) : **"L'internationalisation des espaces locaux"** ; Journées d'étude des Centres associés CEREQ sur "L'analyse des espaces locaux : quelle méthodologie, quels indicateurs ?", Grenoble, 15-16 février 1996.

BECCATINI G. (1989) : **"Les districts industriels"** ; in MARUANI M., REYNAUD E. et ROMANI C., 1989, "La flexibilité en Italie", TEN-MIRE, Syros, Paris, pp. 261-270.

BECCATINI G. (1992) : **"Le district marshallien : une notion socio-économique"** ; in BENKO G. et LIPIETZ A., 1992, Eds. : "Les régions qui gagnent, districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économie", PUF, Paris, pp. 35-55.

BECCATINI G., RULLANI E. (1995), **«Système local et marché global, le district industriel»**, in Rallet A., Torre A, Economie industrielle et économie spatiale, Paris, Economica, pp.171-192.

BECCATINI G. (1998), **« Distretti industriali e storia dell'industria italiana »**,

Conférence Padoue

BENKO G. (1995) : **"Les théories du développement local"** ; Revue Sciences Humaines n°8

–hors série sur "Région et mondialisation"– Auxerre, février/mars 1995, pp. 36-40.

FACEF PESQUISA – v. 6 – n. 3 – 2003

BENKO G., LIPIETZ A. (eds.) (1992), **Les régions qui gagnent - districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique**, PUF, Paris,

BENKO G. et LIPIETZ A. (sous la direction de) (2000), **La Richesse des Régions- la nouvelle géographie socio-économique**, PUF.

BOUABDALLAH Kh. et MASSARD N. (1996) : **"Globalisation technologique et compétition des territoires"** ; in ABDELMALKI L. et COURLET C., 1996, Eds. : "Les nouvelles logiques du développement", L'Harmattan, Paris, pp. 157-172

BRUSCO S. (1990) : **"The idea of the industrial district : its genesis"** ; in BECCATINI G., PIKE F. et SENGENBERGER G., 1990, Eds. : "Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy", ILS Ed., Genève.

COURLET C. (1989) : **"Les industrialisations endogènes"** ; in Revue Tiers Monde, tome XXX, n°118, avril/juin 1989, pp. 413-421.

COURLET C., PECQUEUR B., SOULAGE B. (1993) **Industrie et Dynamique des Territoires**, Revue d'Economie Industrielle, n°64, pp7-21

COURLET C. et PECQUEUR B. (1993) : **"Systèmes productifs localisés et industrialisation"**, in DUPUY C. et GILLY J.P., 1993, "Industrie et territoire en France", Les Etudes de la Documentation Française, Paris, pp. 53-65.

COURLET C. (1994) : **"Les systèmes productifs localisés, de quoi parle-t-on ?"** in COURLET C., SOULAGE B., 1994, Eds. : "Industrie, Territoires et Politiques publiques", L'Harmattan, Paris, pp. 13-32.

COURLET C. (1996) : **"Globalisation et frontière"** ; Revue Sciences de la Société, n°37, février 1996, pp. 27-36.

COURLET C. (1999), **Les Systèmes Productifs Localisés** : un bilan de la littérature, Ecole chercheurs INRA, Le Croisic,

CONTI S. (1997), **Agglomération des petites et moyennes entreprises dans les pays du Tiers Monde**, mémoire de DEA, Université Grenoble2.

FEJJAL A. et GUERRAOUI D. (1988) : **"L'industrialisation de l'artisanat à Fès"**, Histoires de développement, Cahiers de l'IES de Lyon, n°4, décembre pp. 6-8.

FERGUENE A. (1997) : **"Les dynamiques industrielles endogènes : quels enseignements pour**

une alternative au modèle standard dans les pays du Sud ?", *Espaces et Sociétés*, n°88/89 (sur *Entreprise et Territoire*), pp. 139-159.

FERGUENE A. (1999) : "**Savoir-faire artisanaux et dynamismes locaux dans les vieilles villes du Maghreb : l'exemple de la médina de Sfax**", Communication au XXIème Séminaire sur la coopération en Méditerranée, ISPRON – Université de Cagliari, Cagliari les 5 et 6 novembre.

FERGUENE A. et HSAINI A. (1998) : "**La flexibilité source d'efficacité productive ? Enseignements à partir d'un système localisé de PME en Tunisie**", *Revue Internationale PME*, vol. 11, n°4, pp. 67-93.

FRIEDMANN J. et WEAVER C. (1979) : "**Territory and fonction : the evolution of regional planning**" ; Edward Arnold, Londres.

FRIONNET-MAZZA A. (1996) : "**L'industrie de la moyenne Vallée de l'Arve ou la rencontre du local et de l'international : comment la globalisation est intégrée dans la stratégie de développement ?**" ; mémoire de DESS "Gestion et Dynamisation du Développement", Université Pierre Mendès France – Grenoble 2.

GANNE B. (1992) : "**Place et évolution des systèmes industriels locaux en France**" ; in BENKO G. et LIPIETZ A., 1992, Eds. : "Les régions qui gagnent, districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique", PUF, Paris, pp. 315-345.

GAROFOLI G. (1992) : "**Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène**" ; in BENKO G. et LIPIETZ A., 1992, Eds. : "Les régions qui gagnent, districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique", PUF, Paris, pp. 57-80.

GAROFOLI G. (1994) : "**Développement endogène et rôle des acteurs locaux : un défi pour la théorie du développement**" ; in "Nouveaux dynamismes industriels et Economie du Développement", publication de l'IREFD, Université Grenoble 2, pp. 493-499.

GAROFOLI G. (1996) : "**Industrialisation diffuse et systèmes productifs locaux : un modèle difficilement transférable aux pays en voie de développement**" ; in ABDELMALKI L. et

COURLET C., 1996, Eds. : "Les nouvelles logiques du développement", L'Harmattan, Paris, pp. 367-381.

GERARD-VARET L. A., THISSE J. F. (1997), **Economie publique locale et économie géographique**, *Annales d'économie et de statistique*, n° 45, pp.1-18

HECQUET V., LAINE F. (1999), **Structures industrielles locales et formes d'organisation économique**, *Economie et Statistique*, n° 326-327, 6/7,

HSAINI A. (1996 a) : "**Spécialisation souple et Développement : le cas de Ksar-Hellal (Tunisie)**", Thèse de Doctorat en Economie appliquée, IREFD, Université Pierre Mendès France - Grenoble 2.

HSAINI A. (1996 b) : "**La spécialisation souple comme vecteur d'industrialisation : une expérience tunisienne**", in ABDELMALKI L. et COURLET C., 1996, Eds. : "Les nouvelles logiques du développement", L'Harmattan, Paris, pp. 351-366.

HUGON Ph. (1996) : "**La dialectique du local et du global dans le développement**" ; in ABDELMALKI L. et COURLET C., 1996, Eds. : "Les nouvelles logiques du développement", L'Harmattan, Paris, pp. 29-40.

HUMBERT M. (1994) : "**Globalisation et développement endogène**" ; in "Nouveaux dynamismes industriels et Economie du Développement", publication de l'IREFD, Université Grenoble 2, pp. 45-58.

KRUGMAN P. (1983), **Targeted industrial policies. Theory and evidence, in that 1980s**, C. Kindleberger et D. Audrettsch (eds), Londres, The MIT Press, 57-73.

KRUGMAN P. (1991), **Geography and Trade**, Cambridge, M.A. The MIT Press, 142p.

LIPIETZ A. (1992) : "**Le local et le global : personnalité régionale ou interrégionalité ?**" ; in "Industrie et territoires : les systèmes productifs localisés", publication de l'IREFD, Université de Grenoble 2, pp. 45-69.

MARTIN R., SUNLEY P. (2000), **L'économie géographique de Paul Krugman et ses conséquences pour la théorie du développement régional : une évaluation critique**, in BENKO, LIPIETZ, « La Richesse de Régions », PUF, pp33-84.

NADVI Kh. et SCHMITZ H. (1994) : "**Industrial Clusters in less Developed Countries : Review of**

Experiences and Research Agenda", Discussion Paper n°339, Institute of Development Studies, University of Sussex, January.

NADVI Kh. et SCHMITZ H. (1999) : "**Clustering and Industrialisation : an introduction**", World Development, vol. 9, september, pp. 1503-1514

OTTOVIANO G. I. et PUGA D. (1997), **L'agglomération dans l'économie mondiale**, Economie Internationale, n° 71, pp.75-100.

PECQUEUR B., SOULAGE B., THIVIN S., ZAMPA C. (1995), **Les relations entre les entreprises industrielles du Sillon Alpin**, IREPD, UPMF Grenoble

PECQUEUR B. (1991) : "**Le local : clé d'analyse des mutations mondiales**" ; Informations et Commentaires, n°77, Villeurbanne, octobre/décembre 1991, pp. 22-28

PIORE M. et SABEL Ch. (1984) : "**The second industrial divide : possibilities for prosperity**", Basic Books, New York. Traduction française chez Hachette en 1989, sous le titre : "Les chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple"

PORTER M. (1990), **The competitive advantage of nations**, New York, Free Press.

PORTER M. (1998), **Localisation et compétitivité**, Repères et tendances n° 19, mai

RAVEYRE M.F. et SAGLIO J. (1984) : "**Les systèmes industriels localisés : éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels**" ; Sociologie du Travail, n°2, avril/mai/juin 1984, pp. 157-176.

RASMUSSEN J., SCHMITZ H., VAN DIJK M.P. Eds. (1992) : "**Flexible specialisation : a new view on small industry ?**", I.D.S. Bulletin, vol. 23, n°3, july.

SALAIS (R.), 1996 - Préface à l'ouvrage Pecqueur (B.) (ed.), **Dynamiques territoriales et mutations économiques**, L'Harmattan, Paris.

SCHMITZ H. (1990) : « **Petites entreprises et spécialisation souple dans les pays en développement** » ; Travail et Société, vol.15, n°3, Genève, pp. 271-305.

SCOTT A. J., (1988), **Metropolis, from the division of labour to urban form**, Los Angeles, University of California Press, 260p.

SCOTT A., STORPER M. (1990), **The geographical foundation and social regulation of flexible production complexes**, cité par Ragni, RAGNI L. (1997), **Systèmes Localisés de Production : une analyse évolutionniste**, Revue d'Economie Industrielle n°81, pp 23-40

SCOTT A J (1999), **Les bases géographiques de la performance industrielle**, Revue Géographie, Economie, Société, vol 1-2, pp. 259-280.

STÖHR W.B. (1981) : "**Development from below : the bottom up and periphery-inward development paradigm**" ; in STÖHR W.B. et TAYLOR D.R.F., 1981, Eds. : "Development from above or below ? The dialectics of regional planning in developing countries", WILEY J. Ltd, Chichester.

STÖHR W.B. (1984) : "**La crise économique demande-t-elle de nouvelles stratégies de développement ?**" ; in AYDALOT Ph., 1984, Ed. : "Crise et espace", Economica, Paris.

VAN THULDER R., RUIGROK W. (1992), « **Globalisation or Localisation : the Siwol Internationalisation Strategy, The World Car Industry as an Example** », Colloque Entreprises et Industries européennes face à la mondialisation. Saint-Malo, CERETIM, juin 92.

WILKINSON F. (1983) : "**Productive systems**" ; Cambridge Journal of Economics, vol. 7.

FACEF Pesquisa - Escopo da Revista

Esta revista visa socializar o conhecimento na área de Administração, contemplando as linhas de pesquisa do Programa de Mestrado em Administração da FACEF, qual seja: Administração e desenvolvimento regional e Gestão e desenvolvimento organizacional. Todos os artigos são avaliados por dois especialistas no assunto na forma de blind review.

Formas de submissão de artigos

O artigo submetido para análise deverá seguir os seguintes parâmetros:

Primeira Página:

- título e subtítulo do artigo;
- nome do autor ou autores por extenso abaixo do título (o nome dos autores deve aparecer somente na primeira página)
- instituição a que pertencem;
- palavras-chave (mínimo três e máximo seis);
- resumo do artigo em português (máximo 150 palavras);
- Abstract ou Resumé
- palavras-chave em inglês ou francês(mínimo três e máximo seis) ;
- credenciais do autor (opcional);
- local de atividade

Segunda Página:

- título
- resumo do artigo em português (máximo 150 palavras);
- Abstract ou Resumé

Introdução

Referencial Teórico

Procedimentos Metodológicos

Resultados e Análise

Conclusões

Referências

Formatação

-Papel A4, margens: superior:2,5cm ; inferior:2,0cm ; esquerda:2,5cm ; direita:2,0cm

-Tipo de Letra: Times New Roman

-Tamanho de Letra no Título: 12 (em negrito, maiúsculas)

-Tamanho de Letra no Texto: 12

-Espaço entre Linhas: simples

-Espaço entre Parágrafos: 6pts

-Alinhamento: justificado

- Referencias: de acordo com a ABNT (NBR 6023)

- Limite de páginas: 15 páginas, incluindo ilustrações, gráficos e tabelas.

Não colocar notas de rodapé e sim notas no final do texto.