

Les géographies de la grandeur
et la transition du système de production alimentaire suisse

THÈSE

présentée à la Faculté des Sciences de l'Université de Fribourg (Suisse)
pour l'obtention du grade de *Doctor rerum naturalium*

Nathalie Gigon

Le Noirmont (JU)

Thèse No 1281
Mécanographie de l'Université de Fribourg
1999

Acceptée par la Faculté des Sciences de l'Université de Fribourg (Suisse) sur la proposition de :

Prof. Jean Ruegg, Université de Fribourg, Suisse

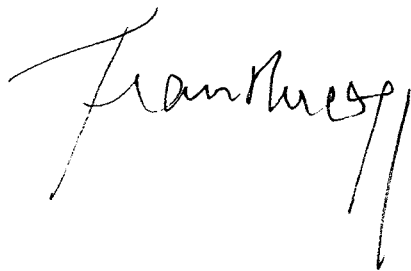
Prof. Anne Gilbert, Université d'Ottawa, Canada

Dr. Olivier Crevoisier, Université de Neuchâtel, Suisse

Fribourg, le 6 décembre 1999

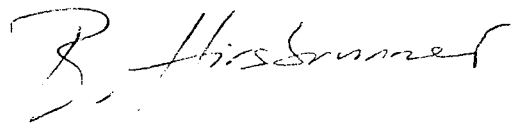
Le directeur de thèse :

Prof. Jean Ruegg

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jean Ruegg', with a long, sweeping horizontal stroke at the bottom.

Le Doyen

Prof. B. Hirsbrunner

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'B. Hirsbrunner', with a stylized, cursive script.

REMERCIEMENTS

Ce travail est le fruit de nombreuses collaborations, rencontres, discussions et échanges.

Je tiens à remercier M. le Prof. Jean Ruegg, qui a accepté de prendre la direction de ma thèse en cours de route et qui m'a accordé une grande confiance ainsi que beaucoup de liberté dans mes options de recherche, tout en me guidant rigoureusement. Il a pris la succession de M. le Prof. Jean-Luc Piveteau, à qui je dis merci pour son engagement, son soutien et ses précieux conseils.

Je remercie les membres du jury pour leurs remarques judicieuses et stimulantes. Mme la Prof. Anne Gilbert du Département de géographie de l'Université d'Ottawa, qui m'accompagne depuis de nombreuses années, m'a fait profiter de son excellente analyse. Je tiens à exprimer une gratitude toute particulière à M. Dr. Olivier Crevoisier, Directeur de recherche à l'Institut de recherche en économie régionale de l'Université de Neuchâtel. Grâce à lui j'ai bénéficié d'un encadrement soutenu et solide. Cette thèse est en grande partie le résultat de nos nombreux et fréquents échanges interdisciplinaires. M. le Prof. Martin Beniston, en tant que Président du jury, m'a également fait part de ses commentaires.

Mes remerciements vont aux institutions qui ont financé mon travail et m'ont ainsi donné les moyens concrets de le réaliser. Le Fonds national suisse de la recherche scientifique a permis la réalisation du projet de recherche 'Capacité d'innovation et compétitivité de l'Espace Mittelland' mené conjointement par les universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel et auquel j'ai participé. Les cantons de l'Espace Mittelland (Berne, Fribourg, Jura, Neuchâtel, Soleure), l'Office fédéral des questions conjoncturelles, l'Office fédéral de l'aménagement du territoire et la Centrale pour le développement économique régional ont contribué à cette étude d'une durée de trois ans. Je remercie de même l'Institut de géographie de l'Université de Fribourg pour son soutien.

J'aimerais remercier vivement les personnes qui composait le groupe de recherche du projet 'Espace Mittelland' : la collaboration étroite avec mes collègues assistants Nicolas Grosjean, Martin Lorenz et Michael Treina m'a beaucoup apporté, de même que les rencontres avec MM. les Prof. Paul Messerli, Denis Maillat, Joachim Griesse, Gaston Gaudard et Joseph Deiss.

Merci à Mme Nicole Yerly, agricultrice à Cottens, M. Francis Egger, directeur de l'Institut agricole de Grangeneuve, M. Francis Maillard, directeur de la Chambre fribourgeoise d'agriculture et M. René Scheidegger, directeur d'entreprise pour avoir accompagné la phase d'enquête et m'avoir aidé par leurs conseils, remarques et critiques. Merci aussi à Mme Nicolette Monnier, M. Pascal Krayenbühl, M. Henri Wirz et M. Dominique Roulin.

Une centaine de représentants du monde de la production alimentaire (agriculteurs, dirigeants d'entreprises, responsables d'institutions publiques et privées, responsables de la distribution) m'ont accordé un entretien. Je les remercie très sincèrement pour leur disponibilité ainsi que pour tout ce qu'ils m'ont appris.

Ma participation au cercle de travail « Produits régionaux innovateurs » a été très stimulante. Merci à ceux qui l'ont fait vivre.

Balz Aplanalp, Maura Bionda, Alexandre Mauron, Laurent Zapf et Nicole Zingg ont stimulé ma réflexion en réalisant un travail de diplôme en lien avec mon sujet, tout

comme les étudiants qui ont participé au séminaire de science régionale organisé avec M. Dr. Olivier Crevoisier.

Assistants, secrétaires, professeurs, visiteurs, stagiaires et étudiants, je remercie chaleureusement toute l'équipe de l'Institut de géographie de l'Université de Fribourg. Et en particulier Joëlle, Ignaz, Pierre, Ralph, Jean-Michel, Luc, Martine, Beat, Michel, Sylvie et Sylvie, Vincent, Danièle, Patricia, Fransiska, Thomas et Markus avec qui j'ai partagé entre autres un bureau, des repas, des cafés et des bières, toutes sortes de discussions, des problèmes informatiques ou des sorties en montagne. Grâce à eux cette période a été stimulante, enrichissante et pleine d'amitié. Je pense aussi à Alain, José et Leila de l'Institut de recherche en économie régionale et à Nicolas Babey de l'Institut de géographie à Neuchâtel avec qui j'ai pu parler science régionale.

Reynald, correcteur rigoureux et coach efficace, m'a fait progresser par ses questions, ses critiques, son inéluctable cohérence ... et sa patience à toute épreuve. Je remercie Marie-Laure et Virginie pour leur relecture, Pauline pour la version anglaise du résumé et M. le Prof. Walter Leimbgruber pour la version allemande.

Merci enfin à mes parents qui ont suivi mes travaux avec curiosité et intérêt. De même que mes sœurs, ils ont toujours été présents et m'ont épaulée tout au long de cette aventure scientifique et humaine.

RÉSUMÉ

L'économie et le territoire sont interdépendants dans le processus de développement régional. Ces deux composantes indissociables de l'évolution économique d'une région sont prises en compte dans les théories récentes de science régionale. Mais en y regardant de plus près, il s'avère que les concepts opérationnels développés dans ces théories sont limités. Bien que le territoire soit perçu dans ses multiples aspects, les processus territoriaux sont définis essentiellement par la proximité spatiale et relationnelle. Quant aux processus économiques, ils sont expliqués par un mécanisme prépondérant. En schématisant, il s'agit de la présence de conditions-cadres attractives pour la théorie de la localisation, de l'existence de modalités de coordination efficaces pour la théorie des avantages concurrentiels et celle des districts industriels, de l'innovation technologique pour la théorie des technopoles, d'une culture de coopération/concurrence et de l'innovation pour la théorie des milieux innovateurs ou encore d'effets de taille pour la théorie de la métropolisation.

Une théorie novatrice intitulée « les économies de la grandeur », qui appartient au courant de l'économie des conventions, permet de dépasser la limite constatée dans les théories évoquées plus haut puisqu'elle ne se focalise pas sur un seul mécanisme économique mais qu'elle considère les multiples situations de l'activité économique. La théorie des économies de la grandeur explique ces mécanismes à partir de six « mondes ». Mais, bien que nombre d'éléments spatiaux soient identifiables dans la description de ces mondes, ni l'espace ni le territoire n'y sont explicités. Pourtant, c'est essentiellement par une inscription différenciée dans le temps et l'espace que les mondes se distinguent les uns des autres et acquièrent des propriétés opératoires.

Cette thèse propose par conséquent d'enrichir la théorie des économies de la grandeur d'une dimension géographique. Chacun des six mondes est passé au crible d'une clé de lecture géographique. Le résultat de cette analyse territoriale des mondes est représenté sous la forme de deux grilles de correspondance. Une première grille rend compte des interrelations entre les mondes des économies de la grandeur et les trois composantes de base du territoire : l'espace, le temps et les relations. Une seconde grille fait état des interrelations entre les mondes et quatre concepts spatiaux opérationnels et complémentaires : l'espace fonctionnel, l'échelle spatiale, la frontière ainsi que la proximité/distance. L'élaboration des « géographies de la grandeur », qui constitue l'objectif théorique de cette thèse, permet non seulement de tenir compte de l'interdépendance entre territoire et économie dans le processus du développement régional, mais aussi d'envisager les processus territoriaux et économiques dans toute leur complexité. La cohérence des comportements économiques et territoriaux des acteurs, qui se traduit par leur capacité à se coordonner dans les mondes et les territoires qui leur correspondent, déterminent le développement d'une région.

Le cadre théorique des « géographies de la grandeur » est ensuite appliqué au système de production alimentaire suisse. L'objectif poursuivi, qui est empirique, est de rendre compte et d'expliquer la transition économique et territoriale à laquelle est actuellement soumis ce système. Les géographies de la grandeur permettent d'analyser la transformation du système de production alimentaire par les aspects économiques et

spatiaux des multiples formes d'organisations émergentes et des conventions qui se mettent en place. La segmentation de la production alimentaire se traduit par un renouvellement et une diversification des conventions et des territoires. Le système de production alimentaire qui a dominé jusqu'au début des années 1990 était basé sur la standardisation et la normalisation des produits. Cette production de masse a éloigné les producteurs des consommateurs et elle a homogénéisé le territoire. Depuis une dizaine d'années, une diversification se fait sentir : les produits industriels côtoient à présent des produits biologiques (qui ont tendance à se normaliser eux aussi), des produits de la ferme et des produits du terroir. Alors qu'elles étaient devenues anonymes avec la production et la distribution de masse, les relations entre producteurs et consommateurs reposent de plus en plus sur la confiance. Les objectifs civiques de la politique agricole suisse se sont également transformés, passant de la sécurité alimentaire et de la garantie du revenu agricole à un souci de protection du paysage et de l'environnement. La diversification des conventions et de la production s'inscrivent dans des espaces et des territoires renouvelés. Des changements interviennent dans le poids des échelles spatiales : le fonctionnement national de la production alimentaire fait place à une organisation locale et régionale. Les frontières internationales s'ouvrent et les frontières culturelles se révèlent. Les espaces fonctionnels se transforment, se concentrant à l'échelle locale ou régionale pour certains produits ou éclatant dans l'espace international pour d'autres.

Une double lecture de la transformation du système de production alimentaire suisse, par le territoire et par l'économie, met en évidence l'interrelation étroite qui existe entre territoire et développement économique régional.

ABSTRACT

Economy and territory are interdependent elements of the regional development process. These two components, indissociable from a region's economic development, are taken into account in recent theories of regional science. Yet, after closer examination, the operational concepts developed in these theories prove to be limited. Although territory is perceived as having multiple aspects, territorial processes are defined essentially by spatial and relational proximity. As for economic processes, one main mechanism is provided as explanation. These are, in simplified terms, as follows: for location theory, the presence of a framework of favorable conditions; for the theory of competitive advantage and for the theory of industrial districts, the existence of efficient means of coordination; technological innovation for the theory of technopoles; the theory of "milieux innovateurs" uses innovation and the culture of cooperation/competition; and finally, for metropolisation theory, effects of size are key.

"Economies de la grandeur", an innovative theory that comes out of conventions economics, allows one to go beyond the limits imposed by the above mentioned theories. Rather than focusing on one single economic mechanism, this theory considers the multiple situations of economic activity. The theory of "économies de la grandeur" explains these using six "worlds". Though many spatial elements are recognizable in the description of these worlds, neither space nor territory is explicit. Yet it is essentially through a differentiated insertion in time and space that these worlds take on individual and operational properties.

This thesis therefore proposes to add a geographical dimension to the theory of "économies de la grandeur". Each of the six worlds are passed through the filter of a geographical perspective. The result of this territorial analysis is presented using two two-dimensional grids. The first grid describes the connections between the six worlds of the "économies de la grandeur" and the three basic components of territory: space, time and relationships. The second grid presents the relationships between the six worlds and four operational and complementary spatial concepts: functional space, spatial scale, boundaries and proximity/distance. Thus, the development of this "géographies de la grandeur", the theoretical objective of this thesis, allows one not only to consider the interdependence between territory and economy in the regional development process, but also to picture the territorial and economic processes in all their complexity. The development of a region is determined by the coherence of actors' economic and territorial behavior, as seen in their ability to organize themselves in their corresponding worlds and territories.

The theoretical framework of the "géographies de la grandeur" is then applied to the Swiss food production system. The goal, this time empirical, is to describe and explain the economic and territorial transition that this system is currently experiencing. "Géographies de la grandeur" allows one to analyze the transformation in the food production system by examining the economic and spatial aspects of the numerous emerging conventions and organizational forms. The segmentation of food production brings about a renewal and diversification of conventions and territories. The food

production system that dominated up to the early 1990's was based on product standardization and normalization. This mass production distanced producers from consumers and homogenized the territory. Since about 10 years ago, diversification has become evident: industrial products now exist alongside organic products (that are also tending to normalization), farm products and products "du terroir". Whereas the relationship between producers and consumers had become anonymous through mass production and distribution, it is now based increasingly on trust. The civic objectives of agricultural policy have also been transformed - previously concerned with guaranteeing food production and farmers' revenues, they've now turned to protecting landscape and environment. This diversification of conventions and production is reflected in new spaces and territories. The significance of spatial scales has changed: food production at the national level is replaced by local and regional organization. International borders fade as cultural borders are revealed. Functional spaces are transformed: for some products, they become concentrated at the local or regional scale, for others they burst out into the international sphere.

The examination of the Swiss food production system from two perspectives, territory and economy, reveals the close interrelation that exists between territory and regional economic development.

ZUSAMMENFASSUNG

Raum und Wirtschaft sind im Regionalentwicklungsprozess wechselseitig miteinander verknüpft. Die neuesten Theorien der Regionalwissenschaft schließen deshalb diese beiden untrennbaren Bestandteile einer regionalen Wirtschaftsentwicklung mit ein. Eine genaueren Betrachtung lässt jedoch schnell erkennen, dass die innerhalb dieser Theorien entwickelten operationellen Konzepte von begrenzter Aussagekraft sind. Obwohl der Raum als vielfältiges Gebilde betrachtet wird, werden territoriale Prozesse im wesentlichen durch räumliche Nähe und Beziehungsnetze definiert. Ökonomische Prozesse ihrerseits werden durch einen einzigen vorherrschenden Mechanismus erklärt. Vereinfacht ausgedrückt, handelt es sich bei der Standorttheorie um attraktive Rahmenbedingungen, bei der Theorie der Konkurrenzvorteile und diejenige der Industriebezirke um effiziente Koordinationsmodalitäten, bei der Theorie der Technopole um die technologische Innovation, bei der Theorie der innovativen Milieus um die Kultur der Zusammenarbeit/Konkurrenz und der Innovation, und bei der Theorie der Metropolisierung um Skaleneffekte.

Eine neue Theorie, genannt "les économies de la grandeur", die zur Familie der "économie des conventions" gehört, geht über die Grenzen der oben erwähnten Theorien hinweg. Dieser Ansatz konzentriert sich nicht auf einen einzigen ökonomischen Mechanismus sondern betrachtet die vielfältigen Seiten der wirtschaftlichen Tätigkeit. Die Theorie der "économies de la grandeur" erklärt diese Mechanismen mittels sechs "Welten". Aber obwohl eine Vielzahl räumlicher Elemente in der Beschreibung dieser Welten erkennbar sind, werden weder Raum noch Territorium ausdrücklich erwähnt. Und doch unterscheiden sich diese Welten durch eine differenzierte Einbindung in Raum und Zeit voneinander, was ihnen ihre besonderen operativen Eigenschaften verleiht.

Diese Dissertation will deshalb die Theorie der "économies de la grandeur" um eine geographische Dimension erweitern. Jede der sechs Welten wurde auf ihre geographischen Aspekte hin untersucht. Das Resultat dieser räumlichen Analyse liegt in zwei Matrizen vor. Die erste stellt die Wechselbeziehungen zwischen den Welten der "économies de la grandeur" und den drei Grundkomponenten des Territoriums dar: Raum, Zeit und Beziehungen. Die zweite Matrix betrachtet die Wechselbeziehungen zwischen den Welten und vier operationellen und komplementären räumlichen Konzepten: dem funktionalen Raum, dem räumlichen Maßstab, der Grenze sowie der Nähe/Distanz. Die Herausarbeitung der "géographies de la grandeur", die das theoretische Ziel dieser Dissertation darstellt, erlaubt nicht nur, die gegenseitigen Beziehungen zwischen Territorium und Wirtschaft im regionalen Entwicklungsprozess zu berücksichtigen sondern auch die komplexen territorialen und wirtschaftlichen Wechselbeziehungen zu erkennen. Das Zusammenspiel des wirtschaftlichen und territorialen Verhaltens der Akteure, das sich in ihrer Fähigkeit äußert, sich in ihren jeweiligen Welten und den entsprechenden Territorien zu koordinieren, bestimmt die Entwicklung einer Region.

Der theoretische Rahmen der "géographies de la grandeur" wird anschließend auf den Sektor der Nahrungsmittelindustrie in der Schweiz angewandt. Das anvisierte

empirische Ziel ist, den ökonomischen und territorialen Wandel zu erklären, der in diesem System zur Zeit stattfindet. Die "géographies de la grandeur" erlauben eine Analyse des Transformationsprozesses in der Nahrungsmittelproduktion über die ökonomischen und räumlichen Aspekte der zahlreichen Organisationsformen und Gewohnheiten, die sich herausbilden. Die Segmentierung der Nahrungsmittelproduktion äußert sich in einer Erneuerung und in einer Diversifizierung der Gepflogenheiten und Territorien. Das System der Nahrungsmittelproduktion, das bis zu Beginn der 1990er Jahre dominierte, beruhte auf der Standardisierung und Normalisierung der Produkte. Diese Massenproduktion schuf eine große Distanz zwischen Produzenten und Konsumenten und hatte eine territoriale Geschlossenheit zur Folge. Seit rund zehn Jahren macht sich eine Diversifizierung bemerkbar: die industriellen Produkte stehen in Konkurrenz zu biologischen Produkten (die ebenfalls einer Normalisierungstendenz unterliegen), Produkten vom Bauernhof und regionalen Produkten ("du terroir"). Während in der Zeit von Massenproduktion und -vertrieb die Beziehungen zwischen Produzenten und Konsumenten anonym waren, werden sie nun zunehmend persönlich und beruhen auf gegenseitigem Vertrauen. Auch die Ziele der schweizerischen Agrarpolitik haben sich verändert: an die Stelle von Ernährungssicherung und Garantie des bäuerlichen Einkommens sind Landschafts- und Umweltschutz getreten. Die Diversifizierung der Gewohnheiten und der Produktion schlägt sich in neuen Raumstrukturen nieder. Veränderungen zeigen sich auch in der Gewichtung der räumlichen Maßstäbe: die Nahrungsmittelproduktion verlagert sich von der nationalen auf die lokale und die regionale Ebene. Zudem öffnen sich die internationalen Grenzen, während sich die kulturellen Grenzen in verstärktem Masse manifestieren. Die funktionalen Räume wandeln sich, konzentrieren sich für gewisse Produkte auf die lokale oder regionale Ebene, für andere auf die internationale.

Eine Analyse des Wandels des Systems der schweizerischen Nahrungsmittelproduktion über die Faktoren Wirtschaft und Raum zeigt die engen Wechselbeziehungen zwischen Territorium und regionaler Wirtschaftsentwicklung.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS.....	I
RÉSUMÉ.....	III
ABSTRACT.....	V
ZUSAMMENFASSUNG.....	VII
TABLE DES MATIÈRES.....	IX
LISTE DES FIGURES.....	X
LISTE DES TABLEAUX.....	XI
LISTE DES ABRÉVIATIONS.....	XII
1 INTRODUCTION.....	1
1.1 L'ÉTUDE « INNOVATION ET COMPÉTITIVITÉ DE LA PRODUCTION ALIMENTAIRE DANS L'ESPACE MITTELLAND ».....	1
1.2 LES OBJECTIFS DE LA THÈSE.....	4
1.3 PLAN GÉNÉRAL.....	7
2 UNE CLÉ DE LECTURE GÉOGRAPHIQUE.....	13
2.1 INTRODUCTION.....	13
2.2 UNE DÉFINITION DU TERRITOIRE.....	14
2.3 DES CONCEPTS SPATIAUX COMPLÉMENTAIRES ET OPÉRATIONNELS.....	19
2.4 CONCLUSION.....	27
3 ESPACE ET TERRITOIRE DANS LA THÉORIE DU DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL.....	31
3.1 INTRODUCTION.....	31
3.2 THÉORIE DE LA LOCALISATION.....	32
3.3 AVANTAGES CONCURRENTIELS.....	36
3.4 DISTRICTS INDUSTRIELS.....	42
3.5 TECHNOPOLES.....	47
3.6 MILIEUX INNOVATEURS.....	54
3.7 MÉTROPOLISATION.....	61
3.8 CONCLUSION.....	69
4 LES GÉOGRAPHIES DE LA GRANDEUR.....	77
4.1 INTRODUCTION.....	77
4.2 LES ÉCONOMIES DE LA GRANDEUR.....	78
4.3 LES MONDES DE PRODUCTION.....	94
4.4 MONDES, ESPACES ET TERRITOIRE.....	104
4.5 CONCLUSION : LES GÉOGRAPHIES DE LA GRANDEUR.....	115
5 LA TRANSITION DU SYSTÈME DE PRODUCTION ALIMENTAIRE SUISSE.....	119
5.1 INTRODUCTION.....	119
5.2 ÉVOLUTION GÉNÉRALE DU SYSTÈME DE PRODUCTION ALIMENTAIRE.....	120
5.3 LA PRODUCTION ALIMENTAIRE JUSQU'AU DÉBUT DES ANNÉES 1990 : UN MONDE INDUSTRIEL-CIVIQUE.....	122
5.4 LE SYSTÈME DE PRODUCTION ALIMENTAIRE ÉMERGENT : UN MONDE DOMESTIQUE-CIVIQUE.....	136
5.5 LES MONDES DE L'AGRICULTURE SUR INTERNET.....	152
5.6 LE TERRITOIRE ET LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL EN INTERACTION.....	159
5.7 CONCLUSION.....	162
6 CONCLUSIONS.....	167
6.1 DE LA PROXIMITÉ AU TERRITOIRE.....	167
6.2 LES GÉOGRAPHIES DE LA GRANDEUR.....	168
6.3 LE TERRITOIRE PRODUIT ET PRODUCTEUR DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE.....	170
6.4 PERSPECTIVES.....	171
BIBLIOGRAPHIE.....	173
CURRICULUM VITAE.....	199

LISTE DES FIGURES

Figure 1	L'Espace Mittelland	2
Figure 2	Combinaison des concepts de Porter et du GREMI pour l'analyse des branches-clés et des systèmes de production de l'Espace Mittelland (Gigon, 1998 : 4)	3
Figure 3	Le développement régional.....	6
Figure 4	Démarche.....	7
Figure 5	Plan général	7
Figure 6	Les objectifs de la clé de lecture géographique.....	13
Figure 7	Trois composantes du territoire	15
Figure 8	Les espaces stratégiques de l'entreprise (Ratti, 1989 :4)	20
Figure 9	Une clé de lecture géographique.....	27
Figure 10	Théorie de la localisation et développement régional	36
Figure 11	Le losange de la compétitivité (Porter, 1993 : 141)	37
Figure 12	Théorie des avantages concurrentiels et développement régional.....	42
Figure 13	Districts industriels et développement régional	46
Figure 14	Technopoles et développement régional	53
Figure 15	Le réseau et l'environnement externe de la firme (Camagni, 1991 :136)	57
Figure 16	Milieu innovateur et développement régional	59
Figure 17	Typologie des milieux (d'après Maillat, 1995 : 42)	60
Figure 18	Métropolisation et développement régional.....	68
Figure 19	L'approche fonctionnelle du développement régional.....	70
Figure 20	L'approche territoriale du développement régional	71
Figure 21	Développement régional.....	72
Figure 22	Les mondes des économies de la grandeur (d'après Babey, 1999).....	85
Figure 23	Les mondes de production (d'après Salais et Storper, 1993 : 43)	96
Figure 24	Relations d'innovation externes dans chaque monde de production (Storper, 1997 : 123)	99
Figure 25	L'organisation de la filière du lait en Suisse (adapté de Rolle et Pasquier, 1989)	125
Figure 26	Organisation de la filière de la viande (d'après Morel, 1994).....	126
Figure 27	Appellations d'origine et marques (d'après Aubry, 1997).....	142
Figure 28	Interprofession du gruyère (d'après Egger, 1996).....	145

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	Contenu de la clé de lecture géographique.....	28
Tableau 2	Les processus économiques et territoriaux déterminants pour les théories contemporaines de science régionale.....	72
Tableau 3	Les mondes de production (d'après Salais et Storper, 1993)	95
Tableau 4	Les mondes de production-circulation (d'après Burmeister et Colletis-Whal, 1997)	103
Tableau 5	Les composantes territoriales des économies de la grandeur	106
Tableau 6	Mondes et concepts spatiaux	110
Tableau 7	Les mondes des économies de la grandeur	120
Tableau 8	Le système des trois phases (d'après Morel, 1994)	130
Tableau 9	Le système de production industriel-civique et ses spatialités	130
Tableau 10	Mesures à la frontière (d'après Morel, 1994)	134
Tableau 11	Diversification des modes de commercialisation des produits alimentaires (d'après Crevoisier et Gigon, 1998)	143
Tableau 12	Les mondes émergents du système de production alimentaire et leurs territorialités (d'après Crevoisier et Gigon, 1998)	152
Tableau 13	Produits régionaux de l'Espace Mittelland identifiés sur Internet (d'après Gigon et Crevoisier, 1998)	154
Tableau 14	Les mondes de l'agriculture émergente sur Internet (d'après Gigon et Crevoisier, 1998)	155

LISTE DES ABRÉVIATIONS

AOP	Appellation d'origine protégée
CBV	Coopérative suisse pour l'approvisionnement en bétail de boucherie et en viande
CCF	Coopérative suisse des céréales et matières fourragères
DFE	Département fédéral de l'économie
DFEP	Département fédéral de l'économie publique
EEE	Espace économique européen
EM	Espace Mittelland
EPFL	Ecole polytechnique fédérale de Lausanne
ETHZ	Eidgenössische Technische Hochschule Zürich
FAM	Station fédérale de recherche en économie laitière, Liebefeld
FIBL	Forschungsinstitut für biologischen Landbau AG
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade / Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
HES	Haute école spécialisée
IGP	Indication géographique protégée
LBL	Landwirtschaftliche Beratungszentrale Lindau
LID	Landwirtschaftlicher Informationsdienst
OFAC	Office fédéral de l'agriculture
OFS	Office fédéral de la statistique
OMC	Organisation mondiale du commerce
PI	Production intégrée
PME	Petites et moyennes entreprises
RERU	Revue d'économie régionale et urbaine
RFA	Recensement fédéral de l'agriculture
RFE	Recensement fédéral des entreprises
UCPL	Union centrale des producteurs suisses de lait
UE	Union européenne
USAL	Union suisse des acheteurs de lait
USF	Union suisse du fromage
USL	Union suisse du légume
USP	Union suisse des paysans

Chapitre 1 • Introduction

1 INTRODUCTION

Le cheminement qui a mené à la réalisation de cette thèse a pour point de départ la réalisation d'une étude portant sur l'innovation et la compétitivité dans une région suisse, l'Espace Mittelland (Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, 1998). Le groupe de recherche chargé de mener à bien ce projet a choisi de développer un modèle théorique inspiré des milieux innovateurs (Maillat, Quévit et Senn, 1993) et de l'avantage concurrentiel (Porter, 1990) pour entreprendre cette analyse régionale. L'application de ce modèle à la production alimentaire de l'Espace Mittelland (Gigon, 1998a) s'est avérée efficace pour comprendre et expliquer les processus d'innovation et de compétitivité à l'œuvre dans ce système de production. Mais ces théories se sont révélées insuffisantes pour rendre compte de la transition de la production alimentaire dans un contexte de modification des attentes de la population et de libéralisation des marchés. Il est apparu, au terme de cette étude, que les théories mobilisées ne reflètent pas la complexité des processus territoriaux et économiques qui interviennent dans l'évolution d'une région. En effet, elles ne prennent pas suffisamment en compte le territoire : la proximité (spatiale et relationnelle) est l'un des seuls concepts spatiaux utilisés pour en parler. De plus, elles se restreignent à un nombre limité de mécanismes économiques pour expliquer le développement régional¹ : une culture de coopération-concurrence alliée à l'innovation pour la théorie des milieux innovateurs et une forme d'organisation efficace de la filière de production (les clusters) pour la théorie de l'avantage concurrentiel.

Face à ces constats, la nécessité d'élaborer une théorie qui d'une part tienne compte de l'interdépendance entre des processus territoriaux et économiques complexes dans le développement régional et d'autre part permette de comprendre et d'expliquer la transition de la production alimentaire suisse s'est imposée. C'est ainsi que nous en sommes arrivés à proposer la théorie des « géographies de la grandeur » et à l'appliquer à la production alimentaire suisse.

Voilà en deux mots le cheminement qui a conduit à la réalisation de cette thèse, cheminement qui est présenté dans ce chapitre introductif. Un premier point (§1.1) parle de l'étude « Innovation et compétitivité de la production alimentaire dans l'Espace Mittelland ». Il débouche sur une explication des objectifs de la thèse (§1.2). La démarche élaborée pour répondre à ces objectifs est ensuite exposée (§1.3).

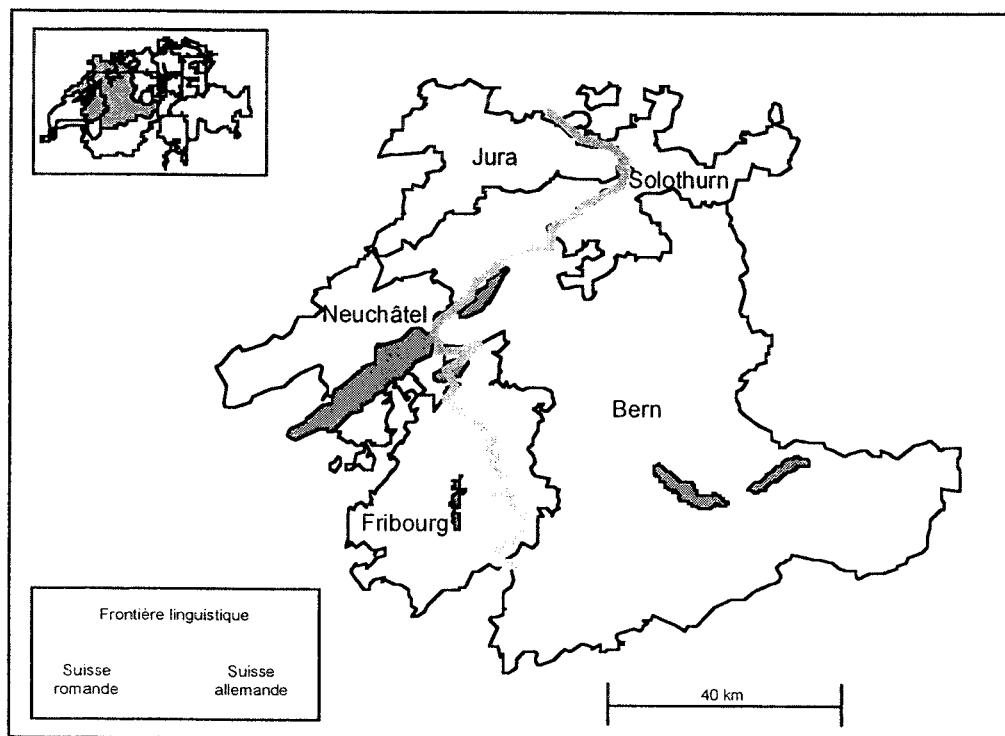
1.1 L'ÉTUDE « INNOVATION ET COMPÉTITIVITÉ DE LA PRODUCTION ALIMENTAIRE DANS L'ESPACE MITTELLAND »

La première étape de cette recherche a duré trois ans et s'est déroulée de juillet 1995 à juillet 1998. L'Espace Mittelland (Figure 1) est un espace économique bilingue auquel participent essentiellement les cantons de Berne, Fribourg, Soleure, Neuchâtel et Jura

¹ Le développement local et régional évoque une amélioration des situations locales et régionales qui assure une certaine harmonie entre une croissance quantitative et une amélioration qualitative, dans les domaines économique, social et culturel (Brunet et al., 1993 : 157).

(Les cantons de Vaud et du Valais y sont associés en tant qu'observateurs). Il s'agit d'un programme de coopération intercantonal.

Figure 1 : L'Espace Mittelland

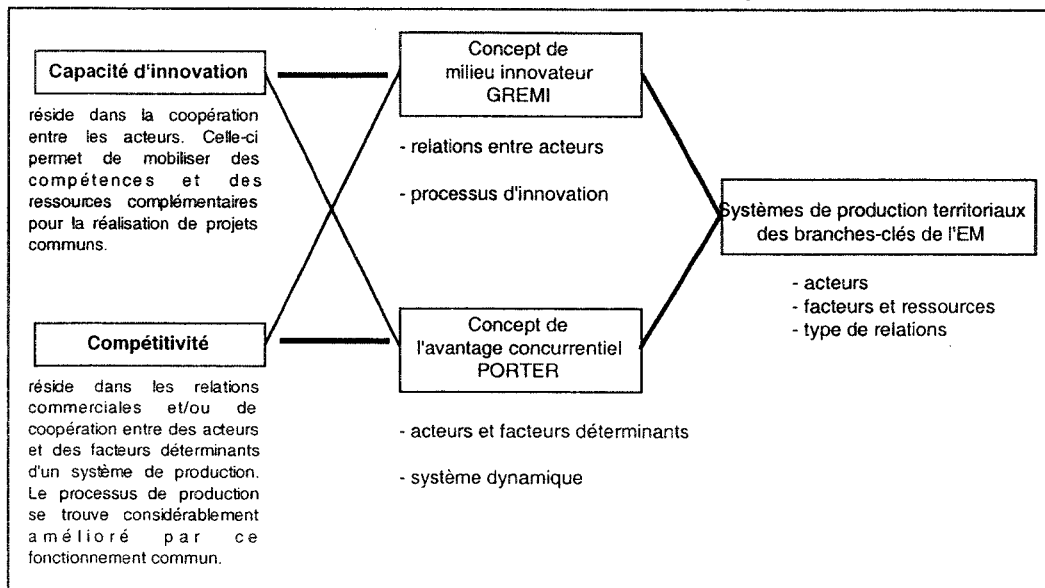


Les cinq cantons participant à cet espace économique avaient donné mandat à leurs trois universités de réaliser une étude destinée à renforcer la cohésion économique de la région. Un groupe de recherche composé de géographes et d'économistes francophones et germanophones s'est ainsi constitué entre les Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel. Le 'Geographisches Institut' de l'Université de Berne s'est penché sur les services spécialisés (Treina, 1996 et 1998), l' 'Institut für Wirtschaftsinformatik' de la même Université sur la télématique et l'informatique (Lorenz, 1996 et 1998), l'Institut de recherche en économie régionale de l'Université de Neuchâtel sur l'industrie (Crosjean, 1996 et 1998) et l'Institut de géographie de l'Université de Fribourg sur la production alimentaire (Gigon, 1996 et 1998a). Cette collaboration a débouché sur une analyse et une évaluation qui ont permis de déterminer les principaux enjeux auxquels les branches étudiées étaient confrontées. Des stratégies basées sur des projets concrets de développement ont été proposées sur cette base (Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, 1998).

La démarche développée par le groupe de recherche a tout d'abord consisté à identifier, dans chacun des secteurs économiques, les branches clés de la région à l'aide d'une analyse quantitative basée sur le calcul de taux de croissance et d'indices de localisation des emplois. Pour la production alimentaire, des entretiens ont été réalisés auprès d'une trentaine d'experts de l'agriculture et de l'industrie agro-alimentaire durant cette première phase. Ils ont fourni des informations sur les structures de la branche et sur ses

principales perspectives d'évolution (Gigon, 1996). Une analyse régionale a ensuite été élaborée à partir des théories relatives aux milieux innovateurs (Maillat, Quévit et Senn, 1993) et aux clusters d'entreprises (Porter, 1993). Alors que la première théorie est axée sur la mise en valeur des relations régionales par la coopération, la seconde est centrée sur la compétitivité (Figure 2).

Figure 2 : Combinaison des concepts de Porter et du GREMI¹ pour l'analyse des branches-clés et des systèmes de production de l'Espace Mittelland (Gigon, 1998 : 4)



Une vaste enquête qualitative a été réalisée sur cette base, dans le but d'évaluer la capacité d'innovation et la compétitivité de l'économie de l'Espace Mittelland. Cette enquête, qui comportait une quarantaine d'entretiens pour chaque secteur économique², a été organisée selon le modèle théorique élaboré pour cette étude : d'une part la combinaison des quatre déterminants de la compétitivité selon Porter (1993)³, qui définissent le cadre d'action des entreprises ; d'autre part les mécanismes de coordination que sont les relations de marché et les relations de coopération, qui permettent de relier les déterminants de la compétitivité et d'analyser leur organisation territoriale. Ainsi, selon ce modèle théorique, une région qui bénéficie d'un système de production doté d'une bonne structure de ressources (la combinaison des quatre déterminants), et dans laquelle les acteurs entretiennent des relations de coopération en matière d'innovation, a une capacité d'action sur son développement. En effet, selon les théories mobilisées, le succès économique d'une région dépend de la capacité de ses entreprises à mobiliser les ressources locales afin de mener des projets d'innovation et de se positionner sur le marché.

¹ Par exemple Maillat, Quévit et Senn, 1993.

² La méthodologie de l'enquête portant sur la production alimentaire est décrite dans Gigon, 1998a : 9-12.

³ Les conditions des facteurs, les conditions de la demande, les industries liées et sous-traitantes, les stratégies concurrentielles des entreprises (le chapitre 3 fournit des explications détaillées à ce sujet).

L'étude visait trois objectifs qui devaient permettre de comprendre l'organisation et le fonctionnement des systèmes de production territoriaux :

- L'identification de systèmes de production territoriaux dotés de compétences spécifiques afin de découvrir des complémentarités et un potentiel d'innovation encore inexploité car méconnu.
- L'identification de barrières dans la région : les barrières organisationnelles, administratives, institutionnelles et linguistiques entravent la dynamique d'innovation et de compétitivité. Le fractionnement de l'Espace Mittelland (cinq cantons, deux langues) ne permet pas de tirer parti des effets de taille, des synergies et des complémentarités potentielles entre les différentes branches et compétences spécifiques.
- La mise en évidence des enjeux stratégiques pour améliorer la capacité d'innovation et la compétitivité dans la région par l'intervention des acteurs publics et privés. Il s'agissait d'indiquer aux acteurs privés et publics les possibilités d'action qui peuvent renforcer leurs compétences spécifiques, leurs réseaux d'innovation et leurs systèmes de production.

Ce travail a débouché sur une description et une évaluation de l'organisation fonctionnelle et territoriale des branches spécifiques de la région. L'accent a porté sur l'amélioration de la capacité d'innovation et de la compétitivité de ces dernières au moyen d'une proposition de politique commune pour les cantons de l'Espace Mittelland, proposition constituée de projets concrets présentés dans un rapport final (Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, 1998).

1.2 LES OBJECTIFS DE LA THÈSE

La réalisation de l'étude « Espace Mittelland » nous a fait prendre conscience que les outils théoriques utilisés ne permettaient pas de saisir les changements du système de production alimentaire de manière convaincante. Les théories des milieux innovateurs et des avantages concurrentiels sont focalisées sur l'innovation, la concurrence et les relations de proximité. Or l'innovation et la concurrence ne sont pas à même de rendre compte de la diversité des processus qui interviennent dans la transformation territoriale d'un système de production. L'insatisfaction des consommateurs, l'ouverture des frontières, le retrait de l'Etat, les valeurs écologiques et sociales et bien d'autres éléments influencent les changements en cours, changements qui se traduisent par une transformation de l'organisation de l'espace. De plus, le territoire intègre bien d'autres éléments que les relations de proximité spatiales et relationnelles. Par conséquent, la nécessité de dépasser le cadre théorique de départ s'est imposée au terme de ce mandat.

Ces constats ont tout naturellement mené à l'examen d'autres théories actuelles de science régionale. Pour ce faire, une clé de lecture géographique a été élaborée. L'objectif de cette analyse littéraire était de voir si les limites constatées sur la base des théories des milieux innovateurs et de l'avantage concurrentiel se vérifiaient toujours après une étude détaillée, et si ces limites étaient également valables pour d'autres théories du développement régional. La curiosité a été également un moteur d'investigation : difficile de résister au plaisir de comprendre l'évolution de la pensée en

matière de développement régional, puis de tenter de la décortiquer pour en extraire les mécanismes territoriaux et économiques.

En réalisant cette lecture approfondie des théories actuelles du développement régional sous l'angle du territoire et de l'économie, trois constats majeurs sont apparus, qui sont ici formulés d'une manière extrêmement simplifiée :

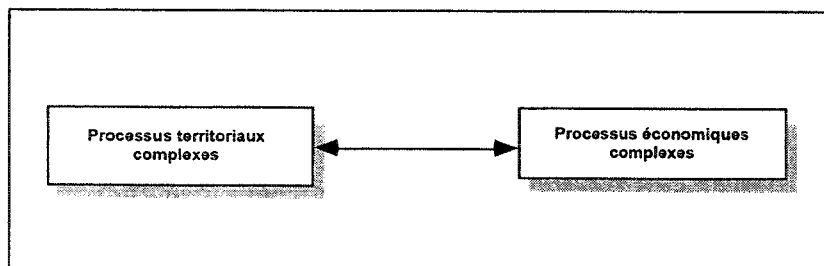
- Dans la conception fonctionnelle du développement régional, illustrée par la théorie de la localisation, le développement économique¹ s'explique par la présence de conditions-cadres favorables qui permettent de renforcer l'attractivité d'une région et donc l'implantation d'entreprises. De ce fait, le développement économique dépend de facteurs de localisation et la définition du territoire se résume à un espace-support.
- Les théories qui relèvent d'une conception territoriale du développement régional expliquent chacune le développement par un mécanisme économique prépondérant : l'existence de modalités de coordination efficaces pour la théorie des avantages concurrentiels et celle des districts industriels, de l'innovation technologique pour la théorie des technopoles, d'une culture de coopération/concurrence et de l'innovation pour la théorie des milieux innovateurs ou encore d'effets de taille pour la théorie de la métropolisation. Une ouverture intéressante s'effectue sur le rôle du territoire dans les théories récentes du développement régional, en particulier dans les théories des districts industriels, des technopoles, des milieux innovateurs et de la métropolisation. Le rôle central du territoire dans le processus de développement régional est mis en évidence, mais il apparaît que le concept de proximité relationnelle et spatiale est le seul qui soit mobilisé de manière opérationnelle pour expliquer les processus territoriaux, et notamment la concentration spatiale des activités.
- Aucune des approches examinées ne place le territoire et l'économie en terme d'équivalence dans l'explication du développement régional.

Dès lors, comment aborder le problème du développement régional en dépassant ces limites ?

C'est là l'objectif principal de cette thèse, qui consiste à **élaborer une théorie qui tienne compte de l'interdépendance entre territoire et économie - envisagés en tant que processus complexes - dans le développement régional** (Figure 3).

¹ Le développement économique est un faisceau de transformations qui modifie les comportements, intègre les progrès des connaissances, l'amélioration des qualifications, le savoir-faire industriel, modifie les anticipations dans le sens d'une accumulation (Bremont et Céléstan, 1981 : 339). Le développement est un processus irréversible car il s'appuie sur des changements profonds de la société. C'est aussi un processus évolutif car ces changements irréversibles sont en constante transformation (Polèse, 1995 : 726).

Figure 3 : Le développement régional



Parmi les théories examinées, l'une d'entre elle a retenu notre attention : la théorie des économies de la grandeur (Boltanski et Thévenot, 1991), qui présente l'intérêt d'aborder les processus économiques dans leur complexité et non pas de se focaliser sur un mécanisme dominant. Les économies de la grandeur offrent une base théorique novatrice qui explique le développement régional par la cohérence des situations dans lesquelles les acteurs se coordonnent par le biais de conventions. Selon les économies de la grandeur, les compromis qui s'établissent entre acteurs en fonction des situations dans lesquelles ils évoluent sont déterminants pour le développement régional. Mais cette théorie n'est pas opérationnelle car ni l'espace ni le territoire n'y sont intégrés de manière explicite et systématique. En effet, comment mettre en œuvre des mesures concrètes si l'organisation spatiale des *situ*-ations qui déterminent les conventions n'est pas identifiée ?

L'objectif théorique de cette thèse est donc d'**enrichir la théorie des économies de la grandeur d'une dimension géographique afin de déboucher sur ce que nous nommons les géographies de la grandeur.**

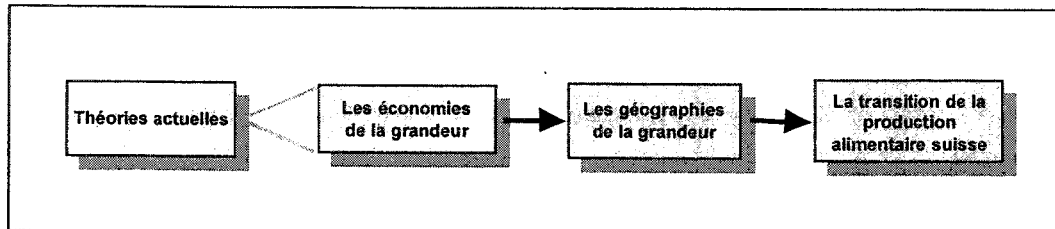
Les données relatives à la production alimentaire obtenues lors de l'enquête réalisée dans le cadre de l'étude « Innovation et compétitivité de la production alimentaire dans l'Espace Mittelland » (Gigon, 1998a) sont réinterprétées à l'aide des géographies de la grandeur. C'est une approche englobante dans la mesure où elle permet à la fois de dépasser une approche fonctionnelle (par le marché, l'entreprise ou la filière) et une conception du territoire focalisée sur le jeu des proximités spatiales et relationnelles.

L'objectif empirique de cette thèse est donc de **rendre compte et d'expliquer la transition économique et territoriale du système de production alimentaire suisse à l'aide des géographies de la grandeur.**

La démarche empruntée pour répondre à ces objectifs est représentée dans la Figure 4. L'examen des principales théories de science régionale a permis à la fois de confirmer et de nuancer les limites constatées au terme du mandat sur l'Espace Mittelland. L'une d'entre elles a été retenue pour son approche globale des mécanismes économiques : la théorie des économies de la grandeur. Dotée d'une dimension géographique, elle a permis de répondre à l'objectif principal de cette thèse, à savoir l'élaboration d'une

théorie qui tienne non seulement compte des processus économiques et territoriaux, mais aussi de leur interdépendance pour expliquer le développement régional. Enfin les géographies de la grandeur ont été appliquées au système de production alimentaire suisse pour expliquer son organisation spatiale et ses mécanismes de fonctionnement.

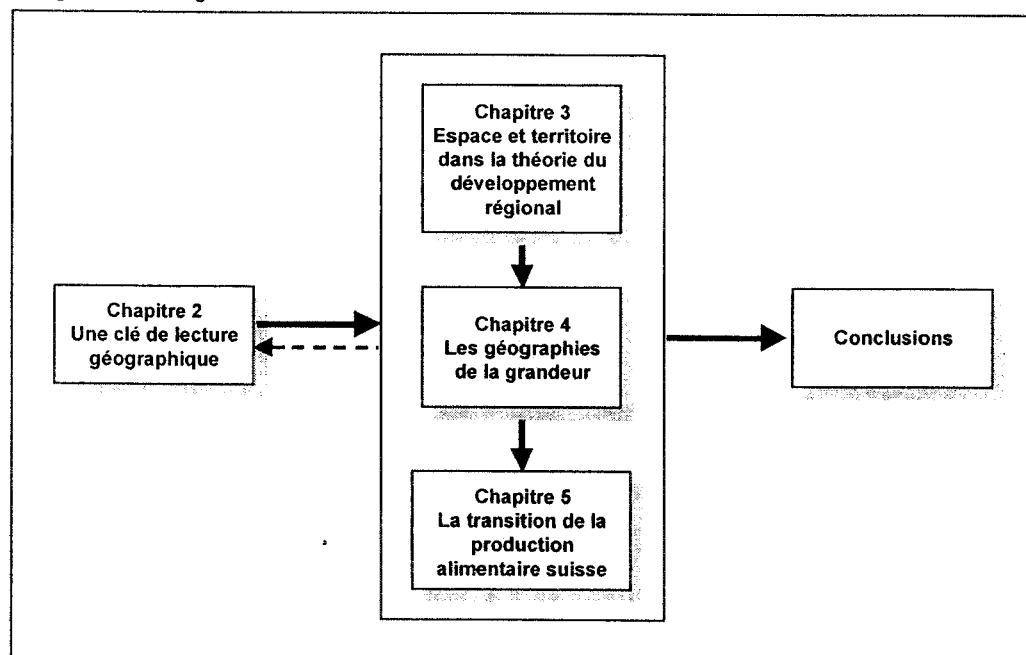
Figure 4 : Démarche



1.3 PLAN GÉNÉRAL

Le plan selon lequel la thèse a été structurée est résumé dans la Figure 5.

Figure 5 : Plan général



1.3.1 Une clé de lecture géographique

Afin de disposer d'un outil qui soit fidèle aux définitions de l'espace et du territoire de la géographie et de l'économie, nous avons défini une clé de lecture géographique. Cette clé de lecture repose d'une part sur trois des composantes de base du territoire sans lesquelles ce dernier ne peut exister : l'espace, les relations et le temps ; et d'autre part sur quatre concepts opérationnels complémentaires qui permettent de qualifier le territoire : espace fonctionnel, échelle spatiale, frontière, proximité/distance. Cette clé de

lecture géographique, qui est présentée dans le chapitre 2, va non seulement permettre de disséquer les composantes spatiales et territoriales contenues dans les théories de science régionale examinées dans le chapitre 3, mais elle va aussi doter les économies de la grandeur d'une dimension géographique et donc composer les géographies de la grandeur, qui font l'objet du chapitre 4. Cette même clé de lecture a également structuré l'étude de la transition de la production alimentaire suisse dans le chapitre 5.

1.3.2 Une lecture des théories actuelles

Le chapitre 3 est l'occasion d'une lecture et d'une description des conceptions de l'espace sous-jacentes dans les théories contemporaines du développement économique régional. Dans la littérature abondante qui traite de la transformation des systèmes de production et du développement local et régional, les notions d'espace et de territoire sont peu stabilisées et souvent sources d'interprétations différentes entre géographes et économistes, ce qui peut prêter à confusion. La géographie offre une définition très nuancée de l'espace et du territoire alors qu'en économie classique, l'espace se réduit souvent à une distance-coût et le territoire à l'Etat-nation. L'économie régionale est allée beaucoup plus loin en mettant le territoire au cœur du développement économique et en prenant conscience de l'importance que recouvrent ces deux notions. Les théories des facteurs de localisation, de l'avantage concurrentiel, des districts industriels, des technopoles, des milieux innovateurs ou de la métropolisation examinent la relation entre la transformation du territoire et celle des systèmes de production. Dans le chapitre 3, chacune de ces théories est passée au crible de la clé de lecture géographique. Cet exercice débouche sur un schéma qui résume les processus économiques et territoriaux par lesquels la théorie en question explique le développement régional. Bien que ces théories ne soient pas mobilisées dans la suite du travail, leur analyse a permis de faire le point sur l'état de la question ainsi que de nuancer les constats formulés au départ sur la base de seulement deux d'entre elles.

1.3.3 Des économies de la grandeur aux géographies de la grandeur

La théorie des économies de la grandeur, qui se rattache au courant de l'économie des conventions, est centrée sur les formes de coordination et de compromis entre acteurs. Elle fait l'objet du chapitre 4. Selon cette approche, le développement régional dépend de la cohérence de la coordination des acteurs en fonction des situations auxquelles ils sont soumis. En se basant sur la philosophie politique, Boltanski et Thévenot (1991) ont défini six principes supérieurs communs, c'est-à-dire six principes sur lesquels un accord est possible. Il s'agit de la confiance, de l'efficacité, de la concurrence, de la solidarité collective, de la célébrité et de l'imaginaire. Ces six principes supérieurs définissent six mondes : le monde domestique dans lequel règne le principe supérieur de la confiance, le monde industriel basé sur l'efficacité, le monde marchand basé sur la concurrence, le monde civique basé sur la solidarité collective, le monde de l'opinion basé sur la célébrité et le monde de l'inspiration basé sur la création. Ces six mondes, qui ne sont bien sûr pas exhaustifs, sont régis par des conventions qui leur sont propres, soit des règles auxquelles tout le monde se plie spontanément. Selon Boltanski et Thévenot, des compromis seraient possibles entre tous les mondes, sauf entre le monde marchand et le

monde civique, dont les principes supérieurs - la concurrence (qui se rapporte à l'intérêt individuel) et la solidarité collective - seraient incompatibles. L'intérêt de cette approche, un peu hermétique il est vrai, réside dans le fait qu'elle tient compte d'une multiplicité des formes de l'activité économique qui se traduit par une foule de situations possibles. Elle se démarque ainsi des théories de science régionale qui se focalisent sur un mécanisme économique dominant.

La théorie des économies de la grandeur, si elle ouvre un champ nouveau pour expliquer la complexité des processus économiques qui interviennent dans le développement économique régional, ne dit rien des processus territoriaux. Ni l'espace ni le territoire n'y sont explicités. Pour être opérationnels, les mondes proposés par Boltanski et Thévenot (1991) doivent pourtant correspondre à des territoires, ou du moins à des espaces identifiables. Les travaux qui rendent compte du développement différencié des territoires en fonction des conventions qui leur sont propres se limitent à examiner les relations de proximité (Salais et Storper, 1992 ; Storper, 1995 et 1997). Dans ce chapitre, les éléments des économies de la grandeur qui se rapportent à l'espace et au territoire sont décrits systématiquement. À l'aide de la clé de lecture définie dans le chapitre 2, deux grilles de correspondance sont élaborées. Ces grilles sont représentées sous la forme de deux tableaux à double entrée : par les mondes et par les éléments territoriaux et spatiaux. Elles résument les propositions que nous faisons sur les composantes territoriales des économies de la grandeur. L'élaboration des géographies de la grandeur permet de répondre au premier objectif de la thèse, à savoir la mise à disposition d'une théorie qui tienne compte de l'interdépendance qui existe entre des processus économiques et territoriaux multiples et complexes.

1.3.4 La transition de la production alimentaire suisse

Les géographies de la grandeur sont ensuite appliquées à la transformation du système de production alimentaire suisse (chapitre 5). Cette transformation implique le passage d'un monde industriel-civique à un monde domestique-civique. Le fonctionnement de l'ancien système de production alimentaire mis en place après la seconde guerre mondiale reposait sur une politique agricole axée sur la sécurité alimentaire et la garantie du revenu agricole (monde civique). Il s'est caractérisé par la standardisation des produits, des méthodes de production et des filières de distribution (monde industriel). Depuis le début des années 1990, on assiste à l'émergence d'un monde domestique-civique. Les objectifs de la politique agricole se sont renouvelés et visent désormais à allier compétitivité internationale et protection de l'environnement et du paysage (monde civique). La production alimentaire se diversifie et l'on voit émerger les produits biologiques, les produits du terroir et des produits de la ferme. Une relation de confiance s'instaure entre le consommateur et le producteur, soit directement, soit par le biais d'appellations ou de labels (monde domestique). Les mondes de la production alimentaire se caractérisent chacun par des modes d'inscription différenciés dans l'espace, dans le temps et dans la nature des conventions qui s'établissent entre les acteurs. Les modalités de rencontre de ces espaces-mondes se révèlent à travers un ensemble de compromis entre acteurs, phénomène qui est notamment illustré par

l'utilisation que ces derniers font d'Internet. Cet exemple montre qu'un processus d'adaptation et d'apprentissage est actuellement en cours.

1.3.5 Apports et perspectives

Un bilan de la recherche ainsi que l'énumération des questions en suspens sont présentés dans le chapitre 6. Les principaux apports de cette thèse résident dans l'élaboration d'une clé de lecture géographique, qui s'est révélé être un outil performant (et perfectible) ; dans l'élaboration des géographies de la grandeur, qui permettent de tenir compte de l'interdépendance entre processus économiques et processus territoriaux dans le développement régional ; ainsi que dans l'identification des mondes et des espaces de la production alimentaire suisse, un exercice inédit qui offre un nouveau regard sur le développement régional. L'application de la théorie des géographies de la grandeur à la production alimentaire suisse montre que dans certains cas un compromis entre le monde marchand et le monde civique est réalisable.

Parmi les perspectives offertes par ce travail, on peut mentionner la possibilité d'élargir la réflexion sur les géographies de la grandeur par une application à d'autres espaces (à plus grande ou plus petite échelle, ou encore dans un espace qui n'appartient pas au monde occidental) et à d'autres activités économiques (la libéralisation des marchés de l'électricité, des transports publics ou des télécommunications, par exemple). Il serait également intéressant d'étudier plus à fond les conventions qui s'établissent dans les mondes de l'opinion et de l'inspiration ainsi que du rôle qu'elles peuvent jouer dans le développement régional. Enfin, la définition des conditions du développement régional relatives à la nécessité de l'existence d'une double cohérence - économique et territoriale - dans le comportement des acteurs constituerait une étape de recherche ouverte par les géographies de la grandeur.

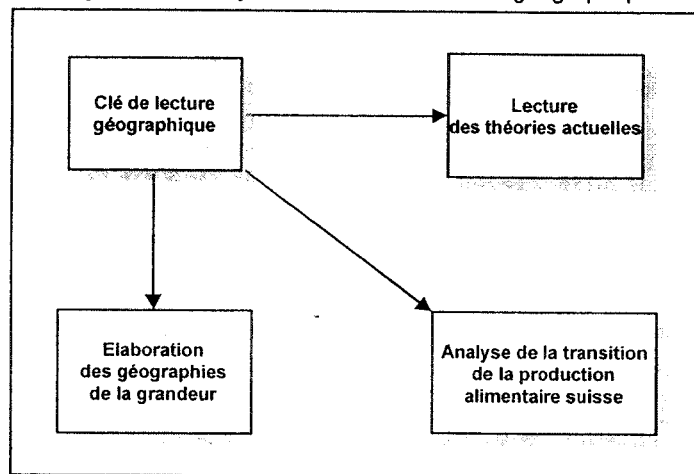
Chapitre 2 • Une clé de lecture géographique

2 UNE CLÉ DE LECTURE GÉOGRAPHIQUE

2.1 INTRODUCTION

L'objet de ce chapitre n'est pas de faire un exposé exhaustif des concepts de la géographie, ni d'en proposer une typologie ou une grille d'analyse. Le but poursuivi par l'élaboration d'une clé de lecture géographique est tout simplement de disposer d'un outil permettant de lire les principales théories du développement régional. Cette clé de lecture géographique sera également utilisée pour construire les géographies de la grandeur ainsi que pour expliquer la transformation du système de production alimentaire.

Figure 6 : Les objectifs de la clé de lecture géographique



Son élaboration est le résultat d'une réflexion progressive qui s'est construite par de nombreux aller-retour entre d'une part les définitions offertes par la géographie et l'économie, et d'autre part leur application aux théories de science régionale. Il a tout d'abord fallu déterminer comment ces théories envisagent l'espace et le territoire, puis isoler les concepts spatiaux qu'elles utilisent. L'étude menée dans le cadre du projet de recherche « Espace Mittelland » (Gigon, 1998a) a également montré que certains éléments étaient incontournables pour expliquer la transition de la production alimentaire suisse, comme par exemple la présence d'une frontière culturelle ou la nécessité de tenir compte de l'organisation d'espaces fonctionnels.

Un premier pas a été de s'arrêter à une définition du territoire qui soit suffisamment concise pour que seuls quelques éléments centraux puissent en être extraits, mais suffisamment étoffée pour qu'elle ne soit pas trop simplificatrice (§2.2). Trois composantes essentielles à l'existence d'un territoire sont proposées : *l'espace*, le *temps* et les *relations*. L'espace qui définit le territoire est à la fois l'espace physique, l'espace vécu et l'espace social. Le territoire ne peut exister que si cet espace se construit au cours du temps long de l'histoire. Des projets façonnent cet espace, qui sont entrepris grâce aux relations nouées entre les acteurs. C'est par ces actions collectives que les acteurs s'approprient leur espace de vie et le muent en territoire.

Afin de disposer d'un outil opérationnel, quatre concepts spatiaux complémentaires sont ensuite mobilisés pour qualifier le territoire (§2.3). Les *espaces fonctionnels* rendent compte de l'organisation spatiale de l'activité économique. Les *échelles spatiales*, centrales en géographie, permettent de définir les systèmes spatiaux et leur dynamique. Les *frontières* sont à la fois des limites (des barrières) et des zones de contacts à exploiter. Enfin, les concepts de *proximité* et de *distance* reflètent l'évolution récente de la pensée en science régionale. Ces concepts spatiaux, qui rendent opérationnels les notions d'espace et de territoire par leur complémentarité, sont examinés selon l'angle de l'économie et celui de la géographie.

Il est bien évident que des composantes territoriales comme le phénomène d'appropriation par les acteurs ou l'existence de projets entrent dans la définition du territoire et y occupent une place majeure. Elles pourraient figurer dans la clé de lecture en tant que telles. Pour notre part, nous considérons qu'elles sont contenues dans la notion d'espace vécu et d'espace social. De même, les concepts spatiaux que nous avons choisis ne sont pas exhaustifs et il est probable, si ce n'est certain, que d'autres concepts seraient tout autant appropriés pour justifier notre clé de lecture. Ainsi, le réseau, que nous abordons par le biais des relations et du concept de proximité, mériterait-il peut-être de figurer dans cette liste, tout comme la centralité, pour ne citer que ces exemples.

2.2 UNE DÉFINITION DU TERRITOIRE

Le concept de territoire a été galvaudé. Plusieurs sens lui sont prêtés, dont celui d'espace. Il est vrai que comme l'espace, le territoire est fait de lieux en interrelations. Mais ce qui différencie le territoire de l'espace, c'est l'appropriation dont il fait l'objet (Brunet et al. 1993 ; Gilbert, 1999). L'adjectif *territorialis* dérivé du nom latin *terra* signifie espace de terre approprié (Bailly, 1994).

Moles (1992) et Bailly (1994) proposent trois référentiels permettant de comprendre la territorialité : il s'agit de l'identité, de l'appropriation et de l'enracinement. L'identité permet de distinguer l'ici de l'ailleurs, l'appropriation relève de la relation « être humain - espace », l'enracinement est le mode d'inclusion dans un espace et conduit au concept de communauté. Le territoire est « *porteur d'un ensemble de potentialités utilisables par les sociétés dans le présent et dans l'avenir* » (Bailly, 1994 : 279). Ainsi, l'aménagement du territoire résulte de l'action d'un groupe pour satisfaire les besoins et améliorer la qualité de vie de la population vivant sur ce territoire, tout en tenant compte des contraintes physiques, historiques, économiques et sociales. Ces contraintes sont contenues dans les pratiques territoriales et conditionnent ses orientations futures (Id. : 278).

A quel moment et selon quelles conditions l'espace devient-il territoire ? Pour Raffestin (1996 : 7), « *Territorialiser, c'est projeter un système d'intentions humain sur une portion de la surface terrestre, laquelle peut être qualifiée justement d'espace. Est espace, dans cette perspective, ce qui n'est pas encore l'objet d'un système d'intentions ou qui n'est plus l'objet d'un système d'intentions actif et par conséquent offert et disponible à la projection de nouveaux systèmes* ». C'est par le réseau que l'espace devient territoire, car les « *systèmes d'intentions se manifestent par des réseaux matériels et sociaux* » (Id.). La

notion de territoire selon Raffestin est indissociable d'un processus continu de « territorialisation – déterritorialisation – reterritorialisation » : l'espace devient territoire puis redevient espace dans une dynamique en forme de boucle sans cesse renouvelée. Dans la conception territoriale du développement économique, donc d'un développement endogène, le territoire reflète la capacité à entreprendre à l'échelle locale ou régionale. Le système d'intentions se manifeste alors par des réseaux matériels (les échanges de biens et services) et par des réseaux sociaux (les relations de coopération qui permettent l'innovation et la mise en valeur des ressources spécifiques).

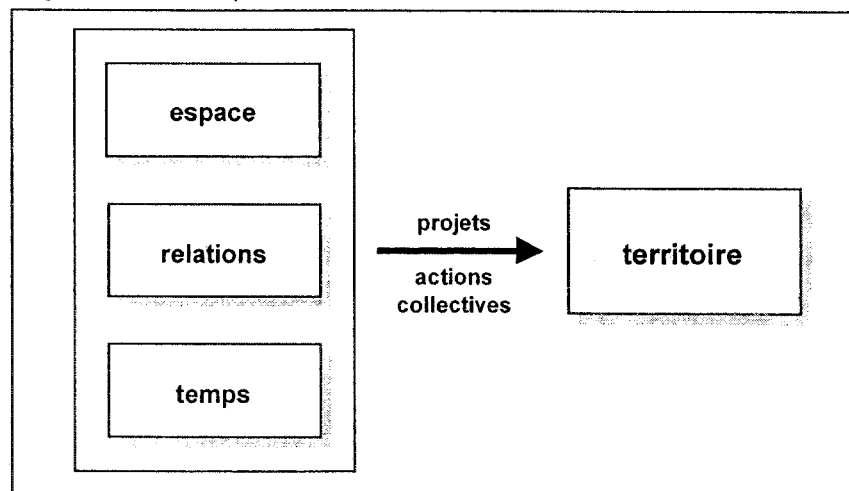
Le territoire est un espace produit par un groupe humain qui se l'approprie. Cet espace est chargé de sens par son histoire et par ses habitants qui l'investissent de valeurs et y accrochent leurs identités. A partir du moment où une unité spatiale est reconnue et chargée de valeurs par un groupe, elle devient territoire (Piveteau, 1995). La territorialité résulte des rapports individuels et collectifs à ce territoire approprié, des relations entre les acteurs ainsi qu'entre les acteurs et leur environnement matériel (Bailly et Béguin, 1993 ; Brunet et al., 1993 ; Raffestin, 1994 ; Staszak, 1997).

Sur la base de ce qui est dit ci-dessus, la définition que nous retenons du territoire est la suivante :

Le territoire est défini par les rapports individuels et collectifs à un espace chargé de sens par son histoire.

Nous dégageons trois composantes de cette définition pour notre clé de lecture géographique : l'espace, les relations et le temps. Ces trois composantes, qui sont interdépendantes, sont une condition sine qua non de l'existence d'un territoire (Figure 7).

Figure 7 : Trois composantes du territoire



2.2.1 L'espace physique, vécu et social

La définition de l'espace est relativement floue et bien des disciplines (sociologie, droit, économie) ont utilisé ce concept souvent sans lien avec le substrat terrestre. L'espace est au centre de l'analyse en géographie. Il en constitue la clé d'interprétation, l'entrée par laquelle les processus sont étudiés. De ce fait, les géographes ont, au cours du temps,

considérablement affiné son contenu. La notion d'espace s'est enrichie depuis les premiers pas de la géographie, et les tendances évoquées ci-dessous dans leurs grandes lignes se chevauchent et s'entremêlent.

L'espace est une étendue concrète dotée d'attributs physiques qui est repérable sur la surface terrestre par les coordonnées des lieux. Il est aussi une étendue abstraite faite de lieux virtuels et d'attributs sélectionnés dans un but analytique. *L'espace géographique* est « défini comme l'étendue terrestre utilisée et aménagée par les sociétés. Il comprend l'ensemble des lieux occupés par les sociétés, les liaisons entre ces lieux et l'organisation de l'ensemble (Brunet, 1986 ; Brunet et al., 1993 : 193). *L'espace géographique évoque [la] matérialité [des lieux], comme leurs dimensions sociales et symboliques. Il n'est pas qu'un simple donné, mais un produit progressivement construit par les sociétés, en fonction de l'image qu'elles se donnent d'elles-mêmes. L'espace géographique incorpore ainsi des héritages, des mémoires. Il a des acteurs qui sont les individus, les familles, les groupes, les entreprises, les sociétés et leurs Etats. Il est objet de stratégies. Il constitue un enjeu.* » (Gilbert, 1999 : 17).

Bailly et Béguin (1993 : 57) distinguent l'espace absolu, l'espace relatif et l'espace vécu. Leur approche permet non seulement de survoler les multiples définitions de l'espace et leurs complémentarités, mais aussi l'évolution de la pensée en la matière. *L'espace absolu*, qui correspond à la géographie classique, s'attache aux formes terrestres et à leur description. *L'espace relatif* est typique de l'approche néo-positiviste qui explique l'organisation spatiale par des données métriques : distance, coût et prix. *L'espace vécu*, propre au courant comportemental et radical, s'intéresse aux représentations et à la structure des relations pour comprendre l'organisation de l'espace.

Les tenants de *l'espace social* pensent que le réseau des interactions sociales joue un rôle plus important que l'espace vécu (Buttimer, 1976, 1979 ; Ley, 1983). Espace vécu et espace social sont deux concepts complémentaires : « *Le premier permet de mieux appréhender les rapports de représentations des hommes à l'espace. Le second permet de mieux définir cet espace en le pensant en termes de structures, de rapports sociaux* » (Gilbert, 1986 : 59).

L'espace est à la fois absolu, relatif, vécu et social. Cette définition, et en particulier ses composantes vécues et sociales, devrait offrir à la science régionale un champ d'exploration dont les possibilités ont jusqu'à présent été encore peu exploitées.

Dans sa plus simple expression, l'espace est **absolu**. Il permet de localiser les objets grâce à un système de coordonnées quadrillant la surface terrestre. L'espace absolu est un cadre de référence fait de points et de lignes. Les points sont des lieux, les lignes délimitent des surfaces ou marquent des distances euclidiennes. Les nœuds indiquent les carrefours entre ces lignes. L'espace absolu, c'est l'espace géométrique, cartographique. Vu ainsi, l'espace est un contenant sans substance.

L'espace **relatif** est défini par ses propriétés. Il est à la fois contenant et contenu. Le contenant, c'est-à-dire les caractéristiques de localisation, s'enrichit des attributs des lieux (bâti, population, activités, etc.). L'espace relatif, c'est aussi une distance évaluée selon le temps de déplacement et non selon le nombre de kilomètres. Envisagé ainsi, l'espace est un concept très utile pour analyser les mouvements de personnes ou de biens. Le critère de temps complète le critère de la distance dans les comportements de

déplacement et l'évaluation de leur coût. Chez les économistes, l'espace s'est souvent réduit à une distance et donc à un coût. Les travaux de Von Thünen (1827) et plus tard ceux de Krugman (1992) illustrent ce propos : leurs modèles ne représentent qu'une seule composante de l'espace réel, soit la distance à travers les coûts de transport.

Une autre conception de l'espace met l'accent sur les relations entre les êtres humains, la société et les lieux. L'espace **vécu** privilégie des perceptions comme le sentiment d'appartenance, les images mentales, les représentations des groupes humains et des individus, qui constituent la clé explicative de l'organisation de l'espace. L'espace n'a de sens que par les représentations que s'en font les humains à travers leurs pratiques quotidiennes. La carte mentale est un exemple d'application de cette géographie de la perception. Elle reflète les repères perceptifs (Lynch, 1960) ou les préférences résidentielles des habitants (Could et White, 1974). La région culturelle est revisitée selon cette conception : elle n'est plus seulement un espace de vie, mais aussi un espace vécu (Frémont, 1976) construit par des liens affectifs, spirituels et symboliques entre les humains et les lieux (Debarbieux, 1998).

L'espace **social** correspond à l'imbrication des lieux et des rapports sociaux (Di Méo, 1998). L'organisation de l'espace, dans laquelle les interactions sociales jouent un rôle majeur, s'explique par les structures et l'organisation de la société. L'espace social se définit comme le réseau des interactions sociales, « *l'expérience sociale des lieux telle qu'elle s'exprime dans les modèles d'interaction des groupes dans l'espace* » (Gilbert, 1988 : 59). C'est un espace-réseau dont « *les frontières coïncident pour beaucoup avec les horizons sociaux des groupes et que l'on aura du mal à circonscrire* » (Id). Les notions de rapports sociaux et de pouvoir se profilent derrière le concept d'espace social.

Sur la base de ces définitions, **nous avons choisi de retenir pour notre clé de lecture géographique l'espace physique, qui intègre à la fois l'espace absolu et l'espace relatif, l'espace vécu, qui rend compte des phénomènes d'appropriation et d'identification et l'espace social, sans lequel aucun projet collectif ne peut voir le jour.**

2.2.2 Des relations entre les êtres et avec l'environnement

C'est une évidence, la relation se définit comme un « *lien entre deux ou plusieurs personnes, objets, lieux, espaces, idées* » (Brunet et al., 1993 : 425). Dans la définition que nous avons retenue du territoire figurent deux sortes de relations : les relations entre acteurs, qui se traduisent par des réseaux, et les relations entre les acteurs et leur environnement socio-spatial, ce dernier étant aussi bien naturel que matériel (les aménagements humains de l'espace naturel), social, culturel, économique ou politique.

Un réseau¹ est composé de nœuds et de flux. Dans la conception du réseau qui nous intéresse, les nœuds représentent les individus, les groupes, les entreprises. Les liens qui les unissent sont des relations et flux de toutes natures. L'existence d'un lien relationnel est la condition *sine qua non* de la pérennité du réseau. La relation personnelle est à la

¹ Notre présentation de la notion de réseau est tirée de Monnoyer-Longé, 1996.

fois un lien entre deux personnes, une forme d'organisation entre elles et une circulation d'informations interpersonnelles.

Trois propriétés sont fondamentales pour qu'un réseau soit viable (Arnaud et Dupuy, 1987) : l'existence de relations, l'existence de projet(s) et l'existence d'une continuité. Pour que le réseau existe, il faut que les relations entre ses membres aient une certaine densité, et lui assure de la sorte un minimum de cohésion. Pour que le réseau ait une pérennité, il faut un projet cohérent, connu et accepté par tous les membres. Si certains n'y adhèrent pas, des discontinuités s'installent, qui fragilisent le réseau. Le même phénomène intervient si les acteurs augmentent ou sont trop dispersés dans l'espace.

La réflexion sociologique autour du concept de réseau porte sur la relation individuelle qui unit des paires d'acteurs, favorisée par la proximité spatiale ou des *habitus* partagés. Quant aux géographes, ils étudient des systèmes socio-spatiaux grâce à ces nœuds et liens que sont les relations et qui peuvent être aussi bien matérialisées par la ligne, qui permet le flux et par le point, qui représente le nœud du réseau. Les économistes s'intéressent de leur côté à l'influence des relations qui existent entre les gens travaillant dans des lieux différents mais échangeant des informations, des pratiques ou des expériences qui permettent la réalisation d'une innovation. L'efficacité d'un tel fonctionnement relationnel correspond à un « milieu » : il fait naître une interaction entre les acteurs qui peut déboucher sur des coopérations à long terme.

L'évolution des techniques et des technologies de transport et de communication ont affranchi la relation interpersonnelle de la distance et du temps. Les réseaux de transport, les réseaux énergétiques, puis les réseaux de la téléinformatique et de la téléphonie mobile ont fait éclater les espaces et ont transformé l'organisation de la production en changeant les coûts de la distance et du temps. Ils ont de la sorte contribué à transformer les territoires et les espaces, en accélérant la circulation de l'information.

Dans la jungle terminologique évoquée par Barnes (1954) à propos de la notion de réseau, **nous nous concentrerons pour l'élaboration de notre clé de lecture géographique sur les liens qui unissent les êtres humains dans des réseaux de relations et sur ceux qui les unissent à des lieux.** Ces relations sont également traitées dans le concept de proximité et de distance relationnelle et spatiale, qui est l'un des concepts que nous utilisons dans cette même grille pour qualifier le territoire.

2.2.3 Le temps long de l'histoire et le temps plus court des projets

Le temps long donne son épaisseur à l'espace et contribue à le faire exister en tant que territoire. Di Méo (1998 : 39) cite Marié (1982) pour illustrer ce point de vue : *« L'espace a besoin de l'épaisseur du temps, de répétitions silencieuses, de maturations lentes, du travail de l'imaginaire social et de la norme pour exister comme territoire ».*

Parmi les conceptions théoriques des temps du territoire, la métaphore de la coupe transversale (Piveteau, 1995) nous semble la plus appropriée. Le présent des territoires est comparé à un plan tranchant plusieurs axes de temporalité. Chacun de ces axes porte une durée différente et ces différents temps ne pèsent pas d'un même poids en tout

lieu (Di Méo, 1998 : 54). Cette conception tient compte de la grande variété des logiques temporelles selon les lieux et leur histoire : « *le présent territorial que chaque individu, chaque groupe, porte en lui, participe à des projets d'une ampleur allant de l'immédiat au long terme. Vues du territoire, les bornes du présent, sont donc, tant vers l'aval prospectif que vers l'amont rétrospectif, multiples et relatives* » (Piveteau, 1995 : 8). Selon cette perspective, le présent du territoire est fait à la fois de durées pluri-millénaires (celles des milieux naturels, illustrées par exemple par les temps géologiques ou les rythmes du climat), millénaires (l'implantation de l'habitat, des axes de communication), pluriséculaires (l'Etat-nation), bi-centenaires (révolutions démographique, industrielle, urbaine), pluridécennales (la croissance de l'après-guerre, ou le passage de la production fordiste¹ à la production flexible²). Ces multiples rythmes qui façonnent le territoire sont des construits sociaux, les acteurs étant ancrés dans le présent, mais aussi tournés à la fois vers le passé et le futur. En effet, « *toute portion de territoire combine les marques entrecroisées de multiples héritages (associées, en faibles proportions, à celles de signes avant-coureurs de projets) ; et ce syncrétisme est générateur de nouveaux agencements (espaces « produits ») comme de nouveaux dynamismes (espaces « producteurs »)* » (Id. : 163).

Nous partageons cette conception des multiples temps du territoire dans lesquels se distinguent des rythmes courts, moyens et longs.

2.3 DES CONCEPTS SPATIAUX COMPLÉMENTAIRES ET OPÉRATIONNELS

La science régionale utilise avec efficacité le concept de proximité spatiale et relationnelle, et l'idée qui a prévalu dans la proposition des quatre concepts présentés ici a été de trouver un moyen de qualifier le territoire d'une manière plus précise que ne peuvent le faire les trois composantes du territoire proposées plus haut, qui sont relativement abstraites. On l'a vu, l'espace peut devenir territoire puis retourner à l'état d'espace en fonction des intentions et du degré d'appropriation dont il fait l'objet. Ce processus continu de « territorialisation – déterritorialisation – reterritorialisation » est au centre de la transformation des systèmes de production territoriaux dont parle la science régionale. Ce processus concerne des espaces multifonctionnels, multiscalaires (à géométrie variable), délimités par des frontières les plus diverses (elles peuvent aussi bien être concrètes que virtuelles) et dans lesquels les liens entre les lieux et les personnes sont plus ou moins proches ou distants. Les concepts d'espace fonctionnel, d'échelle spatiale, de frontière ainsi que de proximité et de distance constituent le second volet de la clé de lecture géographique qui va être utilisée tout au long de ce travail.

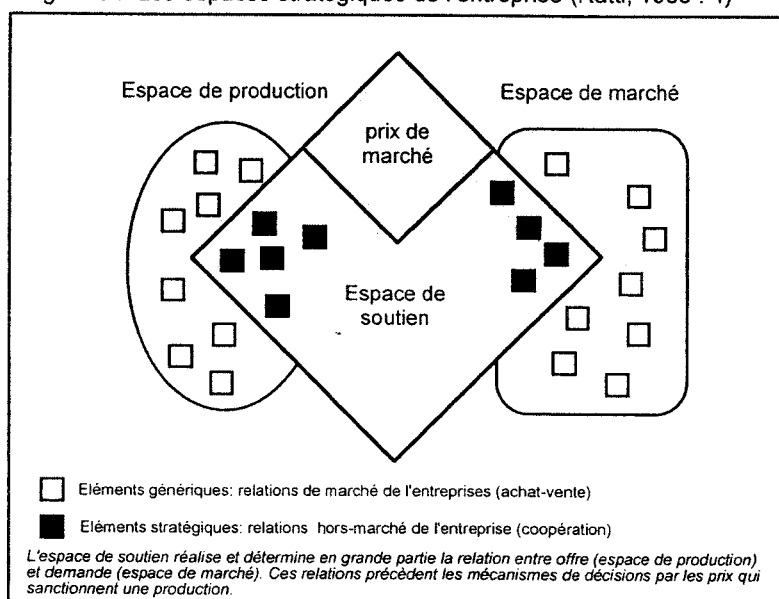
¹ La production fordiste est caractérisée par une production de masse standardisée, un régime d'accumulation intensive fondé sur la poursuite des gains de productivité liés à l'investissement et à l'organisation de la production, une régulation par l'Etat (Manzagol, 1995 : 486).

² La production flexible est caractérisée par une fragmentation organisationnelle et un système relationnel intense et non-standardisé entre les firmes.

2.3.1 Espace fonctionnel

L'espace fonctionnel reflète l'organisation spatiale de la production et des marchés définie par les éléments du fonctionnement de l'économie, à savoir principalement l'offre et la demande. C'est un espace qui n'a pas de substance : il n'existe qu'à travers la fonction économique des acteurs qui s'y trouvent. La firme se caractérise par l'articulation de trois espaces fonctionnels (Ratti, 1989) : l'espace de production, défini par les relations amonts avec les fournisseurs ; l'espace de marché, défini par les relations aval avec les clients ; l'espace de soutien, défini par les relations hors marché avec l'aval et l'amont de la filière ainsi qu'avec les partenaires institutionnels. Cette dynamique « spatio-fonctionnelle » de l'entreprise s'articule autour de ces trois « espaces stratégiques » (Figure 8).

Figure 8 : Les espaces stratégiques de l'entreprise (Ratti, 1989 : 4)



Ratti, en plus des espaces de l'offre et de la demande, inclut l'espace de soutien, délimité par les relations hors-marché de l'entreprise. Les relations sont de trois types : les relations au niveau des facteurs de production (capital, information, savoir-faire, ressources humaines), les relations entre l'entreprise, ses fournisseurs et ses clients (informations, collaboration, partenariat), les relations avec les organisations (institutions publiques, associations privées ou semi-publiques). Ce sont ces relations qui font le lien entre l'offre et la demande. Ce modèle d'organisation spatiale des fonctions économiques se distingue des modèles traditionnels en économie qui ne comportent que l'offre et la demande, déterminées par le prix de marché.

On retrouve la distinction entre espace de production des denrées agricoles et espace de marché chez Von Thünen (1827). La division spatiale du travail ou encore la théorie du cycle de vie des produits sont typiques de cette conception de l'espace. La fonction économique, et en particulier la division du travail, influence l'organisation spatiale des systèmes de production : industrialisation diffuse basée sur un réseau de relations ou au contraire polarisation industrielle, division spatiale par segments ou fragmentation et

désintégration des grandes firmes. L'espace fonctionnel est aussi utilisé en aménagement du territoire et en urbanisme dans la délimitation des plans de zones (zone industrielle, zone commerciale, zone de protection du paysage, par exemple). L'espace est aménagé selon les fonctions d'habitat, de travail, d'achats et de loisirs ainsi que selon les flux qu'elles engendrent. L'espace fonctionnel est un apport de l'économie qui a fait progresser la géographie régionale par l'introduction de l'hétérogénéité alors qu'auparavant les régions étaient définies par leur homogénéité.

Pour notre clé de lecture géographique, nous définissons l'espace fonctionnel par l'espace de production, qui reflète la localisation des fournisseurs et des transformateurs, l'espace de marché, qui reflète celle des distributeurs et des acheteurs, et l'espace de coopération, défini par les relations d'innovation entre tous les partenaires (publics ou privés) de la région.

2.3.2 Echelle spatiale

Traditionnellement, l'économiste distingue le micro, le méso et le macro. Le micro correspond à l'entreprise, le méso à la région et le macro au niveau national ou aux échanges internationaux. Ces trois niveaux, dans la théorie économique standard, s'excluent généralement l'un l'autre, ou alors le passage de l'un à l'autre ne se fait qu'en termes d'agrégation ou désagrégation. Le problème des échelles spatiales est associé à celui du découpage territorial, et en particulier à la recherche d'un découpage optimal pour une analyse donnée (Paelinck, 1994). L'économie régionale comme la concevait Isard est une simple transposition des outils et des concepts de la macroéconomie à l'échelle sub-nationale. Aujourd'hui, les travaux portant sur les échanges industriels interrégionaux sont à classer dans cette catégorie. Selon eux, il n'y a pas de propriétés émergentes selon les échelles et ce qui est considéré comme étant le territoire s'assimile en réalité à une portion de l'espace national. Les niveaux spatiaux doivent pourtant être systématiquement mis en relation les uns avec les autres.

L'échelle¹ spatiale est l'une des clés de l'explication en géographie, une clé permettant de définir des systèmes spatiaux et leurs dynamiques. Elle est aussi un moyen de comparaison et d'évaluation. Le monde se découpe de l'échelle locale à l'échelle globale, en passant par l'échelle régionale et nationale. De ces quatre niveaux de structuration de l'espace, la géographie économique privilégie les échelles mondiale et régionale. Le local émerge et prend de l'importance alors que le national, qui était l'échelle de prédilection de la géographie classique, perd considérablement du terrain.

L'échelon mondial est structuré par le réseau des relations entre Etats et par les flux des échanges internationaux entre entreprises multinationales. Les Etats, les organisations internationales et les entreprises multinationales sont les principaux acteurs du « système monde ». Ils entretiennent des relations internationales et transnationales. *« L'espace mondial résulte en grande partie du jeu de deux grandes structures géographiques : le maillage des Etats territoriaux, le dispositif de réseau, alimenté à la*

¹ On parle aussi de niveau spatial, ou d'échelon spatial, qui serait un terme plus approprié que l'échelle (voir à ce sujet Brunet et al., 1993 : 176).

fois par les relations interétatiques qui fondent l'international et par les flux qui naissent des échanges internationaux » (Brunet et Dolffus, 1990 : 283).

L'échelle locale est l'espace de la vie quotidienne de l'individu. A ce niveau, les liens sont personnalisés entre habitants qui se connaissent, les groupes sont bien identifiés et les déplacements s'effectuent sur de faibles distances. Le tissu relationnel est serré. Il est défini par les activités professionnelles et sociales ainsi que par le lieu de résidence et par l'utilisation d'équipements.

L'échelle nationale est un espace (un Etat) défini par une autorité souveraine. L'espace national est délimité par une frontière politique reconnue par les autres nations, il a une capitale, il propose une régulation des valeurs par le biais d'un drapeau, d'un hymne national, d'une ou plusieurs langues, de productions culturelles.

Quant à l'échelle régionale, elle recouvre une grande variété de définitions. La région est « *l'un des mots les plus répandus, les plus vagues et les plus polysémiques de la géographie* » (Brunet et al., 1993 : 421). Cet « échelon intermédiaire » qui traditionnellement se situe entre local et national (Ferras, 1995 : 408) est privilégié par la géographie. La géographie traditionnelle était centrée sur la région homogène. Cette définition un peu restreinte s'est enrichie avec l'émergence de la région fonctionnelle (hétérogène). La nouvelle définition de la région en géographie a bien évolué et elle est aujourd'hui considérée comme « *un réseau de lieux unis par des relations sociales particulières* » (Gilbert, 1988 : 285). Mais l'échelle de la région est remise en cause par les transformations de l'espace. Une ville et ses banlieues, un découpage administratif (les régions françaises ou un partenariat entre cantons suisses), un espace transfrontalier ou un ensemble de pays (les régions supra-nationales comme l'Union européenne) peuvent être considérés comme des régions.

La géographie peut apporter beaucoup à la science régionale en matière d'échelles spatiales. Elle nous apprend que les éléments constitutifs de l'espace ne sont pas seulement juxtaposés mais qu'ils s'organisent simultanément à plusieurs échelles. Chaque espace peut à la fois se subdiviser (espaces englobés) et s'insérer (espace englobant). En géographie, toute réflexion se doit de tenir compte du passage d'une échelle à l'autre. Quand on descend du global au local, on met en évidence des emboîtements successifs d'espaces, alors qu'une échelle remontant vers un niveau planétaire met en valeur des stratégies (Ferras, 1995). Mais il faut demeurer attentif car le « tout » n'est pas nécessairement la somme des « parties » (Piveteau, 1985) : la Suisse n'est pas la somme de ses cantons, la réalité du pays dans son ensemble étant différente de la réalité des cantons pris séparément. Tout changement d'échelle modifie les perceptions et les représentations, et parfois la nature même des processus. L'échelle crée le phénomène en ce sens qu'il existe des propriétés et un niveau de détail spécifiques à chaque échelle. On peut par exemple évoquer le fonctionnement du système démocratique : chaque habitant peut s'exprimer dans une association locale (assemblée communale, association de quartier) alors qu'au niveau de l'Etat des représentants sont désignés. Les différentes échelles spatiales sont en interaction. Ainsi, les revendications de l'association de quartier peuvent s'inscrire ou non dans la ligne politique des autorités communales.

Les échelles spatiales retenues pour notre clé de lecture géographique sont l'échelle locale, qui représente un village, un quartier ou une ville, l'échelle régionale, à l'image de l'Espace Mittelland, l'échelle nationale et l'échelle internationale.

2.3.3 Frontière, barrière

En économie, les approches traditionnelles abordent la notion de frontière en mettant l'accent sur les coûts engendrés par la distance ou la présence d'une limite interétatique, cette dernière constituant de ce fait une barrière aux échanges. Dans les théories classique et néo-classique la frontière empêche la réalisation de l'optimum économique. La frontière est considérée comme une discontinuité spatiale qui perturbe la logique « naturelle » des localisations, soit l'uniformité des fonctions de coûts en tout point, la répartition régulière de la demande, la proportionnalité des coûts de transport à la distance. La frontière est donc vue comme un élément perturbateur dans le jeu « normal » des entreprises. Selon la théorie de la polarisation, les frontières politiques modifieraient les conditions du développement économique en séparant les espaces. L'aire de marché des entreprises localisées près d'une frontière serait limitée par de nombreuses contraintes : droits de douane, contingentements, disparités dans les législations relatives aux normes techniques, différences des comportements de consommation, renchérissement des coûts de transport. La frontière freinerait le processus d'accumulation du capital et ne permettrait pas d'utiliser la main-d'œuvre de manière optimale. De ce fait, les régions frontalières ne seraient pas des structures polarisées cohérentes : les pôles de développement localisés de chaque côté de la frontière auraient un développement et un rayonnement incomplets (Courlet, 1988). Cette vision pour le moins éloignée de la réalité change à partir des années 1980, au moment où l'on constate que les performances économiques des régions frontalières européennes sont semblables à celles des autres régions. Il apparaît alors que la frontière peut être considérée non plus seulement comme une coupure, mais aussi comme un facteur de contact. C'est pourquoi, selon les approches à connotation économique plus récentes, la frontière devient un concept duel (Ratti, 1996). Ces approches considèrent que la frontière sépare des systèmes politiques et institutionnels différents et qu'elle peut de la sorte constituer une barrière économique autour d'aspects légaux, de contrôle et de pouvoir. Mais, toujours selon ces approches, elle joue aussi un rôle de contact et d'échange entre des sociétés et des collectivités différentes, comme c'est le cas dans les régions transfrontalières.

La question des frontières est, par tradition, le sujet de prédilection de la géographie politique traditionnelle et de la géopolitique. Celles-ci se sont intéressées à l'influence des facteurs géographiques sur la localisation des frontières et réciproquement. L'analyse des frontières à l'échelle internationale est typique de cette approche, car il s'agit de la manifestation la plus évidente du lien entre géographie et politique nationale. De ce fait, les définitions traditionnelles de la frontière en font un concept statique qui se résume aux limites géographiques des Etats. Le développement de la géographie sociale et

culturelle a permis de considérer la frontière de manière dynamique. Elle y est abordée selon une perspective socio-culturelle : « *Boundary maintenance appears to be a function common to all social systems and groups, small and large, and thus part of the construction of the practices and narrative accounts by which these – more or less strictly bounded – groups are constituted.* (Paasi, 1996 : 27). Les frontières permettent aux groupes humains d'affirmer leur pouvoir et de contrôler l'espace. Paasi exploite l'idée des « oppositions sociales binaires » pour analyser les frontières, qui peuvent être des frontières sociales, culturelles ou physiques. C'est la distinction entre « nous » et « les autres » qui contribue à la constitution des frontières. « *A spatial dimension is usually inherent in the definitions of the Other, in the fact that the Other lives somewhere else, there. If the Other lives here, We – defined in specific narratives – are in any case different from it. In the case of nations, the discourse on culture, language, etc. constitutes the 'we' and distinguishes it from the Other.* » (Paasi, 1996 : 13).

Encadré : Les définitions de la frontière dans la littérature anglophone
(d'après Reichman, 1993 : 56) :

<i>Frontier</i> :	un concept pluriel signifiant soit une limite qui définit un territoire politique, soit une région à explorer au-delà du monde connu, ou encore un espace marginal et périphérique localisé loin du centre d'un pays.
<i>Boundary</i> :	une ligne indiquant la limite de la sphère d'influence d'un Etat ou d'une autorité politique.
<i>Border</i> :	une zone qui s'étend de part et d'autre d'une frontière (boundary).
<i>Barrier</i> :	un obstacle capable de freiner ou empêcher le libre mouvement de biens, valeurs, travail ou savoir-faire, et qui de ce fait intervient dans le fonctionnement normal des marchés.

Ici encore la géographie est allée plus loin que l'économie dans sa définition de la frontière, bien que des changements importants soient intervenus en économie régionale avec l'intérêt porté aux régions transfrontalières, permettant un apport réciproque des deux disciplines pour la science régionale. Il apparaît ainsi que frontières et barrières constituent des discontinuités qui ont une relation plus ou moins forte à l'espace. En effet, une barrière peut être un obstacle physique (une chaîne de montagnes), politico-administratif (la frontière nationale), économique (un coût), technique (une norme) social (l'accès à l'information) ou encore mental (des représentations). Dérivé du mot « front » qui a un sens militaire, la frontière est la marque de la limite de la domination d'un pouvoir sur un espace (Brunet et al., 1993 : 209). C'est pourquoi la frontière est envisagée le plus souvent en tant que délimitation du territoire national, subdivisé lui-même en entités administratives hiérarchiquement inférieures. Mais il peut aussi s'agir d'une limite séparant deux espaces de nature différente ou des entités abstraites comme des communautés culturelles ou linguistiques (Brunet et al., 1993 ; Leimgruber, 1987). La frontière peut être aussi une limite virtuelle, comme celle qui sépare le matériel de l'immatériel (la production industrielle versus les services, l'accès à Internet). La frontière joue un rôle ambivalent : elle est à la fois rupture et interface, ligne ou zone de contact et de séparation (Ratti, 1993). La frontière agit à la manière d'un commutateur qui ouvre ou ferme, permet ou interdit (Raffestin, 1986a). Il importe donc de considérer la frontière sous ses formes multiples.

De toutes ces approches, qui ont débouché sur une large palette de définitions de la notion de frontière et de barrière, nous retiendrons pour notre clé de lecture

géographique les notions de frontière politico-administrative et culturelle. La frontière politico-administrative permet de tenir compte des limites supra-nationales (par exemple l'Union européenne ou l'OMC), nationales et infra-nationales (cantons et communes si l'on se réfère à l'exemple helvétique). Quant à la frontière culturelle, elle joue un rôle déterminant dans l'organisation spatiale de la Suisse, et en particulier de la production alimentaire. Ce choix n'est pas exhaustif, mais il permet de tenir compte de la réalité du système de production alimentaire suisse.

2.3.4 Proximité et distance

Economie régionale, sociologie et géographie figurent parmi les disciplines des sciences sociales qui s'intéressent à la notion de proximité, et à son corollaire, la distance. Une telle foison de définitions peut prêter à confusion. Un bref état des lieux est proposé dans ce paragraphe, qui permet de faire le point sur l'état actuel de la question et de montrer pourquoi la science régionale y attache autant d'importance.

L'apparition de la notion de proximité en économie correspond à une volonté claire de démarcation du courant néoclassique standard qui ne s'occupe ni du temps ni de l'espace dans sa théorie de l'équilibre général. La notion de proximité, surtout utilisée depuis le début des années 1980 dans les travaux portant sur l'innovation, permet de tenir compte des rapports de lieu qui existent entre les acteurs puisque ceux-ci sont *situés* dans l'espace. Proximité et distance font l'objet d'un débat important en économie régionale (RERU, 1993 ; Crevoisier, 1996 ; Bellet, Kirat et Largeron, 1998). La proximité est un concept éminemment relatif et qui varie selon les perceptions (Brunet et al., 1993). C'est la raison pour laquelle cette notion induit une confusion de taille dans les théories actuelles du développement régional. Cette confusion peut être résolue par une distinction claire de deux catégories de théories reposant chacune sur une conception particulière de la dualité proximité/distance. D'une part, proximité et distance sont considérées comme des entités opposées dont l'une est la négation de l'autre. D'autre part, proximité et distance sont vues comme des contraires (Holtier, 1992) s'explicitant l'un l'autre. Selon cette deuxième conception, les interactions entre les acteurs et les activités, qui sont situés dans le temps et dans l'espace, peuvent déboucher sur des formes d'apprentissage collectif¹. En économie régionale, Bellet et Kirat (1998) distinguent la proximité organisationnelle-institutionnelle de la proximité géographique. La proximité organisationnelle-institutionnelle concerne les interactions économiques. Sa dimension organisationnelle définit le cadre dans lequel les acteurs mènent à bien un projet. Quant à la dimension institutionnelle de la proximité, elle fait référence à l'ensemble des conventions, des représentations, des règles d'action que partagent les acteurs dans un espace commun. La proximité géographique renvoie à la localisation des interactions dans un espace-plan déterminé. Selon cette approche, l'intersection ou la coïncidence de ces deux types de proximité – la proximité organisationnelle-institutionnelle et la proximité géographique – définit le territoire.

En sociologie, les éléments sur lesquels porte la proximité sont les entités sociales (individus ou collectifs) qui constituent un espace. Grossetti (1998) distingue trois types

¹ Voir la théorie des milieux innovateurs, chapitre 3.

de proximité : la proximité matérielle, la proximité sociale et la proximité relationnelle. La proximité matérielle est liée à l'espace physique qui est le fondement des interactions et des échanges. Il s'agit d'une proximité spatiale socialement construite. La proximité sociale fait référence à l'espace socio-culturel. Il s'agit d'une proximité qui n'implique pas d'échange car deux individus peuvent être spatialement proches mais éloigné l'un de l'autre par une distance sociale. La proximité relationnelle est à la fois sociale et matérielle puisqu'elle implique des échanges directs et donc un cadre physique d'interaction. La proximité relationnelle se traduit par des réseaux sociaux, c'est à dire des relations concrètes entre les individus ou les organisations. L'existence d'un lien entre proximité sociale et proximité relationnelle n'est pas contesté : « *on a plus de chances d'être en relation avec des membres du même milieu social, professionnel, générationnel, donc situés dans les mêmes régions de l'espace social* » (Grossetti, 1998 : 90). La proximité spatiale peut favoriser les interactions de ceux qui sont déjà en relation, mais elle ne crée pas ces relations, qui naissent par la pratique commune d'activités. Selon cette approche sociologique, la proximité spatiale peut donc être un élément de renforcement ou de complexification des relations existantes. Dans le cas d'un système localisé, la concentration des gens et des activités dans un espace donné constitue un ensemble d'acteurs individuels ou collectifs en interdépendance, ensemble structuré par des enjeux et une histoire commune. Ainsi, la proximité spatiale (ou matérielle) favorise différentes formes de proximité relationnelle qui renforcent les possibilités de coopération entre individus ou organisations. Les réseaux et dynamiques sociales, qui sont l'une des dimensions du territoire, peuvent être exploités en tant que ressources par les acteurs économiques ou au contraire être subis comme une contrainte. On le voit, la proximité n'a pas d'emblée un caractère positif : certains types de proximité permettent l'ouverture et le dynamisme, d'autres conduisent au repli et à l'exclusion.

En géographie, les notions de proximité, d'éloignement et d'espacement sont au cœur de l'étude de l'espace. Vant (1998) nous apprend que dans la géographie régionale du début du siècle, la proximité est considérée comme un facteur stimulant les relations. La contiguïté favorise l'influence réciproque entre lieux proches. Avec l'urbanisation, la proximité est associée à une continuité et la distance à une contrainte. La proximité facilite les échanges, diminue les coûts de transaction et intensifie les relations sociales. Le couple proximité/distance devient un schéma de lecture de l'organisation spatiale. Avec l'avènement de la géographie culturelle, on se met à distinguer la proximité spatiale de la proximité sociale et culturelle. Il devient clair que la proximité n'est que l'une des manifestations des structures spatiales. Les géographes tiennent alors pour acquis « *que les effets du spatial sont médiatisés par le social, autrement dit que la proximité est bien un rapport entre les choses, les êtres, les lieux, mais un rapport d'abord perçu, vécu, imaginé voire rêvé, qui peut présenter des avantages ou des contraintes, qui peut exacerber ou réduire des tensions, qui peut être utilisé de manière ambivalente si ce n'est contingente* » (Id. : 106). En géographie sociale, la proximité est considérée comme une ressource, ou plutôt comme un rapport faisant l'objet d'appropriations multiples qui peuvent le transformer en ressource stratégique. Cette vision des choses mène au constat que l'espace est structuré par deux types de proximités : une proximité spatiale (celle des lieux) et une proximité relationnelle (celle des transactions).

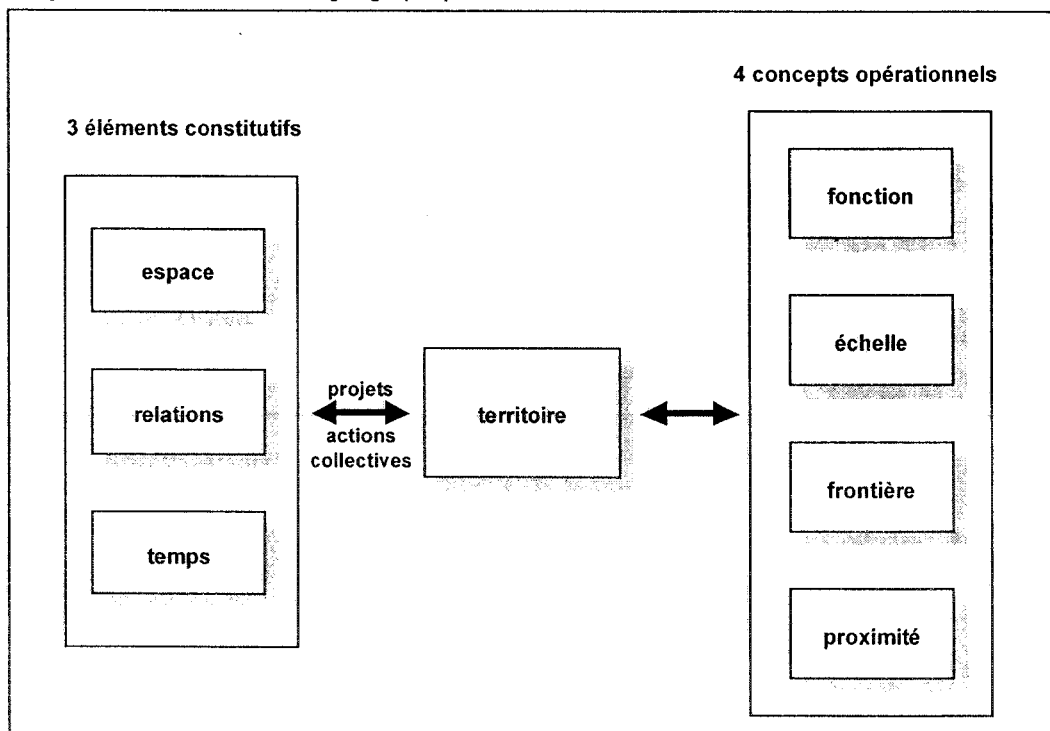
Les multiples définitions du concept de proximité prêtent à confusion par leur diversité. Les géographes distinguent la proximité spatiale, qui met en rapport des lieux, de la proximité sociale des transactions. Pour nous, la proximité n'est que l'une des manifestations des structures spatiales alors que pour les économistes, la proximité peut définir le territoire quand la proximité géographique (spatiale) et la proximité organisationnelle-institutionnelle coïncident. Les sociologues distinguent la proximité matérielle (spatiale), sociale et relationnelle (à la fois matérielle et sociale). Tout comme les géographes, ils voient la proximité comme une ressource. Il est important de relever que pour les géographes, le concept de proximité ou de distance n'est qu'un élément du territoire, alors que pour les économistes la proximité relationnelle et spatiale conjuguées font le territoire.

Les termes de proximité spatiale et de proximité relationnelle sont ceux qui apparaîtront dans notre clé de lecture géographique. Ils ont l'avantage de renvoyer aux notions d'espace vécu et d'espace social, qui constituent le territoire. Il faut comprendre la proximité spatiale dans le sens tout simple d'être proche dans l'espace. La proximité spatiale renvoie à l'échelle locale et régionale. La proximité relationnelle se traduit par toutes formes de relations, aussi bien économiques que sociales. Nous intégrons donc à cette définition le sens prêté à la proximité organisationnelle-institutionnelle et à la proximité sociale.

2.4 CONCLUSION

Les principales composantes du territoire et les concepts spatiaux présentés dans ce chapitre, qui sont complémentaires, permettent de comprendre un territoire et constituent une clé de lecture géographique (Figure 9).

Figure 9 : Une clé de lecture géographique



Composantes territoriales et concepts spatiaux renvoient à des définitions précises empruntées à la géographie et à l'économie pour certains d'entre eux (proximité/distance, barrière, espace fonctionnel). Ces éléments, qui permettent de lire l'espace et le territoire, sont en interaction et ne prétendent pas à eux seuls, pris dans leur ensemble ou isolément, définir le territoire. Ils ne font que le qualifier. Leur contenu est synthétisé dans le Tableau 1.

Tableau 1 : Contenu de la clé de lecture géographique

Trois éléments constitutifs du territoire			
Espace		Relations	Temps
physique vécu social		entre acteurs (réseau) avec l'environnement	histoire projets
Quatre concepts spatiaux opérationnels			
Espace fonctionnel	Echelle spatiale	Frontière, barrière	Proximité/distance
production marché coopération	locale régionale nationale internationale	politico-administrative culturelle	spatiale relationnelle

Il va sans dire qu'espace et territoire sont des notions complémentaires et interdépendantes, de même que frontière et territoire ou qu'échelle spatiale et territoire. On a mentionné que l'espace est l'objet d'un phénomène continu de territorialisation et de déterritorialisation. Chaque territoire se construit et se déconstruit au fil du temps par les relations que les acteurs entretiennent entre eux et avec leur environnement physique, vécu et social.

L'espace fonctionnel est très utile quand il s'agit de comprendre l'organisation spatiale du système de production. L'échelle spatiale permet de mettre un espace en relation avec d'autres espaces englobant ou englobés, de comprendre des stratégies et de relativiser les phénomènes. La frontière n'est pas seulement une barrière aux échanges, elle est aussi une zone de contact. Elle entretient des relations plus ou moins fortes à l'espace. La proximité est spatiale et relationnelle, elle permet la constitution des réseaux et des relations. Les systèmes de production territoriaux sont structurés par des activités de production, structuration qui se traduit par de nombreux espaces fonctionnels et par des interactions sociales. Ils s'insèrent dans un pays et dans l'espace mondial, se subdivisent en sous-espaces. Ils sont délimités et traversés par des frontières de tous ordres qui les éloignent ou les rapprochent d'autres entités spatiales. Ils sont dotés de limites plus ou moins nettes et plus ou moins imposées. Des catégories d'espaces et de territoires sont propres à différentes échelles spatiales, à l'exemple des « coquilles » (Moles et Rohmer, 1972). De nouvelles frontières s'affirment à de nouvelles échelles : avec l'émergence des grandes régions supranationales, de la mondialisation et de la métropolisation, la nation perd de son poids. Les frontières des nations se sont substituées à celles des régions, puis celles des ensembles continentaux à celles des nations, jusqu'au retour des régions et à l'intérêt croissant porté aux phénomènes locaux.

Chapitre 3 • Espace et territoire dans la théorie du développement régional

3 ESPACE ET TERRITOIRE DANS LA THÉORIE DU DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

3.1 INTRODUCTION

L'objectif visé dans ce chapitre est de comprendre comment sont traités l'espace et le territoire ainsi que les mécanismes du développement économique dans les principales approches de science régionale. La clé de lecture géographique élaborée dans le chapitre précédant est appliquée à ces théories. Il s'agit d'une part de voir comment le territoire est conceptualisé à travers les principaux éléments qui le définissent (les relations, le temps et l'espace) et d'autre part de repérer de manière systématique les concepts spatiaux complémentaires qui le qualifient (l'espace fonctionnel, l'échelle spatiale, la frontière ainsi que la proximité et la distance).

Les théories traitées dans ce chapitre sont axées sur la transformation spatiale des systèmes de production. Il s'agit de la théorie de la localisation (§3.2), des avantages concurrentiels (§3.3), des districts industriels (§3.4), des technopoles (§3.5), des milieux innovateurs (§3.6) et de la métropolisation (§3.7). Une présentation de chacune d'entre elles est réalisée, suivie d'une analyse des composantes spatiales qu'elles mobilisent ainsi que la manière dont elles lient l'organisation de l'espace au développement régional.

Les importantes fluctuations économiques qui ont marqué les trente dernières années peuvent se résumer en trois grandes périodes. Tout d'abord une phase de croissance dans les années 1960, suivie d'une crise de la production fordiste de masse dans les années 1970. La période de croissance se termine dans les années 1980. Simultanément l'apparition de nouvelles technologies, le développement des services aux entreprises et un nouveau dynamisme des PME (petites et moyennes entreprises) signalent l'émergence de la production flexible (Mérenne-Schoumaker, 1991). L'organisation de l'espace est influencée par ces changements. La production fordiste s'est localisée dans les foyers de tradition industrielle (le nord de la France, la Ruhr, le nord-est des États-Unis, par exemple). L'organisation des espaces engendrés par les industries lourdes se caractérise par la présence de grandes firmes entourées d'une concentration de ressources et de services et associées à un large bassin de main-d'œuvre (Benko, 1991 : 214). L'apparition de la production flexible conduit à une nouvelle forme de concentration spatiale de la production. Les activités financières et de services se concentrent dans les métropoles, l'industrie de haute technologie dans les technopoles et certaines PME dans des régions de type « district industriel ».

Les travaux menés en science régionale suivent bien évidemment cette évolution. Avec l'apparition de la production flexible, l'étude des formes de coordination entre les entreprises est privilégiée (relations marchandes, relations capital-travail, politiques de développement local, etc). Ces travaux s'appuient sur la théorie des coûts de transaction ou sur les théories du changement technique. Parallèlement, les recherches menées en France sur l'économie de la proximité expliquent l'innovation par le jeu des relations entre les entreprises et les institutions. L'école californienne de géographie économique développe quant à elle une approche par les coûts de transaction tout en insistant sur la dynamique de la division du travail et sur les effets externes d'agglomération. La théorie du milieu innovateur se trouve à la croisée de la réflexion sur les districts et des

approches sur la diffusion des changements techniques (Benko, 1998). On peut aussi dire qu'elle intègre à la fois les caractéristiques des districts et des technopoles.

Enfin, nombreuses sont les nouvelles notions qui ont émergé au cours des années 1990. Storper et Harrison (1992) introduisent le concept de gouvernance, étroitement lié aux notions de conventions et d'institutions¹. La globalisation, bien sûr, engendre son cortège d'explications théoriques. Le rôle de la culture dans les mécanismes de l'économie régionale est peu à peu pris en compte. Un nouveau champ de recherche s'ouvre également avec la gestion du risque, qui comprend aussi bien les risques naturels que sociaux. Pour terminer ici cette brève et très partielle énumération des nouvelles tendances de la science régionale, il faut saluer le fait que l'environnement naturel et l'écologie entrent dans la réflexion économique. Alors que l'économie spatiale traite encore l'environnement naturel comme un facteur externe, quelques voix commencent à se faire entendre pour relever le lien incontournable qui existe entre l'écologie, l'environnement et l'économie dans une optique de développement durable².

3.2 THÉORIE DE LA LOCALISATION

3.2.1 Facteurs de localisation

La théorie de la localisation en général et l'étude des facteurs de localisation en particulier s'inscrivent dans la lignée des travaux menés par les précurseurs de l'économie spatiale (Von Thünen, 1827 ; Weber, 1909 ; Palander, 1935 ; Lösch, 1940 ; Hoover, 1948). Le but poursuivi par la théorie de la localisation est de fournir une explication de l'organisation spatiale des firmes à l'aide de facteurs qui déterminent leur localisation. Le compte-rendu présenté ci-dessous est basé sur des ouvrages de Benko (1991, 1998) et Mérenne-Schoumaker (1991).

Les théories de localisation classiques (webériennes) ont dominé au cours des années 1960-1970. Les entreprises, soucieuses de maximiser leurs profits, déterminent leur localisation optimale en fonction des avantages comparatifs des espaces : outre les coûts de transport, les dirigeants d'entreprises tiennent compte de la disponibilité et du coût des matières premières, de l'accès au marché, des coûts du travail. Les effets d'agglomération et les économies externes peuvent également être considérés comme des facteurs de localisation. L'étude de ces derniers est l'un des domaines privilégiés de la géographie industrielle classique. Les recherches menées selon cette optique n'aboutissent pas à un cadre explicatif général satisfaisant car la recherche des particularités domine celle des régularités.

Au début des années 1970, de nouvelles approches ont remis en cause l'idée des choix rationnels effectués par l'homo œconomicus (Dicken, 1971 ; Pred, 1977 ; Simon,

¹ Nous y reviendrons plus en détail dans le Chapitre 4.

² Benko (1998 : 111) cite ici les géographes D. Harvey et E. Swyngedouw ainsi que des économistes comme A. Lipietz ou C. Stoffaës qui ont relancé la notion d'écodéveloppement. Il faut relever aussi les travaux plein d'intérêt et très récents menés autour de la notion d'écologie industrielle (Erkman, 1998).

1979). On a admis que les choix des dirigeants d'entreprises se réalisent aussi en fonction d'images et de représentations. Il faut donc également prendre en compte des éléments comme les variables psychologiques ou les contraintes sociales dans les choix de localisation. De plus, l'information disponible pour le décideur est souvent imparfaite. La théorie de la division spatiale du travail (Aydalot, 1983 ; Massey, 1984 ; Lipietz, 1986) représente une alternative à l'idée néo-classique de la localisation. L'accent est mis sur la grande entreprise qui devient plus mobile, grâce à une meilleure domination de la distance qui résulte de ses capacités financières, techniques et organisationnelles. L'entreprise modèle l'espace en fonction de ses choix de localisation, ce n'est plus l'espace qui définit l'entreprise et conditionne son implantation. Le facteur de localisation essentiel est le travail, qui structure l'espace : l'entreprise ira s'implanter là où la main-d'œuvre est bon marché.

Depuis les années 1970, la rapidité des modifications technologiques et l'accélération des processus d'innovation ont causé l'apparition de nouvelles activités et donc de nouvelles logiques spatiales. Les chercheurs des années 1980 ont essayé d'expliquer la naissance et la localisation des nouveaux espaces industriels. Ils ont recensé les facteurs de localisation exogènes et spécifiques aux industries de haute technologie. L'importance de la qualification de la main-d'œuvre, de la recherche, des infrastructures de transports, du capital-risque, des économies d'agglomération, de la qualité du paysage et de l'aménagement des zones d'activités est apparue comme déterminante dans les choix d'implantation de ces entreprises.

On voit dans ce rapide tour d'horizon que les facteurs de localisation ont évolué avec la transformation récente de l'économie. Les contraintes classiques de production (énergie, proximité des matières premières, transports) sont moins déterminantes qu'auparavant. Les facteurs humains et qualitatifs prennent le dessus : main-d'œuvre, cadre de vie, environnement économique, intervention des pouvoirs publics. Enfin, la nature de certains facteurs a changé : les possibilités de transport supplantent les coûts, des caractéristiques telles que la qualification et la réputation de la main-d'œuvre se substituent à sa disponibilité et à son coût. Les exigences en matière de site et situation du lieu d'implantation augmentent : un environnement de qualité pour l'entreprise et le lieu de résidence des cadres et dirigeants est recherché, tant du point de vue du paysage naturel que des infrastructures culturelles, sportives et éducatives.

Le choix de la localisation est influencé d'une part par les caractéristiques d'un espace et d'autre part par celles de l'entreprise. Les entreprises vont se comporter différemment selon leur branche d'activité, le cycle de vie de leurs produits, leur taille et leur fonction. Le choix de localisation d'une société multinationale ou internationale de grande envergure se démarquera de celui d'une société étrangère d'un pays voisin de taille plus restreinte, d'une société nationale ou d'une société régionale ou locale. La nature de l'opération de localisation joue également un rôle selon qu'il s'agit d'une création, d'une extension ou d'un transfert d'entreprise.

Les connaissances réunies grâce à l'étude des facteurs de localisation peuvent être utilisées en tant qu'instruments d'aide à la décision, mais elles s'avèrent très limitées pour l'analyse et l'explication de l'organisation spatiale des activités économiques. En effet, les facteurs de localisation jugés importants par les entreprises tendent à

s'uniformiser et se rencontrent à peu près partout dans le monde occidental. De plus, une approche par les facteurs de localisation ne permet pas de comprendre certains processus spécifiques à une région, tels que par exemple les formes de négociation pratiquées, qui sont liées à la culture du lieu, ou encore les mécanismes de coopération-concurrence propres aux acteurs locaux. Seuls les éléments visibles et souvent superficiels apparaissent.

3.2.2 Composantes spatiales et territoriales

La localisation est la propriété spatiale de base : elle fait référence à l'espace absolu en désignant la position d'un lieu par ses coordonnées ainsi qu'à l'espace relatif en situant ce lieu par rapport à d'autres lieux ou d'autres composantes spatiales. L'espace fonctionnel est au centre de la théorie de la localisation : les facteurs de localisation étudiés sont les éléments qui entrent dans la filière des entreprises (matières premières, main-d'œuvre, marchés, transports). Cette définition un peu étroite de l'espace dans la théorie de la localisation doit tout de même être nuancée : depuis une quinzaine d'années la qualité de vie est le facteur de localisation qui prend le plus de place. L'image de marque des villes et des régions est soignée, dans le but de renforcer l'attractivité de ces dernières. L'espace est donc aussi l'objet de représentations et il ne se limite plus à des distances de transport optimales. Dans cette mise en valeur de la qualité de vie, l'espace naturel occupe une place de premier plan. Fini le temps où il ne constituait qu'une ressource potentielle en matières premières, il est devenu paysage à valoriser pour un cadre de vie, d'habitat, de travail et de loisirs agréable.

L'échelle d'analyse détermine le poids des facteurs de localisation : selon que l'on se place à l'échelle mondiale, à l'échelle d'une grande région internationale, d'un pays ou d'une région, le poids des facteurs de localisation va être différent dans un choix d'implantation (Mérenne-Schoumaker, 1991).

Dans les approches qui privilégient les facteurs de localisation, l'espace est considéré comme un catalogue dans lequel il suffit de choisir les meilleurs produits. Il n'est qu'un support qui, à l'instar d'un étal de supermarché, offre son choix de biens de consommation. Mais l'étude des facteurs de localisation permet d'analyser les liens principaux entre les espaces et les entreprises. Le choix d'une implantation est influencé d'une part par les caractéristiques d'un espace et d'autre part par les caractéristiques de l'entreprise. En ce sens, il s'agit d'un outil d'aide à la décision pour les entreprises. Pour les autorités d'une collectivité publique, un inventaire des facteurs de localisation ou une action de marketing territorial est l'occasion de faire un état des lieux des forces et faiblesses d'un espace ainsi que de comparer cet espace avec d'autres.

L'espace de la théorie de la localisation est un support passif : l'Etat aménage, l'espace propose et l'entreprise dispose. Le territoire n'existe pas dans la théorie des facteurs de localisation : les éléments constitutifs du territoire sont considérés, mais de manière fonctionnelle, et sans liens les uns avec les autres. L'espace naturel doit être beau, l'espace social accueillant et doté d'une main-d'œuvre qualifiée. Les infrastructures de travail, d'habitat, de loisirs, et de communication doivent être de bonne qualité.

Encadré : Facteurs de localisation et échelles spatiales*Les facteurs de localisation prépondérants à l'échelle internationale et nationale :*

- le site : il désigne la position par rapport à d'autres lieux ou phénomènes localisés ;
- le marché : son accessibilité et le taux espéré de croissance ;
- les avantages comparatifs : la minimisation des coûts de production (salaires, avantages fiscaux et financiers) ;
- la politique des pouvoirs publics : stabilité monétaire, libéralisme, coût et disponibilité du capital, politique de développement régional, mesures de politique nationale.

Les facteurs de localisation prépondérants à l'échelle des régions, des localités et des terrains :

- le site : ce facteur est plus important qu'à l'échelle nationale ou supra-nationale ;
- le marché : pour certaines industries dont les coûts de transport sont élevés, dont les produits perdent rapidement de la valeur, ou dont l'activité requiert des contacts fréquents entre producteurs et clients ;
- les transports et télécommunication : minimisation des coûts, qualité et variété du réseau ;
- les matières premières, l'eau, l'énergie ;
- la disponibilité de terrains et bâtiments ;
- la main d'œuvre : aspects qualitatifs (qualifications, possibilités de formation) et quantitatifs (bassin d'emploi suffisant) ;
- l'environnement économique : proximité d'autres entreprises, milieu dynamique, présence d'économies externes ;
- les contraintes écologiques ;
- le cadre de vie : proximité d'une grande ville ou région touristique ;
- l'intervention des pouvoirs publics.

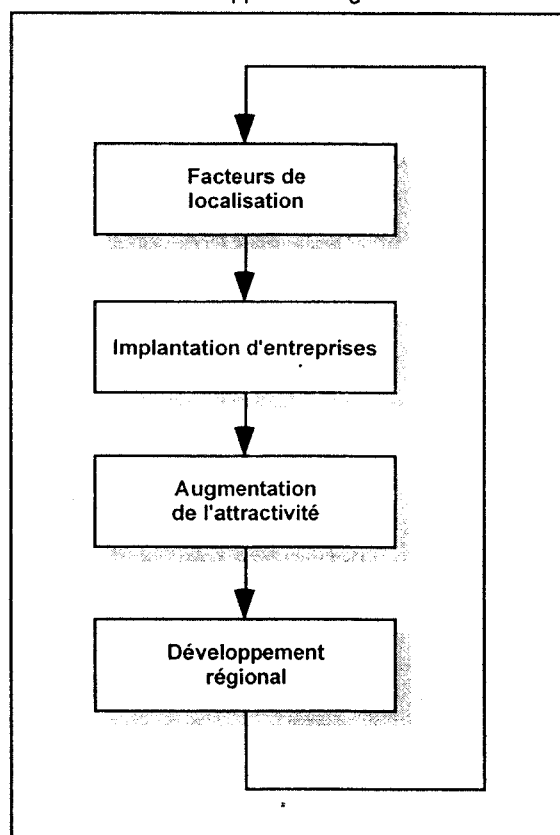
3.2.3 Organisation de l'espace et développement régional

L'équation du développement régional dans la théorie de la localisation s'écrit de la manière suivante : des facteurs de localisation adéquats favorisent l'implantation d'entreprises, de préférence créatrices de valeur ajoutée. La présence de ces entreprises stimule le tissu économique local et régional, ce qui induit un développement économique et rend encore plus attractif l'espace pour d'autres entreprises en quête d'implantation (Figure 10). Le développement régional se fait du haut vers le bas et le développement exogène est privilégié : les conditions-cadres susceptibles d'attirer les entreprises convoitées sont mises en place et la politique de promotion consiste à attirer des entreprises de l'extérieur.

Les facteurs de localisation sont utilisés tant et plus dans la promotion économique régionale et urbaine. Une concurrence acharnée s'est installée entre les villes et les régions, stimulée par la tendance actuelle à la métropolisation des activités économiques de pointe. Tout est mis en œuvre pour attirer les entreprises de l'extérieur en vantant les avantages comparatifs tant quantitatifs que qualitatifs de l'espace à promouvoir. Ainsi, n'importe quelle petite ville devient « centrale ». Une publicité souvent homogène (Babey, 1999) s'effectue à grand renfort de brochures luxueuses, de salons de promotion, d'événements culturels et sportifs et de visites officielles. La logique de la politique de développement exogène veut que si des entreprises à forte valeur ajoutée, à haute technologie, des sociétés de services spécialisés, des sièges sociaux de

multinationales, des centres financiers s'implantent dans une région, toute l'économie va bénéficier des retombées de cette implantation : on attend la création d'emplois directs et induits (sous-traitants, fournisseurs), un effet de pôle d'entraînement, un renforcement de l'image de marque du lieu. Pourtant, du fait de la mobilité des entreprises, l'apparition d'effets pervers a été constatée : face à la surenchère pratiquée par les régions et les villes en matière de marketing, on assiste à l'implantation d'entreprises nomades qui traquent les meilleures conditions, en particulier les avantages fiscaux. Quand ces avantages disparaissent, comme c'est le cas lors d'une exonération fiscale de durée limitée, il arrive que les entreprises s'installent dans d'autres régions.

Figure 10 : Théorie de la localisation et développement régional



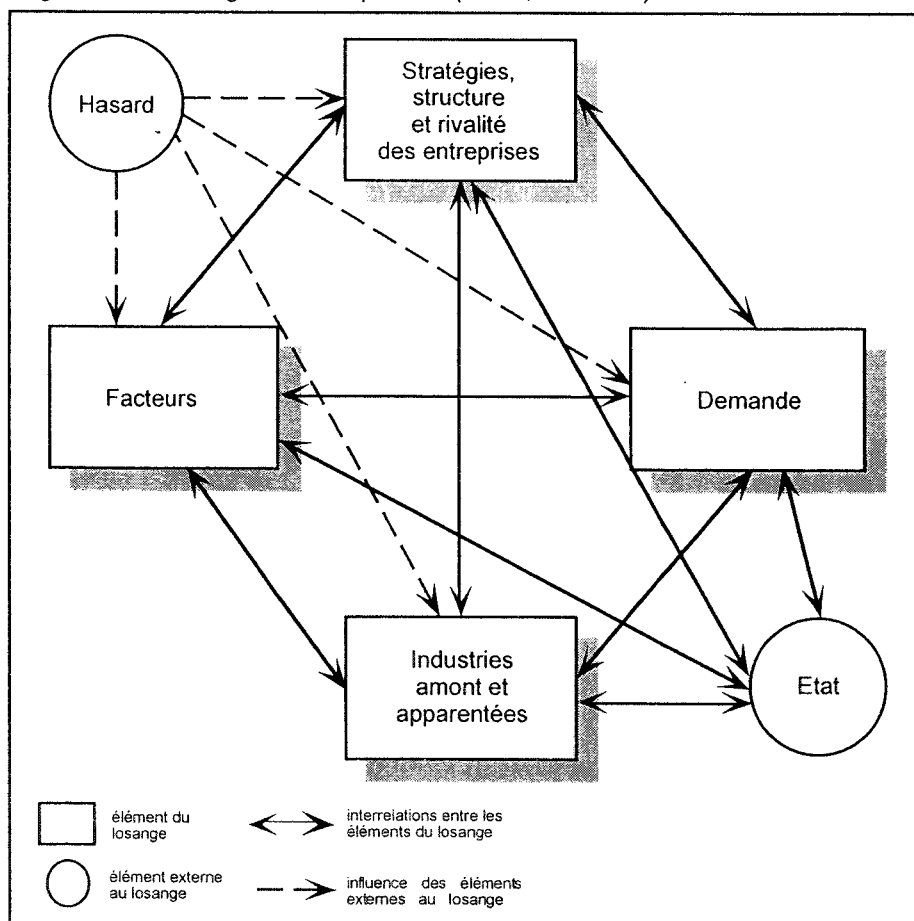
3.3 AVANTAGES CONCURRENTIELS

3.3.1 Les « clusters » de Porter

Dans *L'avantage concurrentiel des nations*, Porter (1993) explique les raisons pour lesquelles certains pays sont en tête de la concurrence internationale dans des branches et secteurs d'activités particuliers. Sur la base des résultats fournis par une recherche empirique portant sur une centaine d'entreprises de dix pays européens et asiatiques, il arrive à la conclusion que l'environnement économique, institutionnel et politique d'une

nation joue un rôle crucial dans la compétitivité des entreprises. Alors que les facteurs de production comme les capitaux, les matières premières, ou même le savoir sont mobiles et universels, la présence dans une région d'une concentration de savoir-faire, de technologies appliquées, de firmes, de fournisseurs et d'institutions hautement spécialisées et interconnectées n'est pas transférable et reproductible. Par conséquent, les sources de l'avantage concurrentiel international se trouvent au niveau local. De plus, ce ne sont pas des segments isolés du système de production qui sont compétitifs, mais des grappes industrielles de fournisseurs, de clients et d'activités liées qui collaborent (échange d'informations, de savoir-faire, de technologies) et se renforcent mutuellement. Ce type de concentration, nommé *cluster*¹, existe d'ailleurs aussi bien au niveau d'un pays que d'une région ou d'une ville. De ce fait, les spécificités nationales, régionales ou urbaines sont au cœur de la compétitivité internationale : « *Ce sont les sources d'innovations et d'améliorations disponibles dans un pays qui sont décisives pour sa réussite. Inutile d'espérer le succès sans une clientèle domestique exigeante, un nombre de fournisseurs nationaux suffisants, une bonne infrastructure, un savoir-faire et les technologies répondant aux besoins locaux spécifiques et une rivalité domestique intense.* » (Porter, 1993 : vi).

Figure 11 : Le losange de la compétitivité (Porter, 1993 :141)



¹ Cluster : groupe d'entreprises liées spatialement et économiquement et couvrant un marché international.

La théorie élaborée par Porter repose sur l'existence de **quatre facteurs déterminants** : les facteurs de production, la demande, les industries liées et sous-traitantes ainsi que les stratégies des entreprises et les conditions concurrentielles. Le hasard et l'Etat jouent également un rôle dans le succès et la compétitivité de la branche considérée. Ces facteurs s'influencent et se stimulent réciproquement. Ils constituent un système dynamique qui permet croissance et développement de la branche (Figure 11).

Les facteurs de production sont les éléments nécessaires à toute industrie. On peut distinguer d'une part les facteurs élémentaires (main-d'œuvre non-qualifiée, matières premières, capital) des facteurs complexes (personnel hautement qualifié, instituts universitaires de recherches) ; et d'autre part les facteurs spécialisés (compétences spécifiques, infrastructures particulières, etc.) des facteurs non-spécialisés (infrastructures routières, qualité de vie). Aujourd'hui, ce sont les facteurs complexes qui sont à la base de l'avantage concurrentiel. La création d'infrastructures par l'Etat est nécessaire à l'apparition d'entreprises internationales (les entreprises phares) dans trois domaines prioritaires : l'éducation (enseignement supérieur), la recherche (qui doit fonctionner en réseau à l'échelle internationale), les transports à grande vitesse et les télécommunications. Contrairement à une idée encore en vogue, des salaires élevés constituent un avantage : des travailleurs bien payés améliorent leur productivité, ils sont plus innovateurs et créatifs.

La demande module le rythme et la qualité des progrès et des innovations accomplis par les entreprises. La demande est significative à trois égards : sa composition (les caractéristiques de la demande domestique déterminent la façon dont les entreprises appréhendent, interprètent et satisfont les besoins des consommateurs), son volume et son type de croissance et enfin les mécanismes par lesquels les préférences domestiques sont transférées sur les marchés étrangers. Un marché international implique une concurrence accrue qui force les entreprises à constamment adapter leurs stratégies d'innovation et de compétitivité. Quand la demande locale est exigeante, les entreprises améliorent la qualité de leurs produits et font preuve d'innovation.

Les industries liées et sous-traitantes sont celles avec lesquelles peuvent être coordonnées ou partagées des activités, ou qui concernent des produits complémentaires. Les avantages acquis dans certains segments de la filière d'une industrie procurent des avantages concurrentiels potentiels pour l'ensemble d'une industrie. Le partage des activités peut se présenter au niveau de la technologie, de la production, de la distribution, du marketing ou des services. La proximité spatiale des agents économiques joue un rôle important car elle facilite la coordination entre les diverses activités et permet une collaboration entre différents segments d'une industrie donnée. L'existence d'un réseau local de fournisseurs de haute réputation confère un avantage concurrentiel aux entreprises "leaders". Il faut donc favoriser un milieu doté de nombreux fournisseurs, services et sous-traitants de pointe.

Stratégies et concurrence : La notion de compétitivité implique une capacité à remporter une compétition commerciale livrée à des concurrents nationaux et internationaux, sur le marché domestique et international. De manière globale, cette lutte est menée conformément à des stratégies établies en vertu d'une série d'éléments

interdépendants tels que la taille et les exigences des marchés, l'intensité de la concurrence sur le marché national, l'organisation des firmes ainsi que la nature et l'étendue de leurs ressources ou encore les réglementations d'accès aux marchés. La présence de concurrents internationaux dans une même région augmente la concurrence et stimule l'innovation. Les spécificités spatiales qui conditionnent la façon dont les entreprises se créent, s'organisent et se gèrent, ainsi que la nature de la concurrence locale, favorisent ou freinent l'émergence d'avantages concurrentiels.

Ces quatre déterminants forment un *système* et s'influencent réciproquement. Les systèmes de production qui en résultent peuvent être tellement spécifiques et spécialisés qu'ils ne seront que difficilement transférables ou reproductibles dans un autre territoire. C'est ce qui va faire la force d'un territoire. C'est au travers de ces quatre déterminants qu'une nation ou une industrie peut agir afin de stimuler l'innovation et d'acquérir un avantage compétitif. Ces quatre déterminants ont tous une composante territoriale : l'accessibilité physique et communicative des différents partenaires et l'effet territorial de l'Etat et des institutions jouent un rôle central pour le développement du territoire considéré.

Si les quatre déterminants de l'avantage national modèlent l'environnement concurrentiel des industries, **le hasard** joue aussi un rôle dans le succès de certaines branches. Le hasard, ce sont les événements qui échappent au pouvoir des entreprises et des gouvernements. Il peut s'agir par exemple des inventions, des grands bouleversements technologiques ou des décisions politiques des gouvernements de pays tiers. Quand les conditions s'altèrent au sein du « losange », le hasard intervient. C'est pourquoi ce sont les pays disposant du « losange » le plus favorable qui peuvent muer le hasard en un avantage concurrentiel.

L'Etat et les quatre déterminants de la compétitivité s'influencent réciproquement. L'impact de l'Etat se fait par les subventions, les politiques financières ou l'éducation, par exemple. Il est un très gros client pour des achats militaires, des infrastructures de télécommunication, des moyens de transport (avion, trains) et peut donc stimuler ou freiner la compétitivité des industries nationales. En réglementant les marchés de capitaux, la politique fiscale et la concurrence, l'Etat a une influence sur la stratégie, la structure et la rivalité des entreprises. A l'inverse, les caractéristiques de l'économie nationale influencent les décisions gouvernementales : les investissements pour la formation peuvent être adaptés en fonction du nombre d'entreprises dans une branche donnée. Porter relève l'importance de l'action de l'Etat, mais il la nuance en mettant en évidence le fait que les politiques publiques peuvent favoriser l'acquisition d'un avantage concurrentiel, mais qu'elles n'en créent pas elles-mêmes.

3.3.2 Composantes spatiales

Les composantes spatiales véritablement développées dans la théorie de l'avantage concurrentiel sont d'une part la proximité et d'autre part la concentration spatiale. La concentration joue un rôle primordial dans la compétitivité des nations, des régions et des villes car la proximité spatiale et organisationnelle de concurrents d'envergure internationale favorise et démultiplie l'action des déterminants au sein du « diamant ». Les regroupements de concurrents sont localisés là où se trouvent les clientèles les plus

importantes et les plus sophistiquées. De plus ils attirent les fournisseurs. La présence d'une concentration de concurrents, clients et fournisseurs augmente l'efficacité et la spécialisation ainsi que le perfectionnement et l'innovation. La proximité des éléments de la filière présente plusieurs avantages : un accès rapide aux informations, l'instauration d'un échange permanent sur les besoins et les technologies nouvelles, la confrontation à une demande exigeante quant aux services fournis et aux performances des produits. D'autre part, la concentration spatiale fonctionne comme un puissant aimant en attirant les talents et les autres facteurs. Les essaimages de nouvelles entreprises se localisent à proximité des entreprises souches car les créateurs d'entreprises vivent dans la région et y ont tissé leur réseau relationnel. De plus, la proximité augmente la probabilité de voir l'identification au lieu se conjuguer avec des motivations économiques, ce qui donne un surcroît d'énergie aux entrepreneurs. En bref, la proximité et la concentration des entreprises favorisent le processus de constitution des clusters. Mais elles comportent un risque à long terme dans le cas où la majorité des acheteurs, des fournisseurs et des concurrents n'opèrent pas au plan international. Le cluster ne peut se développer que par l'exportation de produits spécifiques et en aucun cas en se repliant sur lui-même.

L'échelle d'analyse de la théorie de l'avantage concurrentiel est la nation. Le phénomène de concentration des entreprises intervient pourtant à l'échelle régionale ou locale, et ceci même si les différences culturelles, politiques ou liées aux coûts sont minimales. L'exemple des Etats-Unis est à ce titre révélateur : « *la concentration géographique des industries perdure malgré l'homogénéité linguistique, culturelle et juridique du pays, malgré l'efficacité et la facilité des communications et des transports, et bien qu'il y ait une même devise, des marchés financiers communs et pratiquement aucune barrière douanière intérieure* » (Porter, 1993 : 174). Porter identifie cette concentration régionale comme un « effet géographique puissant » qui ne remet pas en cause la validité de l'unité nationale comme niveau d'analyse. En effet, le cadre national est important par rapport aux autres pays. « *Il y a plus d'uniformité entre les divers déterminants au sein d'un même pays qu'entre ceux de différents pays. La législation, la réglementation (fiscale et commerciale, par exemple), les caractéristiques du marché financier, le coût des facteurs et beaucoup d'autres paramètres de nature nationale conservent aux frontières toute leur importance. Chaque nation a ses valeurs sociales et politiques propres, qui sont longues à changer.* » (Id.). La combinaison de conditions nationales et de conditions plus spécifiquement locales génère l'avantage concurrentiel. De ce fait, les administrations locales et régionales jouent un rôle prédominant dans la réussite d'une branche. La politique locale et régionale, qui permet la mise en valeur des atouts locaux en matière d'innovation, est relayée et renforcée par la politique nationale. En effet, des mesures comme la réduction des coûts de transport et de communication, des barrières à la compétition et au commerce international facilitent la pénétration de nouveaux marchés aux firmes disposant d'avantages concurrentiels. C'est pourquoi le renforcement de la globalisation de la concurrence est dans l'intérêt du pays d'origine car « *le processus qui génère des compétences et le rythme de perfectionnement et d'innovation retrouvent leurs racines dans le contexte local* » (Porter, 1993 : 175). Dans le contexte d'unification européenne, la libéralisation des échanges va augmenter la concurrence. Des régions transfrontalières pourront devenir des zones d'avantage concurrentiel, mais les

différences nationales subsisteront (demande, création de facteurs, etc.). La rivalité entre pays est et restera un élément primordial.

3.3.3 Organisation de l'espace et développement régional

Dans la logique de l'avantage concurrentiel, les activités économiques peuvent se développer à condition qu'elles bénéficient d'un avantage compétitif et qu'elles occupent une niche difficile à reproduire ailleurs. Chaque espace, que ce soit à l'échelle locale, régionale ou nationale, réunit un ensemble de conditions qui lui sont propres et qui lui permettent de se profiler dans une branche particulière. Ces conditions uniques, ou avantages concurrentiels, reposent sur une organisation spécifique des acteurs (le losange de la compétitivité) et apparaissent dans des clusters d'entreprises. La présence d'un cluster contribue à l'apparition de nouveaux fournisseurs, de nouvelles entreprises actives dans des branches connexes, de centres de formation spécialisés et de centres technologiques (hautes écoles). Ce sont les lieux et leur histoire qui favorisent ou non l'apparition de clusters, qui à leur tour induisent le développement économique.

Les entreprises d'une même branche, liées par un réseau (sous-traitants, fournisseurs, clients, etc.) représentant une masse critique de qualifications, savoir-faire, informations, relations et infrastructures, bénéficient d'un avantage concurrentiel. La coopération horizontale d'un ensemble d'industries liées débouche sur un savoir-faire régional qui devient exportable. L'existence de synergies entre les « entreprises phares » et des « grappes d'activités complémentaires » (fournisseurs, sous-traitants, centres de recherche, services spécialisés) au niveau local constitue une étape nécessaire qui précède l'internationalisation et/ou l'entrée sur le marché mondial des entreprises phares. La concurrence joue aussi un rôle important dans le succès des clusters (Hollywood, Silicon Valley, Wall Street, Detroit, etc.) : plusieurs concurrents se poussent l'un l'autre pour améliorer leurs produits et procédés. La concurrence pousse à l'innovation, qui à son tour permet une croissance.

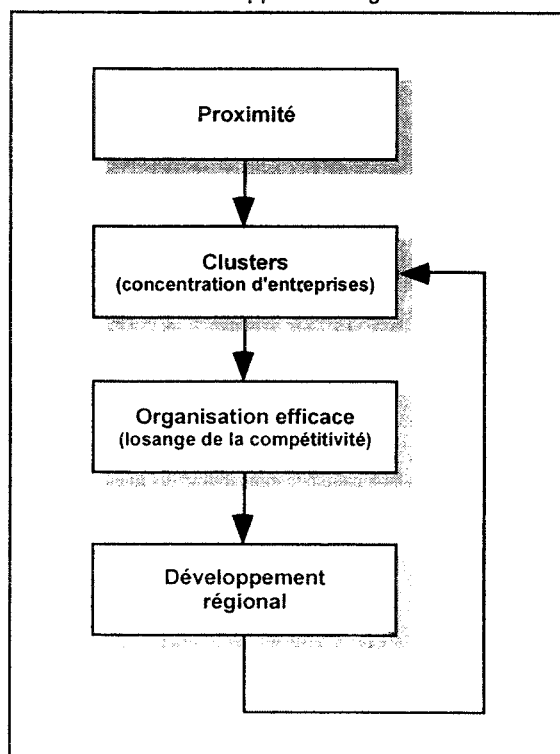
L'équation du développement régional de la théorie des avantages concurrentiels part de la proximité spatiale qui favorise l'apparition des clusters. Si les éléments qui constituent le losange de la compétitivité sont organisés en un système dynamique, un territoire est à même de produire un développement basé sur des activités spécifiques et spécialisées (Figure 12). Le « diamant » doit être caractérisé par la présence de facteurs de production complexes et spécialisés, d'une demande locale exigeante, de la présence d'un réseau local d'industries liées et sous-traitantes de haute réputation et de la présence de concurrents internationaux et locaux qui stimulent l'innovation.

Porter est convaincu que seule l'initiative privée peut induire un développement économique à long terme, et que le rôle des pouvoirs publics doit se limiter à la mise à disposition d'infrastructures, en particulier dans les domaines de l'éducation, de la recherche et des communications. Il tire trois grands enseignements de ses recherches :

- la concurrence entre les industries et services d'une même nation stimule l'économie ;
- c'est en éliminant les restrictions du commerce international que sont garanties la croissance et la prospérité ;

- pour qu'une entreprise entre sur le marché international, il faut qu'elle se soit fortifiée à l'échelle locale, en synergie avec des grappes d'activités complémentaires (clusters).

Figure 12 : Théorie des avantages concurrentiels et développement régional



Selon cette conception, le développement des villes, des régions et des nations repose sur les entreprises qui ont du succès sur le marché mondial. C'est à l'aménagement du territoire et aux politiques de tirer le meilleur parti du « diamant » qui leur est propre. Il faut équiper l'espace en infrastructures, favoriser les concurrences, s'appuyer sur les synergies locales et tirer avantage des différences territoriales (Sallez, 1993 : 344).

3.4 DISTRICTS INDUSTRIELS

3.4.1 Un réseau local de PME

Le concept de district industriel a été inventé en 1879 déjà par le britannique Alfred Marshall et il a été repris en 1978 pour l'Italie centrale (la Troisième Italie). Les travaux italiens (Bagnasco et Triglia, 1993 ; Becattini, 1992 ; Brusco, 1986) ont joué un grand rôle dans la promotion de la conception territoriale du développement régional en démontrant l'efficacité de ce type de système de production. Dans ce modèle d'organisation industrielle que Marshall distinguait des systèmes de production contrôlés par une grande firme, la PME s'insère dans un réseau localisé d'entreprises très spécialisées. Dans la Troisième Italie, la structure de production agricole du début du

siècle reposait sur une division des tâches et une hiérarchie du pouvoir au sein de la famille. Ce type d'organisation a évolué vers le développement d'activités industrielles, menées conjointement à l'agriculture. C'est ainsi qu'après la seconde guerre mondiale, cette région a connu une industrialisation diffuse et très performante.

Un très grand nombre de recherches ont été inspirées du concept de district industriel (Amin et Robbins, 1990 ; Pyke et Sengenberger, 1992). Des études de cas ont été menées en Grande-Bretagne, en France, au Danemark, en Norvège et en Espagne. Parmi une littérature considérable, le texte de Becattini paru dans *Les régions qui gagnent* (Benko et Lipietz, 1992), sur lequel les lignes qui suivent sont basées, fournit une description et une analyse très synthétique du concept de district industriel.

Communauté locale et réseau international

« *Le district industriel est une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné* » (Becattini, 1992 : 36). Dans un district industriel, les entreprises et la communauté locale, qui sont étroitement imbriquées (Becattini parle d'une « parfaite osmose »), ont développé une activité industrielle spécifique. On peut citer comme exemples les textiles de Prato et les chaussures de Vigevano (Demazière, 1996). Le district industriel se caractérise par son autosuffisance et une division du travail très poussée entre les petites entreprises qui le composent. Il en résulte des surplus croissants de produits finaux qui sont principalement exportés. L'écoulement des produits nécessite la mise en place d'un réseau stable intégrant les acteurs des différents segments de la filière : les fournisseurs, le district (la production) et les clients. Le district existe donc à la fois grâce aux conditions locales et au fonctionnement d'un réseau ouvert sur l'extérieur. Ces conditions locales résultent principalement du système de valeurs propre à la communauté. Ce système de valeurs concerne autant le travail que la famille, l'attitude face au changement, la réciprocité et l'attachement à une activité spécifique. Ce sont les institutions de la vie communautaire locale qui assurent la pérennité et la propagation de ces valeurs dans le district. Il s'agit bien sûr du marché et de l'entreprise, mais aussi de la famille, de l'église, de l'école, des autorités locales, des organisations politiques et syndicales ainsi que des instances publiques et privées, économiques et politiques, culturelles et caritatives, religieuses et artistiques. Bref, toute la communauté participe à l'activité productive car cette dernière fait partie intégrante du vécu de chacun de ses membres.

Les entreprises, de par leur spécialisation dans un segment d'une même filière (ou branche industrielle), sont interdépendantes. Les relations personnelles entre chefs d'entreprise (de parenté, par exemple) renforcent encore les liens entre l'activité économique et la communauté locale, ce qui n'empêche pas une forte concurrence entre les membres du district. Mais, en raison de l'éthique propre au fonctionnement de ce dernier, celui qui échoue dans son entreprise est « *autorisé à tenter sa chance* » (Becattini, 1992 : 46). A condition qu'il ait respecté les règles de la communauté, c'est-à-dire qu'il n'ait pas eu un comportement opportuniste, néfaste au bien commun.

S'il y a une forte concurrence à l'intérieur des districts, c'est vrai aussi envers l'extérieur. Les facteurs déterminants de la compétitivité sont la provenance et les caractéristiques

spécifiques du produit et non son prix. Le district est ouvert sur l'extérieur, d'abord par ses exportations, qui sont surtout internationales, ensuite par la technologie. « *Le district industriel ne peut subsister comme organisation productive territorialisée compétitive que s'il est capable de s'adapter à la concurrence internationale et à l'évolution des technologies le concernant* » (Maillat, 1996 : 9). Ce qui signifie d'une part que le marché mondial des produits fabriqués dans le district doit être suivi de près, et d'autre part que les systèmes de production à la pointe du progrès technologique et de l'innovation organisationnelle dans le marché international doivent être connus.

Structure de l'emploi

Le district industriel présente une grande variété et beaucoup de souplesse dans la structure de l'emploi : travail à domicile et travail salarié, à temps partiel ou à plein temps, travailleurs indépendants et chefs d'entreprises. La grande mobilité horizontale et verticale des postes de travail est perçue favorablement car de fréquents changements d'emplois assurent la compétitivité et la productivité du district. De ce fait, il est considéré comme normal que chacun s'adapte continuellement et cherche une activité en accord avec ses compétences et ses aspirations. Les nombreux contacts informels propres au district industriel facilitent la circulation de l'information et la rendent plus efficace, que ce soit sur l'évaluation des qualités d'un travailleur ou d'une demande de crédit. Ainsi, le fonctionnement et la cohérence de ce réseau de PME reposent sur des mécanismes de coopération-concurrence.

Critiques

Trois critiques sont émises à l'encontre des districts industriels. Tout d'abord, ce modèle ne peut s'appliquer qu'à des régions de tradition industrielle. Ensuite une mauvaise interprétation ou application de ce modèle peut conduire à négliger la structure économique globale dans laquelle se développe le district industriel. C'est le piège du « localisme ». Enfin, en se concentrant uniquement sur le développement endogène, on court le risque d'oublier les ramifications amont ou aval des réseaux qui s'articulent à des échelles plus vastes. Tomber dans le piège de la « petite taille », c'est oublier que les multinationales dominent l'économie, que les PME agissent de plus en plus à l'échelle mondiale et que la concentration financière de l'économie augmente continuellement. L'échelle locale n'est pas l'apanage des petites entreprises, et les grandes firmes peuvent jouer un rôle non négligeable dans le développement local. Ces critiques sont dues à une mauvaise interprétation ou à une application inadéquate du concept du district, soit qu'il ne corresponde pas au cas auquel il est appliqué, soit que certaines de ses composantes aient été sous-estimées ou occultées (Moulaert et Demazière, 1996 : 63).

Piore et Sabel (1984), considérant le modèle des districts industriels comme étant trop particularisant, invoquent, pour expliquer leur existence, une tendance beaucoup plus générale : la substitution d'un système de production flexible au système de production de masse. Par rapport aux grandes entreprises fordistes, les systèmes localisés de PME présentent l'avantage de s'adapter continuellement à des conditions changeantes du marché. Leur argument repose sur l'opposition entre la logique fonctionnelle, globale, et la logique territoriale. Mais la limite de leur explication réside dans le fait qu'ils ont oublié « *la complexité des interdépendances existant entre le global et le territorial en*

privilégiant une évolution univoque de la logique fonctionnelle vers une logique territoriale » (Maillat, 1996 : 7).

Le courant de pensée d'inspiration marshallienne (développé par les chercheurs italiens) voit dans l'apparition du district industriel le fruit de dynamiques territoriales autonomes capables de créer et de mobiliser les ressources spécifiques territorialisées tels que des savoir-faire et des compétences scientifiques et techniques. Selon cette approche, le district industriel n'est pas une alternative à la production de masse, mais un système de production territorial basé sur la coopération plutôt que sur la hiérarchie. Le sentiment d'appartenance à une même communauté industrielle fonde le mode de développement du district et par là, les choix économiques fait par les membres de cette communauté en fonction de leur répercussion sur la cohérence du district.

3.4.2 Composantes spatiales

La dimension temporelle de l'espace apparaît à plusieurs reprises dans le texte de Beccatini. L'histoire détermine l'identité locale et le sentiment d'appartenance à la communauté. C'est par cette « épaisseur temporelle » qu'est abordé implicitement la notion d'espace vécu, liée aux représentations et aux perceptions des habitants : *« Le district industriel est en effet un espace au sein duquel l'histoire a eu une influence très contraignante sur le comportement « naturel » de ses habitants. Au nombre de ces contraintes, citons par exemple une bonne dose de résistance vis-à-vis de l'acceptation inconditionnelle de certaines valeurs qui prévalent « à l'extérieur », ainsi qu'une tendance, participant du même esprit, à faire deux poids, deux mesures, en traitant avec ses propres concitoyens – même les nouveaux à condition qu'ils soient intégrés – plutôt qu'avec des « étrangers » »* (Beccatini, 1992 : 38). Selon cette approche, l'histoire construit l'identité collective, et de ce fait les perceptions et représentations spécifiques au district.

Bien sûr, la dimension fonctionnelle de l'espace du district industriel est privilégiée. Comme le dit Beccatini, les aspects économiques des relations qui se nouent entre les acteurs du district ont été beaucoup plus étudiées que les aspects socioculturels, et ceci par manque de travail interdisciplinaire. Le district industriel est délimité par la présence d'une concentration d'industries spécialisées et actives tout au long de la filière d'une branche économique bien définie. La division sociale du travail entre les PME du district est coordonnée par le marché et par des relations de réciprocité fondées sur la proximité spatiale. Ce réseau de proximité se construit donc sur l'interdépendance des acteurs, qui est due à la segmentation du processus de production au sein du district.

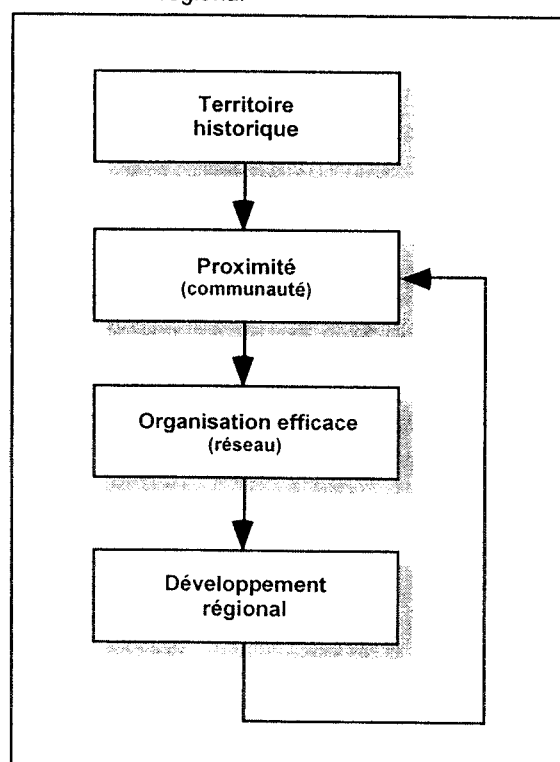
La taille du district n'apparaît pas, ni sa position par rapport au découpage administratif des communes ou régions : un district comprend-il une ou plusieurs communes ? Il semble que le territoire du district ne subissent pas de contraintes politiques ou administratives, ou que celles-ci soient insignifiantes. Cette absence de référence aux éventuels chevauchements du district avec des frontières administratives ou à la présence de plusieurs échelles de décision a des répercussions sur les politiques de développement applicables aux districts. En effet, il faut tenir compte des données politiques et administratives de l'espace pour être à même de définir des modalités d'action.

De même que les découpages administratifs n'apparaissent pas dans la théorie des districts industriels, aucune référence explicite n'est faite aux échelles spatiales dans lesquelles ceux-ci s'articulent. Il est évident que toute la théorie des districts est centrée sur l'échelle locale, à travers les conditions naturelles, sociales et économiques spécifiques au lieu. La plupart des institutions du district sont clairement attachées à cette échelle locale : famille, église, écoles, autorités locales, organisations politiques et syndicales locales. Ce sont les relations entre acteurs locaux qui permettent une coordination de la production. Les espaces englobant le district sont peu pris en compte, si ce n'est le marché international sur lequel les produits sont écoulés. « *Le district industriel ne peut subsister comme organisation productive territorialisée compétitive que s'il est capable de s'adapter à la concurrence internationale et à l'évolution des technologies le concernant* » (Maillat, 1996 : 9). Les échelles locale et internationale sont donc prises en compte dans la théorie des districts industriels, mais d'une manière relativement sommaire.

3.4.3 Organisation de l'espace et développement régional

Dans les districts industriels, des PME industrielles sont organisées en réseau dans un espace local et maîtrisent toute une filière de production. Elles sont en relation avec le marché international. Le territoire est défini par une communauté d'individus, d'institutions et d'entreprises qui partagent le même système de valeurs dans un espace géographique et historique et qui ont développé une activité industrielle spécifique exportable et innovatrice. Le moteur du développement économique des districts industriels repose sur des modalités efficaces de coordination entre les acteurs qui constituent le réseau industriel de PME ainsi qu'avec leurs autres partenaires (Figure 13).

Figure 13 : Districts industriels et développement régional



L'innovation technologique et l'esprit d'entreprise assurent la pérennité des districts industriels. La communauté valorise particulièrement l'innovation et l'entrepreneuriat. De ce fait, les nouvelles technologies ou les nouveaux modes d'organisation sont généralement bien accueillis. Du fait de la segmentation du processus de production, les acteurs sont interdépendants, ce qui favorise la diffusion de l'innovation au sein du district. De même, la mobilité des emplois permet une bonne circulation de l'information et des nouvelles technologies.

Les marchés, souvent de dimension internationale, jouent un rôle essentiel dans la compétitivité des produits fabriqués dans le district. Des relations stables sont créées avec tous les acteurs de la filière pour assurer une synchronisation entre fournisseurs, producteurs et acheteurs. C'est grâce à l'efficacité du réseau informel de relations que les chefs d'entreprises sont à même d'obtenir les informations relatives à l'évolution des produits du district sur les marchés internationaux ainsi qu'aux aspects économiques et socioculturels du district. Le système de crédit local propre au financement des PME, qui joue un rôle déterminant dans le développement des districts industriels, fonctionne également grâce au réseau de relations informelles. Le dynamisme et le renouvellement sont le résultat d'une comparaison permanente entre le coût de telle ou telle activité selon qu'elle a lieu au sein de l'entreprise ou qu'elle est confiée à l'extérieur : il s'agit de choisir entre l'externalisation ou la conservation d'une phase du processus productif. L'estimation du coût engendré par un tel choix dépend des aspects historiques et culturels propres à l'identité du district. « *Si les entrepreneurs adoptent les solutions qui leur procurent les revenus les plus élevés au sens strictement économique du terme, sans se soucier de l'équilibre local politique et socioculturel, estimant sans doute qu'ils sont suffisamment protégés par les équilibres existant au niveau national et international, le processus de désintégration peut alors se rapprocher de la forme canonique du district industriel* » (Beccatini, 1992 : 51). Ainsi, dans un contexte en pleine évolution, il devient difficile de préserver une correspondance permanente entre les conditions socioculturelles, techniques, productives et les conditions du marché.

Les politiques régionales ou locales qui découlent de l'organisation des districts industriels consistent à aider les entreprises ainsi qu'à stimuler et promouvoir les relations sociales et la qualité de vie (Pyke et Sengenberger, 1992 ; Courlet et Soulage, 1994). Demazière (1996 : 29) cite l'exemple de l'Emilie-Romagne et de l'assistance fournie aux entreprises traditionnelles de l'agroalimentaire pour qu'elles mettent en commun des actions de marketing et des structures de distribution.

3.5 TECHNOPOLES

3.5.1 Un terme générique

Le mot « technopole » nous vient du Japon et de son programme des « technopolis » visant à rééquilibrer le développement régional et à promouvoir la décentralisation industrielle de haute technologie. C'est Pierre Laffite, le fondateur de Sophia Antipolis, la première et la plus célèbre technopole française, qui a francisé ce terme en 1981. Ce néologisme a ensuite été adopté par les américains, qui connaissaient depuis longtemps

ce type d'organisation avec le développement de la Silicon Valley dans les années 1950, qui est la plus mythique des technopoles. D'autres exemples célèbres sont la Route 128 de Boston, le complexe militaro-industriel de Los Angeles ou le district industriel de Tokyo. Alors que les premières technopoles américains se sont développés spontanément, ceux qui ont été créés ensuite sont en général des développements planifiés.

Encadré : Localisation des technopoles

Les technopoles se trouvent dans trois types de régions (Berko, 1991 : 35) :

- Les vieilles régions industrielles : elles ont créé des technopôles afin de changer leur image de marque et d'attirer de nouvelles activités capables de moderniser leur tissu industriel local. « *Souvent, les activités et l'innovation présentent des caractères de filiation avec le tissu existant, assurant une continuité technologique.* » Une forte organisation collective est la condition de leur réussite.
- Les espaces métropolitains : la plus grande partie des technopoles est liée aux grandes métropoles, qui offrent des économies d'agglomération, une forte concentration des secteurs à technique élevée et une transition possible entre anciennes et nouvelles technologies.
- Les nouveaux espaces industriels (et les créations ex nihilo) : fondés par des entreprises nouvelles ou par des entreprises existantes qui se lancent dans de nouvelles branches d'activité qui se localisent dans des régions sans tradition industrielle.

Dans le vocabulaire de la science régionale, le mot « technopole » (au féminin) est devenu un terme générique qui désigne aussi bien un parc technologique, un parc scientifique, un centre de technologie, un technopôle (au masculin) qu'une grande métropole du monde industrialisé. Les typologies ne manquent pas pour ce terme un peu fourre-tout qui est souvent associé à la théorie de la polarisation (Perrin, 1987) et à celle des milieux innovateurs (Castells et Hall, 1994). Dans tous les cas, il s'agit d'un système de production qui allie la maîtrise d'une technique de pointe et le monopole d'un domaine scientifique et technique.

Espace technologique

Wackerman (1992 : 61), pour sortir de ce mélange conceptuel généralisé, établit clairement la distinction entre parc technologique, technopôle et technopole, termes qu'il regroupe sous l'appellation d'« espaces technologiques ». Un espace technologique réunit des établissements de formation et de recherche, des entreprises de très haut niveau technologique et des services supérieurs. C'est un lieu d'interaction et de créativité proche d'une grande agglomération urbaine. De sa forme la plus simple à la plus accomplie, l'espace technologique se décline du parc technologique au technopôle et à la technopole.

Parc technologique

L'idée qui préside à la création d'un parc technologique est de promouvoir la symbiose entre de grandes firmes performantes, des PME d'avant-garde, des laboratoires de recherche fondamentale et appliquée, des universités et d'autres établissements d'enseignement supérieur. Il est implanté dans un environnement de qualité pourvu d'espaces verts, de plans d'eau et de forêts. Les bâtiments, de faible hauteur, sont regroupés en « villages ». L'interaction entre les éléments qui constituent le parc doit entraîner un processus d'innovation constante. Les lieux de rencontres sont multipliés

pour stimuler les contacts : zone de services communs, réunions de gestion du parc, clubs professionnels ou de loisirs. L'aménagement du parc reflète et favorise l'état d'esprit qui le caractérise et qui se résume en une volonté d'innovation générale, y compris dans l'habitat et le temps libre.

Le technopôle et la technopole

Le technopôle et la technopole sont deux formes de pôles technologiques, le premier étant un élément de la seconde. Ils constituent un type de relation original entre l'industrie et le site ainsi qu'entre l'université et l'économie. Pour qu'ils fonctionnent de manière efficace, il faut que tous leurs éléments constitutifs (recherche, université, entreprises et services) soient constamment imbriqués et productifs. Leurs atouts résident dans une densité de formation supérieure élevée, une densité de recherche publique et privée inégalée, un ou plusieurs axes d'excellence, une densité élevée d'entreprises de haute technologie, des moyens de communication de pointe connectés de façon efficace, un aménagement urbain approprié à l'épanouissement de parcs scientifiques ou de pépinières d'entreprise, une ambiance culturelle performante ainsi qu'un cadre de vie attrayant. Le technopôle est fondé sur le concept de l'aménagement d'un espace et sur la prise en compte de certaines spécialisations. « *Son ambition, quoique également de très haut niveau, n'est pas aussi ample que celle de la technopole. Le technopôle est spatialement plus limité : il s'intègre souvent régionalement ou interrégionalement à une technopole* » (Wackermann, 1992 : 67). D'abord conçue comme des pôles où étaient concentrées certaines activités de haute technologie, la notion de technopôle s'est élargie pour englober plus largement le développement d'une agglomération à partir de plusieurs sites (multipolarité). Le technopôle est un pôle technique alors que la technopole correspond à la ville capitale aux aptitudes technologiques élevées.

Le technopôle

Benko (1991) définit le technopôle du point de vue opérationnel et physique ainsi que par sa localisation. Opérationnellement, il s'agit d'un groupement d'organisations de recherches et d'affaires qui réalisent un développement scientifique englobant toute une filière, du laboratoire à la fabrication et à la commercialisation du produit. Physiquement, c'est un ensemble composé surtout de PME et qui comprend des bureaux, des laboratoires et des unités de fabrication structurés dans un environnement de qualité. Un technopôle est localisé dans un système relationnel fermé avec des universités et des instituts de recherche technique publics et privés. C'est un espace précis, le point singulier d'un territoire où se concentrent et interagissent des activités économiques liées aux techniques nouvelles et innovatrices. « *Les technopôles sont des réalisations mises en œuvre par des villes dont les stratégies de développement économique s'appuient sur la valorisation de leur potentiel universitaire de recherche, en espérant que celui-ci entraîne une industrialisation nouvelle à l'initiative d'entreprises de haute technologie, créées ou attirées sur place* » (Id. : 11).

La technopole

La technopole sert à désigner le lieu de la « révolution de l'intelligence » (Tatsuno, 1987) propre aux nations industrielles ainsi que la mutation économique, sociale et culturelle des sociétés industrielles avancées. A la fois pôle technologique et ville dotée de fonction de polarisation régionale, elle associe dans un même lieu et un même temps puissance d'innovation et capacités de développement régional. C'est une forme d'urbanisation qui constitue « *un processus complexe de territorialisation-relocalisation au sein des stratégies des firmes dominantes, tout en faisant preuve de volonté d'ancrage et d'intégration de la variable spatiale dans les stratégies élaborées par les collectivités locales* » (Benko, 1991 : 12).

Encadré : Typologie des technopoles

Castells et Hall (1994 : 10) proposent de distinguer six types de technopoles issus des résultats d'une enquête réalisée à l'échelle mondiale :

- Les complexes industriels de firmes à haute technologie qui sont construits sur la base des milieux innovateurs. Ces complexes liant R&D (recherche et développement) et production sont les véritables centres de décision du nouvel espace industriel. Certains sont caractérisés par de nouvelles firmes à haute technologie (la Silicon Valley), d'autres se sont développés dans des régions de tradition industrielle par un processus de transformation et de réindustrialisation (la Boston's Route 128). Ils n'ont pas été planifiés délibérément.
- Les « Science cities » sont des complexes de recherche scientifique qui n'ont pas de liens territoriaux directs avec la production (en Sibérie, au Japon, en Corée).
- Les parcs technologiques : leur but est d'induire une nouvelle croissance économique en terme d'emplois et de production, en attirant des entreprises de production à haute technologie dans un espace privilégié. Ces espaces de haute technologie relèvent de l'initiative de gouvernements ou d'universités (Hsinchu à Taiwan, Sophia-Antipolis en France, Cambridge en Angleterre).
- Les programmes de « technopolis » en tant qu'instruments du développement régional et de la décentralisation industrielle (le seul exemple est japonais).
- Les grandes métropoles du monde industrialisé : anciennes métropoles qui ont conservé leur rôle de leader technologique (Paris, Tokyo, Londres) ; nouvelles métropoles technologiques et industrielles (Los Angeles, Munich).
- Les cités technologiques, construites de toute pièce (Adelaïde en Australie, Séville en Espagne).

On le voit, les définitions ne manquent pas, bien que le concept se soit consolidé depuis les années 1980, période durant laquelle les technopoles avaient valeur de panacée universelle à la crise économique. Depuis, les avis sont plus partagés et les impacts des technopoles sur la croissance ont été relativisés, tant en termes de création d'emplois que de revenus. Ils reflètent néanmoins l'évolution récente de la logique productive de plus en plus orientée vers les sciences et les techniques de pointe dans un contexte de mondialisation de l'économie, logique qui se traduit par l'apparition spontanée ou planifiée de nouveaux espaces technologiques.

3.5.2 Composantes spatiales

Un espace standardisé

Dans la littérature qui traite des technopoles, l'espace est davantage pris en compte que dans la plupart des autres théories de science régionale. La raison réside peut-être dans

le fait que les espaces technologiques sont dans la plupart des cas liés aux espaces urbains, qu'il s'agisse d'un parc technologique ou d'une région urbaine de type technopole. Physiquement, concrètement, les espaces technologiques sont donc plus faciles à délimiter que les districts industriels ou les milieux innovateurs, par exemple. De plus, une grande majorité d'espaces technologiques sont le fruit de créations volontaires et planifiées qui entrent dans le cadre de programmes d'aménagement. « *La conception technopoliste est une réponse essentiellement politique à l'hétérogénéisation du monde contemporain. Elle repose sur la tentative de reconstruire de nouvelles formes d'équilibre en recréant des zones d'homogénéité relative d'un nouveau genre.* » (Burnier et Lacroix, 1996 : 95). L'implantation d'un parc technologique ou d'un technopôle se fait dans un espace répondant à des caractéristiques assez standardisées : un espace vert et agréable localisé à proximité d'un grand centre urbain, une architecture innovatrice, une disposition des bâtiments qui favorise les contacts.

Un espace fonctionnel territorialisé

Perrin (1987) relève que la nature territoriale des technopoles est peu connue à cause de carences de la science économique dans ce domaine. Il propose de considérer deux types d'espaces dans l'organisation des systèmes économiques : l'espace fonctionnel, qui relève de l'organisation sectorielle de l'économie, et « l'espace territorial » qui est celui de la complémentarité, de la communication et des réseaux qui s'établissent à différentes échelles spatiales. La technopole est un système de production et de création technologique qui relève de la logique sectorielle mais qui est organisée de manière territoriale. Dans l'organisation sectorielle, les agents et organismes travaillant dans des secteurs différents sont isolés. L'innovation est donc plus difficile. Dans l'organisation territoriale, les agents et organismes qui travaillent dans des secteurs différents et des fonctions complémentaires du processus d'innovation sont en communication. C'est pourquoi les systèmes de production à organisation territoriale jouent un rôle déterminant dans l'innovation. Une technopole n'est pas une collectivité territoriale, mais son organisation territoriale est le support de la création technologique et de l'innovation.

Un emboîtement de réseaux

Perrin utilise le terme « d'espace territorial » pour décrire l'organisation des technopoles. Qu'entend-il par là ? Il y voit l'espace d'un « *lieu (connexe, compact, polarisé) sur lequel une population s'organise pour survivre et se développer* » (1986 : 289). Le type d'organisation propre à certains systèmes économiques, dont les technopoles, que Perrin qualifie d'organisation territoriale, remplit deux fonctions. D'une part, il permet à une population de vivre et de progresser au delà des spécialisations de ses agents. D'autre part, il assure la complémentarité et l'équilibre des contributions et attributions des agents au moyen d'une structure spatio-économique dont la complexité est d'autant mieux maîtrisée par les collectivités concernées qu'elles disposent d'une réelle autonomie de gestion et de planification. Ses principales formes sont l'organisation urbaine, l'organisation régionale et l'organisation nationale. Perrin fait ici implicitement référence à la notion d'échelle spatiale à laquelle il préfère le terme de « stratification territoriale ». Les technopoles sont organisées en réseaux qui s'articulent à différentes

échelles spatiales. Cet « emboîtement de réseaux » est composé des réseaux de base (familiaux et professionnels), des réseaux de marchés (plus ouverts), d'autres réseaux (qui se superposent selon diverses finalités) et du centre ville (le lieu par excellence de la rencontre spontanée, improvisée, ouverte, multiple). A l'encontre d'un réseau urbain, une technopole n'est pas un territoire spontané : les gens y sont mis en relation de manière artificielle. Le substrat territorial des technopoles est fortement structuré par l'organisation socio-économique de la ville et de la région.

Espace fonctionnel ou région écosystémique ?

La théorie des technopoles, du point de vue du traitement de l'espace, hésite entre une simple énumération de facteurs de localisation et une tentative d'explication de son organisation territoriale. Wackerman (1992 : 125) insiste sur la présence de facteurs indispensables au développement des hautes technologies, soit la concentration de compétences dans les centres de très haut niveau, l'accessibilité au réseau de transport et de communication, ainsi qu'un cadre de vie et un environnement culturel et social particulier.

Pour Planque, un technopôle est « [...] *une région (au sens écosystémique : territoire/substrat naturel et construit/population) caractérisée par une concentration exceptionnelle de fonctions à haute technologie* » (1985 : 915). Cet écosystème local permet à ses membres de bénéficier du monopole de l'information scientifique et technique, ce qui constitue un avantage décisif qui permet le développement de services spécialisés.

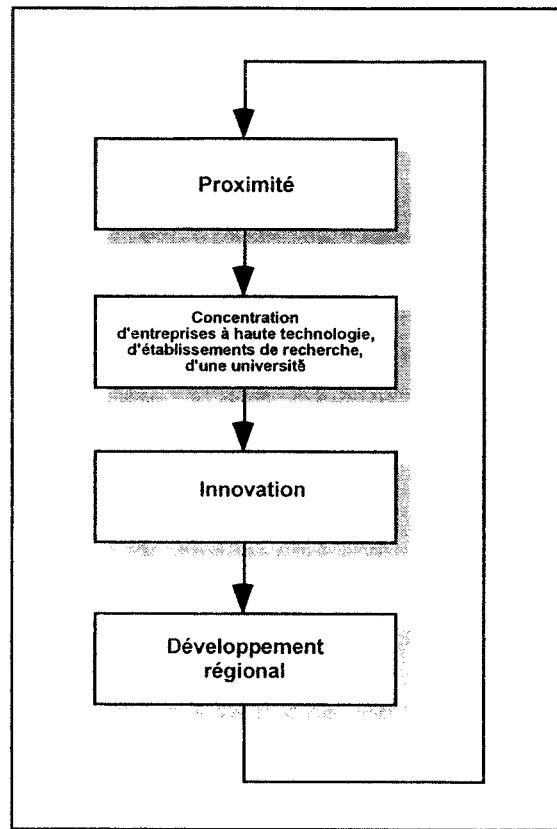
L'absence d'outils conceptuels pour parler d'espace et de territoire ne permet pas de dépasser la vision fonctionnelle de l'espace et celle qui voit le territoire comme un substrat, une toile de fond. Les notions spatiales et la définition du territoire ne sont pas explicitées clairement dans la théorie des technopoles. L'organisation territoriale y est surtout urbaine, régionale et nationale. Elle fonctionne en réseaux, selon des modalités qui ne sont pas clairement identifiées. Réseaux et échelles spatiales, territoire et échelle spatiale, espace et territoire sont confondus. Ces notions mériteraient d'être mieux différenciées et précisées, pour que la différence entre ces conceptions territoriales du technopôle se distinguent nettement des conceptions fonctionnelles.

3.5.3 Organisation de l'espace et développement régional

Les technopoles sont constituées d'industries de haute technologie et d'établissements de recherche qui maîtrisent un domaine scientifique et technologique. La concentration spatiale, qui est le plus souvent artificielle, favorise l'innovation et le développement régional dépend de l'effet de polarisation des technopoles.

Bien que les notions de réseau et d'échelles spatiales soient centrales dans les analyses de Planque (1985) et de Perrin (1986, 1987), l'espace des technopoles se résume le plus souvent à un espace de concentration et d'agglomération, de proximité et de connexité, de polarisation. La recherche d'économies d'agglomération induit la concentration spatiale. L'efficacité et la capacité d'innovation résultent de la proximité spatiale et culturelle et le développement régional dépend de l'effet de polarisation des espaces technologiques (Figure 14).

Figure 14 : Technopoles et développement régional



L'espace des technopoles est un espace fonctionnel territorialisé : les acteurs travaillent dans des secteurs segmentés de la filière technologique, ils ont des fonctions complémentaires et ils communiquent dans le processus d'innovation. Cette organisation fonctionnelle et territoriale est le support de la création technologique et de l'innovation.

La présence d'un certain nombre d'ingrédients est indispensable à la réussite¹ d'une technopole (Tatsuno, 1987) : des dirigeants locaux imaginatifs, des universités compétentes, des projets nationaux de recherche et développement, une collaboration étroite entre l'Etat et l'industrie, une masse critique de compétences, un environnement agréable de services adéquats, un capital risque et un enseignement public innovateur. Il ne suffit cependant pas de créer un parc attractif et d'y attirer des entreprises de renommée pour créer une technopole capable de stimuler un développement régional à long terme.

Comme le relevait Perrin (1986), les parcs de prestige destinés aux activités de pointe de sociétés multinationales n'entretiennent que peu de relations de coopération avec les entreprises environnantes. Leur logique de fonctionnement s'articule à l'échelle internationale : elles implantent leurs établissements dans le lieu le plus avantageux en

¹ Il est délicat de parler de la « réussite » des espaces technologiques car il est difficile d'isoler leur rôle réel des effets globaux d'agglomération, ces espaces étant presque toujours localisés à proximité des villes.

fonction des ressources dont elles ont besoin. De ce fait, elles utilisent les ressources locales mais génèrent des effets d'entraînement limités. Il en va tout autrement dans le cas où la technopole est constituée d'un réseau de PME et d'institutions de nature et de fonction diversifiées, complémentaires du point de vue de l'innovation technologique, autonomes et liées l'une à l'autre de façon informelle. En effet, un espace technologique ne peut se constituer et fonctionner efficacement (c'est-à-dire créer, produire, croître et essaimer) que s'il est centré sur un réseau de contacts interpersonnels et inter-organisationnels locaux, spécialisés et diversifiés (Planque, 1985 : 916). Ce réseau est structuré par des instituts de recherche de type universitaire. La relation entre la recherche fondamentale dans les institutions publiques universitaires et la recherche appliquée dans l'industrie est établie par l'entrée d'universitaires dans les entreprises et par des contrats entre entreprises et institutions de recherche. Dans ce cas, les technologies ne sont pas importées mais créées sur place. Il s'agit bien là d'une forme de développement local qui s'apparente au concept de milieu innovateur.

La plus grande confusion règne dans la définition des technopoles : les différences entre parc technologique, technopôle et technopole sont floues. L'espace est une zone industrielle aménagée artificiellement pour des activités spécialisées dans les technologies de pointe dans le cas du parc technologique, un pôle technique et scientifique englobant toute une filière et composé de PME en général localisé dans une ville dans le cas du technopôle, ou encore un espace métropolitain réunissant plusieurs sites de ces mêmes activités dans le cas de la technopole. Le concept (de même que le terme) de technopole a été galvaudé : il est souvent devenu un outil de marketing urbain ou régional destiné à attirer des entreprises de l'extérieur plutôt qu'un objectif raisonné de politique de développement local ou régional. En Europe, chaque ville ou presque a son technopôle. Il peut aussi bien s'agir d'une simple juxtaposition d'entreprises actives dans des domaines technologiques qui n'ont pas développé de relations particulières entre elles et avec leur région que d'une véritable technopole au sens d'un centre de compétence de pointe représentant un espace métropolitain.

3.6 MILIEUX INNOVATEURS

3.6.1 Un concept peu stabilisé

Aydalot (1983, 1986), en observant le décollage de régions en France dans les années 70, a émis l'hypothèse des milieux innovateurs. Selon cette idée, les régions ont une dynamique autonome, dynamique qui produit des innovations. Le développement de régions jusqu'alors défavorisées ne résulterait pas d'une simple redistribution de la croissance des régions riches, mais d'une capacité de ces régions à mobiliser elles-mêmes leurs ressources pour se développer. Les recherches menées sur les districts industriels italiens ont également contribué à cette « découverte » du rôle joué par le territoire dans le développement industriel. Le GREMI (Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs)¹ a réalisé de nombreux travaux centrés sur le thème des milieux

¹ GREMI I : Aydalot (*et al.*), 1986.

innovateurs dans quinze régions d'Europe ainsi que dans la Silicon Valley, aux États-Unis. Ces enquêtes ont été menées dans des régions métropolitaines (Amsterdam, Milan, Paris, Barcelone), dans des régions faiblement industrialisées mais en développement (Tessin, Aix-en-Provence, Côte d'Azur), dans des régions semi-industrialisées (Nord de la Grèce, Portugal), dans des régions de tradition industrielle (par exemple Bergame), dans des régions basées sur des industries légères composées de PME (Jura suisse et Besançon) et dans des régions à industrie lourde (Newcastle, Charleroi, Poznan, St. Etienne).

Un milieu innovateur allie les caractéristiques du district industriel et du technopôle : sa spécificité repose d'une part sur la maîtrise d'une filière industrielle et d'autre part sur une activité de pointe. Le GREMI, en tenant compte d'un « *ensemble territorial d'agents et d'éléments économiques, socioculturels, politiques et institutionnels possédant des modes d'organisation et de régulation spécifiques* » (Maillat, 1995 : 41) a dépassé la conception purement fonctionnelle du développement qui se limite aux facteurs de localisation. Il a ainsi contribué à transformer la vision conventionnelle du développement régional. Selon Maillat (1996 : 15), « *l'existence d'un milieu constitue la condition indispensable d'un développement régional endogène. En effet, c'est le milieu qui met en œuvre la territorialité des acteurs comme variable agissant et influant sur leur rationalité dans leurs relations de proximité* (Beauviala et al., 1993 : 14) ».

Encadré : Quelques définitions du milieu

« Le milieu est constitué par un ensemble de relations intervenant dans une zone géographique qui regroupe dans un tout cohérent, un système de production, une culture technique et des acteurs. L'esprit d'entreprise, les pratiques organisationnelles, les comportements d'entreprises, la manière d'utiliser les techniques, d'appréhender le marché et le savoir-faire sont à la fois partie intégrantes et parties constitutives du milieu. [...] Le milieu repose sur un système relationnel de type coopération/concurrence des acteurs localisés » (Maillat, Quévrit et Senn, 1993 : 4).

« Le concept de milieu est fondé sur le rôle joué par le contexte territorial et la capacité de celui-ci à valoriser la proximité des acteurs de manière spécifique par rapport à l'environnement externe. C'est un ensemble spatial ayant une dimension territoriale et qui correspond à un espace géographique qui n'a pas de frontières a priori, qui ne correspond pas à une région donnée au sens commun du terme, mais qui présente une unité et une cohérence se traduisant par des comportements identifiables et spécifiques et une culture technique, entendue comme l'élaboration, la transmission et l'accumulation de pratiques, savoirs et savoir-faire, normes et valeurs liés à une activité économique. Ces différents éléments génèrent des attitudes et des comportements « codifiés » qui sont à la base de l'organisation et de la régulation du milieu » (Maillat, 1994 : 257).

Le milieu est « un ensemble territorialisé, ouvert sur l'extérieur, c'est-à-dire sur l'environnement technologique et de marché, qui intègre et maîtrise des savoir-faire, des règles, des normes et valeurs et du capital relationnel. Il est attaché à un système de production localisé, c'est-à-dire à un collectif d'acteurs ainsi qu'à des ressources humaines et matérielles (Maillat, Quévrit et Senn, 1993 ; Maillat, 1994 ; Camagni, 1995) » (Maillat, 1996 : 14).

GREMI II : Camagni, 1991 ; Maillat et Perrin, 1992.

GREMI III : Maillat, Quévrit et Senn, 1993.

GREMI IV : Ratti, Bramanti et Gordon, 1997.

GREMI V : en cours de publication.

Encadré : Quelques définition du milieu innovateur

Le milieu innovateur est un « ensemble d'acteurs localisés qui, par leur fréquentation, ou par le simple fait de travailler dans une même région, s'estiment mutuellement sur le plan professionnel et qui, de ce fait et à partir de savoir-faire voisins ou complémentaires, d'une part développent une perception convergente des contraintes et des opportunités qui surgissent dans leur environnement technique et de marché, et d'autre part font évoluer en commun et de façon interdépendante leurs savoir-faire et les règles de concurrence/coopération qui les accompagnent ». « Le concept de milieu innovateur (...) cherche à comprendre les processus créatifs à l'œuvre au niveau territorial, quelles que soient les spécificités régionales, et leurs interactions avec la dynamique globale de l'économie » (Crevoisier, 1993 : 6).

« Un ensemble territorial dans lequel les interactions entre agents économiques se développent par l'apprentissage qu'ils font de transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par la convergence des apprentissages vers des formes de plus en plus performantes de gestion en commun des ressources (Maillat, Quévit et Senn, 1993 ; Perrin, 1992) » (Maillat, 1994 : 260)

« On parlera (...) de milieu innovateur lorsque dans un territoire donné, la rencontre entre les dynamiques internes et les changements survenus à l'extérieur (sur les marchés ou dans la technologie) suscitent des innovations ou des transformations du système techno-productif » (Maillat 1995 : 42).

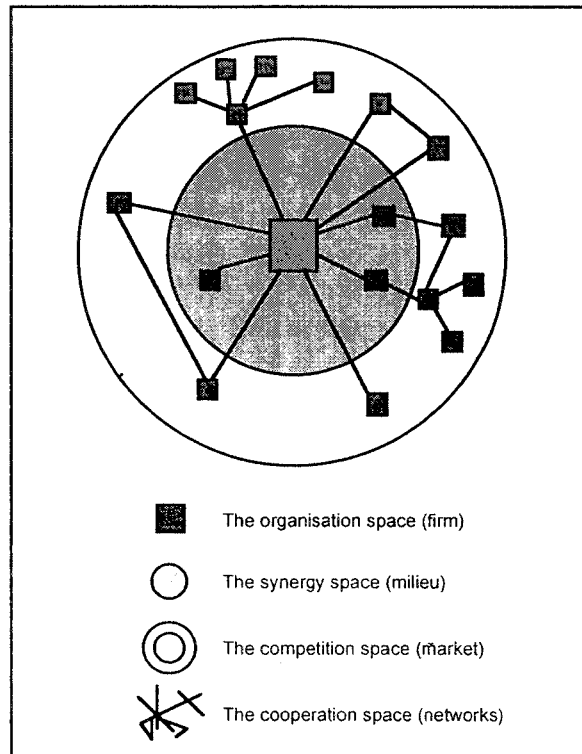
« (...) le milieu est innovateur lorsqu'il est capable de s'ouvrir à l'extérieur et d'y recueillir les informations et les ressources spécifiques dont le système de production localisé qui lui est attaché a besoin pour innover, ou lorsqu'il génère des processus capables de rendre les ressources du système de production localisé exploitables pour de nouvelles combinaisons techno-productives (Maillat, Quévit et Senn, 1993) » (Maillat, 1996 : 16).

Il est périlleux d'essayer de définir le concept de « milieu innovateur ». Les définitions proposées par le GREMI ou ses proches sont compliquées, comportent une foule d'éléments et sont d'un abord ardu pour les non-initiés. Il s'agit pourtant d'un concept opérationnel qui mérite d'être approuvé.

L'absence d'une définition claire et synthétique révèle à quel point le concept est peu stabilisé. En simplifiant, on peut dire que dans un milieu, les entreprises ont des relations entre elles ainsi qu'avec les institutions privées et publiques (entreprises, centres de recherche et de formation, instituts de financement, association socioprofessionnelles et administrations publiques indépendantes) parce que les gens partagent une même culture technique, se connaissent et se font confiance. Ils travaillent dans la même branche et habitent la même région. Ils ont fréquenté les mêmes écoles, font partie des mêmes associations (professionnelles ou non), ont travaillé dans les mêmes entreprises. Sur la base de cette confiance, ils échangent savoir-faire et informations, ce qui leur permet de développer en commun des innovations (produits, procédés, organisation). En travaillant ensemble, ils partagent des compétences et réalisent ainsi un processus d'apprentissage. Il faut ajouter que le milieu, tout comme le district industriel, ne fonctionne pas en circuit fermé mais qu'il s'agit d'un système ouvert sur l'extérieur. Cette ouverture est indispensable au maintien de sa compétitivité : par les relations qu'elles entretiennent hors du milieu, les entreprises s'informent de l'évolution des technologies et des marchés et peuvent définir des stratégies pour s'adapter aux changements, ou mieux encore pour les anticiper. Le fonctionnement en réseau permet aux entreprises d'agir de manière flexible et de rester indépendantes tout en allant

chercher savoir-faire et information à l'extérieur. Camagni (1991 : 136) est peut-être celui qui a le mieux réussi à schématiser ce concept (Figure 15).

Figure 15 : Le réseau et l'environnement externe de la firme (Camagni, 1991 : 136)



A partir de cette tentative de simplification, nous proposons les définitions suivantes des concepts ayant trait à la théorie des milieux innovateurs :

Milieu : Un ensemble spatial défini par un système de production et une culture technique, délimité par un réseau de coopération entre partenaires (entreprises et institutions publiques et privées) et ouvert sur l'extérieur.

Réseau : Relations de coopération (échange de savoir-faire et d'information) et de marché (achat et vente de biens et services) entre partenaires économiques indépendants à la recherche de ressources complémentaires.

Innovation : Processus collectif et interactif issu de la mise en commun de savoir-faire et de compétences spécifiques et qui débouche sur de nouvelles idées, méthodes, technologies, de nouveaux produits ou moyens de production.

Réseau d'innovation : Mode d'organisation reposant sur les relations de collaboration et permettant la réalisation d'innovations dans un milieu. Ces relations doivent s'établir sur une base de confiance réciproque et être durables.

Milieu innovateur : un ensemble territorialisé défini par une activité économique dans laquelle les acteurs sont interdépendants. En coopérant, ils réalisent un processus d'apprentissage qui débouche sur des innovations, ce qui leur permet de s'adapter aux changements.

3.6.2 Composantes spatiales

Composantes territoriales

Dans le dernier ouvrage du GREMI, la définition qui est donnée du territoire se résume à « l'entité physique de l'espace géographique et de l'espace socioculturel », et un système territorial n'est autre que la dimension spatiale de la production : « *To speak comprehensively of the 'territorial system' – or of the spatial dimension of production – it is necessary to adopt an approach in which territory (i.e. the physical entity of geographical and socio-cultural space) might model from within the shape of the relations and co-determine their dynamic evolution* » (Ratti et al., 1997 : 3). Lecoq (1992), en considérant le territoire comme le résultat d'un processus de construction issu des stratégies des acteurs et des phénomènes d'apprentissage collectifs, en offre une vision plus dynamique. Ce sont précisément ces stratégies et ces phénomènes d'apprentissage qui transforment un milieu - un espace - en un milieu innovateur - un territoire.

Les dimensions temporelles et naturelles des milieux innovateurs ne sont pas développées dans les définitions du GREMI. La dimension temporelle est bien illustrée dans les études de cas, en particulier le temps long des systèmes de production des régions de tradition industrielle comme l'horlogerie dans l'Arc jurassien suisse et le temps plus court du processus d'innovation (de l'idée à la commercialisation du produit fini). Quant à la dimension naturelle de l'espace, elle n'est tout simplement pas prise en compte.

Espace vécu

La dimension socioculturelle des milieux innovateurs s'articule autour des notions de savoir-faire, d'apprentissage et de culture technique et surtout des relations de proximité souvent informelles qui les accompagnent. Dans leur dernière publication, les Gremistes (Ratti et al., 1997 : 238) mettent l'accent sur la culture, l'existence de conventions, la proximité affective et font ainsi référence à l'espace vécu.

Espace fonctionnel

Il va de soi que la dimension fonctionnelle de l'espace, qui se traduit par un système de production localisé, est au centre du concept des milieux innovateurs. De nouvelles combinaisons productives émergent de l'interaction entre un système de production, une culture technique et industrielle et des acteurs.

Echelles spatiales

La dimension politico-administrative de l'espace d'un milieu innovateur n'apparaît pas dans le discours théorique du GREMI, si ce n'est par le biais des institutions publiques qui peuvent participer au milieu au même titre que les acteurs du réseau d'innovation. De ce fait, les échelles spatiales ne sont pas prises en compte, du moins directement. Comme c'est le cas pour les districts industriels, seule l'opposition entre les relations internes au milieu et les relations avec l'extérieur sont étudiées. Ces relations internes ont pour cadre l'échelle régionale, qui est la plus adéquate à l'émergence d'un milieu, et ceci pour trois raisons : la proximité spatiale favorise l'apparition d'identités collectives (espaces de vie, lieux de formation et de travail ou institutions communs), l'adéquation

entre le lieu de domicile et le lieu de travail empêche une trop grande mobilité spatiale des travailleurs et enfin les modalités de socialisation communes favorisent les contacts professionnels (on s'apprécie et on se comprend) (Crevoisier, 1993 : 211). L'ouverture du milieu sur l'extérieur se résume à l'environnement technologique et de marché, qui se situe hors-région ou hors-pays (Maillat, Crevoisier et Lecoq, 1991 : 23). Les espaces ne sont pas imbriqués l'un dans l'autre, mais juxtaposés l'un à l'autre. Le concept d'échelle spatiale, qui suppose des interactions entre des espaces englobés et englobant, n'est donc pas pris en compte. De ce fait, la seule frontière qui apparaît dans ce modèle se résume à une limite régionale définie par des relations techniques et de marché.

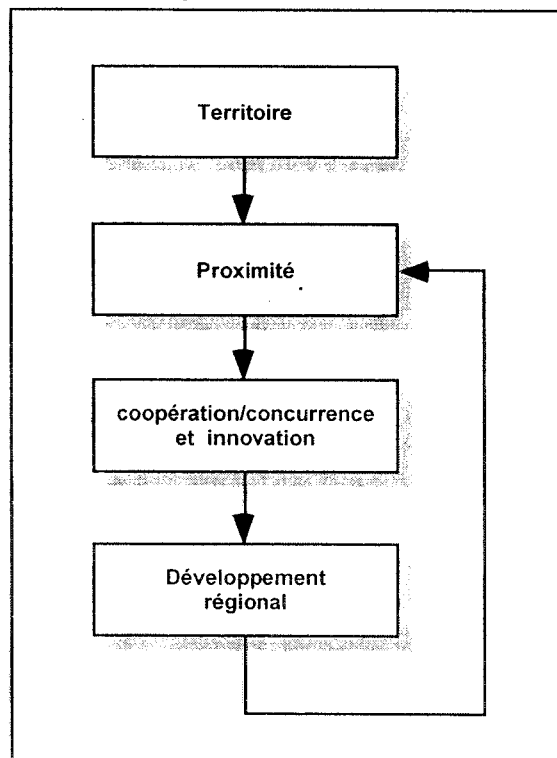
Proximité

La proximité joue un rôle déterminant dans l'émergence d'un milieu, et un milieu innovateur engendre une dynamique régionale autonome. En d'autres termes, le concept de milieu permet de lier innovation et proximité. La proximité, tant sociale que spatiale, est au centre du concept de milieu innovateur. Elle se traduit par la coopération entre les acteurs régionaux (individus, entreprises, institutions, Etat), qui par ailleurs peuvent être concurrents. Leur mise en réseau provoque des synergies qui débouchent sur des innovations.

3.6.3 Organisation de l'espace et développement régional

Dans le cas des milieux innovateurs, le développement régional repose sur l'innovation, à ressources spécifiques et de développer des savoir-faire.

Figure 16 : Milieu innovateur et développement régional

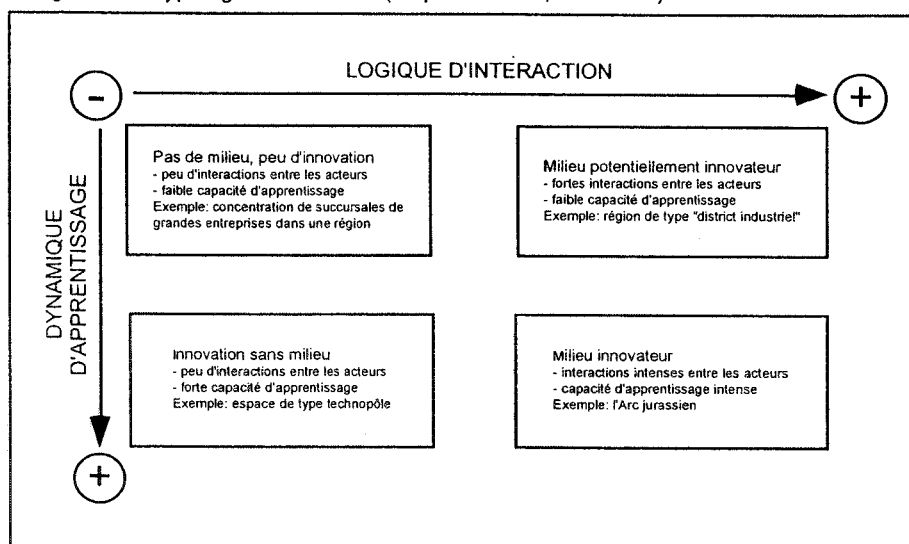


Pour qu'un milieu soit innovateur, il faut que les acteurs soient capables d'entreprendre collectivement des projets de développement à long terme en mobilisant les ressources régionales et en étant ouverts à l'extérieur. Il s'agit donc d'intégrer les dynamiques internes ainsi que les changements survenant à l'extérieur (Figure 16).

Le développement économique du milieu dépend de la rencontre de deux éléments : la logique d'interaction et la dynamique d'apprentissage. La logique d'interaction reflète le degré de coopération des agents en matière d'innovation. Elle repose sur le capital relationnel du milieu, c'est à dire sur les relations de confiance qui existent entre les acteurs et qui se sont construites au fil du temps. Sur la base de cette confiance réciproque et parce qu'ils ne disposent pas individuellement de tous les éléments dont ils ont besoin, les acteurs, même concurrents, peuvent coopérer pour des projets d'innovation. La dynamique d'apprentissage collectif reflète la capacité des acteurs du milieu à s'adapter et à inventer de nouvelles solutions. Elle se traduit par la réalisation de nouveaux projets et la création de nouvelles ressources destinées à répondre aux transformations des technologies et des marchés. Les acteurs, qui sont interdépendants, coopèrent pour innover et créer des ressources spécifiques à la région. Il apparaît que les régions qui ont du succès sont spécialisées dans la mise en valeur d'une ressource rare et immatérielle ou alors maîtrisent des techniques particulières. L'autonomie de la région réside dans ces ressources spécifiques et les savoir-faire qui leur sont attachés. En effet, ce sont des avantages compétitifs bien plus puissants que les simples facteurs de localisation, puisqu'ils n'existent pas ailleurs et ne peuvent pas être copiés.

Les analyses du GREMI montrent que la logique d'interaction et la dynamique d'apprentissage sont communes à tous les milieux. Quatre cas apparaissent après la combinaison de ces deux caractéristiques (Figure 17).

Figure 17 : Typologie des milieux (d'après Maillat, 1995 : 42)



L'enjeu pour les régions consiste à passer au stade de milieu innovateur par l'adaptation des politiques régionales. Cette approche souligne la nécessité d'une politique régionale destinée à encourager la coopération et les savoir-faire. Elle doit donc viser deux objectifs :

- encourager et renforcer la coopération entre les acteurs du milieu (en constituant un réseau basé sur un projet local d'innovation, par exemple) ;
- et/ou les aider à s'adapter aux transformations de leur environnement en favorisant le processus d'apprentissage (en constituant ou en stimulant un savoir-faire, par exemple).

3.7 MÉTROPOLISATION

3.7.1 Une concentration des activités de contrôle

La métropole est un nœud décisionnel, une place centrale insérée dans un réseau de villes. « *C'est un lieu d'impulsion, de créativité, l'émission d'ordres et de connexion des flux les plus variés qui parcourent l'espace* » (Di Méo, 1995 : 697). La métropolisation a d'abord été définie comme un phénomène mondial de concentration de population dans un espace urbain. Mais la taille démographique d'une ville ne permet plus d'expliquer sa puissance économique à l'échelle mondiale, et la métropolisation est aujourd'hui associée à la concentration des activités de contrôle. Ces activités sont aussi bien celles des sièges de sociétés des secteurs financier, industriel ou commercial qui sont implantés dans une métropole que des services aux entreprises de niveau mondial (Sassen, 1994).

Benko (1998 : 102) distingue quatre axes principaux de recherche sur le thème de la métropolisation :

- Le premier est centré sur l'idée d'une hiérarchie urbaine mondiale basée sur la localisation des sièges sociaux et des centres de décision des grandes entreprises et des organisations internationales. L'implantation des entreprises multinationales dans les villes mondiales ainsi que leurs transactions modèlent la hiérarchie urbaine internationale (Friedman, 1986).
- Le deuxième axe de recherche concerne la déterritorialisation de l'économie et de la société due à l'informatisation. L'information est l'élément central de l'économie mondiale, et elle est dominée par les grandes entreprises et l'élite mondiale. Les flux d'information circulent en réseaux entre ces grandes entreprises créant un « espace de flux » (Castells, 1989, 1996, 1997). De nouvelles formes d'urbanisation émergent, dont la ville informationnelle.
- Un troisième courant est représenté par le concept de ville planétaire (Sassen, 1991) : la mondialisation de l'économie s'inscrit concrètement dans l'espace de certaines villes (New York, Londres, Tokyo, par exemple). La présence d'industries et de services très internationalisés ainsi que d'une dualité sociale entre d'une part une élite très qualifiée et aisée et d'autre part des emplois de services déqualifiés caractérisent ces villes. Les richesses, les centres de décision, les laboratoires d'innovation, les lieux du pouvoir financier y sont concentrés. Cette richesse côtoie une pauvreté structurelle et une insécurité marquée.
- Enfin, une quatrième approche traite de la métropolisation par la ville postfordiste (Lipietz, 1996 ; Scott, 1988 ; Storper, 1997 ; Veltz, 1996). La métropolisation est étudiée sous l'angle de la transformation du système productif : elle est en relation

avec la mondialisation, qui engendre la spécialisation de l'économie et l'intensification des échanges entre ces lieux différenciés que sont les métropoles.

Seuls les concepts de cité planétaire (Sassen) et de ville postfordiste (Veltz) sont retenus ici.

3.7.2 La cité planétaire

La cité planétaire est un nouveau type de ville qui concentre des ressources considérables (Sassen, 1991, 1994). Les cités planétaires étaient des centres bancaires et commerciaux mondiaux dans les années 1970. Aujourd'hui elles concentrent les activités de contrôle de l'économie mondiale : il s'agit des activités économiques de pointe, de la finance et des services spécialisés aux entreprises. Ces villes sont devenues les postes de commande de l'économie mondiale : elles sont le lieu de localisation et d'élaboration des innovations des activités de contrôle ainsi que leurs plus importants marchés. Les entreprises, les investissements, la finance et les services s'implantent dans ces villes, qui sont peu nombreuses. Dans les années 1980, des villes comme New York, Tokyo, Londres, Paris, Francfort, Amsterdam, Zurich, Los Angeles, Hongkong, Singapour, Sydney ou Sao Paulo présentaient les caractéristiques de ce nouveau type d'urbanisation. Actuellement la formation des régions supranationales pourrait encore augmenter la concentration des fonctions de planification stratégique, de coordination et de prestation de services spécialisés dans les centres urbains.

Le principal changement survenu dans les grandes villes entre les années 1970 et les années 1980 réside dans la structure, le poids et l'ampleur des entreprises et de la finance. Dans les années 1970, il n'y avait qu'un petit nombre de sièges sociaux d'entreprises multinationales ainsi que quelques banques commerciales renommées à l'échelle mondiale dans les grandes villes. Ces entreprises et banques déployant des activités internationales, peu nombreuses, dominaient un marché très réglementé avec un taux d'inflation bas et des taux de croissance modérés mais prévisibles. Vers le milieu des années 1980, des changements fondamentaux sont intervenus dans l'activité financière : déréglementation, diversification, augmentation de la concurrence, perte de parts de marché pour les grandes banques commerciales et augmentation massive du volume des transactions internationales. Bien que la crise financière ait frappé depuis les années 1980, l'essor de l'activité financière et des services spécialisés continue dans les cités planétaires, de même que leur intégration aux marchés mondiaux. La mondialisation de l'économie influence la structure des hiérarchies urbaines nationales : le système urbain ne coïncide plus forcément avec l'Etat-nation. Les cités planétaires fonctionnent en réseau, surtout en matière de finances et d'investissements. Elles forment un système économique et concentrent de ce fait très fortement les branches de services capables de produire les ressources nécessaires à la gestion de production dispersées et de marchés mondiaux. Il s'agit des services juridiques et comptables internationaux, du conseil en gestion et des services financiers.

3.7.3 La ville postfordiste

Concentration des services

La métropolisation se traduit par la concentration des activités financières et de services dans les grands centres urbains depuis le milieu des années 1980. En effet, les activités de services sont urbaines (Savy et Veltz, 1993 : 69). Le marché des services repose sur la qualité de la prestation et sur sa différenciation. Autrement dit, les activités de service ne peuvent pas être standardisées comme les biens de consommation courants. Elles exigent un face à face entre le prestataire de services et l'acheteur. Le marché du travail se concentre lui aussi dans les grandes villes puisqu'il est lié à l'habitat. Or, les spécialistes du tertiaire supérieur ont besoin de grands marchés du travail. De ce fait les entreprises sont quasiment condamnées à se localiser dans les grandes villes si elles veulent pouvoir disposer d'un marché du travail composé de spécialistes. Le marché du travail de prestataires de services hautement qualifiés est devenu le premier facteur de localisation des entreprises. C'est pourquoi la croissance se centralise dans et autour des zones métropolitaines. Simultanément, les inégalités sociales et spatiales s'accroissent. Cette double tendance se vérifie aussi bien en France qu'en Angleterre, en Allemagne, au Japon ou aux Etats-Unis. Toutes les grandes villes des pays industrialisés connaissent une croissance en terme de salaires et de revenus, et les écarts entre les revenus des plus pauvres et des plus riches se creusent, aussi bien à l'intérieur des métropoles qu'entre ces dernières et le reste du territoire. Il est fini le temps où les investissements allaient vers la main-d'œuvre bon marché et permettaient aux régions défavorisées de se développer. Ils vont maintenant vers les métropoles, qui sont les zones les plus riches, parfois localisées dans des régions en déclin. Paris, Tokyo ou Londres sont les exemples types de « ces foyers de croissance autonome » (Veltz, 1994 : 29), croissance basée sur leur activité financière et sur le réseau qui les relie aux autres villes d'envergure internationale.

Cette évolution remet en question la complémentarité qui existait entre la ville et sa périphérie dans la société industrielle, ainsi que la vision traditionnelle des rapports entre villes et campagnes. Comme le relève Veltz (1994 : 30), il existe un danger de fracture entre la ville et sa région, cette dernière courant le risque de « décrocher » si elle n'est pas elle aussi insérée dans les mécanismes économiques globaux. Quant à l'espace rural, il est devenu très similaire à l'espace urbain dans sa structure socio-économique et les problèmes auxquels il est confronté. Les régions rurales dynamiques sont le plus souvent situées dans l'aire d'influence des métropoles.

Trois dynamiques

Cette approche de la métropolisation retient plus particulièrement notre attention ici car elle concerne la transformation des systèmes de production, thème central de la présente recherche. L'analyse développée ci-dessous repose essentiellement sur l'ouvrage de Veltz (1996) intitulé *'Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel'*, et dans lequel une relation est établie entre trois dynamiques :

- la mondialisation et la globalisation de l'économie ;
- la mutation des modes d'organisation des entreprises par le passage de la production de masse à la production flexible ;

- la concentration territoriale de l'économie en faveur des grandes métropoles mondiales.

L'émergence d'une production plus flexible causée par l'ouverture des marchés causerait une transformation des rapports entre l'économie et les territoires. Alors que le territoire est considéré comme un « *stock ou assemblage de ressources techniques* » dans le modèle de la production de masse, il « *entre désormais dans le jeu économique comme matrice d'organisation et d'interactions sociales* ». « *Ces changements sont au cœur des nouvelles configurations spatiales et en particulier de la poussée des métropoles* » (Veltz, 1996 : 10). Constatant que les chercheurs qui s'intéressent au territoire à travers les systèmes de production se situent dans deux courants inconciliables, le globalisme et le localisme, il propose de comprendre comment l'économie globale s'ancore dans le territoire et se nourrit du global tout en le transformant. D'un côté, il y a ceux qui voient dans la transformation territoriale de la production la montée des grandes firmes et des réseaux de l'économie internationale. De l'autre, il y a ceux qui l'attribuent au succès des PME locales cultivant les interactions sociales et économiques hors-marché (les districts). Ni les uns ni les autres n'offrent selon Veltz une vision crédible du monde. En réalité les PME (qui sont flexibles) et les grandes entreprises (qui deviennent flexibles) sont de plus en plus imbriquées. Les relations économiques ne se déroulent pas uniquement entre firmes multinationales ou entre partenaires locaux, mais à toutes les échelles spatiales. Ces relations se fondent aussi bien sur la proximité physique que sur des proximités sociales, historiques et techniques. Et le phénomène majeur de cette transformation se traduit spatialement par la montée des métropoles.

3.7.4 Composantes spatiales

Le territoire-acteur

Pour Veltz (1996), le territoire est une structure d'organisation, une structure active faite d'interactions sociales, de mémoire partagée et de projets. Les territoires sont des acteurs : ceux qui ont le plus de dynamisme endogène sont les plus attractifs pour les capitaux externes, qu'ils soient ou non métropolitains. Les relations entre acteurs d'un territoire, d'une firme ou d'un tissu de firmes sont déterminantes et les processus d'organisation, de communication, de coopération jouent un rôle décisif dans la capacité des entreprises et des systèmes de production à innover. La nouvelle productivité est relationnelle : elle dépend de la qualité de coopérations tissées autour des opérations et des projets. « *La réduction des coûts de la distance ou la croissance des externalités pécuniaires comptent moins que la densification des relations sociales, intellectuelles et culturelles. La puissante attraction des grandes métropoles mondiales, qui tirent à elles une part de plus en plus considérable du dynamisme économique, tient au fait qu'elles sont, avant tout, de fantastiques machines de commutation – actuelle ou potentielle – des énergies, des compétences, des désirs* » (Veltz, 1996 : 247).

Le territoire en réseau

Le territoire politique, qui est le fondement universel du droit et de l'Etat et donc des revendications identitaires, se rigidifie avec la mondialisation économique. Les échelles

politico-administratives de ce territoire-mosaïque des Etats ne coïncide plus avec le territoire économique qui est un territoire-étendue et un territoire-réseau, dans lequel se combinent flux et lieux. Veltz juge difficile de se représenter le territoire en réseau qui se forme actuellement : « *chaque pôle, chaque ville, ou région est un nœud de croisement et de commutation de flux multiples et se relie au système global non plus en entité bien définie, dans un jeu d'emboîtements hiérarchisé, mais comme un point de condensation dans un immense et indéchiffrable maillage* » (Id. : 246).

Veltz dépasse largement la conception traditionnelle de l'espace et du territoire en économie et revendique d'ailleurs une nouvelle vision de la géographie dans l'analyse sociale et économique. « *Le découplage entre distance spatiale et distance temporelle, la multi-appartenance territoriale d'un nombre croissant d'individus, l'écart croissant entre les différentiels d'espace-temps des personnes et des groupes sociaux : tous ces mouvements dessinent une géographie complexe et paradoxale* » (Id. : 53).

Les évolutions actuelles, dont la métropolisation est l'une des tendances lourdes, ne correspondent plus aux représentations du territoire et de l'espace du courant classique des sciences sociales. Tout d'abord, la distance physique, qui était la principale propriété de l'espace, s'efface. De ce fait, la proximité perd considérablement de son poids et ne détermine plus autant les rapports économiques et sociaux. On assiste à la disparition d'un monde ordonné par la distance géométrique et la proximité. Ensuite, la hiérarchie du territoire, qui se décline entre entités nationales, régionales et urbaines, est de moins en moins graduelle et continue. Le territoire devient à la fois plus homogène à l'échelle nationale et internationale et plus fractionné à l'échelle locale et régionale. On assiste à une interpénétration et à une imbrication réciproque des centres et des périphéries : le clivage Nord-Sud est de moins en moins pertinent, de même que l'opposition ville-campagne. Dans les pays industrialisés, les différences entre grandes régions cachent des inégalités locales considérables. Des inégalités de plus en plus marquées existent à l'intérieur des métropoles.

D'un territoire structuré par une juxtaposition de zones, on passe à un territoire en réseau dont les pôles sont les nœuds, c'est à dire les points d'entrecroisement et de communication de flux multiples et notamment de flux de communication. L'économie globale est présente dans l'économie locale et les relations horizontales entre pôles d'activités sont plus importantes que les relations verticales entre ces pôles et leurs arrière-pays régionaux et nationaux. Veltz définit trois niveaux principaux du territoire en réseau : un premier niveau constitué par les espaces de proximité et la maille fine du territoire, un deuxième niveau qui est celui des réseaux de villes dans l'espace national et international (par exemple le centre multipolaire de l'Europe composé des villes insérées dans le réseau ferroviaire à grande vitesse) et un troisième niveau représenté par le réseau des pôles qui concentrent la recherche de pointe et par le réseau des grandes places financières.

La maîtrise du temps

La perte d'importance de la distance physique est due à la prédominance de la maîtrise du temps sur celle des coûts de transports. La maîtrise du temps est devenue le facteur essentiel de la compétitivité : il faut réduire à la fois le temps du cycle de projet (de la

conception à la mise sur le marché) et le temps du cycle de client (de la commande à la livraison) pour bénéficier d'avantages concurrentiels. « *L'enjeu est la maîtrise, à travers l'espace, du facteur temps, la vitesse et surtout la fiabilité des délais* » (Savy et Veltz, 1993 : 72). Mais les temporalités qui animent les territoires sont contradictoires. En effet, la globalisation de l'économie a pour conséquence une accélération des rythmes : le court terme devient prédominant dans la vie de l'entreprise à cause de l'incertitude croissante liée à la concurrence mondiale et de la domination de la sphère financière qui augmente les taux d'intérêt. Or, pour être compétitive, l'entreprise a également besoin de durée et de stabilité : les compétences des salariés, la confiance ou la maîtrise collective des techniques ne s'installent et ne s'acquièrent que dans la durée. Le territoire, vu comme une structure d'organisation et d'interactions sociales, permet de ralentir les rythmes en rendant accessibles les « ressources lentes » de la compétitivité grâce à l'ancrage local. Mais dans les grandes villes mondiales il est aussi « *une machine formidable à accélérer les flux, à lier les rythmes de la consommation et des modes de vie avec ceux de la production et des capitaux, à limiter l'incertitude en garantissant aux firmes les possibilités les plus larges d'externalisation des risques [...], et l'accès aux marchés les plus flexibles du travail le plus qualifié* » (Veltz, 1996 : 13). La métropolisation « sauvage », c'est l'exacerbation du court terme par la recherche des opportunités maximales et d'un engagement minimal de la firme. Le territoire est perçu comme un marché anonyme de ressources. De ce fait, un développement spatial maîtrisé suppose la prise en compte du moyen et du long terme. Les entreprises et les territoires sont des acteurs en coopération engagés l'un envers l'autre.

L'analyse des réseaux multilocalisés est le point central de la compréhension des nouvelles structures spatiales. En réfléchissant en terme d'organisation, on constate que l'espace technique, soit l'espace des opérations ou des échanges marchands ordinaires est mondial mais que l'espace de l'organisation et de l'innovation est local et régional (Veltz, 1994 : 73). Le processus de métropolisation n'est donc pas inéluctable et il peut être contrôlé par l'aménagement du territoire, qui doit le rendre compatible avec le développement des espaces non métropolitains.

3.7.5 Organisation de l'espace et développement régional

Métropoles et mondialisation

Alors que l'analyse de la mondialisation est centrée uniquement sur les sociétés et les banques multinationales, S. Sassen prend en compte la ville. L'étude de l'impact de la mondialisation de l'économie sur l'organisation des systèmes urbains nationaux et sur la structure interne des villes offre une meilleure compréhension de l'internationalisation de l'économie. La mondialisation est située et lisible dans les espaces des métropoles. L'industrie, les services et les marchés se concentrent dans les grandes villes, mais toutes ne sont pas concernées par la mondialisation. Ce sont les activités de contrôle qui dessinent la géographie des lieux stratégiques à l'échelle mondiale, ainsi que les microstratégies de ces lieux et leurs jeux politiques.

Les réseaux urbains nationaux traditionnels sont en mutation : certaines villes sont en perte de vitesse au profit d'autres. Ainsi, des capitales nationales ou des grandes villes de

province sont en concurrence avec les nouvelles cités planétaires et perdent des activités économiques, des services spécialisés et des investissements. Les villes localisées en région périphérique ou les vieilles cités portuaires ont perdu du terrain dans leur hiérarchie urbaine nationale. Mais certaines d'entre elles, comme Lille ou Glasgow, reprennent pied dans de nouveaux réseaux. D'autres villes ont perdu leurs fonctions politiques et économiques. La chute du mur de Berlin entraîne le déclin de villes qui étaient les centres de production ou de décision dans le système de défense national de certains pays. Les vieux centres industriels se dévitalisent et les cas les plus dramatiques se situent dans les régions qui vivaient de la sidérurgie.

La mondialisation de l'économie et la concentration des activités de contrôle dans les grandes métropoles conduisent à deux constats :

- la mise en place d'un système urbain à l'échelle mondiale et à l'échelle des grandes régions supranationales, ce qui remet en cause les liens entre la grande ville, son arrière-pays et l'Etat-nation ;
- le renforcement des inégalités à l'intérieur des villes et entre les villes, et ceci à toutes les échelles (mondiale, nationale, régionale), ce qui remet en cause les rapports centre-périphérie.

Métropoles et transformation du système de production

Pour Veltz, l'apparition des métropoles est le résultat spatial de la transformation du système de production de masse vers la production flexible. La métropolisation n'est pas due à « *de simples redistributions géographiques, mais signale un véritable changement de modèle socio-productif* » (Savy et Veltz, 1993 : 183), soit :

- le passage de l'économie de production de masse à une économie de services dont les tâches sont fortement liées au milieu métropolitain ;
- le passage de la logique hiérarchique et autocentrée des grandes entreprises traditionnelles à des logiques d'économie relationnelle, où les firmes ont des relais externes, et où l'innovation résulte d'effets de milieu ;
- la firme traditionnelle n'est plus le seul modèle d'organisation : une part croissante de la valeur ajoutée est réalisée dans le cadre de relations entre firmes grandes et petites, professionnels indépendants et réseaux d'activité variés ;
- le melting-pot métropolitain est un milieu favorable pour faire face à l'augmentation de l'incertitude : les firmes y bénéficient de davantage de flexibilité (accès aux ressources et aux compétences hautement spécialisées) que dans des agglomérations petites ou moyennes où elles doivent de surcroît s'engager socialement.

L'économie moderne s'appuie sur les communautés. En même temps, elle les dissout et les recompose dans ses organisations. La grande ville est le creuset de ces processus. Elle abrite communautés et districts et des conventions de tous ordres sont brassées dans les mécanismes de la firme ou de l'activité marchande (Veltz, 1996 : 215). La dynamique territoriale est reliée à ce double jeu de forces :

- celui du partage d'expériences et de projets qui repose sur la redondance des relations de voisinage, de communauté socio-historique, de convergence d'intérêt technique ou économique ;

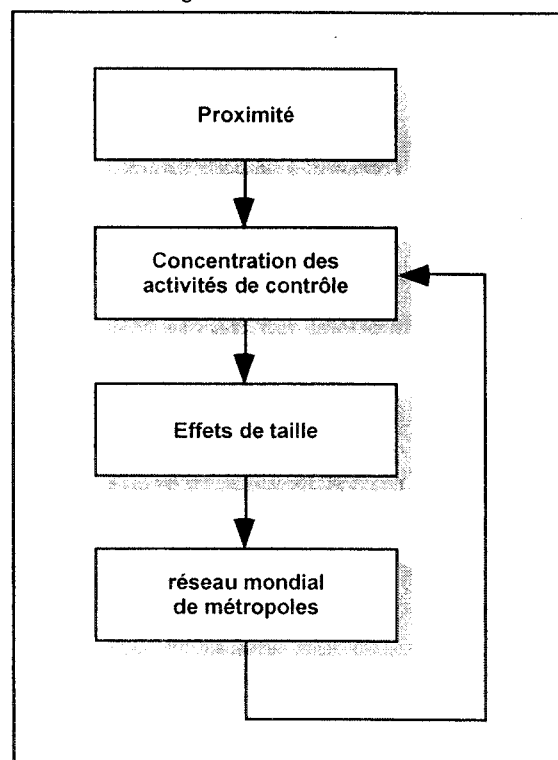
- celui de la capacité de différenciation et de la puissance de commutation des villes : au sens technique (nœuds logistiques), au sens économique (création et reconfiguration avec souplesse et rapidité des chaînes hétérogènes d'activités) et au sens sociologique (capacité de créer des réseaux croisant des cultures et référentiels multiples).

Pour ces raisons, la métropole est devenue un centre de croissance autonome indépendant de son arrière-pays et qui est relié en réseau à d'autres grands pôles urbains. Mais il s'agit d'une forme de développement déséquilibrée et coûteuse. L'incertitude et la peur de l'engagement font que les grandes entreprises industrielles s'implantent dans les métropoles. L'enjeu d'un développement plus équilibré et moins coûteux consiste à dépasser cette vision négative de l'enracinement et à faire en sorte que le territoire redevienne un élément d'assurance pour l'activité économique et non pas un risque à neutraliser (Veltz, 1994 : 81). Les atouts des métropoles ne disqualifient pas d'autres formes de développement territorial et les territoires non métropolitains ont de ce fait aussi leur chance.

Une remise en question de l'organisation spatiale des activités économiques

Les activités de contrôle (activités économiques de pointe, finance, services spécialisés aux entreprises) se concentrent dans les cités planétaires, qui sont insérées dans le réseau mondial des métropoles. Ces activités de service nécessitent une proximité relationnelle et ont besoin d'un large bassin d'emploi, raison pour laquelle elles se localisent dans les grandes villes. La concentration de ces activités provoque des effets de taille qui se traduisent par une diminution du risque et une maximisation des interactions sociales (Figure 18).

Figure 18 : Métropolisation et développement régional



Les travaux sur la métropolisation ont ouvert très largement la science régionale à une perception plus subtile et plus fouillée de l'espace, qui avait déjà été pressentie par les chercheurs adeptes de la théorie des districts industriels et des milieux innovateurs. La théorie de la métropolisation remet en question l'organisation spatiale qui prévalait avant la montée en puissance des métropoles : l'espace se caractérise par la disparition des relations hiérarchiques entre échelles spatiales au profit de réseaux structurés par des pôles en interaction. L'Etat-nation n'est plus le lieu du pouvoir en matière économique, il a été supplanté par le réseau mondial des métropoles qui sont déconnectées de leur environnement immédiat.

Il est incontestable que le sort du monde, du point de vue économique, se joue entre les grandes capitales des pays industrialisés. La métropolisation est une tendance lourde qui agit à l'échelle mondiale. Mais nombre de changements et d'innovations s'inscrivent en marge de ce mouvement. Bien sûr, l'activité industrielle des grandes multinationales, qui est de loin la plus productrice de richesses, fonctionne dans le territoire en réseau des métropoles. Pourtant, nombre d'innovations s'opèrent tout à fait en marge de ce système, et ce sont ces innovations-là qui peuvent contribuer à lutter contre les inégalités spatiales et sociales qui sévissent au sein des métropoles, entre les métropoles et le reste du territoire, ainsi qu'entre le Nord et le Sud.

3.8 CONCLUSION

Comment s'articulent le développement économique et le territoire ? S'il fallait résumer de manière abrupte l'évolution de la pensée en matière de développement régional, il suffirait de mentionner le passage d'une conception fonctionnelle à une conception territoriale du développement économique (Demazière, 1996). La conception fonctionnelle, qui prône un développement « par le haut », a dominé des années 50 aux années 70¹, suivie par la conception territoriale axée sur le développement « par le bas ». « *Dans le monde occidental, la crise a provoqué une remise en cause des valeurs traditionnellement attachées à la notion de développement économique. La grande taille, la hiérarchie, la quantité, ou l'uniformité ne sont plus de mise. Au contraire, les nouvelles idées-forces sont la petite échelle², le partenariat, la qualité et l'innovation* » (Id. : 12). Confrontées aux phénomènes de globalisation et d'ajustement structurel, les grandes régions industrielles ont commencé à décliner au début des années 1980. Simultanément, de nouvelles régions dotées d'une forte dynamique interne ont émergé, remettant en cause le modèle de la production de masse. « *Aux modèles du développement et de l'innovation venant de l'extérieur et se propageant du centre vers la périphérie par les grandes entreprises selon une logique fonctionnelle et hiérarchique se substituent des modèles pour lesquels les territoires n'apparaissent plus comme des supports passifs destinés à accueillir des entreprises mobiles (généralement des*

¹ Selon Courlet et Judet (1986, cités par Maillat, 1996), la logique fonctionnelle et verticale des activités qui se délocalisent a dominé jusque dans les années 80. C'est durant cette période que la problématique du développement endogène prenant en compte l'identité territoriale et la capacité de production collective a émergé.

² En faisant référence à la « petite » échelle, Demazière veut en réalité parler de la grande échelle géographique, soit le niveau local et régional.

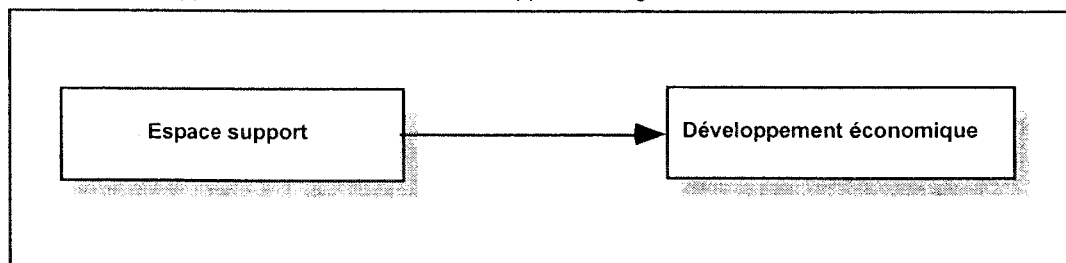
succursales des grandes entreprises) en raison de certaines caractéristiques de localisation déterminées préexistantes, mais comme des organisations territoriales actives capables de créer des ressources spécifiques (par opposition à génériques) et différenciées, et d'actionner des processus d'innovation et de développement » (Maillat, 1998 : 48).

3.8.1 La conception fonctionnelle du développement régional

Dans la conception fonctionnelle du développement régional, l'espace est considéré comme un support, comme le lieu où prennent place les processus de développement (Carofoli, 1989). C'est par l'équipement en infrastructures, l'amélioration du capital humain et les investissements qu'il se développe et « rattrape » les régions mieux loties (Canne, 1985). Cette approche trouve sa source dans le référent spatial qu'est l'Etat-nation. On parle de l'économie nationale, de la production nationale, des avantages nationaux. La production fordiste engendre un développement économique basé sur la l'échelle nationale et internationale, le quantitatif, la hiérarchie, l'uniformité (Demazière, 1996). Dans cette vision du développement par le haut, le développement serait dû uniquement à l'action d'un petit nombre d'individus et d'institutions. Le reste de la population serait incapable d'initiatives (Stöhr, 1981). La logique fonctionnelle correspond à une organisation industrielle hiérarchique dans laquelle les fonctions de production (technologie, fabrication, marché) sont intégrées. Le système de production fonctionnel n'est pas ancré dans son espace d'implantation. Il se développe par la création de liens entre des espaces cloisonnés. Autrement dit, l'espace est utilisé en tant que support passif. De ce fait, les politiques de développement visent essentiellement à attirer des entreprises de l'extérieur en vantant des facteurs de localisation (caractéristiques de la main d'œuvre, offre en infrastructures de transport, de formation et culturelles, qualité de vie liée à l'environnement urbain et naturel, par exemple) et conduisent à une compétition entre les régions.

Dans l'approche fonctionnelle du développement régional, illustrée par la théorie de la localisation, l'espace est le support du développement économique (Figure 19). La mise en place d'infrastructures et l'amélioration des conditions-cadres de l'espace renforcent son attractivité. De ce fait des entreprises s'y implantent et un tissu économique se développe.

Figure 19 : L'approche fonctionnelle du développement régional

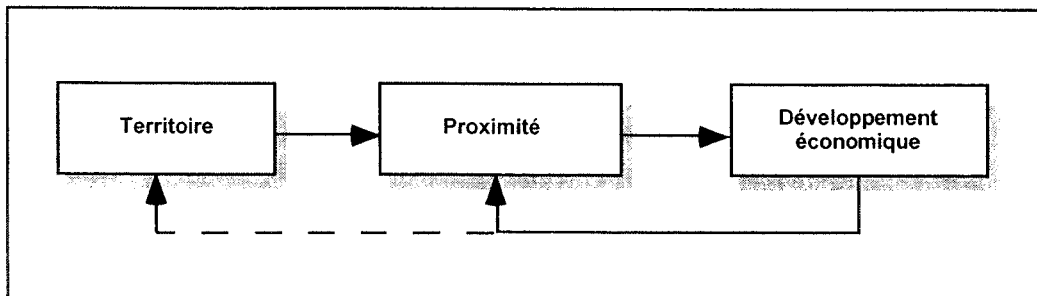


3.8.2 La conception territoriale du développement régional

Dans la conception territoriale du développement régional, le « génie des lieux » est pris en compte. Autrement dit, l'histoire culturelle, sociale et politique de l'espace conditionne ses ressources effectives ou potentielles. Les acteurs du lieu mobilisent ces dernières et développent des formes spécifiques d'organisation territoriale (Stöhr, 1981 ; Maillat, 1995). Cette approche est due à la multiplication des référents spatiaux : l'Etat-nation fait place à la globalisation, aux régions urbaines, à l'échelle locale. La production flexible¹ engendre un développement économique basé sur la petite échelle, le qualitatif, le partenariat, l'innovation. Et les politiques de développement visent à identifier des ressources spécifiques et à mettre en relation des acteurs locaux : un espace se développe à partir de ses propres potentialités (Planque, 1998 ; Maillat, 1995) et non pas seulement en attirant des entreprises de l'extérieur. La diversité de l'espace est reconnue, liée à la diversité des systèmes de valeur. La logique territoriale correspond à un tissu d'échanges et de relations de coopération entre entreprises. Ces relations, qui constituent un réseau de proximité spatiale et relationnelle, génèrent des espaces actifs et dynamiques. Le développement par le bas est une conception du développement dans laquelle les stratégies économiques sont liées aux objectifs de la société, ces derniers exprimant l'histoire culturelle, sociale et politique de chaque région. De ce fait, le développement repose sur l'organisation territoriale.

Dans la conception territoriale du développement régional, illustrée par les théories des avantages concurrentiels, des districts industriels, des technopoles, des milieux innovateurs et de la métropolisation, le territoire est à la fois produit et producteur du développement économique. Mais comme le territoire est appréhendé essentiellement par le jeu des relations de proximité (qui peuvent être de nature spatiale, organisationnelle et sociale), l'explication de la dynamique du territoire à partir des transformations économiques est limitée (Figure 20).

Figure 20 : L'approche territoriale du développement régional



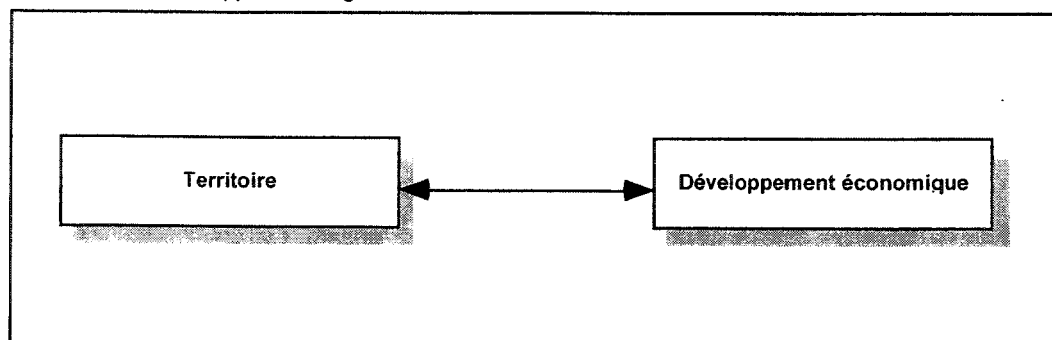
3.8.3 Le développement régional : Le territoire et l'économie en interaction

La théorie du développement régional devrait refléter les interactions qui existent entre le territoire et le développement économique (Figure 21). Elle devrait de plus intégrer les multiples composantes de l'espace et du territoire pour être tout à fait convaincante.

¹ La production flexible est caractérisée par une fragmentation organisationnelle et un système relationnel intense et non-standardisé entre les firmes.

De la sorte, une lecture réciproque des processus territoriaux et économiques serait à même d'expliquer la transformation d'un système de production.

Figure 21 : Développement régional



Trois constats peuvent donc être formulés au terme de ce chapitre consacré à l'analyse de l'espace et du territoire dans les théories du développement économique régional (Figures 19 et 20, Tableau 2).

Tableau 2 : Les processus économiques et territoriaux déterminants pour les théories contemporaines de sciences régionales

<i>Théorie</i>	<i>Processus économique</i>	<i>Processus territorial</i>
Localisation	conditions-cadre	espace-support
Avantage concurrentiel	coordination (filière)	proximité spatiale et relationnelle
Districts industriels	coordination (communauté)	
Technopoles	innovation technologique	
Milieus innovateurs	coopération-concurrence et innovation	
Métropolisation	effets de taille	concentration des activités de contrôle

Premièrement, territoire et développement économique ne sont pas placés sur un niveau d'équivalence dans ces théories. Deuxièmement, les processus économiques qui expliquent la transformation des systèmes de production sont multiples : les conditions-cadres ; les modalités de coordination entre acteurs, que ce soit au sein d'un cluster ou dans un district ; l'innovation dans le domaine des technologies de pointe ; l'existence d'un milieu et donc de la capacité des acteurs à innover et à effectuer un processus d'apprentissage grâce à une culture de coopération mêlée de concurrence ; ou encore les opportunités de relations inégalées offertes par les métropoles, qui sont dues à un effet de taille. Enfin, espace et territoire n'y sont pas envisagés dans toute leur diversité : l'espace est davantage qu'un support, le territoire davantage qu'un mélange de proximité spatiale et relationnelle ou que la concentration d'activités de contrôle, pour formuler les choses de manière abrupte. Ce dernier point mérite pourtant d'être relativisé. Tout d'abord, il convient de préciser que les théories examinées dans ce chapitre n'ont pas été échaffaudées dans le but de montrer l'existence d'une équivalence entre processus économiques et territoriaux dans le développement régional, mais bien dans celui d'expliquer la transformation des systèmes de production territoriaux, ou encore de comprendre les processus d'innovation à l'échelle régionale, pour ne citer que ces exemples. Elles offrent une base de réflexion précieuse pour comprendre comment le

territoire est entré - progressivement - dans la réflexion sur le développement économique. En considérant le territoire en temps qu'espace vécu et social, en prenant en compte sa mémoire collective, en liant son existence à la présence de projets initiés par des acteurs en réseau qui se coordonnent selon des conventions spécifiques, en tenant compte de la recomposition des échelles spatiales et du réaménagement des espaces de pouvoir, ces théories sont résolument territoriales. Nous souhaitons aller plus loin dans cette voie, en bénéficiant des apports théoriques existants.

Dès lors, l'un des objectifs de ce travail est de montrer qu'il existe une relation entre les organisations économiques (les systèmes de production) et leurs formes spatiales à travers l'analyse du système de production alimentaire. Du point de vue théorique, les formes spatiales expliquent le fonctionnement économique et réciproquement. Une telle approche suppose de considérer comme ontologiquement équivalentes les approches économique et géographique dans l'étude des systèmes de production territoriaux, toutes deux s'explicitant mutuellement. La théorie des géographies de la grandeur que nous proposons dans le chapitre suivant permet de tenir compte de cette réciprocité.

Chapitre 4 • Les géographies de la grandeur

4 LES GÉOGRAPHIES DE LA GRANDEUR

4.1 INTRODUCTION

Dans le chapitre précédant, nous avons montré que la science régionale ne dispose pas des outils adéquats pour considérer le territoire et le développement économique comme des processus interdépendants et équivalents. Dans ce chapitre, nous essayons de développer une approche intégrative en articulant processus économiques et dynamiques territoriales. L'économie des conventions, et plus particulièrement la théorie des économies de la grandeur explique le développement économique par la capacité des acteurs à établir des conventions cohérentes et justifiables. A chaque situation correspond un accord possible entre les acteurs. Cette théorie a l'avantage de traiter de la multiplicité des formes que peu prendre l'activité économique.

Dans la vaste mouvance de l'économie institutionnelle, l'économie des conventions¹, les économies de la grandeur (Boltanski et Thévenot, 1991) ainsi que les mondes de production (Salais et Storper, 1992 et 1993) sont en plein développement. Cependant les principaux auteurs de ce courant de pensée ne se penchent qu'incidemment sur les caractéristiques spatiales de leur modèle. Les économistes et géographes actifs dans le développement régional, qui n'ignorent pas ces travaux et s'en inspirent de plus en plus, ne disposent pas d'une conceptualisation claire et systématique de leurs aspects spatiaux. Qualifier les espaces des économies de la grandeur est pourtant d'un intérêt certain. Si les mondes proposés par Boltanski et Thévenot (1991) sont effectivement des catégories qui rendent compte de la réalité économique, cela implique des inscriptions différenciées dans l'espace. Autrement dit, si ces mondes sont opérationnels pour le développement régional, ils doivent correspondre à des territoires, ou du moins à des espaces identifiables. A l'inverse, l'observation du territoire devrait permettre de décrypter les principes qui ont contribué à sa formation et qui le font fonctionner. L'enjeu est donc double : d'une part, disposer d'outils conceptuels opératoires pour les études régionales, d'autre part contribuer à une conceptualisation plus complète des mondes des économies de la grandeur et de leur logique. La prise en compte des composantes du territoire constituerait un enrichissement de l'économie des conventions, qui deviendrait ainsi plus opérationnelle.

La première partie de ce chapitre (§4.2) présente les économies de la grandeur, une théorie ardue et d'un abord difficile. Ses principaux éléments sont décrits et un accent tout particulier est mis sur les mondes. Bien que nombre d'éléments spatiaux soient identifiables dans la description des mondes, ni l'espace ni le territoire ne sont explicitement pris en compte. Thévenot (1989) laisse entrevoir des perspectives dans sa conception spatiale du monde domestique. De même, le fondement territorial de certains des compromis qui s'installent entre ces mondes est mentionné. Cependant, ces

¹ Les principaux textes pris en considération ici sont Boltanski et Thévenot (1991), Centre d'Etudes et de l'Emploi (1987), Eymard-Duvernay (1987), Orléan (1994), Salais (1989, 1991), Salais et Storper (1992, 1993), Storper (1995, 1997) et Thévenot (1989).

différents éléments ne sont pas suffisamment explicités pour qu'une véritable géographie s'en dégage.

La deuxième partie (§4.3) reprend les principaux travaux sur les mondes de production (Salais et Storper 1993), qui sont issus des économies de la grandeur et qui tiennent compte du développement différencié des territoires en fonction des conventions qui leur sont propres. Storper (1995) souligne le rôle de la proximité dans le développement différencié des territoires. Il démontre ainsi la nécessité de considérer aussi bien les conventions que leur géographie. De même, en analysant les territorialités de l'innovation dans chacun des mondes de production (Storper 1997 : 115), il aboutit à une typologie liant conventions, produits, technologies et territoires. Une analyse des interactions entre production et transport a permis d'identifier les types de proximité dominants dans chaque monde de production (Burmeister et Colletis-Wahl, 1997). La prise en compte de la logique spatiale par des proximités multiples constitue un pas important vers une géographie des conventions. On verra que ces recherches ne mènent pas pour autant à une explicitation suffisante du territoire et de l'espace. Pourtant, c'est essentiellement par une inscription différenciée dans le temps et l'espace que les mondes se distinguent les uns des autres et acquièrent des propriétés opératoires.

Dans la troisième partie (§4.4), les éléments des économies de la grandeur qui se rapportent au territoire sont décrits systématiquement. Dans un deuxième temps, les concepts spatiaux explicités dans le chapitre 2 sont mobilisés : espaces fonctionnels, proximité et distance, échelles spatiales et frontières. Une lecture systématique des mondes sous l'angle de ces concepts débouche sur une grille de correspondance entre les mondes et leurs caractéristiques spatiales dans laquelle territoire et développement économique sont interdépendants et équivalents.

4.2 LES ÉCONOMIES DE LA GRANDEUR

4.2.1 Le modèle

Le discours de Boltanski et Thévenot est d'un abord difficile de par le vocabulaire hermétique auquel il a recours. De ce fait, la réalisation d'un résumé limpide et facilement compréhensible est peu aisée. L'objectif poursuivi ici est de retracer leur démarche à travers ses principaux concepts (convention, justification, cité¹, principe supérieur commun, épreuve, monde, grandeur, économie de la grandeur), de les définir et de montrer en quoi le modèle des « mondes » peut être utile. Mon centre d'intérêt dans le modèle des économies de la grandeur réside dans la présentation des mondes communs, qui constituent un outil théorique et méthodologique des plus stimulants. Des applications de ce modèle m'ont convaincue, comme *La grande transformation de l'agriculture*, de Allaire et Boyer (1995), les travaux de Sylvander (1993) sur l'agriculture biologique ou encore la thèse de Babey (1999) sur le marketing territorial.

¹ Je n'ai pas la prétention d'entrer en matière sur les aspects de philosophie politique présentés dans le modèle de la cité car je n'en ai pas les compétences. Je ne peux que renvoyer le lecteur à l'ouvrage de Boltanski et Thévenot pour qu'il se forge sa propre opinion en la matière.

Conventions

Les formes d'organisation de l'activité économique sont multiples. Chaque type d'organisation se distingue par un principe cohérent de justification qui est partagé par les agents impliqués dans une action économique. Ces principes de justification sont cohérents pour chaque type d'organisation, mais ils ne sont pas comparables. La notion de « grandeur » se réfère à ces formes distinctes d'ordonnancement de l'activité économique en fonction des conventions qui coordonnent les acteurs¹. Les actions économiques reposent au moins sur deux formes de coordination principales : la coordination par le marché et la coordination par un ordre industriel. Mais des conventions basées sur un principe civique ou domestique, ou encore relevant du monde de l'opinion ou de l'inspiration peuvent intervenir.

L'accord

Une convention est une règle d'accord, une référence à une forme universelle dépassant les particularités des personnes. Le modèle des économies de la grandeur a été développé autour de la question de l'accord et de sa justification en situation de conflit. Cette approche rompt avec la tradition des sciences sociales et ouvre de nouvelles perspectives qui vont nous permettre de mieux tenir compte de la grande diversité des situations qui se présentent dans la transformation de la production alimentaire en Suisse, puisque c'est là notre sujet, et de ce fait de mieux en saisir la complexité.

Les auteurs² sont partis de la question de « l'accord », qui est l'une des questions fondamentales que les sciences sociales ont héritées de la philosophie politique, et ils ont examiné les réponses apportées par deux disciplines des sciences sociales, la sociologie des faits collectifs et l'économie de marché. Les accords et les lois qui régissent les relations sociales et qui rendent possible une coordination légitime des actions individuelles sont l'objet d'étude des sciences sociales. Comment les personnes justifient-elles leurs actions, leurs décisions ou leur propos lorsqu'elles sont confrontées à la critique ? « *L'objet principal [des sciences sociales] n'est [...] pas l'accord relatif entre des particuliers dans certaines circonstances, mais l'accord justifié auquel on a recours lorsque les accommodements circonstanciels sont éprouvés par la critique et qu'ils doivent, pour être acceptables, se montrer compatibles avec des contraintes d'universalisation* » (Boltanski et Thévenot, 1987 : XI).

Le collectif et l'intérêt individuel

Une opposition fondamentale règne dans les sciences sociales entre la force du collectif et l'intérêt individuel. L'équilibre et l'ordre sont soit le résultat d'actions collectives comme

¹ Cette définition a été aimablement proposée par M. Storper en réponse à une question au sujet de l'existence d'une traduction du terme « économies de la grandeur » en anglais, traduction qui s'avère impossible. C'est la raison pour laquelle il suggère de parler du modèle des économies de la grandeur en ces termes : " *There is a multiplicity of ways to organize economic activity, each distinguished by a coherent principle of justification of economic action shared by the economic agents involved in that activity; and these principles are internally coherent but not comparable. The notion of "grandeur" refers to these separate ways of ordering economic activity according to the conventions which coordinate actors.* "

² L. Boltanski est sociologue et L. Thévenot économiste.

dans la tradition de la sociologie d'inspiration durkheimienne, soit celui de choix individuels comme dans les courants qui empruntent à l'économie une approche en termes de choix rationnels. Cette opposition met face à face sociologie et économie et apparaît même à l'intérieur de ces disciplines. La démarche de Boltanski et Thévenot consiste à montrer quels sont les éléments de similitude entre les explications de conduites « individuelles » et des explications de comportements « collectifs ». La sociologie des faits collectifs et l'économie de marché, qui sont des conceptions censées s'opposer, fondent pourtant toutes les deux à la fois l'accord sur la relation entre des personnes particulières et une forme de généralité, le principe supérieur commun. Ainsi, les explications scientifiques des deux disciplines « *démontrent la réalité d'une forme d'accord possible entre personnes* » (Id., 1991 : 46) par le collectif ou par le marché. Cependant, ni l'économie ni la sociologie ne parviennent à rendre compte des lois qui règlent les relations sociales et qui permettent de parvenir à un accord. Focalisées soit sur les stratégies individuelles, soit sur le collectif, elles n'offrent qu'une vision partielle des relations sociales. De plus, elles se réfèrent à un seul principe supérieur commun (l'identité collective pour la sociologie et la valeur marchande pour l'économie) et se restreignent de la sorte à une seule forme possible d'accord. Elles ne peuvent donc pas intégrer les multiples formes possibles de coordination à leur champ théorique.

En abandonnant les catégories des sciences sociales (classes sociales, ouvriers, femmes, cadres, etc.) ainsi que les individus, « *ces personnes sans qualité de l'économie* » (Id. : 11), le modèle des économies de la grandeur se tourne vers l'étude des **situations** dans lesquels les êtres (personnes ou choses) sont impliqués : « [...] *vivant en société, nous vivons en situation, c'est-à-dire dans des rapports aux autres et aux choses. A chaque instant, nous cherchons à rendre compréhensibles nos conduites, afin d'assurer, à chaque niveau que ce soit – le groupe, l'entreprise, la collectivité –, la coexistence avec autrui par l'accord : tels sont le rôle et la nature de la justification* » (Id. : couverture). En insistant sur le rôle crucial joué par les conventions, ces formes d'accords qui concernent tous les phénomènes sociaux, Boltanski et Thévenot proposent un modèle qui s'appuie à la fois sur l'individuel et le collectif : tant la sociologie durkheimienne que l'économie libérale fondent le lien social « *sur la relation entre des personnes particulières et une forme de généralité transcendante aux personnes* » (Id., 1987 : XI). Cette forme de généralité est nommée **principe supérieur commun**. Du même coup, l'idée selon laquelle les personnes seraient soumises de manière plus ou moins inconsciente à la force de la volonté collective ainsi que celle qui dit que les individus sont uniquement guidés par leur propre intérêt n'ont plus de raison d'être. Dans la conception des économies de la grandeur, les personnes sont dotées de la compétence de justifier leurs choix selon des principes universels, choix qui changeront aux grés des situations auxquelles les personnes sont confrontées. De ce fait, les gens ne sont plus considérés comme de simples objets soumis aux mécanismes collectifs ou à leur propre égoïsme. Ils sont considérés comme des êtres capables de se conduire socialement de manière conséquente.

L'impératif de justification

La nécessité qu'ont les personnes de se comporter de manière cohérente est un élément complètement ignoré des sciences sociales. Pourtant, les gens sont sans cesse appelés à

justifier leurs actions afin de les rendre compréhensibles, « *c'est-à-dire non pas à inventer après coup de fausses raisons pour maquiller des motifs secrets, comme on se trouve un alibi¹, mais à les accomplir de façon à ce qu'elles soient en harmonie avec un principe adéquat dans la situation. [Les auteurs traitent] de cet impératif de justification comme un attribut caractérisant ce en quoi les personnes sont humaines* » (Id. : 14). Une action qui est justifiable est une action propice à la coordination parce qu'elle se prête à un jugement, et le jugement est une appréciation dépassant les singularités des circonstances et de la personne qui les apprécie (Thévenot, 1989). En faisant appel sans cesse à un principe de justice (pour les formes de justification éthiques) ou de justesse (pour les formes de justification techniques et scientifiques) dans chaque situation de la vie, les gens soumettent le monde à de véritables épreuves. La violence, qui est une forme de refus à toute explication, se trouve aux antipodes des situations dans lesquelles les personnes ont la compétence de se justifier. Les situations violentes ne sont pas traitées par Boltanski et Thévenot, qui tiennent cependant compte des situations mixtes dans lesquelles les gens sont à la fois prisonniers des circonstances et à la recherche d'un accord justifié.

L'épreuve de réalité

Dans le discours économique et sociologique sur les actions humaines, la possibilité de se référer à plusieurs principes d'accord est reconnue, ce qui rend les relations d'autant plus difficiles. Le fait de partager un même système de valeur, d'appartenir à une même culture ne suffit pas à trouver un accord. La gestion des désaccords suppose la réalisation d'épreuves. Des objets doivent être associés aux différents principes supérieurs communs, objets avec lesquels les personnes se mesurent. « *C'est en effet dans leur plus ou moins grande capacité à mettre en valeur ces objets que résulte un ordre justifié. Chacun des ensembles d'objets associés aux différents principes supérieurs communs forme un ensemble cohérent et autosuffisant, une nature [...]* » (Id. : 292). Ces natures sont représentées par les mondes, dans lesquels toute situation est justifiable par un principe supérieur commun. L'épreuve de réalité est une façon de passer du discours philosophique des cités à la réalité des situations vécues. Quand une situation se justifie par un principe supérieur commun auquel chaque être (personne ou chose) est ajusté de manière cohérente, alors la situation correspond à la nature, à l'ordre d'un monde. *L'épreuve conduit les personnes à s'accorder sur l'importance relative des êtres qui se trouvent engagés dans la situation, aussi bien sur l'utilité relative de deux machines ou de deux investissements que sur les mérites respectifs de deux élèves, sur la compétence de deux cadres ou encore sur les marques de respect que se doivent l'un à l'autre deux notables locaux, etc.* » (Id.). L'épreuve est un dispositif qui permet d'attribuer les états de grandeur. L'état de grandeur est défini comme la « *classe d'équivalence d'êtres établie selon le principe supérieur commun* » (Id.).

¹ Il faut lire ici une marque de distanciation de Boltanski et Thévenot envers le courant sociologique né de l'œuvre de Weber et qui, en recourant à la notion de légitimation, considère la justification comme une sorte de tromperie (Weygold S-A, 1996).

Les grandeurs

Les grandeurs sont des principes, des équivalences, des valeurs de référence sur lesquels les acteurs assoient leur justification en cas de désaccord. « *La grandeur est la façon dont on exprime les autres, dont on les incarne, dont on les comprend ou encore dont on les représente (autant de modalités qui dépendent du monde considéré)* » (Id. : 167). La grandeur d'un être humain ou d'une chose se définit par son identité dans tel ou tel monde. Les états de grandeur sont distribués aux êtres (humains ou choses) selon leur plus ou moins grande conformité au principe supérieur commun régissant une situation. Chaque être se voit attribué une « taille » : plus ou moins grand, plus ou moins petit. Par exemple, dans le monde industriel, un être « grand » est un être efficace et performant. Dans le monde marchand, c'est ce qui est « désirable », vendable qui est « grand ». Un même être peut donc être grand dans une situation (un monde) et petit dans une autre : un ancien moulin à vent est petit dans le monde industriel, car il ne répond plus aux exigences de la production actuelle en terme d'efficacité et de rendement, mais il est grand dans le monde domestique puisqu'il est le témoin d'un passé digne d'être préservé en tant que patrimoine historique. Chaque ordre de grandeur correspond à une échelle du général au particulier : les êtres grands sont garants du principe supérieur commun, ils servent de repères et ils contribuent à la coordination des actions des autres. Ils incarnent la généralité. Les petits ne représentent que leur particularité.

Les notions de « grandeur » et de « monde » permettent de comprendre la mise en place de conventions et de compromis entre les acteurs.

L'économie de la grandeur

L'accès à l'état de grand suppose le sacrifice d'oublier les plaisirs particuliers associés à l'état de petit en recherchant le bien commun. Ce coût de l'accès à l'état de grand est mis en balance avec ses bienfaits selon le principe d'économie de la cité. De ce sacrifice découle une économie de la grandeur « *dans laquelle les bienfaits se trouvent balancés par des charges [...]. La grandeur procure des bienfaits à la personne qui accède à cet état, mais aussi aux plus petits qui sont ainsi compris par les grands, et qui trouvent dans les grands la possibilité de se grandir en accord avec leur dignité* » (Id. : 179).

Le modèle de cité

Le modèle de cité « *rend explicites les exigences auxquelles doit satisfaire un principe supérieur commun pour soutenir des justifications. [...]. Il est traité comme un modèle de compétence auquel pourront être confrontées les capacités pratiques mises en œuvre par les personnes, lorsqu'elles ont à justifier leurs jugements en réponse à la critique* » (Id., 1991 : 33). Les auteurs analysent les contraintes qui pèsent sur la mise en place des conventions, ces formes d'accord qui visent à la généralité. « *Le modèle [de cité] peut être envisagé à la fois comme une théorie de la justice compatible avec diverses constructions de la philosophie politique, et comme une capacité dont il faut supposer l'existence pour rendre compte de la façon dont les membres d'une société complexe accomplissent des critiques, remettent en cause des situations, se disputent, ou convergent vers un accord* » (Id. : 29). En partant de la philosophie politique, Boltanski et Thévenot déterminent six principes supérieurs communs auxquels les personnes ont le

plus souvent recours pour soutenir un accord ou régler un litige. Ils ont recherché des expressions du bien commun dans les accords ou les conflits touchant aux interactions personnelles (politesse, civilité), aux relations entre le public et le privé (les rapports à l'État), aux relations professionnelles et aux relations économiques. C'est ainsi qu'ils proposent le modèle des six cités, qui est une présentation philosophique non exhaustive¹ : la cité inspirée, la cité domestique, la cité de l'opinion, la cité civique, la cité marchande et la cité industrielle. Pour illustrer ce discours, prenons le cas de la cité marchande, dans lequel « *Le règlement de la discorde s'inscrit dans une coordination qui repose sur deux piliers : une identification commune des biens marchands, dont l'échange définit le cours d'action, et une commune évaluation de ces objets par des prix qui permettent d'ajuster des actions diverses. Les conduites des personnes peuvent être ainsi tenues pour raisonnables, cohérentes, et justifiables selon un principe connu et admis de tous, à la différence de motivations inconscientes, d'intérêts cachés ou inadmissibles* » (Id. : 60).

Les auteurs se basent sur des œuvres classiques de philosophie politique faisant référence et qui présentent un principe universel fondé sur la justice et le bien commun. Ces œuvres sont considérées comme des « *entreprises grammaticales d'explicitation et de fixation des règles de l'accord, [...] comme des corps de règles prescriptives permettant de bâtir une cité harmonieuse, et comme des modèles de la compétence commune exigée des personnes pour que cet accord soit possible* » (Id. : 86). Ainsi, la cité inspirée est construite à partir de Saint Augustin (la *Cité de Dieu*), la cité domestique se base principalement sur les écrits de Bossuet, la cité de l'opinion vient de l'œuvre de Hobbes, la cité civique repose sur le *Contrat social* de Rousseau, la cité marchande est élaborée à partir de l'œuvre de Adam Smith et la cité industrielle de celle de Saint-Simon.

Une cité n'est autre qu'une présentation philosophique d'un discours. En appliquant ce discours philosophique à des situations par le biais de « l'épreuve de réalité », Boltanski et Thévenot débouchent sur les « mondes communs ».

Les mondes

A travers leurs actions, les acteurs se mesurent entre eux et avec des objets. C'est ainsi que se déterminent les grandeurs relatives. Il en résulte des ensembles d'acteurs et d'objets qui s'articulent selon un ordre dans un monde cohérent. Ces mondes, qui sont la traduction des cités dans les situations de la réalité, sont au nombre de six : monde de l'inspiration, monde domestique, monde de l'opinion, monde civique, monde industriel, monde marchand. Il va de soi que chaque être participe à plusieurs mondes simultanément. Les mondes reflètent les situations vécues au quotidien par des acteurs autour d'objets particuliers mettant en place des actions. Il s'agit en fait de la mise en situation des cités qui permet de comprendre l'établissement des conventions et des compromis. Ce point est développé plus loin.

Le modèle des mondes a été élaboré à partir de « *manuels pratiques qui proposent de justes façons d'agir et décrivent les instruments appropriés à ces actions* » (Id. : 86).

¹ Les auteurs précisent que ce modèle est principalement valable en France et qu'ils ont conscience « *que cet ensemble ne couvre pas la totalité des ordres de société qui ont pu être construits* » (Id. 1991 : 57).

Ces ouvrages¹ sont destinés à acquérir un comportement adéquat dans des situations précises du quotidien. Par souci de cohérence, les auteurs ont choisi des manuels correspondant à chacune de cités et ayant trait à une même organisation : l'entreprise. Tous sont destinés à des cadres d'entreprise.

Les principes supérieurs communs

Les mondes sont régi chacun par un principe supérieur, soit un « *accord sur la relation entre des personnes particulières et une forme de généralité* » (Id. : 34). Le principe supérieur commun présente la « *possibilité de dépasser les particularités des personnes et de constituer les fondements d'un accord* » (Id. : 43). Ainsi, le monde de l'inspiration est basé sur l'imagination, le monde domestique sur la confiance, le monde de l'opinion sur la célébrité, le monde civique sur la solidarité, le monde marchand sur la concurrence et le monde industriel sur l'efficacité. Un principe supérieur permet de construire des états de grandeur et de les ordonner.

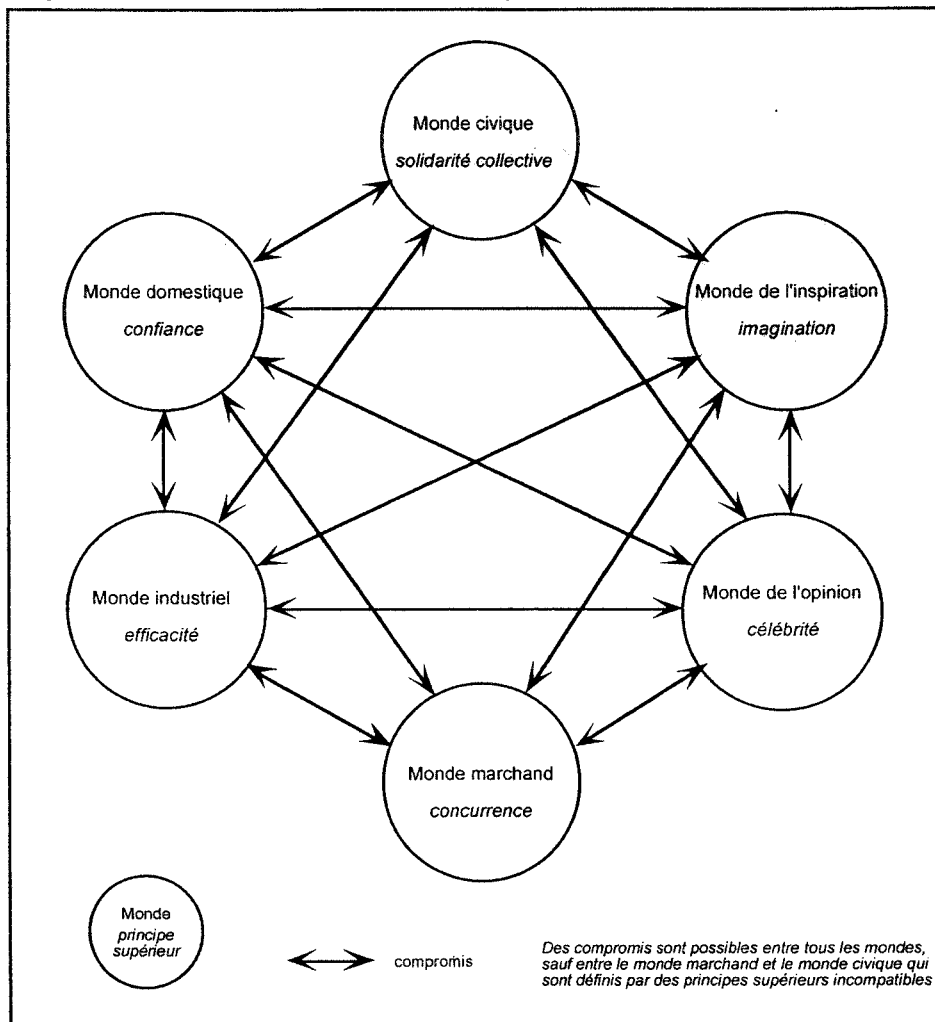
Les compromis entre mondes

Il est évident que les êtres humains (mais pas les objets) peuvent se réaliser dans différents mondes. En effet, des accords sont justifiables selon une pluralité de principes. « [...] *Dans une société différenciée, chaque personne doit affronter quotidiennement des situations relevant de mondes distincts, savoir les reconnaître et se montrer capable de s'y ajuster. On peut qualifier ces sociétés de « complexes » au sens où leurs membres doivent posséder la compétence nécessaire pour identifier la nature de la situation et pour traverser des situations relevant de mondes différents* » (Boltanski et Thévenot, 1987 : 266). Ainsi, quand des personnes et des choses relevant de mondes différents se trouvent impliqués dans une même situation, ou, pour utiliser le vocabulaire des économies de la grandeur, quand ils se présentent ensemble devant l'épreuve, ils réalisent un compromis. « *Si les différentes personnes appartenaient à des mondes différents ou si aux différents mondes correspondaient des groupes différents, les gens seraient indifférents les uns aux autres [...] et alors ils ne formeraient pas une cité, ou bien ils ne parviendraient jamais à s'accorder sur le principe supérieur commun dont relève la situation, et chaque épreuve prendrait vite la tournure d'une dispute sans issue* » (Id.). Le compromis est ainsi une forme particulière de retour à l'accord qui intervient après une période de désaccord. Pour parvenir à un accord, les êtres doivent être en mesure de justifier leur action. Ils peuvent aussi parvenir à un compromis. Un compromis est défini comme l'« *agencement d'êtres relevant de plusieurs natures qui vaut par la visée d'un bien commun qui dépasserait l'incompatibilité de ces natures. Le compromis s'oppose à l'arrangement de gré à gré [...]* » (Id. : 291). Pour être acceptable, le compromis doit s'appuyer sur un « bien commun » aux acteurs relevant de mondes différents. Des compromis sont possibles entre tous les mondes (Figure 22), sauf entre le monde

¹ Le guide du monde inspiré s'intitule *La Créativité en pratique*, celui du monde domestique *Savoir-vivre et promotion*, celui du monde de l'opinion *Principes et techniques des relations publiques*, ceux du monde civique concernent la pratique syndicale (*Pour élire ou désigner des délégués* et *La section syndicale*), celui du monde marchand a pour titre *Tout ce que vous n'apprendrez jamais à Harvard. Notes d'un homme de terrain*, et celui du monde industriel *Productivité et conditions de travail ; un guide diagnostic pour entrer dans l'action*.

marchand et le monde civique car le principe supérieur du monde marchand (le profit personnel) est incompatible avec celui du monde civique (la solidarité). C'est la seule raison invoquée par Boltanski et Thévenot.

Figure 22 : Les mondes des économies de la grandeur (d'après Babey, 1999)



4.2.2 Une description des mondes des économies de la grandeur

Pour les tenants du modèle des économies de la grandeur, nous vivons dans un univers complexe comportant la possibilité de plusieurs mondes. Boltanski et Thévenot ont défini six « mondes communs », tout en précisant que d'autres mondes basés sur d'autres cités peuvent exister. Un monde de la subsidiarité a ainsi été proposé pour l'application du modèle à la Suisse (Babey, 1999). Les êtres humains relèvent bien sûr de toutes les natures. « Dans une société complexe, chaque membre possède la compétence pour identifier la nature d'une situation et ajuster son action à des situations relevant de natures différentes, de façon à préserver la possibilité d'une coordination avec d'autres personnes, ou avec soi-même dans d'autres circonstances. [...] Cette capacité de jeu, et l'indétermination irréductible qui en résulte, empêchent de clore chacun des mondes

et d'en faire un système de détermination. » (Thévenot, 1989 : 175). Il va sans dire qu'aucune société ne se laisse enfermer dans aucun des mondes identifiés par Boltanski et Thévenot. Mais il n'en reste pas moins que les gens se comportent de manière naturelle et spontanée, c'est-à-dire qu'ils adoptent une conduite allant de soi dans certaines situations et se coordonnent selon le principe supérieur d'un monde.

Le monde domestique

Le monde domestique ne se limite pas aux relations familiales, mais « *il apparaît chaque fois que la recherche de ce qui est juste met l'accent sur les relations personnelles entre les gens* » (Id. : 206). Ces relations interpersonnelles sont basées sur la confiance. La trahison symbolise la déchéance du monde domestique. Les relations domestiques impliquent un contact direct, une rencontre. De ce fait, elles ont le plus souvent lieu à l'échelle locale.

Le monde domestique est caractérisé à la fois par la durée puisqu'il est fondé sur la tradition, par la proximité spatiale puisqu'il résulte de relations de voisinage et de relations locales, et enfin par une forme de hiérarchie qui s'exprime par l'estime portée aux grands et qui garantit leur autorité. « *Dans le monde domestique, les êtres à l'état de grand accomplissent la supériorité dans ses composantes : insérés dans une hiérarchie, ils sont grands par la relation qui les lie à des plus grands dont ils sont appréciés, par lesquels ils sont considérés et qui les ont attachés à leur personnes. [...] Ils sont grands également parce qu'ils sont campés dans une tradition, c'est-à-dire corrects [...]. Ils existent dans la continuité [...] et possèdent toutes les qualités qui manifestent la permanence, comme la fermeté, la fidélité, l'exactitude [...]* » (Id. : 208). Le « petit » est en relation de dépendance par rapport au « grand », à l'image de l'enfant et des parents, du subordonné et du chef. Le supérieur est responsable des plus petits et il a envers eux un devoir d'éducation afin de les faire participer à ce qui fait sa grandeur. Les devoirs qu'ont les plus grands envers les plus petits impliquent de l'altruisme, du respect, de la gentillesse, ce qui permet aux relations d'être harmonieuses.

L'espace du monde domestique est avant tout l'espace privé, qu'il s'agisse de la maison ou de l'entreprise. Dans le monde domestique, « *ce sont les dispositifs associés à la famille et réglés sur la formule de la maison qui se prêtent le mieux à la manifestation de l'harmonie. Aussi la vie professionnelle ne peut-elle être dissociée de la vie familiale [...]. L'entreprise est assimilable à une maison ("maison de commerce"), qui, à la façon dont le foyer a une "âme", possède un "esprit" [...]* » (Id. : 219). Mais cet espace n'est pas fermé, puisqu'il « *est polarisé par l'opposition du proche au lointain, de l'ici et de l'ailleurs, de l'entourage et de l'étranger* » (Thévenot, 1989 : 185).

Le monde industriel

Les objets techniques et les méthodes scientifiques caractérisent le monde industriel. Le monde industriel n'est donc pas confiné aux limites de l'entreprise, et, inversement, le fonctionnement d'une entreprise ne se limite pas au monde industriel « *même si la visée d'une production efficace qui repose sur des investissements fonctionnels tire sa justification de l'ordre industriel* » (Id. : 253). Ainsi, l'agencement d'une cuisine dans un appartement relève du monde industriel s'il est pensé de manière pratique et efficace.

A l'inverse, la réalisation d'une innovation industrielle, au même titre qu'une découverte scientifique, peut se rattacher au monde de l'inspiration. Les relations professionnelles peuvent prendre une connotation domestique quand une relation d'amitié, ou du moins de confiance s'installe. Il importe donc, quand on fait référence au monde industriel, de garder à l'esprit qu'il s'agit d'un ordre susceptible d'apparaître dans une foule de situations n'ayant parfois rien à voir avec l'entreprise, et qu'au sein de l'entreprise se trame une foule de situation d'autre nature qu'industrielle.

Les relations de type industriel sont fonctionnelles : « [...] *elles mettent en œuvre des facteurs de production organisés dans des structures ou systèmes composés de rouages ajustés, d'engrenages adaptés, d'interactions. Les liaisons fonctionnelles sont établies sur le mode du nécessaire, du requis* » (Id. : 259).

Le temps, et en particulier l'avenir, sont au centre de la définition du monde industriel. En effet, l'efficacité est le principe supérieur commun régissant ce monde. Or l'efficacité dépend de la capacité des êtres à s'organiser et à s'orienter vers l'avenir : « *L'ordonnance du monde industriel repose sur l'efficacité des êtres, leur performance, leur productivité, leur capacité à assurer une fonction normale, à répondre utilement aux besoins. Cette fonctionnalité s'exprime dans une organisation et implique à la fois une articulation synchronique avec d'autres êtres et une liaison temporelle. [...] La forme de coordination industrielle soutient ainsi une équivalence entre des situations présentes et des situations à venir et constitue une temporalité* » (Id. : 254).

L'état de grandeur est atteint par les personnes prévisibles et fiables capables de se couler dans une organisation dont elles maîtrisent les rouages et de garantir des projets réalisables. Quant aux « petits », ils sont improductifs, inactifs, inefficaces, inadaptés. Les êtres (choses ou personnes) sont petits lorsqu'ils sont subjectifs. Ils peuvent l'être aussi en raison de leur incapacité à s'orienter vers l'avenir, parce qu'ils sont dépassés. Les petits sont aussi ceux qui ne travaillent pas (les chômeurs). Les qualifications professionnelles des gens constituent une hiérarchie d'états de grandeur.

Dans le monde industriel, qui est celui des objets techniques, des méthodes scientifiques et des investissements, « *l'espace est homogène, réglé par des axes et des dimensions qui définissent des coordonnées* » (Id. : 382).

Le monde marchand

Dans le monde marchand, dont le principe de coordination est la concurrence et dans lequel l'évaluation de la grandeur se fait par le prix, l'espace est mondial, sans limites ni distances. La circulation des biens et des personnes y est libre. La grandeur marchande est atemporelle. Elle correspond aux désirs des clients et aux opportunités du moment ainsi qu'à l'intérêt individuel (le profit personnel). Les acteurs, qui sont tour à tour clients, concurrents, acheteurs ou vendeurs, entretiennent des relations d'affaires. Ces relations, marquées par l'opportunisme et l'individualisme, nécessitent détachement et recul.

La coordination par le marché, avec la coordination par un ordre industriel, sont les deux formes de coordination principales sur lesquelles repose l'action économique (Id. : 241). Le principe supérieur de coordination du monde marchand est la concurrence : « *La compétition entre les êtres mis en rivalité règle leurs litiges par une évaluation de la*

grandeur marchande, le prix, qui exprime l'importance des désirs convergents » (Id. : 245).

« *Le monde marchand est [...] peuplé d'individus cherchant à satisfaire des désirs, tour à tour clients, concurrents, acheteurs ou vendeurs, entrant les uns avec les autres dans des relations d'hommes d'affaires* » (Id.). L'objet de nature marchande, qui suscite ces relations et vers lequel les désirs concurrents d'appropriation convergent est désirable, vendable, commercialisable. Une personne qui agit normalement dans le monde marchand doit, pour s'entendre sur un marché, « *se reposer sur l'objectivité du bien et sur son indépendance à l'égard des différentes personnes impliquées dans le marché* » (Id. : 243). En effet, les individus impliqués dans une transaction marchande doivent avoir du recul et être détaché de l'objet pour que la concurrence puisse jouer. Seule la qualité marchande de l'acheteur ou du vendeur doit être considérée, pour ne pas entrer dans d'autres mondes. Le prix d'un objet sur le marché détermine la distribution des états de grandeur. L'épreuve se conclut avec la passation d'un contrat.

Sont « grands » dans ce monde les biens vendables, qui sont en position de force sur le marché, et les personnes riches et opportunistes, qui possèdent ce que les autres désirent. Quant au « petit », dans la logique marchande, il s'agit du pauvre, de celui qui ne peut ni acheter ni vendre.

La grandeur marchande est atemporelle : elle « *ne participe pas d'une construction du temps. L'état de grand ne comporte aucune mémoire du passé, aucun projet d'avenir* » (Id.). L'instabilité est une qualité, ce qui n'est pas le cas dans le monde industriel.

L'espace dans lequel se déploie la grandeur marchande est « *un espace sans limites ni distance, où la circulation des biens et des personnes est libre. Les hommes d'affaires ont de grandes perspectives, surveillant les marchés mondiaux, faisant des affaires internationales, dans le monde entier* » (Id.).

Le monde civique

Les êtres du monde civique ne sont pas des personnes, mais leur réunion en personnes collectives. Le principe supérieur commun du monde civique repose sur la solidarité collective. Les êtres du monde civique sont des personnes collectives : « *Les personnes relèvent toutes d'une même justice parce qu'elles possèdent une conscience qui est faite à l'image de la conscience collective et qu'elles sont susceptibles, en écoutant la voix de leur conscience, de subordonner leur volonté propre à la volonté générale* » (Id. : 231). Les êtres appartiennent tous à un collectif, l'humanité étant l'ensemble le plus inclusif dans lequel s'enchâssent d'autres collectifs de dimension inférieure. Il peut s'agir par exemple d'une nation, d'un parti, d'une fédération, d'une section, d'un bureau ou d'un comité, ou encore d'une commune, d'un canton, d'un pays ou d'un organisme international.

Les relations se font le plus souvent par l'association « *qui permet de faire d'une multitude d'individus une seule personne* » (Id. : 239). Les grands moments sont ceux où les membres d'une collectivité se rassemblent physiquement lors d'une manifestation, d'une réunion. La loi est la forme d'évidence du monde civique, puisqu'elle est l'expression de la volonté générale.

La grandeur des êtres collectifs est qualifiée par leur taille, leur appartenance à l'espace public et leur représentativité. Les êtres collectifs gagnent en grandeur quand ils agissent

activement pour réunir, unifier, lutter contre l'isolement et exprimer les problèmes communs. Ils ont une mission libératrice contre l'oppression des intérêts égoïstes. La représentativité confère la capacité à exercer un pouvoir. La légalité est aussi une forme de grandeur civique. *« Elle appartient aux textes lorsqu'ils sont réglementaires ou législatifs, aux représentants lorsqu'ils sont officiels, aux membres lorsqu'ils sont titulaires, aux délégués lorsqu'ils sont valides [...] »* (Id. : 232). Les êtres peuvent tous accéder à la grandeur civique en ce sens qu'ils sont naturellement politiques, ce qui leur confère leur qualité de citoyen. Dans le monde civique, les êtres sont des personnes quand ils ont des droits et des obligations. Ces personnes sont « petites » si elles ne représentent qu'elles-mêmes et « grandes » si elles sont l'expression de la volonté générale. Elles doivent renoncer à leur intérêt particulier pour être à même d'agir de manière solidaire. Pour être légitime, le rapport de grandeur doit répondre à des formes légales *« qui définissent et limitent la représentativité selon le domaine (politique, syndical, etc.), dans l'espace (secteur, circonscription, etc.) et dans le temps (durée du mandat) »* (Id. : 238).

L'espace du monde civique est multiscalaire, public et délimité : *« Pour que leur forme apparaisse de façon saillante, les personnes collectives doivent également être circonscrites dans l'espace par des frontières, qui leur assignent un secteur ou une circonscription (« circonscription électorale »). »* (Id. : 235). Le monde civique est indissociable de l'Etat : *« Le monde civique, qui ne peut se déployer hors d'un Etat, trouve sa forme la plus accomplie dans la République et dans la démocratie qui assurent la représentation des citoyens réunis en corps électoral (électorat, collège électoral, institutions représentatives, démocratie parlementaire). Grâce à ces institutions, la volonté générale peut émaner de la base [...] »* (Id. : 239).

Le monde de l'opinion

La célébrité et la renommée, qui ne peuvent venir que de l'opinion des autres, fondent le monde de l'opinion.

Les relations entre les célébrités et leur public (les supporters) s'expriment en terme d'influence. Elles sont déterminées par le besoin de reconnaissance des premières et par le besoin d'identification des seconds.

Dans ce monde, les « êtres grands » que sont les personnalités et les vedettes sont poussés par l'amour-propre. *« Ils se distinguent, sont visibles, célèbres, reconnus, réputés (« débanalisés »). Cette visibilité dépend de leur caractère plus ou moins accrocheur, persuasif, informatif »* (Id. : 224). Les « petits », personnes ou objets, sont ceux qui n'ont pas d'image, qui sont banals, qui ne sont pas connus. Des acteurs tels que les journalistes ou les leaders d'opinion contribuent à faire valoir la renommée des « grands », et cette dernière peut être mesurée par des sondages d'opinion et reflétée par des cotes, qui sont des outils empruntés au monde industriel.

Le temps est fugace et régi par la mode : les célébrités peuvent accéder à la renommée puis être oubliées du jour au lendemain.

Les lieux dans lesquels les êtres du monde de l'opinion sont soumis à l'épreuve de « grandeur » sont ceux dans lesquels ils se présentent au public lors de manifestations,

conférences de presse, inaugurations ou journées portes ouvertes. Dans tous les cas, c'est un espace transparent dans lequel la grandeur est visible et peut être comparée.

Le monde de l'inspiration

C'est un monde instable et sans équipement, qui varie au gré de l'inspiration. L'imaginaire est au centre du monde de l'inspiration dans lequel les plus « grands », aujourd'hui incarnés essentiellement par les artistes et les chercheurs scientifiques, sont appréciés pour leur originalité et leur singularité. Ils sont à la fois uniques et universels. Les êtres inspirés échappent aux dispositifs industriels (rationalité, mesure, maîtrise, technique, certitudes) et domestiques (habitude, bon sens). Ils savent « *reconnaître et accueillir ce qui est mystérieux, imaginatif, original, indicible, innommable, éthéré ou invisible et sont à l'aise dans les situations informelles. La passion qui les anime leur procure, indissociablement, le désir de créer, que l'inspiration a réveillé en eux, l'inquiétude ou le doute, l'amour pour l'objet poursuivi et la souffrance. Les plus grands selon l'inspiration sont souvent méprisés du monde, pauvres, dépendants, inutiles. Mais leur état misérable favorise précisément l'accès à la connaissance des figures vraiment harmonieuses du monde [...]* » (Id. : 201).

Les relations sont spontanées, imprévues et informelles. Pour que l'« *alchimie des rencontres imprévues* » opère, il faut une attitude accueillante et ouverte. « *Dans le monde inspiré, les relations naturelles sont des relations de création. Chaque être crée et se laisse créer par les autres* » (Id. : 203).

L'état de grand est « *spontané, c'est-à-dire indissociablement sincère et involontaire parce qu'il est un état intérieur que les êtres reçoivent du dehors. Il se manifeste par des émotions et des passions et est vécu comme dévorant, effrayant, enrichissant, enthousiasmant, exaltant, fascinant, inquiétant, etc.* » (Id. : 201). Les grands inspirés ont « *pour devoir de secouer le joug, de s'écarter du troupeau, de rechercher la libération individuelle, non dans un but égoïste, mais pour accomplir la dignité humaine en rétablissant entre les êtres des relations authentiques* » (Id. : 203). L'état de « petit » est défini par référence au monde de l'opinion : dans le monde inspiré, les êtres petits sont ceux qui se préoccupent de leur position sociale, qui recherchent la considération. Ou encore ils sont figés dans les routines du monde industriel ou dans les habitudes du monde domestique.

Le temps est irrégulier, la création supposant parfois de longues périodes de piétinement, des échecs et des recommencements avant que ne jaillisse l'inspiration ou le trait de génie.

L'espace du monde de l'inspiration est le lieu de la créativité, du rêve et de l'imaginaire, c'est-à-dire le corps et l'esprit, à la fois uniques et universels. Le chemin vers l'inspiration est un voyage intérieur fait d'imprévus, de rencontres et de détours, un chemin qui sort des limites tracées en particulier par le monde industriel. « *Il mène vers l'expérience d'états particuliers « où les barrières sont levées », états du corps et fêtes de l'esprit qui sont les moments de plénitude de l'inspiration* » (Id. : 204).

4.2.3 Les formes de compromis

Compromis engageant le monde de l'inspiration

Compromis engageant le monde de l'inspiration avec le monde domestique

Le monde de l'inspiration est marqué par l'expérience pure. Mais des cas de compromis avec le monde domestique interviennent lors d'une situation d'apprentissage, lorsqu'il existe une relation initiatique entre le maître et son disciple, par exemple.

Compromis engageant le monde de l'inspiration avec le monde de l'opinion

Dans le monde de l'opinion, l'identification définit le rapport de grandeur entre les êtres, les petits s'identifiant aux grands, les inconnus à ceux qui sont en vue. L'inspiration est une source de folie dans un monde de l'opinion. Les deux mondes entrent en relation quand les êtres s'identifient aux célébrités du monde de l'opinion et perdent leur individualité. C'est le cas lorsqu'une foule prend pour modèle un leader politique ou une vedette (on parle d'une foule suggestionnée ou d'une foule en délire).

Compromis engageant le monde de l'inspiration avec le monde civique

La remise en cause est commune aux mondes inspiré et civique, elle favorise les passages et compromis entre ces deux mondes. C'est le cas par exemple de l'action révolutionnaire. La revendication est l'expression civique d'un acte collectif. Le compromis inspiré-civique conduit à composer avec le monde de l'opinion. Les gestes spectaculaires (refus d'une distinction, grève de la faim) sont un exemple de ce type de compromis.

Compromis engageant le monde de l'inspiration avec le monde marchand

Dans le monde marchand et dans le monde inspiré, la coordination des actions passe par une discontinuité temporelle, car la continuité temporelle bloque les élans. Cette instabilité se caractérise par l'incertitude, l'insécurité et l'inquiétude. Un compromis s'établit lors d'un marché créatif, lorsque la découverte de nouveaux biens prennent corps au cours de l'épreuve marchande : une chose insignifiante se transforme alors en bien précieux. C'est le cas aussi quand surgit la montée irrésistible d'un désir d'appropriation, qui est en rapport avec la passion irrésistible de la personne inspirée. La passion pousse alors vers le marché (« faire une folie »). Un autre exemple de compromis entre ces deux mondes apparaît par l'attribution d'un prix très élevé à une chose inspirée, comme dans le cas de l'achat d'une œuvre d'art (« la beauté n'a pas de prix »).

Compromis engageant le monde de l'inspiration avec le monde industriel

Dans le monde industriel, l'énergie humaine (dans le travail) est la spécification de la dignité humaine. Elle peut entrer en compromis avec la passion inspirée lorsque l'effort corporel est lié à une expression affective. Le compromis est alors une capacité de création qui lie responsabilité, efficacité et passion. Pour concilier efficacité et passion, il faut faire référence à la psychologie : une bonne ambiance psychologique favorise la mobilisation d'énergie créative et productive. Le cas des inventions est un bon exemple

de ce type de compromis : on assiste alors à la transformation d'une intuition insolite en une innovation efficace.

Compromis engageant le monde domestique

Compromis engageant le monde domestique avec le monde de l'opinion

Les compromis entre ces deux mondes se mettent en place lorsqu'il faut à la fois attirer le regard du public et instaurer des relations personnelles entre les gens : une réception est domestique quand il s'agit de resserrer des liens d'amitié avec des proches, elle s'inscrit dans le monde de l'opinion dès qu'il est question de relations et de connaissances, en côtoyant des personnes importantes.

Compromis engageant le monde domestique avec le monde civique

Une situation de compromis entre monde domestique et monde civique peut intervenir dans le registre des relations personnelles (savoir-vivre et bonnes manières), dans des situations qui mettent en rapport des citoyens et des représentants de l'Etat dans des bâtiments publics (être correct). Il peut s'agir aussi d'une extension du droit civique : la construction d'instruments juridiques et l'établissements de personnes collectives rend alors possible l'expression publique de différends qui étaient jusque là traités comme relevant de la vie privée des personnes, comme c'est le cas des associations pour l'égalité entre hommes et femmes.

Compromis engageant le monde domestique avec le monde marchand

La question d'un lien possible entre une coordination par la confiance et une coordination par le marché a été une question centrale de l'économie politique et de la littérature anthropologique sur l'échange.

Les activités commerciales des entreprises impliquent des compromis avec le monde industriel (méthodes de vente) et avec le monde domestique (fidélisation de la clientèle). La confiance permet d'inscrire le temps dans les relations marchandes. « *La transformation de l'espace marchand, homogène et mondial, en espace domestique ayant la physionomie d'un territoire* » (Boltanski et Thévenot, 1991. : 380) est un compromis entre monde marchand et monde domestique. La personnalisation des relations avec les clients, la vente de biens ou services sur mesure passent par ce compromis.

Compromis engageant le monde domestique avec le monde industriel

Monde industriel et mondes civiques permettent chacun des déplacements dans l'espace et dans le temps. Des compromis tentent de dépasser les différences séparant les topographies et les temporalités relatives à ces deux mondes. Dans le monde industriel, l'espace est homogène, réglé par des axes et des dimensions qui définissent des coordonnées. Dans le monde domestique, l'espace est déterminé par des domaines qui marquent un extérieur, des distances ou des voisinages. Une convention s'établit entre monde domestique et monde industriel à partir du moment où l'entreprise est considérée comme un territoire et non comme une unité fonctionnelle (esprit maison, réputation d'une maison, esprit d'entreprise). Dans ce type de compromis, les relations de confiance sont importantes : les relations professionnelles y sont traitées sur le mode des relations personnelles (à

noter que ce compromis est dénoncé en terme de paternalisme dans le monde civique). Dans ce type de compromis, l'espace local est important : c'est notamment le cas lorsque des dirigeants d'entreprises sont soucieux de s'implanter dans le tissu local ou traditionnel et de se référer à une forme de bien commun supposant le développement d'une région ou d'une localité.

Compromis engageant le monde de l'opinion

Compromis engageant le monde de l'opinion avec le monde civique

Le public favorise les passages entre monde civique et monde de l'opinion. Il peut s'agir d'un rassemblement de protestation dans le monde civique et d'un spectacle dans le monde de l'opinion. La mobilisation reflète l'enrôlement pour une cause dans le monde civique et la captation des regards dans le monde de l'opinion. L'information permet de soutenir un compromis entre les deux mondes en touchant l'opinion publique. Le mécénat est un autre exemple de compromis partant du monde de l'opinion vers le monde civique : il allie publicité et responsabilité assumée dans la collectivité. Les compromis sont soutenus par des objets, des personnes ou des dispositifs à la fois célèbres et au service du bien commun. Dans les pétitions, meetings ou comités de soutien, la réunion d'individus célèbres est déterminée par le service d'une cause. Les médias sont un instrument nécessaire à l'établissement d'un compromis entre les deux mondes. C'est le cas également lors de l'utilisation de dispositifs du monde de l'opinion pour des opérations de nature civique qui visent à susciter l'expression de la volonté générale et qui s'accompagnent de mesures destinées à obtenir l'adhésion des personnes. L'exemple des campagnes, qui sont un dispositif commun au monde de l'opinion (campagne de presse) et au monde civique (campagne électorale), illustre bien ce type de compromis.

Compromis engageant le monde de l'opinion avec le monde marchand

Les compromis entre grandeur de l'opinion (célébrité) et grandeur marchande (prix) ont en commun la versatilité, l'échelle continue de leurs états, l'homogénéité des espaces. « *La grandeur dans l'opinion d'un bien marchand, qui est au cœur des actions de marketing ou de publicité, compose un tel compromis entre ces deux grandeurs* » (Id : 392). La composition d'une grandeur marchande avec le monde de l'opinion intervient lorsqu'il s'agit de vendre des noms connus (célébrités du sport, organismes mondialement connus). C'est également le cas d'une entreprise qui attire l'attention du public sur un produit par la publicité.

Compromis engageant le monde de l'opinion avec le monde industriel

La grandeur de l'opinion n'est pas constante. Les tentatives pour la rendre moins changeante passent par des compromis soit avec le monde domestique (l'opinion devient confiante) soit avec le monde industriel. Les méthodes, l'organisation sont des outils de nature industrielle qui contribuent à la stabilisation et à plus de prévisibilité. Les entreprises utilisent des outils et des techniques pour contrôler l'opinion. Une image doit durer, pour rentabiliser le capital investi. Les sondages sont des instruments du monde

industriel permettant de mesurer l'audience (monde de l'opinion) grâce à un échantillon représentatif (monde industriel).

Compromis engageant le monde civique

Compromis engageant le monde civique avec le monde marchand

Aucun compromis ne s'installe entre monde civique et monde marchand, affirment Boltanski et Thévenot, en se basant sur l'incompatibilité des principes supérieurs qui gouvernent ces deux mondes, soit la solidarité collective pour le monde civique et la concurrence (et donc l'intérêt individuel) pour le monde marchand.

Compromis engageant le monde civique avec le monde industriel

Les groupes sociaux sont constitués de gens qui se confondent dans une même volonté collective et exercent une même fonction dans une division de travail. Cette volonté collective est inscrite dans les groupes et la dignité s'exprime dans le travail. Les droits des travailleurs, le syndicalisme, les grèves sont des exemples de compromis entre monde civique et monde industriel. La notion de progrès, dans le sens qu'elle représente une association de l'évolution technique à l'aspiration supérieure du monde civique pour rendre compatible l'accroissement de la productivité et la satisfaction d'aspirations est une autre forme de compromis entre ces deux monde. La certification des compétences, les exigences de sécurité, les services publics, les mesures destinées à accroître l'efficacité du travail, qui sont justifiées par le souci du bien commun des usagers, représentent d'autres formes compromis.

Compromis engageant le monde marchand avec le monde industriel

Dans l'entreprise, un compromis entre un ordre réglé par le marché et un ordre fondé sur l'efficacité est nécessaire. Dans le monde marchand, l'entreprise est source de rigidité par ses routines et dans le monde industriel, elle est « *source d'inefficacité du fait de l'imprévisibilité des désirs des clients qui nuit à une organisation rigoureuse des dispositifs techniques* » (Id. : 405). Le produit est le passage le plus emprunté entre les deux mondes : il peut résulter du fonctionnement d'une unité de production efficace ou constituer un bien plus ou moins rare convoité par les concurrents. Les systèmes de production de masse sont des dispositifs de compromis permettant de concilier les exigences d'une production efficace avec une productivité élevée et la nécessité de satisfaire la demande sur le marché. La production de masse repose sur des économies d'échelle qui impliquent que le prix de la marchandise baisse alors que le nombre d'acheteurs augmente. Cette relation n'est pas naturelle dans la nature marchande. Le compromis permet la maîtrise de la demande et donc de l'instabilité marchande.

4.3 LES MONDES DE PRODUCTION

Le modèle des mondes de production de Salais et Stroper (1993) s'inscrit dans la ligne des travaux réalisés par Boltanski et Thévenot (1991). Il s'agit d'une étude plus poussée des mondes industriel et marchand du modèle des économies de la grandeur.

Le point de départ de cette réflexion réside dans la tension existant entre l'action et l'incertitude et qui se traduit, pour les acteurs, par une pluralité de mondes possibles dans lesquels une action économique pertinente peut être engagée. Les mondes possibles de production dépendent des formes de coordination qui s'instaurent entre les acteurs. De cette pluralité des mondes possibles découle la diversité des produits.

En abandonnant l'idée selon laquelle la croissance est nationale et dirigée « par le haut », il devient possible d'envisager l'existence d'une croissance issue de développements économiques autonomes et situés et qui s'exprime par des produits particuliers caractérisés par une innovation continue : « [...] *le développement de la spécialisation internationale s'éloigne des produits de masse pour reposer aujourd'hui sur la particularité de chaque produit. Cette particularité signifie que producteur et/ou demandeur ont imprimé une identité donnée au produit et qu'ils ont la capacité de le reconnaître. Sinon le produit se résumerait pour eux à un coût ou à un prix* » (Id. : 14). Dans cette perspective, le rôle de l'État se transforme : il continue de jouer un rôle de soutien et de coordination, mais selon des conventions différentes de celles de la croissance passée qui reposait sur la production de masse.

Dans un monde où l'économie est toujours plus globale, mais aussi toujours plus spécialisée, les nations doivent être capables d'insérer leur économie dans le système mondial. Cette insertion repose sur l'identité et la particularité de leurs produits pour les autres pays. Il ne suffit donc plus d'attirer des entreprises à la pointe de la technologie pour assurer un développement national ou régional, mais il faut améliorer la coordination entre les producteurs et les demandeurs autour de produits spécifiques. La production de masse a perdu de sa viabilité au profit de la production spécialisée. L'insertion de chaque nation ou région dans le système mondial de spécialisation tient dans les coordinations de proximité entre producteurs ainsi qu'entre producteurs et demandeurs autour de ces produits spécialisés. La compétitivité repose ainsi sur des processus endogènes et auto-entretenus.

4.3.1 Quatre mondes de production

Salais et Storper (1993) définissent quatre « mondes de production » (à ne pas confondre avec les six mondes de Boltanski et Thévenot, bien qu'ils aient beaucoup en commun) à partir des caractéristiques du produit (générique ou dédié), des technologies et procédés de production (économies d'échelle ou économies de variété) et du marché (risque ou incertitude) : le monde de production interpersonnel, le monde de production industriel, le monde de production marchand et le monde de production immatériel (Tableau 3, Figure 23).

Tableau 3 : Les mondes de production (d'après Salais et Storper, 1993)

<i>Mondes de production</i>	<i>Caractéristiques du produit</i>	<i>Technologies et procédés de production</i>	<i>Marché</i>
Interpersonnel	Produit spécialisé et dédié	Economies de variété	Incertitude
Industriel	Produit standard et générique	Economies d'échelle	Prévisibilité
Marchand	Produit standard et dédié	Economies d'échelle	Incertitude
Immatériel	Produit spécialisé et dédié	Economies de variété	Incertitude

Chaque monde possible de production représente une forme de coordination entre personnes qui aboutit à une qualité de produit.

Figure 23 : Les mondes de production (d'après Salais et Storper, 1993 : 43)

Produits dédiés	Produits spécialisés		Produits standards		Incertitude
	Evaluation de la qualité :	<i>le prix</i>	Evaluation de la qualité :	<i>un standard particulier à la situation</i>	
	Forme d'incertitude :	<i>incertitude vis-à-vis de l'autre</i>	Forme d'incertitude :	<i>méconnaissance du futur immédiat</i>	
	Traitement :	<i>compréhension au sein d'une communauté de personnes</i>	Traitement :	<i>disponibilité immédiate</i>	
	Concurrence :	<i>qualité</i>	Concurrence :	<i>prix, qualité</i>	
LE MONDE DE PRODUCTION INTERPERSONNEL		LE MONDE DE PRODUCTION MARCHAND		Prévisibilité	
Produits génériques	Evaluation de la qualité :	<i>règles éthiques et scientifiques</i>	Evaluation de la qualité :		<i>standard général</i>
	Forme d'incertitude :	<i>incertitude sur le futur</i>	Forme d'incertitude :		<i>risque probabilisable</i>
	Traitement :	<i>confiance envers l'autre</i>	Traitement :		<i>prévision à court et moyen terme des événements des comportements</i>
	Concurrence :	<i>par l'apprentissage</i>	Concurrence :		<i>prix</i>
LE MONDE DE PRODUCTION IMMATERIEL		LE MONDE DE PRODUCTION INDUSTRIEL			
Economie de variété		Economie d'échelle			
LE PRODUCTEUR					
LE DEMANDEUR					

Pour qu'un échange se réalise entre le producteur et le consommateur, il faut que tous deux soient d'accord sur la qualité du produit. C'est pourquoi la définition commune du produit est la première condition de coordination et d'échange. Quand la signification du produit et des conditions de l'échange entre l'offreur et le demandeur se rejoignent, on a affaire à une convention qui est le résultat d'un accord entre les personnes. Cet accord n'est pas possible sans un cadre commun qui est construit par les agents eux-mêmes dans le cours de leur action. « *Ces situations d'action sont toujours particulières à un produit, se déroulent dans un espace pertinent (une entreprise, une branche, un territoire) et à un moment donné* » (Id. : 47).

En se combinant, les mondes de production caractérisés par des modes de coordination différenciés constituent un « monde réel ». Ces mécanismes de coordination varient en fonction de la prédominance d'un monde possible de production particulier dans le monde réel (Burmeister et Colletis-Wahl, 1997 : 373).

Du point de vue spatial, ces mondes de production sont enracinés nationalement ou régionalement, mais ils mettent en jeu des ensembles d'entreprises et de personnes d'envergure variable (locale, nationale, internationale).

Le monde de production interpersonnel

Les produits sont différenciés (par opposition à une production de masse) et de haute qualité. Ils sont le fruit d'un savoir spécialisé et localisé, comme un artisanat haut de gamme ou des produits du terroir. Les agents économiques ont des relations personnalisées et se connaissent. Ces relations reposent sur une convention caractérisée par la confiance réciproque, la réputation, le partage de valeurs communes ainsi que la même appartenance ou le partage d'un vécu par les individus. Dans le monde de production interpersonnel, la concurrence est centrée sur la qualité des produits. Ce monde de production correspond au monde domestique du modèle des économies de la grandeur.

Le monde de production marchand

Les produits échangés dans le cadre d'une convention relevant du monde de production marchand sont fabriqués de manière standardisée mais en série unique. Il s'agit de produits de luxe fabriqués dans une entreprise et mis en valeur dans une vitrine prestigieuse. C'est le cas par exemple d'entreprises du Jura horloger qui ont des liens avec la vitrine horlogère de Genève (Babey, 1999) ou, dans la branche alimentaire, d'un producteur viticole fournissant un crû particulier et dédié à un marchand haut de gamme. Ces produits répondent à un moment donné à la demande particulière d'un client. C'est donc la demande qui régit la coordination. Dans cette relation, chaque individu est considéré comme rationnel et opportuniste au sens de la théorie économique classique. La concurrence entre producteurs, qui sont souvent peu nombreux, est centrée sur le prix du produit et sur le délai de satisfaction du client.

Le monde de production industriel

Les produits issus du monde de production industriel sont standards et génériques : ils sont élaborés à partir de routines de travail et de technologies standardisées et ils sont destinés à une clientèle indifférenciée constituant un marché étendu dans l'espace. Dans le secteur alimentaire, il s'agit de tous les produits fabriqués en série (chocolat, yoghourts, produits précuisinés, etc.). L'offre est le moteur de la coordination. La relation entre producteurs et consommateurs est anonyme puisque les produits sont issus de la production de masse, qui est fondée sur les économies d'échelle. La concurrence joue sur le prix qui constitue le seul élément de différenciation pour le consommateur. La qualité est évaluée selon le standard général en vigueur pour ce type de produits : les normes de standardisation sont connues de tous.

Le monde de production immatériel

La recherche d'innovations (nouvelles technologies et nouvelles familles de produits) par des communautés de scientifiques et de créateurs à partir de ressources spécialisées répond à une demande générique. Le brevet d'invention appartient à ce monde de production (Babey, 1999). La coordination entre chercheurs se fonde sur une éthique et des règles scientifiques communes. Le monde de production immatériel est basé sur un processus d'innovation et d'apprentissage. Ce monde de production correspond au monde de l'inspiration envisagé par Boltanski et Thévenot.

4.3.2 Les identités économiques des territoires

Dans *'La géographie des conventions'*, Storper (1995) met encore plus explicitement en évidence l'importance des produits spécialisés et ancrés territorialement pour le développement national et régional. Selon lui, les spécialités économiques des territoires sont les conséquences de leur construction réussie en tant que véritables mondes de production. Ces spécialisations constituent les identités économiques des territoires : les produits réalisés sont identifiés comme contenant d'une part le travail des acteurs de ces territoires et comme offrant d'autre part certaines qualités les rendant attractifs aux yeux du reste du monde. Plus important encore : produire autre chose ou produire différemment implique une métamorphose de ces identités collectives et économiques.

Selon la thèse de l'économie des conventions, les conventions régissent l'économie parce que l'activité productive repose sur la coordination entre les individus. Or l'une des conditions de cette coordination est le développement de conventions par les individus. Les conventions sont définies comme des attentes et des pratiques tenues pour mutuellement cohérentes, qu'elles s'inscrivent ou non dans des institutions formelles. Le poids des conventions dans l'activité de production résulte d'une part de la diversité de l'incertitude liée au processus de production et qui touche les technologies, les marchés et les ressources, et d'autre part de la façon qu'ont les groupes d'acteurs d'appréhender cette incertitude selon leur histoire et leur géographie.

Par sa prise en compte des caractéristiques historiques et géographiques des groupes d'acteurs, l'économie des conventions analyse la différenciation territoriale du développement économique, des performances et des institutions. Ainsi, « *l'action menant à la coordination est souvent nécessairement un processus de compréhension mutuelle, de perception et d'interprétation commune entre les acteurs dans un contexte d'incertitude* ». Ce qui a pour conséquence que « *les conventions différenciées territorialement se reproduisent elles-mêmes à travers les processus cumulatifs [...] du développement économique. Ainsi les conventions sont la clef de l'efficacité dynamique des économies capitalistes au sens où les systèmes productifs les plus dynamiques – ceux qui sont caractérisés par les innovations – n'émergent pas d'une rationalité universelle abstraite mais de rationalités endogènes et différenciées d'acteurs collectifs liés les uns aux autres par leurs propres conventions à base souvent locale* » (Id. : 117).

La géographie des conventions proposée par Storper se fonde sur la prise en compte des caractéristiques géographiques et historiques des acteurs, celles-ci influençant leur mode de coordination. Du point de vue spatial, l'accent est mis sur le rôle de la concentration de la production et de la proximité spatiale dans l'élaboration de conventions. Comme c'est le cas dans la plupart des théories en science régionale, les seuls concepts spatiaux auxquels il est fait référence sont la proximité et la concentration spatiale. Le territoire est abordé par le biais des spécificités locales des groupes d'acteurs, qui influencent le type de coordination qu'ils établissent entre eux et donc les conventions.

4.3.3 Mondes de production et innovation

Dans *'The Regional World'* (1997), Storper établit une typologie des systèmes de production innovateurs en fonction de leur organisation et de leur territoire (Figure 24).

Figure 24 : Relations d'innovation externes dans chaque monde de production (Storper, 1997 : 123)

	Produits spécialisés	Produits standards	
Produits dédiés	MONDE DE PRODUCTION INTERPERSONNEL Organisation District technologique District industriel Innovation de produit Semblables Nature des interrelations Commerciales et non-commerciales Proximité territoriale Transactions de production Distinctes et complémentaires	MONDE DE PRODUCTION MARCHAND Organisation Industrialisation diffuse Innovation de produit Complémentaires (recombinaison) Nature des interrelations Commerciales et non-commerciales Proximité territoriale Transactions de production Semblables et complémentaires	Incertitude
	MONDE DE PRODUCTION IMMATERIEL Organisation District technologique Alliances stratégiques Innovation de produit Semblables Nature des interrelations Commerciales Proximité ténue Transactions de production Distinctes et complémentaires	MONDE DE PRODUCTION INDUSTRIEL Organisation Centre technologique Distribution spatiale du travail Innovation de produit Complémentaires Nature des interrelations Rares, commerciales Transactions de production Semblables et complémentaires	Prévisibilité
Produits génériques	Economies de variété	Economies d'échelle	

Dans le **monde de production interpersonnel**, l'innovation résulte de relations proches entre d'une part les producteurs spécialisés et d'autre part les usagers et les producteurs. « *Actors must have the capacities to increase the dedicated qualities of the product by deepening the application of their specialized knowledge. This is done by developing the communities of persons in which such knowledge is created, refined and transferred* » (Id.: 126). Dans le **monde de production industriel**, les innovations de produits, qui doivent avoir des qualités compatibles avec la standardisation, requièrent une forte proximité territoriale entre producteurs, inventeurs, ingénieurs de production, consommateurs et prestataires de services liés. Quand l'innovation est réalisée, le passage à la codification et à la production standardisée permet une distance spatiale toujours plus grande entre les acteurs. Dans le **monde de production marchand**, les processus d'innovation, indépendants de la production, oscillent entre des conventions de type interpersonnel et industriel, la version purement « libérale » du monde marchand étant quasi irréalisable. Enfin, le **monde de production immatériel** de la R&D se rapproche du monde de production interpersonnel dans la mesure où les scientifiques constituent une communauté, souvent territorialement établie.

Dans cette typologie, il semble qu'il y ait confusion entre d'une part les mondes de production, qui sont des catégories conceptuelles bien définies, et d'autre part les mots usuels utilisés pour décrire les processus économiques. Lorsque Storper analyse les processus d'innovation dans le « monde de production industriel », il parle en fait de

l'industrie telle qu'elle se présente dans la réalité, avec la multiplicité des « mondes » qu'elle articule. Ainsi, le processus d'innovation dans l'industrie tel qu'il est décrit ne relève non pas du seul monde de production industriel (dans le sens donné à cette expression dans la typologie des mondes de production) mais également du monde de production interpersonnel et du monde de production immatériel.

Un second problème réside dans la manière dont Storper considère le territoire. Visiblement, pour lui, le territoire est équivalent à un réseau de proximité entre acteurs économiques, et en particulier à un réseau de relations interpersonnelles permettant l'émergence de conventions au niveau régional. Sa définition économique de la territorialisation¹ est la suivante : « *Territorialized economic development [...] consists, for our purpose, in economic activity that is dependent on territorially specific resources. These "resources" can range from asset specificities available only from a certain place or, more importantly, assets that are available only in the context of certain interorganizational or firm-market relationships that necessarily involve geographical proximity, or where relations of proximity are markedly more efficient than other ways of generating these asset specificities. Geographically proximate relations constitute valuable asset specificities if they are necessary to the generation of spillover effects (positive externalities) in an economic activity system. Proximity would also be a basis of valuable specific assets insofar as these latter are necessary to the efficient functioning of the firm under normal circumstances, and where the firm cannot replace them (either by internalizing functions or by carrying out its external relations in a way that does not involve proximity in them). The assets to which we refer can be hard (labor, technology) or soft (information, conventions of interaction, relation-specific skills)* » (Id. : 170). Storper n'est pas le seul à utiliser le terme « territoire » de cette manière pour parler des relations de proximité, en l'occurrence en se référant uniquement à celles qui sont propres au monde de production interpersonnel. Cette simplification l'empêche de considérer d'autres composantes spatiales qui correspondent à chaque monde de production. Pour être juste, il faut cependant rappeler que le but de l'ouvrage de Storper n'est pas d'identifier des caractéristiques spatiales propres à chaque monde de production. C'est plutôt de montrer que la concentration spatiale (l'agglomération) des activités, donc la proximité, est nécessaire pour l'innovation et la compétitivité.

4.3.4 Mondes de production-circulation

En analysant les interactions entre production et transport, Burmeister et Colletis-Wahl (1997) ont identifié les types de proximité dominants dans chacun des mondes de production, apportant ainsi un élément important à la réflexion sur l'un des aspects spatiaux de l'économie des conventions. La démarche des deux chercheurs est l'inverse de la démarche traditionnelle en économie des transports qui analyse les conséquences des transports sur l'économie. Ils considèrent quant à eux l'organisation de la production comme déterminante de l'organisation des transports. De ce fait, les transports et les télécommunications ne sont que des instruments dans l'organisation de la production. C'est pourquoi « *les entreprises mobilisent le système de transport de façon différenciée suivant les modes de coordination de la production* » (Id. : 367).

¹ « An economic definition of territorialization » (Storper, 1997 : 170).

La proximité, aspect spatial de l'économie des transports

L'analyse des mondes de production relativement à des logiques spatiales, ainsi que l'utilisation de logiques de proximité différenciées suivant la nature des interactions, leur permet de proposer une grille d'analyse de la place des systèmes de transport dans les dynamiques industrielles spécialisées. Cette construction théorique aboutit à l'articulation des modes de circulation des biens, informations et marchandises dans les mondes de production de Salais et Storper (1993). La proximité représente la dimension spatiale du problème étudié ici. Alors que l'économie des transports aborde l'espace en termes de distance, d'accessibilité ou de coût de transport, les auteurs s'intéressent aux dimensions sociales, spatiales et organisationnelles de la proximité. Les aspects économiques et spatiaux de l'économie des transports sont ainsi pris en compte. Les effets des infrastructures de transport résultent d'un ensemble d'interactions entre ces types de proximité. C'est la proximité organisationnelle qui est au centre des dynamiques industrielles, parce qu'elle joue un rôle fondamental dans les processus d'innovation et d'apprentissage. Elle peut se combiner avec la proximité spatiale et circulatoire, qui concerne les échanges et se matérialise par les réseaux de transport et de communication. Les dynamiques économiques sont de type territorial quand elles s'effectuent dans le cadre d'une grande proximité organisationnelle et spatiale. C'est le cas du district industriel. La **proximité organisationnelle** s'y traduit par une cohérence interne du système, construite au fil des générations et basée sur un savoir commun. La **proximité spatiale** favorise la capacité d'innovation parce que la potentialité d'interactions augmente. L'industrie aéronautique et automobile suédoise illustre le cas d'une grande proximité organisationnelle et circulatoire. Des concurrents éloignés fonctionnent en réseau pour développer en commun des activités débouchant sur des innovations. La **proximité circulatoire** « *s'attache à la description des échanges nécessaires à l'interaction. Elle renvoie aux propriétés des réseaux de transport et de communication (accessibilité, connectivité, nodalité, etc.). Il ne s'agit pas seulement ici de l'accessibilité temporelle (distance-temps), mais des fréquences, de la structure des coûts, de la qualité et fiabilité des transports (retards, erreurs, incidents), et encore au-delà, de la maîtrise de la circulation au sein du processus de production* » (Id. : 375).

Mondes de production et proximité

Pour voir quelle est l'articulation entre les modes de coordination de la production (transformation et circulation) et les logiques de proximité, Burmeister et Colletis-Whal ont utilisé les mondes de production « [en tant qu'] *outil de représentation de la complexité des logiques de coordination aboutissant à la production d'un bien. [...]* Selon le registre d'action des entreprises, la coordination externe des activités change, faisant ainsi référence à des catégories de proximité fort différentes » (Id. : 379). C'est pourquoi certains types de proximité se rencontrent plutôt dans certains mondes de production que dans d'autres. La nature des interactions et la catégorie de proximité susceptibles de favoriser la coordination externe des activités a été déterminée pour chaque monde de production. Les interactions concernent les flux de biens, de personnes et d'informations.

La fonction prédominante du *monde de production industriel* est la fabrication de biens matériels. Les interactions entre l'entreprise et son environnement sont d'ordre matériel,

marchand et standardisé. Le rôle du transport est d'assurer la disponibilité du produit dans l'espace au moindre coût et sans rupture de stock. La logistique n'est pas stratégique car elle ne joue qu'un rôle de diffusion spatiale de l'offre. « *L'espace est neutre par rapport à l'activité de production, il est le support de facteurs dont la nature est générique et dont la caractéristique est d'être transférables par le transport* » (Id. : 379). D'ailleurs, le transport est un coût dans le monde de production industriel. Les proximités spatiales et organisationnelles n'interviennent pas dans ce monde de production. La proximité circulatoire intervient faiblement sur la formation des coûts de transport.

Dans le *monde de production marchand*, la fonction principale est la commercialisation et la distribution. Les interactions sont surtout marchandes, mais la circulation de l'information est également présente. Le rôle du transport est stratégique : « *il doit assurer une circulation très rapide et fiable des produits, suivant un principe de fragmentation des lots et de juste-à-temps et permettre ainsi d'améliorer la réactivité de la production (afin de « coller à la demande ») et le taux de service (de satisfaction)* » (Id. : 380). La proximité organisationnelle est tenue mais elle intervient par sa dimension circulatoire. « *Il s'agit simplement d'adapter les flux de produits aux variations et à la segmentation de la demande, ceci au moindre coût.* » (Id.). La proximité spatiale n'a que peu d'importance : elle n'existe que pour réduire les contraintes pesant sur les coûts de transport.

La fonction de conception est au centre du *monde de production immatériel*, raison pour laquelle une importance stratégique est conférée aux flux d'information et de savoir. Les interactions de nature standardisée, marchande et matérielle (le transport des marchandises, notamment) jouent un rôle secondaire. Le rapport de la production à l'espace s'articule autour du couple globalisation/localisation. La proximité organisationnelle permet une amélioration de la coordination. « *Il s'agit d'associer des savoirs parcellaires et de les révéler sous la forme d'un produit nouveau* » (Id.). La proximité spatiale peut favoriser la proximité organisationnelle. C'est le cas dans l'apparition de dynamiques territoriales : « *L'ancrage local du producteur est lié au fait que les dynamiques spatiales peuvent contribuer à la création de ressources spécifiques, notamment définies par le déroulement de processus d'apprentissage localisés* » (Id.). Quant à la proximité circulatoire, elle peut augmenter la fréquence des interactions.

Le *monde de production interpersonnel* est fondé sur la coopération. L'interaction y prend une forme incorporée, non standardisée et non marchande. La circulation concerne davantage les informations et les personnes (et leur savoir) que les biens. La proximité organisationnelle entre les acteurs permet des contacts fréquents et la circulation des savoirs. La proximité spatiale « *peut favoriser l'apprentissage collectif et la circulation horizontale de savoirs spécifiques* » (Id. : 381). Elle rend possible les contacts directs nécessaires à la coopération dans la production. Il n'y a pas de dominance d'une forme particulière de proximité dans le monde de production interpersonnel, mais plutôt une combinaison des logiques de proximité qui aboutit à une proximité organisationnelle forte.

Les types de proximité relative au transport correspondant à chaque monde de production sont présentés dans le Tableau 4.

Tableau 4 : Les mondes de production-circulation (d'après Burmeister et Colletis-Whal, 1997)

Monde	Fonction prédominante	Interactions	Rôle du transport	Dimension spatiale	Proximité
Industriel	Fabrication (production matérielle)	Matérielles, marchandes, standardisées	Assurer la disponibilité du produit	Neutre Coût du transport	Circulatoire (faible)
Marchand	Commercialisation et distribution	Marchandes, flux de biens et flux d'information	Stratégique	Coût de franchissement de la distance	Organisationnelle et spatiale (faible)
Immatériel	Conception	Information et savoir	Secondaire	Globalisation / localisation	Organisationnelle, spatiale et circulatoire (forte)
Interpersonnel	Coopération	Incorporées, non standardisées et non marchande	Permettre la circulation des personnes (informations et savoirs)		Organisationnelle et spatiale (forte), circulatoire

Des logiques de circulations multiples

Les auteurs constatent ainsi l'existence d'une multiplicité de logiques de circulation ainsi que la place très différenciée tenue par le transport dans les modes de coordination externe¹ :

- Le transport matériel existe seulement dans le monde de production industriel et marchand (ce constat remet en cause l'économie des transports traditionnelle qui est centrée uniquement sur le coût de la distance physique et qui ne concerne de ce fait que le monde industriel).
- La logistique du juste-à-temps s'applique au monde de production marchand où la circulation physique des produits est très importante dans la stratégie d'entreprise.
- La circulation de l'information et du savoir liée à la proximité organisationnelle des acteurs est propre aux mondes de production immatériel et interpersonnel, dans lesquels il n'y a pas de flux physiques. Ce sont les mondes de production les plus dynamiques en termes de croissance et d'emploi.

Cette analyse remet en cause l'idée selon laquelle les infrastructures de transports sont la cause directe du développement, comme le disent les théories traditionnelles en économie des transports ou encore la théorie de la localisation. Il s'agit plutôt d'une ressource générique dont un espace peut être doté. Le développement des systèmes de transport n'explique pas directement la dynamique industrielle d'un espace, il ne fait que soutenir ou rendre possible une proximité circulatoire. De nouvelles infrastructures de transport permettent tout au plus de structurer les opportunités de construction de proximités circulatoires entre acteurs participant à un même monde de production.

La différenciation des mondes de production-circulation permettrait d'expliquer la difficulté croissante des approches traditionnelles en économie des transports et en économie spatiale pour appréhender les dynamiques spatiales. Pour dépasser la vision

¹ Il faut relever que plusieurs mondes peuvent se rencontrer dans un même secteur ou une même branche économique. L'exemple de l'agroalimentaire est cité, dans lequel se côtoient des mondes à dominante industrielle (les produits standards : pâtes, huiles), marchande (la production pour la grande distribution) et interpersonnelle (les productions artisanales destinées à un marché local).

statique de cette typologie, il faut expliquer comment les formes spatiales se construisent et évoluent avec les combinaisons de registres d'action et de formes de proximité. La dynamique de construction des territoires est liée à la proximité organisationnelle qui peut prendre ou non des formes spatiales et qui peut se combiner avec d'autres formes de circulation.

Cette contribution fournit une conception étoffée de la proximité, et elle est tout à fait judicieuse dans l'analyse des relations entre transport et mondes de production. Mais comme la plupart des approches théoriques contemporaines de science régionale, elle limite le territoire à la proximité.

4.4 MONDES, ESPACES ET TERRITOIRE

Le modèle des économies de la grandeur n'est pas directement applicable dans le champ du développement régional, mais il comporte nombre d'éléments relatifs à l'espace et au territoire qui pourraient être exploités et systématisés dans la perspective du développement régional. Le modèle des mondes de production, inspiré du précédent, est une typologie des systèmes de production dans laquelle le territoire est explicitement pris en compte, mais uniquement sous la forme de la proximité, ce qui est insuffisant. C'est pourquoi nous entreprenons dans cette partie la réalisation de ce que nous nommons **les géographies de la grandeur**.

Cette partie a pour objectif de mettre au point un cadre conceptuel et analytique explicatif des dynamiques économiques et territoriales du développement régional. Ce cadre vise à dépasser les approches traditionnelles en intégrant d'autres notions spatiales que la proximité. Il cherche également à dépasser une approche descriptive du territoire en mobilisant la théorie des économies de la grandeur.

L'ambition théorique de cette partie est d'établir une correspondance entre d'une part les six mondes de Boltanski et Thévenot (1992) et d'autre part les formes territoriales qui y sont associées et que nous avons définies dans une clé de lecture géographique (chapitre 2). Il s'agit de croiser les mondes avec trois composantes de base du territoire que sont l'espace, le temps et les relations (Tableau 5) et avec quatre concepts opérationnels qui permettent de qualifier le territoire : l'espace fonctionnel, l'échelle spatiale, la frontière ainsi que la proximité et la distance (Tableau 6). Le contenu que nous avons donné à ces grilles de lecture n'est pas figé, et il est certainement perfectible. Il s'agit d'une démarche exploratoire qui considère les transformations économiques et spatiales comme les faces d'une même pièce, en mettant les deux entrées - géographique et économique - sur un pied d'égalité, plutôt que de déduire l'une de l'autre ou réciproquement. L'association entre mondes et formes territoriales qui est représentée dans ces deux grilles de lecture n'est précisément pas une simple déduction. Ces formes territoriales ne sont pas uniquement générées par les mondes comme dans les approches fonctionnelles du développement régional. Le territoire est premier, au même titre que les mondes. Au-delà d'une simple correspondance, nous verrons donc que les formes territoriales et les mondes sont explicatifs l'un de l'autre. Autrement dit, à telle forme territoriale correspond tel monde et réciproquement. Le spatial et l'économique s'explicitent l'un l'autre.

4.4.1 Les composantes territoriales des économies de la grandeur

On peut dégager dans une certaine mesure les composantes territoriales des mondes des économies de la grandeur, mais il ne faut pas oublier que le monde réel est une combinaison de ces mondes théoriques. C'est l'enchevêtrement des mondes qui constituent les territoires dans lesquels les personnes se coordonnent. Il est donc peu raisonnable de vouloir fractionner le territoire à travers ces mondes types. Pour comprendre les modalités de coordination d'un système productif et voir si elles sont cohérentes dans un monde (théorique) ou entre plusieurs mondes, il est utile de qualifier les composantes spatiales et territoriales de chacun des mondes.

Le territoire est un espace naturel et social produit par un groupe humain qui se l'approprie. Cet espace est chargé de sens par son histoire et par ses habitants qui l'investissent de valeurs et y accrochent leurs identités. Il va de soi que qui dit groupe humain dit relations entre les personnes qui le constituent. L'espace, tout comme le territoire, est fait de lieux en interrelation : les relations, le temps et l'espace font donc partie des composantes constitutives d'un territoire. Elles apparaissent - parfois explicitement et parfois en filigrane - dans la description des mondes des économies de la grandeur.

Après avoir effectué une lecture des mondes de Botanski et Thévenot (1991) sous l'angle de ces trois composantes du territoire, nous proposons une grille de correspondance qui met en relation les mondes et les composantes territoriales (Tableau 5). La question de l'appropriation de l'espace, qui est fondamentale dans le processus de territorialisation, est malheureusement beaucoup plus difficile à appréhender. C'est pourquoi nous nous contentons ici d'une analyse des principales composantes territoriales des économies de la grandeur, soit les relations, le temps et l'espace.

Les composantes territoriales du monde domestique

Les relations du monde domestique sont interpersonnelles : elles impliquent des gens qui se connaissent et se font confiance. Ces personnes se coordonnent en fonction de la réputation et de l'estime qu'elles se confèrent. La relation domestique s'inscrit dans la durée, dans le « *le temps de l'expérience accumulée et de la fidélité confiante* » (Thévenot, 1989 : 185). L'espace du monde domestique est bien sûr l'espace privé, mais il va de soi que des relations de nature domestique se produisent aussi dans l'espace public. La proximité spatiale importe puisque ce sont des relations qui impliquent un contact direct. Mais cette proximité ne signifie pas que le monde domestique est fermé sur une toute petite portion d'espace, comme l'appartement, le quartier ou la région. Au contraire, l'espace domestique « *est polarisé par l'opposition du proche au lointain, de l'ici et de l'ailleurs, de l'entourage et de l'étranger* » (Id.).

Tableau 5 : Les composantes territoriales des économies de la grandeur

Mondes	Grandeur		Composantes territoriales		
	Principes supérieurs	Base des conventions	Relations	Temps	Espace
Monde domestique	Confiance	Réputation Estime	Interpersonnelles	Tradition Expérience Habitude	Espace privé et ouvert Proximité locale
Monde industriel	Efficacité	Standardisation	Fonctionnelles	Avenir Stabilité temporelle Routine	Espace homogène et fonctionnel
Monde marchand	Concurrence	Prix	Opportunistes	Instantanéité	Espace mondial, sans limites ni distances
Monde civique	Solidarité	Intérêt collectif La loi	Collectives	Durée des mandats Procédures institutionnelles	Espace public, étatique, multiscale et délimité
Monde de l'opinion	Célébrité	Image de marque Succès	D'influences D'identification De reconnaissance	Ephémère (mode) Postérité	Espace-réseau médiatique
Monde de l'inspiration	Création	Singularité, originalité	Informelles Spontanées Imprévues	Irrégularité temporelle	Le corps et l'esprit L'univers

Les composantes territoriales du monde industriel

Les relations propres au monde industriel concernent les objets techniques et les méthodes scientifiques. Ces relations sont fonctionnelles et déterminées par l'efficacité, la performance et la productivité, qui dépendent de la capacité des gens à s'organiser et à s'orienter vers l'avenir. Dans ce monde, un objet ou une personne ne doit jamais être dépassée ou obsolète sous peine d'être « petit ». C'est pour cette raison que la grandeur industrielle est tournée vers l'avenir. Ce qui n'empêche pas que la coordination industrielle se caractérise par une stabilité temporelle, qui peut s'illustrer par une routine technique stable, une loi scientifique, des investissements. L'espace industriel est homogène et fonctionnel. C'est l'espace cartésien dans lequel s'inscrivent des lois physiques. C'est aussi l'espace de fonctionnement de l'entreprise, avec son aire d'approvisionnement, ses lieux de production et son marché, ou encore l'espace urbain organisé selon les fonctions d'habitat, de travail et de loisirs et structuré par les axes de circulation.

Les composantes territoriales du monde marchand

Les relations d'affaires entre clients, concurrents, acheteurs ou vendeurs caractérisent le monde marchand. Ce sont des relations commerciales (achat-vente) marquées par l'opportunisme et l'individualisme : pour réaliser une transaction marchande, il faut être indépendant des autres personnes impliquées afin que la concurrence puisse jouer. La coordination marchande est atemporelle : une transaction marchande se réalise dans l'instant. Elle correspond aux désirs des clients et aux opportunités du moment ainsi qu'à l'intérêt individuel. L'espace est mondial, sans limites ni distances : on y fait des affaires internationales et on pénètre les marchés mondiaux.

Les composantes territoriales du monde civique

Dans le monde civique, les personnes interagissent solidairement par le biais de l'association dans des collectifs. Le monde civique est indissociable de l'Etat, hors duquel il ne peut se déployer. Rien n'est explicitement dit sur la temporalité du monde civique, mais il semble évident que l'Etat auquel il est associé est doté d'une dimension temporelle, d'une histoire partagée. La durée des mandats et des procédures institutionnelles rythme l'histoire du monde civique. L'espace est multiscalaire, public et délimité. Il est multiscalaire parce que les collectifs se réunissent à toutes les échelles. L'humanité, qui est l'ensemble le plus inclusif, représente l'échelle mondiale. Les collectifs appartiennent à l'espace public, qui est délimité par des frontières selon les échelles.

Les composantes territoriales du monde de l'opinion

Les relations qui prennent place dans le monde de l'opinion sont assez compliquées. La relation d'influence qui s'établit entre les célébrités et leur public est déterminée par le besoin de reconnaissance des célébrités et par le besoin d'identification du public. Il s'agit de relations d'influence entre un émetteur (par exemple une entreprise) et un récepteur (le consommateur) au moyen d'un média (par exemple la marque). Le monde de l'opinion s'inscrit à la fois dans le présent (un événement médiatique) et dans le passé

(la célébrité des grands noms). L'espace est homogène et mondial, c'est un espace à la fois local (une salle d'exposition ou de concert, par exemple) et global (dans le monde de l'opinion idéal, les objets et les personnes célèbres cherchent une renommée mondiale, rarement atteinte dans la réalité il est vrai). C'est l'espace médiatique de la communication et de la diffusion. Il n'est pas fait allusion à la postérité dans la description du monde civique de Boltanski et Thévenot. Pourtant, s'il est vrai que le succès est souvent éphémère, nombres de célébrités perdurent. De notre avis, les deux temporalités sont présentes dans le monde de l'opinion : la mode et la postérité.

Les composantes territoriales du monde de l'inspiration

Dans le monde de l'inspiration, les relations sont authentiques et spontanées, imprévues et informelles. Elles requièrent une attitude d'ouverture. Le temps est irrégulier, marqué par les moments d'hésitation et de vide et les moments d'inspiration créative. Il est fait de ruptures, de bouillonnement et d'éclairs. L'espace est défini par les lieux de la créativité, qui relèvent de l'imaginaire et se situent donc à l'intérieur de l'être humain, dans son esprit et son corps, et qui le projettent dans l'univers. Il est l'objet de voyages mentaux, de cheminements et de quêtes.

4.4.2 Des espaces et des territoires multiples

Le territoire du **monde domestique** semble le plus abouti : relations interpersonnelles et confiance, durée et tradition, proximité spatiale et ouverture sur le monde caractérisent le monde domestique. C'est le territoire de l'espace local, vécu, approprié au quotidien. Il s'inscrit dans la durée, il a une histoire car il repose sur les coutumes et les traditions. Il est façonné par les identités et des valeurs des habitants.

Le territoire du **monde civique** s'apparente à la vision géopolitique du territoire dans la mesure où il est délimité par des frontières et approprié par le groupe collectif que forme la nation. Dans ce monde, l'espace peut constituer un enjeu social puisqu'il est l'objet d'une appropriation qui implique des débats et une gestion. Il est façonné par les relations de solidarité collective et des découpages administratifs multiscalaires. C'est le territoire de l'Etat délimité par des frontières, sous toutes ses formes et à toutes les échelles : humanité, nation, canton, région, district, commune, quartier, pour ne citer que ces entités spatiales dont certaines sont propres à la réalité helvétique.

Le territoire du **monde industriel** est défini en priorité par des fonctions. Relations fonctionnelles et synchrones, stabilité temporelle et orientation vers l'avenir, homogénéité et fonctionnalité de l'espace le caractérisent. Les interactions de nature industrielle s'inscrivent dans un espace fonctionnel et absolu. C'est le territoire des activités techniques, économiques et scientifiques.

Le territoire du **monde inspiré** est produit par des êtres qui entretiennent des relations spontanées, informelles et imprévues. Les espaces sont dessinés par le corps et l'esprit, ils sont inscrits dans l'univers et soumis à une irrégularité temporelle. C'est un territoire imaginaire.

Relations d'affaires, instantanéité et espace planétaire caractérisent l'espace du **monde marchand**. Le monde marchand ne peut pas constituer un territoire puisqu'il ne s'inscrit pas dans une durée, dans une histoire.

Le **monde de l'opinion** se caractérise par les contrastes : il est composé d'un espace homogène à la fois local et mondial dans lequel le temps long et le présent se côtoient. Les relations sont des interdépendances. Le monde de l'opinion idéal pensé par Boltanski et Thévenot ressemble au monde marchand dans la mesure où la mode supplante la postérité et la renommée mondiale les succès d'échelle plus modeste.

De par leur inscription dans le présent qui implique autant une absence d'histoire commune que la possibilité de se projeter dans l'avenir, les personnes engagées dans des situations de nature marchande ou qui relèvent du monde de l'opinion ne produisent pas de territoire. Pour cela, elles doivent se référer à d'autres situations de nature domestique, civique, industrielle ou inspirée.

4.4.3 Une typologie des mondes selon les concepts spatiaux du développement régional

Après avoir établi les relations qui existent entre les mondes des économies de la grandeur et les principales composantes du territoire (Tableau 5), nous procédons de manière identique pour établir une grille de correspondance entre ces mêmes mondes et les concepts spatiaux que sont l'espace fonctionnel, l'échelle, la frontière ainsi que la proximité et la distance (Tableau 6). Il s'agit bien sûr d'une simplification qui ne reflète pas la réalité. Néanmoins, cette grille de correspondance entre mondes et concepts spatiaux peut constituer un outil opérationnel pour la compréhension de la géographie des mondes. Elle permet également de montrer que la notion de proximité est largement insuffisante pour décrire à elle seule les caractéristiques spatiales et/ou territoriales de chaque monde.

Monde domestique et concepts spatiaux

L'échelle prédominante du monde domestique est l'échelle locale, voire régionale. L'échelle locale est celle de l'espace de la vie quotidienne dans lequel les liens sont personnalisés : les gens se connaissent, les groupes sont bien identifiés. A cette échelle, le tissu relationnel et spatial est serré. Il est déterminé par les activités sociales et professionnelles ainsi que par les lieux dans lesquels se déroulent ces activités. L'espace local est l'objet d'un sentiment d'appartenance et de représentations. Il constitue un territoire défini. L'existence d'une identité locale confère au territoire une autonomie qui permet une insertion dans l'environnement global et qui participe à sa construction.

Le territoire du monde domestique est délimité par les représentations des habitants. Les frontières sont immatérielles, sociales et culturelles. Elles sont constitutives du sentiment d'appartenance du groupe et permettent de distinguer le « nous » des « autres ». La frontière est un obstacle mental qui est essentiel dans la définition de ce qui est proche et de ce qui est distant, tant spatialement que socialement. Elle permet à la fois un ancrage dans le local et une ouverture vers le reste du monde.

Dans le monde domestique, les relations impliquent une proximité relationnelle (la confiance, la nécessité des contacts directs) et spatiale (le voisinage). Quant à la distance, elle marque la différence mais permet l'insertion dans l'ailleurs. C'est dans ce monde que la notion de proximité est la plus complète. En effet, elle recouvre une grande partie des définitions qu'en donnent les sciences sociales :

Tableau 6 : Les mondes selon les concepts spatiaux du développement régional

Mondes	Espace fonctionnel	Échelle	Frontière, barrière	Proximité/distance
Monde domestique	<i>N'intervient pas</i>	Autonomie locale et insertion dans le global dans un mouvement de bas en haut	Frontières immatérielles et essentielles dans la définition du proche et du distant	Dialectique entre ce qui est proche et ce qui est distant proximité spatiale et relationnelle
Monde industriel	Espace homogène, puis spécialisé par fonctions	Prédominance de l'Etat-nation Echelle macro Division fonctionnelle des espaces du haut vers le bas	Frontières nationales dominantes Barrières physiques, politico-administratives, culturelles	Proximité organisationnelle et matérielle Distance-coût
Monde marchand	<i>N'intervient pas</i>	Espace global, international du marché et de la concurrence	Absence de limites dans un espace homogène Libre circulation	Ici ou ailleurs, indifféremment
Monde civique	<i>N'intervient pas</i>	Espace multiscalaire Espaces hiérarchisés s'emboîtant les uns dans les autres	Découpages politico-administratifs	Proximité sociale entre personnes qui forment des collectifs
Monde de l'opinion	<i>N'intervient pas</i>	Locale et globale	Absence de limites dans un espace homogène et transparent	Proximité ou distance relationnelle selon l'opinion publique
Monde de l'inspiration	<i>N'intervient pas</i>	Articulation entre le corps humain et l'univers	Frontières immatérielles : celles des cinq autres mondes	Proximité relationnelle créatrice Proximité spatiale stimulante

Ce tableau constitue une *grille de correspondance* entre les mondes des économies de la grandeur selon Boltanski et Thévenot (1991) et quelques concepts spatiaux qui, par leur complémentarité, permettent de caractériser l'espace. Il s'agit donc d'un tableau à *double entrée* : par l'espace et par les mondes.

- En géographie, la proximité du monde domestique correspond à la définition donnée par la géographie culturelle et sociale (Vant, 1998). Il s'agit d'un rapport vécu et perçu entre les êtres, les choses et les lieux. Cette forme de proximité intègre la proximité des lieux du vécu et la proximité des transactions qui se traduit par une aire structurée en réseau ou en territoire. Vue ainsi, la proximité est une ressource, un rapport faisant l'objet d'appropriations multiples qui peut présenter des avantages ou des contraintes. En effet, des relations de proximité intenses sont nécessaires à l'appropriation de l'espace, à l'identification aux lieux, à la réalisation de projets communs, bref à la construction d'un territoire. Par contre, trop de proximité peut aussi conduire au repli sur soi, et donc à la obsolescence et au déclin ou à l'éclatement.
- En science régionale, la proximité du monde domestique correspond à la proximité organisationnelle qui structure l'activité économique (Bellet et Kirat, 1998). La proximité organisationnelle est faite de l'ensemble des conventions, représentations et règles d'action partagées dans un espace commun. Le courant de l'économie régionale axé sur l'innovation considère que proximité et distance sont des contraires s'explicitant l'un l'autre. La proximité est définie par les interactions entre les acteurs et les activités, interactions qui peuvent déboucher sur des formes d'apprentissage collectif et donc sur des innovations.
- En sociologie, la proximité du monde domestique correspond à la proximité relationnelle, composée de la proximité matérielle et sociale. La proximité matérielle, qui concerne l'espace physique, fonde les interactions et les échanges. La proximité sociale fait référence à l'espace socio-culturel. La proximité relationnelle est à la fois matérielle et sociale : elle implique des échanges directs et un espace d'interaction.

Monde industriel et concepts spatiaux

L'espace du monde industriel est segmenté, spécialisé par fonctions. Il est organisé de manière efficace. Il peut être structuré selon des fonctions économiques comme la production ou le marché, selon des fonctions urbaines comme l'habitat, le travail, les loisirs et les transports, ou selon des fonctions administratives comme les cercles scolaires, pour ne citer que ces exemples.

L'échelle prédominante du monde industriel est l'Etat-nation dans le système de production fordiste, qui est typique de cette forme de coordination. L'avènement de la production flexible et l'ouverture des frontières rendent caduque ce référent spatial et le monde industriel correspond de plus en plus au monde international. Dans la plupart des situations de nature industrielle, l'organisation de l'espace s'effectue du haut vers le bas, de la nation vers les régions. Ainsi, les normes techniques ou les règles de qualité sont édictées au niveau national. On parle de l'économie nationale, la richesse d'un pays étant évaluée à travers la comptabilité nationale, dans laquelle n'apparaissent pas les spécificités régionales et qui donne l'image d'un espace national homogène. La notion de marché national est centrale dans ce monde. En économie, l'échelle nationale correspond à l'espace macro de l'économie, qui prend aussi en compte l'espace international. Il serait d'ailleurs plus judicieux de parler d'échelle macro que d'échelle

nationale en référence au monde industriel au vu du pouvoir croissant pris par les grands ensembles supra-nationaux.

L'espace homogène du monde industriel ne devrait pas être bousculé par des obstacles. Pourtant, la distance freine la rapidité des échanges et implique un coût. Les différences culturelles peuvent aussi réduire l'efficacité du monde industriel : la pratique de langues différentes restreint la circulation de l'information, des habitudes culturelles différentes peuvent être sources d'incompréhension réciproque, que soit à l'intérieur d'un pays ou entre différents pays.

Le terme de barrière convient mieux que celui de frontière dans le cas du monde industriel. Il s'agit de tout obstacle capable de freiner ou empêcher le libre mouvement de biens, valeurs, travail, savoir-faire, et qui perturbe un fonctionnement efficace. Les principaux obstacles qui se rencontrent dans le monde industriel sont de nature physique (la distance implique un coût de transport), politico-administrative (les frontières étatiques) et culturelle (la langue, les habitudes).

La définition économique de la proximité est celle qui convient le mieux au monde industriel : la proximité organisationnelle définit le cadre dans lequel les acteurs mènent un projet. La définition de la proximité matérielle de la sociologie convient également : elle est liée à l'espace physique qui est le fondement des interactions. Dans le monde industriel, la proximité organisationnelle et la proximité physique diminuent les coûts de transaction. Quant à la distance, elle est assimilée à un coût.

Monde marchand et concepts spatiaux

L'espace mondial prédomine dans le monde marchand : la concurrence est internationale. L'espace mondial est structuré par les flux des échanges internationaux. Le lieu de la transaction importe peu, c'est la transaction qui compte. Et elle peut s'effectuer avec un partenaire localisé n'importe où dans le monde.

Les transactions et la concurrence jouent à l'échelle mondiale, sans barrières, frontières ou limites. Aucune barrière n'empêche une transaction de se réaliser si les deux partenaires impliqués dans une relation commerciale sont déterminés. Ainsi, la langue ne joue pas de rôle : quand il s'agit de faire une affaire, on finit toujours par se comprendre. Les obstacles à la libre circulation des valeurs ne sont pas liés au monde marchand, mais au monde civique (les règlements protectionnistes aux frontières, par exemple) ou au monde industriel (l'organisation du transport sur de longues distances).

Dans son acception la plus pure, le marché se situe indifféremment ici ou ailleurs. Seule la transaction compte, et non pas le lieu où elle s'effectue. Dans ces conditions, ni la proximité ni la distance n'entrent en ligne de compte, que ce soit pour favoriser ou empêcher la réalisation d'une affaire¹.

¹ Le monde marchand des économies de la grandeur (Boltanski et Thévenot, 1991) se distingue du monde de production marchand (Salais et Storper, 1993). Il apparaît que ce dernier est une composante du monde industriel des économies de la grandeur. Pour cette raison les coûts liés à la distance interviennent dans le monde de production marchand mais pas dans le monde marchand des économies de la grandeur. Cet exemple relève la confusion qui existe dans le modèle des mondes de production entre ces derniers et les termes usuels utilisés pour parler de l'industrie et du marché.

Monde civique et concepts spatiaux

Le monde civique est multiscalaire. L'espace y est subdivisé en entités administratives et politiques qui constituent le territoire de l'Etat et qui sont délimitées légalement. Les espaces du monde civique sont inclusifs : les êtres du monde civique appartiennent simultanément à chaque ensemble spatial. Il s'enchevêtrent parfois, comme dans le cas des espaces transfrontaliers institutionnalisés. Ils s'emboîtent les uns dans les autres, des collectifs locaux à l'humanité : ce peut être la commune à l'échelle locale, le canton à l'échelle régionale, le pays à l'échelle nationale, les grandes régions à l'échelle supranationale et l'humanité à l'échelle mondiale, qui est structurée par le réseau des relations entre Etats.

Les frontières du monde civique sont délimitées légalement. Ce sont les découpages politico-administratifs des Etats, qui comptent aussi bien les entités hiérarchiquement inférieures et supérieures à la nation.

La solidarité fonde le monde civique, ce qui suppose une relation entre tous les membres des collectivités qui le constituent, du plus petit groupe local à l'humanité tout entière. Le sentiment d'appartenir au même groupe, à la même collectivité, et ceci quelle que soit l'échelle spatiale, est une forme de proximité sociale basée sur le civisme et indépendante de la proximité spatiale.

Monde de l'opinion et concepts spatiaux

Selon le modèle des économies de la grandeur, l'espace du monde de l'opinion est homogène et transparent, les frontières n'existent pas. Les médias diffusent partout et la seule limite réside dans l'effet de mode propre à ce monde dans lequel un être peut être projeté du jour au lendemain au sommet de la gloire puis oublié très rapidement. Le local et le global sont les échelles spatiales les plus importantes du monde de l'opinion. L'échelle locale est vécue dans les lieux dans lesquels se déroule un événement, une représentation. L'échelle globale intervient dans la mesure où, de l'avis de Boltanski et Thévenot, les êtres du monde de l'opinion, pour être les plus grands, doivent être connus à l'échelle mondiale. De notre avis, dans la plupart des cas, la notoriété des objets (par exemple des marques industrielles) ou des personnes ne dépasse pas les frontières d'une partie du monde. De plus, la notoriété est liée aux sensibilités culturelles. De ce fait, ce qui importe est d'être grand à son échelle : locale, régionale, nationale ou continentale.

Il existe une proximité relationnelle entre la célébrité et son public, la première y puisant de la reconnaissance et le second une possibilité d'identification. La proximité spatiale qui intervient ponctuellement lors d'un événement (un concert, par exemple) stimule cette relation.

Monde de l'inspiration et concepts spatiaux

Les êtres du monde inspiré voyagent entre leur esprit et l'univers, dans un mouvement de création qui prend place dans le corps humain et qui lui permet de se transcender dans une sorte de spiritualité universelle.

Les limites du monde inspiré sont immatérielles et elles résident essentiellement dans les autres mondes qui peuvent être des pièges à la création. Ainsi, les êtres du monde inspiré courent le risque de tomber dans les habitudes confortables du monde domestique, et

de se conformer aux habitudes et à la tradition plutôt que de se projeter dans l'avenir et d'imaginer des innovations. L'organisation rigoureuse du monde industriel peut enfermer l'être inspiré dans des méthodes et des mécanismes standardisés qui l'éloignent de la spontanéité nécessaire à la création. La tentation de la célébrité du monde de l'opinion guette les artistes et les « génies » : s'ils tombent dans ce piège, ils vont perdre leur dimension spirituelle pour tomber dans la course à la célébrité. Ils peuvent également être tentés de tirer un profit pécuniaire de leur créativité, dans quel cas ils entrent dans le monde marchand et abandonnent la gratuité et la générosité qui caractérisent le monde de l'inspiration. De notre avis, les compromis qui s'établissent entre le monde de l'inspiration et les autres mondes peuvent aussi être source de stimulation et constituer un tremplin vers davantage de créativité. La reconnaissance que peut conférer le monde de l'opinion en saluant une création artistique ou une innovation industrielle, pour ne citer que cet exemple, peut donner des ailes à son concepteur.

La proximité relationnelle est constitutive du monde de l'inspiration puisque la création naît des rencontres et des échanges. De ce fait, la proximité spatiale peut être stimulante comme il l'a été démontré dans le cas des innovations industrielles.

4.4.4 Des mondes spatialement différenciés

On voit que les mondes se distinguent très nettement les uns des autres quand on examine leurs caractéristiques spatiales à l'aide de quelques concepts complémentaires.

L'**espace fonctionnel** est l'apanage du seul monde industriel alors que cette notion est utilisée très largement dans l'analyse économique. Pourtant elle ne concerne pas le monde marchand.

La notion d'**échelle** est extrêmement précieuse pour la compréhension des mécanismes propres à chaque monde : elle donne une vision nuancée et multiscalaire des économies de la grandeur. Ainsi le monde domestique n'est pas confiné à l'espace local, il s'insère dans l'ensemble du monde. L'Etat-nation est l'espace dominant du monde industriel. Le monde marchand et le monde de l'opinion s'articulent à toutes les échelles, mais visent un accomplissement à l'échelle mondiale. Les espaces du monde civique s'emboîtent et parfois s'enchevêtrent du local au global. Et dans le monde de l'inspiration l'être humain est rattaché à l'univers tout entier.

Alors que l'économie ne se préoccupe guère que des **frontières** nationales et des barrières liées aux coûts qui caractérisent le monde industriel, on constate que les frontières immatérielles jouent un rôle important dans le monde domestique et dans le monde de l'inspiration. Les découpages politico-administratifs du monde civique structurent l'espace à différentes échelles spatiales. Dans l'idéal, le monde marchand, tout comme le monde de l'opinion, ne connaissent pas de frontières.

C'est dans le monde domestique et dans le monde de l'inspiration que la **proximité** est la plus déterminante. Dans le monde industriel, c'est surtout la proximité organisationnelle qui est déterminante, dans le monde civique la proximité sociale et dans le monde de l'opinion la proximité relationnelle. Les notions de proximité et distance n'ont pas de sens dans le monde marchand. Quant à la **distance**, elle se

résume à un coût dans le monde industriel alors qu'elle permet aux êtres du monde domestique de se définir et de s'insérer dans l'espace global.

4.5 CONCLUSION : LES GÉOGRAPHIES DE LA GRANDEUR

La théorie des économies de la grandeur rompt avec les approches traditionnelles en sciences sociales et en particulier en économie. En postulant que les personnes sont capables de se comporter de manière conséquente en société selon les situations qu'elles rencontrent, Boltanski et Thévenot (1991) dépassent l'opposition qui met face à face la force du collectif et l'intérêt individuel. Ils montrent que les gens ne sont pas des marionnettes soumises aux mécanismes collectifs ou à leur propre égoïsme mais qu'ils se coordonnent selon des conventions (qui ne sont pas seulement civiques ou marchandes) et justifient leurs choix selon des principes supérieurs communs à tous. De ce fait, les formes d'organisation de l'activité économique sont multiples et peuvent être regroupées dans six mondes au moins, chacun étant régi par un principe supérieur commun, ainsi que dans les compromis qui s'établissent entre ces mondes. Salais et Storper (1993) ont montré que pour être efficace, un système productif doit reposer sur des modalités de coordination cohérentes dans un monde ou entre plusieurs mondes de production. Le développement d'une région dépend donc largement de la capacité des acteurs à organiser leur activité économique selon un principe de justification cohérent qui leur permette de se coordonner et d'établir des compromis. Cette cohérence doit être non seulement économique, mais aussi territoriale. Le développement national et régional dépend des produits spécialisés et ancré territorialement (Storper, 1995). Les systèmes productifs les plus dynamiques émergent quand des acteurs sont liés par leurs propres conventions établies sur une base locale. De ce fait, les conventions relevant du monde domestique sont déterminantes pour le développement régional.

Selon cette approche, le territoire et le développement économique sont interdépendants : les systèmes productifs dynamiques n'apparaissent pas n'importe où mais seulement là où un système de coordination cohérent s'est construit. Malheureusement, le territoire n'est pas explicité autrement qu'en termes de proximité et de concentration spatiale. C'est la raison pour laquelle nous avons entrepris d'écrire une géographie des économies de la grandeur. Nous avons effectué une lecture systématique des mondes sous l'angle des composantes territoriales que sont les relations, l'espace et le temps. Le résultat est présenté dans le Tableau 5.

En mobilisant des concepts spatiaux qui, par leur complémentarité, permettent de rendre compte du territoire, nous sommes parvenu à établir une grille de correspondance entre les mondes et leurs spatialités représentée par le Tableau 6. Nous avons de la sorte pu établir que des formes spatiales et territoriales sont propres à chaque monde et qu'il y a bijection entre mondes et territoires. En repérant des formes territoriales spécifiques, on explicite les mondes et les logiques explicatives qui les sous-tendent. Ainsi, une remise en cause des frontières nationales implique également une remise en cause de la logique industrielle, et réciproquement. L'ouverture des marchés internationaux modifie le système économique et le territoire : les échelles spatiales et les relations s'en trouvent remodelées. Cet exemple montre bien qu'espace et territoire

s'explicitent l'un l'autre et qu'ils ont des influences réciproques. Grâce à cette grille de correspondance, nous sommes parvenus à construire un outil théorique qui est bien davantage qu'une typologie et qui est capable de rendre compte simultanément des dynamiques économiques et territoriales.

L'élaboration des géographies de la grandeur nous a montré l'intérêt de la théorie des économies de la grandeur pour les géographes, et en particulier pour les praticiens, par la qualification de ces mondes du point de vue des espaces. Grâce à une définition du territoire plus nuancée que celle qui apparaît le plus souvent dans les théories du développement régional, les géographies de la grandeur permettent de tenir compte des évolutions concomitantes et en apparence contradictoires qui découlent de la mondialisation.

Chapitre 5 • La transition du système de production alimentaire suisse

5 LA TRANSITION DU SYSTÈME DE PRODUCTION ALIMENTAIRE SUISSE

5.1 INTRODUCTION

Les géographies de la grandeur inspirées des mondes de Boltanski et Thévenot (1991) et développées dans le chapitre précédant ouvrent des perspectives qui permettent d'analyser la transformation du système de production alimentaire suisse en tenant compte de la multiplicité des formes d'organisations émergentes et des conventions qui se mettent en place. Le cadre conceptuel que nous avons développé autour de cette théorie, qui consiste à l'enrichir d'une dimension géographique, est appliqué à ce système de production. Ce cadre conceptuel a été élaboré dans le but de rendre la théorie des économies de la grandeur opérationnelle et de parvenir à traiter de manière réciproque et équivalente le territoire et le développement économique. Le premier objectif de ce chapitre, qui est un objectif théorique, est donc de montrer que ce cadre conceptuel est opérationnel et qu'il permet d'expliquer la transition de la production alimentaire conjointement par le territoire et par l'économie. Le second objectif, pratique, est de rendre compte et d'expliquer la transition économique et territoriale du système agroalimentaire suisse. Il n'existe actuellement pas d'étude qui analyse cette transition de manière globale¹.

Dans le cadre d'une étude portant sur l'innovation et la compétitivité d'une région suisse, l'Espace Mittelland (Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, 1998), une enquête a fourni des données sur les transformations qui touchent actuellement le système de production alimentaire suisse (Gigon, 1998a). Cette enquête, basée sur le repérage des espaces fonctionnels de la production alimentaire, a permis de définir des systèmes de production émergents ou existants ainsi que d'identifier les spatialités de ces systèmes. On verra dans ce chapitre comment s'effectue cette transition, qui implique le passage d'un monde industriel-civique à un monde domestique-civique. La transition est brièvement traitée dans un premier point (§5.2) à travers l'évolution générale du système de production alimentaire au cours des dernières décennies. Les principales transformations qui découlent de la nouvelle politique agricole y sont abordées. Le fonctionnement de nature industrielle-civique de l'ancien système de production alimentaire mis en place après la seconde guerre mondiale est ensuite décrit sous l'angle de la politique agricole ainsi que de l'organisation du système de production (§5.3). La logique civique et la logique industrielle sont analysées à l'aide de la grille de correspondance entre les mondes et les concepts spatiaux (Tableau 9). L'émergence d'une organisation de nature domestique-civique est présentée selon le même schéma dans le Tableau 12 (§5.4). Les implications économiques et spatiales de la nouvelle politique agricole sont mises en évidence, de même que le renouvellement des conventions qui accompagne cette transition. Enfin, l'utilisation qui est faite d'Internet illustre ces transformations (§5.5).

¹ Des travaux thématiques au sujet de la transformation de l'agriculture française ont été réalisés (Allaire et Boyer, 1995) qui ne trouvent pas d'équivalent en Suisse.

Un rappel des caractéristiques des mondes des économies de la grandeur mobilisés dans l'analyse du système de production alimentaire suisse est présenté dans le Tableau 7.

Tableau 7 : Les mondes des économies de la grandeur

Mondes	Grandeurs	
	Principes supérieurs	Base des conventions
Domestique	Confiance	Réputation Estime
Industriel	Efficacité	Standardisation
Marchand	Concurrence	Prix
Civique	Solidarité collective	Intérêt collectif La loi
De l'opinion	Célébrité	Image de marque Succès
De l'inspiration	Création	Singularité Originalité

5.2 ÉVOLUTION GÉNÉRALE DU SYSTÈME DE PRODUCTION ALIMENTAIRE

Le système alimentaire-suisse est en plein bouleversement du fait de la libéralisation de l'agriculture qui s'effectue progressivement depuis le début des années 1990. La nouvelle Loi sur l'agriculture (LAgr) est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1999. La politique agricole suisse n'était plus adaptée à la situation internationale et à l'évolution de l'opinion publique.

Les modifications structurelles de l'agriculture qui se sont produites au cours des dernières décennies sont caractérisées par une forte diminution de la population active agricole, une concentration des exploitations, une mécanisation accélérée et une spécialisation de la production.

5.2.1 Quelques chiffres

En Suisse, la part du secteur primaire est passée de 21% dans les années 1940 à 8% en 1970, pour ne représenter que 4% du total des actifs des trois secteurs en 1996. Plus de la moitié de la population paysanne a disparu entre 1960 et 1990. Entre 1990 et 1996, le nombre d'emplois agricoles a diminué de 13%¹.

Le nombre d'exploitations agricoles a diminué d'un tiers entre 1965 et 1990, puis de 28% entre 1990 et 1996. Cette diminution a surtout touché les entreprises exploitées à titre accessoire. Environ la moitié des agriculteurs ont plus de 50 ans, ce qui signifie que le nombre d'exploitations va encore baisser au cours des prochaines années. En Suisse, la surface moyenne des exploitations est inférieure d'un tiers à la moyenne de l'Union Européenne (UE). Elle est de 11 hectares pour l'ensemble des exploitations et de 16

¹ Sources : LID (landwirtschaftlicher Informationsdienst), 1999 ; Morel, 1994 ; OFS (Office fédéral de la statistique), Recensement fédéral des entreprises agricoles, 1996 ; Rime et Schaller, 1995.

hectares pour les entreprises exploitées par des agriculteurs exerçant leur profession à titre principal.

Le revenu paysan a évolué au même rythme que les revenus des autres branches de l'économie jusqu'à la fin des années 1980. Il a ensuite baissé à cause de la diminution du prix des produits. Pour la première fois depuis 1989 les revenus agricoles ont augmenté entre 1995 et 1997 grâce à une diminution des coûts et une augmentation des paiements directs. L'agriculture biologique fournit un meilleur revenu que l'agriculture traditionnelle. Actuellement, 54 % des exploitations pratiquent la PI (production intégrée), 41% la culture conventionnelle et 5% la culture biologique. Entre 1996 et 1997 les exploitations converties à la PI ont augmenté de 23 % et celles qui se sont converties à la culture biologique de 21%.

5.2.2 La politique agricole de l'après-guerre

La politique agricole suisse élaborée après la dernière guerre était marquée par un objectif général d'autosuffisance qui, conjuguée au progrès technique, a provoqué une augmentation considérable de la production et de la productivité. La volonté d'assurer la sécurité alimentaire du pays en temps de crise est caractéristique du « monde civique ». Cette évolution s'est faite grâce à une standardisation des produits et des techniques de fabrication. Elle correspondait aussi à la montée de la grande distribution et à la demande d'une plus grande variété de produits bien emballés, sains et hygiéniques par les consommateurs. Le lait, le beurre et même le vin ont été produits selon des normes et des procédés uniformisés d'un bout à l'autre du pays. Les variations de goût et d'emballage sont infimes. Il est pratiquement impossible pour le consommateur d'identifier la région de production ou le producteur. Un tel système de production est typique du « monde industriel », qui se caractérise par des produits de masse destinés à des marchés étendus composés de demandeurs anonymes. Ces derniers évaluent la qualité des produits d'après un standard général basé sur des normes techniques et hygiéniques définies par l'Etat. Dans le monde industriel, il n'y a pas de relation entre producteur et consommateur, ni de référence possible à la région de production. L'espace est homogène. Cette homogénéité se traduit à l'échelle nationale en matière de production, de marché et de distribution. La relation entre producteur et consommateur est « dépersonnalisée » et la production est « dérégionalisée » (« déspatialisée »). Les normes de qualité relatives à la composition, à la fabrication et au stockage des produits sont fixées par les autorités nationales.

5.2.3 La nouvelle politique agricole

Depuis le début des années 1990, le système de production alimentaire a évolué vers une logique domestique et un renouvellement de la logique civique. La politique agricole mise en œuvre durant les 40 années précédentes s'est heurtée à ses limites et le contexte international a changé. « *Dans le cadre de l'Accord de l'OMC¹, la Suisse s'est engagée à réorganiser et à réduire en partie sa protection à la frontière. Ces obligations, ainsi que la progression de l'intégration européenne, font que l'agriculture et les secteurs situés en*

¹ Organisation mondiale du commerce.

amont et en aval se trouvent exposés à une concurrence accrue de produits étrangers même dans le pays » (DFEP, 1995 : 9). De plus, les attentes de la population envers l'agriculture se sont modifiées. Le principe de la sécurité alimentaire hérité de la guerre a perdu de l'importance. En revanche, des caractéristiques comme la provenance et la qualité des produits en gagnent aux yeux des consommateurs. Ils exigent aujourd'hui de pouvoir disposer du même produit sous plusieurs formes (standard et bon marché, du terroir ou biologique et donc plus cher). Le mode de production de masse continue bien évidemment de dominer l'agroalimentaire, mais d'autres produits émergent, dont les caractéristiques relèvent essentiellement d'un monde domestique faisant référence à la tradition, à des éléments identitaires et au terroir. La relation entre le producteur et le consommateur sort de l'anonymat pour devenir interpersonnelle, soit directement dans le cas de la vente directe par l'agriculteur, soit indirectement par une référence à une région dans le cas des produits du terroir. L'espace redevient diversifié et fondé sur la proximité qui caractérise le monde domestique. La protection de l'environnement, qui relève d'une préoccupation civique, est aussi à l'ordre du jour. Les agriculteurs sont chargés à la fois de la production de denrées alimentaires selon des méthodes respectueuses de l'environnement (production intégrée ou agriculture biologique), de la sauvegarde des bases naturelles de la vie et de l'entretien des paysages ruraux (Courtet et al., 1994).

La nouvelle politique agricole suisse encourage donc le développement de la logique domestique dans l'agriculture, alors qu'auparavant elle cherchait plutôt à la faire disparaître en limitant les possibilités de vente directe ou en négligeant les savoir-faire traditionnels et les produits du terroir. Si une logique civique est toujours fortement présente, il faut constater qu'elle s'est complètement renouvelée, passant d'objectifs comme la sécurité de l'approvisionnement alimentaire et l'équité de revenu pour les agriculteurs à la protection de l'environnement et des paysages.

La transformation du fonctionnement de la production alimentaire suisse débouche sur une reterritorialisation de l'agriculture. En effet, le passage d'un monde industriel-civique, dans lequel le système de production alimentaire est standardisé et fortement régulé par l'Etat, à un monde domestique-civique caractérisé par une segmentation de la production et des marchés implique de nouvelles formes de collaboration entre les acteurs régionaux et délimite de nouveaux territoires.

5.3 LA PRODUCTION ALIMENTAIRE JUSQU'AU DÉBUT DES ANNÉES 1990 : UN MONDE INDUSTRIEL-CIVIQUE

La politique agricole qui avait été instituée après la seconde guerre mondiale est restée en vigueur jusqu'au début des années 1990, soit environ 50 ans. Elle résultait de conventions civiques qui privilégiaient la sécurité alimentaire. L'organisation de la production qui en a découlé correspondait à une logique industrielle caractérisée par une augmentation des rendements, une production de masse et un marché national. A ce système de production qui repose sur un compromis industriel-civique correspondent des espaces spécifiques.

5.3.1 La politique agricole de l'après-guerre

La politique agricole découle de l'un des buts généraux de la politique socio-économique suisse qui implique que l'Etat soutienne et protège l'agriculture. Elle repose sur plusieurs dispositions de la constitution fédérale et, jusqu'à l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi sur l'agriculture en 1999, sur de nombreux actes législatifs dont la Loi sur l'agriculture de 1951. La politique agricole suisse menée depuis la fin de la seconde guerre mondiale, axée sur la sécurité alimentaire, s'est traduite par les objectifs suivants :

- la garantie du revenu par les prix des produits ;
- l'augmentation de la production dans l'intérêt de l'approvisionnement (prix avantageux, qualité et sécurité alimentaire) ;
- la protection à la frontière ;
- la sauvegarde du commerce extérieur ;
- le maintien d'un nombre aussi élevé que possible d'exploitations.

La garantie du revenu des agriculteurs par le soutien des prix impliquait que la Confédération fixe les prix à un niveau élevé, qu'elle prenne en charge la production agricole et qu'elle institue un système de protection aux frontières. Ces mesures ont nécessité une réglementation très stricte de la production.

Les objectifs de la politique agricole suisse élaborée au début des années 1950 représentent les tensions résultant de la recherche d'un compromis entre le monde industriel et le monde civique. L'objectif industriel d'augmenter la production alimentaire visait à garantir l'objectif civique d'assurer l'approvisionnement de la population, en particulier en temps de crise. Mais la mécanisation de l'agriculture et l'amélioration des techniques ont provoqué un doublement de la production et une diminution drastique des emplois depuis les années 1950. De ce fait, l'objectif civique de maintenir un nombre élevé d'exploitations n'a pu être réalisé. L'augmentation de la productivité et des rendements, qui relève du monde industriel, a engendré une surproduction et des surcapacités, notamment dans le secteur laitier. L'Etat a dû faire face à une augmentation des dépenses pour la mise en valeur des produits au cours des années 1980. Enfin, le système de production de nature industrielle s'est traduit par une intensification de la production qui s'est avérée nuisible à l'environnement.

Les objectifs civiques de cette politique agricole entraient en conflit avec le monde marchand, puisqu'ils évacuaient toute forme de concurrence du marché agricole. La mainmise de l'Etat sur la production alimentaire, qui répondait à une justification civique visant à assurer le bien commun par la sécurité alimentaire, entraînait en contradiction avec le principe de concurrence du monde marchand. La protection à la frontière, destinée à préserver les agriculteurs de la concurrence étrangère afin de garantir leur revenu a considérablement réduit leur esprit d'entreprise, qui relève du monde industriel, et les a isolés des marchés. La sauvegarde du commerce extérieur impliquait que la Confédération subventionne les exportations, puisque les prix pratiqués en Suisse sont plus élevés qu'à l'étranger. L'augmentation des prix à la production et à la consommation a provoqué le phénomène du « tourisme alimentaire » vers les pays voisins et la perte de parts du marché international de l'industrie agroalimentaire.

Conjuguée à l'essor de la grande distribution, cette politique agricole a renforcé l'homogénéité du territoire national. La standardisation des techniques et des produits, l'industrialisation des activités de transformation et le développement d'une réglementation nationale très poussée ont conduit à une uniformisation et à un appauvrissement de la diversité des produits alimentaires (DFPE, 1995 ; Stucki, 1998). Ce régime s'est mis en place dans un mouvement du haut vers le bas, de la Confédération vers les cantons, réduisant le rôle de ces derniers à l'application de la réglementation fédérale. Les mesures protectionnistes aux frontières ont permis la constitution d'un marché national dans lequel un arbitrage politique permettait de répartir coûts et revenus entre les consommateurs, les producteurs et la Confédération.

5.3.2 L'organisation de la production alimentaire

Le système de production alimentaire de type industriel est organisé selon des filières de production : filière du lait, filière de la viande et filière des produits végétaux¹. Cette organisation relève du monde industriel, basé sur l'efficacité et la séparation fonctionnelle des activités.

La filière du lait

Le marché du lait a été libéralisé le 1^{er} mai 1999. Jusqu'à cette date, la logique de cette filière correspondait à une optimisation administrative de la mise en valeur du lait, qui était liée aux garanties de prise en charge et de prix :

- prix de base garanti du lait ;
- garantie de livraison et de prise en charge ;
- fixation des marges par l'Etat ;
- commercialisation semi-étatique du fromage ;
- mise en valeur du lait décidée par l'Etat (quantité et sortes de fromages fabriqués, par exemple) ;
- régime d'autorisation pour la fabrication de nouvelles sortes de fromages ;
- approbation obligatoire des contrats d'achat du lait.

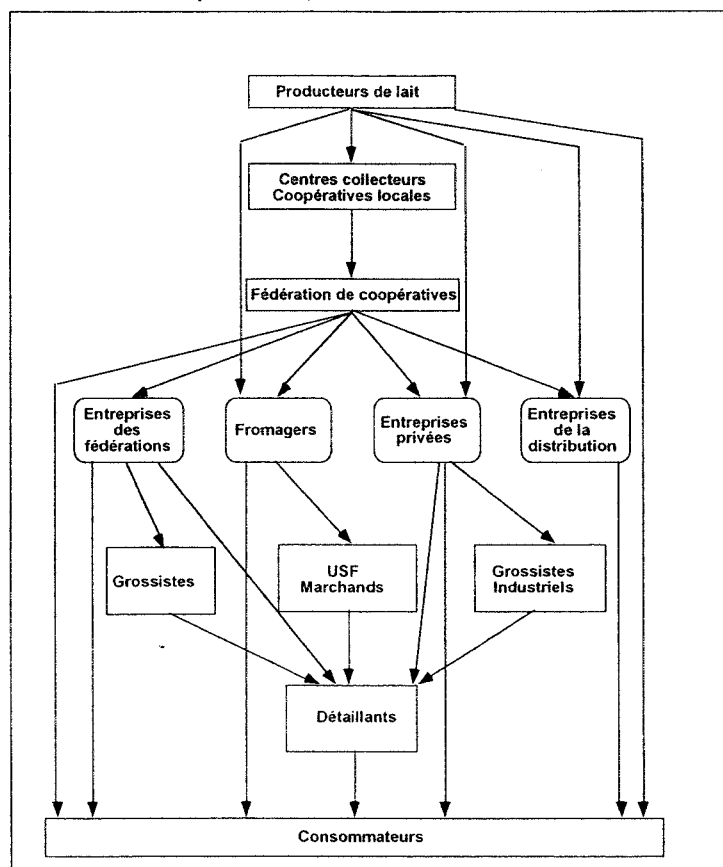
Afin de limiter les coûts de mise en valeur du lait de la Confédération, un contingentement laitier a été introduit en 1977. Il fallait éviter une augmentation de la quantité de lait produite et donc une saturation du marché. L'Etat subventionnait l'exportation de fromage ainsi que la production de beurre. Environ 50% de la production d'emmental, de gruyère et de sbrinz était exportée par l'USF (l'Union suisse du commerce de fromage, aujourd'hui supprimée) à grands renforts de subventions : l'USF était chargée de vendre le fromage à des prix qui permettent de payer le lait selon le prix fixé par le Conseil fédéral. Quant à la production de beurre qui permet d'absorber le lait n'ayant pas trouvé d'autres débouchés, elle était subventionnée pour être concurrentielle avec d'autres matières grasses. La gestion du marché du beurre était confiée à une autre organisation semi-étatique, la Butyra (également supprimée). Non

¹ Les principales sources utilisées ici : Morel, 1994 ; DFEP, 1995 ; Gigon, 1998a.

seulement la Confédération prenait en charge la surproduction laitière, mais elle payait des sommes considérables pour l'écouler sous forme de beurre ou de fromage.

La filière du lait regroupe un grand nombre d'acteurs privés et publics (Figure 25).

Figure 25 : Organisation de la filière du lait (adapté de Rolle et Pasquier, 1989)



Selon le système qui a eu cours jusqu'en 1999, les producteurs de lait, organisés en coopératives, étaient obligés de livrer leur lait à un centre collecteur local. La vente directe était soumise à autorisation. Les coopératives locales sont organisées en Fédérations laitières. Ces dernières assurent l'administration du contingent laitier et sont propriétaires de leurs entreprises, dans lesquelles se fait la transformation du lait. Elles le vendent aux entreprises de la distribution, aux entreprises privées ou aux fromagers. Mis à part le fromage, qui était pris en charge par la Confédération, les produits laitiers sont ensuite mis à disposition des consommateurs soit directement, soit en passant par des intermédiaires.

Conformément à la logique du monde industriel, les relations entre les producteurs, les transformateurs et les consommateurs sont anonymes. Les relations le long de la filière sont purement fonctionnelles et commerciales. Chaque corporation est cloisonnée : les agriculteurs, les fromagers et les entreprises de transformation n'entretiennent pas de relations.

Avec l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi sur l'agriculture, les prix du lait et l'écoulement du lait ne sont plus garantis par les pouvoirs publics, qui renoncent également à fixer les marges de transformation et de commerce. L'obligation pour les

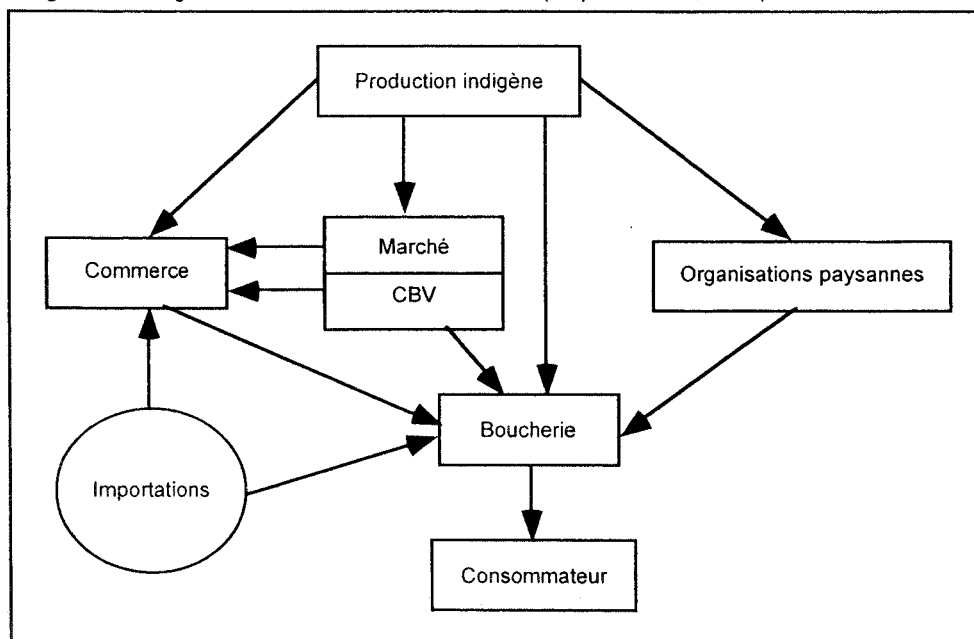
producteurs de livrer leur lait au centre collecteur local disparaît et les transformateurs ne sont plus tenus de prendre en charge le lait de leur région d'approvisionnement. Ils peuvent choisir la manière dont ils mettent le lait en valeur ainsi que l'acheteur de leur produit. L'USF et la Butyra ont été liquidées et elles cesseront leur activité dans le courant de l'année 1999, lorsqu'elles auront mis sur le marché les produits fabriqués selon l'ancienne réglementation (DFE, 1998).

La filière de la viande

En amont de la filière de la viande se trouvent l'élevage et la sélection. La transformation (viande fraîche, salaison et charcuterie) est assurée soit par les bouchers, soit par des entreprises.

Contrairement au prix du lait, le prix de la viande variait selon l'offre et la demande. Il était fixé de manière indicative par la Confédération, qui a cessé de le faire début 1999. Si le prix indicatif était dépassé, la Confédération intervenait en ouvrant les frontières. Si par contre le prix chutait, elle prenait des mesures pour réduire les stocks. La CBV (Coopérative suisse pour l'approvisionnement en bétail de boucherie et en viande) se chargeait de réguler le marché de la viande, en accord avec la Confédération. Cette organisation regroupe les acteurs de la filière de la viande : organisations de producteurs, organisations d'intermédiaires (marchands de bétail, bouchers et grands distributeurs) et organisations de consommateurs (Figure 26).

Figure 26 : Organisation de la filière de la viande (d'après Morel, 1994)



Ce système avait été conçu dans l'idée que la production indigène serait inférieure à la consommation. Mais pour les viandes les plus courantes, le taux d'auto-alimentation a augmenté constamment depuis les années 1950. Le marché est donc actuellement déséquilibré et saturé bien que des mesures aient été instituées pour limiter la production de viande. Elles consistaient en grande partie en des compensations financières versées aux agriculteurs qui limitaient le nombre d'animaux dans leur exploitation ou qui cessaient leur production. Ce déséquilibre est dû au fait que la viande

constitue un marché résiduel de la production laitière pour l'agriculteur, en particulier en zone de montagne (en zone de plaine, il s'agit plutôt des cultures). En effet, l'augmentation des rendements dans la production laitière engendre une diminution du nombre de vaches nécessaires pour « couler » le contingent laitier attribué à l'agriculteur. Des places sont ainsi libérées dans l'étable, qui sont occupées par des veaux à l'engraissement, ces derniers consommant le fourrage disponible.

Le mode de production de nature industrielle qui consiste à augmenter la productivité s'est traduit par une surproduction de viande, comme dans le cas du secteur laitier, tous deux étant liés. L'utilisation d'aliments concentrés pour l'engraissement des animaux a supplanté celle du fourrage : deux tiers de la viande est produite grâce aux concentrés¹ (Morel, 1994). De plus, la consommation de viande diminue depuis le début des années 1990, en partie à cause des prix qui étaient devenus très élevés, mais surtout parce que les consommateurs ont perdu confiance dans la qualité de la viande. La présence d'antibiotiques et d'additifs dans la viande, puis l'affaire de la vache folle et la découverte en juin 1999 de dioxine dans la volaille en Belgique, qui sont des conséquences de la production de nature industrielle, ont démontré les limites de ce système. La conjonction de ces deux facteurs (augmentation de la productivité et diminution de la consommation de viande) ont amené à cette surproduction. Les mesures destinées à équilibrer l'offre et la demande prises par la Confédération à partir des années 1970 l'ont conduite à déboursier des millions de francs pour réduire la production indigène. De plus, l'objectif de nature civique confié à la CVB d'approvisionner la population en viande de bonne qualité est entré en conflit avec les méthodes industrielles de production de la viande, qui ne permettent plus de garantir cette qualité.

L'organisation fonctionnelle de la production de viande a mené les acteurs de la filière à s'ignorer les uns les autres. Les bouchers n'ont pas d'associations professionnelles bien structurées et les relations entre les agriculteurs et les marchands de bétails sont souvent conflictuelles.

Avec l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi sur l'agriculture en 1999, le Conseil fédéral a cessé de fixer des prix indicatifs pour la viande. Pendant les années 1999 et 2000, la CBV détermine les prix de prise en charge des animaux de boucheries. A partir de 2001, l'OFAC (Office fédéral de l'agriculture) chargera l'organisation d'exécuter des mesures d'allègement du marché lorsque l'offre saisonnière est excédentaire (DFE, 1998).

La filière des produits végétaux

La production végétale regroupe des activités très variées, qui vont de la sélection des plantes et semences à la production de céréales, pommes de terre, colza, soja et tournesol, betteraves, fruits et légumes, tabac, ainsi qu'à leur transformation sous forme de produits de boulangerie, chips et frites, huile, sucre, confitures, conserves, produits surgelés, vin, cigarettes, etc.².

¹ Il s'agit de fourrages concentrés importés, y compris des résidus de la transformation de matières premières alimentaires importées.

² L'économie viti-vinicole ainsi que l'industrie du tabac n'ont pas été traitées dans le cadre de la recherche sur la production alimentaire dans l'Espace Mittelland.

Céréales

Durant la première guerre mondiale, la Suisse a été confrontée à une pénurie de céréales. La culture des céréales panifiables a été encouragée depuis lors. Seulement 15% du volume des céréales consommées dans le pays sont importées (Morel, 1994). L'introduction du contingentement laitier dans les années 1970 a encouragé la culture de céréales pour tenter de diminuer la production de lait. Bien que la surface ait diminué depuis les années 1940, la production totale a doublé et le rendement a presque triplé. L'augmentation des rendements a provoqué une surproduction de céréales panifiables. Les excédents ont été utilisés pour l'alimentation animale, dont le coût était entièrement supporté par l'Etat jusqu'en 1990. Pour compenser la différence de prix entre céréales fourragères et panifiables et ainsi encourager la production de céréales fourragères, l'Etat a institué des primes de culture. Ces primes devaient être financées par les suppléments de prix perçus sur les fourrages importés. Mais depuis la fin des années 1980 les importations ont beaucoup baissé et ne permettent plus de financer les primes de culture.

La Confédération garantit la prise en charge des céréales panifiables ainsi que leur prix encore jusqu'en 2001. Elle soutient les petits moulins et les oblige à stocker des céréales. Les prix sont fixés par le Conseil fédéral et ils sont surveillés par l'OFAG. Les prix indicatifs des céréales fourragères sont fixés par une commission composée de représentant de l'USP (Union suisse des paysans), des coopératives agricoles, des importateurs et des fabricants d'aliments. La libéralisation du marché des céréales panifiables va engendrer une baisse considérable des prix et une réduction de la production.

Pommes de terre

La pomme de terre est un produit central de la politique de sécurité alimentaire élaborée par la Suisse après la seconde guerre mondiale. En cas de crise, le plan alimentaire prévoit de tripler le niveau de consommation de pommes de terre, ce qui impliquerait de doubler les surfaces de production!

La production de pommes de terre est chapeautée par la Régie fédérale des alcools qui regroupe la Commission suisse de la pomme de terre et l'Association des producteurs de pommes de terre. La Régie fédérale des alcools est chargée de l'aide à l'écoulement, notamment en fournissant une contribution à l'exportation pendant la période de récolte et en garantissant le prix aux acheteurs. La Confédération encourage la production et finance la publicité pour augmenter la consommation. Les excédents ne sont pas compensés et sont vendus à bas prix par les producteurs pour la transformation.

Les prix des pommes de terre se fixent selon l'offre et la demande depuis 1997. Malgré l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi sur l'agriculture, la Confédération participe aux frais de mise en valeur des pommes de terre qui ne sont pas vendues sur le marché. Elle charge des organisations de transformer les pommes de terre et continue de soutenir les exportations dans les limites des possibilités de l'accord de l'OMC. L'Etat ne s'est pas complètement retiré de l'organisation du marché de la pomme de terre pour des raisons politiques d'approvisionnement du pays. Malgré tout, les surfaces cultivées et les prix devraient s'aligner sur l'offre et la demande.

Betteraves à sucre

La production de betteraves à sucre a quadruplé depuis les années 1950. La production de sucre est contingentée. Cette production couvre la moitié des besoins de la population suisse, l'autre moitié étant importée de l'UE. Les sucreries vendent le sucre qu'elles fabriquent au même prix que le sucre importé.

La Confédération finance la différence entre le prix de revient du sucre en Suisse et le prix franco frontière. En 1993, cette contribution a été remplacée par une augmentation de la taxe sur le sucre importé. Les consommateurs et les planteurs participent également à ce financement par le biais de taxes. Les objectifs de la Confédération en matière de production sucrière sont d'encourager la culture et la mise en valeur de la betterave à sucre pour diversifier la production agricole et pour assurer l'approvisionnement du pays en sucre. Le Conseil fédéral a augmenté la quantité maximale de sucre pouvant être produite afin de répondre à cet objectif de diversification.

Depuis 1997, une interprofession se charge de définir les conditions de production. Dans sa nouvelle politique agricole, la Suisse s'est inspirée presque intégralement de la solution adoptée par l'UE en matière de sucre : la production d'une quantité déterminée de sucre est fixée, les excédents sont traités et un accord est conclu entre les sucreries et les planteurs.

Colza, soja, tournesol

Le *colza* est cultivé de longue date en Suisse pour produire de l'huile : les premiers essais datent de 1770. La culture du *soja* et du *tournesol* est beaucoup plus récente. Un contingent de production a été institué en 1994, la Confédération tenant à assurer une partie de l'approvisionnement du pays en huile végétale ainsi qu'à favoriser la rotation des cultures. Les prix étaient fixés par le Conseil fédéral et le prix de vente de l'huile basé sur le marché mondial. Le prix et l'écoulement étaient garantis pour les quantités contingentées et la moitié du prix pour les quantités produites hors contrat. Le contingentement de la production d'oléagineux a été supprimé en 1999.

Fruits

La culture des fruits s'est intensifiée au cours des 30 dernières années et les vergers basses-tiges ont remplacé les vieux vergers. Le prix des fruits et des légumes n'est pas garanti par la Confédération, il se fixe selon l'offre et la demande. La production indigène est pourtant protégée selon le système des trois phases (Tableau 8). Ce système pose des problèmes car les fruits importés sont moins chers et ils arrivent avant que la production suisse ne soit disponible. De ce fait, les consommateurs ont moins envie d'acheter quand les fruits et les légumes indigènes arrivent sur le marché. Quand les accords du GATT¹ entreront en vigueur, il faudra supprimer la troisième phase car l'interdiction d'importer ne sera plus possible.

¹ Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT: General Agreement on Tariffs and Trade).

Tableau 8 : Le système des trois phases (d'après Morel, 1994)

<i>Phase</i>	<i>Situation de la production</i>	<i>Importation</i>
1 ^{ère} phase	Pas de fruits disponibles en Suisse	Importation libre
2 ^{ème} phase	Production suisse et quantité insuffisante	Importation limitée
3 ^{ème} phase	Production suisse suffisante pour ravitailler le marché suisse	Pas d'importation

La Régie fédérale des alcools joue un rôle important dans le marché des fruits en contrôlant la production et la vente des alcools, en fixant le prix des fruits destinés aux distilleries et en encourageant la production et la transformation des fruits indigènes. Bien que le marché des fruits soit presque libre, de nombreuses mesures d'ordre civiques sont édictées par la Confédération¹.

Légumes

Les techniques de production des légumes ont beaucoup évolué, passant des cultures en pleine terre sans abri aux couvertures à plat, aux tunnels plastiques, aux serres conventionnelles et aux serres en hors-sol. La formation des prix des légumes est libre. La production est orientée par des accords conclus entre les producteurs et les acheteurs, cette tâche étant assurée par l'organisation faîtière de l'économie maraîchère, l'USL (Union suisse du légume). Des négociations sont menées dans le cadre des négociations bilatérales pour que la Suisse obtienne une réciprocité en matière tarifaire avec l'UE. Actuellement, les exportations de produits maraîchers sont difficiles à cause de ces barrières tarifaires.

5.3.3 Les spatialités du système de production alimentaire industriel-civique

L'organisation du système de production alimentaire mis en place depuis les années 1940 est coordonnée par des conventions de nature industrielle-civique (Tableau 9). Les conventions de nature industrielle caractérisent la production proprement dite et les conventions de nature civique la politique agricole établie en vue de gérer cette production. Les concepts spatiaux utilisés pour qualifier les spatialités des mondes des économies de la grandeur sont mobilisés pour décrire cette organisation (Tableau 6).

Tableau 9 : Le système de production industriel-civique et ses spatialités

<i>Système de</i>	<i>Mondes</i>	<i>Spatialités observées</i>			
<i>production</i>	<i>observés</i>	<i>Espaces fonctionnels</i>	<i>Échelles spatiales</i>	<i>Proximité / distance</i>	<i>Frontières</i>
Agriculture et industrie agroalimentaire	Industriel-civique	Homogène Spécialisation	Nationale Internationale	Proximité organisationnelle Distance-coût	Nationale

¹ Elle se charge par exemple de la mise en valeur des excédents en organisant des campagnes de distribution de cerises et de pruneaux en montagne ou en octroyant des contributions aux régions isolées pour les frais de transport des cerises (!).

Espace fonctionnel

L'espace du système de production alimentaire est homogène : selon le principe de la production de masse propre au monde industriel, les matières premières agricoles sont transformées de la même manière dans l'ensemble du pays. La production est automatisée et les produits sont standardisés. Ils se distinguent par la marque et non par leur provenance. Ils sont commercialisés dans l'ensemble du pays. L'espace est spécialisé par fonctions (production, marché, coopération) et les relations entre les acteurs de la même filière et entre les acteurs de filières différentes sont presque inexistantes. La production est cloisonnée et les acteurs n'ont pas de vue d'ensemble du système de production.

Espace de production

L'espace de production de la matière première varie selon les conditions naturelles, ce qui vaut surtout pour les cultures végétales : l'espace de production des produits végétaux est lié aux contraintes naturelles (conditions climatiques, qualité des sols, altitude, etc.). Le lait et la viande sont produits dans l'ensemble du pays. L'espace de production du lait était jusqu'en 1999 organisé à l'échelle nationale puisque la Confédération administrait totalement l'économie laitière.

Les industries de transformation sont concentrées sur le Plateau suisse (la plus grande partie des industries de transformation de la viande sont localisées en Suisse allemande).

Les entreprises de transformation du lait étaient tenues de s'approvisionner dans leur région. La viande transformée provient principalement de Suisse, mais aussi de l'étranger quand le pays ne peut fournir des quantités suffisantes (de France, d'Autriche, d'Amérique latine et de Nouvelle-Zélande). Les céréales transformées sont importées, de même que les légumes hors-saison (ils viennent des pays de l'UE (France, Italie, Allemagne, Hollande)).

Les fournisseurs d'équipements et de machines se trouvent dans les pays voisins (France, Allemagne et Italie pour l'industrie laitière, Hollande, Allemagne et USA pour l'industrie carnée, Allemagne, France, Italie et Hollande pour l'industrie des céréales).

Espace de marché

L'espace de marché est national et contrôlé par les grands distributeurs. Les exportations sont faibles et limitées par la Confédération. L'espace de marché du lait est organisé à l'échelle nationale : les différences du prix du lait entre la Suisse et les pays européens restreignent les possibilités d'exportation. L'USF prenait en charge l'intégralité des exportations de fromage, financées en partie par le contribuable. Le marché des produits carnés transformés fonctionne à l'échelle nationale, par le biais des grands distributeurs. Le marché est presque exclusivement suisse, les possibilités d'exportation étant quasi-nulles et nécessitant un permis. Le marché des produits végétaux est essentiellement national, à l'exception du marché des céréales transformées, qui est international et dominé par les grandes entreprises multinationales. La Confédération prend en charge les céréales, les pommes de terre et les betteraves à sucre. Les pommes de terre, les produits maraîchers et les fruits ne sont pas encore compétitifs à l'étranger et sont vendus en Suisse par les grands distributeurs. Le marché

des semences est national mais il se profile sur le plan international sous forme de produits de niche.

Espace de coopération

L'espace de coopération est dominé par les institutions fédérales de recherche, l'administration fédérale et les organisations professionnelles nationales. Les industries de transformation entretiennent également des relations avec des centres de recherche localisés à l'étranger, mieux orientés vers les besoins de la production que les institutions suisses. Les institutions de recherche et de formation avec lesquelles le monde laitier collabore sont les Ecoles de laiterie¹, la Station fédérale de recherche en économie laitière², l'Ecole suisse d'ingénieurs en agriculture³ et la section laitière de l'ETHZ (Ecole polytechnique fédérale de Zurich). Les entreprises de transformation coopèrent également avec les universités. Les entreprises des Fédérations laitières travaillent ensemble pour le développement de technologies liées aux produits et pour le marketing, alors que les entreprises de la distribution sont étroitement liées à leur groupe. Les contacts entre les entreprises de transformation et les fournisseurs d'équipements, qui sont localisés à l'étranger, jouent un grand rôle dans la réalisation de nouveaux procédés de fabrication : les lignes de production automatisées sont développées en collaboration avec eux. Ils permettent aux entreprises suisses d'entrer en relation avec le monde scientifique international, car ils travaillent étroitement avec les universités et les centres de recherche, quand ils ne disposent pas de leur propre centre de recherche. Dans la filière de la viande les relations d'innovation se tissent lors des foires commerciales, par les associations professionnelles et par les contacts avec les fournisseurs. Les échanges entre grandes entreprises (séjours d'ingénieurs, conseil, échange d'informations) se tissent à travers le monde entier. Les relations entre les transformateurs et de grands clients comme l'entreprise de distribution Coop ou MacDonald sont aussi une source de stimulation et d'innovation. Les entreprises de la distribution collaborent entre elles. L'ETHZ est sollicitée par les entreprises pour des conseils scientifiques ou des recherches spécifiques, mais les principaux centres de recherche scientifique se trouvent en Allemagne et en France. Les acteurs de la branche collaborent avec les universités suisses ainsi qu'avec l'office vétérinaire fédéral et les offices cantonaux. Les institutions de recherche en lien avec les acteurs de la filière des produits végétaux sont toutes d'envergure nationale. Il s'agit du Centre suisse de sélection de semences et de plantés, des universités, de l'ETHZ, de la Station fédérale de recherches agronomiques de Changin (Vaud), des HES (Hautes écoles spécialisées) de Sion (Valais) et de Wädenswil (Zurich), ainsi que des associations professionnelles nationales (Fédération des industries alimentaires suisses, Association suisse des moulins, Union maraîchère suisse, Association des ingénieurs de l'agroalimentaire).

¹ Ecole de Grangeneuve (Fribourg), Moudon (Vaud), Zollikofen (Berne) et Sursee (Lucerne).

² FAM, Liebefeld, Berne.

³ Zollikofen, Berne.

Echelles spatiales

L'échelle nationale domine dans le monde industriel. On a vu que l'espace de production du lait et de la viande est national : les agriculteurs produisent du lait et de la viande dans l'ensemble du pays. Les entreprises de transformation s'approvisionnent dans leur région, mais ils fabriquent des produits selon des méthodes standardisées et ils approvisionnent toute la Suisse. On trouve le même beurre et les mêmes yoghourts d'un bout à l'autre du pays. Si la culture de produits végétaux est conditionnée par les spécificités naturelles et n'est de ce fait pas répartie de manière homogène sur l'ensemble du territoire, l'organisation de la production, des marchés et de la recherche se fait comme pour les autres filières sur une base nationale. Les marchés sont encore limités par les frontières suisses. Bien que privatisé depuis 1995, le Centre de sélection de semences est un organisme qui détient un monopole national et les institutions de recherches ont été mises en place par la Confédération.

La recherche agricole est un bon exemple du fonctionnement national de l'agriculture propre au monde industriel. Les méthodes et les techniques de production sont définies par les institutions de recherche fédérales, qui utilisent des relais régionaux (les écoles d'agriculture) et locaux (les services de vulgarisation agricole) pour les diffuser aux agriculteurs. Dans le monde civique, l'espace est multiscalaire : les espaces sont hiérarchisés et emboîtés les uns dans les autres. L'Etat national administre et organise la production alimentaire, les cantons se chargent de certaines applications. Les producteurs de lait sont organisés selon ce schéma : ils sont regroupés en sociétés de laiterie, à base locale, qui elles-mêmes constituent des fédérations laitières, à base régionale, chapeautées par une organisation laitière nationale : l'UCPL (Union centrale des producteurs suisses de lait). Jusqu'en 1999, la production laitière et le marché du lait étaient totalement administrés par l'Etat. Le marché de la viande était surveillé et régulé par l'Etat. Les importations étaient destinées uniquement à équilibrer le marché quand la production indigène était insuffisante. Ce système de régulation impliquait un investissement administratif considérable et concernait plusieurs institutions fédérales. Le Conseil d'administration de la CBV siégeait tous les 15 jours pour fixer les prix de prise en charge et faire des propositions d'importation. L'Office fédéral de l'agriculture délivrait les permis d'importation et administrait les contingents. L'Office fédéral des affaires économiques extérieures s'occupait des importations de saucisses et de produits alimentaires. Comme c'est le cas pour la production de lait et de viande, les producteurs de végétaux sont organisés en associations régionales, chapeautées par des organisations nationales. La Confédération oriente la production dans le domaine des céréales, des pommes de terre, de la betterave à sucre et des oléagineux.

Durant cette période, la politique agricole met l'accent sur l'échelle nationale et néglige les produits locaux et régionaux. Les produits régionaux ont été fabriqués de manière standardisée, de sorte qu'ils n'ont plus grand chose à voir avec les recettes traditionnelles. Ainsi, certains producteurs fabriquent de la saucisse d'Ajoie ou du saucisson vaudois en grande quantité hors des régions d'origine de ces produits.

Frontières

La frontière nationale domine dans le monde industriel : le marché, la production, la transformation et la distribution sont confinés à l'espace national. Les exportations sont contrôlées par l'Etat, qui impose aussi de nombreuses restrictions aux importations (Tableau 10). Dans le secteur laitier, les mesures à la frontière étaient particulièrement interventionnistes. Les produits laitiers étrangers sont soumis à une taxe à l'importation qui permet de financer la mise en valeur des produits indigènes. Les exportations de fromages ont été fortement subventionnées. L'intervention de l'Etat dans le marché de la viande était légère comparativement aux autres types de production agricole. Les mesures à la frontière étaient pourtant nombreuses. La conséquence de cette politique a eu des répercussions sur le prix de la viande, considérablement plus élevé que dans les pays voisins. Cette situation a engendré un fort tourisme alimentaire et de la contrebande. La liste des mesures à la frontière applicables aux produits végétaux est impressionnante, malgré le fait que le marché de certaines composantes de cette filière soit déjà soumis aux règles de l'offre et de la demande.

Tableau 10 : Mesures à la frontière (d'après Morel, 1994)

Type de production	Mesures à la frontière
Production laitière	Interdiction d'importer du lait frais Monopole d'importation du beurre de la Butyra Suppléments de prix sur certains produits laitiers Suppléments de prix sur les graisses et les huiles comestibles Soutien à l'exportation Contributions fédérales à l'exportation de fromages et d'autres produits laitiers Contributions fédérales à l'exportation de poudre de lait écrémé excédentaire
Production de viande	Contingentement des importations Contingents fixés d'après la prestation indigène Obligation des commerçants autorisés à importer de prendre en charge les animaux invendus sur les marchés surveillés, attribués à la CBV Taxe à l'importation versée au fonds de réserve pour la mise en valeur des excédents représentant 5% au maximum de la valeur sur le marché intérieur
Céréales panifiables	Importation de céréales panifiables soumises à autorisation de la CCF (Société coopérative suisse des céréales et matières fourragères), une organisation para-étatique Importation de semences de céréales panifiables soumise à l'autorisation de l'OFAG Monopole d'importation de la Confédération pour la farine panifiable Droits de douane perçus à l'importation Suppléments de prix de la CCF pour les céréales panifiables Taxes diverses perçues à la frontière
Céréales fourragères	Contingentement de l'importation des principaux fourrages Supplément de prix perçus sur les fourrages importés (prix-seuil) Autorisation d'importer des semences Obligation de prendre en charge les semences indigènes
Pommes de terre	Droits de douane Contingents pour les plants, les pommes de terre de table et certains produits transformés (chips, frites) Obligation de prendre en charge la farine et les flocons de pommes de terre
Sucre	Droits de douane (fixés au maximum autorisé par les accords de l'OMC) Taxe pour le financement des stocks constitués pour les périodes de crise Taxe pour la réduction du prix de la production indigène de sucre Restitution des prélèvements en cas d'exportation de produits transformés
Huile de colza, soja et tournesol	Suppléments de prix sur les graisses et huiles végétales Suppléments de prix sur les fourrages importés Contributions au stockage obligatoire
Fruits	Droits de douanes minimales Restrictions quantitatives d'importation selon le système des trois phases pour les fruits frais et pour les jus de fruit
Légumes	Systèmes des trois phases Droit de douane et droits supplémentaires perçus sur les surplus de légumes congelés

Dans la production alimentaire, les frontières nationales ont été encore renforcées par la politique agricole, de nature civique. Tant que les accords bilatéraux avec l'UE ne sont pas entrés en vigueur et que l'application des accords de l'OMC en est encore à une période transitoire, l'économie des produits alimentaires est très protégée par les frontières nationales : les produits étrangers sont soumis à une taxe à l'importation qui permet de financer la mise en valeur des produits indigènes. Les entreprises de transformation n'ont que peu de possibilités d'exportations, leurs produits étant trop chers.

Proximité

Monde industriel

Dans le monde industriel, la proximité est organisationnelle et/ou spatiale et la distance se résume à un coût. On retrouve ce schéma dans l'industrie agroalimentaire. La proximité relationnelle existe, mais n'est pas forcément spatiale. Les entreprises entretiennent des relations de coopération en matière d'innovation avec leurs fournisseurs d'équipements, qui sont localisés à l'étranger. En Suisse, les professionnels de la branche se connaissent, ils sont issus des mêmes écoles et ils font partie des mêmes associations, ce qui favorise les relations. La proximité spatiale des matières premières agricoles a été un critère de localisation important pour les entreprises, au même titre que l'efficacité des infrastructures de transport. C'est la raison pour laquelle les entreprises agroalimentaires se concentrent sur le Plateau.

Les relations entre les acteurs de la filière du lait sont essentiellement des relations de marché. Les relations de marché importantes sont celles qui lient les agriculteurs aux entreprises de transformation, qu'elles appartiennent aux Fédérations laitières, aux grands distributeurs ou à des privés. Les relations de marché entre les entreprises de transformation et les grands distributeurs sont déterminantes pour l'économie laitière : les principaux clients de l'industrie du lait sont les grands distributeurs, qui fonctionnent à l'échelle suisse. Les institutions fédérales étaient aussi des partenaires importants de l'industrie du lait, puisqu'elles régulaient le marché et prenaient en charge la production de fromage, se chargeant de l'écouler. La notion de distance-coût est très présente dans l'industrie agroalimentaire du secteur de la viande. Les industries de transformation ont tendance à s'approvisionner auprès des producteurs de la région dans laquelle elles sont implantées. Les industriels revendiquent de meilleures conditions de transport pour exporter leurs produits et être concurrentiels sur le marché européen. Ils souhaitent que le transport routier nocturne soit autorisé en Suisse. Comme l'industrie du lait, l'industrie de la viande fait face à un problème de surcapacités, ce qui pousse les entreprises à intensifier les collaborations pour trouver des complémentarités. De même que les filières du lait et de la viande, la filière des produits végétaux est segmentée de sorte que les relations entre les acteurs qui la composent sont anonymes. La proximité, quand elle existe, est de nature organisationnelle et repose sur des relations de coopération entre les industries de transformation et entre ces entreprises et des institutions de recherche, localisées pour la grande majorité en Suisse. La proximité spatiale n'intervient pas, et la distance se résume à un coût, ce qui constitue un

problème par exemple pour les producteurs de pommes de terre qui sont localisés loin des lieux de transformation et qui doivent assumer les coûts de transport.

Monde civique

Dans le monde civique, la proximité est sociale. Elle est causée par l'appartenance au même collectif de personnes. C'est dans cet esprit que la Confédération subventionne l'agriculture de montagne. Les régions de montagne couvrent les deux tiers du territoire suisse et cette mesure est destinée à en éviter la marginalisation. La population suisse, représentée par les instances fédérales, était encline à protéger ses agriculteurs pour qu'ils assurent sa sécurité alimentaire en échange de subventions et de la garantie de leur revenu. Cette situation a changé avec l'urbanisation croissante et la standardisation de la production. L'urbanisation a éloigné la population des campagnes et par là des réalités du monde agricole. Les relations entre la population et les agriculteurs sont devenues anonymes avec le développement de la production standardisée de masse, et cet esprit de solidarité s'est transformé. Alors qu'auparavant la quantité produite primait, aujourd'hui c'est la qualité, la méthode de production et l'origine du produit qui s'imposent peu à peu. Cette transformation des attentes de la population se traduit par des demandes contradictoires : l'exigence d'une agriculture écologique et respectueuse des animaux d'une part, et des denrées alimentaires le moins cher possible d'autre part.

5.4 LE SYSTÈME DE PRODUCTION ALIMENTAIRE ÉMERGENT : UN MONDE DOMESTIQUE-CIVIQUE

L'émergence d'une coordination de l'organisation de la production alimentaire basée sur un compromis domestique-civique est due à l'évolution du contexte international et à des changements internes à la Suisse. Ces changements ont des conséquences sur l'organisation de la production alimentaire qui devient de plus en plus diversifiée. De ce fait, il conviendrait plutôt de parler de l'apparition d'une pluralité de monde : l'agriculture se tourne vers un compromis civique-marchand et l'industrie agroalimentaire vers un compromis industriel-marchand. La diversification de la production alimentaire se traduit par l'apparition de produits du terroir, qui fonctionnent selon une logique domestique-marchande, de produits biologiques qui supposent la mise en place de conventions industrielles, civiques, domestiques et marchandes, et enfin de produits de la ferme qui sont de nature domestique et marchande. Cette diversification influence l'organisation spatiale de la production et, réciproquement, l'espace influence l'organisation du système de production ainsi que sa transition. L'ouverture des frontières nationales, le rôle de la frontière linguistique, la spécialisation de l'espace, les dynamiques régionales sont des éléments qui conditionnent le développement de la branche.

5.4.1 Politique agricole : la transition des années 1990

La libéralisation de l'agriculture à l'échelle mondiale a obligé la Suisse à adapter sa politique agricole et à se préparer à l'ouverture des marchés. Les accords du GATT, puis

de l'OMC ainsi que les négociations menées avec l'UE se traduisent par la révision de la politique agricole qui prend également en compte la demande d'une agriculture plus respectueuse de l'environnement de la part de la population.

Le Septième rapport sur l'agriculture¹

Elaboré en 1992, le Septième rapport sur l'agriculture délimite les principales tâches de l'agriculture et fixe les objectifs de la politique agricole en tenant compte des changements intervenus dans le pays et à l'étranger. Sur le plan interne, la politique de la garantie du revenu par les prix des produits ainsi que le principe de sécurité alimentaire avaient montré leurs limites. Sur le plan international, la négociation des accords du GATT dans le cadre de l'Uruguay Round ainsi que le processus d'intégration européenne laissaient présager d'une intensification de la concurrence.

Plusieurs éléments internes à la Suisse ont conduit à l'élaboration d'une nouvelle politique agricole (DFEP, 1995) :

- la très forte réglementation de la production alimentaire ;
- l'augmentation des prix des denrées alimentaires suisses ;
- l'augmentation des dépenses de la Confédération pour la mise en valeur des produits ;
- la remise en question de la sécurité alimentaire ;
- le besoin des consommateurs de connaître la provenance, les méthodes de production et la qualité des produits ;
- la demande de la population d'une agriculture plus respectueuse de l'environnement.

Au niveau international, les accords du GATT étaient en négociation et la libéralisation de l'agriculture prenait forme. La question de l'intégration de la Suisse à l'EEE (Espace économique européen) était en discussion. Le volet agricole n'en faisait pas partie, mais il devenait inéluctable que la Suisse devrait s'adapter à cette évolution et que la concurrence pour les produits alimentaires allait se renforcer.

Ces enjeux se sont traduits par une réforme destinée à promouvoir une agriculture écologiquement durable et économiquement compétitive. Cette première phase de réforme de la politique agricole, proposée dans le Septième rapport sur l'agriculture, s'articule autour de trois principes :

- la séparation de la politique des prix de celle des revenus ;
- des incitations financières accordées aux agriculteurs en vue d'objectifs écologiques ;
- un assouplissement de l'intervention de l'Etat sur le marché pour augmenter la compétitivité.

La principale innovation contenue dans le Septième rapport sur l'agriculture concerne l'adaptation des prix au marché et à la concurrence internationale, ce qui implique de renoncer à lier les prix au revenu des agriculteurs. Les revenus directs sont intensifiés pour compenser les pertes engendrées par cette adaptation, et donc garantir un revenu agricole équitable. Ces paiements directs correspondent de ce fait à une mesure

¹ Conseil fédéral (1992).

compensatoire, mais aussi à une contribution écologique puisqu'ils encouragent une production plus extensive.

L'objectif de durabilité de l'agriculture est un principe de nature civique alors que l'objectif visant à en améliorer la compétitivité est de nature marchande. Ce sont deux objectifs contradictoires et qui ne peuvent pas déboucher sur un compromis : le principe supérieur qui régit le monde civique est la solidarité alors que celui qui permet de justifier des situations de nature marchande est le profit personnel. C'est la raison pour laquelle la Confédération justifie ces deux objectifs en se basant sur des arguments relevant du monde marchand et du monde industriel. Les denrées alimentaires sont meilleures marché si les coûts environnementaux ne sont pas couverts et elles sont plus chères s'ils sont intégrés (monde marchand). Mais si l'on intègre les coûts environnementaux dans le prix final des produits, les modes d'exploitation qui ménagent les ressources environnementales sont plus rentables que les autres (monde industriel). De plus, si les frais de transport entrent dans le calcul du coût environnemental, les produits locaux de saison deviennent plus compétitifs que les produits importés (monde industriel). Pour que le système fonctionne, une démarche coordonnée au niveau mondial est nécessaire à cause de l'internationalisation croissante des marchés (monde marchand).

L'enjeu pour la Suisse consiste donc à concilier compétitivité (monde marchand) et durabilité (monde civique) sans que les produits ne renchérissent. La solution adoptée revient à compenser les frais supplémentaires occasionnés par les modes d'exploitation écologiques par des paiements directs aux agriculteurs, selon une logique civique. En séparant les prix des revenus, les prix des produits se forment sur le marché et les paiements directs non liés aux produits rémunèrent les prestations environnementales. Il convient de relever que l'objectif de la nouvelle politique agricole n'est encore que partiellement atteint, car malgré les paiements directs octroyés aux agriculteurs pour leurs prestations environnementales, les produits biologiques sont plus chers que les produits issus de culture traditionnelle et intégrée.

Les implications des accords du GATT pour l'agriculture suisse

Les accords du GATT, qui prévoient une libéralisation de l'agriculture, se sont clos en 1994. Ils sont entrés en vigueur le 1^{er} janvier 1995, et le GATT s'est transformé alors en Organisation mondiale du commerce (OMC). Cette institution qui chapeaute les arrangements conclus lors du cycle de l'Uruguay est dotée d'un statut permanent.

En ce qui concerne l'agriculture, la Suisse s'est engagée dans trois domaines : l'accès au marché, le soutien interne et les subventions à l'exportation. L'adaptation de la politique agricole suisse s'effectue au cours d'une période transitoire de six ans qui se terminera en 2002. Les obligations contractées par la Suisse sont les suivantes :

- ouverture accrue des marchés agricoles par démantèlement des barrières commerciales non tarifaires et abaissement des droits de douane de 15% au minimum jusqu'en 2002 ;
- réduction des subventions liées aux produits de 20% d'ici à 2002 (les paiements directs, qui ne sont pas liés aux produits, sont autorisés) ;

- réduction des subventions à l'exportation de 36% en termes de budget et de 21% en termes de quantité ;
- octroi d'un accès au marché qui soit au minimum de 5% de la consommation nationale à la fin de la période de transition.

Ces mesures se sont répercutées dans la nouvelle politique agricole :

- ouverture des frontières pour l'importation des produits étrangers mais aussi pour l'exportation des produits suisses ;
- généralisation des paiements directs (écologie, production biologique) ;
- fin de l'aide à l'exportation.

Intégration européenne et négociations bilatérales

L'agriculture fait partie des secteurs prioritaires définis dans le cadre des négociations bilatérales entre l'UE et la Suisse. Les négociations ont été entamées en 1994 et conclues en décembre 1998 au niveau des négociateurs. Elles portent sur l'amélioration réciproque de l'accès au marché de certains produits agricoles (notamment une libéralisation complète des marchés du fromage et du vin) et sur la suppression des entraves au commerce agricole.

La conclusion des accords bilatéraux avec l'UE (s'ils sont ratifiés par le peuple suisse) ouvrira de nouveaux débouchés aux produits suisses, en particulier aux fromages, aux spécialités carnées, aux fruits et légumes et aux vins. Actuellement, deux tiers des importations alimentaires de la Suisse proviennent de l'UE et trois quarts des exportations de la Suisse se font vers l'UE. Ces échanges vont se renforcer.

Les nouvelles dispositions d'application de la législation agricole suisse sont quasiment intégralement compatibles avec la politique agricole européenne.

Politique agricole 2002

La séparation de la politique des prix de celle des revenus, amorcée en 1992 avec le Septième rapport sur l'agriculture, a constitué une étape décisive dans la réforme de la politique agricole suisse : alors que le soutien agricole était lié aux produits, il consiste dorénavant en paiements directs écologiques. Le but étant que les exploitations conventionnelles, pénalisées par ce mode de subvention, se convertissent rapidement à la production intégrée (PI) et à la culture biologique.

Ce deuxième volet de la réforme de la politique agricole est consacré à l'amélioration de la compétitivité de l'agriculture et de l'industrie alimentaire. L'agriculture et la transformation alimentaire doivent augmenter leurs parts de marché en sauvegardant les débouchés et en améliorant la valeur ajoutée des produits. Pour ce faire, l'intervention régulatrice de l'Etat sur le marché est réduite. Tous les acteurs de la filière de la production alimentaire doivent dorénavant s'intéresser aux performances de leurs produits sur le marché, ce qui n'était pas le cas jusqu'à présent.

La nouvelle Loi sur l'agriculture de 1999 prévoit une déréglementation des marchés. L'intervention de l'Etat était la plus forte dans les domaines du lait, du sucre, des pommes de terre, des oléagineux et des céréales panifiables. La Confédération assurait un prix garanti pour l'écoulement d'une quantité déterminée de ces produits. Si la

quantité fixée n'était pas vendue à ce prix, l'Etat couvrait la différence. Cet interventionnisme a provoqué des coûts très conséquents, en particulier pour le fromage. Afin de garantir une meilleure compétitivité des produits agricoles, l'Etat va se retirer des marchés. La protection à la frontière sera tout de même maintenue. L'aide de la Confédération aux agriculteurs se fera par des paiements directs, qui représentent environ un quart des recettes de l'agriculture suisse. Mais « *les agriculteurs devront dorénavant satisfaire à des exigences renforcées en matière d'écologie et de protection des animaux. Les conditions écologiques requises correspondent pratiquement à la production intégrée. Les prestations allant au-delà de ce standard seront rémunérées en supplément par les contributions écologiques* » (DFE, 1998 : 2).

L'économie laitière est le secteur le plus touché par la libéralisation. La nouvelle politique prévoit l'assouplissement de la garantie des prix et de l'écoulement ainsi que la libéralisation et la diminution du prix du lait servant de matière première à la fabrication de fromage. La déréglementation laitière est l'élément clé de la réforme agricole. Le marché de la viande est plus libéral que celui du lait, mais il doit s'ouvrir davantage à la concurrence et gagner en transparence. La nouvelle loi prévoit une réduction de l'interventionnisme dans le domaine de l'élevage et de l'écoulement du bétail et une répartition des contingents d'importation d'animaux de boucherie et de viande selon des critères économiques. Les prix du blé panifiable doivent être graduellement ramenés au niveau des prix à l'importation. Le marché des céréales panifiables va être libéralisé, l'intervention de l'Etat sur les marchés du sucre, des oléagineux, des pommes de terre et des fruits réduite et les dispositions relatives à la viticulture et à l'économie vinicole seront intégrées et simplifiées (DFEP, 1995).

La nouvelle politique agricole vise la promotion de l'excellence : « *Les agriculteurs suisses ne pourront guère concurrencer les fournisseurs étrangers sur le terrain de la production agroalimentaire de masse. Ils doivent se concentrer sur les produits se distinguant par leur qualité. Afin qu'ils puissent en tirer le meilleur profit, les conditions permettant de protéger la désignation de produits spéciaux ont été créées [...]. On peut ainsi attribuer des signes distinctifs à des denrées produites selon des procédés spéciaux (p. ex. culture biologique ou production intégrée), pourvues de caractéristiques spéciales ou provenant de terroirs particuliers* » (DFEP, 1995 : 38). Il est donc clair que les produits fabriqués selon des méthodes respectueuses de la nature et des animaux ainsi que les produits du terroir vont devoir se développer pour que l'agriculture suisse reste compétitive.

5.4.2 Une amorce de diversification

D'aucuns n'hésitent pas à parler d'une crise structurelle du monde agricole causée par le passage d'un régime productiviste à une recherche de la différenciation basée sur la qualité (Allaire et Boyer, 1995). Cette crise se traduirait par des transformations radicales dans les techniques, l'organisation de la production, les principes de régulation ou les discours professionnels. Le secteur agricole et l'industrie agroalimentaire ont connu une période de développement industriel caractérisé par la confiance dans le progrès et l'investissement technique. Face à l'accroissement de la concurrence, l'ordre

de grandeur marchand aurait ensuite été considéré comme unique principe intégrateur de l'ensemble des activités économiques (Thévenot, 1995).

La transformation de l'agriculture, qui se traduit par une diversification des activités, débouche sur une remise en question de la production de masse et donc des conventions industrielles. Ce phénomène conduit à *« une déstabilisation des conventions industrielles correspondant aux schémas d'intensification par les logiques marchandes et par une recombinaison de l'organisation productive sous une forme plus flexible via des conventions domestiques »* (Thévenot, 1995 : 41). Le passage d'une agriculture intensive orientée vers l'efficacité et le profit à grand renfort de supports techniques et chimiques à une agriculture multifonctionnelle dont le rôle n'est plus seulement de fournir une production de masse, mais aussi des prestations environnementales et des spécialités fait apparaître un nouveau modèle des conventions. *« On peut être tenté d'opposer de façon un peu manichéenne la production de masse agricole fordiste sous l'empire d'une « logique industrielle » avec des systèmes de production spécifiques reterritorialisés relevant plutôt d'une « convention domestique ». Cependant, c'est plutôt un compromis entre conventions de qualités qui se défait en même temps que l'ancien système productif et dont tiendrait l'émergence d'un nouveau modèle. [...] Ainsi les modes d'évaluation quantitatifs (industriels) s'étendent à de nouveaux objets avec l'évaluation contingente, la qualification civique de l'agriculture passe d'une fonction nourricière à une fonction écologique »* (Allaire et Boyer, 1995 : 409). Bien que « manichéenne », l'opposition entre le monde industriel avec ses produits standardisés et le monde domestique avec ses produits régionaux nous semble constituer une clé de lecture pertinente des transformations en cours dans l'agriculture, ces deux mondes de production évoluant parallèlement l'un à l'autre.

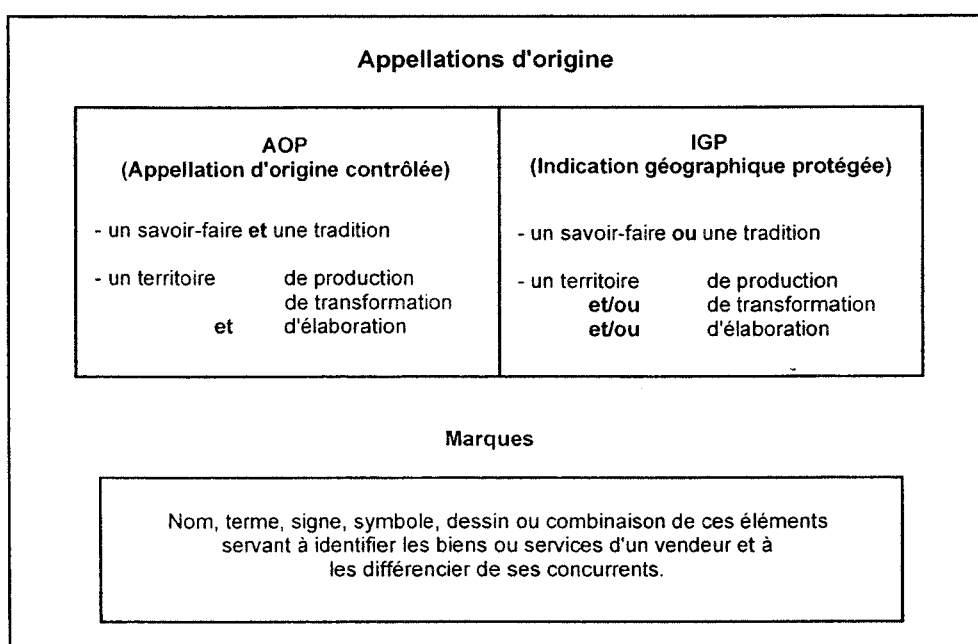
La réforme de la politique agricole suisse s'inscrit dans ce même processus de transformation que les tenants de l'économie des conventions qualifieraient « d'épreuve politique ». L'agriculture suisse doit s'adapter à la situation internationale (au monde marchand de la concurrence à travers l'épreuve de la libéralisation des marchés) et à l'évolution de l'opinion publique (au monde civique du développement durable à travers l'exigence d'une agriculture plus écologique). Bien que la production standard domine largement la production et les marchés, les produits biologiques, les appellations d'origine protégées (AOP), les indications géographiques protégées (IGP) et les autres labels et marques (Figure 27), ainsi que les produits de la ferme émergent. Des actions de marketing intégrant une grande palette d'acteurs régionaux ainsi que le développement de services tels que le tourisme rural, l'hippothérapie¹ ou les fermes auberges constituent également des stratégies de diversification. L'enquête sur le système de production alimentaire dans l'Espace Mittelland (Gigon, 1998a) - dont les résultats sont exposés dans les lignes qui suivent - reflète la transition d'un monde industriel-civique vers un monde à dominante domestique et civique, sans que le monde industriel ne disparaisse pour autant.

¹ Hippothérapie : équitation thérapeutique ou thérapie équestre appliquée aux handicapés physiques (amélioration de l'équilibre) et mentaux (pour établir une relation de communication).

La diversification des modes de commercialisation et de leurs espaces

Lors de l'achat, le consommateur s'appuie sur certaines conventions afin de maîtriser l'incertitude quant à la qualité du produit. Dans le monde industriel, le critère principal de qualité consiste en des normes techniques et hygiéniques de production. Dans le monde domestique, la crédibilité du producteur individuel ou de la région de production est garante de la qualité du produit (sa qualification). Ainsi, c'est la crédibilité de l'agriculteur qui est en jeu dans le cas de la vente directe à la ferme, la crédibilité de la région de production et de la communauté de producteurs dans le cas d'une AOP ou d'une IGP, la confiance dans un mode de production certifié par un label ou la crédibilité du producteur individuel dans le cas des produits biologiques.

Figure 27 : Appellations d'origine et marques (d'après Aubry, 1997)



Les appellations d'origine et les indications géographiques sont des cas exemplaires de construction d'une convention sur la qualité « *qui se constitue dans des processus d'interactions, d'abord au sein de réseaux locaux de production, puis dans la confrontation du produit de leur accord aux règles générales établies au niveau national, et enfin dans des ajustements qui permettent son application et son extension. Issue d'une forme de coordination locale, l'appellation d'origine établit la qualité comme une construction sociale localisée. Elle fonctionne comme un repère conventionnel qui permet de construire une réputation sur la reconnaissance d'une spécificité fondée sur l'origine. En tant que résultat d'une action dans laquelle des acteurs s'engagent pour obtenir une notoriété commune (Thévenot, 1992) elle rend compréhensible l'organisation sociale sur laquelle se fonde un processus de qualification* » (Letablier et Dellosse, 1995 : 97).

Les produits régionaux et les produits de proximité permettent au consommateur de gérer l'incertitude quant à la qualité grâce au goût, qui redevient varié par rapport aux produits standards, et à la provenance par l'identification des régions de production et/ou des producteurs. Les interprofessions ne permettent souvent pas l'identification du producteur, mais de la région. Elles impliquent un mode de coordination collectif face

au consommateur. L'apparition des produits régionaux et des produits de proximité fait éclater les filières de commercialisation du monde industriel qui sont remplacées par de nouveaux canaux.

Actuellement, la demande de produits biologiques est estimée à 10-15% du marché suisse. Les produits régionaux n'ont pas connu un tel succès (Stucki, 1998). D'après les estimations des experts, on peut s'attendre à une répartition de la consommation allant de 60 à 80% pour les produits standardisés, de 10 à 20% de produits biologiques et de 10 à 20%¹ de produits régionaux (Gigon, 1998a et b).

La diversification des modes de production et leurs espaces

Le Tableau 11 montre que par rapport au monde de production industriel des produits standards, les modes de coordination entre producteurs et consommateurs se multiplient avec la diversification de l'agriculture. Cette multiplication des modes de coordination engendre une transformation profonde de la territorialité de la vente des produits alimentaires.

Tableau 11 : Diversification des modes de commercialisation des produits alimentaires (d'après Crevoisier et Gigon, 1998)

Produit	Mode de commercialisation	Monde	Relation producteur-consommateur	Garantie Qualification	Espace de la convention
Standard	Grande distribution	Industriel	Dépersonnalisée	Marque, réputation	Espace national homogène et fonctionnel Frontière nationale Proximité organisationnelle et spatiale
AOP IGP	Petite et grande distribution	Domestique	Interpersonnelle ou identité régionale	Origine, terroir et label	Proximité spatiale et relationnelle pour la production avec insertion dans l'espace (inter)national pour la vente Echelle régionale Frontière culturelle
Biologique	Vente directe	Domestique	Interpersonnelle	Confiance	Proximité spatiale et relationnelle Echelle locale Frontière culturelle
	Grande distribution	Industriel	Dépersonnalisée	Certification	Espace national homogène et fonctionnel Frontière nationale Proximité organisationnelle et spatiale
De la ferme	Vente directe	Domestique	Interpersonnelle	Confiance	Proximité spatiale et relationnelle Echelle locale

¹ Des évaluations plus modestes sont aussi émises, de l'ordre de 5 à 10% (Stucki, 1998).

La production standard

La production alimentaire standard ne correspond plus à une grandeur industrielle à connotation civique comme c'était le cas jusqu'au début de la décennie. Le processus de libéralisation de l'agriculture en cours suppose l'abandon de principes comme la garantie du revenu des paysans ou l'autosuffisance alimentaire et, de ce fait, la perte de leur légitimité civique.

La production alimentaire standard, en schématisant un peu, devrait passer d'un système de conventions industrielles-civiques à un monde industriel-marchand. Cette évolution se traduit par un changement dans l'échelle de fonctionnement du système de production alimentaire : le rôle de l'Etat national diminue (la Confédération perd le contrôle territorial) et l'on voit apparaître un espace de plus en plus homogène au niveau européen et mondial, sous la pression des accords de l'OMC et des accords bilatéraux avec l'UE. Avec l'ouverture des frontières, la notion de distance-coût devient une composante de la compétitivité alors que le régime précédent était caractérisé par une homogénéité des prix. La concurrence s'intensifie et la domination des multinationales (par exemple Nestlé, Unilever, Kraft-Jacob-Suchard, Kellogs) est toujours plus marquée. Cette tendance a pour conséquence un phénomène de concentration des entreprises, bien visible en Suisse dans l'industrie laitière avec la fusion en 1998 des Fédérations laitières Toni et Sântis au sein de Swiss Dairy Food, dont la taille correspond aux entreprises de l'UE.

Les entreprises se préparent à l'entrée en vigueur des accords de l'OMC et des bilatérales avec l'UE. Pour l'heure, seules les entreprises multinationales, les biscuiteries et les producteurs de céréales transformées (bircher, corn-flakes, flocons, barres de céréales) réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaire grâce aux exportations. Jusqu'à présent, l'espace concurrentiel des industries de transformation du lait et de la viande, ainsi que celui de nombre de PME, se limitait aux frontières helvétiques.

En Suisse, les PME axent leur stratégie concurrentielle sur des produits de niche (c'est le cas des chocolatiers) et sur le renforcement des marques, ainsi que sur la production de marques propres pour les grands distributeurs (Migros et Coop). Certaines d'entre elles innovent en matière d'écologie (c'est le cas par exemple d'une entreprise de fabrication de pâtes alimentaires et d'une entreprise de transformation de viande qui développent des techniques énergétiques innovantes) et en font leur image de marque.

Les entreprises de transformation du lait attendent l'entrée en vigueur des accords bilatéraux pour renforcer leurs marchés européens et promouvoir les savoir-faire spécifiques à la Suisse, comme par exemple la qualité des yoghourts.

Les industries de transformation de la viande, qui ne peuvent compter sur l'ouverture des frontières avant une dizaine d'années, jouent sur le marché suisse et axent leur stratégie sur des contrats avec des grands clients (comme Mac Donald), la transparence des produits, les produits biologiques ou les produits précuisinés. Les plus grandes entreprises acquièrent des permis d'exportation et commencent à percer les marchés européens.

Certaines entreprises visent d'autres marchés que l'UE et se concentrent sur les pays d'Europe de l'Est (c'est le cas par exemple d'une fabrique de biscuits), sur le Moyen-Orient (par exemple pour une PME qui transforme des céréales), sur l'Asie (par exemple

pour une fabrique de soupes, sauces, condiments et boissons déshydratées) et sur l'Amérique latine (comme l'illustre un Centre de production de semences végétales).

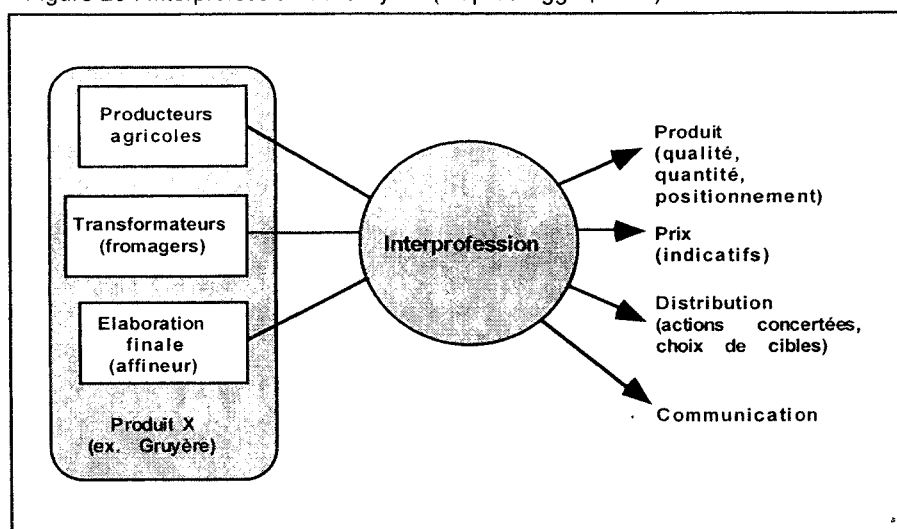
Alors que certaines PME tirent leur épingle du jeu en se concentrant sur des produits de niches exportés, d'autres se disent prisonnières de leur taille. Elles sont à la fois trop grandes pour se limiter au marché régional et national et trop petites pour pénétrer les marchés internationaux. C'est le cas notamment d'entreprises fabriquant du chocolat et des céréales transformées.

La transition vers la spécification des produits

En retard de près d'un siècle sur la France ou l'Italie, la Suisse ne s'est dotée d'une réglementation sur la protection et la spécification des produits qu'en 1997. De nombreuses procédures pour l'obtention d'une AOP ou d'une IGP sont en cours : à ce jour 25 dossiers ont été déposés auprès des autorités compétentes.

Les « interprofessions » sont les nouveaux organes décisionnels liant verticalement les maillons des filières par produit. Par exemple, l'interprofession du Gruyère est une association regroupant les producteurs de lait, les fromagers et les affineurs concernés par le Gruyère (Figure 28).

Figure 28 : Interprofession du Gruyère (d'après Egger, 1996)



Une étude non exhaustive de l'Université de Berne (Hofer et Stalder, 1998) a recensé plus de 80 démarches de marketing régional en Suisse. La plupart de ces actions de valorisation des produits du terroir se présentent sous des labels régionaux. Dans l'étude (elle aussi non exhaustive) portant sur les cinq cantons de l'Espace Mittelland, une quinzaine d'initiatives ont été repérées et étudiées, qu'elles soient privées ou publiques, collectives ou individuelles (Gigon, 1998a).

Vus sous l'angle des économies de la grandeur, les produits régionaux reflètent le passage du monde industriel vers un monde domestique et marchand. En effet, l'AOP permet à la fois l'instauration d'une relation interpersonnelle entre le consommateur et la région de production (et donc d'une manière indirecte des producteurs de cette région), une

concurrence entre produits régionaux et une flexibilité des prix impossibles sous l'ancien régime. Elle implique un mode de coordination collectif face au consommateur.

La territorialité de l'AOP est constituée premièrement d'un réseau de proximité. En effet, la mise en place d'une AOP résulte de relations de proximité entre les acteurs de la filière du produit, qui s'organisent en interprofession.

La spécificité du produit AOP, sa référence à la tradition et à une région chargée de sens sont des caractéristiques propres au monde domestique. La région acquiert la capacité de s'insérer et de se projeter à l'échelle nationale ou internationale tout en conservant son identité propre, dans un mouvement de bas en haut.

Des barrières administratives, économiques et culturelles sont significatives des AOP. La mise en place d'une AOP implique la délimitation précise du territoire de production du produit protégé, qui correspond à une frontière administrative et économique. Administrative, car elle institue un régime réglementaire différent pour les producteurs situés à l'intérieur de la zone. Economique, car elle protège ces derniers de la concurrence, permet une meilleure maîtrise du produit et une exploitation en termes de marketing, le potentiel de ces derniers aspects étant encore peu perçu et exploité. En Suisse, une barrière culturelle s'installe en la matière. L'AOP est une notion latine un peu hermétique aux alémaniques, ce qui explique en partie le fait qu'une législation ait mis aussi longtemps à s'instaurer en Suisse. La minorité romande a eu du mal à convaincre la majorité alémanique.

L'exemple de l'AOP Gruyère, qui est actuellement en discussion, reflète cette double tension administrative et culturelle. Le projet initial regroupait les cantons romands de Vaud, Neuchâtel et Jura, le canton bilingue de Fribourg ainsi que les districts romands du canton de Berne. Pour éviter le blocage du dossier, l'interprofession du Gruyère a accepté l'intégration de 24 fromageries hors zone de production AOP qui sont situées dans les cantons de Berne, Schwytz, Lucerne, Soleure, Zoug, Argovie et Saint-Gall¹. Ce compromis a été accepté car la priorité de l'interprofession est la protection du gruyère, qui doit intervenir avant l'entrée en vigueur des accords bilatéraux avec l'UE et l'ouverture du marché suisse du fromage qu'elle impliquera.

Cette situation est symptomatique de la transition de la production de nature industrielle à la production de nature domestique : les producteurs ne se rendent pas pleinement compte des enjeux liés au terroir, qui garantissent la protection du produit ainsi que sa qualité. En acceptant ce compromis industriel-domestique, ils se résignent à perdre la spécificité de la provenance régionale (qui avait déjà été perdue depuis belle lurette, le gruyère étant devenu un terme générique dans le monde entier) et restent dans une logique de production nationale et homogène. Une autre explication réside aussi dans le fait que seul l'aspect marchand de l'AOP est considéré : elle constitue une protection envers la concurrence des produits du marché international et la valeur ajoutée du produit va compenser en partie la chute du prix du lait. L'apport de l'AOP en terme de marketing, qui est peut-être l'aspect le plus important avec celui de la maîtrise du produit, est encore sous-évalué. Or le marketing d'un produit AOP est basé avant tout sur sa provenance et sur son mode de fabrication.

¹ *La Liberté* du 14 juillet 1999, p. 11 (quotidien régional).

Ce problème peut être illustré par un autre exemple : la création d'un Office de promotion des produits du terroir du canton de Fribourg. Cet organisme en voie de constitution intègre sous le label « produit du terroir » tous les produits alimentaires du canton, qu'ils soient industriels ou artisanaux. Ainsi le chocolat industriel, la crème de Gruyère ou le fromage d'alpage se retrouvent sur le même plan. On voit que la notion de terroir¹ est encore bien mal comprise et que la logique industrielle continue de modeler les esprits.

La transition vers l'agriculture biologique

L'agriculture biologique passe d'un régime de coordination domestique à un régime industriel par la mise en place d'un système de certification obligatoire. Actuellement, les tendances domestique et industrielle coexistent au sein de l'agriculture biologique. La « tendance réseau », qui relève du monde domestique, est représentée par des agriculteurs pratiquant la vente directe. La « tendance industrie » regroupe principalement les grands distributeurs et relève du monde industriel (Sylvander, 1993).

Cette évolution reflète bien la situation helvétique. En Suisse, l'essor de l'alimentation biologique est dû à l'un des deux principaux distributeurs, qui a lancé une gamme biologique, suivi par son principal concurrent (Muntwyler, 1997). Le succès de cette opération s'est répercuté sur l'image des produits biologiques en général et a permis une reconversion d'un nombre important d'agriculteurs qui travaillaient sous l'ancien régime « industriel », trouvant là une possibilité de reconversion qui préserve en partie leur ancien mode de fonctionnement. Cet essor continu au cours des années 1990 s'explique également par les incitations financières de l'Etat, la clarification des normes de qualité et les problèmes de l'agriculture de masse (antibiotiques, vache folle, cultures transgéniques, dioxine). La part des exploitations biologiques est passé de 1% en 1990 à 6% en 1997 (Stucki, 1998). Pour certains produits, la demande est supérieure à l'offre. En revanche, ce succès entre en concurrence avec les précurseurs de l'agriculture biologique, qui fonctionnent dans un monde domestique. Il en résulte une bataille des labels et des normes de certification.

Les caractéristiques spatiales du système de production biologique à régime domestique s'apparentent à celles du système de production des produits dits « de la ferme », traité plus loin.

L'espace fonctionnel du système de production biologique de type « industriel » s'articule à l'échelle nationale, bien que la Suisse allemande y pèse plus lourd que la Suisse romande. Les institutions de soutien (organismes de certification et de recherche) font autorité dans l'ensemble de la Suisse et sont principalement localisées dans la partie alémanique du pays. Le marché est national, les produits étant pris en charge et vendu dans toute la Suisse par les deux principaux distributeurs. Mais il est lui aussi polarisé par la Suisse alémanique : c'est là que se trouvent les sièges de ces derniers ainsi que la majorité de la clientèle. La production pèse davantage dans la partie alémanique du pays, répondant en cela à une demande plus conséquente de la part des consommateurs urbains des grandes villes suisses allemandes. On constate l'existence d'une barrière

¹ Voir à ce sujet Delfosse (1997) ainsi que Barjolle et al. (1998).

culturelle entre alémaniques et romands, liée aux perceptions et aux sensibilités différentes en matière d'alimentation et de protection de l'environnement. Cette barrière relève-t-elle du monde domestique, renvoyant aux traditions culturelles propres à chaque partie du pays, sans pour autant se limiter à l'espace local ? En tout cas, la notion de proximité n'intervient pas ici : les produits, destinés à la consommation de masse des supermarchés, sont conformes à des normes et certifiés par un label. Les producteurs et les consommateurs sont anonymes.

La transition vers les produits de la ferme

La vente directe à la ferme ou les marchés paysans regagnent en vitalité, de même que des initiatives de commercialisation issues de groupes de paysannes qui proposent des « paniers » de produits de leur fabrication, traditionnels ou non et présentés sous des formes parfois très originales. On assiste à l'ouverture d'un magasin proposant des produits fermiers dans quelques centre-ville. Ces initiatives sont le fait de groupes d'agricultrices qui obtiennent ainsi un revenu accessoire pour l'exploitation. Ce regain d'intérêt pour les produits de la ferme participe également du besoin de diversification de la part des producteurs, ceux qui sont situés à proximité d'une route ou d'une agglomération et qui aiment le contact en tirant parti. Les consommateurs y trouvent leur intérêt dans le fait qu'ils peuvent acheter des produits de première fraîcheur à des prix souvent inférieurs à ceux qui sont pratiqués par la grande distribution, et surtout dans la relation interpersonnelle qui s'installe avec l'agriculteur. La quête d'authenticité, d'un retour aux produits traditionnels (les confitures ou les sirops de nos grand-mères, le pain et les pâtés paysans, etc.) et le souci de connaître le mode de production et la provenance des produits alimentaires, tout cela contribue à l'instauration d'une relation directe entre l'agriculteur et le consommateur, relation qui relève du monde domestique. A noter qu'en Suisse allemande, ces produits sont presque toujours biologiques, ce qui n'est pas forcément le cas en Suisse romande.

5.4.3 Spatialités des mondes émergents

La segmentation de la production alimentaire a des implications spatiales. Les espaces-mondes de l'organisation du nouveau système de production alimentaire sont décrits dans le Tableau 12.

Agriculture

La convention civique-marchande fait à la fois référence aux valeurs de la société et aux règles du marché. Les valeurs civiques auxquelles doit répondre l'agriculture suisse se traduisent par des paiements directs aux agriculteurs qui sont tenus en échange d'assurer une production respectueuse de la nature et des animaux et qui assure la protection du paysage. Le marché se libéralise et les produits agricoles sont soumis à la loi de l'offre et de la demande. L'Etat cesse de subventionner la production agricole proprement dite, qui est ainsi soumise aux lois du marché. L'ouverture des frontières, par la libéralisation des marchés à l'échelle mondiale, ne permettait plus de subventionner l'agriculture directement. Les paiements écologiques directs correspondent à la recréation d'une frontière nationale. Le système des paiements

directs incitatifs permet aux agriculteurs de répondre à l'objectif civique d'une meilleure protection de l'environnement et de garantir ainsi la base de leur revenu. La production biologique devient de ce fait plus rentable que la production traditionnelle pour les agriculteurs. Un compromis est de la sorte réalisé entre le monde civique et le monde marchand par l'intermédiaire du monde industriel, ce qui remet en question l'assertion de Boltanski et Thévenot (1991) selon laquelle aucun compromis n'est possible entre ces deux mondes. Ces derniers se basaient sur l'antagonisme incontournable des principes supérieurs qui régissent ces deux mondes, à savoir la solidarité collective et la concurrence (le profit personnel). Il semblerait pourtant qu'un tel compromis soit réalisable grâce à une organisation en réseau, qui caractérise la production biologique. Les personnes qui constituent un réseau partagent les mêmes valeurs civiques, en l'occurrence la protection de l'environnement et le souci d'une alimentation saine. En adhérant à un réseau sur une base volontaire, l'agriculteur qui se convertit à la production biologique entre en relation avec un certain nombre de valeurs civiques. Le label *bourgeon*, par exemple, constitue un cas via le réseau : un certain nombre de clients soucieux des méthodes de production de leur alimentation et qui partagent un intérêt civique lié à la protection de l'environnement acceptent de payer un prix supérieur au producteur. Ce dernier poursuivant également une logique marchande et se conforme au label parce qu'il sait que cela lui garantit l'accès au réseau. Or c'est par le réseau que le marché de niche est possible en jouant soit sur la proximité spatiale (monde domestique), soit sur la proximité des valeurs (monde civique).

Le rôle des cantons se trouve considérablement renforcé par ces transformations. La Confédération délègue des compétences aux cantons en matière de politique agricole. La plupart d'entre eux se sont dotés de nouvelles lois leur permettant de soutenir et de promouvoir les produits du terroir ou les produits biologiques ainsi que les initiatives de diversification agricole des agriculteurs. Les mesures de promotion, les prestations prises en charge par le canton, les conditions de financement et les priorités varient considérablement d'un canton à l'autre. Certains cantons encouragent d'ores et déjà l'exportation. Le marché s'ouvre à l'échelle internationale, selon la logique du monde marchand. Les frontières qui subsistent sont administratives, les accords de l'OMC permettant une protection minimale à la frontière.

Industrie agroalimentaire

L'industrie agroalimentaire répond à une convention industrielle-marchande qui fait référence à la production standardisée et à la libéralisation des marchés.

Les espaces de production et de marché sont de plus en plus homogènes à l'échelle européenne et même mondiale. L'intensification de la concurrence conduit à une concentration des entreprises de production et de distribution. L'évolution toute récente de l'industrie laitière suisse, qui était très protégée et avait développé des surcapacités considérables est révélatrice de cette tendance. Un très fort mouvement de concentration a eu lieu dans cette branche au cours des dernières années. La grande distribution a renforcé la normalisation en développant ses propres marques et en réduisant la variété des produits. Ces derniers sont fabriqués selon les mêmes normes et les mêmes méthodes partout en Europe. L'exemple de la nouvelle législation européenne en matière de

fabrication du chocolat, qui permet la substitution d'une partie de la graisse de cacao par des graisses végétales n'épargne pas la Suisse. En se conformant à cette nouvelle norme, l'industrie chocolatière suisse s'alignera sur ses concurrentes européennes, au risque de perdre en qualité et en spécificité.

Le système de production de masse est segmenté selon les différentes étapes du processus de production. Aujourd'hui encore, les entreprises alimentaires suisses réalisent elles-mêmes la plus grande partie des étapes de la fabrication. Elles ont toutefois recours à des fournisseurs européens pour leurs équipements (machines, linéaires). La spécialisation des espaces de production va probablement s'intensifier avec l'ouverture des frontières.

La production et le marché des produits standards s'internationalisent. L'industrie agroalimentaire suisse fonctionne encore à l'échelle nationale, mais on assiste à un processus de solidification de la branche : les entreprises sont de plus en plus absorbées par les multinationales. La concurrence internationale croissante les pousse à augmenter leurs exportations.

Dans le monde industriel de masse, la proximité organisationnelle prédomine. Les relations de coopération en matière d'innovation ont lieu à l'échelle internationale. Les séances d'aéroport pratiquées par les multinationales sont à ce titre exemplaires. Elles réunissent les personnes les plus compétentes du groupe autour d'un même projet d'innovation. On a vu également que les relations avec les fournisseurs d'équipements étaient déterminantes pour les entreprises alimentaires en matière d'innovation. Ces fournisseurs desservent un marché international.

La notion de distance est liée au coût de transport des matières agricoles et des produits agricoles. Tant que le système de production alimentaire fonctionnait à l'échelle du petit pays qu'est la Suisse, le problème de la rapidité et des coûts de transport ne s'est pas posé. Avec l'ouverture des marchés, cette question va apparaître, surtout pour les produits périssables.

Spécification des produits

Les produits du terroir correspondent à l'émergence d'une convention domestique-marchande. La convention domestique fait référence aux liens interpersonnels entre le producteur et le consommateur (qui passe par la région) ainsi qu'entre les acteurs régionaux ; la confiance dans la qualité du produit est certifiée par l'appellation d'origine ou le label. La convention marchande fait référence au marché : le prix élevé des produits du terroir se justifie par une qualité supérieure et/ou leur spécificité.

L'organisation fonctionnelle des produits du terroir réunit tous les acteurs liés à leur production. Ces derniers sont regroupés en association ou en interprofession. Les actions de marketing régional qui fonctionnent sur la base d'une association intègrent des agriculteurs, des artisans, des commerçants, des restaurateurs et des hôteliers ainsi que des représentants des consommateurs, des institutions agricoles et des milieux du tourisme. L'association se charge de faire la promotion de la région et de ses produits du terroir. Les interprofessions, qui réunissent les agriculteurs et les artisans (fromagers, bouchers, boulangers), maîtrisent un produit tout au long de la filière de production. Cette organisation fonctionne selon une convention domestique : les gens se connaissent

(ils vivent dans la même région) et se font confiance (ils sont interdépendants). Un réseau régional se tisse ainsi, basé sur des relations de proximité spatiales et relationnelles.

La protection d'un produit du terroir par une AOP ou une ICP ainsi que les actions de marketing régional conduisent à une émergence de la région dans le système de production alimentaire. En protégeant une région de production ou en travaillant à la promotion de ses produits, on sort ces derniers de l'anonymat pour leur conférer une identité. L'émergence des produits du terroir revalorise les régions.

Avec la libéralisation des marchés, les perspectives d'exportations des produits régionaux se profilent. Il est vrai que ce type de produit vise en premier lieu un marché de proximité. Mais les volumes qui sont produits en quantité suffisante s'exportent déjà (entre 10 et 30% des ventes de fromages tels que le gruyère, la tête de moine ou le vacherin fribourgeois sont réalisées à l'étranger), et cette tendance devrait s'accroître au cours des prochaines années.

L'AOP est une notion latine qui n'avait pas d'écho en Suisse alémanique, ce qui explique son introduction tardive dans la législation suisse, les alémaniques étant majoritaires en Suisse. Cette situation illustre bien l'existence d'une frontière culturelle dans l'émergence des produits du terroir. La notion de terroir est culturellement encore plus restreinte : le terme ne se traduit pas en allemand ou en anglais et n'a pas d'équivalent dans les langues latines (Barjolle et al., 1998, cités par Stucki, 1998).

Produits biologiques

Les produits biologiques de tendance industrielle correspondent à une convention industrielle-civique et marchande, les produits biologiques de tendance réseau à une logique domestique et marchande. Ces derniers s'apparentent aux produits de la ferme, traités dans le point suivant.

La logique industrielle des produits biologiques se traduit par une production définie par des normes édictées par un organisme national, par des contrôles de qualité et par un mode de distribution de masse. La logique civique se caractérise par la préservation des ressources environnementales et de la production d'une alimentation saine. Le fait que les producteurs adhèrent à un label est également de nature marchande, puisque c'est là une possibilité de diversification et de production de valeur ajoutée. Il convient de distinguer entre la conception de la Confédération de l'agriculture biologique et celle des labels. La Confédération encourage la conversion des agriculteurs à la production biologique par des paiements directs, pratique qui renvoie à un monde industriel limité à l'espace national. Le label Bourgeon, qui est le plus reconnu actuellement renvoie pour sa part à un monde industriel couvrant un espace supra-national, puisqu'il existe dans plusieurs pays européens.

Les produits biologiques de tendance industrielle sont spatialement indifférenciés, il est impossible de savoir où ils ont été produits et par qui. L'espace de production et de marché est donc homogène. La filière des produits biologiques se spécialise avec l'augmentation de la production et s'organise de la même manière que la production standardisée, avec une séparation des activités de recherche, de production, de contrôle et de distribution.

En Suisse, une barrière culturelle est bien visible dans le comportement des agriculteurs et des consommateurs : les alémaniques sont beaucoup plus réceptifs à la production biologique que les romands.

Produits de la ferme

Les produits de la ferme correspondent à une convention domestique. La relation interpersonnelle entre le producteur et le consommateur est très forte puisque le contact est direct. L'acheteur se rend à la ferme, au marché ou dans un magasin de produits fermiers. La confiance dans la qualité du produit naît de cette relation interpersonnelle et elle peut être renforcée si le producteur est au bénéfice d'un label biologique. L'organisation de la filière est concentrée dans les mains du producteur (il s'agit le plus souvent d'agricultrices) qui assurent la production, la transformation et la vente des produits. Les produits fermiers sont des produits de proximité : ils ne sortent pas de l'échelle locale. Il est bien évident que le monde marchand intervient également dans ce type de production.

Tableau 12 : Les mondes émergents du système de production alimentaire et leurs territorialités (d'après Crevoisier et Gigon, 1998)

Système de production	Mondes émergents observés	Spatialités émergentes observées			
		Espaces fonctionnels	Échelles spatiales	Proximité / distance	Frontières
Agriculture	Civique-marchand	Homogène	Cantonale Nationale Internationale	Espace illimité du marché	Administrative
Industrie agroalimentaire	Industriel-marchand	Homogène Spécialisation	Nationale Internationale	Proximité organisationnelle Distance-coût	Nationale
AOP IGP	Domestique-marchand	Réseau Intégration spatiale	Régionale Internationale	Proximité spatiale et relationnelle	Culturelle
Produits biologiques <i>tendance industrielle</i>	Industriel-civique et marchand	Homogène Spécialisation	Nationale Internationale	Proximité sociale Distance-coût	Nationale Culturelle
Produits biologiques <i>tendance réseau</i>	Domestique-civique et marchand	Intégration spatiale	Locale	Proximité spatiale et relationnelle	Culturelle
Produits de la ferme	Domestique et marchand	Réseau Intégration spatiale	Locale	Proximité spatiale et relationnelle	Psychologiques Localisation

5.5 LES MONDES DE L'AGRICULTURE SUR INTERNET

Après avoir caractérisé les transformations des relations producteurs-consommateurs dans la production alimentaire suisse et décrit les mondes émergents ainsi que leurs caractéristiques spatiales et territoriales, nous pouvons évaluer la manière dont Internet est mobilisé dans la recomposition de ces relations¹.

¹ Le texte qui suit est basé sur un article présenté au colloque international *Autoroutes de l'information et développement régional* qui a eu lieu à Ottawa (Canada) le 4 juin 1998 et qui a été publié dans un

Partant de l'hypothèse suivant laquelle les sites Internet de promotion des produits agricoles devraient être en adéquation avec les mondes effectifs, nous avons cherché à mettre en évidence la manière dont ces sites reflètent la recomposition des relations entre producteurs et consommateurs. Est-ce que ces sites - qui concernent des produits régionaux, des produits biologiques et des produits de la ferme - permettent l'identification du nom du producteur, de la région et des normes de fabrication pour répondre aux règles d'origine ? S'agit-il au contraire d'un exposé des relations entre l'agriculture suisse considérée dans son ensemble et dans ses relations avec le reste de la société, relations de niveau national typique de la période « industrielle » de l'après-guerre ? La lecture des nouveaux modes de coordination qui se nouent entre producteurs et consommateurs à travers l'utilisation de sites Internet nous conduit à évaluer le rôle de ces derniers dans la modification de la territorialité.

L'hypothèse selon laquelle l'utilisation d'Internet participe à la recomposition des relations entre producteurs et consommateurs de produits agricoles est examinée ici. Il s'agit d'évaluer l'influence d'Internet dans la modification de cette relation. En tant qu'outil de marketing, Internet reconstitue une relation de proximité. Il est utilisé de manière très différenciée selon le « monde » dans lequel les concepteurs de sites s'inscrivent. Ces sites permettent d'illustrer la manière dont l'incertitude sur la qualité des produits est traitée dans les différents mondes.

5.5.1 Les sites recensés : produits et acteurs

Dans le cadre d'une étude portant sur l'innovation et la compétitivité d'une région suisse, l'Espace Mittelland, une enquête a fourni des données sur la coordination effective entre les acteurs. Une centaine d'entretiens qualitatifs ont été réalisés auprès de dirigeants du système de production alimentaire de la région, dont quatorze concernant des responsables de projets de produits régionaux (Gigon, 1998a). Une recherche de l'existence de chacun de ces produits a été effectuée sur Internet, recherche qui a permis d'identifier tous les sites de promotion de produits agricoles de cette région ainsi que le site national de l'Union suisse des paysans. Cette recherche a porté sur le nom du produit concerné par le projet, sur les cinq cantons de la région considérée (Berne, Fribourg, Soleure, Neuchâtel et Jura), sur les principales associations agricoles, et sur des termes généraux (« produit du terroir », « spécialité »). Huit produits de la région figurent sur des sites Internet (Tableau 13).

Parmi les produits de l'Espace Mittelland qui ont soumis une demande pour l'obtention d'une AOP ou d'une IGP figure le gruyère. La tête-de-moine, la damassine et la saucisse d'Ajoie sont des spécialités du canton du Jura.

Les deux exemples de corbeilles de produits régionaux présentés ici font partie de projets plus vastes de marketing régional. Le premier, intitulé TouLaRe, contraction de « Tourismus-Landwirtschaft-Region Seeland » consiste en une mise en réseau des acteurs impliqués dans le tourisme et l'agriculture d'une région réputée pour sa production maraîchère. L'association « Ämmtaler Ruschtig » située dans le canton de

numéro spécial du *Géographe Canadien* (Gigon et Crevoisier, 1999). Les données ont été réactualisées (les choses évoluent vite sur Internet) et le texte amélioré.

Berne est elle aussi le pivot d'un projet de mise en valeur des produits agricoles de la région et du développement du tourisme. Mentionnons qu'il existe d'autres produits du même type dans l'Espace Mittelland mais qu'ils ne figurent pas sur Internet.

Tableau 13 : Produits régionaux de l'Espace Mittelland identifiés sur Internet (d'après Gigon et Crevoisier, 1998)

Nom du produit, de l'association ou de l'entreprise	Type de produit	Description du produit	Type de producteur
Gruyère Tête-de-moine	AOP	Fromages à pâte dure	Interprofession
Damassine	IGP	Eau de vie	Interprofession
Saucisse d'Ajoie	IGP	Saucisse sèche ou à cuire	Association de bouchers
TouLaRe - Seeland Ämmtaler Ruschtig	Marketing régional	Corbeille de produits régionaux	Association d'intérêts
AVG Galmiz	Agriculture biologique	Légumes biologiques	Coopérative
Nom des agriculteurs	Produits de la ferme	Légumes, viande, pain (biologique ou non), artisanat	Agriculteurs

L'agriculture biologique constitue un autre axe de diversification du système de production alimentaire. Parmi les acteurs représentant la « tendance industrielle » des produits biologiques, une coopérative de distribution localisée dans l'Espace Mittelland a été identifiée sur Internet. L'originalité du produit réside dans son mode de commercialisation : les clients contractent un abonnement et reçoivent leurs légumes biologiques par la poste. Ce procédé de distribution très innovateur a été pensé dans l'objectif de compléter la gamme de distribution déjà pratiquée par l'entreprise et d'élargir ainsi la couverture ponctuelle du marché des grossistes, des maraîchers, des détaillants et des restaurateurs. La vente directe de légumes et fruits biologiques par un canal de distribution supplémentaire, la vente directe par abonnement et la livraison postale, permet d'acheminer très rapidement les produits dans toute la Suisse.

L'offre en produits et services proposée par les agriculteurs suisses, par le biais de leur organisation faîtière (l'Union suisse des paysans) impressionne par sa variété. Le mode de production est généralement de type production intégrée ou biologique. Certains agriculteurs proposent depuis peu des services (art et artisanat, musique pour manifestations, équitation, organisation de randonnées et de vacances, restauration, travaux d'entretiens ainsi que l'encadrement de personnes handicapées et âgées, la garde d'enfants ou des vacances pour enfants).

5.5.2 Les espaces de l'agriculture sur Internet

Les indicateurs utilisés pour déterminer à quels « mondes » les sites Internet de promotion de produits agricoles identifiés peuvent être rattachés, et surtout à quels espaces ils font référence, de même que l'interprétation à laquelle nous sommes parvenus, sont présentés dans le Tableau 14.

L'accès au site est direct si l'on y parvient en introduisant le nom du produit dans un outil de recherche, indirect s'il faut passer par le nom du canton, de la région ou d'une organisation agricole pour l'identifier. Un accès direct implique davantage de proximité entre les propriétaires de sites et les internautes.

Tableau 14 : Les mondes de l'agriculture émergente sur Internet (d'après Gigon et Crevoisier, 1998)

Nom du produit	Accès au site	Relation prod.-cons.	Convention de qualité	Monde	Echelles spatiales
Gruyère	Produit	Région Producteur	AOP	Domestique Industriel	Régionale Nationale Globale
Tête-de-moine	Produit Canton	Canton	AOP	Domestique	Régionale
Damassine	Produit	Canton	AOP	Domestique	Régionale
Saucisse d'Ajoie	Produit	Canton	IGP	Domestique	Régionale
TouLaRe Seeland-Chratte	Région	Producteur Région	Producteur Région Label bio	Marchand Domestique	Régionale
Ämmitaler Ruschtig	Région	Région	Région Label bio	Domestique	Régionale
AVG Galmiz	Région	Entreprise Région	Label bio	Marchand Industriel Civique	Régionale Nationale
Produit de la ferme	Organisation agricole nationale	Producteur	Agriculteur et/ou label bio	Domestique Industriel	Locale Régionale Nationale

La relation entre producteur et consommateur est de type interpersonnel dans un monde domestique, anonyme dans un monde industriel. À chaque monde possible de production correspond une forme de coordination entre personnes aboutissant à une qualité de produit. La qualité est une définition commune du produit et la convention une règle qui va de soi et à laquelle tout le monde se plie sans réfléchir (Salais et Storper, 1993). La convention de qualité repose sur une AOP ou une IGP, un producteur ou une région dans un monde domestique, sur des normes hygiéniques, une marque ou un standard dans le monde industriel.

Nous avons pu identifier des références à plusieurs des « mondes » de l'économie des conventions dans ces sites Internet : le monde domestique, basé sur la confiance entre producteur et consommateur, le monde industriel régi par l'efficacité, le monde marchand caractérisé par le profit et l'individualisme auquel s'oppose le monde civique dans lequel trônent les valeurs collectives. Le monde de l'inspiration, où la créativité domine, est bien sûr très présent dans la conception graphique des sites, de même que le monde de l'opinion puisque la création des sites est destinée à la promotion des produits. Les échelles spatiales auxquelles les sites font référence sont multiples, passant du local au global.

Les AOP-IGP

La mention « site officiel » figurant sur la page d'accès du site de promotion du *gruyère* (www.gruyère.com) s'inspire d'une convention civique : elle vise à en faire reconnaître la légitimité. L'utilisation d'un label « Switzerland » est destinée à établir la confiance dans la qualité. Cette convention d'opinion fait référence à la renommée du savoir-faire helvétique. En mettant en valeur le label « made in Switzerland », l'accent

est mis non pas sur la région de production du gruyère dont le territoire est actuellement soumis à la protection d'une AOP, mais sur le caractère national de la production, qui relève du monde industriel. On voit que la confusion règne dans cette page d'accès, confusion qui reflète le manque de clarté de la stratégie de promotion du produit.

Une convention domestique apparaît sous la rubrique présentant la société commerciale du produit « Fromage Gruyère SA », qui donne une liste des producteurs de gruyère (de plaine et de montagne) munie de leur adresse et téléphone. L'objectif de la présence de cette liste n'est pas clair puisqu'il n'est pas fait explicitement mention de la possibilité d'acheter du fromage directement. Pourtant sa présence et surtout l'indication des numéros de téléphone des producteurs laisse penser à une convention marchande. Mais il s'agit peut-être uniquement de personnaliser la relation entre l'internaute et le produit dans une convention de type domestique. Une convention de type industriel apparaît également sous cette rubrique plutôt commerciale, car les normes techniques et de production garantissant la qualité du fromage y sont explicitées.

C'est sous la rubrique « Historique - Identité - AOP - zones de production » que l'on voit apparaître le plus clairement la convention domestique faisant référence avant tout à la région. Un véritable travail éducatif y est réalisé. De même, la rubrique « contact » permet de poser des questions d'ordre général ou renvoie aux autres rubriques du site, offrant la possibilité d'établir un contact direct et interpersonnel propre au monde domestique.

La conception du site en trois langues indique la référence à une territorialité nationale (le français et l'allemand) et globale (l'anglais). Les informations figurant sur le site doivent être comprises par le plus grand nombre pour que la publicité soit efficace. Cet objectif d'efficacité est de nature industrielle.

En résumé, ce site Internet s'inscrit dans un monde domestique avec une référence forte à la région. Sur les quatre rubriques à sélectionner figurant sur la page d'accès, une seulement renvoie brièvement à des éléments de type industriel (« Notre entreprise en bref ») tout en mettant l'accent sur les éléments domestiques de cette entreprise (« Le respect des terroirs » et « L'histoire des caves »).

Le cas de la *tête-de-moine*, un autre fromage briguant l'AOP, est similaire à celui de la *saucisse d'Ajoie* et de la *damassine*. Il s'agit en effet de spécialités du canton du Jura, qui sont présentées sur un site privé de promotion de ce canton (www.Juranet.ch/Tourisme/Specialites). L'accès au site peut se faire directement en introduisant le nom du produit. Par contre, aucun mot-clé ne permet d'identifier l'existence de ces produits sur la page de présentation générale. Il faut passer par la rubrique « Tourisme » pour accéder au terme « Spécialités du coin » sous lequel sont répertoriés aussi bien les spécialités gastronomiques que l'horlogerie, le cheval des Franches-Montagnes ou la poterie. Le site officiel du canton du Jura (www.Jura.ch) comporte également une page sur les produits régionaux, qui n'est accessible qu'après un long détour par le site de la promotion économique. Les produits du terroir font donc partie des arguments de promotion du canton, selon une logique du monde de l'opinion. Un lien est fait avec un site présentant la marque cantonale « Spécialité du Canton du

Jura » et dans lequel figure la liste des produits disponibles et des producteurs agréés (www.321web.ch/marque.jura).

Le contenu de chacune des pages consacrées aux produits régionaux est très didactique et renvoie à une convention de type domestique entre l'internaute et le concepteur du site, ce dernier se chargeant de l'éducation du premier. Elle comporte un historique du produit, un descriptif de sa méthode de fabrication (monde industriel), ainsi qu'une présentation de la région de production. Le style est littéraire et renvoie à une convention inspirée.

Aucun lien n'est proposé avec les producteurs, et il n'est pas possible d'acheter ou de commander les produits.

Les corbeilles de produits régionaux

La page de promotion de la « Seeland-Chratte » figure sur un site privé de promotion de la région (www.Mediatime.ch/mediatime/seeland.htm). Elle joue résolument le jeu de la convention marchande, puisqu'elle propose une liste de produits à choix pour la composition du panier et indique plusieurs noms, adresses et numéros de téléphones permettant de passer une commande. Il n'est cependant pas possible d'acheter directement le produit avec un numéro de carte de crédit ou via une adresse électronique. La relation interpersonnelle directe entre acheteur et vendeur est nécessaire et la qualité est garantie par le label de la région, ces deux éléments indiquant une convention domestique.

Un deuxième exemple de ce type de projet de marketing régional comprenant un panier de produits régionaux a été identifié sur Internet. Une petite phrase mentionne l'existence de l'association « Ämmtaler Ruschtig » dans la rubrique « tourisme » du site de la région Emmental, sous « gastronomie » (www.emmental.ch/tourismus/EmmentalAZ/Gastronomie.htm). Aucun lien ne permet d'en apprendre plus. La seule information disponible est que la dénomination « Ämmtaler Ruschtig » est un label garantissant la qualité des produits alimentaires de l'Emmental (convention domestique), qui sont produits de manière écologique reconnus par un organisme de certification (convention industrielle) et proviennent de la région. Ici, aucune possibilité de savoir qu'il existe une corbeille de produits régionaux, l'information est minimale et son accès très indirect. Aucune convention de type marchand n'est réalisée, puisque cette association n'a pas créé de "homepage" destinée à la vente de ses produits.

Les légumes biologiques

Le site de la coopérative de distribution de légumes et de fruits biologiques se trouve sur une page de la région du Seeland, qui réunit des entrepreneurs privés ainsi que d'autres associations de marketing régional (Mein-Partner.ch/avg.htm). Le nouveau canal de vente directe à une clientèle privée imaginé par l'entreprise Biogemüse AVG Galmiz est indépendant des points de vente et vise à couvrir le territoire le plus large possible en Suisse. Le site est d'ailleurs conçu en français et en allemand.

Le contenu du site est résolument de type marchand. Cet aspect marchand se trouve dans la présence d'une rubrique « commande » munies de formulaires à remplir pour

contracter un abonnement postal bimensuel de légumes et de fruits ou effectuer un achat ponctuel. Une rubrique « prix » donne la liste des prix ainsi que les conditions de livraison et de paiement. Une liste très fournie des produits disponibles et en promotion est également disponible.

Le site comprend également une composante industrielle : le fonctionnement du système de ce canal de distribution postale est décrit et illustré par des graphiques et des données statistiques sur les quantités de marchandises transportées chaque semaine ainsi que sur la saisonnalité des ventes. L'efficacité de ce système de vente directe un peu particulier est démontrée et la rapidité de la livraison ainsi que la qualité des produits est garantie. La convention de qualité est elle aussi de nature industrielle, puisqu'elle repose sur les normes définies par l'organisme de contrôle le plus reconnu de Suisse avec lequel un lien est établi.

Une rubrique intitulée « Prenez soin de votre santé » fait référence à une convention civile. Il y est dit que les légumes et les fruits biologiques sont sains, riches en vitamines et savoureux, qu'ils se conservent longtemps et que leur volume réduit peu lors de la cuisson. Il y est également indiqué que le fait de prendre un abonnement contribue à « *soutenir les agriculteurs qui exploitent leurs terres sans moyens toxiques, ni engrais nocifs* ». L'entreprise attire de plus l'attention sur le fait que le système de distribution postale est écologique.

La convention domestique pourtant propre à la vente directe n'apparaît pour ainsi dire pas dans ce site. Il est seulement dit que les clients privés, grâce à ce système d'abonnement, peuvent « *passer tranquillement leurs commandes écrites ou téléphoniques depuis chez eux et les recevoir non moins commodément à domicile* ». A relever que la commande par Internet n'est pas mentionnée ! Une autre référence au monde domestique réside dans la mention qui est faite de la tradition de l'entreprise, qui soutient les efforts des agriculteurs biologiques depuis 50 ans.

Les produits de la ferme

C'est en passant par le site de l'Union suisse des paysans (www.agri.ch/pm_f/default.htm) que l'on parvient à identifier le plus facilement les agriculteurs pratiquant la vente directe. Très bien conçu, ce site permet de pratiquer une recherche dans l'ensemble de la Suisse, par canton, par produit, par mot-clé ou par producteur. Il est vrai qu'en naviguant plus à fond sur le site, on constate que la variété de produits et de services disponibles est considérable, mais que le nombre de producteurs est relativement limité et qu'ils se trouvent exclusivement dans la partie alémanique du pays.

La convention est de type domestique, puisque le nom, l'adresse et le téléphone du producteur apparaissent. Les indications sur les qualités du produit (biologique ou non, disponible toute l'année ou selon la saison, etc.) indiquent une convention industrielle. Encore une fois, on est loin du monde marchand puisqu'il est impossible d'effectuer directement une commande à partir du site.

5.5.3 Un processus d'apprentissage

En conclusion, il convient de relever l'incohérence entre d'une part la recomposition actuelle des relations entre producteurs et consommateurs et d'autre part l'utilisation d'Internet. Dans la plupart des cas, les sites Internet n'ont pas été conçus en tant que moyens destinés à répondre aux problèmes actuels de la branche, en particulier pour renforcer les liens entre les producteurs et leurs nouveaux marchés. Ainsi, à titre d'exemple, un seul des sites identifiés permet aux internautes d'acheter directement ses produits. Un autre site renvoie explicitement à la possibilité de passer commande par téléphone.

Seul le site du gruyère s'adresse à un public à la fois national et international en utilisant l'anglais en plus des deux langues nationales. Le site de l'Union suisse des paysans ne sort pas des frontières nationales, mais joue sur l'échelle locale. Il est complètement polarisé en Suisse allemande, bien que le site soit disponible en français et en allemand. Le site de l'entreprise qui livre des légumes biologiques par la poste, également bilingue, vise explicitement tout le marché suisse. Les cinq autres sites qui ont été identifiés dans l'Espace Mittelland sont rédigés dans une seule langue (le français ou l'allemand) et ne visent de la sorte qu'une communauté linguistique.

Internet est souvent perçu comme un outil particulièrement prometteur de contact direct entre personnes. La transformation actuelle de l'agriculture suisse se caractérise précisément par le passage d'une relation dépersonnalisée, standardisée et anonyme (relevant du monde industriel) entre le producteur et le consommateur à une relation interpersonnelle. Cette nécessité qu'a le consommateur d'identifier le producteur relève du monde domestique. Or l'utilisation effective d'Internet ne reflète que peu cette transformation. En effet, une grande confusion règne dans la plupart des messages diffusés par les concepteurs des sites examinés. Se veut-on vendeur d'un produit, promoteur d'une région, chargé d'une mission éducative ou spécialiste en marketing ou tout simplement amateur de multimédias ?

Les sites reflètent des mondes multiples et parfois contradictoires (Tableau 14). Comment expliquer un tel décalage ? Trois hypothèses peuvent être émises à ce sujet. Premièrement, les techniques ne sont pas encore facilement disponibles (par exemple, le commerce électronique demande un certain nombre de compétences, comme les possibilités de paiement par carte de crédit). Ensuite, les acteurs ne savent pas encore comment utiliser ces techniques et ne peuvent pas ou ne veulent pas les mobiliser totalement en accord avec le monde vers lequel ils se dirigent. Enfin, ils ne les considèrent pas non plus forcément comme un élément stratégique de leur politique. On peut donc penser qu'un processus d'apprentissage est en cours non seulement sur la maîtrise des techniques, mais aussi sur la finalité de leur utilisation.

5.6 LE TERRITOIRE ET LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL EN INTERACTION

La grille de correspondance entre les mondes et les composantes de l'espace et du territoire que nous avons élaborée (Tableaux 5 et 6) s'avère être un outil performant pour analyser les interactions entre le territoire et le développement économique.

5.6.1 L'impact de l'économie sur le territoire

Le modèle de production de masse a produit un espace homogène qui fonctionne à l'échelle nationale et de plus en plus à l'échelle internationale. La production agricole et l'organisation du marché (qui étaient en partie dirigés par la Confédération) étaient organisés sur une base nationale. Elles sont maintenant dictées par la politique de l'EU et de l'OMC. De ce fait, l'espace de décision s'est déplacé à l'échelle internationale d'une part, et régionale d'autre part. Les cantons et les régions, par le biais des interprofessions, par exemple, s'organisent pour développer leurs produits. La production de denrées spécifiques de qualité façonne un tout autre espace et produit du territoire. Les relations entre les producteurs s'intensifient, ils coopèrent dans un même projet. Des actions de marketing régional apparaissent partout en Suisse, les appellations d'origine émergent en Suisse romande et la production biologique surtout en Suisse allemande.

5.6.2 L'impact du territoire sur l'économie

Les composantes spatiales que nous avons utilisées pour parler du territoire ont une influence sur le système de production alimentaire et sur la transition à laquelle il est soumis. Les exemples qui suivent illustrent ce propos.

Les frontières s'ouvrent

Avant la libéralisation des marchés internationaux, la production alimentaire suisse était quasiment intégralement confinée à l'échelle nationale. Les importations étaient taxées et seules les exportations soutenues par l'Etat étaient compétitives sur les marchés étrangers. La frontière nationale délimitait l'espace de fonctionnement du système agroalimentaire. Avec la libéralisation des marchés internationaux, la Suisse se voit contrainte d'ouvrir progressivement ses frontières et de trouver les moyens de stimuler la compétitivité de ses produits sur le plan mondial. La récente instauration des paiements directs aux agriculteurs, motivée par des raisons écologiques, constitue de fait une nouvelle « frontière » nationale qui se substitue au système protectionniste précédent. Et les agriculteurs ont dorénavant tout intérêt à s'orienter vers la production biologique s'ils veulent bénéficier des mannes de la Confédération.

Un autre effet de l'ouverture des frontières nationales se révèle dans la concentration toujours plus marquée de la production industrielle et de la distribution. Cette tendance renforce encore l'homogénéisation des normes et des méthodes de fabrication à l'échelle internationale, et donc des produits eux-mêmes. Ce mouvement se fait parfois au détriment de certaines productions nationales industrielles, comme c'est le cas pour le chocolat suisse. Si les producteurs s'alignent sur les normes de l'UE, ils courent le risque de perdre la spécificité qui fait la valeur de ce produit, et donc les chances de le maintenir à terme comme un produit de qualité sur les marchés internationaux (Porter, 1993 ; Salais et Storper, 1993).

La frontière culturelle s'affirme

Une autre frontière, culturelle celle-là, s'est révélée avec l'émergence de conventions domestiques-civiques. Elle influence l'organisation du nouveau système de production

alimentaire. La diversification agricole ne touche pas les deux grandes régions linguistiques suisses de la même manière. Les produits biologiques connaissent un succès bien plus grand en Suisse allemande qu'en Suisse romande. Le phénomène inverse se produit pour les appellations d'origine. Pour les produits biologiques, l'explication de cette différence culturelle réside dans un engagement civique beaucoup plus marqué chez les citoyens alémaniques que chez les citoyens romands. De plus, la population germanophone est plus nombreuse que la population francophone et représente un marché important qui est concentré dans les régions urbaines de Zurich, Bâle et Berne. On retrouve cette différence de comportement civique dans d'autres domaines, comme par exemple en matière de transports (les alémaniques privilégient davantage les transports publics - plus écologiques - que les romands). Les appellations d'origine sont nées dans les pays latins (France, Italie) et sont relativement hermétiques aux germanophones, qui ne disposent d'aucun terme similaire dans leur langue, pas plus d'ailleurs que pour les produits du terroir. Par contre, l'enquête menée dans l'Espace Mittelland montre que la frontière linguistique ne joue aucun rôle dans les relations de nature industrielle ou marchande. Les échanges portant sur des aspects techniques se font en anglais si les interlocuteurs ne maîtrisent pas la langue de l'autre. Et, de l'avis des chefs d'entreprises interrogés, on parvient toujours à se comprendre quand il s'agit de conclure des affaires ! Il apparaît ainsi que la frontière culturelle n'intervient que dans le cas de conventions de nature domestique et civique. La barrière linguistique est très forte dans le monde agricole, phénomène qui se traduit par la présence de tensions dans l'organisation faîtière de défense des agriculteurs ou par des coopérations cantonales spécifiquement romandes ou suisse allemandes. La promotion des produits de la ferme sur Internet ne présente d'ailleurs que des agriculteurs alémaniques.

Les espaces se diversifient... et les échelles changent

Les espaces de fonctionnement de l'ancien système de production industriel-civique étaient relativement homogènes : ils étaient organisés à l'échelle nationale. L'application de la nouvelle politique agricole introduit de l'hétérogénéité dans les espaces de production, de marché et de coopération de l'agroalimentaire.

Il est évident que les conditions naturelles influencent les modalités de production des matières premières agricoles. Ceci est particulièrement vrai pour la production végétale. Traditionnellement, les cultures sont pratiquées en plaine et l'élevage en montagne. Pourtant, la politique agricole des cinquante dernières années a encouragé l'élevage et la production laitière un peu partout, indépendamment des caractéristiques physiques de l'espace. Avec l'avènement de la production biologique, les contraintes naturelles émergent à nouveau. Les exploitations de montagnes, qui sont plus petites que les exploitations de plaine, sont plus propices à ce type de production que les grandes exploitations de plaine.

Les industries de transformation sont localisées sur le Plateau, à proximité des centres urbains et des infrastructures de transports. Historiquement, elles se sont souvent implantées près des bassins de matière première. Aujourd'hui, certaines d'entre elles cherchent à s'établir dans les pays voisins pour anticiper l'ouverture des frontières et se préparer à entrer sur les marchés internationaux.

Les appellations d'origine ont par définition un lien très fort au terroir, donc à un espace régional de production. Elles naissent du terroir et du territoire, puisque leur existence nécessite la réalisation d'un projet régional et donc une coopération entre des producteurs qui étaient auparavant cloisonnés non seulement dans leur filière de production, mais dans leur stade de fabrication. Les actions collectives de marketing régional naissent elles aussi du territoire et rassemblent une diversité de participants plus grande encore que les interprofessions. La région est au centre des relations de coopération des producteurs de produits du terroir. Ils entretiennent des relations de proximité spatiales et sociales alors qu'ils étaient auparavant confinés dans le segment hiérarchique de la filière.

Il est bien clair que la grande distribution, organisée sur le plan national, tend à renforcer sa position par une concentration croissante. Pourtant les espaces de marché se diversifient eux aussi. Les agriculteurs ne sont plus tenus de livrer leur production à la Confédération. Ils peuvent donc à présent trouver des clients différents et localisés à d'autres endroits. Certains commencent de livrer leur production à des partenaires locaux ou régionaux dans le cadre de programmes de marketing régional ou de produits protégés par une appellation. L'enjeu pour ces derniers est de percer au niveau national, ce qui est difficile tant que la grande distribution ne les intègre pas à sa politique de vente, et surtout au niveau international. La vente directe progresse également. La proximité d'une ville ou d'une route passante est déterminante pour un agriculteur désireux de réaliser un gain accessoire avec la vente directe de produits de la ferme. De même, la pratique du tourisme rural nécessite une localisation agréable, susceptible de séduire les vacanciers.

Les frontières s'ouvrent et le système agroalimentaire suisse, qui fonctionnait à l'échelle nationale jusqu'au début des années 1990, s'insère progressivement dans l'économie internationale. En parallèle, les cantons gagnent de nouvelles compétences, notamment dans la promotion de l'innovation agricole. Les acteurs régionaux se réveillent en mettant sur pied des actions de marketing régional et des appellations d'origine. L'échelle locale émerge par la vente directe et la prestation de services par les agriculteurs.

5.7 CONCLUSION

Les principales modifications de la politique agricole suisse consistent en une production définie par le marché, l'abandon de la politique des prix comme principal facteur de rémunération des activités agricoles et l'augmentation des paiements directs, notamment ceux qui sont liés à des prestations environnementales. Ces changements définissent de nouveaux enjeux pour les producteurs : ils doivent affronter la concurrence internationale pour la production alimentaire de masse, fournir des prestations environnementales et se profiler sur un marché de spécialités (Lehmann et Stucki, 1996). Les bases légales concernant la dénomination des produits (AOP, IGP, marques et labels) sont entrées en vigueur en 1997. Ce type de réglementation offre des perspectives intéressantes puisqu'il garantit l'origine et la qualité des produits. Les événements liés à la maladie de la vache folle en 1996 et plus récemment à la présence

de dioxine dans certains aliments renforcent la méfiance des consommateurs qui se tournent de plus en plus vers les produits biologiques. La vente directe des produits de la ferme connaît un regain d'intérêt pour les mêmes raisons. Le contact interpersonnel entre le producteur et le consommateur est considéré comme une garantie de la qualité des produits.

L'utilisation du cadre conceptuel que nous avons développé nous a permis de rendre compte de la transformation du système de production alimentaire suisse. On voit que l'ancien système de production industriel-civique était organisé dans un espace national et homogène, spécialisé par filières et régi par la Confédération, alors que le système de production domestique-civique émergent est régi par la Confédération et les cantons et s'organise dans un espace régional et local. L'industrie agroalimentaire continue de fonctionner selon une logique industrielle-marchande, mais l'ouverture des marchés va transformer son organisation spatiale. De national, le marché devient international. La tendance à une homogénéisation des espaces de production et de marché va se renforcer. Simultanément, les espaces de production vont se spécialiser à l'échelle européenne et mondiale. Le succès croissant de la production biologique implique une organisation qui fonctionne toujours plus à l'échelle nationale selon une convention industrielle-civique. A ses débuts, la production biologique était plutôt basée sur une convention domestique reposant sur la proximité locale, convention qui caractérise aussi la vente directe de produits fermiers. Le retour à une convention domestique-marchande que l'on voit émerger dans les produits du terroir implique le passage d'une organisation nationale à une organisation régionale du système de production alimentaire. L'ouverture des marchés va permettre à ces produits de se profiler à l'échelle internationale. La réalité observée à travers les mondes permet donc d'identifier les espaces et les territoires impliqués dans la transformation du système de production alimentaire.

L'étude des relations entre les acteurs du système de production alimentaire, de même que l'étude des projets qui sont menés dans cette activité économique, ainsi que la prise en compte de l'environnement dans lequel ils s'insèrent à l'aide de concepts spatiaux complémentaires indiquent que le territoire est déterminant dans le processus de transformation en cours. Les concentrations d'entreprises répondent à la globalisation des marchés et à l'ouverture des frontières. Les produits biologiques ont davantage de succès en Suisse alémanique qu'en Suisse romande, alors que le phénomène inverse se produit pour les AOP et les IGP, ce qui dénote la présence d'une frontière culturelle. Les initiatives de mise en valeur des produits du terroir apparaissent dans les lieux dotés d'un dynamisme qui repose sur une forte identification des acteurs à leur environnement. La vente directe des produits fermiers est plus aisée pour les agriculteurs localisés à proximité des villes, donc des marchés. L'observation du territoire permet de décrypter l'organisation économique qui a contribué à sa formation et qui le fait fonctionner. Les initiatives qui émergent et qui répondent à la nécessité d'une adaptation de la part des acteurs se développent lorsqu'un système cohérent de coordination se construit dans un territoire. L'utilisation qui est faite d'Internet est à ce titre révélatrice. Une grande confusion règne dans la plupart des messages diffusés selon ce procédé. La plupart des sites ne reflètent pas les nouvelles conventions domestiques et civiques du système de production alimentaire émergent. L'impression qui domine en

les consultant est que l'objectif qu'ils poursuivent n'est pas clair et surtout que les nouvelles possibilités marchandes offertes par ce moyen de communication ne sont pas suffisamment exploitées. La coordination des acteurs n'est pas encore cohérente et ne se déroule pas dans des territoires immatériels bien définis.

Une double lecture de la transformation du système de production alimentaire suisse, par le territoire et par l'économie, met en évidence l'interrelation étroite qui existe entre territoire et développement économique. La géographie des mondes nous permet de comprendre ce processus.

Chapitre 6 • Conclusions

6 CONCLUSIONS

L'analyse des principales théories du développement régional nous a montré que le territoire et le développement économique n'y sont pas envisagés en terme de réciprocité. Dans l'approche fonctionnelle du développement régional, que nous avons abordée par la théorie de la localisation, le territoire n'est pas explicité et l'espace se résume à des facteurs de localisation : qualité de la main-d'œuvre, des infrastructures de communication, de transport, de formation et de loisirs, de l'habitat et de l'environnement naturel ainsi que des institutions. La mise en valeur et l'amélioration des fonctions de l'espace déterminent le développement économique car elles favorisent l'implantation d'entreprises sensées créer une dynamique territoriale. C'est pourquoi, selon cette conception, le développement économique précède le territoire. Dans l'approche territoriale du développement économique le territoire induit le développement économique. L'organisation spécifique des clusters, des districts industriels, des technopoles, des milieux innovateurs ou des métropoles, qui repose sur les relations de proximité, détermine des territoires dynamiques capables de générer un développement économique.

6.1 DE LA PROXIMITÉ AU TERRITOIRE

Il est de toute évidence difficile de donner du territoire une image concrète. Mais peut-être faut-il, avant de parler du territoire, réfléchir à l'espace et à ses multiples facettes. Si l'espace absolu et l'espace relatif peuvent être représentés au moyen de cartes, de distances ou de coûts, l'espace vécu et l'espace social ne sont pas des notions très concrètes. Or seul un espace vécu et social est susceptible de se transformer en territoire. En effet, ce sont les identités, les valeurs et l'histoire des groupes humains qui donnent sens à l'espace. Et seul un espace doté de sens est un espace approprié dans lequel s'élaborent des projets et des actions collectives. Tout cela a été bien compris par les chercheurs qui travaillent sur la question du développement régional. Mais le seul concept dont ils se sont dotés et qu'ils utilisent avec succès pour expliquer le développement économique et la transformation des systèmes de production est la proximité, ou plutôt les relations de proximité qui permettent à la fois l'apprentissage collectif, la mise en valeur de ressources spécifiques et donc l'innovation, clé du développement économique dans le contexte de concurrence international actuel. De ce fait, la définition du territoire se résume le plus souvent aux seules relations de proximité spatiale et relationnelle dans les théories du développement régional.

Dès lors, comment mieux intégrer l'espace et le territoire à la théorie du développement régional ? Comment mieux tenir compte des multiples aspects de l'espace et des différentes composantes du territoire ?

Un premier pas a consisté à traduire la notion de territoire par les principaux éléments qui le définissent, ce qui revient à qualifier les relations, le temps et l'espace. Les relations qu'entretiennent entre eux les acteurs (et les relations de proximité en particulier) ainsi que celles qu'ils ont avec leur environnement matériel sont bien sûr au centre de la définition de la territorialité. Mais dans le processus d'appropriation indispensable à la territorialisation, le temps est une composante centrale. La durée

longue de l'histoire donne un sens à un espace et la durée plus courte d'un projet collectif, d'un système d'intentions, permet à un groupe humain de s'approprier ce territoire. L'espace produit par un groupe humain est porteur de ses valeurs et de ses identités, c'est un espace vécu. Cet espace est aussi social car construit par le réseau des interactions humaines, des relations.

Un deuxième pas a consisté à qualifier le territoire par un ensemble de concepts complémentaires et opérationnels. Les espaces sont multifonctionnels, multiscalaires, délimités par des frontières de diverses natures et façonnés par des relations plus ou moins proches ou distantes entre les lieux et les personnes. Nous avons donc utilisé les concepts d'espace fonctionnel, d'échelle spatiale, de frontière ainsi que de proximité et de distance.

Cette clé de lecture géographique s'est avérée précieuse pour comprendre comment l'espace et le territoire sont envisagés dans les théories actuelles du développement régional. Elle nous a également permis de revisiter de manière systématique la théorie des économies de la grandeur d'une dimension géographique. Enfin, c'est par elle que la dimension territoriale de la transition du système de production alimentaire suisse a été abordée.

6.2 LES GÉOGRAPHIES DE LA GRANDEUR

Plutôt que de se focaliser sur une forme d'organisation économique spécifique comme le font les théories du développement régional ainsi que de se limiter aux relations de proximité pour expliquer le développement économique et la transformation des systèmes de production localisés, l'économie des conventions analyse les multiples formes d'organisation de l'activité économique par les conventions qui coordonnent les acteurs dans des « mondes » cohérents. Le développement économique dépend de la capacité des acteurs à coordonner leur activité économique selon un principe de justification commun qui leur permet d'établir des conventions et des compromis. Seuls les espaces organisés de manière cohérente – les territoires – sont à même de développer des produits spécialisés, desquels dépend le développement régional.

Nous avons pu montrer qu'à chacun des mondes proposés par Boltanski et Thévenot (1991) correspondent des caractéristiques spatiales et territoriales :

Le **monde domestique**, basé sur la confiance, naît et vit de relations interpersonnelles de voisinage et d'échange avec « l'ailleurs ». Son identité locale et régionale lui permet de participer pleinement à la mondialisation. Le monde domestique est un espace culturel, perçu, vécu et chargé de sens. C'est le **territoire** par excellence, un territoire produit et producteur, empreinte et matrice, et ancré dans le temps long de la tradition (Piveteau, 1986).

Le **monde industriel**, basé sur l'efficacité, s'inscrit dans un **espace support** fait de relations fonctionnelles et anonymes. Les fonctions et les activités sont planifiées dans l'espace et le temps et s'y déroulent selon des routines bien précises et standardisées. Dans le mouvement actuel de globalisation et de libéralisation, l'espace support du monde industriel devient international.

Au **monde marchand**, qui est basé sur l'individualisme, correspond l'**espace global** (au sens le plus réducteur du terme) : toute transaction peut y être réalisée « maintenant, partout et avec n'importe qui ». Les relations sont donc instantanées et opportunistes et se déroulent sur l'ensemble du globe.

Le **monde civique**, basé sur le collectif, se déploie dans un **espace multiscalaire** : il est englobant et englobé, tout et partie. Il participe au rythme long de l'histoire de l'humanité et se projette dans l'avenir en cherchant à établir, par un contrôle du temps et de l'espace, un territoire dans lequel règne l'équité.

Le **monde de l'opinion**, basé sur la célébrité, se réalise dans l'**espace de la communication** : la notoriété se diffuse auprès du public et vise renommée mondiale et postérité. Mais le plus souvent la mode est éphémère et le succès est limité dans l'espace.

Le **monde de l'inspiration**, basé sur l'imagination, se déploie dans un **espace imaginaire** et universel fait de voyages mentaux, de cheminements et de quêtes, marqués par des moments forts de créativité et par des moments de vide ainsi que par l'ouverture à l'autre.

Cette correspondance reste exploratoire, mais elle montre que l'on peut identifier des spatialités bien distinctes pour chacun des mondes. L'approche de Boltanski et Thévenot (1991) n'est bien sûr pas limitée à une description des mondes des économies de la grandeur. Ce sont davantage les interactions et les compromis engendrés par ces mondes qui sont censés rendre compte de la réalité. Néanmoins, pour que l'on puisse analyser ces interrelations, il est nécessaire que chacun des mondes soit parfaitement identifiable. Cette contribution constitue un pas dans cette direction. Il s'agit d'une simplification d'une réalité complexe dont le but est de poser les premiers jalons d'une intégration de l'approche de Boltanski et Thévenot (1991) dans la perspective du développement régional. Nous pensons avoir montré qu'une application des économies de la grandeur au champ du développement régional et de la géographie économique est conceptuellement et pratiquement possible. Le cas de la production alimentaire le démontre. Cette voie nous semble en tout cas plus praticable que celle qui consiste à partir des « mondes de production » définis par Salais et Storper (1993) et qui aboutit à une impasse lorsqu'il s'agit d'identifier des territorialités spécifiques à chaque monde. En repartant des économies de la grandeur, la genèse et la transformation territoriale des systèmes économiques deviennent identifiables et compréhensibles. Bien sûr, ces systèmes ne peuvent jamais être réduits à un monde « pur » : c'est toujours l'articulation de plusieurs logiques qui rend les choses compréhensibles. De plus, s'agissant du territoire, nous n'avons pas abordé ici l'influence des anciennes formes en place, qui sont souvent encore perceptibles et influencent le fonctionnement actuel de ces systèmes. Le territoire étant un palimpseste (Piveteau, 1991), dans quelle mesure la superposition de différentes époques sur un même espace peut-elle être comprise grâce à l'approche des économies de la grandeur ? La question reste ouverte (Crevoisier et Gigon, 1998).

6.3 LE TERRITOIRE PRODUIT ET PRODUCTEUR DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Grâce aux « géographies de la grandeur », nous avons pu identifier les *espaces-mondes*¹ de la production alimentaire suisse. L'observation du territoire et des formes d'organisation de l'activité économique - par le biais des relations entre acteurs, des projets qu'ils développent et de l'environnement dans lequel ils évoluent - nous ont permis d'expliquer la transformation économique en cours. Le cas du secteur agro-alimentaire montre qu'une théorie des géographies de la grandeur est opérationnelle et qu'elle permet même de rendre compréhensible des transitions complexes. En partant des économies de la grandeur, la genèse et la transformation territoriale des systèmes économiques deviennent identifiables et compréhensibles. Le territoire et la transformation de l'économie sont interdépendants et peuvent être considérés comme équivalents dans l'explication des processus de transformation des systèmes de production.

Le système de production alimentaire suisse se transforme depuis le début des années 1990 sous la pression de la libéralisation des marchés mondiaux et des attentes de la population en matière d'écologie et de qualité des produits. De nouvelles formes d'organisation de la production émergent et coexistent dorénavant avec le système de production traditionnel. On assiste à une diversification de la production qui induit une multiplication des conventions. L'ancien régime de production alimentaire était clairement défini par un compromis industriel-civique qui se traduisait par une homogénéité des produits, des méthodes de production et des filières de distribution à l'échelle nationale. La politique agricole était guidée par la sécurité alimentaire et la garantie d'un revenu pour les agriculteurs. Avec l'émergence d'un compromis domestique-civique dans la politique agricole suisse, les territoires se découvrent et les produits, les méthodes de fabrication ainsi que les filières de distribution se diversifient.

Alors que l'industrie agroalimentaire de masse continue de fonctionner selon un régime industriel-marchand, l'agriculture se tourne vers une convention civique-marchande avec la libéralisation des marchés et le passage aux paiements directs. L'apparition des AOP, des IGP des labels et des marques, ainsi que l'augmentation de la vente directe de produits de la ferme répondent clairement à une convention domestique. Le territoire renaît à travers l'établissement de liens interpersonnels entre producteurs et consommateurs ainsi que par la mise en valeur des ressources locales et régionales par les producteurs et les nouvelles formes de coopération qu'ils mettent en place. Les cantons aussi participent à cette territorialisation en agissant par le biais de mesures promotionnelles et incitatives. L'espace n'est plus homogène. Des échelles spatiales différenciées apparaissent alors qu'auparavant tout se jouait au niveau national. Les savoir-faire et les innovations locales et régionales s'affirment et se profilent sur les marchés internationaux. La proximité locale détermine la vente directe à la ferme. Les frontières culturelles s'affichent puisque les romands marquent une préférence pour les appellations contrôlées et les alémaniques pour les produits biologiques. Ces derniers entrent dans une organisation de type industriel puisqu'ils sont produits en grande quantité, répondent à des normes nationales et sont soumis à des contrôles de qualité.

¹ Le terme est de Mme la Prof. Anne Gilbert.

Les produits biologiques répondent à une demande de nature civique liée à la préservation de l'environnement.

Le passage d'un système de production à un autre, plus diversifié, implique une adaptation des acteurs. Cette adaptation, ils la réalisent en apprenant à collaborer davantage pour réduire leurs coûts et mieux maîtriser leurs produits. L'exemple de l'utilisation de sites Internet pour la promotion de produits spécifiques montre cependant qu'une certaine confusion règne et que la transition n'est pas encore achevée. L'économie des conventions nous apprend que le succès d'une économie régionale dépend de la cohérence de l'organisation d'un système de production dans un monde ainsi que des compromis qui s'établissent entre des régimes qui coexistent. En Suisse, l'ancien fonctionnement de l'agriculture est encore très fortement ancré dans les esprits. De nombreuses initiatives de développement de produits du terroir sont marquées par la logique industrielle qui a dominé durant le dernier demi-siècle. Les choix clairs font souvent défaut et les acteurs peinent à s'engager résolument dans la mise en valeur des produits spécifiques qui ont bien plus de chance de se profiler sur les marchés internationaux que des produits de masse indifférenciés. La question, dès lors, est de savoir comment améliorer la cohérence économique et territoriale de l'organisation du système de production des produits régionaux.

6.4 PERSPECTIVES

Notre théorie des géographies de la grandeur s'est révélée adéquate pour comprendre et expliquer la transition du système de production alimentaire suisse. La question qui se pose est maintenant de savoir si elle l'est aussi dans d'autres espaces et pour d'autres activités économiques.

Les géographies de la grandeur sont-elles uniquement valables pour le monde occidental ? Ou encore de manière plus restrictive, uniquement pour l'Europe ? Que donnerait une application dans un pays ou une région du sud ? Ce modèle fonctionne-t-il à toutes les échelles spatiales ?

Dans le mouvement de libéralisation auquel sont soumises les économies nationales, il serait intéressant de s'intéresser à d'autres processus de transition. La Suisse est à ce titre en pleine effervescence : les marchés de l'électricité, des télécommunications, des transports publics sont en voie de libéralisation. Que nous apprendrait les géographies de la grandeur dans ces processus de changement ?

Un champ de recherche qui n'a été que très peu exploré ici reste ouvert, qui semble central dans les processus de territorialisation et donc de développement économique. Il s'agit des formes de coordination qui s'établissent entre acteurs et qui relèvent du monde de l'opinion et du monde de l'inspiration. Le monde de l'opinion est central dans tout ce qui touche au marketing, et le monde de l'inspiration est la clé de l'innovation et de la créativité, pour ne citer que ces exemples. Comment ces deux mondes interviennent-ils dans le processus de transition de l'agriculture suisse ?

Le passage des économies aux géographies de la grandeur, et leur application aux changements de la politique agricole suisse a permis de remettre en question l'impossibilité d'un compromis entre monde civique et monde marchand défendue par

Boltanski et Thévenot (1991). Il s'agirait maintenant de creuser cette question sous l'angle théorique et de voir quelles sont les configurations (économiques et territoriales) dans lesquelles un compromis est ou non possible entre ces deux mondes.

Enfin, la dernière perspective évoquée ici (mais qui ne ferme bien évidemment pas le champ des potentialités à explorer sous l'angle des géographies de la grandeur) concerne les conditions du développement régional. La théorie des mondes de production (Salais et Storper, 1993 ; Storper 1996, 1998) montre que pour qu'il y ait développement économique régional, il faut que les acteurs se coordonnent de manière cohérente dans chaque monde. La théorie des géographies de la grandeur implique non seulement la nécessité de l'existence d'une cohérence économique, mais aussi d'une cohérence territoriale. La question est dès lors de travailler sur cette double cohérence - économique et territoriale - afin de passer de l'analyse à l'action. Pour ce faire, il conviendrait tout d'abord d'élaborer une méthode destinée aux praticiens du développement régional.

- **Bibliographie**

BIBLIOGRAPHIE

Sources citées

- ALLAIRE C., BOYER R. (éds.) (1995) *La grande transformation de l'agriculture*. Paris : INRA/Economica.
- AMIN A., ROBBINS K. (1990) 'The Re-emergence of Regional Economies ? The Mythical Geography of Flexible Accumulation'. *Society and Space*, vol. 8 : 7-34.
- ARNAUD P., DUPUY G. (1987) *Métamorphoses de la ville : crise de l'urbain, futur de la ville*. Paris : Economica.
- AUBRY M. (1997) *Signes de reconnaissance des produits agricoles*. Service de vulgarisation agricole du Jura (non publié) : Courtemelon, Institut agricole du Jura.
- AYDALOT P. (1983) 'La division spatiale du travail'. J. PAELINCK, A. SALLEZ (éds.), *Espace et localisation* : 175-200. Paris : Economica.
- AYDALOT P. (éd.) (1986) *Milieus innovateurs en Europe*. Paris : CREMI.
- BABEY N. (1999) *Publicité du territoire et politiques urbaines*. Thèse de doctorat, Université de Neuchâtel, Suisse. Neuchâtel : Institut de géographie.
- BAGNASCO A., TRIGLIA C. (1993) *La construction sociale du marché. Le défi de la troisième Italie*. Cachan : Editions de l'ENS-Cachan.
- BAILLY A. (1994) 'Territoires et territorialités'. J.-P. AURAY, A. BAILLY, P.-H. DERYCKE, J.-M. HURIOT (dir.), *Encyclopédie d'économie spatiale* : 275-279. Paris : Economica.
- BAILLY A., BECUIN H. (1993) *Introduction à la géographie humaine*. 4^e édition. Paris : Masson.
- BARJOLLE D., BOISSEAU S., DUFOUR M. (1998) *Le lien au terroir : bilan des travaux de recherches et lexique des concepts-clé*. Berne : OFAG.
- BARNES J.A. (1954) Class and Committees in a Norwegian Island Parish. *Human Relations*, no. 7 : 8-39
- BEAUVIALA-RIPERT C., PECQUEUR B., ROUSIER N. (1993) *L'internationalisation : un enjeu régional*. Grenoble : IREP.
- BECATTINI G. (1992) 'Le district marshallien : une notion socio-économique'. G. BENKO, A. LIPIETZ (éds.), *Les régions qui gagnent* : 35-56. Paris : PUF.
- BELLET M., KIRAT T., LARGERON C. (1998) *Approches multiformes de la proximité*. Paris : Hermès.
- BELLET M., KIRAT T. (1998) 'La proximité entre espace et coordination'. M. BELLET, T. KIRAT, C. LARGERON, *Approches multiformes de la proximité* : 23-40. Paris : Hermès.
- BENKO C. (1991) *Géographie des technopôles*. Paris : Masson.
- BENKO C. (1998) *La science régionale*. Paris : PUF.
- BENKO C., LIPIETZ A. (1992) *Les régions qui gagnent*. Paris : PUF.
- BOLTANSKI L., THEVENOT L. (1987) 'Les économies de la grandeur'. *Cahiers du centre d'études de l'emploi*, no. 31. Paris : PUF.
- BOLTANSKI L., THEVENOT L. (1991) *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris : Gallimard.
- BREMONT J., GELEDAN A. (1981) *Dictionnaire économique et social*. Paris : Hatier.
- BRUNET R. (1986) 'L'espace, règles du jeu'. F. AURIAC, R. BRUNET (dir.), *Espaces, jeux et enjeux* : 297-314. Paris : Fondation Diderot/Fayard.
- BRUNET R., DOLLFUS O. (dir.) (1990) *Géographie Universelle. Mondes nouveaux*. Paris : Hachette/Reclus.

- BRUNET R., FERRAS R., THERY H. (1993) *Les mots de la géographie. Dictionnaire critique*. 3^e édition revue et corrigée. Montpellier/Paris : CIP Reclus/La documentation française.
- BRUSCO S. (1986) 'Small Firms and Industrial Districts : The experience of Italy'. D. KEEBLE, E. WEVER (éds.), *New Firms and Regional Development in Europe*. London : Croom Helm.
- BURMEISTER A., COLLETIS-WAHL K. (1997) 'Les interactions production – transport – espace : quelle(s) logique(s) de proximité(s) ?'. *Revue d'économie régionale et urbaine*, no. 3 : 363-386.
- BURNIER M., LACROIX C. (1996) *Les technopoles*. Paris : PUF.
- BUTTIMER A. (1976) 'Grasping the dynamism of lifeworld'. *Annals of the Association of American Geographers*, vol. 66, no. 2 : 272-292.
- BUTTIMER A. (1979) 'Le temps, l'espace et le monde vécu'. *L'Espace géographique*, no. 4 : 243-254.
- CAMACNI R. (1995) 'Espace et temps dans le concept de milieu innovateur'. A. RALLET, A. TORRE, *Economie industrielle et économie spatiale* : 193-210. Paris : Economica.
- CAMACNI R. (éd.) (1991) *Innovation Networks : Spatial Perspectives*. London : Belhaven Press-CREMI.
- CASTELLS M. (1989) *The Informal City*. Oxford : Blackwell.
- CASTELLS M. (1996) *The Rise of the Network Society*. Oxford : Blackwell.
- CASTELLS M. (1997) *The Power of Identity*. Oxford : Blackwell.
- CASTELLS M., HALL P. (1994) *Technopoles of the World*. London - New York : Routledge.
- CENTRE D'ETUDES DE L'EMPLOI (1987) *Entreprises et produits. Cahiers du centre d'études de l'emploi*, no. 30.
- CONSEIL FEDERAL (1992) *Septième rapport sur l'agriculture suisse et la politique agricole de la Confédération*. Berne : Office fédéral du matériel et des imprimés.
- COURLET C. (1988) 'Frontière : coupure ou couture ?'. *Economie et humanisme*, no. 301, mai-juin : 5-12.
- COURLET C., JUDET P. (1986) 'Industrialisation et développement'. *Revue Tiers-Monde*, vol. 27, no. 107 : 519-536.
- COURLET C., SOULAGE B. (éds.) (1994) *Industrie, territoire et politiques publiques*. Paris : L'Harmattan.
- COURTET C., BERLAN-DARQUE M., DEMARQUE Y. (dir.) (1994) *Territoires ruraux et développement. Quel rôle pour la recherche*. Paris/Antony : Association Descartes/CEMACREF.
- CREVOISIER O. (1993) *Industrie et région : les milieux innovateurs de l'Arc jurassien*. Neuchâtel : IRER-EDES.
- CREVOISIER O. (1996a) 'Territoire, proximité et espace dans les théories économiques contemporaines'. *Working Papers*, no. 9602. Neuchâtel : IRER.
- CREVOISIER O., CIGON N. (1998) 'Les territoires des économies de la grandeur'. *Working Papers*, No. 9803. Neuchâtel : IRER.
- DEBARBIEUX B. (1998) 'Les problématiques de l'image et de la représentation en géographie'. A. BAILLY et al., *Les concepts de la géographie humaine* : 199-211. Paris : Armand Colin.
- DELFOSE C. (1997) Noms de pays et produits de terroir : enjeux des dénominations géographiques. *L'Espace Géographique*, no. 3 : 222-230.
- DEMAZIERE C. (éd.) (1996) *Du local au global. Les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique*. Paris : L'Harmattan.
- DERYCKE P.H. (1994) 'L'intégration de l'espace dans le champ économique'. J.-P. AURAY, A. BAILLY, P.-H. DERYCKE, J.-M. HURIOT (dir.), *Encyclopédie d'économie spatiale* : 19-24. Paris : Economica.

- DFE - DEPARTEMENT FEDERAL DE L'ECONOMIE (1998) 'Réforme agricole : Le Conseil fédéral décide les modalités d'application'. *Communiqué de presse du 7 décembre*. Berne : Département fédéral de l'économie - Office fédéral de l'agriculture.
- DFEP - DEPARTEMENT FEDERAL DE L'ECONOMIE PUBLIQUE (1995) *Deuxième étape de la réforme agricole. Politique agricole 2002. Proposition d'une nouvelle loi sur l'agriculture. Document pour la procédure de consultation*. Berne : Office fédéral de l'agriculture.
- DI MEO C. (1995) 'Les métropoles des pays développés'. A. BAILLY, R. FERRAS, D. PUMAIN, *Encyclopédie de géographie* : 697-712. Paris : Economica.
- DI MEO C. (1998) *Géographie sociale et territoires*. Paris : Nathan.
- DICKEN P. (1971) Some Aspects of the Decision Making Behavior of Business Organisations. *Economic Geography*, No. 47 : 426-437.
- EGGER F. (1996) *Les enjeux de la nouvelle politique agricole pour les agriculteurs*. Conférence non publiée. Posieux, Suisse : Institut agricole de Grangeneuve.
- ERKMAN S. (1998) *L'écologie industrielle*. Paris : Ed. Charles Léopold Mayer.
- EYMARD-DUVERNAY F. (1987) 'Introduction : les entreprises et leurs modèles'. *Cahiers du centre d'études de l'emploi. Entreprises et produits*, no. 30 : V-XXI. Paris : PUF.
- FERRAS R. (1995) 'Niveaux géographiques, échelles spatiales'. A. BAILLY, R. FERRAS, D. PUMAIN (dir.), *Encyclopédie de géographie* : 401-419. Paris : Economica.
- FREMONT A. (1976) *La région, espace vécu*. Paris : PUF.
- FRIEDMANN J. (1986) 'The World City Hypothesis'. *Development and Change*, vol. 17, no. 1 : 69-84.
- CANNE B. (1985) Du notable au local. Transformations d'un modèle politique. *Annales de la Recherche Urbaine*, no. 28 : 23-32.
- CAROFOLI C. (1989) 'Local Development and Policy Implications'. N. Konsolas (éds.), *Local Development*. Athènes : Regional Development Institute/Hellenic Agency for Local Development and Local Government.
- GIGON N. (1996) 'Rapport de Branche. Agriculture et industrie agroalimentaire'. Rapport de travail no. 1 non publié. *Projet de Recherche 'Capacité d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland'*, Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, Suisse. Fribourg : Institut de Géographie.
- GIGON N. (1998a) 'Capacité d'innovation et compétitivité de l'agriculture et de l'industrie agroalimentaire dans l'Espace Mittelland. Analyse, évaluation, enjeux.' Rapport de travail no. 8 non publié. *Projet de Recherche 'Capacité d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland'*, Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, Suisse. Fribourg : Institut de Géographie.
- GIGON N., CREVOISIER O. (1999) 'Internet et la recomposition territoriale des relations dans l'agriculture suisse'. *Le Géographe Canadien*, vol. 43, no 2 : 152-160.
- GILBERT A. (1986) 'L'idéologie spatiale : conceptualisation, mise en forme et portée pour la géographie'. *L'Espace Géographique*, no. 1 : 57-66.
- GILBERT A. (1988) 'La géographie doit revenir sur terre ou la difficile utilisation du savoir géographique'. *Cahiers de géographie du Québec*, vol. 32, no. 87 : 283-289.
- GILBERT A. (1999) *Espaces franco-ontariens*. Ottawa : Le Nordir.
- GOULD P., WHITE R. (1974) *Mental Maps*. Harmondsworth : Penguin Books.
- GROSJEAN N. (1996) 'Rapport de Branche. Le secteur industriel : horlogerie, microtechnique, machine et métallurgie'. Rapport de travail no. 2 non publié. *Projet de Recherche 'Capacité d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland'*, Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, Suisse. Neuchâtel : Institut de recherche en économie régionale.
- GROSJEAN N. (1998) 'Capacité d'innovation et compétitivité de l'industrie dans l'Espace Mittelland. Analyse, évaluation, enjeux.' Rapport de travail no. 9 non publié. *Projet de Recherche 'Capacité*

- d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland*, Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, Suisse. Neuchâtel : Institut de recherche en économie régionale.
- CROSSETTI M. (1998) 'La proximité en sociologie : une réflexion à partir des réseaux locaux d'innovation'. M. BELLET; T. KIRAT; C. LARGERON (dir.), *Approches multiformes de la proximité* : 83-100. Paris : Hermès.
- HOFER K., STALDER U. (1998) 'Regionale Produktorganisationen in der Schweiz. Situationsanalyse und Typisierung'. SPPU, *Diskussionspapier* Nr. 9 unpubliziert. Bern : Geographisches Institut der Universität Bern.
- HOLTIER A. (1992) 'Patterns of Structural-qualitative Changes in the Development of Complex Systems'. *Environment and Planning B : Planning and Design*, no 19 : 375-402.
- HOOVER E.M. (1948) *The Location of Economic Activity*. New York : McGraw-Hill.
- KRUCMAN P.R. (1992) *Geography and Trade*. Second Print. Leuven : Leuven University Press; Cambridge : Mass; London : The M.I.T. Press.
- LECOQ, B. (1992) *Dynamique industrielle et territorialité. Eléments de problématique sur la dynamique des systèmes industriels localisés*. Aix-en-Provence : notes de recherche du CER.
- LEHMANN B., STUCKI E.D. (1996) 'L'agriculture et le devenir des espaces ruraux en Suisse'. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, no. 2 : 424-441.
- LEIMGRUBER W. (1987) 'Zur Problematik der Sprachgrenze. Das Beispiel des Raumes Freiburg/CH'. *UKPIK, Cahiers de l'Institut de Géographie de Fribourg*, no. 5 : 109-117.
- LETABLIER M.T., DELFOSSE C. (1995) 'Genèse d'une convention de qualité. Cas des appellations d'origine fromagères'. C. ALLAIRE, R. BOYER (éds.), *La grande transformation de l'agriculture* : 97-118. Paris : INRA/Economica.
- LEY D. (1983) *A Social Geography of the City*. New York : Harper & Row.
- LID - SERVICE D'INFORMATION AGRICOLE (1999) <http://www.lid.ch/zahlenlw>
- LIPIETZ A. (1986) 'New Tendencies in the International Division of Labor : Regimes of Accumulation and Modes of Regulation'. A.J. Scott, M. Storper (éds.), *Production, Work, Territory*. Boston : Allen & Unwin.
- LIPIETZ A. (1996) *La société sablier. Le partage du travail contre la déchirure sociale*. Paris : La Découverte.
- LORENZ M. (1996) 'Branchenbericht. Informatik- und Telekommunikationsbranche im Espace Mittelland'. Rapport de travail no. 4 non publié. *Projet de Recherche 'Capacité d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland'*, Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, Suisse. Berne : Institut für Wirtschaftsinformatik.
- LORENZ M. (1998) 'Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit der Informatik- und Telekommunikationsbranche im Espace Mittelland. Analyse, Bewertung, Handlungsfelder'. Rapport de travail no. 11 non publié. *Projet de Recherche 'Capacité d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland'*, Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, Suisse. Berne : Institut für Wirtschaftsinformatik.
- LÖSCHA. (1940) *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*. Jéna : Fischer.
- LYNCH K. (1960) *The Image of the City*. Cambridge : MIT Press.
- MAILLAT D. (1994) 'Comportements spatiaux et milieux innovateurs'. J.-P. AURAY, A. BAILLY, P.-H. DERYCKE, J.-M. HURIOT (éds.), *Encyclopédie d'économie spatiale* : 255-262. Paris : Economica.
- MAILLAT D. (1995) 'Les milieux innovateurs'. *Sciences Humaines. Régions et mondialisation*. Hors-série, no. 8 : 41-42.

- MAILLAT D. (1996) 'Du district industriel au milieu innovateur : contribution à une analyse des organisations productives territorialisées'. *Working Papers*, no. 9606a. Neuchâtel : IREER.
- MAILLAT D. (1998) 'Organisations productives territorialisées et milieu innovateur'. G. LOINGER, J.-C. NEMERY (dir.), *Recomposition et développement des territoires. Enjeux économiques, processus, acteurs* : 47-68. Paris : L'Harmattan.
- MAILLAT D., CREVOISIER O., LECOQ B. (1991) 'Introduction à une approche quantitative du 'milieu''. *Working Papers*, no. 9102. Neuchâtel : IREER.
- MAILLAT D., PERRIN J.-C. (éds.) (1992) *Entreprises innovatrices et développement territorial*. Neuchâtel : CREMI-EDES.
- MAILLAT D., QUEVET M., SENN L. (éds.) (1993) *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*. Neuchâtel : CREMI-EDES.
- MANZACOL C. (1995) La localisation des activités spécifiques. A. BAILLY, R. FERRAS, D. PUMAIN (éds.), *Encyclopédie de géographie* : 471-496. Paris : Economica.
- MARIE M. (1982) *Un Territoire sans nom, pour une approche des sociétés locales*. Paris : Librairie des Méridiens.
- MARSHALL A. (1879) *The Economics of Industry*. London : Macmillan.
- MASSEY D. (1984) *Spatial Division of Labour*. London : Macmillan.
- MERENNE-SCHOUMAKER B. (1991) *La localisation des industries*. Paris : Nathan.
- MOLES (1992) *Encyclopédie d'économie spatiale*.
- MOLES A., ROHMER E. (1972) *Psychologie de l'espace*. Paris : Casterman.
- MONNOYER-LONGE M.-C. (1996) Le concept de réseau : anecdotes, réalités, intérêts et servitudes. S. DECOUTERE, J. RUEGG, D. JOYE (dir.), *Le management territorial. Pour une prise en compte des territoires dans la nouvelle gestion publique* : 204-218. Lausanne : Presses polytechniques et universitaires romandes.
- MOREL C.-L. (1994) *Le marché suisse des produits agricoles en Suisse*. Zollikofen : LmZ Centrale des moyens d'enseignement agricole.
- MUNTWYLER M. (1997) *Ökologische Innovationen durch die Zusammenarbeit regionaler Akteure*. Thèse de doctorat, Université de Berne. Berne : Geographisches Institut.
- OFS - OFFICE FEDERAL DE LA STATISTIQUE (1996) Recensement fédéral des entreprises agricoles 1996.
- ORLEAN A. (éds.) (1994) *Analyse économique des conventions*. Paris : PUF :
- PAASI A. (1996) *Territories, Boundaries and Consciousness*. Chichester : John Wiley & Sons.
- PALANDER T. (1935) *Beitrag zur Standortstheorie*. Uppsala : Almqvist et Wiksells.
- PERRIN J.-C. (1986) 'Le phénomène Sophia-Antipolis dans son environnement régional'. P. AYDALOT (éd.), *Milieux innovateurs en Europe* : 284-302. Paris : CREMI.
- PERRIN J.-C. (1987) 'Technopoles et organisation territoriale. Mise en perspective comparative de Sophia Antipolis'. *Programme de recherche technopoles et développement*. Aix-Marseille : Centre d'Economie Régionale.
- PERRIN J.-C. (1992) 'Pour une révision de la science régionale. L'approche par les milieux'. *Canadian Journal of Regional Science*. Vol. 15, No 2 : 155-197.
- PIORE M.J., SABEL C.F. (1984) *The Second Industrial Divide*. New York : Basic Books.
- PIVETEAU J.-L. (1985) *Cours d'introduction à la géographie humaine* (non publié), Université de Fribourg. Fribourg : Institut de géographie.
- PIVETEAU J.-L. (1986) 'Identifier et relativiser les territoires'. *L'Espace Géographique*, no. 4 : 265-271.

- PIVETEAU J.-L. (1991) 'Géographie et histoire, même débat'. *UKPIK, Cahiers de l'Institut de Géographie de Fribourg*, Suisse, no. 8 : 127-132.
- PIVETEAU J.-L. (1995) *Temps du territoire*. Genève-Carouge : Editions Zoë.
- PLANQUE B. (1985) 'Le développement par les activités à haute technologie et ses répercussions spatiales. L'exemple de la Silicon Valley'. *Revue d'économie régionale et urbaine*, no. 5 : 911-942.
- PLANQUE B. (1998) 'Le développement local dans la mondialisation'. M.-U. PROULX (dir.), *Territoire et développement économique* : 5-22. Paris : l'Harmattan.
- POLESE M. (1995) 'Urbanisation et développement économique'. A. BAILLY, R. FERRAS, D. PUMAIN (éds.), *Encyclopédie de géographie* : 725-744. Paris : Economica.
- PORTER M. (1990) *L'avantage compétitif des nations : une leçon pour les villes*. New York : The Free Press.
- PORTER M. (1993) *L'avantage concurrentiel des nations*. Paris : InterEditions.
- PRED A. (1977) *City Systems in Advanced Economies*. New York : Halsted Press.
- PROULX M.-U. (dir.) (1998) *Territoire et développement économique*. Paris : l'Harmattan.
- PYKE F., SENGENDERGER W. (éds.) (1992) *Industrial Districts and Economic Regeneration*. Genève : International Labour Office.
- RAFFESTIN C. (1986a) 'Eléments pour une théorie de la frontière'. *Diogène*, no. 134 : 3-21.
- RAFFESTIN C. (1994) 'Territoire, territorialité et argent'. C. RAFFESTIN, X. PIOILLE (éds.), *Fin des territoires ou diversification des territorialités ? La géographie interrogée*. Pau : Université de Pau et des Pays de l'Adour, SCET.
- RAFFESTIN C. (1996) 'Préface'. J.-M. OFFNER, D. PUMAIN (éds.), *Réseaux et territoires. Significations croisées* : 5-11. La Tour d'Aigues : Editions de l'Aube.
- RATTI R. (1989) 'PME, Synergies locales et cycles spatiaux d'innovation'. *Working Papers*, no. 135. Fribourg : Université de Fribourg – ISES.
- RATTI R. (1993) 'Spatial and Economic Effect of Frontiers : overview of traditional and new approaches and theories of border area development'. R. RATTI, S. REICHMAN (éds.), *Theory and practice of Transborder Cooperation* : 23-53. Bâle : Helbing & Lichtenhahn.
- RATTI R. (1996) 'Problématique de la frontière et du développement des régions frontalières'. *Sciences de la Société*, no. 37 : 37-48. Toulouse : Presses universitaires du Mirail.
- RATTI R., BRAMANTI A., CORDON R. (éds.) (1997) *The Dynamics of Innovative Regions. The GREMI Approach*. Aldershot : Ashgate.
- REICHMAN S. (1993) 'Barriers and Strategic Planning : spatial and institutional formulations'. R. RATTI, S. REICHMAN (éds.), *Theory and practice of Transborder Cooperation* : 55-64. Bâle : Helbing & Lichtenhahn.
- RERC – REVUE D'ECONOMIE REGIONALE ET URBAINE (1993) *Economie de proximités*, no. 3.
- REVUE ECONOMIQUE (1989) *L'économie des conventions*. Numéro spécial 40. Paris : Editions techniques et économiques.
- RIME P.-A., SCHALLER D. (1995) *Les mondes économiques. Introduction à l'économie politique et nationale*. Lausanne : Loisirs et Pédagogie.
- ROLLE M., PASQUIER J. (1989) 'La production du gruyère et la situation des fromageries villageoises'. *Rapport de la commission d'étude* : 12. Fribourg.
- SALAS R. (1989) 'L'analyse économique des conventions'. *Revue économique*, vol. 40, no. 2 : 199-240.
- SALAS R. (1991) 'Flexibilité et conventions du travail : une approche'. *Economie Appliquée*, no. 2 : 5-32.
- SALAS R., STORPER M. (1992) 'The Four Worlds of Contemporary Industry'. *Cambridge Journal of Economics*, no. 16 : 169-193.

- SALAS R., STORPER M. (1993) *Les mondes de production : enquête sur l'identité économique de la France*. Paris : Ed. de l'Ecole des hautes études en sciences sociales.
- SALLEZ A. (1993) 'Compte rendu de lecture, Michael Porter : « L'avantage compétitif des nations : une leçon pour les villes », The Free Press, New-York, 1990, 855 pages'. *Revue d'économie régionale et urbaine*, no. 1 : 341-344.
- SASSEN S. (1991) *The Global City*. Princeton : Princeton University Press.
- SASSEN S. (1994) Le complexe urbain et la mondialisation de l'économie. *Revue internationale de sciences sociales*, No. 139, février : 55-78.
- SAVY M., VELTZ P. (dir.) (1993) *Les nouveaux espaces de l'entreprise*. La Tour d'Aigues : Editions de l'Aube.
- SCOTT A.J. (1988) *Metropolis*. Los Angeles : University of California Press.
- SIMON H. (1979) Rational Decision Making in Business Organizations. *American Economic Review*, No. 69 : 493-513.
- STASZAK J.-F. (éd.) (1997) *Les discours du géographe*. Paris : L'Harmattan.
- STOFFAËS C. (éd.) (1993) *L'économie face à l'écologie*. Paris : La Découverte.
- STÖHR W. (1981) Development from Below : the Bottom-Up and Periphery-Inward Development Paradigm. W. STÖHR, D. TAYLOR (éds.), *Development from Above or Below ?* : 39-72. London : John Wiley and Sons Ltd.
- STORPER M. (1995) 'La géographie des conventions : proximité territoriale, interdépendance hors-marché et développement économique'. A. RALLET, A. TORRE (éds.), *Economie industrielle et économie spatiale* : 111-127. Paris : Economica.
- STORPER M. (1997) *The regional World. Territorial Development in Global Economy*. New York - London : The Guilford Press.
- STORPER M. et HARRISON B. (1992) 'Flexibilité, hiérarchie et développement régional'. C. BENKO, A. LIPIETZ (éds.), *Les régions qui gagnent* : 265-291. Paris : PUF.
- STUCKI E.W. (1998) 'Les démarches liées aux produits de qualité ancrés dans le terroir : témoignage de Suisse'. *Ingenieries*. Numéro spécial : Gestion des territoires ruraux sensibles. Développement dans les espaces à faible densité : 51-55.
- SYLVANDER B. (1993) 'Le rôle de la certification dans les changements de régime de coordination : L'agriculture biologique, du réseau à l'industrie'. *Revue d'économie industrielle*, vol. 80, no. 2 : 47-65.
- TATSUNO S. (1987) *Les technopoles ou la révolution de l'intelligence*. Paris : Les Ed. d'organisation.
- THEVENOT L. (1989) 'Equilibre et rationalité dans un univers complexe'. *Revue économique*, no. 3 : 147-197.
- THEVENOT L. (1992) 'Jugements ordinaires et jugements de droit'. *Annales ESC*, No. 5.
- THEVENOT L. (1995) 'Des marchés aux normes'. G. ALLAIRE, R. BOYER (éds.), *La grande transformation de l'agriculture* : 33-51. Paris : INRA/Economica.
- TREINA M. (1996) 'Branchenbericht. Kommerzielle Dienstleistungen im Espace Mittelland'. Rapport de travail no. 3 non publié. *Projet de Recherche 'Capacité d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland'*, Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, Suisse. Berne : Geographisches Institut.
- TREINA M. (1998) 'Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit Unternehmens- und Finanzdienstleistungen im Espace Mittelland. Analyse, Bewertung, Handlungsfelder'. Rapport de travail no. 10 non publié. *Projet de Recherche 'Capacité d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland'*, Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, Suisse. Berne : Geographisches Institut.

- UNIVERSITES DE BERNE, FRIBOURG ET NEUCHÂTEL (1998) 'Capacité d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland. Rapport Stratégique'. Rapport de travail No. 12 non publié. *Projet de recherche 'Capacité d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland'*. Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel.
- VANT A. (1998) 'Proximités et géographies'. M. BELLET, T. KIRAT, C. LARCERON (dir.), *Approches multiformes de la proximité* : 101-119. Paris : Hermes.
- VELTZ P. (1994) *Des territoires pour apprendre et innover*. La Tour d'Aigues : Editions de l'Aube.
- VELTZ P. (1996) *Mondialisation, villes et territoire. L'économie d'archipel*. Paris : PUF.
- VON THÜNEN *Regionalökonomie*. Hambourg (rééd. de 1875).
- WACKERMAN C. (1992) *Les pôles technologiques*. Paris : La documentation française.
- WEBER A. (1909) *Über den Standort der Industrien*. Tübingen : J.C.B. Mohr.
- WEYGOLD S.-A. (1996) 'La théorie des régimes d'action ou l'impossibilité de « faire l'économie » des conventions'. Mémoire de licence non publié. Neuchâtel : Université de Neuchâtel, Division économique et sociale.

Autres sources utilisées

- AURAY J.-P., BAILLY A., DERYCKE P.-H., HURIOT J.-M. (dir.) (1993) *Encyclopédie d'économie spatiale*. Paris : Economica.
- AYDALOT P. (1980) *Dynamique spatiale et développement inégal*. Deuxième édition. Paris : Economica.
- BAILLY A. (1996) 'La frontière : des coquilles de l'homme au maillage du système monde'. *Le Globe, Revue genevoise de géographie*. Tome 136 : 17-23.
- BAILLY A. et al. (1998) *Les concepts de la géographie humaine*. Paris : Armand Colin.
- BAILLY A., FERRAS R., PUMAIN D. (1995) *Encyclopédie de géographie*. Paris : Economica.
- BELZ F. (1994) *Oekologischer Strukturwandel in der Schweizer Lebensmittelbranche*. Berne : Verlag Paul Haupt.
- BERNARDY DE M., LOINGER C. (1997) 'Technopolis and Serendipity. The Adjustment Effects Created by Nancy-Brabois and ZIRST Technological Parks : a Comparison'. R. RATTI, A. BRAMANTI, R. GORDON (éds), *The Dynamics of Innovative Regions. The GREMI Approach*: 237-263. Aldershot : Ashgate.
- BERNEGGER U., MÄRKI P., RIEDER P. (1995) *Agrarmarkt zwischen Protektion und Deregulierung. Neue Herausforderungen durch GATT und EU*. Zürich : VDF, Hochschulverlag AG an der ETH Zürich.
- BIONDA M. (1999) *Le tourisme rural dans l'Espace Mittelland*. Mémoire de diplôme non publié. Université de Fribourg, Suisse. Fribourg : Institut de géographie.
- BOISARD P., LETABLIER M.-T. (1987) 'Le camembert : normand ou normé. Deux modèles de production dans l'industrie fromagère'. *Cahiers du centre d'études de l'emploi. Entreprises et produits* : 1-29. Paris : PUF.
- CREVOISIER O. (1996b) 'Proximity and Territory versus Space in Regional Science'. *Environment and Planning*, vol. 28 : 1683-1697.
- CREVOISIER O. (1998) 'Mondialisation et territorialisation de l'économie : les approches homogénéisante et particularisante'. M.-U. PROULX (dir.), *Territoire et développement économique* : 23-47. Paris : l'Harmattan.

- ECOLE NATIONALE D'INGENIEURS DES TRAVAUX AGRICOLES DE CLERMONT-FERRAND
(1995) *Différenciation et qualité des produits alimentaires*. Rencontres internationales du 15 et 16 mars. Clermont-Ferrand : ENITA.
- EPPEMBERGER D. et RINDLISBACHER J. (1998) *L'agriculture suisse se soucie de la nature et de l'environnement*. 1^{ère} édition. Berne : Service d'information agricole (LID).
- FOUCHER M. (1991) *Fronts et frontières*. Paris : Fayard.
- GIGON N. (1997) 'The Linguistic Barrier : Opportunity or Obstacle to Regional Development ?' *Actes du 37^e Congrès de l'Association européenne de science régionale*, 26-29 août, Rome : CD-ROM.
- GIGON N. (1998b) 'Innovation et compétitivité dans l'agriculture : vers de nouveaux territoires ruraux ?'. *Actes du colloque 'Gestion des territoires ruraux : connaissances et méthodes pour la décision publique'*, 27-28 avril, Tome 1 : 235-245. Clermont-Ferrand : Cemagref.
- GRADUS Y., LITHWICK H. (éds.) (1996) *Frontiers in Regional Development*. Lanham : Rowman & Littlefield Publisher.
- LIPIETZ A. (1993) *Vert espérance*. Paris : La Découverte.
- LOINGER C., NEMERY J.-C. (dir.) (1998) *Recomposition et développement des territoires. Enjeux économiques, processus, acteurs*. Paris : L'Harmattan.
- MAURON A. (1997) *Etude empirique d'une branche économique et de ses espaces. L'exemple de l'agroalimentaire dans l'Espace Mittelland*. Mémoire de diplôme non publié. Université de Fribourg, Suisse. Fribourg : Institut de géographie.
- MOULAERT F., DEMAZIERE C. (1996) 'Le développement économique local en Europe'. C. DEMAZIERE (éd.), *Du local au global. Les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique* : 53-75. Paris : L'Harmattan.
- OFAG - OFFICE FEDERAL DE L'AGRICULTURE (1998) *L'agriculture suisse aujourd'hui et demain, Politique agricole 2002 : la nouvelle voie*. 2^{ème} édition. Berne : OFAG.
- OFS - OFFICE FEDERAL DE LA STATISTIQUE (1999) http://www.admin.ch/bfs/stat_ch/ber07.
- OFS - OFFICE FEDERAL DE LA STATISTIQUE (1999) *Reflets de l'agriculture suisse*. Edition 1998. Berne : OFS.
- PAELINK J. (1994) 'Découpage spatial et échelles territoriales'. J.-P. AURAY, A. BAILLY, P.-H. DERYCKE, J.-M. HURIOT (dir.), *Encyclopédie d'économie spatiale* : 93-97. Paris : Economica.
- PERRIN J.-C. (1985) 'Technopoles et développement régional : contribution à une problématique'. *Actes du colloque : Les parcs technologiques et le développement régional* : 3-26. Neuchâtel : IRER.
- RAFFESTIN C. (1986b) 'Territorialité, concept ou paradigme de la géographie sociale'. *Geographica Helvetica*, no. 2 : 91-96.
- THEVENOT L. (1985) Les investissements de forme : leurs usages pour la main-d'œuvre. *Conventions Economique, Cahiers du Centre d'Etudes de l'Emploi* : 21-71.
- USP - UNION SUISSE DES PAYSANS (1999) *Comptes économiques de l'agriculture de la Suisse pour les années 1990 - 1998*. 6^e édition. Brugg : USP.
- VAN DER VELDE M. (1997) 'So many regions, so many borders. A behavioural approach in the analysis of border effects'. Paper presented at the 37th European Congress of the European regional Science Association, Rome, Italy, August 26-29.
- YEHUDA G., HARVEY L. (1996) *Frontiers in Regional Development*. Lanham : Rowman & Littlefield Publisher, Inc.
- ZINGG N. (1997) *Points de vue géographique et touristique sur les paysages. Etude de cas à l'aide d'entretiens avec les professionnels du tourisme dans les cinq cantons de l'Espace Mittelland*. Mémoire de diplôme non publié, Université de Fribourg. Fribourg : Institut de Géographie.

- Curriculum Vitae

Nathalie GIGON

Née le 8 novembre 1965

Nationalité suisse

Grand-Rue 31

1700 Fribourg

Tél. 026 322 25 10

Domaines de compétences

- Géographie humaine, science régionale, géographie culturelle
- Maîtrise des méthodes quantitatives et qualitatives utilisées en sciences sociales
- Gestion de projets: conception et réalisation d'enquêtes quantitatives et qualitatives, traitement des données, présentation des résultats, élaboration de stratégies.
- Organisation de cours, séminaires, camps de terrain et journées d'information
- Enseignement et encadrement universitaire dans les domaines précités

Formation

- | | |
|------|--|
| 1993 | Master in Geography, Université d'Ottawa (Canada) |
| 1990 | Diplôme de géographie, Université de Fribourg |
| 1987 | Stage de formation à l'Office fédéral de la statistique, Berne |

Formation continue

- | | |
|------|--|
| 1998 | Ecole doctorale en Science régionale, Lugano |
| 1996 | Troisième cycle "Géographie et Culture", Universités de Lausanne et Genève |
| 1995 | Cours postgrade "Management territorial", CEAT – Lausanne |
| 1992 | Cours postgrade sur le développement à Casablanca (Maroc), EPFL et EHTP |

Activité professionnelle et de recherche

Assistante de recherche et d'enseignement

- Université de Fribourg, Institut de géographie (1994 – 1999)
Réalisation d'une étude "Innovation et compétitivité de l'agriculture et de l'industrie agro-alimentaire" sur mandat de l'Espace Mittelland et du Fonds national suisse de la recherche scientifique.
- Université d'Ottawa, Canada, Département de géographie (1992 - 1993)
Réalisation d'une étude sur la minorité francophone en Ontario.

Professeure de géographie économique

- Ecole supérieure pour cadres dans l'administration (ESCEA) de Fribourg (1994 – 1995)

Chargée de recherche

- Ville de Lausanne (1990 - 1991)
Réalisation d'une étude sur l'apport économique du tourisme à Lausanne.

Mandats divers

- Expertises d'examens à l'ESCEA de Fribourg (1995-1998) et à l'Ecole d'agriculture de Grangeneuve (1997-1999)
- Rédaction d'une revue promotionnelle pour la Promotion économique du canton de Fribourg (1995)
- Rédaction d'un ouvrage didactique sur l'économie fribourgeoise (1994-1995)
- Réalisation d'une étude sur l'armature urbaine et économique de l'Arc jurassien franco-suisse pour la Communauté de Travail du Jura (1989-1990)

Activités extra-professionnelles

- | | |
|-------------|---|
| 1996 - 1997 | Co-présidente du Parti Socialiste, section de la ville de Fribourg
Présidente de la Coopérative d'habitation du quartier de l'Auge |
| Dès 1996 | Conseillère générale de la Ville de Fribourg |
| Dès 1995 | Membre de la Commission consultative pour l'aménagement du territoire, canton de Fribourg. |

Publications

- GIGON N., CREVOISIER O. (1999) 'Internet et la recomposition territoriale des relations dans l'agriculture suisse'. *Le Géographe Canadien*, Vol. 43, No. 2 : 152-160.
- CREVOISIER O., GIGON N. (1998) 'Les territoires des économies de la grandeur'. *Working Papers*, No. 9803. Neuchâtel : IRER (à paraître dans *RERU*).
- GIGON N. (1998) 'Innovation et compétitivité dans l'agriculture : vers de nouveaux territoires ruraux ?'. *Actes du colloque 'Gestion des territoires ruraux : connaissances et méthodes pour la décision publique'*, 27-28 avril, Tome 1 : 235-245. Clermont-Ferrand : Cemagref.
- GIGON N. (1997) 'The Linguistic Barrier : Opportunity or Obstacle to Regional Development ?' *Actes du 37^e Congrès de l'Association européenne de science régionale*, 26-29 août, Rome : CD-ROM.
- GIGON N. (1996) 'Rôle du milieu et vie associative locale francophone dans l'Est ontarien'. *UKPIK, Cahiers de l'Institut de géographie de Fribourg/Suisse*, No. 10: 107-119, Université de Fribourg.
- GIGON N., ETIENNE P., ODEF (éd.), (1994) *Fribourg, l'économie et moi. Panorama de l'économie fribourgeoise*. Conception et réalisation sous la responsabilité du Centre de documentation pédagogique (CFDP) et de l'Office de développement économique (ODEF). Fribourg: Direction de l'économie, des transports et de l'énergie. Direction de l'instruction publique et des affaires culturelles.
- CUNHA A., GIGON N. (1992) *Tourisme et économie dans la région lausannoise. Estimation des incidences économiques du tourisme*. Office d'études socio-économiques et statistiques de la Ville de Lausanne, Lausanne.
- GIGON N. (1991) 'Grenze und Städtesystem: der französisch-schweizerische Jura'. *Geographische Rundschau*, September, Nr.9, Jr. 43: 513-519 (Traduction: V. Leimgruber).

Rapports de recherche

- UNIVERSITES DE BERNE, FRIBOURG ET NEUCHÂTEL (1998) 'Capacité d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland. Rapport Stratégique'. Rapport de travail No. 12 non publié. *Projet de recherche 'Capacité d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland'*. Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel.
- GIGON N. (1998) 'Capacité d'innovation et compétitivité de l'agriculture et de l'industrie agro-alimentaire dans l'Espace Mittelland. Analyse, évaluation, enjeux.' Rapport de travail No. 8 non publié. *Projet de Recherche 'Capacité d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland'*, Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, Suisse. Fribourg : Institut de Géographie.
- GIGON N. (1996) 'Rapport de Branche. Agriculture et industrie agro-alimentaire'. Rapport de travail No. 1 non publié. *Projet de Recherche 'Capacité d'innovation et compétitivité dans l'Espace Mittelland'*, Universités de Berne, Fribourg et Neuchâtel, Suisse. Fribourg : Institut de Géographie.
- GIGON N. (1994) *Rôle du milieu et vie associative locale francophone dans l'Est ontarien*. Thèse de maîtrise en géographie non publiée. Ottawa : Département de géographie, Université d'Ottawa.
- GIGON N. (1991) *L'étude de l'armature urbaine de l'Arc Jurassien dans une optique de coopération transfrontalière*. Travail de diplôme en géographie non publié. Fribourg : Institut de géographie, Université de Fribourg.