

## Une approche régulationniste des études régionales

Stefan KRATKE\*

*Cet article insiste sur l'influence des formes socio-économiques de régulation, de l'organisation industrielle et des systèmes de production et sur le fondement socioculturel de l'économie régionale. Il accorde une grande importance à l'édifice institutionnel socio-économique d'une région et à la différenciation régionale des systèmes sociaux de régulation. Chaque région se développe à partir de la tension entre la restructuration des schémas de division spatiale du travail au niveau supranational aussi bien que national, d'une part, les schémas régionaux spécifiques d'organisation économique et leurs ressources institutionnelles, d'autre part. Sont décisifs pour le développement d'une région, le système de production et le mode de régulation, défini à partir des schémas socio-économiques d'interaction interentreprises, des relations professionnelles et des formes politiques et institutionnelles de coordination au niveau de la région. Le système de production et mode de régulation d'une région peut former un modèle de développement plus ou moins cohérent. Il se définit comme une configuration particulière, mais pas nécessairement « unique », déterminée par la façon dont les facteurs de développement supranationaux et mondiaux se rejoignent et par l'édifice institutionnel socio-économique spécifique à une région. La diversité des modèles de développement régionaux et leur distribution géographique inégale au sein de l'espace économique paneuropéen conforte la thèse régulationniste selon laquelle la géographie de l'ère postfordiste forme une mosaïque inégale. « en peau de léopard », plutôt qu'une architecture spatiale à partir d'axes dominants associés à des configurations de développement structurées de façon uniforme.*

### INTRODUCTION

Depuis le début des années quatre-vingt, les contributions de la théorie régulationniste aux études urbaines et spatiales ont enrichi le débat international sur la question des dynamiques de développement spatial, grâce à leurs concepts novateurs en économie politique du développement urbain et régional. L'article suivant débat des contributions actuelles de l'approche régulationniste à la question du développement spatial, puis présente un concept permettant un développement approfondi d'une approche régulationniste dans le champ des études régionales.

L'expansion de l'espace économique paneuropéen, résultat de l'ouverture à l'Est et de l'extension d'une « économie mondialisée », a mis en lumière les disparités

---

\* Professor. Chair of Economic and Social Geography. Research Unit For European Comparative Urban and Regional Research -Europa-Universität Viadrina, Grosse Schamstrasse 59 -15230 Fmknfurt (Oder). Tél. : (0335) 55 34 -0 -Fax : (0335) 55 34 305.

régionales. Au sein de cet espace économique européen étendu, une concurrence intense entre les villes et les régions et une profonde différenciation entre les différents types de développements régionaux ont vu le jour. Le développement global de l'espace économique se caractérise par la tension entre des tendances poussant à la mondialisation et des tendances poussant à la régionalisation. En ce qui concerne les tendances à la mondialisation des liens économiques et des relations de concurrence [Dicken, 1992 ; Altvater et Mahnkopf, 1996], on prend de mieux en mieux conscience qu'à l'époque actuelle les chances de se développer que possède une région sont de plus en plus déterminées par les développements à l'œuvre en dehors de la région elle-même. De même que les interdépendances mondiales jouant dans le développement socio-spatial sont patentes, on prend aussi de mieux en mieux conscience des différences socio-économiques entre régions, lesquelles ont donné naissance à des recherches et des discussions intenses sur les tendances à la régionalisation [Bergmann, Maier et Tödtling, 1991 ; Ernste et Meier, 1992 ; Scott, 1996]. La recherche régionale a mis en avant une différenciation de plus en plus profonde entre les différents types de développements régionaux, s'opposant aux simples modèles centre/périphérie. On a particulièrement fait la différence, en ce qui concerne le développement, entre : a) le déclin de « vieilles régions » industrielles et la relocalisation des centres de production industrielle, concomitante à la formation de réseaux de production transnationaux extensifs ; b) la création de nouveaux espaces industriels, comptant un grand nombre d'entreprises de haute technologie, éloignés des centres existants de production industrielle de masse ; c) la dynamique de développement positive de « districts industriels » dont le tissu fonctionne à partir d'un réseau de petites et de moyennes entreprises par opposition au déclin des centres industriels traditionnels de production de masse ; et d) la concentration sélective de producteurs avancés et de services liés aux affaires, de capacités de contrôle et d'une économie financière mondialisée dans les rentes métropolitains du système urbain et régional.

Dans le débat sur les principales tendances du développement régional actuel, il existe deux positions diamétralement opposées : la première position soutient que les régions dépendent de plus en plus du processus de mondialisation. Selon ce point de vue, le développement d'une région est déterminé avant tout par sa position au sein de l'économie mondiale et est, donc, dépendante de structures supra-régionales et des activités d'« acteurs mondiaux ». L'autre position donne une importance prépondérante aux tendances à la régionalisation. Ce point de vue souligne les aspects uniques et spécifiques d'une région, insistant particulièrement sur ses ressources économiques et institutionnelles particulières. Selon ce point de vue, le développement d'une région est déterminé avant tout par ses structures internes ou ses ressources « endogènes ». Si nous prenons en compte tous les aspects de la situation, aucune de ces deux positions ne semble tenable. Tandis que, d'une part, la mondialisation des liens financiers et des réseaux de contrôle entre entreprises permet à certaines régions métropolitaines d'Europe de prospérer indépendamment de leurs capacités de production, et que cette mondialisation des réseaux de production crée des « régions exécutantes » diffuses et de grande envergure sur le plan spatial, sous le contrôle de certains centres économiques de pointe, nous sommes, d'autre part, confrontés à une régionalisation partielle de la production,

laquelle pourrait se révéler bénéfique dans le développement d'économies régionales compétitives spécialisées dans les activités industrielles. Les systèmes de production régionalisés, c'est-à-dire les « faisceaux de production » regroupés sur le plan spatial et les réseaux d'entreprises intégrés sur le plan régional, peuvent former des nœuds locaux compétitifs dans le contexte d'un marché mondial. Les systèmes de production régionalisés présentent un large éventail des structures organisationnelles et des modes de régulation. Ce ne sont pas nécessairement des ensembles économiques ancrés « localement », mais ils ne sont pas non plus nécessairement contrôlés et dirigés par des acteurs mondiaux. La caractéristique institutionnelle d'un système de production régionalisé dépend de la façon particulière dont le local et la global s'entremêlent dans une région donnée. Si, par exemple, le destin d'une économie régionale est déterminé par des entreprises elles-mêmes prises dans un système de production aux liens intrarégionaux, on pourra peut-être alors développer des synergies « locales » et l'on pourra poursuivre des chemins régionaux de développement, ce qui renforcerait probablement la position d'une région dans le contexte d'un marché mondial. Si, par ailleurs, l'économie d'une région est dominée par des entreprises qui appartiennent à un système de production mondial, les stratégies supranationales de ces entreprises externes pourraient déterminer le destin du développement de cette région. C'est l'interaction de la mondialisation et de la régionalisation/localisation, ce que Swyngedouw [1992] appelle la « glocalisation » qui donne sa forme au développement spatial. Même à l'âge de la mondialisation, les structures locales et régionales spécifiques influenceront de façon active les dynamiques de développement des régions.

De récentes approches de la théorie du développement régional donnent une grande signification à l'édifice institutionnel et socio-économique des régions et aux différences entre régions [Amin et Thrift, 1994 ; Storper, 1995 ; Storper et Scott, 1995]. Le développement d'une région n'est pas seulement déterminé par ses ressources physiques mais aussi par ses « ressources institutionnelles ». On entend ici par institutions l'ensemble des accords et des règles prévalant dans une économie donnée, lesquels accords et règles sont intimement liés à la structure sociale « locale » et sont l'image d'une spécificité régionale marquée. Ils se reflètent dans la culture économique particulière d'une région ou les traditions industrielles locales. Ils influencent aussi les modes spécifiques d'adaptation d'une région aux dispositifs institutionnels formels déterminés par le gouvernement national. Des concepts clés dans les récentes approches de la recherche régionale, tels que « réseaux régionaux » et « districts industriels », « milieux innovants », « modes de régulation » socio-économiques, font référence aux spécificités institutionnelles des économies régionales, à la qualité des relations régionales interentreprises et des relations de travail industrielles, des voies de communication formelles et informelles entre les acteurs régionaux. Leur thème commun est l'influence d'un édifice institutionnel (socio-économique) régional spécifique sur le développement spatial. La façon dont fonctionne une « économie de marché » dépend dans une grande mesure de son contexte institutionnel. Ce contexte institutionnel comprend non seulement les lois et les politiques spécifiques sur le plan national, mais aussi les différences entre régions en termes d'organisation industrielle et de régulation socio-économique, d'organisation du travail, de soutien aux infrastructures collectives de l'économie

régionale, etc. En se concentrant sur les systèmes de régulation socio-économiques des régions, que l'on pourrait comprendre comme étant un édifice institutionnel spécifique, un développement approfondi de l'approche régulationniste de la recherche régionale peut se révéler fructueux.

L'approche régulationniste (voir par exemple Aglietta [1979] ; Hirsch et Roth, [1986] ; Dunford [1990] ; Boyer [1990] ; Hübner [1990] ; Tickell et Peck [1992] ; Leborgne et Lipietz [1994] ; Boyer et Saillard [1995]) essaie de développer une théorie du développement social (capitaliste) « non linéaire », théorie qui insisterait sur les « ruptures » historiques, les périodes de développement accru du capitalisme et les modèles de capitalisme contemporain différenciés sur le plan géographique. Les modèles de développement historiques particuliers se caractérisent dans ce contexte par la combinaison (nationalement spécifique) d'un certain « régime d'accumulation » avec un certain « mode de régulation ». Le mode de régulation social se réfère à une trame de coordination sociale spécifique – un édifice institutionnel et socio-économique, qui comprend les relations de l'organisation industrielle, les accords et les règles économiques et sociaux aussi bien que les mécanismes de régulation politique, lesquels donnent chacun une relative stabilité à un schéma de développement macroéconomique particulier (le régime d'accumulation).

### **LE POINT DE VUE RÉGULATIONNISTE SUR LE DÉVELOPPEMENT SPATIAL**

Dans le champ de la recherche régionale, ceux qui ont contribué à l'approche régulationniste avancent fréquemment qu'à chaque étape de la formation *historique* de la société capitaliste a correspondu un schéma spécifique d'organisation spatiale. On considère la crise du mode fordiste, qui a commencé au milieu des années soixante-dix, comme la force motrice sous-jacente à la restructuration actuelle de l'organisation de l'espace socio-économique [Moulaert et Swyngedouw, 1990]. Selon cette hypothèse, la formation de nouveaux complexes de production régionaux dans des zones « sans tradition industrielle » et la revitalisation des districts industriels fondée sur de denses réseaux interentreprises sont les aspects les plus importants de ces nouvelles tendances du développement spatial. On considère ces régions et ces zones urbaines en phase de déclin et confrontées à la fin des « vieilles » industries comme un élément de l'ancien mode fordiste, tandis que dans les zones industrielles nouvellement développées, l'espace a été conçu pour de nouvelles structures socio-économiques, technologiques et industrielles [Moulaert et Swyngedouw, 1990 ; Leborgne et Lipietz, 1990, 1991 ; Borst, 1990 ; Benko et Dunford, 1991 ; Bathelt, 1994 ; Esser et Hirsch, 1994 ; Benko et Lipietz, 1995 ; Moulaert, 1996]. Dans ce contexte, de nombreux chercheurs se sont concentrés sur le développement ou la revitalisation de « complexes de production flexibles » intégrés sur le plan territorial.

Selon Scott [1988], le développement d'une formation sociale postfordiste se caractérise sur le plan géographique par l'éloignement des dynamiques industrielles des vieilles agglomérations industrielles fordistes. Les localisations de nouveaux complexes de production plus flexibles dans des zones qui se situent hors des cen-

tres industriels traditionnels sont particulièrement liées aux stratégies visant à établir de nouvelles relations de travail au sein de l'industrie : les nouveaux espaces industriels pourraient faciliter l'accès à une force de travail qui n'a pas subi l'influence des vieilles relations de travail fordistes (avec un fort degré de syndicalisation et une force de travail active sur le plan politique). Il est aussi plus simple de mettre en place des emplois et des conditions de travail « flexibles » dans ces nouveaux espaces industriels. Schoenberger [1989] et Tickell et Peck [1992], cependant, avancent qu'il existe des stratégies différentes dans la façon d'accéder à une « nouvelle » force de travail. Une stratégie, comme Scott l'a mise en lumière, consiste à déplacer des activités industrielles vers de nouveaux espaces industriels (variante spatiale). Une autre stratégie impliquerait la transformation des relations de travail au sein des zones industrielles existantes. Ainsi, l'emploi et les conditions de travail des vieilles agglomérations fordistes peuvent aussi être et dérégulés rendus plus flexibles [Hudson, 1989]. Ainsi, des schémas différents de mise en place d'une production plus « flexible » peuvent émerger dans un système régional.

Selon les éminents « régulationnistes » français Leborgne et Lipietz [1991], l'habileté d'un pays à traiter la crise mondiale du modèle de développement fordiste dépend de la compétitivité sur la scène internationale de ses régions industrielles (voir aussi [Porter, 1991]). La compétitivité régionale n'est pas, cependant, déterminée avant tout par la possession d'industries de « haute technologie ». La flexibilité du travail et le niveau de rémunération ne sont pas non plus le facteur décisif. D'une plus grande importance pour la compétitivité d'une région sur la scène internationale, sont les innovations dans le domaine des concepts de production et de l'organisation industrielles. Les entreprises spécialisées peuvent mieux garantir la qualité de leurs produits, leur capacité à innover, et la productivité y augmente plus vite que dans les complexes de production intégrés verticalement. À partir de ces présupposés, on peut organiser des réseaux d'entreprises spécialisées, qui offriront l'avantage d'additionner les effets des investissements de capitaux « groupés » (*pooling*) et les risques aussi bien que la recherche et les frais de développement. Dans le même temps, Leborgne et Lipietz insistent sur le fait que les réseaux de production peuvent être fondés sur des relations interentreprises différentes. À un bout de la chaîne, il y a des réseaux de fournisseurs contrôlés par une grande compagnie (d'envergure mondiale) [Kilper et Rehfeld, 1994]. Le caractère hiérarchique de la relation interentreprise rend ces réseaux similaires à l'organisation des vieux centres industriels fordistes. À l'autre bout de la chaîne, il y a des réseaux d'entreprises spécialisées qui gardent le contrôle de leur propre développement et sont liées par des relations de type coopératif. Leborgne et Lipietz insistent dans leur étude sur la variété des réseaux interentreprises (des formes de réseau verticales aux formes de réseau horizontales). On insiste sur la formation de réseaux interentreprises maintenant des formes hiérarchiques d'organisation industrielle par opposition à ces conceptions, qui se réfèrent à l'origine aux études de Piore et Sahel [1985] et comprennent imprudemment le terme de « postfordisme » comme un modèle de développement unifié fondé sur la revitalisation des principes des districts industriels marshalliens, lesquels pourraient aussi comprendre des grandes entreprises en égalisant les tendances à la réorganisation [Leborgne et Lipietz, 1994]. De nouveaux schémas d'organisation industrielle peuvent être intégrés aussi bien que désintégrés

dans la dimension spatiale. La désintégration territoriale est synonyme de formation de réseaux de production de grande envergure spatiale. L'intégration territoriale résulte des interrelations des entreprises avec une région. Les avantages de l'intégration territoriale comprennent des économies potentielles en ce qui concerne les coûts de transaction, une plus grande sûreté des chaînes de fournisseurs, la possibilité de « grouper » les dépenses pour des organismes communs à l'économie régionale, et finalement une diffusion accrue des flux d'innovation à travers la région.

Les modèles concurrents de développement industriel se mettent actuellement en place au sein de l'espace économique national et, côte à côte, dans certaines régions. « Il existe des régions où des formes étroites et plutôt horizontales de quasi-intégration entre les entreprises liées à une implication négociée (de la force de travail) au sein des entreprises se développe, mais il existe aussi des régions où la désintégration verticale (en grande partie vers les zones à bas salaires) se développe sur un mode néotayloriste » [Leborgne et Lipietz, 1994, p. 104]. Prenant ce contexte à contre-pied, Leborgne et Lipietz voient la géographie économique de l'ère postfordiste comme une mosaïque complexe « en peau de léopard ». Cette mosaïque comprendrait divers types d'espaces industriels et d'économies régionales. Le développement spatial de l'ère postfordiste reproduit probablement à l'échelle mondiale une division spatiale hiérarchisée du travail dans des centres et des périphéries restructurés.

#### **CRITIQUE DE LA CONTRIBUTION RÉGULATIONNISTE AU DÉVELOPPEMENT SPATIAL**

Les hypothèses des contributions régulationnistes au développement spatial ont critiqué l'insistance sur les « nouveaux espaces industriels ». Certains se permettent des généralisations sur les structures économiques régionales qui se sont fondées, par exemple, à Silicon Valley, Orange Country et dans la « troisième Italie », les présentant comme des composantes majeures de la géographie économique de l'ère « postfordiste » [voir Moulaert et Swyngedouw, 1990]. Il existe toutefois ici un danger consistant à surestimer la signification macroéconomique aussi bien que l'« extension géographique » des complexes de production flexible et des nouveaux espaces industriels [Amin et Robins, 1990, 1991 ; Amin et Malmberg, 1994]. Cette critique rejette également l'argument selon lequel les complexes de production flexible intégrés sur le plan territorial représentent « la » géographie de l'ère postfordiste. Contrairement aux approches déterministes de la géographie du postfordisme, Amin et Thrift [1994] insistent sur la diversité des chemins du développement régional. Cette critique, cependant, ne concerne pas le travail des régulationnistes français Leborgne et Lipietz (voir *supra*). On peut aussi voir les « nouveaux espaces industriels » comme un élément de plus dans l'édifice des localisations industrielles, élément qui ne révolutionnerait pas radicalement l'organisation sociale de l'espace. Plus encore, un nouveau modèle de développement économique ne doit pas nécessairement être mis en place par le biais de stratégies de réorganisation spatiale synonymes d'ouverture de nouveaux espaces industriels. Avec la transfor-

mation du mode de développement capitaliste, les structures de production et les systèmes de régulation au sein des régions industrielles traditionnelles (fordistes) changent aussi [Hamm et Wienert, 1990 ; Cooke, 1995].

Ceux qui ont contribué à l'approche régulationniste ont attaché peu de considération aux spécificités intranationales (régionales) des systèmes de production et de régulation [Tickell et Peck, 1992 ; Peck et Tickell, 1994]. Dans le domaine des sciences économiques et sociales, la terminologie de l'approche régulationniste se réfère principalement à l'espace économique national – on a démontré la spécificité géographique du développement capitaliste à travers les différences nationales des structures macroéconomiques et des modes de régulation. Dans le domaine de la recherche spatiale, les tenants de l'approche régulationniste ont vu dans la formation de nouveaux espaces industriels les points d'ancrage spatiaux d'un modèle de développement postfordiste [Moulaert et Swyngedouw, 1990 ; voir aussi Harvey, 1987]. Les contributions des régulationnistes doivent ici beaucoup au travail de « l'école californienne » de géographie économique, particulièrement à Storper et Scott [1990, 1992, 1995] qui ont mis en évidence les tendances des activités industrielles à la ré-agglomération ainsi que la formation de « nouveaux districts industriels » loin des centres industriels fordistes traditionnels (Storper et Scott ont eux-mêmes présenté leurs travaux en 1990 et 1992 dans une terminologie quasi-régulationniste). Parmi les régulationnistes les plus éminents, Leborgne et Lipietz [1991] ont formulé des théories concernant la spécificité des modèles de développement régionaux sur les bases des systèmes de régulation. Cependant, ils ont utilisé leur classification (sans prendre en compte les problèmes d'agrégation) au lieu de définir différents modèles de développement nationaux dans l'espace postfordiste. Par « régime d'accumulation », dominant à une certaine époque, Leborgne et Lipietz comprennent un modèle de développement macroéconomique – on opère ici une différenciation entre les espaces économiques (mais dans une moindre mesure entre les régions à un niveau subnational). Le « mode de régulation », cependant, se réfère aux composantes qui sont régionalement différenciées à l'intérieur d'un espace économique national : les relations de travail au sein de l'industrie et les relations salariales, les relations de l'organisation industrielle et celles du contrôle interentreprises, les formes d'intervention de l'État et les types d'alliance politique passée entre les différents acteurs sociaux. Ainsi, les modèles de développement régional peuvent, en principe, être différenciés selon la façon dont sont régulées les relations interentreprises et les relations de travail, et selon les schémas d'interaction entre les organisations régionales d'État, les entreprises privées, les associations d'entrepreneurs et les organisations syndicales (la dimension « politique institutionnelle » de la régulation).

#### **EXEMPLES DE CONTRIBUTIONS PLUS APPROFONDIES À UNE APPROCHE RÉGULATIONNISTE EN RECHERCHE RÉGIONALE**

La théorisation des systèmes régionaux de régulation peut être un moyen important en vue de développer une approche régulationniste approfondie de la recherche régionale. Il faudrait insister sur la nature multidimensionnelle de la ré-

gulation – on ne doit pas réduire la diversité des mécanismes de régulation sociale à la régulation d'État et aux négociations entre les associations d'entrepreneurs, les syndicats et l'État [Moulaert, 1996]. Ne serait-ce qu'au niveau régional du processus de développement, les formes de régulation formelles et informelles, étatiques et non étatiques, économiques et non économiques se rejoignent. En ce sens, il faut envisager le rôle de la régulation étatique et politique dans le développement régional comme une partie de l'édifice institutionnel de régulation qui comprend aussi les schémas d'organisation, les relations sociales, et les règles du côté des acteurs privés. La recherche spatiale régulationniste doit se concentrer sur des mécanismes de régulation spécifiques de régions (particulières), et aussi traiter les facteurs « non économiques » influençant les dynamiques économiques régionales. Des régions avec des structures économiques et des problèmes similaires réagissent différemment aux défis « mondiaux », elles utilisent aussi des stratégies de développement régional différentes et usent de différentes formes politiques institutionnelles de promotion économique régionale. Goodwin *et al.* [1993, p. 69] ont avancé que les « mécanismes et les composantes de la régulation opèrent aussi bien à l'échelle locale que nationale » insistant sur le fait qu'il existe des espaces locaux de régulation.

Moulaert [1996] critique une tendance des contributions régulationnistes au développement spatial : elles se concentreraient sur les régions « à succès ». Il souligne le besoin d'études sur ces types socio-économiques de régions qui sont sujettes à une restructuration socio-économique sous forme de crise (comme de nombreuses vieilles régions industrielles de l'ère fordiste, des régions agricoles structurellement faibles, etc.). Moulaert analyse le développement des régions en « déclin » à partir de quatre composantes du développement régional :

- la composition sectorielle de l'économie régionale ;
- le degré d'urbanisation d'une région ;
- la « cohésion » du système régional de production (qui traite du degré d'intégration régionale, c'est-à-dire des liens intrarégionaux des entreprises de la région) ;
- la capacité d'une région à s'adapter à une trame socio-économique en évolution et la capacité de ces institutions étatiques et sociales à traiter de façon stratégique les problèmes de restructuration de la région. Alors que la première composante se réfère au système de production régional et que la deuxième composante traite de la qualité des « équipements » spatiaux, les deux dernières décrivent des dimensions importantes du système de régulation régional. À partir de ce concept analytique et à travers des études régionales comparatives, Moulaert veut montrer que des dynamiques de restructuration différentes dans des régions « en déclin », avec une composition sectorielle similaire et un degré d'urbanisation comparable, prennent leur source dans les différences des systèmes de régulation régionaux.

Une des rares études qui fait bon usage de l'approche régulationniste dans une recherche régionale comparative est l'étude de DiGiovanna [1996]. DiGiovanna remet en question l'importance des compromis institutionnalisés à l'échelle locale pour expliquer les différences de structure et de développement entre les régions. Elle utilise la trame analytique de l'approche régulationniste afin de comparer la « base institutionnelle » de différentes économies régionales. La comparaison de trois



régions (Émilie-Romagne, le Bade-Würtemberg, Silicon Valley), dont les structures économiques (selon DiGiovanna) correspondent au modèle des districts industriels à spécialisation flexible, conclut que les régions comparées varient considérablement en ce qui concerne la fondation institutionnelle de leur économie régionale. Si, dans la trame conceptuelle de l'approche régulationniste, le mode de régulation sociale représente un ensemble de compromis institutionnalisés (un certain édifice institutionnel et socio-économique) et si l'approche régulationniste insiste dans le même temps sur la spécificité géographique des modes de régulation (se penchant en premier lieu sur les différences entre pays), alors les formes institutionnelles pertinentes pour le mode de régulation sociale [Boyer, 1990] peuvent aussi révéler une différenciation géographique à une échelle inférieure à l'échelle nationale – avec des formes institutionnelles locales/régionales spécifiques qui modèlent de façon décisive le caractère et le modèle de développement d'une région. DiGiovanna [1996] divise les systèmes de régulation des régions en quatre composantes, qu'il considère, comme Boyer [1990] comme des « formes institutionnelles » d'une économie régionale.

- La première forme institutionnelle concerne *les relations salariales et de travail*, et caractérise les relations de travail dominantes au sein de l'industrie d'une région sur les bases de la structure du marché du travail régional, les façons *dont* les conditions de travail et les conditions salariales sont déterminées ou négociées, et l'existence de syndicats.

- La deuxième forme est *la relation de concurrence* – ici, le caractère des relations interentreprises dans une région est décrit sur les bases de la composition régionale des groupes d'entreprises suivant leur taille, l'ampleur et la forme des relations de sous-traitance, ainsi que l'intensité et la qualité des relations de coopération entre les entreprises régionales.

- La troisième forme institutionnelle que présente DiGiovanna est *le régime de consommation* régional. Cela n'a rien à voir avec la structure sociale de la demande et les schémas de consommation qui sont mis en lumière dans la théorie de la régulation pour leur importance dans le modèle de développement macroéconomique. Au contraire, ce qu'il entend par là, c'est le caractère des relations de marché, sans négliger les produits industriels que la région propose. En considérant la structure des liens économiques de la région, DiGiovanna s'intéresse à la taille des zones de vente des producteurs régionaux, qu'ils produisent pour une demande régionale (par exemple, comme fournisseurs pour d'autres entreprises régionales) ou qu'ils produisent pour des marchés extra-régionaux. DiGiovanna se demande également si les « consommateurs » des produits de l'industrie régionale sont les consommateurs finaux ou des entreprises, et si le marché des produits régionaux est dominé par une ou quelques grandes compagnies. La troisième forme institutionnelle de l'économie régionale traite plus du caractère des transactions interentreprises, des réseaux de production et des relations de contrôle de l'économie régionale et moins du modèle de consommation régional.

- DiGiovanna décrit la quatrième forme institutionnelle comme étant le « *rôle de l'État* », c'est-à-dire la façon dont l'État intervient dans la stabilisation et le développement de l'économie régionale et l'ampleur de ces interventions. Ici, DiGio-

vanna insiste sur le fait que l'intensité et les formes de l'intervention de l'État au niveau régional diffèrent considérablement et que l'intervention « régionalement inégale » du gouvernement national devrait également être prise en compte. Parmi les formes socio-économiques de régulation qui influent sur le développement régional, la façon dont les autorités locales ou régionales travaillent au développement de l'économie régionale est d'une importance considérable. Il est intéressant de noter, cependant, que la régulation politique du développement régional n'est pas limitée aux activités de l'État. La régulation politique comprend diverses formes institutionnelles (qui apparaissent pour la plupart sous la forme d'organisations paraétatiques ou non étatiques travaillant à la promotion du développement régional).

DiGiovanna [1996] fait des formes institutionnelles, qui caractérisent un système socio-économique de régulation au niveau régional, le point central de ses théories régulationnistes pour des études régionales comparatives. Cependant, il ne prend pas en compte certains aspects des caractéristiques socioculturelles et des traditions industrielles de la région qui influencent les formes institutionnelles de l'économie régionale. De plus, sa théorie tend à sous-estimer d'importants aspects du *système de production* de la région (par exemple, les conditions de développement de certaines branches spécifiques, les concepts de relations de marché et de production, les activités technologiques et l'innovation), qui sont aussi importants que les formes institutionnelles pour caractériser l'économie régionale.

DiGiovanna ignore les spécificités des systèmes de production régionaux puisqu'il classe toutes les régions comparées dans son étude parmi les « districts industriels ». De plus, il ne prend pas en considération les différences de localisation géographique et la qualité des infrastructures des différentes régions qu'il a étudiées. En s'attachant *seulement* aux ressources institutionnelles, on ne peut pas entièrement comprendre les capacités socio-économiques de développement d'une région.

D'un point de vue régulationniste, le déclin des anciennes régions industrielles fordistes de pointe et l'émergence de régions de nouvelle croissance pourraient être interprétés comme une expression de la formation de nouveaux systèmes de régulation à l'échelle régionale, compatibles avec un système de production « postfordiste ». Cependant, l'existence de modèles de développement régional en *concurrence* (avec des systèmes de régulation et de production différents) montre que les régions de nouvelle croissance ne représentent pas nécessairement les prototypes d'un nouveau mode de régulation au *niveau macrosocial*. Au contraire, comme Peck et Tickell [1994] le soutiennent, on peut les appréhender comme des « expériences de régulation locales » d'ampleur géographique limitée, lesquelles rempliraient le vide politique mis au jour par la disparition du mode de régulation fordiste. Comme y insistent Peck et Tickell [1994], aucune disposition régulatrice n'a encore pris forme dans la phase actuelle de bouleversement au niveau macrosocial, disposition qui pourrait maintenir et stabiliser une économie « postfordiste » structurée sur le long terme. Les formes néolibérales de régulation, caractérisées par le libre développement de mécanismes de marché et l'adéquation aux exigences de la concurrence du marché mondial, ne sont pas la solution. Au contraire, on pourrait les interpréter comme un symptôme de la crise du mode de régulation sociale. Certai-

nes économies régionales actuellement couronnées de succès, à savoir un groupe de ces régions qui correspondent à un modèle de production « postfordiste » de spécialisation flexible (les nouveaux districts industriels), sont fondées sur un certain type de système régional de régulation, qui est caractérisé par les relations coopératives entre les acteurs économiques régionaux (fondées sur un « environnement à forte confiance ») et des installations collectives de l'économie régionale. Cependant, ces systèmes de régulation collaboratifs régionalement spécifiques sont incompatibles avec les formes néolibérales de régulation fondées sur « le succès du plus fort » (et plus encore sur la domination de réseaux interentreprises), « la compétition à couteaux tirés », et d'éventuelles promotions sélectives d'entreprises de pointe, c'est-à-dire les « champions » du marché mondial. La concurrence intensifiée du marché mondial et les pratiques politiques institutionnelles de la régulation néolibérale créent un climat global qui pourrait déstabiliser les expériences de régulation locales, et représenter une menace pour les systèmes collaboratifs de régulation régionale.

### **UNE TRAME CONCEPTUELLE RÉGULATIONNISTE EN VUE D'ÉTUDES RÉGIONALES**

On peut voir l'approche régulationniste comme une trame analytique qui s'intéresse aux composantes du développement social et à ses interactions. n ne s'agit cependant pas d'une théorie fermée sur elle-même. Au contraire, elle présente un programme de recherche relativement ouvert, potentiellement porteur de développements futurs. De telles possibilités de développement approfondi émergent particulièrement dans le domaine de la recherche régionale. Ici, on peut formuler une trame conceptuelle d'analyse de « second ordre ». Cette trame analytique donnerait une importance clé à la différenciation régionale des systèmes sociaux de régulation, et dans le même temps intégrerait certaines approches partielles de la recherche régionale (par exemple, l'analyse des relations spatiales d'échange, les réseaux régionaux et les « milieux » économiques régionaux). L'approche régulationniste tente de développer un concept d'analyse sociale, qui se concentre sur l'analyse des interactions de déterminants économiques, sociaux et culturels aussi bien que sur les politiques de développement social. Ainsi, une trame conceptuelle régulationniste pour des études régionales doit intégrer les aspects socio-économiques, socio-culturels institutionnels et politiques du développement régional.

Au niveau infranational, il n'existe pas seulement des disparités régionales concernant le niveau et les dynamiques de développement mais aussi des configurations de développement régional spécifiques. Celles-ci sont modelées par la façon régionalement spécifique dont les déterminants locaux et non locaux (mondiaux) du développement socio-économique se rejoignent et par le système de régulation régional spécifique (l'édifice institutionnel d'une économie régionale). Il existe quatre dimensions importantes du système de régulation régional :

- les formes de coordination entre les entreprises (les relations de coopération et de concurrence, les réseaux interentreprises) ;

- les relations de travail au sein de l'industrie (les négociations salariales, la structure du marché de l'emploi, les formes régionales d'organisation du travail) ;
- le profil socioculturel des acteurs régionaux (particulièrement la culture économique régionale et ses traditions spécifiques, les conventions et les règles) ;
- les mécanismes de régulation politique (les schémas régionaux de gouvernement politique et les formes de négociation) au niveau des institutions sous l'autorité des autorités régionales, les organismes de soutien, et les organisations sociales.

L'analyse des conditions de développement et des chances de certaines régions requiert une « analyse multiniveau » pour la raison suivante : les déterminants socio-économiques du développement spatial se trouvent à des niveaux différents mais reliés entre eux (mondial/international, national, régional et local). Chaque région européenne se développe dans le contexte de tension qu'implique la restructuration de la division spatiale du travail au niveau européen (aussi bien que national) et les qualités régionales spécifiques (qui sont souvent décrites comme étant le « potentiel endogène »). Dans les structures économiques de chaque région, le « vertical », logique spatialement dispersée de la restructuration industrielle (différent selon les branches) et l'« horizontal », logique spatialement limitée de la configuration d'un développement régional, les qualités spécifiques d'une région en termes de formes d'organisation socio-économiques et le caractère du milieu de production local se rejoignent [Crevoisier et Maillat, 1991]. Le développement d'une région n'est pas seulement déterminé par la logique d'une restructuration industrielle, se dévoilant par exemple dans l'adaptation à des nouveaux concepts de production spatialement dispersée, mais aussi par le système de régulation régional. Les formes particulières de coordination entre les entreprises régionales pourraient résulter d'une « logique de branche industrielle » suprarégionale ou d'un système de régulation régional particulier. En d'autres termes, on peut le déterminer au cas par cas à diverses échelles géographiques : à une extrémité, il existe des régions dont le système de production est déterminé par une organisation industrielle spatialement dispersée (le type dit de « désintégration régionale ») ; et, à une autre extrémité, se trouvent les régions dont le système de production est défini par un milieu économique régional marqué par des échanges interrégionaux intensifs et un réseau coopératif d'entreprises (le type dit de l'« intégration régionale poussée »). L'organisation des districts industriels, par exemple, se trouve plutôt du côté des systèmes de régulation régionaux spécifiques ; régulés de façon hiérarchique (ou dirigés de l'extérieur), les nouveaux complexes de production régionaux, par ailleurs, se forment souvent sur la base de stratégies d'entreprise suprarégionales – ce type d'organisation économique régional se développe suivant les concepts de production des entreprises externes.

## **LES COMPOSANTES DES DYNAMIQUES DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL**

En traitant les déterminants ou les facteurs du développement régional (inégal) en Europe, les concepts traditionnels de la recherche spatiale donnent une importance clé aux « infrastructures » économiques régionales telles que la structure par

taille d'entreprise ou la composition sectorielle de l'économie d'une région. les services liés aux affaires que propose une région, les infrastructures éducatives et les instituts de recherche. les infrastructures de communication et de transport et la qualité de la vie et des loisirs. Le concept traditionnel des facteurs attractifs des régions et de son potentiel de développement [Biehl, 1991 ; Thoss, 1984] reproduit toujours l'image d'un paysage économique figé, dans lequel les activités économiques se mettent en place d'elles-mêmes selon les « facteurs » mentionnés plus haut. Des concepts plus récents de développement régional ne donnent plus à ces facteurs une importance déterminante. Ces nouveaux concepts vont au-delà de ces facteurs et analysent l'édifice institutionnel et socio-économique d'une région et le type de relations existant entre les divers « acteurs » régionaux. Les caractéristiques de cette approche en recherche régionale sont la forte insistance sur le rôle de la trame institutionnelle régionale, la restructuration de l'organisation industrielle et le profil socioculturel des réseaux économiques régionaux [par exemple Storper et Walker, 1989 ; Bergman, Maier et Todtling, 1991 ; Aydalot et Keeble, 1988 ; Camagni, 1991 ; Ernste et Meier, 1992 ; Grabher, 1993b ; Amin et Thrift, 1994 ; Gaffard et *al.*, 1994 ; Storper et Scott, 1995 ; Storper, 1995 ; Park, 1996]. Le développement économique régional n'est pas influencé de façon prédominante par le degré d'urbanisation, les facteurs démographiques, les infrastructures en place et la composition sectorielle de l'économie régionale. D'autres facteurs importants qu'il convient de considérer sont les modes selon lesquels le travail et le capital sont utilisés dans une région donnée : la performance économique dépend dans une large mesure du système de production et de régulation d'une région. La clé de la compétitivité et du développement de son potentiel est pour une région sa configuration de développement régional spécifique, qu'on peut décrire avec trois composantes.

La première composante de la configuration de développement d'une région est son système de production (comprenant les activités de l'industrie lourde aussi bien que les activités du secteur des services). On ne devrait pas restreindre l'étude du système de production régional aux partages globaux de l'industrie et des services et à la composition sectorielle des activités industrielles. Plus importante ici est la spécificité « institutionnelle » de l'économie régionale et les concepts de production qui prévalent et l'orientation sur le marché des établissements industriels de la région. Une deuxième composante essentielle de la configuration de développement régionale est le système de régulation régional. Les schémas socio-économiques d'interaction, d'organisation industrielle et de relations de travail, et les formes politiques et institutionnelles de coordination dans une région peuvent être considérés comme son système de régulation. Le système de régulation d'une région est influencé par des caractéristiques socio-culturelles régionales spécifiques et les capacités industrielles régionales spécifiques, et il détermine la capacité « endogène » de renouvellement et de compétitivité d'une région. La troisième composante de la configuration de développement régionale est l'équipement spatial d'une région en infrastructures et la qualité de sa situation géographique dans le contexte d'un espace économique étendu à l'échelle suprarégionale. Contrairement à l'analyse traditionnelle, cette trame conceptuelle se concentre sur le système de régulation et de production régionale. Les trois composantes de la configuration de déve-

loppement régionale comprennent actuellement un faisceau de facteurs qui l'influencent et que nous allons présenter.

## LES SYSTÈMES DE PRODUCTION RÉGIONAUX

1. Le premier facteur qui influence le système de production régional est le type d'activités productives et de branches industrielles dans la zone en question. Cela influence les caractéristiques des échanges et des relations organisationnelles dans l'économie régionale. Un regard plus aigu à la structure économique d'une région requiert d'établir des différenciations suivant les branches. Cela implique en premier lieu que l'on s'assure de l'étendue de la spécialisation régionale dans certaines branches. Cependant, un haut degré de spécialisation (la domination de certaines branches) aussi bien qu'un haut degré de dispersion entre les différentes branches ne nous en apprennent guère à propos de la force ou de la compétitivité d'une région. Dans la caractérisation des branches économiques importantes d'une région, les concepts de production actuellement dominants (par exemple la production de masse, les manufactures de petite production, ou la production à la demande) méritent une grande attention. L'orientation du marché dominante est elle aussi importante : les entreprises régionales visent-elles, par exemple, le marché de masse, les segments supérieurs du marché, ou une niche spécifique ? Plus encore, on doit considérer les activités d'innovation des entreprises régionales, particulièrement dans le domaine des nouvelles technologies et des nouveaux produits. Les activités d'innovation régionale au sein d'une branche peuvent se fonder sur des « impulsions externes » (c'est-à-dire la diffusion hiérarchique de l'innovation) ou sur une capacité d'innovation régionale spécifique (qui est influencée par le système régional de régulation). L'ampleur de l'intégration fonctionnelle des activités économiques régionales est de la plus haute importance : le potentiel de développement d'une région dépend de la présence sur son territoire d'entreprises et d'établissements industriels pourvus de fonctions entrepreneuriales complètes. Les régions décrites comme d'« immenses chaînes de production » ou les économies à vocation uniquement manufacturière se caractérisent par des installations aux fonctions désintégrées (qui se spécialisent dans certaines fonctions manufacturières mais n'ont aucune fonction « stratégique » telle que la recherche et développement ou le marketing).

2. Le deuxième facteur qui définit le système de production régional est la *spécificité institutionnelle* de l'économie régionale. Le premier point important à relever ici est le degré de division du travail intrarégionale au sein d'une branche suivant la domination d'une variété de nombreuses petites et moyennes entreprises (PME) ou la domination de quelques (grandes) compagnies. Simplement, le nombre ou la part de PME dans une région n'est pas significatif tant que l'on ne les a pas différenciées selon les branches. Un degré donné de division intrarégionale du travail entre les entreprises d'une branche est un point de départ pour l'analyse du schéma d'organisation économique d'une région (que l'on considère comme un élément du système de régulation régional). La diversité des fournisseurs au sein d'une branche régionale peut simplifier la stabilisation d'une économie régionale confrontée aux

« turbulences du marché » suprarégional, et peut influencer de façon positive la capacité d'innovation d'une région (en relation avec un système de régulation régional adéquat). Le développement du système de production régional est aussi influencé par le rang des producteurs de services, bien que la diversité des services proposés dans ce secteur de l'activité économique soit aussi déterminée par les processus de différenciation institutionnelle dans le secteur industriel de la région.

3. Un troisième facteur influent est le statut de contrôle des entreprises de la région en termes de capacité de contrôle suprarégional ou de degré de contrôle externe exercé *au sein* de l'économie régionale. La force économique et les perspectives de développement d'une région peuvent être déterminées par la possession d'établissements « quartiers généraux » du secteur des affaires et par la possession d'établissements du secteur financier de haut niveau. Les économies régionales dans lesquelles on remarque une concentration de tels établissements sont, de façon symptomatique, classées comme des « régions métropolitaines ». Mais, simplement, le nombre d'établissements correspondants n'est pas décisif ici. Plutôt, les complexes d'activités stratégiques d'entreprise (qui comprennent aussi de nombreuses activités spécialisées dans les services liés aux affaires) et les capacités de contrôle suprarégionales qui en résultent sont des plus importants [Krätke, 1995]. La viabilité des services financiers régionaux est cependant aussi d'un intérêt tout particulier ici [Dei Ottati, 1994 ; Mackay et Molyneux, 1996]. Dans certaines régions, les PME, plus particulièrement, ont pu se développer grâce à l'aide d'institutions financières qui font preuve d'un « engagement régional » et poursuivent une politique de soutien aux PME régionales. Il existe une différence sensible en comparaison à ces régions où le secteur financier est dominé par de grandes compagnies appartenant à l'économie financière internationale.

4. Le quatrième facteur important est la taille et la *qualité du bassin de main-d'œuvre régional*. Cela concerne avant tout la main-d'œuvre disponible dans l'ensemble d'une région donnée, pour laquelle on devrait considérer l'extension géographique du marché du travail régional actuel (la grande banlieue d'une région). De plus, la différenciation des qualifications sur le marché du travail régional a une grande signification. C'est la qualité de la main-d'œuvre qui est la plus importante pour le système de production régional. Toutefois, ce qui constitue exactement la qualité qui convient dépend du concept de production des entreprises régionales : d'une part, il existe des entreprises dont le concept de production est orienté vers l'utilisation d'une « main-d'œuvre bon marché » et sous-qualifiée. D'autre part, il existe des entreprises qui utilisent une main-d'œuvre hautement qualifiée et spécialisée. La qualité du bassin de main-d'œuvre régional dépend de divers aspects du système de régulation régional tel que les relations de travail au sein de l'industrie et la « compétence industrielle » existante (en termes de capacité manufacturière et de savoir-faire).

## LE SYSTÈME DE RÉGULATION RÉGIONAL

1. Le premier facteur qui modèle un système de régulation régional *est la tonne de la coordination* interentreprises dans la dimension spatiale et qualitative. Cela

concerne, au premier chef, l'intensité des liens intrarégionaux des entreprises localisées dans la région, c'est-à-dire la dimension spatiale des relations d'échange et les formes d'organisation économique de la région. Les régions, dont l'organisation économique est façonnée par les réseaux d'entreprises intégrés sur le plan territorial, ont un degré élevé d'intégration économique régionale. Les différentes formes que peut prendre *l'ancrage régional* de réseaux d'entreprises intégrés sur le plan territorial sont décrites dans des contributions de 1'« approche régulationniste » et de 1'« école californienne » de géographie économique. La mise en place de réseaux intrarégionaux intensifs facilite la communication dans le secteur régional des affaires aussi bien que la diffusion régionale de l'innovation, et peut accroître la flexibilité globale et la capacité de renouvellement de l'économie régionale. L'organisation économique et les formes de coordination d'une région dépendent aussi du statut de contrôle des entreprises régionales, et l'ampleur du contrôle externe ou des liens régionaux déterminent les options de développement économique d'une région. Si les réseaux interentreprises se sont formés dans une région, la qualité des relations interentreprises régionales est, comme nous l'avons déjà dit, d'une grande importance : à une extrémité se trouvent des formes de lien hiérarchiques « verticales » (par exemple les réseaux de fournisseurs dépendants), et, à l'autre, se trouvent les formes de liens coopératifs « horizontales » (les entreprises agissent comme des coproducteurs ou des partenaires égaux).

2. Le deuxième facteur définissant le système de régulation régional est la *qualité des relations de travail* au sein de l'industrie. Elle affecte les conflits du travail, les motivations et les performances de la force de travail aussi bien que la capacité de nouvelles formes d'organisation et de technologie. Aussi affecte-t-elle la productivité de l'économie régionale. Ce facteur concerne aussi le type et l'ampleur de l'intégration de la force de travail dans le système de production [Leborgne et Lipietz, 1994]. La question est ici de savoir dans quelle mesure la force de travail est impliquée dans les décisions de gestion et quelle est l'ampleur de son contrôle sur le processus de production. Il serait en outre intéressant de savoir si les relations de travail au sein de l'industrie sont mises en place et régulées au niveau national, régional ou au niveau de la compagnie. En second lieu, le degré de segmentation du marché du travail régional est d'une grande importance. Le problème ici est le différentiel de salaire et le fossé entre les emplois « réguliers » et « précaires » (travail par intérim, travail sans protection sociale, travail temporaire et travail informel).

3. Le troisième facteur important d'un système de régulation régional est le *milieu socioculturel*, la « culture d'entreprise » et la « capacité industrielle » de la région. Selon une récente recherche sur les districts industriels et les nouveaux complexes de production territoriaux, il existe une grande diversité de relations socio-économiques et de comportements des acteurs dans les systèmes de production régionaux [Leborgne et Lipietz 1990, 1991 ; Storper, 1995]. Des relations de coopération intenses entre les entreprises régionales se trouvent fréquemment prises dans des traditions sociales et des modes de comportements économiques régionaux et spécifiques [Pyke et Sengenberger, 1992]. L'aspect socioculturel des systèmes de production régionaux comprend les règles traditionnelles et les conventions de la vie économique aussi bien que des règles implicites mais acceptées définissant ce qui constitue du « bon travail » et un produit de qualité. Aussi, le contexte socio-



culturel forme-t-il une ressource importante (immatérielle) pour les activités de l'économie régionale. La culture économique régionale peut renforcer et soutenir le développement économique régional [Weiss, 1988 ; Miegel *et al.*, 1991 ; Sahel, 1994 ; Storper, 1995]. La culture économique régionale décrit, en particulier, les règles de concurrence et de coopération informelles qui façonnent les modes de relation et les formes d'interaction entre les entreprises régionales. Dans certains milieux socioculturels, des relations de confiance relativement stables peuvent se développer, qui soutiennent les schémas de coopératifs d'interaction entre les acteurs économiques régionaux. Le milieu socioculturel, ou le caractère particulier de la « société locale » [Lipietz, 1993], le statut des entreprises familiales, les relations de loyauté entre les employeurs et leur main-d'œuvre dans les entreprises ancrées « traditionnellement » sur le plan local, le rôle des communautés locales, etc. ont une influence durable sur le type de relations qui prévaut entre les entreprises régionales. « Les relations de confiance et la formation sociale de normes implicites sont d'importantes fondations pour le maintien d'une division sociale du travail effective » [Storper et Scott, 1990, p. 139] : on décrit ici les réseaux d'entreprises indépendantes dans des régions caractérisées comme des « districts industriels ». Les relations de confiance se forment et sont consolidées sur la base de normes « informelles » – par exemple, une norme qui dans le cas d'une interaction entre entreprises veille à ce que les concurrents ne prennent pas un avantage démesuré aux dépens d'un partenaire (principe de réciprocité). D'un autre côté, dans un certain milieu économique caractérisé par la peur liée à la concurrence et des comportements opportunistes, une pression existe tendant à établir des relations de contrôle hiérarchiques. Les réseaux informels entre les acteurs régionaux peuvent représenter soit des relations « ouvertes » flexibles ou des relations de coopération établies et « fixes ». Si les liens entre les acteurs économiques régionaux sont de caractère exclusif (se coupant eux-mêmes du « monde extérieur »), une certaine stérilité ou une forme de « circuit fermé » peuvent en résulter. Cela réduirait la capacité de renouvellement d'une économie régionale malgré des réseaux d'une grande densité [Grabher, 1993 ; Campagni, 1991].

On peut appréhender le milieu socioculturel d'une région comme une description de ses *ressources institutionnelles*. Venant s'ajouter aux ressources physiques (la qualité géographique de la localisation, les infrastructures, qui comprennent les moyens de transport et de communication, et les moyens de production existants), les ressources institutionnelles sous la forme de réseaux économiques régionaux, de conventions et de règles d'interaction, les capacités entrepreneuriales et les qualifications disponibles au plan régional, sont d'une importance clé pour le développement régional. Il se peut que les institutions locales comprennent des règles formelles que mettent souvent en avant les contrats, mais elles comprennent aussi des règles de comportements économiques informelles qui prennent leurs racines dans les traditions locales et sont le résultat d'habitudes, d'attitudes et de valeurs communes, de pratiques et de conventions. Les relations et les règles informelles dans une économie régionale sont un élément essentiel de la culture régionale. Elles semblent aussi être plus stables que les régulations formelles de la vie économique soumises à des évolutions comparativement rapides. Les ressources institutionnelles locales sont aussi un élément du potentiel *endogène* d'une région, et on peut les

appréhender comme des déterminants importants du « succès économique » d'une région. Kosonen [1995] voit dans la « culture industrielle locale » un élément clé de l'édifice institutionnel informel de la région. La culture industrielle locale serait fondée sur les traditions industrielles locales. Dans ces régions d'Europe occidentale où les PME indépendantes ont formé sur le plan historique le cœur du secteur économique local, une culture industrielle locale aux traditions durables d'esprit d'entreprise s'est souvent développée. Aussi les compétences et les comportements liés à la gestion des affaires ont-ils pu se répandre sur une longue période dans de telles régions. Ces ressources institutionnelles sont d'une grande utilité dans les conditions actuelles pour un développement économique régional fondé sur les forces « endogènes ». Le manque de traditions d'entreprise dans une région apparaît être un obstacle au développement économique fondé sur des entreprises locales. Ce déficit de ressources institutionnelles concerne particulièrement les régions dont l'économie a traditionnellement été dominée par des relations de dépendance de type féodal ou par des économies dont l'usine était la clef de voûte. Les régions d'Europe centrale connaissent certainement un déficit institutionnel de ce type. Sous cet aspect, cependant, la différenciation régionale paraît appropriée : la phase de développement des structures économiques du socialisme d'État couvre une partie relativement limitée dans la période historique qui a vu le développement économique de cette région. Dans de nombreuses régions d'Europe centrale, les traditions locales d'esprit d'entreprise et les cultures industrielles régionales s'étaient développées dans des phases de développement économique antérieures (par exemple, les districts industriels d'Allemagne de l'Est de Saxe et de Thuringe, les districts industriels polonais dans les régions de Poznan et Lodz). Ces cultures industrielles régionales ont plus tard changé, ou ont, pour être plus précis, été marginalisées, par la phase de développement socialiste d'État. Ici, un grand nombre de questions restent en suspens pour la recherche : soit les cultures industrielles régionales ont été « balayées » de façon irrévocable, soit, dans les conditions du processus actuel de transformation, ces régions vont revivre et revitaliser leurs traditions locales d'esprit d'entreprise, ou pourront réactiver les ressources institutionnelles « mises à mal » [Krätke, Heeg et Stein, 1997]. Aussi de vieilles cultures industrielles locales, temporairement oubliées, peuvent aider à expliquer les différences de capacité de renouvellement économique parmi les régions d'Europe centrale.

Le milieu socioculturel d'une région influence la « culture d'entreprise » de la population régionale (son esprit d'entreprise), et influe indirectement aussi sur la spécificité institutionnelle de l'économie régionale (par exemple la part des PME). Ces capacités pourraient peut-être déterminer l'ampleur des activités de formation qu'une nouvelle entreprise devra mener dans une région. Si l'on considère l'écroulement structurel des ex-pays socialistes, on devrait apporter des réserves à ce point de vue : dans ce cas précis, les vagues d'installation de PME ont suivi l'écroulement d'établissements industriels traditionnels, mais elles ne sont pas nécessairement l'expression d'une « culture d'entreprise » ; dans les pays d'Europe centrale, marqués par un fort taux de chômage et un manque d'institutions sociales d'État, les *stratégies de survie* économique mènent à la formation d'un secteur de PME pléthorique qui calque souvent ses structures sur celui de l'économie du secteur informel

[Krätke, Heeg et Stein, 1997] ou ressemble à une « économie de bazar » plutôt qu'aux structures industrielles habituelles. Selon Sabel [1994], la culture d'entreprise d'une population régionale prend souvent racine dans l'histoire économique de la région : les régions dans lesquelles on trouve une organisation en « districts industriels » (comme les régions de la troisième Italie, le Jutland ouest, le Bade-Würtemberg) se sont historiquement développées dans de nombreux cas à partir d'un milieu de paysans indépendants cumulant un second travail dans le secteur industriel ou artisanal. Il existe, par ailleurs, des régions historiquement modelées par un milieu de métayers et de travailleurs dépendants de l'agriculture (comme sur la rive orientale de l'Elbe en Allemagne : le Brandebourg et le Mecklembourg-Vorpommern ; ou au sud de l'Italie). Les entreprises agricoles familiales augmentaient leurs revenus par le biais d'emplois de production artisanale ou industrielle et devinrent les unités économiques d'« entreprise » de base qui se sont graduellement développées. Ces unités économiques à base familiale furent rapidement en situation de se tourner vers des activités économiques différentes ; il faut ajouter à cela que des institutions locales, comme les institutions de crédit ou les maisons de commerce se sont mises en place, soutenant les affaires familiales afin d'acheminer leurs produits industriels et artisanaux sur les marchés internationaux et mondiaux. Voilà les racines historiques des cultures d'entreprise inégalement développées parmi les populations régionales.

La « capacité industrielle » d'une région se réfère aux compétences et aux niveaux spécifiques d'une population régionale dans les processus de production et la création du produit, la compétence et les niveaux étant les résultats de la spécialisation et de l'histoire industrielles d'une région. On peut aussi la décrire comme une culture technique. La mobilité « horizontale » de la main-d'œuvre, c'est-à-dire les occasions de changer de travail et la fréquence avec laquelle les travailleurs peuvent changer de travail et de position au sein des entreprises régionales d'une branche, est aussi d'une grande importance ici. Dépendant du degré auquel les activités d'entreprise sont inscrites dans un milieu économique régional avec des structures de communication viables, les entreprises apprennent graduellement les techniques et les niveaux de création d'un produit à travers leurs contacts d'affaires dans la région. Cela a pour résultat le développement d'une culture technique régionale spécifique, qui comprend une appréhension des processus de production, du matériel, de la planification des produits, des marchés, etc., dans les moindres détails. Dans ce contexte, « des formes pratiques de connaissance sont reproduites socialement » [Storper et Scott, 1990, p. 140]. Les conditions d'apprentissage, propres à une région (la diffusion et les échanges pratiques du savoir-faire) influencent grandement sa capacité industrielle et sa capacité de renouvellement.

4. Le quatrième facteur affectant le système de régulation régional se réfère aux *institutions de base au niveau régional* : selon un travail récent en recherche régionale comparative, le potentiel de développement et la capacité de renouvellement d'une région dépendent de la diversité et de la qualité du soutien apporté aux établissements créés au niveau régional. Ratti [1991] le décrit comme l'« espace de soutien » des entreprises régionales. Le soutien institutionnel de l'économie régionale n'est pas limité aux activités des organisations du gouvernement régional (ou suprarégional) ; une grande diversité d'organisations privées, publiques et mixtes peuvent

avoir pour objet des fonctions de soutien. Plus particulièrement, ces régions qui peuvent être classées comme des districts industriels dynamiques ont créé toute une variété d'organismes pour promouvoir la coopération économique régionale, des installations pour le transfert de connaissances et de technologies, et de mise sur le marché des produits régionaux. Dans ce contexte, on peut voir la région comme un « acteur collectif ». L'existence d'un organisme unique pour la promotion de la technologie, le « marketing régional », etc., n'est pas décisive. En revanche, l'existence d'un réseau dense d'organismes de soutien (la « densité institutionnelle »), qui promeut la formation de structures de communication et de négociation viables entre les acteurs économiques régionaux et la diffusion intrarégionale des avancées innovatrices [Cooke, 1993 ; Amin et Thrift, 1994] est, quant à elle, décisive. Les organismes de soutien, plus particulièrement au niveau régional, comprennent les organismes de coopération de l'économie régionale qui travaillent au renforcement des liens économiques intrarégionaux, à l'amélioration des échanges d'information, aussi bien qu'aux « groupements » de recherche, de développement, et d'activités liées au marketing. Elles comprennent aussi les établissements de formation pour la main-d'œuvre régionale, des établissements pour la diffusion des connaissances et les transferts de technologies pour des groupes spécifiques d'entreprises régionales (les PME, des branches spécifiques de l'industrie) et les associations professionnelles regroupant les acteurs économiques régionaux.

Une partie importante des organismes de soutien de la région sont des institutions *régionales-nationales* pour la planification et le développement régional. Les chances de développement d'une région ne sont pas déterminées seulement par le montant de fonds publics qui y sont alloués (venant de sources régionales aussi bien que suprarégionales). La *qualité* des projets de développement et des mesures de promotion et l'orientation stratégique des acteurs régionaux-politiques sont elles aussi cruciales. Il résulte de cette concurrence interrégionale intensifiée que les formes de gouvernement du développement régional ont aussi changé : les autorités politiques-administratives de la région ne se contentent plus d'offrir aux activités économiques une trame spatiale convenable contenant un bon équipement en infrastructures. Elles cherchent aussi à *initier* elles-mêmes des activités économiques. Dans cette perspective, on devrait diriger les régions comme des entreprises et mettre activement le « produit » région sur le marché. La politique spatiale d'une région et sa promotion économique, conceptualisées ici en termes de stratégie d'entreprise, dépendent fréquemment de nouvelles formes d'organisation parastatistiques : la politique locale et régionale est de plus en plus mise en place avec l'aide d'agences de développement et de compagnies organisées sur le mode privé. Aussi de nombreuses régions se comportent-elles comme des entreprises privées dans un contexte de concurrence dans le domaine de leur politique de développement économique. Elles misent souvent sur l'attraction de nouvelles installations économiques et d'investissements, et poursuivent une politique défensive d'ajustements structurels aux « pressions » suprarégionales ou internationales [Leborgne et Lipietz, 1991 ; Krätke, 1995]. L'identification et le renforcement du potentiel « endogène », tout spécialement les ressources institutionnelles régionales, sont souvent, toutefois, seulement une option secondaire dans la stratégie de développement. Pourtant, les différents facteurs, qui jouent un rôle dans l'amélioration pos-

sible de la position d'une région au sein de la compétition interrégionale et de la division spatiale du travail, rendent possible une large variété d'options de développement socio-économiques différentes [Leborgne et Lipietz, 1991]. La régulation politique du développement d'une région est influencée par les débats, les conflits et les processus de négociation entre les différents acteurs sociaux considérant le développement et l'utilisation d'une région donnée [Schmid, 1996]. Les programmes et les stratégies dictés ou négociés à l'échelle nationale ne sont pas simplement reproduits au niveau urbain ou régional. Dans les débats et les conflits sur le développement urbain et régional, des constellations sociales spécifiques se forment habituellement au niveau régional/local, qui comprennent le gouvernement local/régional et diverses coalitions et alliances formelles et informelles [Schmid, 1996]. La régulation politique du développement urbain et régional, reflétée par les stratégies et les programmes de développement aussi bien que concrétisée sur le plan spatial par des projets et des plans, est plus ou moins définie par les conflits et les désaccords entre les acteurs gouvernementaux et non gouvernementaux. Divers résultats sont possibles ici. L'étendue des possibilités va par exemple de la mise en place de nouvelles options de développement promues par un groupe dominant aux dépens d'un autre, ou la reproduction locale/régionale de stratégies et de programmes imposés au niveau national, à la négociation d'un « compromis territorial » entre les acteurs locaux/régionaux aboutissant à un consensus parmi les représentants du gouvernement régional, les entreprises régionales, les associations, les organisations de salariés, etc., sur les stratégies de développement, les programmes et les projets pour la localité/région respective. On entend ici par « compromis territorial » [Schmid, 1996] une constellation particulière travaillant à la régulation politique d'une ville/région (l'hypothèse selon laquelle un processus de négociation entre les acteurs sociaux concernés se déroule n'est pas toujours vraie dans chaque région). Les « coalitions pour la croissance », qui se forment fréquemment dans les régions métropolitaines ne peuvent être nécessairement interprétées comme une expression du compromis territorial dans la mesure où les coalitions pour la croissance locales/régionales ne se fondent pas nécessairement sur des processus de négociation. Il se peut que de telles coalitions excluent ou mettent leur *veto* à la participation de groupes sociaux concernés. On ne devrait pas faire de la régulation politique du développement régional le synonyme de la régulation du gouvernement régional et on ne devrait pas réduire le système régional de régulation aux mécanismes de régulation politique. Le système de régulation d'une région a de nombreuses dimensions, qui viennent d'être soulignées.

#### **LES CONDITIONS DE BASE DE L'ÉQUIPEMENT SPATIAL ET LA QUALITÉ DE LOCALISATION D'UNE RÉGION**

Dans l'espace économique paneuropéen, les régions entrent en compétition en partant de niveaux très différents. Dans les deux composantes de la configuration du développement régional mises en lumière plus haut, on considérerait au premier chef les différences économiques et institutionnelles ; il faut ajouter à cela que les régions connaissent aussi des situations de départ différentes en ce qui concerne

l'équipement spatial et la qualité de leur localisation. La densité de population, les infrastructures, la situation au sein du réseau des transports routiers suprarégional et la qualité de l'environnement sont autant d'aspects affectant l'équipement spatial d'une région et la qualité de sa localisation.

- Le degré d'urbanisation et la densité de population d'une région sont un aspect de 1'« équipement spatial », affectant de façon significative le développement économique régional. De façon plus spécifique, il affecte le potentiel du marché régional, la taille du marché du travail et la différenciation au sein du marché du travail. Un haut niveau d'urbanisation dans une région peut indiquer les possibilités d'« économies d'agglomération » – les agglomérations urbaines d'une région sont souvent les centres de l'activité industrielle et économique, comptant une grande « densité institutionnelle » d'acteurs et d'organisations économiques.

- Un second facteur déterminant l'équipement spatial et la qualité de localisation est l'infrastructure d'une région. Un système d'infrastructures bien développé et de qualité augmente la capacité d'une région à fonctionner effectivement comme un espace d'interaction économique. Le réseau de transport et de communication d'une région est de la plus haute importance, et la réserve régionale de sites pour un développement industriel et commercial est presque aussi importante (on peut voir la viabilité des sites industriels qui conviennent aux entreprises comme des infrastructures déterminées par la planification publique et les mesures de développement). il existe un lien intime entre les infrastructures d'une région et son niveau de développement économique.

- On peut juger de la qualité de la localisation d'une région de plusieurs façons selon différentes échelles spatiales (telles que la position relative dans l'édifice spatial national, transnational ou européen). La position géographique « absolue », alors, est moins importante que la qualité des connexions de transport d'une région au sein de l'édifice spatial plus vaste, national et supranational. Ici, le lien d'une région au réseau des autoroutes et des routes nationales, des trains express, et l'accès de la région aux liaisons aériennes internationales sont d'une importance capitale.

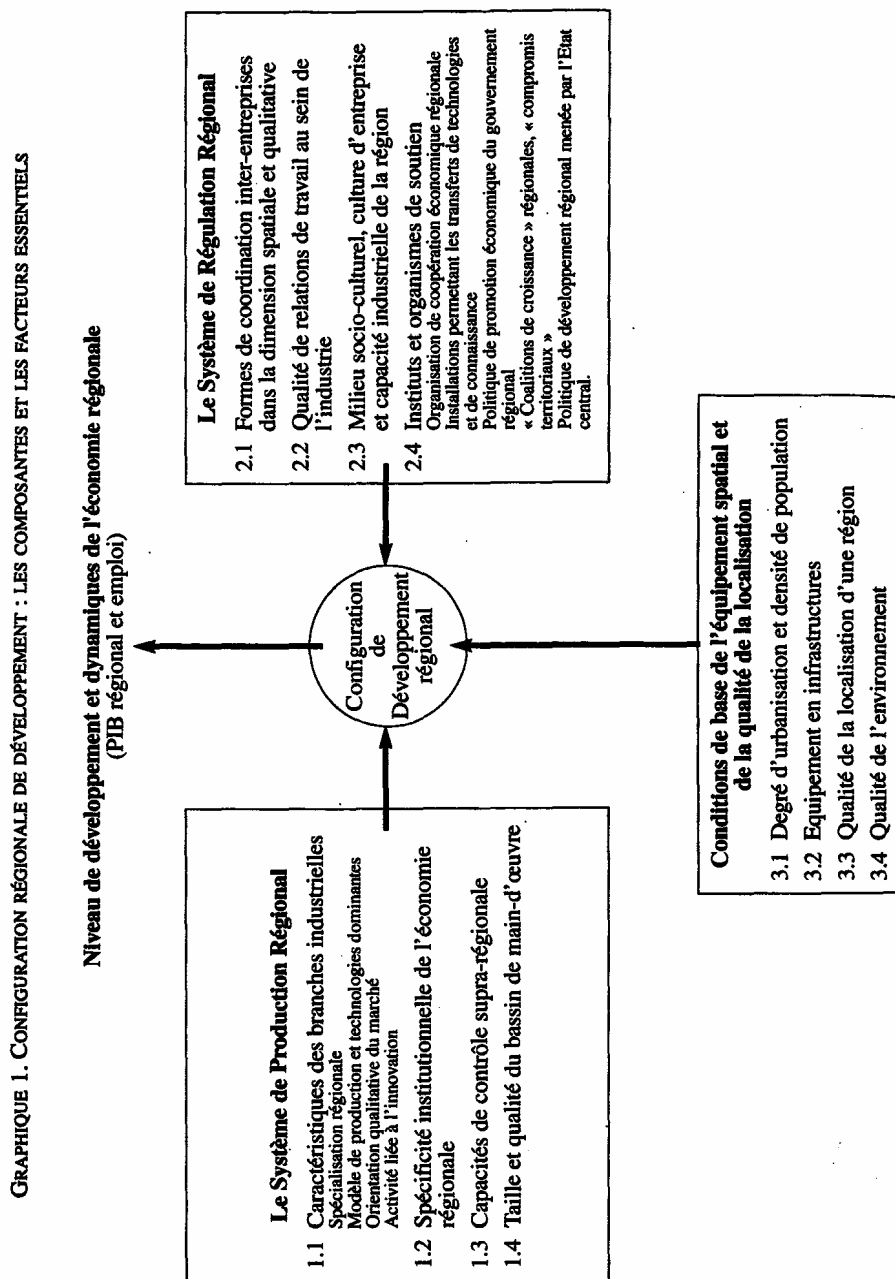
- La qualité environnementale d'une région est déterminée par l'ampleur des dommages à l'environnement (par exemple, les émissions de fumées toxiques, la pollution de l'eau et de l'air, la destruction du terroir écologique, etc.). L'hypothèse de la qualité environnementale d'une région se concentre habituellement sur les effets d'agglomération négatifs. Par ailleurs, on juge de plus en plus une « balance environnementale positive » dans une région comme un facteur positif de localisation [Robinet et Lucas, 1994].

Les études régionales traditionnelles tendaient à porter une grande attention à la composition sectorielle d'ensemble et au niveau global de développement économique d'une région comme peut le mesurer le produit intérieur brut par habitant. Bien que ces facteurs puissent servir d'indicateurs grossiers du niveau de développement économique atteint dans une région, il ne s'agit pas de réels facteurs influençant son développement. En recherche régionale comparative, ces facteurs sont quelquefois utiles pour classer les régions (parce que, dans l'analyse des dynamiques du développement régional, elles soulignent 1'« effet de base » du niveau de départ de développement économique). Toutefois, une collection exhaustive des

éléments de l'équipement régional, comme la liste traditionnelle des facteurs de localisation d'une région, ne sont pas la base de la puissance économique d'une région. C'est la configuration du développement régional (le système de production et de régulation spécifique de la région et son équipement ainsi que le déploiement spatial particulier) qui forme la base du succès économique d'une région.

#### **LE PROBLÈME DE LA COHÉRENCE DANS LES MODÈLES DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL**

Si l'on observe la stabilité d'une économie régionale et ses chances de développement dans le contexte de la compétition interrégionale (au niveau national et international), une question importante se pose : sa configuration de développement régional forme-t-elle des structures cohérentes dans ses éléments (ses composantes) et dans les relations entre ses éléments ? Le manque de cohérence entre les conditions économiques, sociales et politiques dans une région ou une localité peuvent représenter un obstacle au développement [Altvater et Mahnkopf, 1996]. Une région, par exemple, dont le système de production est en grande partie sujet à un contrôle externe, tendra à développer une structure industrielle fragmentée ; plus simplement, une région dont le système de régulation est caractérisé en ce qui concerne la sphère du milieu socioculturel économique par un « environnement à faible confiance », développe rarement des réseaux coopératifs interentreprises. Il existe aussi des régions dont les entreprises développent des relations de travail allant vers la flexibilité de l'emploi et le *dumping* salarial – de telles régions sont rarement en situation d'accepter des modèles de production fondés sur la haute qualité en employant une main-d'œuvre régionale et pourraient souffrir d'une perte d'efficacité. De plus, il existe des régions dont la politique de promotion économique se concentre exclusivement sur l'attraction d'investisseurs venant de l'extérieur, lesquels négligent l'amélioration des ressources institutionnelles régionales et pourraient accentuer un développement tendant vers un système de production régional fragmenté.





Il conviendrait de ne pas oublier que dans de nombreux cas les influences externes empêchent la formation de structures cohérentes au niveau régional. Cela se produit, par exemple, quand les concepts de production des entreprises internationales dominent l'économie d'une région, ou quand certaines formes de politique nationale sont mises en place, comme la stratégie de privatisation de Treuhand, la marchandise (*commodification*), et le démembrement des compagnies est-allemandes [Grabher, 1994 ; Krätke, Heeg et Stein, 1997]. Le système de production et de régulation d'une région doit être structuré de façon cohérente afin qu'il s'harmonise effectivement avec celui des autres régions. Les structures cohérentes sont rarement le résultat de processus du marché. Plutôt, elles se fondent sur des innovations socio-économiques qui résultent de processus d'apprentissage, des processus de négociation, et des compromis entre les acteurs économiques régionaux [Altvater et Mahnkopf, 1996].

Si le système de production et de régulation régional représente un modèle de développement régional plus ou moins « cohérent » [Crevoisier et Maillat, 1991], on devrait classer les régions selon leur degré de cohérence.

- Ces régions industrielles qui sont de façon prédominante modelées par une division du travail *fonctionnelle-spatiale* font preuve d'une très faible cohérence au niveau régional. De telles régions sont caractérisées par la domination d'entreprises suprarégionales ou internationales et par une forte spécialisation fonctionnelle du système de production régional. Le premier type régional, qui répond à ce modèle, est celui des régions métropolitaines spécialisées dans des fonctions « stratégiques ». Dans le cas extrême (la « ville mondiale »), les centres de contrôle des activités d'entreprise, les centres de finance et de service deviennent relativement indépendants de la base industrielle régionale. Sous cet angle, il n'existe aucune cohérence au niveau régional. Néanmoins, une région métropolitaine peut atteindre un haut niveau de puissance économique et de compétitivité par le biais de ses interconnexions suprarégionales structurées hiérarchiquement [Krätke, 1995]. Avec ses relations de contrôle extensif, ses liens financiers et l'appropriation de transferts (d'intérêts et de profit) des autres régions, une région métropolitaine peut prospérer plus ou moins indépendamment des performances de son système de production industriel.

- Le deuxième type régional, aussi peu cohérent que le modèle mentionné ci-dessus, est celui des régions *périphériques* spécialisées dans les fonctions manufacturières à « faible qualification », c'est-à-dire les régions contrôlées de l'extérieur se consacrant à l'exécution (donc équipées d'ateliers ou de chaînes de production). De telles régions se caractérisent aussi par un faible degré de cohérence au niveau régional.

- Dans l'édifice spatial de l'ère postfordiste, il existe deux modèles approfondis de développement régional dont la signification est particulière : les régions industrielles qui correspondent au modèle des *districts industriels* font preuve d'un degré de cohérence comparativement élevé au niveau régional. Ces régions sont modelées par l'existence d'un système de production spécialisé et intégré fonctionnellement, pourvu d'une organisation de l'industrie régionale « similaire à un milieu socioculturel » (réseaux denses et relations coopératives dans la région).

- Le quatrième type concerne les régions intermédiaires entre les différents types déjà évoqués : on peut les faire entrer dans la catégorie des « complexes de production de *grandes entreprises internationales* établis à l'échelle régionale ». Ces régions sont modelées par l'existence d'un réseau interentreprises intégré au niveau régional sous le contrôle d'une grande entreprise de dimension internationale. Ici, le réseau interentreprises local forme une partie d'une organisation industrielle diffusée (inter) nationalement, c'est-à-dire un nœud local dans des réseaux mondiaux [Amin et Thrift, 1992]. Ce type de modèle de développement régional résulte de la création de formes innovantes d'organisation industrielle par des entreprises de dimension nationale et internationale. Toute une série de grandes entreprises organisées, par le passé, de façon verticale sont aujourd'hui réorganisées en un système de réseau décentralisé, dans lequel l'entreprise mère garde toutes les compétences stratégiques et les capacités de contrôle essentielles. Cette réorganisation peut prendre différentes formes spatiales qui vont des réseaux de production diffusés de façon extensive à l'échelle « mondiale » aux réseaux de production intégrés à l'échelle territoriale. Là où l'on favorise les formes d'organisation intégrées au niveau territorial grâce aux effets d'agglomération accroissant la productivité, des complexes de production régionaux intégrés de façon fonctionnelle se forment (c'est-à-dire un réseau régional d'unités de production sous le contrôle d'une entreprise de pointe de dimension « mondiale »). On trouve des exemples de cela non seulement dans les différentes régions de haute technologie d'Europe, mais aussi dans de vieux districts industriels, passés sous le contrôle de grandes entreprises (externes), et dans des régions industrielles de l'ère fordiste restructurées aussi bien que dans les « régions périphériques » qui sont devenues des centres de localisation de nouveaux complexes de production. Ce modèle de développement représente une « synthèse » des tendances à la mondialisation et à la régionalisation dans le contexte de nouveaux modèles d'organisation industrielle.

- Un cinquième type de région comprend ces zones dont les systèmes de production et de régulation ne peuvent être classés dans la liste précédente des modèles de développement : ce type correspond au grand nombre de *régions ordinaires* au sein de l'édifice spatial européen dont le système de production ne comporte aucune spécialisation fonctionnelle et n'est pas sujet à un contrôle externe, mais se caractérise par une structure industrielle « diffuse » (c'est-à-dire les régions avec un faible degré de spécialisation industrielle s'ajoutant à un réseau interentreprises peu dense).

Si l'on considère ces modèles de développement régional, il est possible de confronter l'image traditionnelle de l'édifice spatial européen, avec ses axes de développement, étendus à l'échelle suprarégionale (c'est-à-dire des couloirs comme ce que l'on appelle la « banane » et la *sunbelt* méditerranéenne), avec l'image privilégiant la diversité structurelle et la distribution géographique inégale des modèles de développement dans la nouvelle Europe : l'image de la « peau de léopard » européenne. Ce modèle fait de diversité souligne la thèse régulationniste selon laquelle la géographie de l'ère postfordiste forme une *mosaïque* inégale plutôt qu'un édifice spatial d'axes dominants marqués par des configurations de développement structurées de façon uniforme.

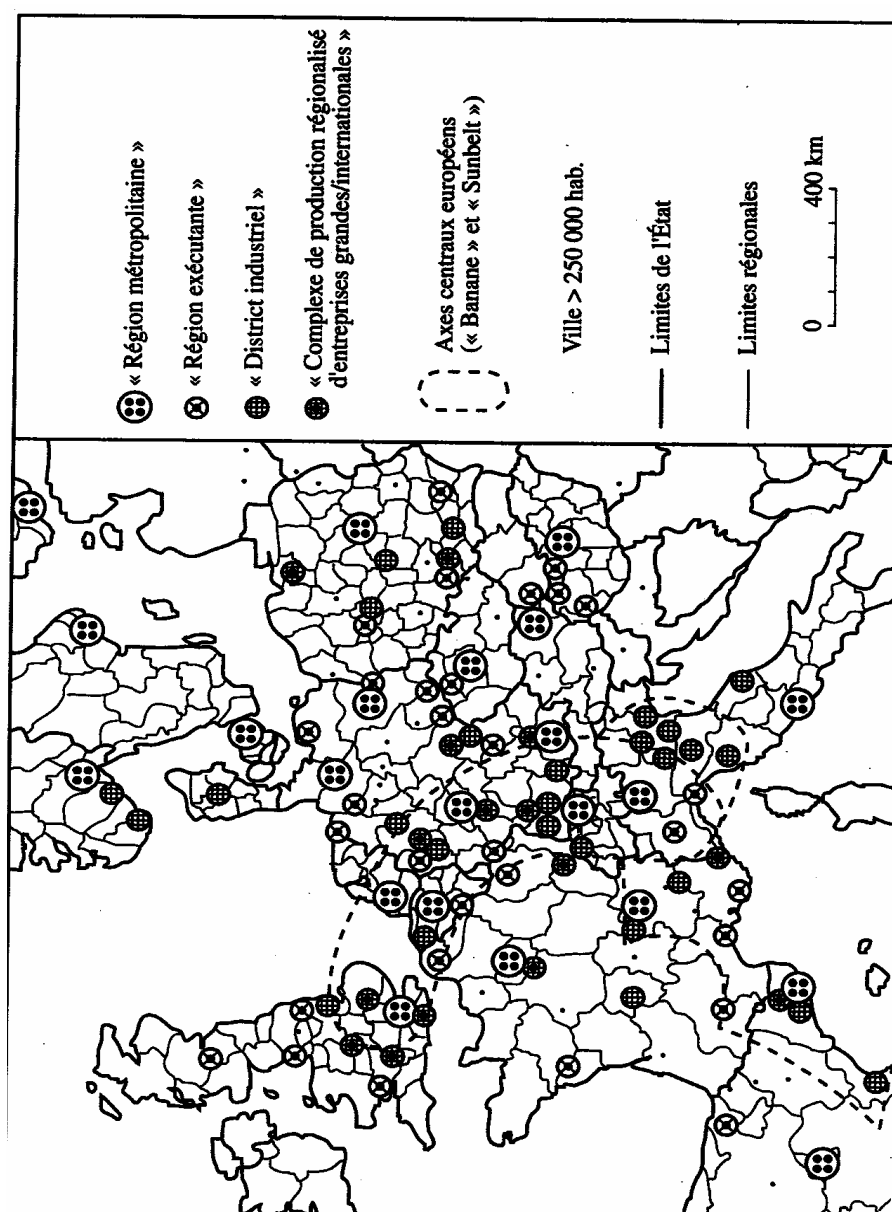
## CONCLUSION

La représentation graphique de cette mosaïque comprend une variété d'exemples régionaux au sein de l'espace économique paneuropéen dont la classification préliminaire selon les types de développement est fondée sur l'évaluation de nombreuses études de cas des différentes régions d'Europe [Krätke, Heeg et Stein, 1997]. Les bases de données traditionnellement disponibles pour des recherches régionales comparatives à une échelle européenne ne permettent pas une classification systématique des régions européennes selon leurs systèmes de production et de régulation, particulièrement si l'on considère la qualité, l'intensité et l'extension spatiale des liens interentreprises régionaux et les ressources institutionnelles de la région. La représentation de la « peau de léopard » européenne est une image incomplète puisqu'elle ignore le type largement répandu des « régions ordinaires », structurées de façon diffuse ; de plus, les exemples régionaux en question ne couvrent pas la totalité des régions européennes. La classification de certaines régions pourrait être changée sur la base d'informations plus adéquates, et il faut prendre en compte le fait que chaque région est sujette à un processus continu de restructuration socio-économique qui pourrait conduire à une transformation de son type de développement. Néanmoins, cette représentation de l'architecture régionale européenne, pour incomplète qu'elle soit, met en lumière la spécificité des systèmes de production et de régulation régionaux par opposition aux constructions traditionnelles des axes de développement spatial (voir par exemple l'hétérogénéité des modèles de développement régional au sein de la « banane »). Un travail de classification plus systématique concernant les régions particulières et un affinage des types de développement régionaux de la mosaïque pourraient constituer un point de mire pour des recherches régionales européennes.

Dans les différents modèles de développement économique, une tension se fait jour entre les processus suprarégionaux de restructuration industrielle (qui l'expansion des liens de contrôle économique) et la logique de « décentrement » d'une configuration de développement régionale particulière. Une tension comparable existe aussi dans la relation entre la politique nationale et la trame d'action politique institutionnelle régionale : il existe des régions dont la politique de développement économique et les organismes de soutien (comme élément de son système de régulation) sont largement déterminés par la logique suprarégionale de la politique nationale de localisation qui joue aujourd'hui un rôle actif dans la compétition mondiale des villes et des régions. Il existe des régions, par exemple, qui sont favorisées par la politique nationale et promues comme des centres de haute technologie et d'innovation ou qui reçoivent des subventions massives à l'établissement pour des investissements significatifs (consentis par des entreprises nationales et transnationales).

Il existe aussi des régions dont la trame d'action politique-institutionnelle est en grande partie déterminée par des initiatives régionales et définie par des acteurs régionaux. Dans ce contexte, de nouvelles formes institutionnelles de politique de développement régional se sont développées, fondées le plus souvent sur des agences de développement régional ou des organismes de promotion économique relativement indépendants. Ces agences développent leurs propres initiatives dans

la compétition interrégionale et mènent des campagnes intensives de « marketing régional ». Dans diverses contributions analysant les conditions de formation et les conditions d'une possible dynamique de croissance des nouvelles régions de haute technologie, on voit dans les « coalitions politiques pour la croissance » qui s'expriment régionalement et dans leur capacité à attirer de nouveaux investissements industriels significatifs et des commandes de l'industrie de l'armement, les industries de la technologie de l'air et de l'espace, le facteur décisif de développement [Markusen *et al.*, 1986, 1991]. Les grands investissements initiés « politiquement » peuvent certainement donner un coup de pouce à la croissance d'une région, mais, en eux-mêmes, ils ne peuvent créer la base d'un développement économique régional soutenable. Dans un très grand nombre de régions, il existe des initiatives menées par des acteurs politiques régionaux visant à attirer de grands investissements. Cette stratégie, cependant, ne produira pas d'un coup de baguette magique une nouvelle région de croissance – le meilleur scénario d'une telle stratégie pourrait être l'installation de « cathédrales dans le désert ». On peut considérer le niveau de régulation régional comme « précaire » [Schmid, 1996], dans la mesure où il est modelé par l'enchevêtrement (la coïncidence) de niveaux de régulation divers (supranational, national, régional et local). On peut classer les systèmes de régulation régionaux selon le degré d'efficacité de leurs structures de régulations régionales.



### RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AGLIETTA M. (1979), *A Theory of Capitalist Regulation*, New Left Review Editions, Londres.
- ALTVATER E. et MAHNKOPF B. (1996), *Grenzen der Globalisierung*, Westfälisches Dampfboot, Münster. AMIN A. (éd.) (1994), *Post-Fordism, A Reader*, Blackwell, Oxford. AMIN A. et THRIFT N. (éds) (1994), *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*, Oxford University Press, Oxford.
- AMIN A. et MALMBERG A. (1994), « Competing structural and institutional influences on the geography of production in Europe », in A. AMIN éd. [1994], p. 227-249.
- AMIN A. et ROBINS K. (1990), « Industrial districts and regional development : limits and possibilities », in F. PYKE, G. BECATINI et W. SENGENBERGER éds [1990], p. 185-220.
- AMIN A. et ROBINS K. (1991), « These are not marshallian times », in R. CAMAGNI éd. [1991], p. 105-121.
- AMIN A. et THRIFT N. (1992), « Neo-marshallian modes in global networks », *International Journal of Urban and Regional Research*, n° 4, p. 571-587.
- AYDALOT P. et KEEBLE D. (éds) (1988), *High Technology, Industry and Innovation Environment : the European Experience*, Routledge, Londres, New York.
- BATHELT H. (1994), « Die bedeutung der regulation theorie in der wirtschafts geographischen forschung », *Geographische Zeitschrift*, vol. 82, na 2, p. 63-90.
- BENKO G. et DUNFORD M. (éds) (1991), *Industrial Change and Regional Development : the Transformation of New Industrial Spaces*, Belhaven Press, Londres-New York.
- BENKO G. et LIPIETZ A. (1995), « De la régulation des espaces aux espaces de régulation », in R. BOYER et Y. SAILLARD éds [1995], p. 293-312.
- BERGMAN E., MAIER G. et TÖDTLING F. (éds) (1991), *Regions Reconsidered : Economic Networks, Innovation and Local Development in Industrialised Countries*, Mansell, Londres.
- BIEHL D. (1991), « The role of infrastructure in regional development », in R. W. VICKERMAN éd., *Infrastructure and Regional Development*, Pion, Londres, p. 9-36.
- BORST R. et al. (éds) (1990), *Das neue Gesicht der Städte. Theoretische Ansätze und empirische Befunde aus der internationalen Debatte*, Basel, Boston, Birkhäuser, Berlin.
- BOYER R. (1990), *The Regulation School. A Critical Introduction*, Columbia University Press, New York.
- BOYER R. et SAILLARD Y. (1995), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Éditions La Découverte, Paris.
- CAMAGNI R. (éd.) (1991), *Innovation networks : spatial perspectives*, Belhaven Press, Londres - New York.
- COOKE P. (1993), « Regional innovation systems : an evaluation of six European sases », in P. GETEMIS et G. KAFKALAS éds, *Urban and Regional Development in the New Europe*, URDP, Athènes, p. 155-185.

- COOKE P. (éd.) (1995), *The Rise of the Rustbelt*, UCL Press, Londres.
- CREVOISIER O. et MAILLAT D. (1991), « Milieu, industrial organization and territorial production system : towards a new theory of spatial development », in R. CAMAGNI éd. [1991], p. 13-35.
- DEI OTTATI G. (1994), « Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district », *Cambridge Journal of Economics*, n° 18, p. 529-546.
- DICKEN P. (1992), *Global Shift. The Internationalization of Economic Activity*, Paul Chapman Publishing, Londres.
- DIGIOVANNA S. (1996), « Industrial districts and regional economic development : a regulation approach », *Regional Studies*, vol. 30, n° 4, p. 373-386.
- DUNFORD M. (1990), « Theories of regulation », *Environment and Planning D : Society and Space*, n° 8, p. 297-321.
- (1994), « Winners and losers : the new map of economic inequality in the European Union », *European Urban and Regional Studies*, vol. 1, n° 2, p. 95-114.
- (1996), « Disparities in employment, productivity and output in the EU : the roles of labour market governance and welfare regimes », *Regional Studies*, vol. 30, n° 4, p. 339-357.
- DUNFORD M. et KAFKALAS G. (éds) (1992), *Cities and Regions in the New Europe, The global-local interplay and spatial development strategies*, Belhaven Press, Londres.
- ERNSTE H. et MEIER V. (éds) (1992), *Regional Development and Contemporary Industrial Response. Extending Flexible Specialisation*, Belhaven Press, Londres.
- ESSER J. et HIRSCH J. (1994), « The crisis of fordism and the dimensions of a "post-fordist" regional and urban structure », in A. AMIN éd. [1994], p. 71-99.
- GAFFARD J. L., LONGHI C. et QUÉRÉ M. (1994), « Territory and industrial organization : the diversity of Local systems of production and innovation in Europe », in A. KUKLINSKI éd., *Science, Technology, Economy*, State Committee for Scientific Research, Republic of Poland, Varsovie, p. 157-173.
- GODWIN M., DUNCAN S. et HALFORD S. (1993), « Regulation theory, the local state, and the transition of urban politics », *Environment and Planning D : Society and Space*, n° 11, p. 67-88.
- GORZELAK G. (1996), *The Regional Dimension of Transformation in Central Europe*, Regional Studies Association and Jessica Kingsley Publishers, Londres.
- GRABHER G. (1993), « The weakness of strong ties, the lock-in of regional development in the Ruhr area », in G. GRABHER, éd. [1993], p. 255-278.
- GRABHER G. (éd.) (1993), *The Embedded Firm – on the Socioeconomics of Industrial Networks*, Routledge, Londres - New York.
- GRABHER G. (1994), « The disembedded regional economy : the transformation of East German industrial complexes into western enclaves », in A. AMIN et N. THRIFT éds [1994], p. 177-196.
- HAMM R. et WIENERT H. (1990), *Strukturelle Anpassung Altindustrieller Regionen im Internationalen Vergleich*, Duncker & Humblot, Berlin.
- HIRSCH J. et ROTH R. (1986), *Das neue Gesicht des Kapitalismus, Vom Fordismus zum Post-Fordismus*, VSA, Hambourg.
- HÜBNER K. (1990), *Theorie der Regulation. Eine kritische Rekonstruktion eines neuen Ansatzes der Politischen Ökonomie*, 2. Aufl., Edition Sigma, Berlin.

- HUDSON R. (1988), « Labour-market changes and new forms of work in "old" industrial regions », in D. MASSEY et J. ALLEN éds, *Uneven Re-Development Cities and Regions in Transition*, Hodder and Stoughton, Londres, p. 147-167.
- KILPER H. et REHFELD D. (éds) (1994), *Konzern und Region, Zwischen Rückzug und neuer Integration. International vergleichende Studien über Montan und Automobilregionen*, LIT Verlag, Münster.
- KOSONEN R. (1995), « The role of institutions and institutional lag in transition towards endogenous local development », *Geographische Zeitschrift*, vol. 83, n° 2, p. 100-113.
- KRÄTKE S. (1995), *Stadt - Raum - Ökonomie, Einführung in aktuelle Problemfelder der Stadtökonomie und Wirtschaftsgeographie*, Basel, Boston, Birkhäuser, Berlin.
- KRATKE S., HEEG S. et STEIN R. (1997), *Regionen im Umbruch, Probleme der Regionalentwicklung an den Grenzen zwischen « Ost » und « West »*, Campus, Francfort - New York.
- LEBORGNE D. et LIPIETZ A. (1990), « Neue technologien, neue regulationsweisen : einige räumliche Implikationen », in R. BORST et al. éds [1990], p. 109-129.
- (1991), « Two social strategies in the production of new industrial spaces », in G. BENKO et M. DUNFORD éds [1991], p. 27-50.
- (1994), « Nach dem fordismus », in P. NOLLER, W. PRIGGE et K. RONNEBERGER éds, *Stadt-Welt, über die Globalisierung städtischer Milieus*, Campus, Francfort -New York, p. 94-111.
- LIPIETZ A. (1993), « The local and the global : regional individuality or inter-regionalism ? », *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 18, n° 1, p. 8-18.
- (1994), « Post-fordism and democracy », in A. AMIN éd. [1994], p. 338-359.
- MACKAY R. et MOLYNEUX P. (1996), « Bank credit and the regions : A comparison with in Europe », *Regional Studies*, vol. 30, n° 8, p. 757-763.
- MARKUSEN A. R., CAMPBELL C. et DEITRICH S. (1991), *The Rise of the Gunbelt*, Oxford University Press, Oxford.
- MARKUSEN A. R., HALL P. et GLASMEIER A. (1986), *High Tech America : The What, How, Where and Why of the Sunrise Industries*, University Press, Boston.
- MIEGEL M., GRÜNEWALD R. et GRÜSKE K.-D. (1991), *Wirtschafts und arbeitskulturelle Unterschiede in Deutschland. Zur Wirkung auflerökonomischer Faktoren auf die Beschäftigung*, Verlag Bertelsmann Stiftung, Gütersloh.
- MOULAERT F., DELLADETSIMA P. et LEONTIDOU, L. (éds) (1994), *Local Development Strategies in Economically Disintegrated Areas : a Pro-active Strategy against Poverty*, université de Lille, Centre national de la recherche scientifique, Lille.
- MOULAERT F. (1996), « Rediscovering spatial inequality in Europe : building blocks for an appropriate "regulationist" analytical framework », *Environment and Planning D : Society and Space*, n° 14, p. 155-179.
- MOULAERT F. et SWYNGEDOUW E. (1989), « A regulation approach to the geography of flexible production systems », *Environment and Planning D : Society and Space*, n° 3, p. 327-345.



- (1990), « Regionalentwicklung und die Geographie flexibler Produktionssysteme. Theoretische Auseinandersetzung und empirische Belege aus Westeuropa und den USA », in R. BORST éd. [1990], p. 89-108.
- PARK S. O. (1996), « Networks and embeddedness in the dynamic types of new industrial districts », *Progress in Human Geography*, vol. 20, n° 4, p. 476-493.
- PECK J. et TICKELLA. (1994), « Searching for a new institutional fix : the afterfordist crisis and the global-local disorder », in A. AMIN éd. [1994], p. 280-315.
- PIORE M. J. ET SABEL C. F. (1985), *Das Ende der Massenproduktion*, Wagenbach, Berlin.
- PORTER M. E. (1991), *Nationale Wettbewerbsvorteile. Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt*, Ueberreuter Verlag, Munich.
- PYKE F., BECATTINI G. et SENGENDERGER W. (éd. (1990), *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Genève.
- PYKE F. et SENGENDERGER W. (éd. (1992), *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, International Institute for Labour Studies, Genève.
- RATTI R. (1991), « Small and medium-size enterprises, local synergies and spatial cycles of innovation », in R. CAMAGNI éd. [1991], p. 71-89.
- ROBINET K. et LUCAS R. (1994), *Umweltschutz und Umweltqualität als Standortfaktor*, Schüren, Marbourg.
- SABEL C. F. (1994), « Flexible specialisation and the re-emergence of regional economies », in A. AMIN éd. [1994], p. 101-157.
- SCHMID C. (1996), « Urbane region und territorialverhältnis : zur regulation des urbanisierungsprozesses », in M. BRUCH & H. P. KREBS éd. *Unternehmen Globus, Facetten nach-fordistischer Regulation*, Westfälisches Dampfboot, Münster, p. 224-255.
- SCHMID C. (1996b), « Headquarter economy und territorialer kompromis, überlegungen rom regulationsansatz am beispiel Zürich », *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, n° 1-2, p. 28-43.
- SCHOENBERGER E. (1988), « From fordism to flexible accumulation : technology, competitive strategies, and international location », *Environment and Planning D : Society and Space*, n° 3, p. 245-262.
- SCOTT A. J. (1988), *New Industrial Spaces*, Pion, Londres.
- (1996), « Regional motors of the global economy », *Futures*, vol. 28, n° 5, p. 391-411.
- STORPER M. (1993), « Regional "worlds" of production : learning and innovation in the technology districts of France, Italy and the USA », *Regional Studies*, n° 27, p. 433-455.
- (1995) « The resurgence of regional economies, ten Years later : the region as a nexus of untraded interdependencies », *European Urban and Regional Studies*, vol. 2, p. 191-221.
- STORPER M. et SCOTT A. J. (1990), « Geographische grundlagen und gesellschaftliche regulation flexibler produktionskomplexe », in R. BORST éd. [1990], p. 130-149.

- (éds) (1992), *Pathways to Industrialization and Regional Development*, Routledge, Londres - New York.
- (1995), « The wealth of regions : market forces and policy imperatives in local and global context », *Futures*, n° 5, p. 505-526.
- STORPER M. et WALKER R. (1989), *The Capitalist Imperative - Territory, Technology and Industrial Growth*, Blackwell, Oxford.
- SWYNGEDOUW E. (1992), « The mammon quest. "Glocalisation", interspatial competition and the monetary order : the construction of new scales », in M. DUNFORD et G. KAFKALAS éds [1992], p. 39-68.
- THOSS R. (1984), « Potentialfaktoren als chance selbstverantworteter entwicklung der regionen », *Informationen zur Raumentwicklung*, n° 1/2, p. 21-27.
- TICKELL A. et PECK J. A. (1992), « Accumulation, regulation and the geographies of post-fordism : missing links in regulationist research », *Progress in Human Geography*, n° 16, p. 190-218.
- WEISS J. W. (éd.) (1988), *Regional Cultures, Managerial Behaviour ; and Entrepreneurship. An international perspective*, Quorum Books, Londres – New-York.