Document de travail

« Les systèmes d'innovations, multiplicité des échelles, diversité des espaces »

Bordeaux, 16-17 novembre 2006

MSH Aquitaine

Pôles de compétitivité et spécificité de la ressource technologique : une illustration grenobloise

Bernard PECQUEUR

UMR PACTE

bernard.pecqueur@ujf-grenoble.fr

VERSION PROVISOIRE

Depuis les années 1970, nous vivons un phénomène de globalisation renforcé. Cela s'exprime à travers de l'intensification des échanges de différents types : informations, capitaux, biens et services, mais aussi par le déplacement de personnes. Les flux sont d'emblée mondiaux.

Les théoriciens de la mondialisation comme le japonais K. Ohmae, concèdent que les formes des échanges mondiaux peuvent passer par des processus de *régionalisation* à travers la constitution de vastes zones de libre-échange, sur fond de "triadisation", autrement dit l'organisation de l'économie mondiale se ferait autour de trois grands pôles de développement majeur : l'Amérique du Nord, l'Union Européenne et le Japon (la triade).

Pourtant, dans la dynamique actuelle des sociétés et des économies où Marshall Mac Luhan voyait un « village planétaire », la recherche en sciences sociales (notamment en Italie avec les Districts Industriels) a découvert que les relations de proximité entre les acteurs locaux peuvent jouer un rôle déterminant dans la compétitivité des activités économiques.

L'aggravation dans les années 1970 et 1980 des déficits publics a incité les États à une décentralisation et à une régionalisation de la gestion des biens collectifs locaux, tels que les infrastructures de transports, l'éducation, la formation, voire les aides au développement et à l'insertion sociale des chômeurs. On observe alors que *la densité des relations entre les acteurs locaux (entreprises, municipalités, universités, centres de recherche,)* peut jouer un rôle déterminant dans la compétitivité de certaines activités industrielles et de services. Les districts industriels italiens semblent avoir leur équivalent dans le Bade-Wurtemberg tout comme dans certaines préfectures japonaises ou encore dans la Silicon Valley ou, plus récemment, dans les « pôles de compétitivité » français. Les politiques d'aménagement du territoire, à la charge du

pouvoir central jusque dans les années quatre-vingt, ont également été déléguées aux collectivités territoriales. Le “développement local” en cette matière, se substitue désormais au développement “par le haut”. “*Il n’y a pas de territoires en crise, il y a seulement des territoires sans projet*”, déclarait ainsi en 1997, Charles Pasqua, alors ministre français de l’Aménagement du Territoire. Cette approche est devenue incontournable aussi bien en économie qu’en politique. La prise en compte des facteurs locaux dans les dynamiques économiques apparaît aujourd’hui comme une évidence et une impérieuse nécessité. Il s’agit, somme toute, d’une préoccupation relativement récente, qui ouvre la voie vers la diversification des politiques économiques, sociales et culturelles, mais aussi de trouver de nouvelles façons de coordonner les acteurs entre eux. Tout particulièrement le dialogue entre les entreprises et les pouvoirs publics locaux devient, s’il est réel, un avantage pour tous : pour l’entreprise qui ainsi trouve des externalités dans son engagement local et pour les acteurs-habitants des lieux qui y trouvent une activité économique qui permet la vie sociale.

Le *pôle de compétitivité* s’inscrit donc dans les figures contemporaines de la construction de la globalisation. En ce sens il est différent du pôle de croissance (perrousien) et du pôle technologique (du type Sophia Antipolis).

On cherchera dans cette communication à situer ce type de pôle dans le contexte post fordiste sous un premier angle (1° partie) qui est celui de la ville. Le pôle de compétitivité reflète dans son fonctionnement le nouvel avatar urbain : la ville qui produit. Puis (2° partie), nous chercherons à en tirer les caractéristiques de fond qui définissent le projet de ce type de pôle (sans préjuger des résultats effectifs. Ces caractéristiques sont double : la *spécificité* et la *proximité géographique*, et contribuent à la compréhension de la nature même de la globalisation dans la période que nous vivons.

1°) mutations des fonctions de la ville et spécificité des pôles de compétitivité

Avant de développer notre hypothèse de la ville qui produit, précisons la définition du pôle de compétitivité qui diffère des types de pôles qui lui ont précédé.

1.1. Le pôle de compétitivité : un « cluster » pas comme les autres.

Les pôles de compétitivité (février 2005), du point de vue de la politique publique, font suite aux SPL (décembre 1997). Cette initiative confirme le croisement intime entre organisation industrielle, territoire et compétitivité économique, à partir d’un constat portant sur la compétitivité économique et industrielle de la France en Europe et dans le monde (Voir le rapport rédigé par Christian Blanc, rapport DATAR, 2004). Cette idée ancienne des économistes et des géographes étudiant les dynamiques territoriales, trouve donc aujourd’hui un écho (tardif). La nouvelle étape engagée en 2005 insère les notions de réseau, de cluster, de sous-systèmes industriels spécifiques au cœur même de la politique industrielle française et partiellement dans la politique européenne (et non sur ses marges).

La notion de pôle de compétitivité fait donc du territoire le cadre organisationnel d’une meilleure articulation entre industrie et innovation, dans la mesure où le territoire est présenté comme la base d’une coopération entre entreprises, laboratoires, universités (production, R&D, transfert et formation). Le pôle est défini alors par quatre caractéristiques centrales :

- **La stratégie de développement économique** du pôle doit l’ancrer sur un tissu économique local dynamique, performant face à la concurrence internationale. La cohérence du pôle et de

sa stratégie avec l'ensemble plus vaste que constitue le plan de développement économique du territoire, constitue un facteur essentiel.

- Le pôle doit représenter une **visibilité internationale** suffisante, sur les plans industriels et/ou technologiques. Les projets présentés doivent pouvoir se placer, à terme, dans les premiers rangs mondiaux de leur activité.
- Le **partenariat** et le **mode de gouvernance** mis en œuvre sont importants. La qualité et l'efficacité des partenariats de R&D établis entre les acteurs (industriels, chercheurs, formateurs) sont des critères majeurs de labellisation d'un pôle.
- Les projets à labelliser **doivent être créateurs de synergies en matière de recherche et développement, et apporter ainsi des richesses nouvelles à forte valeur ajoutée**. L'objectif final est bien d'améliorer la compétitivité de l'offre française sur les marchés internationaux, et donc aussi l'emploi très qualifié.

Sur les 105 candidatures recueillies, le CIADT de juillet 2005 a labellisé 67 pôles et a distingué parmi ceux-ci 6 projets mondiaux et 9 projets à vocation mondiale (16 concernent Rhône-Alpes dont 2 mondiaux).

L'enveloppe totale dédiée au financement des pôles prévue est de plus de 1,5 milliard d'euros

A Grenoble : le pôle MINALOGIC :

Le pôle proprement grenoblois ne constitue qu'une partie du pôle mondial de compétitivité qui s'étend à d'autres lieux en Isère. Concernant la partie dédiée aux micro et nanotechnologie, le pôle réunit 28400 emplois dont 3900 chercheurs de la recherche publique (CEA, CNRS, INSERM, ...). Le site produit chaque année 3300 diplômés de l'enseignement supérieur.

Les micro et nano technologies sont en fait le produit du croisement des technologies clés de la biologie-santé, des logiciels, des nanosciences, de l'énergie et des matériaux. Il n'y a donc pas à proprement parler de « spécialisation » avec les risques inhérents.

Du point de vue de l'effort financier, ce sont 4 milliards € qui ont été investis entre 1992 et 2002 et 3 milliards € sont prévus d'ici 2007.

Il y a bien un pari sur cet investissement avec des questions fortes d'une part sur les retombées pour les entreprises qui ne sont pas directement partie prenante de ces orientations technologiques mais qui, pourtant, développent de très bons niveaux de technologie (voir par exemple dans le secteur de la mécanique) et d'autre part sur les « dommages collatéraux » dans l'organisation spatiale, les prix du foncier, les perturbations dans la régulation du marché local du travail, etc.

Notons enfin que la Silicon Valley en Californie emploie environ 250 000 personnes ce qui ramène le pôle dit de la « Silicon Valley iséroise » à une proportion de 10% de son modèle.

Sources : AEPI (Agence Economique de Promotion de l'Isère et revue Petites Affiches Lyonnaises, Hors série 2006).

Ces pôles ainsi définis ressortissent essentiellement de l'urbain et représentent donc métaphoriquement assez nettement les fonctions urbaines d'aujourd'hui dans la période de réorganisation de la « nouvelle » division internationale du travail (NNDIT). Nous montrons donc dans le paragraphe suivant comment la fonction urbaine a évolué dans ce contexte, en faisant l'hypothèse que le dernier avatar est « la ville qui produit ».

1.2. L'hypothèse de la ville qui produit

De multiples signes tendent à montrer la nécessité de revisiter les fonctions économiques de la ville. Au premier rang, on observe que la littérature sur le développement urbain met en relation la globalisation des échanges et les processus de métropolisation autour d'un concept notamment développé par S. Sassen¹ (1991) : « les villes globales ». Dans un essai récent, G. Burgel² (2006) parle de la revanche des villes comme si ces dernières avaient évolué jusqu'alors vers des formes d'organisation obsolètes et étaient victimes du postmodernisme (ou du moins du postfordisme). Le terme de revanche est sans doute un peu fort dans la mesure où la variété des formes de villes interdit de les enfermer dans une catégorie unique d'où elles seraient issues mais il est certain qu'aujourd'hui les villes sont un acteur majeur de la mondialisation et qu'il convient de faire l'analyse de leur place dans les processus de production économique.

Ainsi, la première hypothèse que nous défendons ici, pose que dans le processus de globalisation en cours, ce sont notamment, les rapports production-territoire qui sont en cause pour comprendre le nouveau visage du capitalisme. Ces rapports se sont affirmés au sortir de la crise du fordisme. Leurs formes évoluent, se diversifient et semblent se déplacer vers le milieu métropolitain. *L'économie relationnelle et située* va probablement jouer un rôle croissant mais selon des configurations en devenir. La dynamique de développement local spécifique est une forme de développement endogène de valorisation des ressources propres au territoire qui a d'abord été développée en milieu rural lors des fortes poussées de l'exode rural et de la déprise agricole depuis notamment la fin des années soixante dix (du moins dans le cas français) pour gagner maintenant le milieu urbain. La ville produit des ressources spécifiques, une abondante littérature s'est accordée sur ce point.

En effet, ce sont les fondements de la production de richesses qui mutent profondément. La mondialisation crée de l'interdépendance et rend à la fois plus complexe et plus fragile les systèmes techniques. La nécessité de flexibilité rend plus cruciaux les besoins de coopération. « La nouvelle production est relationnelle, elle dépend avant tout de la qualité de coopérations tissées autour des opérations et des projets » (P. Veltz 1996)³. Les territoires comme coalitions d'acteurs visant à la solution de problèmes productifs inédits interfèrent donc dans la constitution, de cette économie relationnelle.

Ainsi, sous l'effet conjugué de l'épuisement du fordisme qui se décentre vers les périphéries et de l'émergence de l'économie de la connaissance (voir l'analyse de B. Walliser (2000)⁴, la territorialisation de la production apparaît comme le corollaire paradoxal de la mondialisation. Il reste à approfondir l'analyse de son évolution et de son importance future. En effet, si la territorialisation s'avère une variable permanente de la production, cela entraîne en particulier, une révision importante des contenus des politiques économiques publiques.

Dans la littérature, la ville est traditionnellement pensée comme un producteur d'externalités sans que soient vraiment distinguées les différentes sortes d'externalités. J. Remy (1966)⁵ parle même de « la grande ville en tant qu'incubateur des produits nouveaux »

¹ Sassen S., (1991), *Global Cities*, Princeton University Press, traduction française, *La ville globale*, Paris, édition Descartes et Cie, 1996.

² Burgel G. (2006), *La revanche des villes*, Paris, Hachette, 239 pages.

³ Veltz P., (1996), *Mondialisation, villes et territoires*. L'économie d'archipel, Paris, Presses Universitaires de France, collection Economie en Liberté.

⁴ Walliser B., (2000), *L'économie cognitive*, éditions O. Jacob, Paris, 258 pages

⁵ Remy J., (1966), *La ville : phénomène économique*, Bruxelles, Les Editions Ouvrières, 297 pages.

en prenant il y a près de quarante ans, l'exemple de l'industrie électronique nord américaine. Pour lui, « la ville est une condition structurelle de base en vue d'assurer une bonne organisation et une croissance du système économique, tant pour accroître ses capacités productives que pour maximiser le bien être du consommateur final ».

La question est précisée dans les travaux du GREMI (Groupement de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs) qui focalisent l'analyse des villes comme vecteurs d'innovation technologique et en analyse les conditions. On renvoie aux travaux déjà bien connus de ce groupe de chercheurs européens et notamment la livraison concernant les milieux urbains et l'innovation (O. Crevoisier et R. Camagni 2000)⁶ où la question de la ville comme productrice de biens et services est développée à travers une déclinaison urbaine du principe du milieu innovateur.

Face à ces perspectives nouvelles dans les années soixante-dix et quatre-vingt mais peu renouvelées depuis, notre hypothèse est bien celle de **la ville qui produit** et le pôle de compétitivité sa forme emblématique.

Pour nous, non seulement les villes produisent de la valeur économique, mais d'une part la production des villes est plus que la somme des productions de toutes les entreprises qui y sont implantées et, d'autre part, l'intérêt stratégique des villes n'épouse pas nécessairement celui des entreprises qui y sont implantées.

Ainsi, comme nous y invite l'analyse récente d'O. Bouba-Olga⁷ (2006), s'agit de décrire les nouvelles géographies du capitalisme dans lesquelles, les fonctions d'innovation et la nouvelle production intègrent fortement la variable territoriale et la ville n'est plus seulement le réceptacle de l'activité mais elle est productrice en tant que tel. Le collectif d'acteurs qui construit la ville s'autonomise comme acteur économique.

Dans la littérature portant sur l'analyse du phénomène urbain, de sa genèse puis de ses développements, la place de la fonction économique est relativement modeste. La ville paraît davantage le lieu et la forme d'organisation de l'habitat qui contient des fonctions économiques mais ce n'est pas la ville en tant que telle qui est un acteur économique. On le comprend d'autant mieux que la rupture libérale de la fin du XVIII^e siècle avait comme objectif intellectuel d'autonomiser l'économie par rapport à la société (notamment le politique contrairement à ce qu'en pensaient les mercantilistes). Le souci des analystes était donc d'éliminer la variable spatiale et l'homo oeconomicus n'est ni urbanus ni ruralis, il est toujours le même quelque soit son milieu d'action. On comprend alors que la ville ne peut pas être, dans cette conception, un opérateur économique comme une entreprise ou un consommateur. La ville est cependant un « phénomène économique » comme le montrera justement J. Remy (op. cit.) dans la mesure où elle produit des avantages dont vont profiter les acteurs entreprises et consommateurs /habitants.

La ville industrielle, contenant de l'activité économique :

L'avènement de la production industrielle s'est fait avec la lenteur d'un siècle entre la Révolution industrielle anglaise dès 1750 et l'avènement du Second Empire en France. Ce processus de généralisation de la production d'objets standardisés et reproductibles aurait pu être strictement

⁶ Crevoisier O. et Camagni R., (2000), *Les milieux urbains : innovation, systèmes de production et ancrage*, IRER-EDES, Neuchâtel.

⁷ O. Bouba-Olga (2006), *les nouvelles géographies du capitalisme (comprendre et maîtriser les délocalisations)*, collection Economie Humaine, Le Seuil, 241 pages.

lié aux coûts locaux de production et se répartir spatialement au gré de ces coûts. En réalité, les villes ont été les capteurs de l'industrie. Il y a donc, peut être, une nature intrinsèquement urbaine dans l'objet industriel même si la proto-industrie dans les campagnes a été un phénomène important.

Ainsi, on pourra s'interroger sur les rapports entretenus entre une firme et une ville qui sont le plus souvent des rapports de construction mutuelle. Ainsi dans le cas de FIAT à Turin (voir C. Manzagol et Guy Jalabert 1999)⁸, on peut observer un modèle (au sens de modelage) de la ville par l'activité automobile. La crise de la firme entraîne d'ailleurs la fin du mode d'organisation de la grande firme et de ses sous-traitants qui structurent le marché local du travail selon une forme unique. La localisation initiale est due aux aléas historiques de l'implantation de la famille Agnelli. Progressivement, une forme d'osmose entre ville et entreprise se fait. On serait donc tenté de dire que Turin produit des automobiles. En réalité, c'est FIAT et les sous-traitants qui produisent un bien industriel de type générique c'est-à-dire qu'il est soumis à la concurrence avec d'autres sites de par le monde sur un produit qui est comparable en tenant compte des effets de gamme. Ce produit répond à une demande standard sur un marché mondialisé pour lequel, l'origine turinoise importe peu et qui fonctionne de façon tout à fait indépendante des conditions spatiales, historiques et culturelles du milieu turinois. Ainsi, la ville offre un certain nombre d'avantages permettant de stimuler l'industrie. En retour, cette dernière apporte prestige et puissance aux villes bénéficiaires de leur présence (cf. au-delà du cas turinois, on peut considérer les cas de Seattle et Boeing ou Detroit et General Motors, par exemple).

L'hypothèse de la ville qui produit coïncide avec le constat d'une rupture du modèle de production globalisé considérant l'espace comme une étendue de répartition de l'activité des firmes qui comparent leurs productivités. Dans ce cas, la ville offre bien sûr des avantages comme nous l'avons montré mais elle reste essentiellement un contenant d'activité. Or, aujourd'hui, les écarts de coûts de production sont tellement grands que les comparaisons ne sont plus tenables à moins de bâtir des « lignes Maginot » protectionnistes. Il apparaît alors nécessaire de spécifier sa production en fonction du territoire et des coûts qui y sont pratiqués. Le milieu urbain va alors jouer un rôle crucial dans cette spécification. On postule donc un véritable tournant territorial qui s'amorce et qui à la fois autonomise la fonction productive territoriale par rapport à la production des entreprises.

En d'autres termes, dans le modèle productif globalisé, la population cible est le *salarié* et l'institution opératrice est l'*entreprise*. Les politiques publiques urbaines visant le développement économique sont exclusivement tournées vers la création d'emploi et ce qui est bon pour l'entreprise l'est forcément pour le territoire. La crise du modèle se manifeste par l'apparition d'un autre couple où la population cible est l'*habitant* et l'institution opératrice, le *territoire urbain*. Dans ce dernier cas, l'entreprise devient un truchement pour satisfaire les habitants mais l'accueil d'emplois a cessé d'être l'unique objectif des actions publiques urbaines. L'économie « présenteielle » suggérée par L. Davezies (2005)⁹ constitue un exemple intéressant d'autonomisation des stratégies des habitants dans une perspective territoriale. Dans ce cas la raison est simple : il vaut mieux une ville où la richesse vient se dépenser plutôt qu'une ville où la richesse est effectivement produite mais dépensée ailleurs.

⁸ Manzagol C. et Jalabert G. (1999), *Technopoles d'Europe et d'Amérique du Nord*, in Fontan J.M., Klein J.L. et Tremblay D.G., *Entre la métropolisation et le village global*, Presses de l'Université du Québec, pp ; 159-174.

⁹ Davezies L. (2005), *Vers une macroéconomie locale. Le développement local entre économie productive et présenteielle*, DATAR, polygraphié, août, 67 pages

2°) Caractéristiques du pôle de compétitivité dans la ville post fordiste

Le pôle constitue le truchement par lequel se métamorphose la ressource spécifique. On rappelle ici la notion de spécificité et de métamorphose (G. Colletis et B. Pecqueur 2006)¹⁰

2.1. Spécificité et gouvernance territoriale

Les actifs spécifiques ont un coût d'irréversibilité que l'on pourrait appeler aussi un "coût de réaffectation". Cela signifie que l'actif perd une partie de sa valeur productive dans le cas où il est redéployé vers un usage alternatif. Sa formation à une technique constitue un coût pris en charge partiellement hors de l'entreprise. Une délocalisation aurait, en partie, un coût de réaffectation pour l'entreprise utilisatrice de cette main-d'œuvre. De même, le capital devient actif spécifique lorsqu'il passe d'une forme d'épargne liquide à une forme de capital investi dans des équipements. Enfin, l'information devient, elle aussi, un actif spécifique lorsqu'elle est élaborée et organisée *en vue d'un usage particulier*. Concrètement, on peut citer l'élaboration de logiciels très techniques concentrant l'information pour servir une production très pointue liée à des usages particuliers.

Les ressources spécifiques ont une nature particulière que l'on peut ramener à trois caractéristiques.

En premier lieu, ces ressources n'apparaissent qu'au moment des combinaisons des stratégies d'acteurs *pour résoudre un problème inédit*. Plus précisément, la formulation même du problème en même temps que sa solution font l'objet d'un processus heuristique marqué par des tâtonnements et des itérations successives.

En deuxième lieu, ces ressources ne sont pas commensurables, ce qui signifie qu'on ne peut les exprimer en prix et qu'elles sont donc absolument non transférables.

En troisième lieu, la nature partiellement hors marché de ces ressources n'est pas incompatible mais complémentaire au marché. Ces ressources résultent d'une histoire longue, d'une accumulation de mémoire, d'un apprentissage collectif cognitif.

En dernier lieu, ces ressources sont, dans certains cas, *produites dans un territoire lequel est alors "révélé"*. La production de telles ressources résulte en effet de règles, de coutumes, d'une culture élaborés dans un espace de *proximité géographique et institutionnelle* à partir d'une forme d'échange distincte de l'échange marchand : la réciprocité. Les caractéristiques de cette réciprocité eu égard au marché sont que si l'échange reste "contraint" (obligation sociale), il peut être différé dans le temps (le délai du retour attendu peut être très variable), enfin, ce retour n'est pas nécessairement sinon jamais, monétaire. Il peut être confiance, considération, reconnaissance ou savoir. La réciprocité comme terreau des ressources spécifiques est ainsi, le plus souvent, à la base des relations informelles qui composent une "atmosphère industrielle" au sens où l'entendait A. Marshall décrivant certaines concentrations des petites unités industrielles dans l'Angleterre ou l'Allemagne du début du XIX^e siècle. Plus systématiquement, le "sentiment d'appartenance", à un lieu ou à un métier, la "culture d'entreprise" ou encore "l'esprit maison", font partie des

¹⁰ Colletis G. et Pecqueur, Révélation de ressources spécifiques et coordination située, Revue *Economie et Institutions*, 2006.

ressources "spécifiques", dans un esprit proche de celui de Veblen (Veblen, 1899/1970)¹¹ La ressource spécifique produite lors d'un processus de construction territoriale, prise globalement, apparaît alors comme le résultat de processus long d'apprentissages collectifs qui aboutissent à l'établissement de règles, le plus fréquemment tacites. De telles règles ont la fonction de trier, de sélectionner et de hiérarchiser l'information, mais aussi d'orienter ou guider les comportements offrant, ainsi à chaque acteur du territoire un espace d'intelligibilité et d'action.

L'activation et la spécification : un processus de métamorphose

Le passage de la ressource à un actif spécifique correspond à une stratégie de développement qui peut se décomposer en deux temps : le passage de la ressource à l'actif (générique), et de l'actif générique à l'actif spécifique. Ces passages doivent être chacun analysés comme des processus particuliers qui font muter en profondeur la nature même des objets concernés. C'est dans ce sens que l'on parle de *métamorphose* comme un changement structurel avec une irréversibilité incomplète selon laquelle on ne peut pas toujours revenir de l'actif vers la ressource et du spécifique au générique en retrouvant l'état initial exact¹².

Afin d'abord de préciser la notion de ressource, nous pouvons faire appel à A.-O. Hirshman (1986)¹³. Selon celui-ci, "il importe moins, pour promouvoir le développement économique, de trouver des combinaisons optimales de ressources et de facteurs de production donnés que de faire apparaître et de mobiliser à son service des ressources et des capacités cachées, éparpillées ou mal utilisées". En ce sens la ressource se distingue clairement du facteur de production. Cette dernière notion, basique en économie standard pour désigner les ressources qui entrent comme input dans le processus de production, est en effet très restrictive et limitée au cas de l'actif générique dans notre formulation.

Deux cas "d'activation" peuvent être envisagés : celui d'une ressource (générique) potentielle et pré-existante, celui d'une ressource (spécifique) virtuelle. Dans le premier cas, le marché est le lieu ou le moyen par lequel se produit l'activation de la ressource. Dans le second cas, la ressource virtuelle peut être activée à la suite d'un processus particulier d'engagement. Ainsi, dans une perspective proche de la nôtre, pour Lévy et Lussault (2003)¹⁴ : "une réalité issue du monde physique ou biologique ne peut être ressource que s'il existe un processus de production identifié dans lequel il peut être inséré et qui, par définition, provient de la société (...) Les ressources sont donc toujours *inventées* (souligné par nous), parfois bien après avoir été découverte comme le pétrole en tant que source d'énergie ou la haute montagne comme "gisement" touristique".

L. Kébir (2004)¹⁵ définit en des termes proches la notion de ressource comme un "méta-système mettant en relation un objet (savoir faire, matière première, artefact, etc.) et un système de production produisant un bien ou un service".

Il s'agit d'un "méta-système" dans la mesure où il résulte d'une combinaison de deux systèmes préalablement existant : celui de l'objet et celui du système de production ou plutôt, selon nous, de règles qui le réalise (voir plus loin en seconde partie la notion de patrimoine).

¹¹ T. Veblen (1899/1970 pour la trad.fr.) : *La théorie de la classe de loisir*, Gallimard

¹² Cf. Un article à paraître dans la RERU (2006) de H. François, M. Hirczak et N. Senil, détaille ce processus.

¹³ A.-O. Hirshman (1986) : *Vers une économie politique élargie*, Editions de minuit

¹⁴ J. Lévy et M. Lussault (2003) : *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*, Belin

¹⁵ L. Kébir, 2004, *Ressource et développement : une approche institutionnelle et territoriale*, thèse de doctorat en Sciences économiques, réalisée à l'Université de Neuchâtel, Neuchâtel, 190 pages.

L'objet/ressource qui va servir de support à la production d'un actif ne peut être réduit à sa dimension d'input mais relève d'un système qui lui est propre : "avant de fournir une planche, un arbre est un arbre. Ceci même lorsqu'il est planté à cette fin" (L. Kébir, 2004). La même perspective peut également être retenue s'agissant des ressources immatérielles que constituent les paysages, les traditions patrimoniales, les savoir faire, voire le capital social. Ainsi l'objet va subir sa métamorphose à travers le système de règles qui le transforme en ressource activée. "Le système de production (de règles, selon nous) est le lieu de l'*identification* (souligné par l'auteur) et de la mise en œuvre des ressources. (...) Elles y sont actualisées, transformées et utilisées (L. Kébir op. cit.). En d'autres termes, la ressource en devenant actif est transformée par le système de production (pour nous, de règles) et change de nature et *au stade de la virtualité, tout peut potentiellement faire ressource mais tout ne peut devenir mécaniquement un actif puisque les conditions de la métamorphose ne sont pas dans l'objet/ressource mais dans les stratégies d'acteurs au sein du processus de production.*

Ainsi, les ressources se déploient et se transforment, mais aussi régressent ou redeviennent un potentiel, selon qu'elles évoluent en actifs ou, d'actifs, reviennent au statut de ressources. Cependant, comme nous l'avons suggéré, le processus de métamorphose qui fait passer la ressource au statut d'actif n'a pas le même sens selon qu'il s'agit de ressources génériques ou spécifiques. Dans le cas de la ressource générique, reproductible en tout lieu, ce qui peut faire régresser l'actif de nouveau vers la ressource est *uniquement* fonction des coûts. On vient de fermer le dernier puits de charbon en Lorraine mais on n'a pas pour autant ôté le charbon. Celui-ci retourne au statut de ressource *dans l'état* où il était avant l'ouverture de la mine et, dans le cas d'une hypothétique réduction des coûts d'exploitation, cette ressource pourrait redevenir un actif (exploité). On voit bien comment le pôle constitue un opérateur de cette métamorphose qui puise fortement dans l'ancrage territorial.

En ce sens, le pôle ne peut être défini par une recherche de productivité mais plutôt de compétitivité par spécification, ce qui est tout à fait différent et nouveau.

Productivité des pôles la mal nommée

A cet égard, la vision des pôles par la DIACT est caractéristique d'une vision qui reste sur un objectif de productivité avec un apport exogène des fonctions urbaines. Il s'agit de partir du phénomène de transformation des productions dans ce que l'on appelle communément l'« économie cognitive » en montrant qu'elle incorpore une forte quantité de connaissance issue plutôt de la ville à travers ses institutions productrices de savoir (universités, recherche publique et privée, start up, ...). N. Jacquet et D. Darmon (2005)¹⁶ nous disent en effet : « les économies industrialisées sont engagées dans une nouvelle ère : celle de l'économie de la connaissance, où l'augmentation de la productivité demeure le principal vecteur de croissance (souligné par nous), (...) l'avènement de l'économie de la connaissance provient du basculement des modes de production d'un système « tayloriste » (qui consiste à produire en grandes séries pour des marchés restreints, c'est-à-dire le plus souvent nationaux et protégés) à un système nouveau de différenciation et d'individualisation à l'extrême des produits, dans le but de mieux répondre aux attentes hétérogènes des consommateurs (ce qui revient à produire en petites séries pour des marchés devenus mondiaux et concurrentiels) ».

¹⁶ Jacquet N. et Darmon D., (2005), *Les pôles de compétitivité, le modèle français*, Paris, La documentation française, 123 pages.

Si nous souscrivons volontiers à l'idée de changement et à la philosophie des pôles de compétitivité, *il nous semble par contre que ce n'est précisément pas sur la productivité que s'adosse la production urbaine (même si celle-là demeure largement une réalité) mais sur la spécificité.*

Ces formes que nous avons recensées ici, montrent que l'on passe d'une offre d'entreprises dans un contexte d'externalités urbaines à une offre de site où l'acteur-producteur ne se réduit pas à la somme des entreprises présentes sur le site mais s'étend à tous les acteurs qui, en mettant en mouvement une forme de gouvernance, fabriquent le site urbain comme producteur collectif à multiples contributions (y compris générationnelles puisque l'histoire longue compte).

2.2 Une gouvernance territoriale spécifique pour Grenoble.

L'agglomération grenobloise a fait l'objet de nombreuses analyses dans la mesure où elle présente une belle réussite dans le domaine des hautes technologies avec des combinaisons originales de stratégies d'acteurs différents (établissements de grandes entreprises, start-up, université, organismes de recherche,...). Cette réussite ne concerne pas la totalité des activités de l'agglomération. En effet, d'autres industries plus traditionnelles mais dans la culture historique de la ville, comme l'agro-alimentaire par exemple, ont pratiquement totalement disparues. Cela illustre bien la méthode d'analyse des gouvernances territoriales que nous cherchons à montrer ici. Les territoires construits ne concernent pas nécessairement la totalité des populations présentes sur le socle physique du territoire. Il faut raisonner en termes de groupes d'acteurs réunis autour d'une culture partagée (ici les savoir faire liés aux techniques des semi-conducteurs et des nanotechnologies résultat d'une histoire singulière et longue) et de problèmes communs à résoudre.

S. de Robertis (2003)¹⁷ a publié récemment, à la suite d'une longue enquête, une analyse comparative des systèmes locaux de Tricase et Prato en Italie et de Grenoble. Il dresse un panorama des évolutions structurales des villes depuis les années cinquante. Nous reprenons ses résultats concernant l'agglomération grenobloise.

¹⁷ De Robertis S. (2003) : *Spazio produzione regolazione : strategie post(?)fordiste nei sistemi locale di Tricase, Prato e Grenoble*, F. Angeli, Milano, 135 pages

	marché	organisation	stratégie
50-60's	Développement de l'énergie hydroélectrique, de l'électrochimie et de l'électrometallurgie	Grandes entreprises de type fordiste	Adaptation de l'industrie traditionnelle aux nouvelles technologies disponibles
70's	Les investissements dans la recherche et les innovations transforment graduellement les productions. Les produits traditionnels pèsent moins	Arrivée des firmes multinationales et investissements publics dans la recherche. Emergence de PME spécialisées	Approfondissement du processus d'adaptation des structures
80's	Les produits traditionnels déclinent. Une bifurcation s'effectue sur des produits émergents : informatique et électronique	Externalisation et spécialisation approfondie des PME. Main d'œuvre plus qualifiée Salaires moyens à la hausse	Les investissements dans La recherche et les innovations Transforment graduellement Les productions Les produits traditionnels Pèsent moins
90's	Réduction de la production de biens matériels. Grenoble reconnue comme pôle technologique. Les grandes entreprises et les réseaux de PME se tournent vers l'exportation	Installation d'un système spatial du type « core and ring » : autour des multinationales gravitent des PME performantes et ancrées dans la recherche	La baisse des investissements publics (politique nationale) impose de chercher de nouvelles solutions pour maintenir le leadership du site (MINATEC)

(tableau adapté de S. De Robertis (2003))

Ce panorama appelle quelques commentaires relatifs aux processus de gouvernance :

L'activité décrite a une unité dans la mesure où il s'agit de l'industrie issue de l'hydroélectricité mais elle n'est que partiellement représentative de l'agglomération grenobloise puisqu'elle ne recouvre qu'une partie de l'industrie elle-même (au-delà de l'agro-alimentaire évoqué plus haut, d'autres activités sont importantes dans la ville : mécanique, matériaux, éléments pour l'aéronautique, etc.).

Le territoire des nouvelles technologies inscrit son évolution dans le temps et l'on a affaire à une trajectoire de bifurcation qui infléchit les productions, les manières de produire et les stratégies collectives dans le sens d'une adaptation du territoire à la globalisation.

La constitution d'un « dedans » (la communauté scientifique, industrielle et universitaire grenobloise) et d'un « dehors » (le marché international des semi-conducteurs et des nanotechnologie) est bien, dans ce cas grenoblois, l'expression d'un processus de spécification des actifs qui discrimine fortement cette communauté par rapport au reste de la population et par exemple vis-à-vis des branches traditionnelles évoquées plus haut.

On peut parler pour Grenoble d'un modèle mixte de gouvernance tourné vers la maîtrise des hautes technologies. On y trouve une combinaison de financements publics et privés, de recherche publique, de grandes entreprises privées et de petites entreprises issues du territoire. Les conditions d'équilibre entre le public et le privé se modifient dans le temps comme l'a montré le tableau ci-dessus mais s'appuie sur l'élaboration de réseaux cognitifs locaux élaborés dans le temps long¹⁸. Le professeur L. Néel (Prix Nobel de Physique et un des hommes clés de la construction institutionnelle) dans la préface de M. Bernardy de Sigoyer et P. Boisgontier (1988) rappelle le caractère endogène du développement grenoblois : « l'initiative locale a été la base de beaucoup de créations, que ce soit à l'Université avec des centres de recherche, ou dans l'industrie (...) La région parisienne n'y a jamais parachuté d'industries importantes ni créé dans un désert des succursales de ses laboratoires de recherche ».

En définitive on peut sans doute parler pour Grenoble de District Technologique à l'instar des districts industriels marshalliens tels que les ont redéfinis les économistes italiens (G. Becattini 1979)¹⁹. L'attribution du label de pôle mondial de compétitivité, comme défini plus haut correspond bien aux caractéristiques grenobloises et démontre que le processus de spécification constitue un moyen d'observation pertinent pour ordonner une analyse des gouvernances territoriales.

2.3. Linéaments du modèle urbain des pôles de compétitivité

Quatre éléments nous paraissent constituer des caractéristiques basiques du modèle : l'avantage différenciatif, la ressource d'amont, l'ancrage territorial et le rôle nouveau de la demande. Examinons les brièvement.

1. l'avantage différenciatif :

La délocalisation individuelle comme tendance illustrative de la globalisation tend à jouer sur un mécanisme préfordiste de recherche de coûts de production faibles en séparant à nouveau les populations productrices des populations consommatrices. Cette projection dans un monde où les cadres de l'échange sont de moins en moins les Etats-Nations mais plutôt les « régions », c'est à dire des configurations agglomérées de grande taille mais construites et non données, remet en cause le modèle type ricardien de l'échange international à base d'« avantages comparatifs ». Lorsque les producteurs de chaussures du choletais nous disaient²⁰ que leurs concurrents d'Asie du Sud-Est mettaient leurs chaussures sur le marché français au prix où, eux les choletais, achetaient le cuir (!), on atteint là les limites de la comparabilité. Dans ce cas comme dans beaucoup d'autres dans l'économie contemporaine, *la sortie du problème consiste à différencier le produit pour qu'il devienne « spécifique » et donc échappe à la concurrence*. Les fabricants du choletais ont donc cherché tout d'abord à

¹⁸ On trouvera une analyse complète de cette élaboration dans l'ouvrage de M. Bernardy de Sigoyer et P. Boisgontier (1988) : *Grains de Technopole : micro-entreprises grenobloises et nouveaux espaces productifs*, Presses Universitaires de Grenoble, 258 pages, qui bien qu'un peu ancien n'a rien perdu de son actualité et les évolutions récentes de l'agglomération viennent confirmer a posteriori, les analyses du livre.

¹⁹ G. Becattini (1979) : Dal settore industriale al distretto industriale, *Rivista di Economia e Politica Industriale*, vol. 2, pp. 7-21.

²⁰ Enquêtes réalisées pour déterminer où sont les SPL en France dont nous avons rendu compte dans C. Courlet et B. Pecqueur (1992) : *Les systèmes industriels localisés en France : un nouveau modèle développement*, in G. Benko et A. Lipietz (dir.), *Les régions qui gagnent*, Presses Universitaires de France, pp. 81-102

monter en gamme pour permettre une augmentation des prix, puis dans un second temps à maîtriser la mode en amont du produit afin de faire ainsi un produit complètement différent de la chaussure standard importée. Enfin, les réseaux d'entrepreneurs localisés ont abandonné le lien d'un produit commun pour aborder ensemble le marché des jeunes de 10 à 25 ans (chaussure, prêt-à-porter, brioches et bonbons, services, etc.). Cette différenciation a été obtenue par l'ensemble des acteurs dans la mesure où l'acteur public y participe. Les acteurs mobilisent les savoir faire accumulés et s'éloignent de la conception des districts organisés autour d'une spécialisation industrielle. Le principe de l'avantage différenciatif qui se distingue de la seule spécialisation apparaît donc comme la première caractéristique du modèle.

2. *La ressource comme un amont de l'input :*

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

Si l'existence du territoire suppose une construction historique longue de la part des acteurs cela signifie que les externalités territoriales créées par les acteurs résultent d'un processus amont dans un monde non marchand. C'est le sens d'une distinction cruciale entre ressource et actif. L'actif est un facteur « en activité » c'est à dire valorisé sur le marché. La ressource, à la différence de l'actif, constitue une réserve, un potentiel latent voire virtuel qui peut se transformer en actif si les conditions de production ou de création de technologie le permettent. Ainsi, l'expression de la variable territoriale est elle à chercher dans les conditions d'élaboration de ressources dans cet amont qui est l'expression du travail d'une société et plus précisément du territoire sur lui-même et sur la manifestation de son identité. C'est ainsi que les villes mobilisent pour leur production spécifique, des ressources cognitives et ou culturelles qui seront le fondement (souvent aléatoire) de leur développement futur.

3. *l'ancrage territorial ou de l'importance de la proximité géographique :*

L'établissement d'une firme peut être considéré comme l'unité productive de base d'une économie. Il est « au carrefour d'une triple insertion : dans son groupe industriel, dans sa branche et dans son territoire. Les stratégies des firmes les amènent à qualifier respectivement chacun des trois modes d'insertion » (Zimmermann J.B. Dir.1998)²¹. Face à ces choix où la firme privilégiera une insertion plutôt qu'une autre, en fonction de la nature des ressources qu'elle cherche à utiliser, on trouve les territoires d'implantation. Ceux-ci ne sont plus des espaces passifs d'accueil anonyme d'une activité productive. Le territoire est, en effet le résultat d'une création par les acteurs. Dans ce cas, une première logique peut apparaître, celle des offres concurrentielles d'avantages génériques. On est alors confronté à une concurrence classique (mais aussi féroce) de territoires sur un « marché des sites ». Les territoires visent alors à valoriser des avantages triviaux (gratuité du foncier, niveau général des salaires bas, exemptions de taxes, etc.). cependant, l'exacerbation de ce type de concurrence ajouté aux phénomènes d'innovation

²¹ J. B. Zimmermann (coordinateur), Construction territoriale et dynamiques productives, étude pour le Commissariat général du Plan, n°18/1997, décembre 1998.

territorialisée par différents types de clusters ou par les villes (voir notre première partie), implique l'élaboration d'une offre spécifique de site beaucoup plus spécifique et visant à échapper aux effets pervers de la concurrence des sites.

Ce sont, donc bien deux modèles productifs encadrés qui apparaissent et cohabitent en fonction du type de combinaison nouée entre la proximité organisationnelle et la proximité géographique montrant ainsi l'irruption claire de la variable territoriale dans l'organisation du capitalisme contemporain.

4. le rôle nouveau de la demande :

Le phénomène de différenciation des produits se fait par la qualité et apparaît donc comme très cohérent avec le contexte post-fordiste. Il a pour objectif de donner les moyens aux producteurs et aux transformateurs de mettre sur le marché des produits dont la qualité et la spécificité sont identifiables et reconnus et de disposer ainsi d'un outil nouveau de compétitivité en jouant non plus sur les seuls coûts de production mais sur la qualité. A cette qualité demandée par les consommateurs s'associe l'idée d'une mise en relation de divers biens à travers leurs caractéristiques (au sens de K. Lancaster -1991)²² et donc la question de la combinaison possible de ces biens. Des biens différents peuvent donc être reliés par une ou plusieurs caractéristiques communes ce qui leur confère une "identité partagée" et donc une complémentarité que l'on retrouve, par exemple, dans des produits de même origine ou les services touristiques liés à un même lieu. On peut donc voir se développer une offre de site urbain largement définie par le mouvement de la demande qui façonne l'offre spécifique.

Conclusion :

Depuis l'archipel de Veltz et les régions de Scott, on a avancé dans l'hypothèse plus radicale de la « clusterisation » de la nouvelle division internationale du travail. O. Bouba-Olga propose de décliner l'idée de « petits mondes » développée notamment par J.B.Zimmermann. « Cette économie de petits mondes produit une géographie particulière des activités, où se combinent un réseau dense de relations *locales* (techniques, économiques, sociales, institutionnelles et financières) au sein, pour l'essentiel, des agglomérations, et un réseau –sans doute moins dense mais très structurant- de relations (techniques, économiques, financières,...) *globales*. Cette économie se traduit par un creusement des inégalités, au profit des détenteurs de capital financier et de capital (humain ou physique) *spécifique* et au détriment évident des acteurs qui ne disposent pas de capital, ou seulement d'un capital *générique* ». On a là une belle métaphore des clusters présentée comme des noyaux isolés et pour lesquels nous pensons à des effets restructurants et régulateurs beaucoup plus forts, mais là est le débat.

²² Lancaster K., (1991), *Modern Consumer Theory*, Edward Elgar, New York, 242 pages.