

Sevilha, 29/30/31 de Março de 1995

Dans le texte de l'ouvrage de Marshall (1892, 1919), le concept de district industriel est lié à la problématique de l'efficacité.

LE CONCEPT DE DISTRICT INDUSTRIEL

\* Mário Rui Silva

Le concept de district industriel, dont l'origine remonte à Marshall (1892, 1919), est arrivé à la connaissance de beaucoup parmi nous par l'analyse de Becattini (1979). Ce dernier, quant à lui, est un spécialiste de la pensée de Marshall et l'analyse des dynamiques industrielles italiennes.

EFFICIENCE STATIQUE ET DYNAMIQUE DANS LE MODELE DU DISTRICT INDUSTRIEL

Le concept de district industriel est lié à la problématique de l'efficacité. Le concept de district industriel est lié à la problématique de l'efficacité. Le concept de district industriel est lié à la problématique de l'efficacité.

Mário Rui SILVA  
Faculdade de Economia do Porto

Depuis l'origine, le concept de district industriel est lié à la problématique de l'efficacité. Le concept de district industriel est lié à la problématique de l'efficacité.

o - Porque esta lei...  
podem não resultar, vindo de a...  
Uma...  
tributação, onde as empresas estabelecem as suas sedes fictícias.

A generalidade dos que assim procedem têm êxito, alcançam economias. Sabem que pelas leis dos países onde detêm verdadeiramente a sede (a direcção efectiva) seriam tributados, mas, na prática, isso não acontece. Também as regulamentações laborais e as RSOB e segurança social dos países da sede efectiva não são aplicadas. Daí a baixa ou má fiscalização desses defraudadores, com invocações cínicas a que

o Portugal não foge à regra. Segundo a Portaria 377-B/94, de 15 de Junho, que entrou em vigor a 23 de Julho, são enumerados 53 países, territórios ou regiões cujas entidades residentes deixam de beneficiar de um regime de tributação de rendimento de valores mobiliários representativos da dívida pública mais favorável que o correspondente à sua tributação em território português.

Embora esta medida se seja considerada por especialistas como o terceiro passo dado por Portugal em matéria "anti-off-shore", não deixa de ser caricato que, enquanto, pelo menos, 218 paraísos fiscais, o Governo português apenas tenha visado 53 centros desta categoria, deixando os seus utilizadores em clara desvantagem para com os restantes 165.

A constituição de uma sociedade do "off-shore", bem planeada, num local idóneo, custa, em média, cerca de 600 contos. E a manutenção da sua manutenção oscila entre 300 e 500 contos, mesmo que não tenham actividade. O perfil do titular determinará ainda a escolha do local correcto (por exemplo, Cúrolo para os artistas e escritores, Costa Rica para os reformados, Chipre para os armadores, etc.).

Para um particular o interesse mais relevante encontra-se em matéria de facilidades sucessórias. É que as leis portuguesas sujeitam parte dos bens à "legítima", isto é, aqueles que cairão obrigatoriamente na esfera patrimonial dos familiares mais directos (marido, mulher e filhos). Se, por hipótese, um património estiver todo "colado" num "off-shore" sujeito à legislação anglo-saxónica, será possível definir herdeiros "a gosto", bem como reduzir os encargos com os impostos referentes à sua transmissão.

(extracto de artigo do EXPRESSO, de P.F. Paula Ferreira, de 30 de Julho de 1994)

VII JORNADAS LUSO-ESPAÑHOLAS DE GESTÃO CIENTÍFICA  
Sevilha, 29/30/31 de Março de 1995

**EFFICIENCE STATIQUE ET DYNAMIQUE DANS  
LE MODELE DU DISTRICT INDUSTRIEL**

*Mário Rui Silva \**

**INTRODUCTION**

Le concept de "district industriel" connaît aujourd'hui une application assez large, tout au moins en Europe, dans le domaine aussi bien des dynamiques régionales que des dynamiques industrielles. La diffusion du concept a été clairement favorisée par:

- dans le domaine des phénomènes régionaux, par la constatation de ce que Aydalot (1984) a appelé de retournement spatial, c'est-à-dire, le changement des hiérarchies spatiales fondé sur le dynamisme différent des espaces, cette différenciation étant l'expression de différents modèles de développement.

- dans le domaine des phénomènes industriels, par la crise du paradigme industriel dit "fordiste", aussi bien au niveau de l'organisation du travail que de l'organisation de la firme et entre les firmes.

Ainsi, par rapport aux champs disciplinaires conventionnels de l'Economie, le district industriel peut être relié soit à l'économie régionale, soit à l'économie industrielle ou, encore, à la théorie de l'entreprise (Bellandi, 1982).

\* Professeur à la Faculté d'Economie de l'Université de Porto et membre du CEDRES. Adresse: CEDRES, Faculdade de Economia do Porto, Rua Dr. Roberto Frias, 4200 Porto, n° de Fax 351-2-5505050.

Dans le texte qui suit, nous allons privilégier la confrontation entre le concept de district industriel et les concepts de l'économie industrielle liés à la problématique de l'efficience.

**LE CONCEPT DE DISTRICT INDUSTRIEL**

Le concept de district industriel, dont l'origine remonte à Marshall (1892, 1919), est arrivé à la connaissance de beaucoup parmi nous par l'analyse de Becattini (1979), ce dernier ayant la double qualité de spécialiste de la pensée de Marshall et d'analyste des dynamiques industrielles locales en Italie.

Le district industriel peut être rapidement défini de la façon suivante: Il s'agit d'un ensemble de petites et moyennes entreprises, spatialement agglomérées, présentant une forte division du travail entre elles. Par ce biais, chacune des entreprises peut profiter (i) des économies d'échelle qui découlent du fait que l'entreprise opère à la dimension adéquate à la tâche dont elle s'occupe ainsi que (ii) des économies externes issues de l'agglomération et de la spécialisation des autres entreprises. Dans cette définition "strictu sensu" on fait référence à des éléments d'organisation industrielle.

Cependant, depuis son origine, le concept de district industriel englobe aussi une référence à des éléments territoriaux. Marshall lui-même parlait d'une atmosphère industrielle, fondée sur des rapports non strictement économiques. Becattini (1989) accentue cet élément définisseur, en considérant que l'agglomération des entreprises et le fonctionnement du district industriel reposent dans l'adéquation entre les conditions requises au niveau de l'organisation industrielle et les caractéristiques socio-culturelles locales forgées par l'histoire (locale).

Les études empiriques concernant des districts industriels sont désormais relativement nombreuses, bien que portant essentiellement sur

des cas situés en Europe<sup>1</sup>. Les cas étudiés révèlent en général autres caractéristiques, lesquelles doivent être entendues comme des constats fréquents, des "faits stylisés", mais pas nécessairement comme des éléments qui définiraient le modèle du district industriel:

- en général, on vérifie une spécialisation productive, autour d'un secteur ou d'une filière. Cette spécialisation concerne, le plus souvent, activités que, selon la typologie de Pavitt (1984), sont soit "secteurs dominés par les fournisseurs" soit "secteurs fournisseurs spécialisés". Des activités du type "échelle-intensives" ou "basées sur la science" sont plutôt rares dans la carte des districts industriels.

- les districts sont fortement ouverts sur l'extérieur, du point de vue des marchés des biens qui sont produits, et s'insèrent dans des contextes fortement concurrentiels;

- l'initiative entrepreneuriale est presque toujours endogène et se reproduit par une mobilité socio-professionnelle verticale.

- une référence fréquente est faite à la tension entre innovation et flexibilité, la dynamique innovatrice des districts étant variable (bien que la plupart des études de cas soient plutôt optimistes, c'est-à-dire, le district apparaît le plus souvent comme étant "très dynamique" ou "innovateur").

À partir du concept et des constats que l'on vient d'évoquer, lesquels me semblent être un patrimoine commun à tous ceux qui étudient les districts, j'irai maintenant centrer l'analyse sur la question de l'efficacité du modèle: Le district industriel est un modèle efficace? Quelles sont les sources d'efficacité de ce modèle?

<sup>1</sup> Je fais référence à des études de cas qui utilisent le concept de district industriel ou des concepts proches ou équivalents (notamment celui de système productif local ou localisé). Les références sont devenues très nombreuses. Parmi les travaux que je connais mieux, pourraient être cités ceux de G. Garofoli, V. Capecchi ou R. Camagni, portant sur des expériences italiennes; C. Courlet, B. Pecqueur, B. Ganne ou J.P. Houssel sur des cas en France; D. Maillat et O. Crevoisier en Suisse; M.T. Costa sur des cas en Espagne; J. Reis, O. Figueiredo, M. Ruivo et moi-même au Portugal; B. Musyk en Belgique.

#### UNE QUESTION METHODOLOGIQUE: L'EVALUATION DU "DYNAMISME" DES DISTRICTS INDUSTRIELS

Il est devenu presque une affirmation classique dire que la redécouverte du concept de district industriel est liée au dynamisme inattendu de certaines régions italiennes (la "Troisième Italie"). Par la suite, certains ont même trouvé adéquat de généraliser; par exemple, Garofoli (1992) met l'accent sur le plus grand dynamisme des régions européennes d'un niveau intermédiaire de développement, dont beaucoup d'entre elles auraient un développement fondé sur le modèle du district industriel.

Bien que les études de cas ne manquent pas de données quantitatives concernant des "bonnes" performances, mon opinion est que ces données quantitatives sont souvent très partielles: le plus souvent concernent la création d'emploi et/ou la création d'entreprises, parfois la compétitivité révélée par les exportations, parfois des indicateurs concernant l'innovation, presque jamais des indicateurs de croissance du produit et du produit par tête.

D'autre part, des études quantitatives pour comparer le "dynamisme" relatif des différents districts industriels et entre les régions marquées par ce modèle et les autres régions sont, à ma connaissance, quasiment inexistantes.

En réalité, on a la sensation que le jugement sur le "dynamisme" des districts a le plus souvent dérivé d'une intuition plutôt que d'une démonstration. Le raisonnement peut être caricaturé de la façon suivante:

Le modèle fordiste est en crise depuis les années 70; cette crise met en cause non seulement le paradigme d'organisation industrielle mais aussi les rapports du type centre-périphérie qui étaient la traduction spatiale du modèle. Ainsi, on doit espérer un plus grand dynamisme des régions ou zones marquées par le modèle du district industriel, puisque ce dernier est particulièrement bien adapté aux exigences de la production flexible ou de la spécialisation flexible et fondé sur des ressources endogènes ou territoriales.

J'appartient à ceux qui ont partagé cette intuition du début des années 80. Depuis, l'après-fordisme n'a cessé d'évoluer. Les grandes firmes ont pu incorporer beaucoup des principes d'une organisation plus flexible (que ce soit au niveau interne ou dans les rapports avec d'autres firmes). D'un autre côté, les expériences de systèmes locaux d'innovation créés par le haut, c'est-à-dire, créés ab-initio par le moyen d'investissements lourds de la part des administrations, agences semi-publiques et grandes entreprises sont devenus nombreux (les technopôles). Certaines expériences asiatiques, particulièrement dynamiques, ont continué son développement, lequel au niveau de l'organisation de l'entreprise est fondé sur des ensembles diversifiés et hiérarchisés de firmes (le "groupe").

On arrive ainsi à une configuration où, probablement, il n'y a pas de modèle dominant<sup>1</sup> et où on est plus loin de l'avènement d'une régulation d'ensemble, nationale ou internationale, mais où coexistent différents modèles fondés sur des cohérences intermédiaires et sur des régulations spécifiques.

C'est pourquoi nous pensons qu'il serait maintenant convenable de procéder à une (re)évaluation, aussi quantitative que possible, du "dynamisme" relatif des districts industriels. Bien évident, ce n'est pas facile. Le niveau local de l'analyse souvent impossibilite des données tels que taux de croissance du produit et du produit par tête. En plus, une comparaison plus substantive entre différents modèles devrait se fonder sur des indicateurs d'efficacité statique et dynamique (et, dans ce dernier cas, sur des indicateurs précis concernant les innovations, ce qui est toujours très difficile).

En attendant l'avènement d'études plus quantitatives portant sur la comparaison des niveaux d'efficacité dans différents districts industriels et entre ces derniers et d'autres modèles, nous pouvons faire un bilan très

<sup>1</sup> Il n'y a pas de modèle dominant selon le sens que Perroux attribuait au terme domination (effet asymétrique et irréversible du dominant sur le dominé); il n'y a pas non plus de modèle dominant au sens où un modèle serait le plus efficace; et, aussi, il n'y a pas de modèle dominant en tant que paradigme théorique.

partiel, fondé sur des données qualitatives qui ressortent des différentes études de cas:

- en général, les études de cas mettent en évidence des niveaux élevés d'efficacité statique, c'est-à-dire, une productivité totale des facteurs élevée, dans le cadre des technologies déjà en utilisation et des activités ou secteurs qui sont à l'origine du district; comme on l'a déjà dit, ces secteurs sont le plus souvent du type "dominés par les fournisseurs" (par exemple, textile, habillement, chaussure, etc.) ou "fournisseurs spécialisés" (par exemple, composants automobiles ou micro-mécaniques, machines-outils à usages spécifiques, etc.).

- l'efficacité dynamique issue de l'innovation incrémentale ou radicale au sein des activités dominantes dans le district, aussi bien au niveau de l'amélioration des produits que des procédés, est également rapportée dans la majorité des études de cas.

- l'efficacité dynamique issue de l'innovation radicale (ou de l'absorption d'innovations radicales venues de l'extérieur), laquelle se traduirait par un transfert de ressources vers de nouveaux secteurs, est plutôt rare dans les études de cas. Parmi les cas connus, certains concernent la diversification d'activités selon une logique de filière (par exemple, l'émergence d'un district industriel à Vigevano, Lombardie, englobant les produits en cuir et machines et accessoires pour les industries du cuir, cet ensemble complexe ayant été créé à partir d'un district "traditionnel" dans l'industrie de la chaussure). D'autres cas concernent l'émergence d'une nouvelle activité laquelle se substitue au déclin d'une autre mais qui ont en commun un certain savoir-faire. Pour cette deuxième modalité, le cas de référence peut être celui de l'Arc Jurassien, où l'on a vérifié "le passage d'un district industriel centré sur la filière horlogère à un district technologique orienté vers les *microtechniques*" (Maillat, Nemeti et Pfister, 1992)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Il n'est pas sûrement un hasard que les cas de districts industriels où l'on observe un transfert intersectoriel de ressources correspondent à des localisations dans des pays (Suisse, p.ex.) ou régions (Lombardie, p.ex.) qui sont proches de la frontière technologique mondiale. Bien entendu, dans ces pays ou régions on observe aussi d'autres activités fortement innovatrices mais qui ne sont pas organisées

## POURQUOI LE DISTRICT INDUSTRIEL EST-IL EFFICIENT?

Il y a différents arguments pour expliquer l'efficacité du modèle du district industriel. Nous allons les parcourir, en discutant leur pertinence relative.

### L'argument des économies d'échelle

La possibilité que les firmes opèrent à une dimension optimale est une source d'efficacité statique. Dans le district, la division du travail entre les firmes facilite, pour chacune d'entre elles, la recherche de la dimension optimale.

Cette division du travail concerne aussi bien les fonctions productives au sens strict que les fonctions tertiaires d'appui à la production. Les gains d'efficacité présupposent des possibilités de segmentation du processus de production et des possibilités d'externalisation de fonctions tertiaires, afin que chaque fonction soit exercée à une échelle adéquate.

Cet argument, directement issu de la définition de district industriel, est tout à fait convaincant. Il nous permet d'entrevoir la supériorité du district par rapport au modèle de l'entreprise isolée, celle-ci intégrant intérieurement un plus grand nombre de fonctions, certaines étant nécessairement assurées à une dimension soit sous-optimale soit sur-optimale.

Toutefois, les possibilités d'externalisation de fonctions ne sont pas toujours évidentes. Les districts sont, tout d'abord, des ensembles de petites et moyennes entreprises industrielles centrées dans une activité donnée et, donc, qui sont en concurrence. Le développement interne de fonctions telles que le marketing international où la recherche & développement est impossible. L'externalisation de la fonction marketing international enlève aux

selon le modèle du district industriel. On doit alors s'interroger si le plus grand dynamisme de ces districts est un "fait districtal" ou bien un "fait" régional ou nationale.

entreprises industrielles l'accès direct au marché et exige des compromis difficiles entre concurrence et coopération. Le même raisonnement peut être fait pour les fonctions technologiques. Les firmes spécialisées qui assureraient ces fonctions jouiraient d'un pouvoir de monopole sur les clients à l'intérieur du district ou bien essaieraient de profiter de la concurrence entre ces derniers et d'autres producteurs extérieurs.

Ces difficultés sont, à notre avis, souvent sous-estimées dans les études de cas. Les études que nous avons mené à propos des districts industriels localisés dans le Nord Littoral du Portugal (Costa e Silva, 1993), nous ont montré que certaines fonctions tertiaires sont souvent atrophiées à l'intérieur du district. Par ailleurs, l'offre de services technologiques est essentiellement de nature publique (ce qui est aussi le cas dans beaucoup d'autres districts) et même dans ce cadre il ne faut pas sous-estimer la difficulté à régler des conflits entre relations marchandes et relations de coopération.

### Autres sources d'efficacité statique

D'autres sources d'efficacité statique sont peut être évoquées dans les études de cas. Pourtant, il y a deux qui nous semblent évidentes.

La première est liée au fait que dans les districts on a beaucoup de firmes sur une même activité. C'est-à-dire, les relations entre ces firmes sont tout d'abord des relations de concurrence<sup>1</sup>, lesquelles étant donné le nombre de producteurs et la facilité de circulation de l'information s'avoisinent des conditions de la concurrence parfaite. Le district est ainsi un modèle d'organisation qui promeut une bonne affectation des ressources.

La deuxième est liée à ce qui est connu par Efficacité-X (Leibenstein, 1966 et 1968). Dans le cadre d'une fonction de production, il n'y a jamais un rapport fixe entre inputs et output. Certains inputs, étant donné leur nature, ne

<sup>1</sup> L'accent qui est mis sur les relations de coopération, notamment dans le cadre de l'analyse de la capacité innovatrice du district, a probablement contribué à sous-estimer ce qui est dans la nature de l'économie: la concurrence entre producteurs d'un même bien.

peuvent pas être acquis sur le marché (par exemple, le "leadership" ou la motivation interne à la firme). Une des fonctions de l'entrepreneur est, justement, celle d'assurer ce type d'inputs. Or, un des aspects qui n'a pas été suffisamment souligné, à mon avis, est que le district industriel est un modèle qu'utilise ce qu'on pourrait qualifier de "fonctions de productions intensives en ressources entrepreneuriales".

À ce propos, il me semble utile de remarquer qu'une des directions du changement organisationnel des grandes firmes va clairement dans le sens d'introduire plus de fonction entrepreneuriale au sein de l'organisation, par le moyen d'une plus grande autonomie des établissements et par le changement du système d'incentifs aux directions.

#### L'argument des coûts de transaction

Il s'agit de l'application à l'analyse du district industriel des concepts formulés par Coase et, puis, par Williamson. La proximité entre les entreprises appartenant à un district permet des économies sur les coûts de transaction. Cela arrive par la fréquence des transactions, par la facilité dont l'information circule et par la confiance entre les contractants. On peut alors faire l'hypothèse que l'économie de coûts de transactions existe à l'intérieur du district (en comparaison avec les transactions qui s'établiraient entre chacune des firmes du district et d'autres qui en sont extérieures). Cet économie dérive, dans le district, plus d'une proximité professionnelle ou socio-culturelle que de la simple proximité géographique. Ainsi, le district permet aux firmes une externalisation de fonctions, sous forme de relations marchandes qui restent internes au district.

L'économie de coûts de transactions est tout d'abord une source d'efficacité statique, par le fait qu'elle permet aux firmes une plus grande spécialisation fonctionnelle. Elle est aussi une source d'efficacité dynamique, notamment dans le cas particulier de la réduction des coûts de l'information (voir paragraphe suivant).

Notons toutefois que l'argument des coûts de transaction est aussi (et peut-être davantage) applicable à d'autres formes d'organisation telles que les groupes constitués par intégration verticale ou par conglomérats<sup>1</sup>.

D'autre part, il ne faut pas faire une application universelle du principe de la proximité professionnelle ou culturelle à l'intérieur du district. Comme nous l'avons déjà dit, dans beaucoup de cas l'externalisation de fonctions technologiques est réduite, en même temps que ces fonctions sont très atrophiées à l'intérieur des firmes. Cela se passe malgré l'existence d'un offre public de services technologiques. C'est que, dans beaucoup de cas, les relations entre les entrepreneurs originaires et les agents qui coordonnent les nouveaux services révèlent plus un "écart" ou "gap" qu'une proximité culturelle<sup>2</sup>. Les coûts de transaction peuvent alors devenir prohibitifs.

#### Le district industriel en tant que réducteur de l'incertitude

Cet argument a été présenté à propos de l'analyse des milieux innovateurs, dans les travaux du GREMI (voir Camagni ed., 1991). Il peut ainsi être aisément appliqué au modèle du district industriel, modalité particulièrement bien spécifiée de milieu.

Les firmes sont confrontées à plusieurs types d'incertitude statique et dynamique. La réduction de l'incertitude comporte un certain nombre d'instruments traditionnels (et susceptibles d'être obtenus sur le marché) mais comporte aussi beaucoup de mécanismes informels ou non-marchands<sup>3</sup>. Le milieu dans lequel la firme s'insère joue un rôle majeur dans la réduction de l'incertitude; notamment il offre à la firme des possibilités d'information:

<sup>1</sup> voir Gaffard, 1990, pp. 316 et suivantes, lequel s'appuie sur les travaux de Williamson.

<sup>2</sup> Dans les cas étudiés par nous au Portugal, nous avons identifié une situation typique dans laquelle on vérifie la création récente d'agences technologiques de toute sorte et, en même temps, la difficulté de la part des PME's à expliciter une demande de services technologiques (Costa et Silva, 1993).

<sup>3</sup> Nous remarquerons la convergence avec les idées de Leibenstein, présentées dans son texte sur la fonction de l'entrepreneur (Leibenstein, 1968): les marchés ne fournissent pas tous les inputs dont les firmes ont besoin et même pour les inputs transactionnels l'information n'est jamais parfaite. Dans ces conditions, l'entrepreneur assure les activités d'"input completer" et de "gap filler".

recherche, transmission, triage, décodification, transformation et vérification de l'information (voir Camagni, 1991).

Comme l'innovation ou l'absorption d'innovation se font, par définition, dans un contexte d'incertitude, la réduction de l'incertitude est un facteur d'efficacité dynamique. Si l'on accepte l'idée que le modèle du district industriel réduit, par différentes voies, les coûts de l'information qui arrive de l'extérieur et produit de l'information lui-même, alors ce modèle doit être favorable à l'innovation.

Cependant, l'argument de la réduction de l'incertitude par la voie de l'abaissement des coûts de l'information et de la production spécifique d'information peut aussi expliquer pourquoi le modèle du district est favorable à l'innovation dans les activités déjà en place mais il est plutôt défavorable à la diversification d'activités. Puisque le processus de récolte, triage, transmission, etc., de l'information est fondé sur l'intérêt productif commun, le coût d'opportunité pour acquérir ou produire de l'information concernant des activités nouvelles devient plus élevé. Cette hypothèse est totalement négligée par les différents auteurs; mais elle nous semble avoir beaucoup de confirmation empirique dans les études de cas.

#### L'argument des réseaux (ressources spécifiques)

Dans les études de cas sur les districts industriels, une référence fréquente a été faite à l'importance des savoirs-faire spécifiques (dont l'origine remonte souvent à la production artisanale). Également, la mobilité professionnelle horizontale (d'une firme à l'autre) ou verticale (par création de nouvelles firmes) des détenteurs de ces savoirs-faire est présentée comme un facteur favorisant la diffusion de l'innovation. Cet aspect a préfiguré l'introduction plus récente de l'argument des ressources spécifiques dans l'interprétation du modèle du district.

En effet, une ressource spécifique se crée dans un processus de production particulier et n'est pas transférable vers d'autres processus. Dans

l'analyse des districts industriels, on considère implicitement qu'il y a des ressources spécifiques au district, c'est-à-dire, qui sont créées et utilisées à l'intérieur du district mais non transférables à l'extérieur<sup>1</sup>.

En général, un certain nombre d'analyses aussi bien sur les districts que sur les milieux innovants ou sur les systèmes locaux d'innovation du type technopôle se réfèrent à la capacité de création de ressources spécifiques comme un des atouts de ces modèles (voir, p.ex., Longhi et Quéré, 1993). L'argument reste un peu vague puisqu'on ne fait aucune démonstration sur une plus grande capacité de ces modèles par rapports à d'autres, dans ce domaine de la construction de ressources spécifiques.

Nous voulons insister sur l'idée que les véritables ressources spécifiques qui sont produites (construites) et utilisées dans le modèle du district ce sont ces relations informelles entre individus, lesquelles permettent non seulement les échanges d'information mais aussi l'existence de consensus et de règles de comportement. Ce deuxième aspect (la dimension normative) est très important, car il permet d'entrevoir comment dans le district:

- la fonction de l'entrepreneur a un côté collectif, lequel augmente la capacité de réaction aux contraintes externes et la capacité stratégique à long terme, car il favorise les compromis délicats entre relations de concurrence et de coopération.

- la spécificité de la ressource ne vient pas du fait qu'elle n'est pas transférable à l'extérieur du district (c'est-à-dire, ressource spatialement immobile) mais parce qu'elle n'est pas à la portée de ceux qui sont originaires de l'extérieur.

Ces relations informelles entre individus peuvent être appelées de réseaux. La notion de réseau a été appliquée à l'analyse des districts industriels par Pecqueur (1987), ainsi que dans les travaux du GREMI; nous-

<sup>1</sup> Ce qui ne veut pas dire qu'il n'y aient pas de bons substituts à l'extérieur. Par exemple, des savoirs-faire traditionnels dans telle activité existent dans beaucoup de zones.

même avons établi le lien entre la capacité à innover et l'organisation en réseaux (Pecqueur et Silva, 1988).

Bien que la notion de réseau soit très vague et en elle-même a-spatiale (elle s'oppose à la notion d'appareil, dans lequel les relations sont formelles et hiérarchisées), la solidité des réseaux dont on parle à propos des districts est sûrement renforcée par deux aspects (voir la caractérisation de réseau innovant chez Maillat, 1993):

- la dimension temporelle: un réseau se construit lentement, au fur et à mesure que les relations entre les individus sécrètent des normes et la confiance réciproque;

- la dimension territoriale: un réseau se construit plus aisément quand les individus ont différentes sphères de leur "vécu" en commun.

La particularité du district, par rapport à d'autres modèles où l'on fait aussi référence au "networking", vient du fait que les réseaux dans le district industriel ne se fondent pas seulement sur des vécus professionnels communs mais sur un territoire, c'est-à-dire, un groupe d'individus qui vit dans un "morceau d'espace" dans lequel on retrouve une adéquation, forgée par l'histoire, entre l'économie et d'autres sphères de la vie de ces individus<sup>1</sup>.

Cet argument peut expliquer la longévité des districts en Europe, même quand les activités dominantes sont des secteurs dits traditionnels et sont objet d'une très forte concurrence internationale. Il peut également expliquer les sources d'efficacité dynamique dans le district, puisque les réseaux sont des "ressources" qui fournissent de l'information et qui règlent les conflits entre concurrence et coopération.

<sup>1</sup> Certains ont trouvé utile de substituer le concept de territoire par un succédané plus a-spatial: la territorialité. Ce dernier nous semble très flou; il pourrait peut-être s'appliquer au cas classique des communautés juives éparpillées par le monde!

## CONCLUSION

Il nous semble évident que le détour par les domaines de l'économie industrielle nous permet d'approfondir significativement l'analyse du modèle du district industriel. A propos du bilan sur l'efficacité du modèle, nous voudrions insister sur les aspects suivants:

A) Il paraît certain que le modèle a une efficacité statique élevée. Les évidences empiriques vont dans ce sens. La démonstration théorique peut être fondée dans le lien entre les arguments des économies d'échelle, de l'économie des coûts de transaction et de l'Efficacité-X.

La spécificité du district vient du fait que l'économie des coûts de transaction amène les firmes à multiplier les transactions à l'intérieur du district (les fonctions sont externalisées par les firmes mais internalisées par le district). En même temps, ces transactions à l'intérieur du district se font dans un contexte de forte concurrence entre de petites firmes de petite dimension. Dans ces dernières et selon l'argument souvent ignoré de Leibenstein<sup>1</sup>, l'Inefficacité X est plus faible que dans les grandes firmes.

C'est-à-dire que le district est probablement le seul modèle où l'on a une conjonction entre forte concurrence, division fonctionnelle élevée et Efficacité-X élevée. Prenons comme contre exemple le groupe. Dans ce dernier, les fonctions sont aussi externalisées par les firmes et internalisées par le groupe. Mais les contrats stables établis entre les différentes unités de l'ensemble hiérarchisé réduisent la concurrence (entre les soustraitants, par exemple) et atténuent les incitations pour diminuer l'Inefficacité-X. Autrement dit, à l'intérieur du groupe, la concurrence se fait de façon beaucoup plus discontinue que dans le district.

<sup>1</sup> La faible popularité de l'argument de l'Efficacité-X parmi les économistes est probablement due au fait que cet argument met l'accent sur l'action individuelle de l'entrepreneur. On comprend bien que cet argument soit ignoré aussi bien par l'orthodoxie néoclassique que par ceux qui valorisent davantage le côté collectif de la fonction de l'entrepreneur (au sein des milieux ou des réseaux). La thèse de l'Efficacité-X serait pourtant bien populaire au sein...des entrepreneurs!



B) La discussion sur l'efficacité dynamique (c'est-à-dire, sur la capacité innovatrice du modèle) est beaucoup plus problématique.

Tout d'abord, les évidences empiriques ne sont pas claires. Il paraît que, parmi les cas étudiés, il y a ceux qui sont plus innovants et ceux qui en sont moins. Il paraît aussi que les cas plus innovants se situent en Lombardie, à Rhône-Alpes, en Suisse, en Californie, etc. Pour notre part, nous avons étudié des cas jugés moins innovants dans le Nord et le Centre du Portugal (pourtant certains de ces districts ont une histoire industrielle de plus d'un demi-siècle) et on peut trouver d'autres exemples en Italie et en Espagne, voir dans certaines régions en France. Cette façon, un peu ironique, de poser le problème sert à introduire dans la discussion le problème de l'évaluation du "dynamisme" du modèle.

Il ne faut pas oublier entièrement les arguments plus "classiques" concernant les facteurs favorables à l'innovation, comme par exemple la dotation en ressources humaines qualifiées et la proximité à des marchés où les consommateurs ont des revenus élevés, etc. Si l'on veut vraiment évaluer la capacité innovatrice des districts il faudrait donc séparer ce qui relève de la spécificité du modèle et ce qui relève du cadre national (ou régional). Ce qui n'est pas facile à faire. D'autre part, l'évaluation de l'efficacité dynamique doit considérer comme critère non l'écart technologique entre la réalité en étude et la frontière technologique mais l'évolution, au cours d'une période donnée, de cet écart (voir, p.ex., Fagerberg, 1988).

Cependant, les arguments centrés autour du concept de "milieu" permettent d'entrevoir des sources d'efficacité dynamique du modèle. Mais, en même temps, ils suggèrent que le modèle est efficace pour ce qui est de l'innovation dans les activités traditionnelles du district mais peu adéquat à promouvoir le transfert de ressources vers de nouvelles activités. Nous n'avons pas de doute à affirmer que cette conclusion est un corollaire de l'argumentation en termes de réduction des coûts de l'information, de capacité de production d'information, d'apprentissage collectif, etc. Dans cette perspective, l'avantage du district est liée à un intérêt productif commun

(activité commune ou, au mieux, une même filière) et, donc, le coût d'opportunité associé à des activités nouvelles est plus grand.

L'argument des réseaux recouvre, en partie, les aspects évoqués ci-dessus mais introduit une dimension normative, temporelle et territoriale dans la discussion. C'est-à-dire que cet argument est déjà extérieur au domaine de l'économie industrielle et de la simple analyse de l'organisation productive. Le district industriel apparaît alors comme un modèle de développement, lequel comprend un modèle d'organisation productive.

C) Les arguments sur l'organisation productive du district industriel permettent de montrer pourquoi le modèle est efficace mais ne permettent pas de démontrer la supériorité du modèle par rapport à d'autres.

Comme le dit Bruton (1985), le développement d'une communauté est un processus de "search, discovery and choice", processus dynamique qui se déroule dans (et qui construit) l'histoire. Les modalités ou modèles de développement ne peuvent pas être interprétés ni comme une optimisation instantanée (le choix a-historique entre modèles alternatifs) ni comme une séquence pré-déterminée de configurations structurelles. Le modèle du district industriel est le résultat des recherches, découvertes et choix qu'un certain nombre de communautés ont fait dans le passé (sous la contrainte d'un certain nombre de conditions de "départ"). Leurs capacités d'évolution future sont, certes, déterminées par ce passé, mais peuvent se différencier.

Dans cette même perspective concernant le développement, il faut être assez prudent face aux tentations de transposer vers d'autres réalités certains des acquis théoriques issus de l'analyse des districts industriels. Dans le passé (Silva, 1988), nous avons critiqué cet espèce d'"ethnocentrisme fordien", lequel amenait à ne voir que des archaïsmes ou des taylorismes un peu simplistes dans des réalités telles que les districts industriels. Aujourd'hui, le risque est inversé car on "découvre" du territoire et des réseaux un peu partout. On risque ainsi de faire de l'"ethnocentrisme territorial".

Prenons, à titre d'illustration, le cas du technopôle. Parmi ces derniers, on retrouve beaucoup de création récente qui ne sont qu'un ensemble de firmes et d'agences créées "par le haut" et spatialement agglomérées ab initio par le moyen de subventions diverses et de dotations en infrastructures. La localisation est plutôt expliquée par le bas prix des actifs mis à disposition que par l'existence et la construction de ressources spécifiques (et notamment des réseaux). En plus, l'efficiences du technopôle est difficile à saisir, puisque il faudrait tenir compte de toutes sortes de subventions et/ou protections accordées. Le bilan sera sûrement fait dans une dizaine d'années.

D) L'analyse des districts industriels ne manque plus de concepts; probablement il y en a même trop. L'approfondissement de l'analyse et la dépuratation des hypothèses passe davantage par un plus grand effort d'évaluation quantitative sur l'efficiences du modèle ainsi que par une confrontation beaucoup plus systématique avec d'autres modèles de succès (notamment les groupes japonais et coréens).

## BIBLIOGRAPHIE

- ANTONELLI, Cristiano (1990) - "Induced Adoption and Externalities in the Regional Diffusion of Information Technology", *Regional Studies*, vol.24,1.
- AYDALOT, Ph. (1984) - "A la Recherche de Nouveaux Dynamismes Spatiaux", in *Crise et Espace*, Aydalot ed, Economica, Paris.
- BECATTINI, G. (1979) - "Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unitarietà indaquinale dell'economia industriale", *Rivista di Economia e Politica Industriale*, n°1, pp. 1-11.
- BECATTINI, G. (1989) - "Les districts industriels", in *La Flexibilité en Italie*, Syros, Alternatives, Paris.
- BELLANDI (1982) - "Il distretto industriale in Alfred Marshall", in *L'Industria*, n°3.
- BRUTON, H. (1985) - "The Search for a Development Economics", in *World Development*, vol. 13, n°10/11.
- CAMAGNI, R. (1991) - "Local milieu, uncertainty and innovation networks", in *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, ed. par R. CAMAGNI, Belhaven Press.
- CAMAGNI ed.(1991) - *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, Belhaven Press.
- CAPECCHI, V. (1987) - "Formation Professionnelle et Petite Entreprise: Le Développement Industriel à Spécialisation Flexible en Emilie-Romagne", in *Formation Emploi*, n°19, La Documentation Française, Paris.
- COSTA, J. et SILVA, M.R. (1993) - *Perspectivas de Evolução da Indústria da Região Norte - Modelo Empresarial e Dinâmica de Inovação*, CEDRES et Associação Industrial Portuguesa, Porto, 1993; un résumé est publié en français, "Innovation et Modèle Entrepreneurial dans le Nord-Littoral du Portugal", in *Industrie, Territoires et Politiques Publiques*, COURLET et SOULAGE ed, L'Harmattan, Paris, 1994.
- COSTA, M.T. (1993) - "Organisation industrielle et compétitivité dans les systèmes productifs localisés en Espagne", in *Industrie et Territoire*, IREPD, Grenoble.
- COURLET, C. et JUDET, P. (1986) - "Nouveaux Espaces de Production en France et en Italie", in *Les Annales de la Recherche Urbaine*, n° 29.
- COURLET, C. et PECQUEUR, B. - (1987) - "Industrialisation et action économique locale en Anjou et dans le Choletais", IREPD Développement, Notes et Documents, Grenoble.
- COURLET, C. et PECQUEUR, B. (1992) - "Les Systèmes Industriels Localisés en France: Un Nouveau Modèle de Développement", in *Les Régions qui Gagnent*, Benko et Lipietz ed., PUF.
- COURLET, C. et SOULAGE, B. ed. (1994) - *Industrie, Territoires et Politiques Publiques*, L'Harmattan, Paris.
- CREVOISIER, O. et MAILLAT, D. (1991) - "Milieu, industrial organization and territorial production systems", in *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, ed. par R. CAMAGNI, Belhaven Press.
- FAGERBERG, Jan (1988) - "Why Growth Rates Differ", in *Technical Change and Economic Theory*, ed. par DOSI, G. / FREEMAN, C. / NELSON, R. / SILVERBERG, G. / SOETE, L., Pinter Publishers, Londres et New York.
- FIGUEIREDO, O. (1991) - *Entrepreneurs et Développement Local*, Thèse de doctorat, Université Pierre Mendès France, Grenoble.

- GAFFARD, J.L. (1990) - *Economie Industrielle et de l'Innovation*, Dalloz, Paris.
- GAROFOLI, G. (1983) - "Sviluppo Regionale e Ristrutturazione Industriale: il Modello Italiano degli Anni '70" in *Rassegna Economica*, n° 6.
- GAROFOLI ed. (1992) - *Endogenous Development and Southern Europe*, Avebury, Aldershot.
- LEIBENSTEIN, H. (1966) - "Allocative Efficiency vs. X-Efficiency", in *American Economic Review*, vol. LVI.
- LEIBENSTEIN, H. (1968) - "Entrepreneurship and development", in *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. LVIII, n° 2.
- LONGHI, Ch. et QUÉRÉ, M. (1993) - "Technopoles et Processus d'Innovation: une interprétation du projet sophilopolitain", in *Industrie et Territoire*, IREPD, Grenoble.
- MAILLAT, NEMETI et PFISTER (1993) - "Technological District and Innovation: The case of Swiss Jura Arc", in *Organization of Production and Territory: Local Models of Development*, Garofoli et Vazquez Barquero ed., Gianni luculano Editore.
- MAILLAT, D. (1993) - "Territorial Development, Milieu and Regional Policy", in *Organization of Production and Territory: Local Models of Development*, Garofoli et Vazquez Barquero ed., Gianni luculano Editore.
- MARSHALL, Alfred (1982) - *Elements of economics of industry*, MacMillan and Co Ltd, Londres; nouv. ed., 1964, S. Martin's Press, New York.
- MARSHALL, Alfred (1919) - *Industry and Trade*, MacMillan and Co Ltd, Londres.
- MOPU ed. (1987) - *Industrialización en áreas rurales*, SIAR 85, Madrid.
- PAVIT, K. (1984) - "Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory", in *Research Policy*.
- PECQUEUR, B. (1987) - *De l'espace fonctionnel à l'espace territoire : essai sur le développement local*, Thèse de doctorat d'Etat, Université des Sciences de Grenoble, Grenoble.
- PECQUEUR, B. et SILVA, M. R. (1988) - "Industrialisation Diffuse et Développement", Notes et Documents, n°27, I.R.E.P., Grenoble; également publié en anglais, "Territory and economic development : the example of diffuse industrialisation", in *Endogenous Development and Southern Europe*, GAROFOLI ed., Avebury, Aldershot, 1992.
- PECQUEUR, B. (1993) - "Territoire, Territorialité et Développement" in *Industrie et Territoire*, IREPD, Grenoble.
- PERRIN, J.- C. (1991) - "Technological innovation and territorial development: an approach in terms of networks and milieux", in *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, ed. par R. CAMAGNI, Belhaven Press.
- REIS, J. (1989) - *Os espaços da indústria : a regulação económica e a mediação local numa sociedade semiperiférica*, Thèse de doctorat, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Coimbra.
- RUIVO, M. (1992) - "Logiques Familiales, Flexibilité Productive et Main-d'Oeuvre Secondaire: Le cas du district industriel du liège à Feira (Portugal)", Thèse de Doctorat, Université de Paris I - Pantheon - Sorbonne.
- SILVA, M. R. (1987) - "Développement Industriel et Espaces Productifs Locaux: Étude sur la Vallée de l'Ave", *Investigação Economia*, n°13, Faculdade de Economia do Porto.

ACERCA UNA DELIMITACIÓN DE "GRUPOS ESTRATÉGICOS" ENTRE  
LOS EQUIPOS DE INVESTIGACIÓN EN FINANZAS ESPAÑOLAS

SILVA, M. R. (1988) - *Industrialisation et Développement Local : une interprétation à partir du cas portugais*, Thèse de Doctorat, Université des Sciences Sociales de Grenoble, Grenoble.

Arturo Rodríguez Villanós

Juan Carlos Ayala Calvo

Departamento de Economía de la Empresa y Comercialización

Universidad del País Vasco

RESUMEN

En este trabajo se pretende trasladar el planteamiento relativo al análisis de grupos estratégicos, nacido en el seno del análisis estratégico y de la economía industrial, a un ámbito diferente, pero que presenta ciertas similitudes con el original: el de los equipos de investigación en el área de la Economía Financiera.

La finalidad es, por tanto, identificar grupos estratégicos entre dichos equipos. Para ello, se han utilizado, por una parte, análisis de correspondencias sobre las frecuencias de los trabajos elaborados por los equipos, tanto por subáreas como por carácter, y por otra, análisis cluster en base a estos dos aspectos.

1. INTRODUCCIÓN

La identificación de grupos estratégicos ha sido utilizada en los ámbitos de la Dirección Estratégica y de la Economía Industrial para explicar las diferencias estables entre los resultados de las empresas encuadradas en una misma "industria" o sector de actividad, así como para analizar las barreras de movilidad entre estos grupos<sup>1</sup>.

Ahora bien, a nuestro parecer el análisis de grupos estratégicos tiene un valor superior al derivado de la mera capacidad explicativa de diferencias entre resultados, y por ello

<sup>1</sup> Ver a este respecto, por ejemplo, McGee (1986), Rustos, Anador y Díez de Castro (1992) y Mús y Gómez (1992).