

R-01-2002

**Le développement régional aux États-Unis
et en Europe : Neuf études de cas**

par Carole Tardif, Juan-Luis Klein et
Benoît Lévesque

décembre 2001

ISBN : 2-89276-221-9

PRÉSENTATION DES CAHIERS DE L'ARUC

Comme son nom l'indique bien, l'**Alliance de recherche universités-communautés (ARUC) en économie sociale** mise sur le partenariat pour la recherche, la formation et la diffusion. La diffusion fait appel à une diversité de moyens et d'outils, l'un de ceux-ci étant des cahiers, généralement appelés « documents de travail » (*working papers*). Si ces cahiers constituent d'humbles instruments, ils nous apparaissent bien adaptés pour favoriser une diffusion rapide destinée à alimenter la discussion et l'échange entre chercheurs et partenaires du milieu. À cette fin, nous proposons trois catégories de cahier :

- des **cahiers de recherche - série R** - (couleur *rouille*) qui rendent compte de résultats de recherches menées en partenariat ;
- des **cahiers de transfert - série T** - (couleur *sauge*) qui tirent de ces recherches des contenus pour la formation et pour le renouvellement des pratiques, des formes d'interventions ou encore des façons de faire ;
- des **cahiers d'interventions - série I** - (couleur *jaune*) qui constituent des prises de position ou des avis formulés par des partenaires du milieu ou des chercheurs. Ces interventions, s'appuyant par ailleurs souvent sur des travaux de recherche, peuvent viser soit à influencer des politiques, mesures et orientations de différents acteurs intervenant en économie sociale, soit à faire connaître des orientations stratégiques dans un domaine donné ; elles peuvent aussi constituer une prise de position ou une opinion dans un débat traversant ce mouvement.

Si l'économie sociale fournit le fil conducteur de nos activités, le domaine couvert est relativement large puisqu'il inclut aussi bien des thématiques à dominante économique que sociales : le développement local, le développement durable, le maintien en emploi et l'insertion par l'emploi, les services aux personnes, le logement communautaire et social, le tourisme social et les initiatives chez les autochtones et les groupes ethniques. Les questions liées à l'évaluation sociale et aux comparaisons internationales, pour ne citer que celles-là, intéressent tous les secteurs identifiés précédemment.

L'économie sociale repose non seulement sur une économie plurielle (formes marchandes, non marchandes et non monétaires) mais vise également un élargissement de notre compréhension de l'économie et par la suite un renouvellement de nos pratiques sociales et nos interventions dans le domaine du développement économique et social. Enfin, en raison des interfaces que l'économie sociale entretient avec le secteur privé et le secteur public, l'intérêt des questions traitées dans nos cahiers déborde le seul secteur de l'économie sociale pour atteindre l'ensemble de la société civile.

On comprendra que les textes publiés dans les Cahiers de l'ARUC en économie sociale sont la responsabilité exclusive des auteurs et n'engagent que ceux-ci. Les textes sont disponibles sur le site WEB de l'ARUC en économie sociale à l'adresse suivante : www.aruc-es.uqam.ca.

Benoît Lévesque
Directeur

Nancy Neamtan
Codirectrice

Avant-propos

Ce texte résulte d'une commandite donnée par le Fonds de Solidarité des travailleurs du Québec à l'automne 1999. La recherche a été complétée au mois d'avril 2000. Les auteurs tiennent à remercier le Fonds de Solidarité pour l'appui apporté à ce travail.

Table des matières

<u>Introduction</u>	1
<u>1. Le cas des États-Unis</u>	5
<u>1.1 Contexte des politiques de développement régional</u>	5
<u>1.2 Politiques d'appui au développement régional</u>	7
<u>1.3 Expériences concrètes</u>	8
<u>1.3.1 Tennessee Valley Authority : From The New Deal to a New Century</u>	8
<u>1.3.2 Washington Technology Center</u>	12
<u>1.3.3 Pittsburgh : de l'acier à la matière grise</u>	14
<u>2. La communauté européenne : un contexte commun</u>	15
<u>3. Le cas de la France</u>	16
<u>3.1 Contexte des politiques de développement régional</u>	16
<u>3.2 Les politiques d'appui au développement régional</u>	21
<u>3.3 Expériences concrètes</u>	22
<u>3.3.1 La région Nord-Pas-de-Calais</u>	22
<u>3.3.2 La région Midi-Pyrénées : Toulouse et sa région</u>	24
<u>4. Le cas de l'Espagne</u>	27
<u>4.1 Contexte des politiques de développement régional</u>	27
<u>4.2 Les politiques d'appui au développement régional</u>	28
<u>4.3 Expériences concrètes</u>	28
<u>4.3.1 Barcelone et le modèle Catalan</u>	29
<u>4.3.2 Mondragon au Pays basque</u>	31
<u>5. Le cas de l'Italie</u>	33
<u>5.1 Contexte des politiques de développement régional</u>	33
<u>5.2 Les politiques d'appui au développement régional</u>	35
<u>5.3 Expériences concrètes</u>	36
<u>5.3.1 Émilie-Romagne : la province de Modène</u>	37
<u>5.3.2 La région de Calabre</u>	39
<u>Conclusion</u>	44
<u>Annexe 1 : Profil général des pays analysés en 1998</u>	50
<u>Annexe 2 : Comparaison des niveaux d'administration territoriale des pays à l'étude avec le Québec</u>	50
<u>Bibliographie</u>	51

Introduction

Depuis au moins une décennie, le développement régional a retrouvé **une nouvelle actualité**. En effet, la mondialisation et l'ouverture des marchés, la restructuration industrielle et l'émergence d'une nouvelle économie, la remise en question des bureaucraties publiques et privées, sans oublier la redécouverte de la société civile, de la cohésion sociale et du capital social ont en quelque sorte donné de nouvelles raisons de s'intéresser aux régions et à leur diversité en termes de potentiel de développement. Ainsi, les années 1980 et 1990 ont donné lieu à de nouvelles orientations politiques et à de nouvelles expérimentations de développement régional. Si ces tendances lourdes sont à peu près les mêmes pour tous les pays développés – ce qui nous autorise à parler d'un nouveau paradigme – les expérimentations et leurs conditions d'émergence apparaissent fortement contrastées selon les pays et même à l'intérieur de chacun des pays développés. D'où l'intérêt d'une recherche sur les expériences étrangères de développement régional. Avant de procéder à la présentation des cas retenus pour l'analyse, nous croyons nécessaire de poser quelques paramètres (notion de région, paradigme de développement, choix des cas) qui ont inspiré cette recherche et qui en fournissent à la fois l'intérêt et les limites.

- 1) La **région comme réalité** est une construction sociale et historique de sorte que le découpage qui permet de la circonscrire n'est jamais complètement arrêté (Salais et Storper, 1993). Nous en avons eu la preuve récemment au Québec alors que des régions comme l'Est du Québec ou encore le Centre du Québec ont été redécoupées pour donner naissance à de nouvelles régions. De plus, la région est une notion polysémique de sorte qu'elle peut renvoyer à des réalités se situant à des échelles fort différentes. En premier lieu, le monde (entier) peut être divisé en régions ou « blocs régionaux » correspondant pratiquement à des continents : l'Amérique du Nord (Aléna), l'Europe (Communauté européenne), l'Asie, etc. (Deblock et Ethier, 1992). En deuxième lieu, dans des pays comme le Canada (de même qu'aux États-Unis), on peut également parler de grandes régions pour désigner les provinces maritimes, le Québec, l'Ontario, les provinces de l'Ouest, etc. Enfin, le Québec lui-même emploie le terme région pour désigner les régions administratives maintenant au nombre de dix-sept. Les termes de politiques régionales font évidemment référence à une approche volontariste du développement et à une intervention des gouvernements qui ont autorité sur des territoires eux-mêmes circonscrits selon diverses échelles. Dans le cadre de notre revue de littérature, ces différentes utilisations du terme de région ont été rencontrées. Nous en rendons compte dans ce que nous appelons le contexte institutionnel. Même si nous avons centré notre attention sur **le développement régional tel que nous l'entendons au Québec**, les cas retenus pour l'analyse se situent parfois plus à l'échelle infra-régionale, parfois plus à l'échelle supra-régionale.
- 2) Les politiques de développement régional relèvent maintenant d'**un nouveau paradigme** (ou vision) du développement régional. Dans le cas des années 1960 (et donc à l'époque de la Révolution tranquille), le développement régional était porté au moins par deux inspirations. En premier lieu, il visait à permettre aux régions

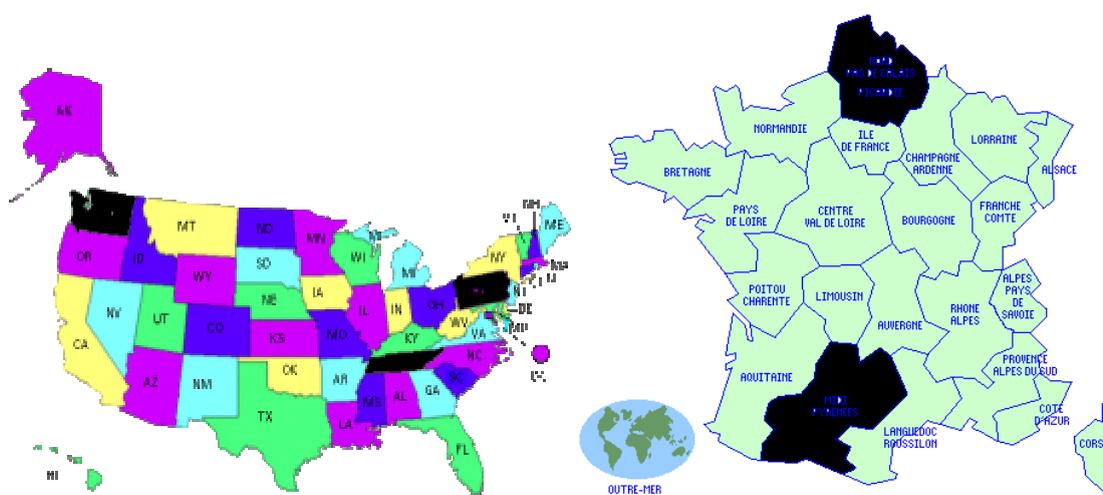
considérées en retard et généralement à prédominance rurale de rattraper les autres (ex. l'ARDA et le BAEQ). En deuxième lieu, il favorisait une déconcentration des services fournis par un État de plus en plus interventionniste, notamment dans l'économie. Les politiques industrielles allaient également dans cette direction : d'une part, elles tentaient d'aider les entreprises et secteurs en difficulté pour maintenir une diversification d'une économie aspirant à l'autosuffisance; d'autre part, les investissements se faisaient massivement dans les infrastructures (ex. communication et transport) en vue d'une certaine homogénéisation du territoire. Ces deux tendances combinées supposaient une planification et des interventions centralisées, voire bureaucratiques (*top down*) laissant peu de place aux initiatives provenant des populations directement concernées. Le développement devait provenir de l'extérieur et souvent à l'initiative de la grande entreprise privée ou public (Hydro-Québec et Sidbec). Enfin, les investissements réalisés dans le social de même que la redistribution constituaient un cercle vertueux par rapport au développement économique dans la mesure où ils contribuaient à **soutenir, voire à élargir la demande interne** (ce qui était possible en raison de la faible ouverture des marchés et de l'importance du marché domestique).

Dans les années 1980-1990, la nouvelle vision du développement régional fait une place relativement centrale à la décentralisation et à la concertation des acteurs socio-économiques des régions, au partenariat entre le secteur public et le secteur privé tout en favorisant une planification stratégique tirant profit des spécificités des territoires et faisant appel à de nouveaux instruments de développement tels les fonds de développement. La proximité est revalorisée, notamment les synergies possibles entre les entreprises d'un même secteur. Les politiques industrielles encouragent la spécialisation plutôt que la diversification, aident les gagnants plutôt que les canards boiteux, favorisent l'exportation et la nouvelle économie (Benko et Lipietz, 1992). Les relations purement marchandes sont tempérées par des alliances et des partenariats misant sur le long terme (Hollingsworth et Boyer, 1997). Dans cette visée, l'État investit dans les **facteurs orientés vers l'offre** que sont la formation, la recherche et le développement, l'accès au financement, etc. De nouveaux acteurs sociaux tels les syndicats et les collectivités locales s'investissent dans le développement économique à partir de préoccupations touchant aussi bien la création d'emplois que le développement des collectivités. Selon cette vision, les politiques de développement régional concernent toutes les régions et pas seulement celles qui sont en retard. Enfin, l'ouverture des marchés fait en sorte que la redistribution apparaît désormais comme un coût susceptible de rendre les entreprises moins concurrentielles sur le marché mondial. L'exclusion sociale et géographique est ainsi amplifiée. Notre recherche permettra de voir jusqu'où cette nouvelle vision du développement inspire les expériences des diverses régions et pays. Nous chercherons également à voir comment ces expériences se situent en continuité ou rupture avec celles initiées au début des années 1960.

3) Pour l'examen des **expériences étrangères** (voire carte 0.1), nous avons retenu les dimensions suivantes :

- le contexte national des politiques de développement régional;
- les politiques et programmes d'appui au développement régional;
- les acteurs sociaux engagés : syndicats, patronat, municipalités, etc.;
- les instances régionales de concertation et la décentralisation administrative;
- les initiatives de développement comme telles et leurs conditions d'émergence;
- les instruments privilégiés : les fonds, les centres de services, etc.

Carte 0.1 – Les régions des quatre pays à l'étude



États-Unis

France



Italie



Espagne

- 4) Les quatre pays examinés sont les États-Unis, la France, l'Espagne et l'Italie. D'autres pays comme l'Angleterre ou encore l'Allemagne auraient pu être ajoutés à la liste mais un tel élargissement dépassait les moyens dont nous disposons. Cela dit, les quatre pays retenus sont suffisamment contrastés pour fournir des terrains et des expériences diversifiés. De plus, les régions et les expériences à l'intérieur de chacun de ces pays sont nombreuses et contrastées de sorte qu'il nous a fallu également faire des choix. À l'exception des États-Unis où nous examinons trois expériences régionales, nous avons retenu deux expériences régionales pour chacun des trois autres pays. Comme le montre le tableau 0.1, certaines expériences sont orientées plutôt vers la nouvelle économie alors que d'autres étaient préoccupées principalement de reconversion tout en lorgnant vers la nouvelle économie. Nous avons également retenu deux régions définies au moins au départ comme régions périphériques. Enfin, le développement d'une région est fortement inspiré par l'économie sociale. Comme nous le verrons en conclusion, même si ces expériences participent à leur façon de la nouvelle vision du développement, elles sont encore plus diversifiées que nous le pensions au départ.

Tableau 0.1 : Les pays et expériences retenues

Pays	États-Unis	France	Italie	Espagne
Expériences 1 et 6 (régions périphériques)	Expérience-1 Tennessee Valley Authority (1990) Région au départ périphérique (1933-1990)		Expérience-6 Projet Arienne-Calabre Région périphérique	
Expériences 2, 4, 7 (régions ancienne économie)	Expérience-2 Regional Industrial Development Corp (Pittsburg) Reconversion industrielle	Expérience-4 Nord-Pas-de-Calais Ancienne économie	Expérience-7 Modène (province de la 3 ^e Italie) Système local de production	
Expériences 3, 5, 8 (régions nouvelle économie)	Expérience-3 Washington Technology Center Nouvelle économie	Expérience-5 Toulouse (métropole régionale) Nouvelle économie		Expérience-8 Barcelone (capitale de la Catalogne) Parc technologique et soutien à l'entrepreneuriat
Expérience 9 (économie sociale)				Expérience-9 Mondragon et pays basque (coopératives de développement)

1. Le cas des États-Unis

1.1 Contexte des politiques de développement régional

Même si la culture politique des États-Unis est empreinte de la pensée libérale, on note qu'il existe un grand nombre de programmes, de mesures et de politiques qui tentent de contrer les disparités de développement socio-économique entre les différentes régions. Cinq macro-régions peuvent être distinguées selon leur dynamique de développement socio-économique :

- les États de la région des Grands-Lacs, de la Nouvelle-Angleterre jusqu'à New York, forment l'axe industriel traditionnel où la reconversion des grands secteurs (sidérurgie, automobile, le textile et les secteurs mous) constitue la principale difficulté;
- le Vieux Sud se caractérise principalement par le passage d'une économie agricole à une économie manufacturière tournée vers les technologies de pointe. La régénération se fait grâce à un climat invitant et à des coûts de production compétitifs;
- l'État de la Virginie de l'Ouest demeure une poche de pauvreté qui, malgré les interventions publiques, n'a jamais vraiment réussi « à décoller »;
- la région de l'Ouest développe surtout une base économique liée à la présence des richesses naturelles (mines, énergie, agriculture et tourisme) sensible aux aléas de la mondialisation;
- le Texas et la région du Pacifique se caractérisent par une diversification productive allant des secteurs primaires (agriculture, pétrole) aux industries de pointe (Québec, 1996).

Le partage des pouvoirs entre les divers paliers de gouvernement, selon le **Home Rule** ou la **Dillon's Rule**¹, a comme résultat une distribution inégale des compétences et des niveaux de décentralisation différenciés. La culture politique développée historiquement par les divers États constitue alors un facteur très important et celle-ci varie en fonction des grandes régions (Nord-Est, Sud, Middle-West, Pacifique, etc.) :

- le **modèle de base** de décentralisation des compétences locales et régionales se retrouve dans les régions des Grands-Lacs et de l'Ouest du Mississippi, où il existe des rapports de force variables entre l'État, les gouvernements locaux et les districts spéciaux;
- les douze (12) États du Nord-Est sont **les plus décentralisés** : les municipalités sont plus importantes que les comtés ou les districts spéciaux;
- les États du Sud sont **les moins décentralisés** : les comtés prennent une place plus importante, les villes détiennent un grand pouvoir et les districts spéciaux sont plus nombreux (Québec, 1996).

¹ Ces deux règles se réfèrent à la Constitution des États pour l'interprétation de la délégation des pouvoirs locaux. Le Home Rule donne le pouvoir à la corporation municipale d'écrire sa propre charte et de se donner ainsi les compétences qu'elle juge nécessaires à son fonctionnement. Cette règle est appliquée dans plus de la moitié des États. Pour sa part, la Dillon's Rule établit de façon plus formelle les pouvoirs que peuvent exercer les municipalités. Elle limite ces pouvoirs à : 1) ceux qui sont explicitement inclus dans la Constitution de l'État; 2) ceux qui sont implicites à un pouvoir explicite; et 3) ceux qui sont essentiels à la réalisation d'objectifs ou de responsabilités clairement définis (Québec, 1996).

On retrouve aux États-Unis cinq paliers de gouvernement :

- le **niveau local** aux États-Unis désigne la municipalité (cité, village, borough ou town). Le nombre de ces municipalités s'est stabilisé autour de 19 000 en 1980;
- le comté, de **niveau sous-régional**, est le type de gouvernement le plus répandu. Ce niveau de compétence constitue un découpage territorial de l'État pour fins de travaux publics, de gestion des tribunaux et des services de police. Les membres de ce gouvernement sont élus. On en retrouve 3 040;
- au palier **régional**, les Regional Council of Governments sont des organismes de gestion du territoire composés majoritairement d'élus municipaux et issus de la législation de l'État. Ils ne possèdent pas de pouvoir de taxation, mais leur financement est assuré par la tarification des services, des contrats ou des mandats fédéraux. Ces Conseils régionaux sont apparus dans les années 1960. Il en existe environ 475. Ils ont compétence en matière de planification et de développement socio-économique. Ils sont donc essentiels à la mise en œuvre des politiques territoriales et peuvent être vus comme les gestionnaires des programmes fédéraux et étatiques (Québec, 1996);
- le quatrième niveau est celui de l'État;
- enfin, le cinquième est le niveau fédéral.

Les compétences locales et sous-régionales se réalisent à l'intérieur de **districts spéciaux** qui prennent des appellations différentes selon les contextes (les Boards, les Commissions ou les Authorities). Ils possèdent des pouvoirs très étendus qui vont au-delà de simples ententes inter-municipales et ils sont spécialisés selon leur domaine d'intervention (conservation des sols, hôpitaux, autoroutes, sécurité publique, éducation, etc.). Plus nombreux (25 900), ceux-ci se définissent comme des corporations d'administration publique locales ou sous-régionales (Québec, 1996). Deux acteurs, autres que les Conseils régionaux de développement et les districts spéciaux des comtés ou des municipalités, sont omniprésents dans les politiques de développement régional aux États-Unis. D'une part, l'État fédéral, grâce à son pouvoir de dépenser, impose certaines normes nationales (General Revenue Sharing, *grant-aid programs* sectoriels, etc.). Il utilise aussi des instruments comme ses départements ministériels (**United States Department of Agriculture**, par exemple), ses commissions régionales (**Appalachian Regional Commission**², **Tennessee Authority Valley**) et l'**Economic Development Administration**. Cette dernière, avec un budget d'environ 200 millions de dollars, a pour mandat de soutenir les régions en difficulté et de susciter les investissements du secteur privé. Des **zones d'intervention spéciales** profitent de ses programmes selon des critères de revenus, de chômage, etc. Ce sont plus spécifiquement des zones désignées comme **zones d'entreprises** (environ 500 en 1996) sous la responsabilité des Conseils régionaux de développement ou comme des **zones franches** (140 en 1996). Nous ferons une analyse plus complète des divers programmes de cette agence fédérale dans le point suivant. Par ailleurs, les comités de citoyens, les groupes de pression influent aussi sur les orientations de développement. Ces derniers ont une place importante dans les **Community Action Agencies**, mises en place par le gouvernement fédéral pour les programmes de lutte à la pauvreté et de développement local (Québec, 1996).

² Voir ARC (2000) et Isserman (1996) pour les développements récents de cette initiative dont un programme de districts locaux de développement qui sont des organismes public / privé.

1.2 Politiques d'appui au développement régional

Faire une revue exhaustive de toutes les politiques d'appui au développement régional aux États-Unis ou de l'ensemble des mesures pouvant avoir une incidence sur celui-ci dépasse le cadre de cette étude de cas. En effet, il faudrait regarder ce que tous les départements et agences fédéraux d'une part, et d'autre part, ce que chacun des 51 États, avec leurs propres départements et agences, formalisent comme mesures et programmes d'intervention socio-économique. Toutefois, il est possible d'identifier les tendances lourdes des orientations de politiques de développement en regardant ce que propose l'**Economic Development Administration (EDA)**, attachée au Département du commerce fédéral. Cet organisme a été créé en 1965 et ses statuts ont été modifiés en 1998. Sa mission est de favoriser la création et la rétention d'emplois, de stimuler la croissance industrielle et commerciale dans les espaces déprimés ruraux ou urbains des États-Unis. Le principe à la base des interventions de l'EDA mise sur l'« **empowerment local** » pour habiliter les collectivités à formuler leur propre stratégie de développement. Cette agence fédérale travaille en partenariat avec les autres paliers gouvernementaux, les organisations privées et publiques à but non-lucratif, les districts de développement économique régionaux et les tribus indiennes (EDA, 1999). L'Economic Development Administration supervise **huit programmes de développement économique** :

- 1) Planning program for economic development districts, Indian tribes and eligible areas;
- 2) Planning program for states and urban areas;
- 3) Local technical assistance program;
- 4) University centre program;
- 5) Public works and development facilities program;
- 6) Economic adjustment program;
- 7) National technical assistance, research and evaluation program;
- 8) Trade adjustment assistance program (EDA, 1999).

Tableau 1.1 Montants des subventions des programmes de l'EDA en 1998

Programmes	Espace ou secteur spécifique	Montant moyen de la subvention (\$)	Fonds totaux (\$)
1	Districts autonomes	55 000	17 616 000
	Autochtones	42 000	2 731 000
2	États	69 000	1 101 000
	Urbains	74 000	2 576 000
3	-	26 600	1 596 000
4	-	94 000	6 541 000
5	-	859 443	177 905 000
6	Régulier	243 066	29 654 000
	Conversion Défense	1 176 621	101 229 000
7	Assistance technique	100 000	1 294 000
	Recherche/évaluation	127 000	507 000
8	-	792 000	9 500 000

Source : EDA (1999)

Les trois premiers programmes subventionnent les dépenses administratives des organismes de développement (districts, autochtones et autres espaces déprimés) en leur offrant un soutien financier et technique pour élaborer leur stratégie de développement économique locale et régionale. L'EDA participe jusqu'à 50 % des coûts totaux des projets (certaines conditions moins restrictives s'appliquent aux Autochtones). Les projets sont d'une durée moyenne de 12 mois.

Le programme de centre universitaire s'adresse aux collèges et aux universités qui s'impliquent au niveau du développement économique de leur région. Ces projets doivent viser la résolution de problèmes spécifiques et offrir une assistance technique aux collectivités en difficulté. Le programme sur les travaux publics correspond à un programme d'infrastructures pour augmenter le nombre et la qualité des externalités dans les espaces économiquement peu attractifs et souffrant de sous-emploi chronique. Pour leur part, les stratégies de développement visant la diversification des activités économiques suite à la reconversion des activités militaires et de la défense ou des ajustements structurels à la nouvelle économie, sont subventionnés à partir de l'Economic Adjustment Program. Le même objectif se retrouve au niveau du programme sur l'ajustement au commerce et aux échanges (trade adjustment assistance program). Finalement, l'EDA finance toutes les études et les recherches visant à mieux connaître les causes et les raisons du mal-développement des espaces en difficulté ainsi que celles qui cherchent à formuler des solutions et d'en évaluer les retombées (EDA, 1999).

1.3 Expériences concrètes

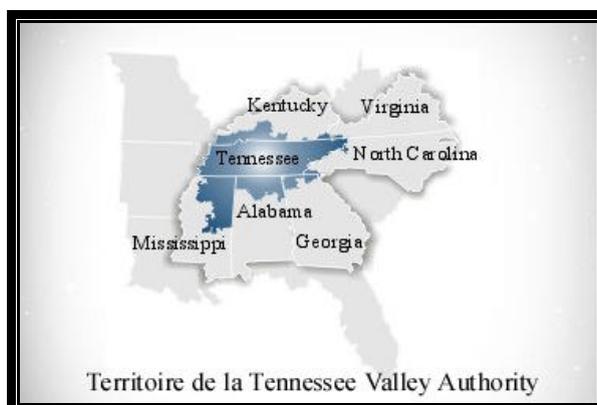
Pour illustrer la diversité des modes d'intervention au niveau du développement régional aux États-Unis, nous présentons trois expériences concrètes : la Tennessee Valley Authority (TVA) qui est une initiative fédérale, le Washington Technology Center (WTC) qui s'apparente à une initiative étatique et le cas de la ville de Pittsburgh (Pennsylvanie) qui est de niveau local. Pour chacune d'elles, nous ferons un bref aperçu historique pour ensuite mettre l'emphase sur les stratégies et les outils utilisés pour initier le processus de développement économique ainsi que les résultats obtenus. Nous soulignerons aussi l'importance des alliances et du réseautage entre les divers acteurs.

1.3.1 Tennessee Valley Authority : From The New Deal to a New Century

Aperçu historique

L'expérience de la **Tennessee Valley Authority (TVA)** fait désormais partie des cas classiques en ce qui a trait au développement régional. Première intervention de type keynésien, cette agence fédérale voit le jour le 18 mai 1933 et est encore bien vivante de nos jours (TVA, 2000). La TVA réalise un programme complet d'interventions sur un territoire défini à partir du concept de bassin versant : il s'agit de la vallée de la rivière Tennessee, affluent de l'Ohio qui se jette dans le Mississippi. Cette vallée traverse sept États : le Tennessee, le Kentucky, la Virginie de l'Ouest, la Caroline du Nord, la Géorgie, l'Alabama et le Mississippi (carte 1.1). C'est donc la région du Vieux Sud. La loi créant la TVA lui donne comme mandat l'amélioration des conditions de navigabilité de la rivière et de promouvoir le développement agricole et industriel de la vallée. La direction de l'organisme est assurée par trois directeurs, nommés par le Président des États-Unis, sous le contrôle du Sénat (Lajugie et *al.*, 1979).

Carte 1.1 La vallée de la rivière Tennessee



Au départ, le programme de la TVA visait le développement de complémentarités entre différentes facettes du développement à partir, d'une part, des travaux d'aménagement hydroélectrique (28 barrages, navigabilité et production d'énergie électrique) et, d'autre part, des différentes infrastructures publiques de base pour les secteurs agricoles (reconversion de l'usine gouvernementale de munitions en centre de recherche scientifique sur les engrais chimiques), industriels (alumineries, industries d'armement) et touristiques (mise en valeur des parcs naturels et des plans d'eau) (Lajugie et al. 1979). De nos jours, la TVA se définit aussi comme une agence de développement économique régional qui offre des services et des ressources financières aux entreprises établies et à celles qui désirent s'implanter dans la région. Sa contribution au développement économique de la Vallée du Tennessee aurait permis la rétention ou la création d'environ 102 000 emplois. Ces résultats ont été obtenus grâce à trois instruments : un programme pour les incubateurs d'entreprises, un Fonds de développement économique et un Fonds pour les opportunités spéciales régionales (TVA 2000).

Les outils, les stratégies et les résultats

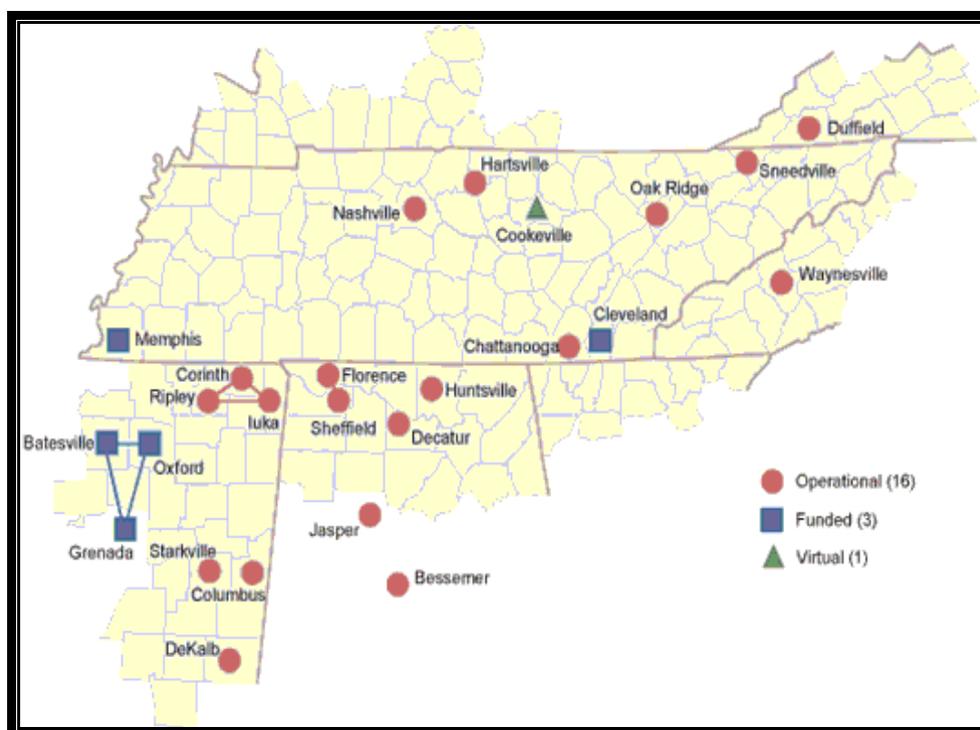
Le programme des incubateurs (**TVA Business Incubator Loan Fund**) est réalisé à partir d'un fonds récurrent de 500 000 \$ pour aider les jeunes entreprises à rencontrer leurs besoins lors de la période de démarrage. Les prêts maximaux sont de 25 000 \$ pour un an. Une étude de faisabilité déterminera si la communauté locale constitue un terreau favorable à l'établissement d'un incubateur, surtout que TVA considère que celui-ci devra être en situation d'autofinancement 5 ans après sa mise en oeuvre. Les prêts pour la création des incubateurs d'entreprises sont évalués à partir des facteurs suivants :

- le consensus local pour supporter le développement de l'incubateur;
- le support de l'entrepreneuriat local;
- le support financier local;
- les perspectives de croissance économique;
- l'offre locale de services connexes (avocats, comptables et autres).

La TVA a financé l'implantation de 18 incubateurs d'entreprises sur son territoire (TVA 2000). (Voir carte 1.2).

Le second outil, l'**Economic Development Loan Fund (EDLF)**, est un fonds de développement de plusieurs millions de dollars pour favoriser l'expansion et l'attraction industrielles régionales. C'est un levier économique pour susciter les investissements extérieurs, surtout dans les régions les plus défavorisées du territoire. Les projets sont évalués selon leur viabilité financière, leur impact économique local, les investissements et les retombées financières ainsi que l'accroissement espéré des ventes. Le Fonds mise sur le cofinancement par divers partenaires (publics, privés ou autres) car la TVA ne finance jamais à 100 % les projets. Les projets admissibles concernent seulement le capital physique des entreprises (infrastructures, immobilier, etc.). Les prêts varient selon le type de projet et ne peuvent toutefois pas excéder 2 millions de dollars pour une période maximale de 10 ans (TVA, 2000).

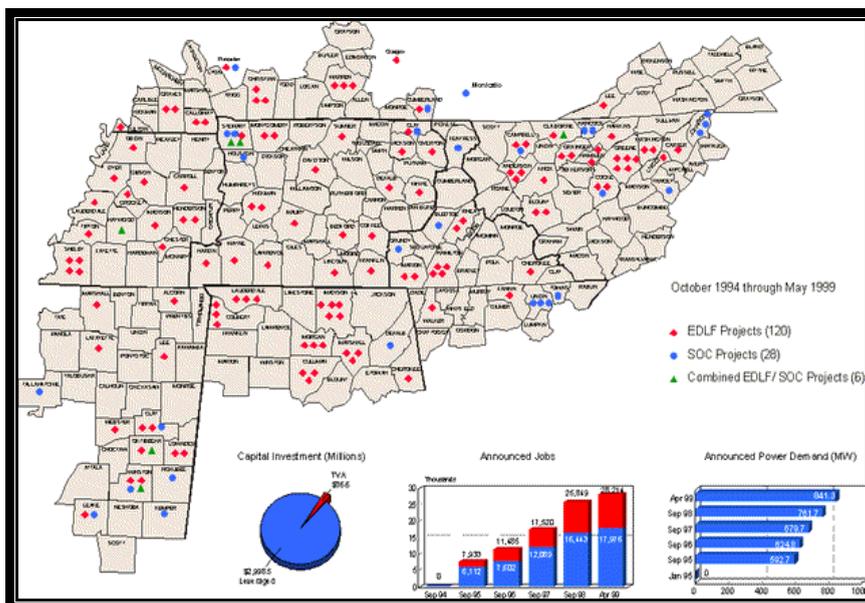
Carte 1.2 Les résultats du programme d'incubateurs de la TVA



Source : TVA (2000)

Le troisième outil, **Special Opportunities Counties Fund (SOC)**, cible des comtés spécifiques du territoire de la TVA. La liste de ces comtés est établie à partir des données socio-économiques suivantes : le plus bas revenu *per capita* et le plus haut taux de personnes vivant sous le seuil de la pauvreté. Le SOC finance des projets de développement (bâtiments, infrastructures ou équipements industriels) qui sont créateurs d'emplois ou de retombées économiques. Les prêts (de 5 à 10 ans selon le type de projet) ne peuvent dépasser 300 000 \$ et ne couvrent pas 100 % des investissements prévus. Ici, la participation de la TVA se limite à 25 % du projet. Ces deux programmes ont permis de financer 154 projets sur le territoire de la TVA entre octobre 1994 et mai 1999 (TVA, 2000). (Voir carte 1.3)

Carte 1.3 Les résultats des programmes EDLF et SOC de la TVA (1994-1999)



Source : TVA (2000)

Réseautage et maillage

Le réseautage est une composante importante de l'action de développement de la TVA. La **Tennessee Valley Industrial Development Association (TVIDA)** regroupe les associations industrielles des 7 États du territoire, la TVA elle-même et une composante canadienne. Ce maillage permet la coordination du développement économique de la région. La TVIDA offre, entre autres, une banque de données sur les divers sites offerts aux entreprises en recherche de localisation (**TVIDA Site Selector**). La base de données comprend aussi des informations socio-économiques, les entreprises déjà implantées, les facilités et infrastructures socioculturelles, la main-d'œuvre, etc³.

La toute dernière réalisation de la TVA est la constitution d'un conseil régional pour la gestion environnementale de la rivière Tennessee (**Regional Resource Stewardship Council**) dont la première séance s'est tenue en mars 2000 (TVA, 2000). Ce Conseil régional favorise la participation des citoyens, des entreprises publiques et privées concernées par la gestion durable du bassin versant. Les membres du conseil provenant des clients et des distributeurs d'électricité sont nommés par les gouverneurs des sept États, tandis que les représentants des groupes de pression sont choisis par la TVA. Le mandat du Conseil est d'aviser la TVA sur les politiques, les pratiques et les priorités de développement et de conservation de la rivière (TVA 2000).

Bien entendu, la TVA, dont les dirigeants sont désignés par le Congrès et le Président américain, n'est pas à l'abri des critiques qui favoriseraient une approche moins interventionniste du Fédéral. En effet, en plus d'accumuler une dette de plus de 29 milliards de dollars, on questionne, d'une part, le niveau d'imputabilité (ou plutôt de non-

³ Pour les différents « success stories » régionaux voir : <http://www.area-development.com/> et <http://www.library.whitehouse.gov/WH/accomplishments/states/>

imputabilité) des directeurs, et, d'autre part, l'utilisation des fonds publics dans une activité qui pourrait être régulée par le marché. Les critiques visent donc plus l'intervention gouvernementale dans la production énergétique que l'autre face de la TVA qui consiste, comme nous l'avons vu, à soutenir le développement économique régional par des programmes ciblés de prêts (Munson, 1999).

1.3.2 Washington Technology Center

Contexte étatique

L'État de Washington intervient au niveau du développement socio-économique grâce à son **Department of Community, Trade and Economic Development** (CTED) et au **Small Business Improvement Council** (SBIC). Le **SBIC** est un conseil appointé par le gouverneur de l'État pour l'aviser sur les aspects concernant le développement économique. Ce conseil a été formé pour une première fois en 1984. Il est composé de sept membres du secteur privé (petites entreprises) nommés par le Gouverneur et de quatre représentants des deux Chambres électives pour un mandat de 4 ans. Le Conseil est ouvert aux représentations des divers départements et des associations pour formuler ses recommandations (SBIC 2000). Pour sa part, le **CTED** gère plus d'une centaine de programmes étatiques et fédéraux et offre, via son centre d'assistance à l'entreprise, un soutien technique et financier aux entrepreneurs à travers tout l'État. Les programmes touchent les aspects suivants :

- l'information aux entreprises;
- l'assistance à l'expansion et à la rétention des entreprises;
- le financement des entreprises;
- l'assistance à la mise en place de services de garde en milieu de travail;
- le développement des entreprises (minorité et femmes);
- l'attraction des entreprises extérieures;
- les services de soutien aux exportations et au commerce extérieur (CTED, 2000).

Le programme d'aide au financement des entreprises comporte deux programmes destinés soit à la phase de démarrage ou encore à l'expansion: le **Community Development Finance** et le **Business Loan Portfolio**. Ces deux programmes sont des montages financiers incorporant des fonds fédéraux, étatiques et locaux. Le CTED agit donc comme un acteur intégrateur / coordinateur des diverses actions de développement sur le territoire de l'État (CTED, 2000).

Aperçu historique du WTC

L'État de Washington est devenu le leader dans la création d'entreprises de haute technologie : il dépasse de 20 % le taux de création obtenu par la Californie au second rang (WTC, 2000). Les secteurs de l'aéronautique, du logiciel et des télécommunications sont les fers de lance de l'activité économique régionale. Un des acteurs responsables de cette croissance est le **Washington Technology Centre** (WTC). Établi en 1983 par le gouvernement de l'État de Washington, cet organisme a comme missions :

- le soutien aux efforts de développement de technologies compétitives;
- la création d'emplois;
- la croissance de l'économie.

Les outils, les stratégies et les résultats

L'objectif du WTC est atteint grâce à la mise en réseau des entreprises avec l'expertise de recherche présente dans les universités de l'État. Un **fonds** de 3 millions de dollars est consacré aux collaborations universités / entreprises. Le secteur privé contribue aussi au financement des projets. Entre 1995 et 1999, les 115 entreprises qui ont participé aux programmes du WTC ont commercialisé 23 produits technologiques qui possèdent un potentiel de retombées économiques de plus de 195 millions de dollars. Les activités du WTC sont concentrées dans quatre secteurs soient les biotechnologies, les systèmes informatiques, la microélectronique et la robotique. La plupart des compagnies qui utilisent les services du centre sont des PME de moins de 10 employés (WTC, 2000). En plus des collaborations universités / entreprises, le centre a mis sur pied un **incubateur** d'entreprises technologiques pour soutenir les entreprises dans les premières étapes du démarrage. Cet incubateur est situé sur le campus de l'Université de Washington et près du siège social du WTC. Trois **programmes de financement** servent de leviers aux activités du WTC :

- Entrepreneur's Acces Program (EA);
- Focused Technology Initiatives Program (ETI);
- Research and Technology Development Program (ETD).

Le **Programme EA** est dédié aux petites entreprises de moins de 15 employés ou en démarrage qui ont besoin d'une expertise technologique pour développer leur produit. Les projets EA sont généralement d'une durée de 3 à 6 mois. Le financement offert est d'environ 5 000 \$. Le second programme, **ETI**, vise des initiatives de développement technologique d'une plus grande envergure. D'une durée pouvant aller jusqu'à neuf mois, ce programme est offert aux entreprises de moins de 100 employés pour le développement de prototypes, d'études de faisabilité, etc. Les projets sont co-financés et la mise de fonds du WTC peut atteindre les 30 000 \$. Le dernier programme, **RTD**, permet d'injecter plus de 1 million de dollars annuellement en R+D dans les entreprises de l'État de Washington. Les projets sont plus longs (entre un et deux ans) et plus importants (entre 30 000 et 100 000 \$). Un cofinancement de l'entreprise privée est aussi nécessaire (WTC, 2000).

Réseautage et maillage

Le WTC joue aussi un rôle important au niveau du transfert de l'information en plus de son rôle de transfert technologique. Il est en constante relation avec divers **partenaires associatifs industriels** comme l'American Electronics Association (AEA), Washington Biotechnology and Biomedical Association (WBBA) et **divers consortiums de recherche** (Center for Design of Analog-Digital Integrated Circuits, Virtual Worlds Consortium, etc.). Ses relations lui permettent aussi d'agir comme **interface** avec les agences gouvernementales fédérales et de l'État, comme le CTED, entre autres (WTC 2000).

1.3.3 Pittsburgh : de l'acier à la matière grise

Aperçu historique

Dans cette ville des États-Unis, la cravate a succédé au bleu de travail, signe d'une reconversion réussie qui fait l'envie de plusieurs métropoles aux prises avec la même problématique de transition économique (Bureau, 1992). Ayant profité de l'essor de l'industrie automobile, la capitale de l'acier a lourdement subi les contre-coups des mutations dans les activités productives des années 1970 : le taux de chômage est passé de 6 à 15 % entre les années 1979 et 1983. De plus, l'héritage environnemental laissé par une période d'industrialisation lourde constituait un handicap de taille à surmonter. Au tournant des années 1990, elle fait partie du palmarès des villes les plus vivables de l'Amérique du Nord, un « miracle de renaissance urbaine ». Comment expliquer ce succès ? C'est dans le temps long, dans les habitudes de coopération développées par les divers acteurs qu'il faut chercher la réponse.

Les outils, les stratégies et les résultats

En effet, Pittsburgh au cours de son histoire avait déjà traversé des périodes noires ce qui a résulté en l'institutionnalisation d'organismes de développement tels que l'**Allegheny Conference** (aussi nommée Urban Redevelopment Authority, URA) en 1947. Cet organisme privé à but non-lucratif, fondé sous l'impulsion d'un industriel local et du maire de l'époque, s'est donné comme premier mandat de combattre la pollution qui affectait les rivières et l'air de la ville. Les associations communautaires, les syndicats et les industriels ont aussi participé activement aux efforts de revitalisation et de reconstruction de l'environnement urbain. L'expérience sera qualifiée de pionnière et sera reprise dans le **plan de redéveloppement « Renaissance II »** des années 1970. Quelques deux milliards seront investis dans ce programme pour la revitalisation des quartiers, la construction d'immeubles à bureaux et le métro (Bureau, 1992 ; URA, 2000).

L'Allegheny Conference s'est aussi associée aux principales universités de la ville pour le développement économique : la reconversion vers les technologies de pointe allait redonner un élan à Pittsburgh, tout comme ce fut le cas de la Silicon Valley. De 1978 à 1987, plus de 100 000 emplois ont été créés et 900 entreprises de pointe se sont installées dans la région. Pour cela, un **programme de recyclage des anciennes zones industrielles** en parcs technologiques et en centres de recherche a été mis en place. L'expérience de l'Allegheny Conference se base sur une philosophie : « *the URA's history is a story of projects. It is a story of people. It is a story of partnership and leadership. Most of all, it is a story of building a better Pittsburgh* » (URA, 2000). Cet organisme emploie une centaine de personnes et gère un budget de près de 7 millions de dollars (URA, 2000).

Les programmes d'URA se divisent en **quatre grands secteurs d'intervention** qui bénéficient chacun d'un fonds : le développement des PME, le développement foncier, le développement immobilier et la revitalisation des façades (URA, 2000). Pour le développement des PME, deux outils sont privilégiés soit le **Pittsburgh Business Growth Fund Program** et le **Minority and Woman Business Assistance Program**. Le premier programme s'adresse à toutes les industries et services pour des achats de machinerie ou pour la création d'emploi. Les prêts couvrent entre 40 et 60 % des coûts totaux et varient entre 10 000 et 150 000 \$ (maximum de 15 ans). Le second programme,

pour sa part, s'adresse aux minorités visibles et aux femmes entrepreneurs. Ces prêts peuvent couvrir jusqu'à 100 % des investissements des projets pour un maximum de 50 000 \$ sur une durée d'un an (URA, 2000).

Réseautage et maillage

En plus des alliances locales, la coordination de tous les projets de développement de l'URA est effectuée avec la **Regional Industrial Development Corp (RIDC)**, avec les autorités municipales et le **Pittsburgh Economic and Industrial Development Corporation (PEIDC)**. Le **PEIDC** se définit comme une corporation de développement économique rassemblant tous les acteurs de la scène économique de la ville. Le **RIDC** est aussi une corporation à but non-lucratif, fondée à la mi-temps des années 1950 par le milieu des affaires, les syndicats et tous les paliers gouvernementaux avec l'objectif d'aider à la diversification économique du Sud-Ouest de la Pennsylvanie. Il coordonne et gère des projets de développement tels que les parcs industriels urbains et périurbains, les zones franches et les centres d'affaires du territoire (URA, 2000; RIDC, 2000; Pittsburgh 2000).

2. La communauté européenne : un contexte commun

La Communauté européenne (CE) est un acteur incontournable lorsqu'il est question du développement régional des pays européens. En effet, par l'envergure de ses programmes et des moyens financiers alloués, la CE joue souvent un rôle structurant au niveau des régions. C'est surtout via les **Fonds Structurels Communautaires** que se réalisent les diverses interventions. Pour les années 1994-1999, ces fonds représentaient 952,6 milliards de francs français répartis comme suit :

- 1) le Fonds européen de développement régional (FEDER) pour les investissements productifs, les infrastructures et le développement des PME;
- 2) le Fonds Social Européen (FSE) pour la formation professionnelle, les aides à l'embauche et les structures d'accueil;
- 3) le Fonds Européen d'Orientation et de Garantie Agricole, section Orientation (FEOGA-O) pour l'adaptation des structures agricoles et les actions de développement rural;
- 4) l'instrument financier d'Orientation de la Pêche (IFOP) pour l'adaptation des structures dans ce secteur d'activités;
- 5) le Fonds de Cohésion institué par le Traité de Maastricht pour les pays les moins avancés (Grèce, Portugal, Irlande et Espagne) dans la perspective de l'Union économique et monétaire.

Les Fonds Structurels Communautaires permettent la mise en œuvre des **Programmes d'Initiative Communautaire (PIC)** au nombre de treize (13) et qui sont spécialisés selon leur domaine d'intervention. Les Fonds Structurels Communautaires servent aussi à financer des programmes de développement selon des **objectifs nationaux et régionaux particuliers**. Ces objectifs particuliers sont au nombre de six (6). Le tableau 2.1 de la page suivante fait la synthèse de ces divers programmes et de leur financement pour le cas français et la carte 2.1 à l'autre page, identifie les espaces visés par ces divers fonds.

Selon une étude commandée par le **Commissariat Général du Plan** de la France (Voisard et Lavallant, 1997), les impacts de ces programmes sont différenciés selon les régions, tant du point de vue des objectifs, des acteurs du financement que des domaines d'intervention. Toutefois, il ressort que :

- la majeure partie des crédits provient de l'État (environ 40 %) et des régions (environ 25 %);
- ils visent des programmes concernant les infrastructures de communication, le développement économique et les entreprises, la Cohésion sociale et l'emploi et, finalement, la recherche et l'enseignement;
- les autres collectivités territoriales et l'Europe suivent avec 12 % et 23 % des investissements.

De plus, chacun de ces acteurs aura un domaine d'intervention privilégié :

- les investissements de l'État seront concentrés au niveau de l'enseignement et de la recherche, de la politique de la Ville et des infrastructures de communication;
- la Région et les autres collectivités locales favoriseront des projets en regard des infrastructures de communication;
- l'UE assure plus de la moitié des investissements du développement rural et de l'environnement.

Ainsi, à chacun des domaines d'intervention correspond une structure de cofinancement (Voisard, 1997). Nous reviendrons brièvement sur ces points dans l'exemple du cas Nord-Pas-de-Calais.

On doit donc retenir que pour les trois prochains cas à l'étude, l'acteur européen se retrouve présent, et ce surtout pour le Sud de l'Italie, l'Espagne et le Nord de la France.

3 Le cas de la France

3.1 Contexte des politiques de développement régional

Historiquement, le concept de développement régional en France est intégré à la notion d'aménagement du territoire. La France possède quatre paliers administratifs ayant chacun des responsabilités particulières en ce qui concerne le développement régional :

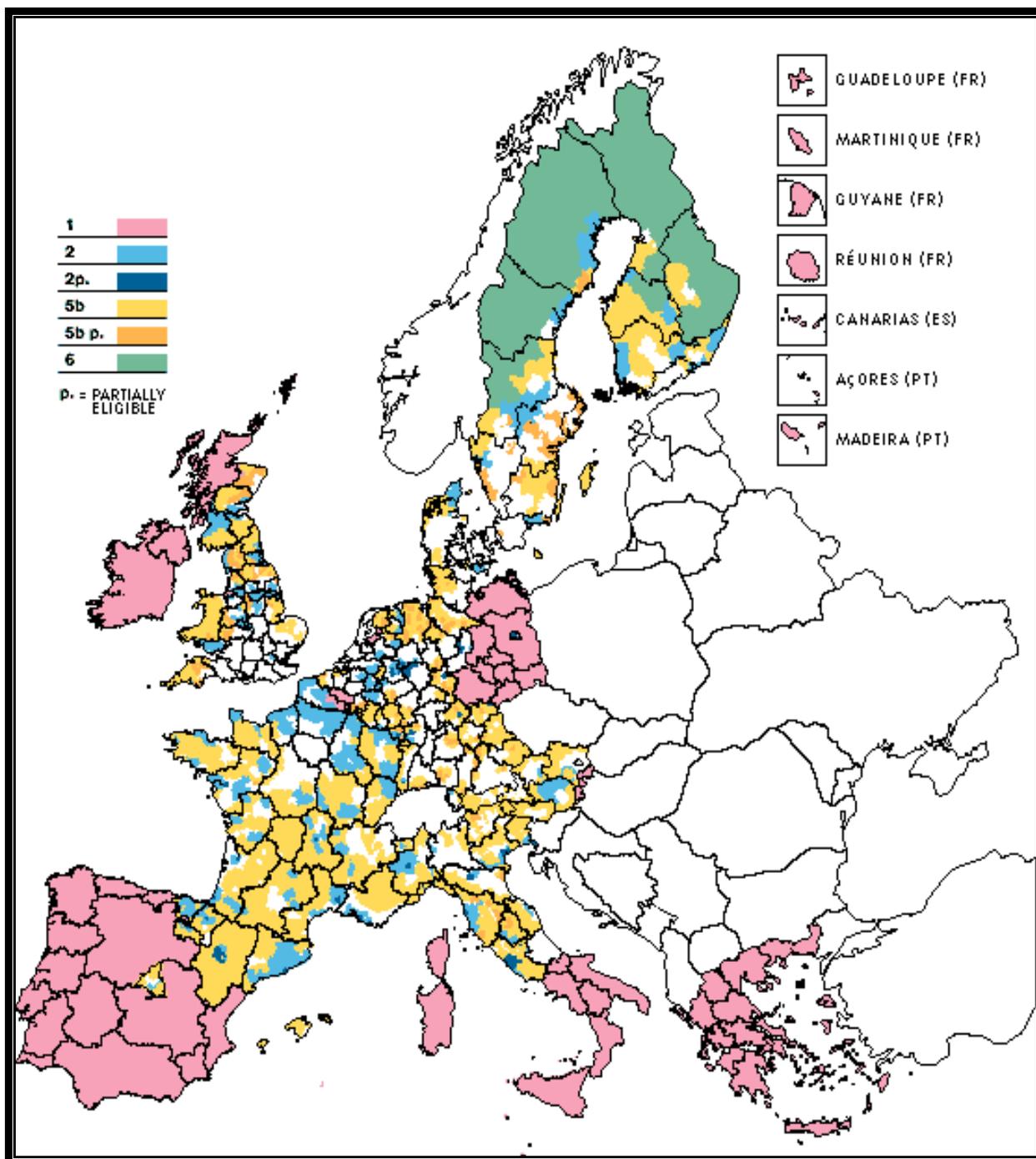
- l'État central;
- la Région;
- le Département;
- la Commune.

Tableau 2.1 Répartition des fonds structurels de la communauté européenne pour la France en 1994-1999

PROGRAMME (PIC) ou OBJECTIF	MISSION	MONTANT (milliard de francs français)	CRITÈRES
Objectif 1 (régional)	Promouvoir le développement et l'ajustement structurel des zones en retard de développement	14,45	Régions ayant un PIB inférieur à 75 % de la moyenne européenne
Objectif 2 (régional)	Reconvertir les régions affectées gravement par le déclin industriel	11,65	Taux de chômage élevé; Fort taux d'emploi industriel; Déclin de l'emploi industriel
Objectif 5b (régional)	Promouvoir le développement en facilitant le développement et l'ajustement structurel des zones rurales	14,77	Bas revenu agricole; Fort taux d'emploi agricole; Faible densité de population
Objectif 3 (national)	Combattre le chômage de longue durée et faciliter l'insertion professionnelle des jeunes	21,14	Pas de zonage; l'ensemble du territoire est concerné
Objectif 4 (national)	Faciliter l'adaptation des travailleurs aux mutations industrielles		
Objectif 5a (national)	Promouvoir le développement en accélérant l'adaptation des structures agricoles dans le cadre de la réforme des PAC	12,62	
REGIS (PIC)	Soutien aux régions ultra périphériques	1,730	
ADAPT (PIC)	Adaptation de la main-d'œuvre aux mutations industrielles	1,648	
INTERREG (PIC)	Coopération trans-frontalière	1,619	
LEADER (PIC)	Développement local en milieu rural	1,234	
EMPLOI (PIC)	Intégration professionnelle des groupes défavorisés	0,966	
KONVER (PIC)	Reconversion défense et activités militaires	0,468	
RESIDER (PIC)	Reconversion des zones touchées par la crise de l'industrie sidérurgique	0,405	
PME (PIC)	Stimulation des petites et moyennes entreprises	0,380	
URBAN (PIC)	Politiques urbaines	0,367	
RECHAR (PIC)	Reconversion des zones touchées par la crise des activités d'extraction du charbon	0,219	
PESCA (PIC)	Restructuration de la pêche	0,177	
RETEX (PIC)	Reconversion textile	0,159	

Source : Voisard et Lavallard (1997), pp. 55-58

Carte 2.1 Répartition géographique des programmes de la Communauté européenne selon les divers objectifs (2000-2006)



Source : Union européenne (2000)

L'État central, via le Commissariat général du Plan, est responsable de la formulation d'un **Plan national**, dont les orientations sont contenues dans les documents de la Délégation à l'Aménagement du territoire et à l'Action régionale (**DATAR**). La formulation du Plan est facilitée par un **Conseil économique et social régional**. Ce conseil est composé de non-élus des divers milieux socio-économiques et il oriente le gouvernement quant à la formulation de ses grandes politiques régionales (Québec, 1997; Petrelli et Dubois, 1994).

La DATAR fut créée en 1963. Elle a pour mission de préparer, d'impulser et de coordonner les décisions issues des politiques de développement régional conduites par l'État. Elle a une vocation interministérielle qui force à penser les actions de développement en termes d'espaces plutôt qu'en termes sectoriels. La DATAR a pour but de :

- favoriser l'équilibre du développement économique régional;
- soutenir les politiques de développement rural ou des zones spécifiques fragiles;
- négocier et coordonner l'attribution des fonds européens aux territoires d'aménagement prioritaires;
- accompagner les actions relatives aux espaces urbains en difficulté;
- gérer les interventions étatiques pour les infrastructures et les services publics.

Les interventions de la DATAR se sont renouvelées en fonction de l'évolution des conditions socio-économiques. En 1974, avec l'étendue de la crise, ses actions se sont progressivement étendues à l'ensemble des activités et du territoire en visant plus spécifiquement les zones les plus durement touchées :

- création de bureaux de reconversion industrielle et programmes de conversion économique;
- plan Breton de redéveloppement;
- création de commissariat à la rénovation rurale;
- contrats de pays;
- etc. (DATAR, 2000)

La **Réforme de 1982** concrétisera la régionalisation et la décentralisation des structures et des responsabilités de développement régional. Les principales décisions issues de cette réforme sont :

- 1) le suffrage universel au niveau régional;
- 2) la réduction des pouvoirs du Préfet au profit du président du **Conseil général du Département** (élu);
- 3) une modification du contrôle financier des instances locales et régionales;
- 4) un transfert des pouvoirs en matière de planification urbaine, d'habitation, de formation professionnelle, d'éducation et de questions sociales;
- 5) une modification des modes de financement;
- 6) une modification sur les mécanismes de gestion des ressources humaines (avancement et recrutement dans la fonction publique);
- 7) l'instauration des contrats de plan État-région (Québec, 1997).

Les premiers effets de la politique de décentralisation et de régionalisation de 1982 seront donc l'institutionnalisation de **22 régions** qui auront de plus en plus d'influence sur le développement des collectivités locales. Il faut remarquer que ces régions ont une certaine légitimité historique :

(...) dès l'après-guerre, les régions avaient commencé à émerger comme espaces socio-économiques (...) elles se virent confirmer un rôle de planification en 1956 (...). Une loi votée en 1972 consacra l'existence des régions et les ministères et organismes gouvernementaux durent s'ajuster à la nouvelle politique. Le terrain était ainsi préparé pour la réforme de 1982 (Québec, 1997 : 3).

Le principe de subsidiarité s'applique ici : les compétences dévolues à chacun des paliers tiennent compte de sa capacité à l'exercer. Les régions ont obtenu un pouvoir de taxation et ont comme prérogatives la planification, l'aménagement du territoire, les actions de développement et la formation professionnelle. La Région et l'État central signent **un contrat de plan** concernant les actions de développement et d'aménagement du territoire. Ce contrat de plan a une portée de cinq ans et il contient toutes les informations requises pour les différents projets (financement, échéancier, etc.). Pour sa part, le Département s'occupera désormais de la redistribution, de la solidarité intercommunale, de l'éducation secondaire et de la gestion des différents services sociaux. Les communes conserveront la responsabilité de la maîtrise du sol (**plan d'occupation du sol, POS**), de l'urbanisme et des équipements de proximité (enseignement, santé, action sociale, culture). Le Préfet, nommé par le gouvernement au niveau départemental, et le Maire, élu au niveau de la commune, sont des personnages incontournables et politiquement très influents dans ce système hiérarchique (Québec, 1997; Petrelli et Dubois, 1994).

La réforme de décentralisation influencera aussi grandement les modes d'intervention de la DATAR. Celle-ci devient l'artisan de la négociation puis de la mise en œuvre des contrats de plan État-Région. En même temps se concrétise la réforme des fonds structurels au niveau européen (1989), ce qui l'amène à jouer le rôle d'interlocuteur privilégié pour la France de la négociation des zones admissibles et de la répartition des fonds structurels communautaires. En 1993, une plus grande attention sera portée à la participation et à la consultation des citoyens. L'État reformule la politique d'aménagement et de développement régional grâce à la Loi d'orientation pour l'aménagement et le développement du territoire. Les résultats des actions étant peu concluants, l'État révisé la loi en 1997 et met de l'avant trois nouveaux principes d'intervention :

- la recherche d'une meilleure répartition des rôles respectifs de l'État et des autres acteurs;
- le souci du développement durable;
- la nécessité d'une organisation du territoire plus conforme à leurs pratiques socio-économiques.

En 1992, la DATAR prend l'initiative de la création d'une association fédérant les acteurs du développement régional, les entreprises industrielles privées et publiques et les institutions financières : **l'Association Invest in France Network (IFN)**. Cette association regroupe les agences de la DATAR à l'étranger (8 en Europe, 4 en Amérique du Nord et 6 en Asie). Ces dernières ont pour missions de :

- promouvoir la France auprès des investisseurs étrangers, en valoriser les atouts pour une localisation durable de leurs activités productives;
- prospecter les investisseurs étrangers grâce aux bureaux de la DATAR à l'étranger;

- informer les entreprises étrangères sur les atouts et les caractéristiques de la France en termes d'implantation et d'expansion de leurs activités;
- conseiller en toute confidentialité les investisseurs étrangers dans la réalisation de leurs projets;
- accompagner les décideurs dans la visites des sites français les mieux adaptés à leurs besoins et faciliter tous les contacts officiels et techniques;
- négocier les aides publiques;
- rester au service des investisseurs pour les aider à tirer profit de leurs investissements en France (DATAR, 2000).

3.2 Les politiques d'appui au développement régional

Les politiques d'appui au développement régional sont ainsi encadrées par deux instruments : le Plan national et les contrats de plan. Il y a donc une négociation entre l'État et la Région pour l'élaboration d'une programmation et d'un financement conjoints des actions régionales des ministères et des projets de développement. Il existe, depuis février 1995, cinq (5) programmes de développement ciblant des secteurs d'activité particuliers :

- 1) le Fonds national d'aménagement et de développement du territoire;
- 2) le Fonds de gestion de l'espace rural;
- 3) l'Agrément en Île-de-France;
- 4) le Fonds de péréquation des transports aériens;
- 5) le Fonds d'investissement des transports terrestres (Québec, 1997).

Le **Fonds national d'aménagement et de développement du territoire** remplace six (6) autres fonds de développement ayant eu cours précédemment (fonds d'intervention pour l'aménagement du territoire, fonds interministériel de développement et d'aménagement rural, fonds d'intervention pour l'auto-développement de la montagne, groupe interministériel des restructuration des zones minières, fonds régionalisé pour les initiatives locales et le fonds d'aide à la décentralisation). On peut ainsi parler d'une rationalisation des politiques et des interventions au niveau du développement régional.

Les contrats de plan, pour leur part, sont des documents d'engagement entre l'État et les régions qui formalisent les priorités communes et qui précisent les maîtres d'œuvre, les actions, le calendrier et les modalités financières pour la réalisation des projets de développement. Deux types d'action sont ciblés par ces ententes soit :

- les actions ayant un impact pour l'ensemble de la région et qui contribuent aussi aux objectifs nationaux de développement;
- les actions qui concernent la solidarité interrégionale et nationale.

La procédure contractuelle nécessite la négociation et la signature du contrat au niveau régional entre le Président du Conseil régional (représentant de la Région) et le Préfet de la région (représentant de l'État), sous la supervision de la DATAR qui veille à la cohérence du document vis-à-vis les objectifs nationaux et régionaux. Cette opération peut se prolonger sur une période d'un an à un an et demie.

La signature des contrats État-Régions 2000 / 2006 réalise des investissements de 120 milliards de francs pour l'État français et des engagements d'environ 110 milliards de francs de la part des Régions. Les priorités identifiées sont l'emploi, la Solidarité et le

développement durable. Les crédits accordés à l'action économique, à l'aménagement du territoire, à la politique de la ville, à l'environnement à la recherche et développement sont en augmentation. Les investissements consacrés aux infrastructures de transport favorisent les équipements collectifs. L'objectif de diminution des écarts socio-économiques entre les différentes parties du territoire est toujours maintenu. L'outil privilégié pour y parvenir sera les grands programmes régionaux et interrégionaux. Ces grands programmes sont :

- le programme interrégional Loire grandeur nature (705 millions de francs);
- le programme du Mont-Saint-Michel (288 millions de francs);
- les Conventions interrégionales de massif (2 993 millions de francs pour 5 régions touchées);
- le programme après-mines (1 260 millions de francs)
- le contournement routier bassin parisien (190 millions de francs) (DATAR, 2000).

De plus, les **Directions régionales de l'industrie, de la recherche et de l'environnement** (DRIRE) et les **Directions Régionales de l'environnement** (DIREN) de la DATAR gèrent les programmes gouvernementaux de développement des petites et moyennes industries (PMI). Ces Directions ont comme principaux mandats d'accompagner les entreprises dans leur développement, d'assurer les conditions optimales à leur développement en favorisant les synergies entre les entreprises et l'analyse de l'évolution de l'environnement économique par secteur d'activités et par bassins d'emplois. Elles gèrent **14 programmes de développement nationaux et européens** (DROP, LOGIC, PUMA, PUCE, PME / PMI, gestion de l'information de décision, Actions collectives, Aide au transfert de technologie, Aide au conseil, Aide au recrutement des cadres, Fonds de développement PMI, développement des NTIC, aides à l'exportation, Fonds social européen) (DRIRE, 2000).

3.3 Expériences concrètes

Les expériences de développement régional présentées soulignent deux dynamiques différentes de développement. La première illustre les efforts de conversion d'une région fortement touchée par le déclin des activités minières, soit la région du Nord-Pas-de-Calais. Le second cas, la métropole de Toulouse, illustre comment les acteurs régionaux et locaux peuvent tirer partie de différentes externalités (effets de proximité organisationnelle et géographique, infrastructures et équipements publics) et de la spécialisation productive pour dynamiser des secteurs d'activités hautement compétitifs dans la nouvelle économie. Une fois de plus, nous mettrons l'emphase sur les outils et les stratégies ainsi que sur les aspects de maillage et de réseautage.

3.3.1 La région Nord-Pas-de-Calais

Aperçu historique

La région du Nord-Pas-de-Calais est une région fortement urbanisée avec des villes importantes (Lille et Béthune). Cette région a connu d'importantes transformations économiques depuis les dernières décennies : extinction de l'industrie minière, mutation du secteur du textile, modernisation des activités productives et diversification. Un important taux de chômage affecte toutefois la population avec des impacts au niveau social et économique (criminalité en hausse, entre autres). La région a donc été l'objet

d'efforts considérables de développement pour transformer sa base économique. Sa désignation comme « **région prioritaire d'intervention** » a largement influencé la composition du système d'acteurs et des stratégies de développement.

Les outils, les stratégies et les résultats

En effet, les investissements de l'État et des collectivités locales se sont surtout concentrés sur l'amélioration des infrastructures de transport et sur le développement urbain. Le Contrat de plan État-Région 1994-1999 permet de mesurer l'ampleur des interventions dans la région Nord-Pas-de-Calais où les Fonds structurels communautaires jouent un rôle non-négligeable (Voisard et Lavalland, 1997).

- Les Fonds structurels communautaires représentent environ 30 % des montants alloués au développement régional du Nord-Pas-de-Calais. Cette enveloppe correspond à 6 milliards de francs français. Le Développement économique et des entreprises vient au premier rang des programmes (33 % de la valeur des interventions) et la Cohésion sociale et l'emploi au second rang (24 % de la valeur). Les zones en déclin et en retard de développement sont directement touchées par ces investissements en raison des Objectifs 1 et 2 des programmes européens (Voisard et Lavalland, 1997). L'analyse de la structure de cofinancement dans le développement économique et des entreprises souligne la part prépondérante de l'UE avec 42 % et de l'État avec 32 %.
- La part de la Région est d'environ 23 %.

Le Nord-Pas-de-Calais profite de tous les programmes régionaux d'aide au développement des entreprises (les 14 programmes nationaux gérés par les DRIRE) et des grands programmes interrégionaux après mines (10 477 millions de francs accordés pour le contrat de plan 2000 / 2006). Toutefois, les initiatives des **Conseils généraux** des départements sont importantes. Par exemple, le Département du Nord a institué en 1984 une Prime à la création d'entreprises complétant un programme national. Cette action suit deux grands axes soit la mise en place d'un réseau d'agences de développement au niveau des arrondissements et une politique de développement immobilier par la création d'un réseau de pépinières d'entreprises (Green, 1996).

À un niveau plus local, on retrouve la **Plate-forme d'initiative locale** (PFIL) qui offre des prêts d'honneur aux créateurs d'entreprises. La région compte plus de 19 PFIL (9 dans le département du Nord et 10 dans le Pas-de-Calais). La PFIL est une association locale agissant sur la création d'entreprises grâce à un réseau de **partenaires** (Chambres de commerce et d'industrie, comité d'expansion, comité de bassin d'emploi). Les fonds prêtés par les PFIL proviennent de subventions des collectivités locales, de dons d'organismes financiers et de dons d'entreprises. Le prêt sans intérêt, sans garantie et d'un montant variable est accordé après l'étude du projet par un Comité d'agrément désigné par le conseil d'administration du PFIL. L'organisme offre aussi un soutien technique au démarrage et assure le suivi du développement du projet. Ce type d'initiative de support à l'entrepreneuriat est présent dans d'autres régions françaises (plus de 100 PFIL) et une association les regroupe (**France Initiative Réseau**) (PFIL, 2000).

En raison de la gravité de la crise de reconversion de l'industrie minière, le secteur privé a contribué à la multiplication des acteurs et des organismes oeuvrant au redéveloppement économique régional. L'expérience de **FINORPA** illustre ce type d'initiative (Green, 1996; FINORPA, 2000). Fondée en 1984 par le groupe industriel des Charbonnages de France, l'État, la Région et divers investisseurs, FINORPA finance des projets porteurs d'emplois, à capitaux français ou étrangers, développés dans le Nord pour les industries ou pour les services à l'industries. Le financement des projets met à contribution les agences gouvernementales, les chambres de commerces et d'industries, les collectivités locales, les banques et les organismes financiers. En plus du financement, qui peut varier entre 200 000 et 20 millions de francs, les services offerts par FINORPA comprennent des conseils et un accompagnement à toutes les phases de développement de l'entreprise. En 14 ans, 1 718 projets ont été financés permettant ainsi de créer 55 350 emplois (FINORPA, 2000).

3.3.2 La région Midi-Pyrénées : Toulouse et sa région

Aperçu historique

La région Midi-Pyrénées est une région essentiellement agricole. Son développement industriel, depuis la fin du XIX^{ème} siècle, est surtout relié au domaine du textile qu'elle a toujours conservé et développé malgré les difficultés périodiques. Aujourd'hui, ce secteur subit la concurrence des pays en voie de développement. Ceci oblige une restructuration de la production qui passe, entre autres, par une mécanisation accrue des processus manufacturiers et une meilleure qualification de la main-d'œuvre. Un second secteur d'activité en importance dans la région, le secteur des mines de charbon, nécessite lui-aussi une reconversion. En effet, pour les mêmes raisons, ce dernier connaît une baisse de productivité. Pour contrer ces difficultés, la région se tourne vers une industrie touristique liée à l'agriculture, aux sites historiques et au plein-air, mais dans une moindre mesure que d'autres régions françaises plus centrales.

Les outils, les stratégies et les résultats

L'essor économique que connaît la région des Midi-Pyrénées, depuis une trentaine d'années, s'appuie sur le dynamisme de la synergie qui s'est développée entre les milieux universitaires spécialisés dans les sciences appliquées présents depuis la Première Guerre mondiale (**Université Paul Sabatier, École d'agriculture; Écoles d'aéronautique et d'hydroélectricité**), les laboratoires de recherche publics (**ENSEEIH, LAAS, INRIA, CNES, etc.**), les grandes entreprises nationales connexes (**MATRA, ALCATEL, Aérospatiale**), et les services publics décentralisés à Toulouse et dans ses environs (Rangueil, Labège). La région a donc profité grandement des politiques de décentralisation et de déconcentration des années 1960, 1970 et 1980, dans le cadre du rééquilibrage des régions françaises (métropole d'équilibre et pôle de croissance selon François Perroux). L'économie régionale compte principalement sur les grands groupes industriels nationaux et internationaux, les centres de recherche et de développement et les universités. Ces dernières attirent plus de 100 000 étudiants sur une population de 900 000 habitants, contribuant ainsi grandement au renouvellement et à la qualification de la main-d'œuvre. L'État est donc un acteur important de la dynamique du développement de Toulouse et de sa région. Les autres acteurs locaux ont aussi joué un rôle important, mais plus difficile à mesurer.

À l'intérieur de cette dynamique de développement, les maires, les industriels, les scientifiques et les ingénieurs locaux et régionaux ont mis à profit les relations informelles qu'ils pouvaient entretenir avec leurs homologues parisiens pour promouvoir la région, ses universités et ses centres de recherche. Il y a donc eu des jeux de négociation entre des acteurs étatiques, les ministres, les préfets, les maires, les directions d'écoles et les scientifiques pour que des universités, des laboratoires de recherche et des entreprises s'installent dans la région. Une synergie s'est développée entre ces divers acteurs institutionnalisant ainsi les relations formelles et informelles entre les chercheurs et les industriels. Ce système d'acteurs constitue et renforce le tissu local et régional en valorisant les avantages spécifiques et les potentialités de développement du territoire.

Les liens formels et informels et, bien entendu, l'intervention de l'État ont engendré le développement des quatre principaux secteurs de l'économie toulousaine. D'abord, **le secteur de l'aéronautique** (Airbus) s'est développé à Rangueil dans les années 1970-1980 et arrive à maturité. Ce dernier s'articule, grâce à la sous-traitance, avec les autres espaces européens et mondiaux spécialisés dans ce domaine. Toutefois, l'assemblage final et la commercialisation demeurent localisés dans la région. Alors que le secteur de l'aéronautique arrive à saturation, on note une diversification de la production dans **le secteur spatial**. En effet, les entreprises oeuvrant dans le domaine de l'aérospatial sont en pleine croissance et se diversifient selon trois filières distinctes : la fabrication de satellites, le génie logiciel (informatique) et les activités de télédétection. Il faut noter ici le rôle d'impulsion du Centre national d'étude spatiale (CNES) qui se retrouve au cœur d'un système de relations complexes entre les chercheurs, les entreprises et les marchés internes et externes à l'agglomération. Ces derniers sont entièrement localisés dans le sud-est de l'agglomération toulousaine où la recherche est jumelée à la production industrielle. Capitalisant ainsi sur les effets de proximité et sur les externalités ce système d'acteurs localisés, comprenant les universités, les laboratoires de recherche, les grandes entreprises étatiques et les PME, réalise la stratégie de développement du **technopôle de Labège** initiée par le **Syndicat de communes de la vallée de l'Hers (Sicoval)**. Pour sa part, le **secteur de l'électronique** se développe dans la ville même de Toulouse. Les grands groupes industriels (Motorola, Siemens, Rennix, Bendix, Gyadisc, Gyganet Systems et Renault) sont attirés par l'offre de terrain bon marché et utilisent la main-d'œuvre ouvrière des quartiers voisins. Tandis que la production de masse se délocalise vers les pays en voie de développement, ces industries s'adonnent de plus en plus à la recherche (Renault : 300 chercheurs). Finalement, le **secteur de la biochimie** émerge autour de quelques entreprises pharmacologiques (**Laboratoires Fabre** en particulier) qui attirent des industries connexes. Par exemple, une agrobiopole est en processus de constitution à Labège. C'est donc la diversité des institutions et les effets d'entraînement qui permettent au système productif toulousain de se régénérer.

Le système productif s'étend tout autour de Toulouse et de ses banlieues, couvrant un territoire aussi grand que Paris. Ce sont les maires très dynamiques, issus des nouvelles classes de techniciens et d'industriels, qui ont compris les possibilités de développement économiques de leurs communes. Certaines d'entre-elles ont créé des mini-comités d'expansion, composés d'élus, de représentants socioprofessionnels, d'entreprises et d'organismes scientifiques et techniques. Ces communes (Rangueil, Blagnac, Labège, Colomiers, Tournefeuille) se concurrencent entre elles, et avec la métropole, pour offrir de meilleurs services et une meilleure qualité de vie aux entreprises et à leurs employés.

Toutefois, les espaces situés plus à la périphérie régionale ne bénéficient que très peu de l'essor de l'agglomération toulousaine. En effet, la métropole toulousaine absorbe et concentre les forces régionales et prive ainsi les autres collectivités de leur dynamisme. Ces dernières subissent une forme d'exode des populations jeunes et actives qui sont attirées par les perspectives offertes par la capitale régionale. Le bassin d'emploi de Toulouse, qui comptait 58 communes dans les années 1960, en compte 420 en 1990. Il faut noter toutefois que les apports de populations de longue distance l'emportent sur les apports régionaux et, de ce fait, la métropole échange peu avec sa région et davantage avec d'autres métropoles nationales, continentales et internationales. La métropole rayonne sur son *hinterland* uniquement par les services administratifs et les aires de distribution. Les problèmes des espaces éloignés tiennent aussi aux problèmes de restructuration d'industries qui ne répondent plus au besoin (charbon, textile, cuir), aux difficultés de s'adapter aux nouvelles formes de production et au manque d'infrastructure de communication.

Dans le but de rééquilibrer le développement régional dans le Midi-Pyrénées, la DATAR a favorisé une décentralisation de certaines unités des Instituts universitaires technologiques dans les villes moyennes. Ces nouvelles installations sont prises en charge par des unions d'actionnaires (**Syndicats d'économie mixte**), comprenant des représentants de la région, du département et de la commune. La DATAR a aussi favorisé l'implantation de centres de télécommunication (y compris Internet) dans certaines villes moyennes. Les **Fonds Structuraux Communautaires** européens sont un des outils utilisés pour développer le milieu régional et pour tenter de contrer l'attractivité de Toulouse.

En résumé, la croissance de Toulouse est due, en grande partie, aux formes contemporaines de l'activité économique et industrielle jumelée à la recherche et à la formation de haut niveau. Le principal moteur du développement de la région étant la recherche. Cette dernière renouvelle le savoir-faire local et régional, canalise l'innovation technologique grâce à la synergie qui relie les acteurs privés et publics. La synergie se réalise aussi par le tissu de relations formelles et informelles et par l'appui des instances gouvernementales.

À partir de ce noyau, il s'est produit une dynamique d'entraînement, un « **effet multiplicateur** », conduisant à de nouvelles formes de production, à des innovations et à l'ouverture de nouveaux marchés : « *Le système productif toulousain est une entité complexe articulant différents sous-systèmes partiellement autonomes et se restructurant en permanence à l'articulation entre logique individuelle et logique institutionnelle, héritier de sa propre histoire comme des actions d'aménagement de l'État et des choix industriels des grands groupes* » (Bès et al, 1992 : 78-79). Ces choix et ces actions continuent encore aujourd'hui à structurer le territoire toulousain en une entité unique et non reproductible. Mais ce développement très rapide a aussi son lot de problèmes. Alors que la métropole attire les emplois de haut niveau, les espaces périphériques régionaux conservent un caractère plus ouvrier et traditionnel et font face au chômage de longue durée. La métropole elle-même commence à connaître les problèmes de toute métropole mondiale : une société duale de richesse et de pauvreté, du chômage et de l'exclusion de certaines strates de sa population.

4 Le cas de l'Espagne

4.1 Contexte des politiques de développement régional

L'organisation territoriale de l'Espagne se base sur le principe de l'autonomie territoriale depuis la nouvelle constitution de 1978. Ce principe s'appuie sur la création de nouvelles entités territoriales, les communautés autonomes, et sur la garantie institutionnelle pour les entités locales gérant leurs propres intérêts. Il n'y a donc pas de structure verticale hiérarchique à l'égard de la répartition du pouvoir entre les divers paliers de gouvernement. L'Espagne comprend quatre niveaux d'administration du territoire :

- les communes;
- les provinces;
- les communautés autonomes;
- l'État central.

La nouvelle Constitution institutionnalise la création de **17 communautés autonomes**, possédant des pouvoirs inégaux et variables. Il est possible de distinguer deux types d'autonomies selon les compétences qu'elles sont susceptibles d'exercer : celles dites de pleine autonomie et celles d'autonomie progressive. La transition entre la période de la dictature de Franco et la décentralisation complète rendait nécessaire cette mesure « étapistes ». Il faut aussi souligner le caractère spécial de certaines Autonomies qui suivent des régimes particuliers en matière d'organisation : ces régimes d'exception se retrouvent au Pays basque, dans les archipels (Canaries et Baléares) et les collectivités uniprovinciales (Madrid, Murcie, de la Rioja, Navarre et autres) (Espinosa Lopez, 1994). Le **Pacte des Autonomies**, intervenu en 1992, définit les bases du régime local avec une classification des collectivités locales obligatoires (communes, provinces et l'île dans les archipels des Baléares et des Canaries) et facultatives (les petites communautés, les associations de communes, les zones métropolitaines) ainsi que les compétences de chacune d'entre elles. Il encadre le niveau de compétences des Autonomies selon qu'elles soient :

- déléguées de façon exclusive;
- définies par la loi et d'exécution;
- simplement d'exécution.

Les collectivités locales obligatoires se voient attribuer les pouvoirs suivants au niveau du développement régional : pouvoir réglementaire, pouvoir d'auto-organisation, la fiscalité et les finances, la programmation et la planification. Les Autonomies déterminent les pouvoirs attribués aux entités locales facultatives. Ces pouvoirs permettront aux communes d'exercer les compétences en matière d'urbanisme, d'éducation, de services publics (sécurité civile, incendies, police), transport, culture, etc. Pour leur part, les provinces possèdent soit des compétences propres (coordination des services municipaux, assistance et coopération juridique, économique et technique, les services supra-municipaux, le développement et l'administration des intérêts de la province) ou des compétences déléguées par l'État ou les communautés autonomes. Il s'agit donc de la mise en œuvre de la part de l'État d'un cadre d'orientation sur la forme de l'organisation territoriale laissant une certaine marge de manœuvre aux autonomies. Il existe cependant des normes de gestion et de programmation au niveau national ainsi qu'au niveau des autonomies et des collectivités locales (Espinosa Lopez, 1994).

Les relations entre ces différents niveaux se basent sur le principe de la coopération avec comme médiateur la **Commission nationale d'administration locale**. Ainsi, la coopération économique, technique et administrative s'établit par le biais d'associations et de conventions administratives. L'État pourra instaurer à cette fin une **Commission territoriale d'administration locale** dans chacune des Autonomies. La participation des citoyens à l'intérieur de ces institutions peut se réaliser sous trois formes : la consultation populaire (référendum), les associations et le conseil ouvert. Ce dernier est une forme de démocratie directe prévue dans la Constitution et qui tire ses racines dans la tradition espagnole du Moyen Âge. Toutefois, il est en voie de disparition et appliqué seulement dans les petites communautés où les usages et les coutumes le conservent (Espinar Lopez, 1994).

4.2 Les politiques d'appui au développement régional

Les outils privilégiés du développement économique régional en Espagne sont les **centres d'affaires**, les **sociétés à capital de risque** et les **agences de développement**. Ils sont institués principalement par les gouvernements régionaux et locaux. Les centres d'affaires ont comme objectifs d'étudier et d'évaluer la préparation et le développement de projets pour favoriser l'implantation et la croissance des entreprises. On peut les associer aux parcs technologiques et aux zones d'entreprises. Dans tous les cas, sauf celui de Barcelone (voir plus bas), il s'agit d'initiatives des gouvernements régionaux. Pour leur part, les sociétés à capital de risque sont financées à près de 80 % par les fonds publics régionaux. Les agences de développement, quant à elles, favorisent le développement global et elles étaient au nombre de 10 en 1990. Elles ont pour objectif de favoriser l'emploi local avec l'appui du **Ministère de l'Emploi** et des **syndicats** (Garcia, 1991).

4.3 Expériences concrètes

Le premier cas que nous présentons pour l'Espagne est celui de Barcelone, capitale de la Catalogne. Il permet d'illustrer la restructuration rapide d'un espace métropolitain, à partir d'un modèle de développement dit catalan qui se base sur le consensus et la coopération entre les divers acteurs publics et privés. La croissance de Barcelone a aussi su profiter des importants investissements provenant du projet des jeux Olympiques de 1992. Le second cas démontre le cheminement d'une coopérative de production au Pays basque. Le fonctionnement des systèmes coopératifs est relativement bien connu : de nombreuses expériences ont cours dans divers pays (France, Italie, etc.). Ces coopératives sont des regroupements d'individus qui mettent en commun leurs ressources (financières, savoir-faire, etc.) pour soit faire des achats (coopératives de consommation) ou soit mettre sur pied des entreprises (coopératives de production). L'exemple de la **Coopérative de Mondragon** au Pays basque est souvent cité comme modèle idéal de fonctionnement d'une coopérative de production (Berthet, 1997; Mondragon, 2000; Macleod 1997), et ce, même si certains parlent d'un mythe du point de vue des avantages réels que les travailleurs peuvent retirer d'un tel système (Kasmir, 1996).

4.3.1 Barcelone et le modèle Catalan

Contexte institutionnel de la Catalogne

La région de la Catalogne se subdivise en 41 *comarques* (l'équivalent des comtés américains, des départements français ou des provinces italiennes) et en 944 municipalités. Les frontières de ces divisions territoriales se basent sur des affinités naturelles, culturelles, historiques et géographiques. Les *comarques* sont : « a local entity of territorial division formed by a group of contiguous municipalities which has its own legal personality and full capacity and independence to accomplish its aims » (Généralité de Catalogne, 2000). Un conseil élu est en charge de l'administration du territoire et sa composition dépend de la population résidente (de 19 conseillers pour une population de moins de 50 000 à 39 représentants pour une population dépassant les 500 000 personnes). Trois organes composent le Conseil de la comarque : l'assemblée plénière, le président (élu parmi les membres du Conseil) et le comité comarcal. Les comarques ont les responsabilités de la planification urbaine, de la santé, des services sociaux, de la culture, du sport, de l'éducation, de l'environnement et de la salubrité. Les revenus des comarques proviennent des transferts gouvernementaux, des taxes et de divers revenus de services.

Aperçu historique

L'ensemble de la région barcelonaise possède une structure industrielle fondée sur un tissu de PME particulièrement fragile face aux conjonctures économiques et financières. L'histoire de la restructuration de la ville souligne aussi les tensions issues des politiques de décentralisation entre le nouveau palier régional, qui possède les ressources et le pouvoir décisionnel, et le palier local, avec un rôle limité en ces matières (Garcia, 1991). Les principales transformations de Barcelone sont issues principalement de trois processus :

- les restructurations industrielles des années 1970;
- l'innovation et le changement technologique;
- l'intégration de l'économie espagnole à l'Union européenne (Sanchez, 1992)

Les outils, les stratégies et les résultats

L'effort de redéveloppement de la ville s'affirme en 1984. On peut dégager une stratégie en trois étapes. Au départ, une campagne promotionnelle s'attarde à vendre Barcelone aux investisseurs étrangers. La métropole est désignée « **zone de réindustrialisation prioritaire** » (Sanchez, 1992; Tello, 1992; Garcia 1991). En second lieu, le conseil municipal élabore un projet de Charte municipale visant à accroître ses capacités d'intervention au niveau du développement économique. La création du parc technologique de Valès par le Consortium de la Zone Franche de Barcelone et de l'agence de développement et les sociétés à capital de risque par le Conseil émergent de cette stratégie. Le Conseil vise deux objectifs : favoriser la formation d'un pôle de développement et renforcer les initiatives locales en faveur de l'emploi. Une dernière étape concerne la coordination des actions des différentes institutions et le réseautage avec les autres grandes villes européennes en participant à la Commission C6 composée par les Maires de ces différentes villes de la Méditerranée (la macro-région de Toulouse, Montpellier, Saragosse, Valence, Palma et Majorque).

Le **Plan stratégique de Barcelone**, adopté en 1991 et amendé en 1995, devient l'outil orientant les efforts de développement de toute la région. La concertation conduisant au Plan stratégique a réuni les principales institutions professionnelles et économiques sous l'égide du conseil municipal. Il s'agit d'un « contrat politique et social » pour le développement de la Ville (Borja, 1996; Tello, 1992). Le nombre d'acteurs participant à cet exercice est plutôt impressionnant : 188 membres institutionnels et 256 individus impliqués dans les commissions techniques. On compte les associations d'affaires, les institutions d'enseignement supérieur et de formation professionnelle, les syndicats, les divers conseils d'administration et les agences de développement (Garcia, 1991; Tello, 1992; Sanchez, 1992).

Il faut ici noter l'absence du niveau régional : la Corporation métropolitaine de Barcelone, qui regroupait les 26 communes environnantes, a été abolie en 1987 par le Gouvernement autonome de Catalogne qui craignait ce contre-pouvoir local. Ce dernier fut remplacé par deux entités supra-municipales sous la responsabilité d'un nouveau Conseil métropolitain : la Compagnie de transport métropolitain et le Bureau métropolitain d'aqueduc et d'égouts. Il s'agit ici d'assurer la coordination, la planification, la programmation, la gestion et l'exécution de certains services à un niveau régional, avec une institution équivalente à la *comarque* (Généralité de Catalogne, 2000).

La coopération publique / privée pour l'élaboration et l'exécution du Plan stratégique se traduit en plusieurs actions tant au niveau des plans d'urbanisme qu'au point de vue de la création d'entreprises et d'emplois : consortiums pour le tourisme, sociétés pour la promotion d'entreprises innovantes, formation à l'entrepreneuriat, aide au démarrage d'entreprises, actions pour les jeunes entrepreneurs, agences de développement local dans les quartiers, etc. (Borja, 1996). En fait, ces objectifs se sont concrétisés à partir de six grandes lignes d'actions stratégiques, chacune développée par une commission technique chargée d'étudier les potentiels et les faiblesses de Barcelone à ces niveaux :

- réduction des déséquilibres sociaux;
- formation;
- services de pointe proposés aux entrepreneurs;
- centre culturel, commercial et touristique;
- infrastructures et services publics;
- développement industriel (Tello, 1992).

Il en ressortira un plan d'action complet, un ensemble de mesures touchant :

- l'offre de logement;
- l'éducation;
- l'adaptation de la formation aux besoins de l'entreprise;
- l'offre de service aux entreprises;
- l'image de Barcelone comme ville universitaire;
- l'image de Barcelone comme ville culturelle, créatrice et ludique;
- la création de centres d'affaires, d'innovation et de diffusion technologique;
- l'amélioration des infrastructures de communication et de télécommunication;
- l'insertion dans le réseau des Eurocités;
- la perspective du développement durable (Tello, 1992).

Cette façon de procéder relève d'une vision entrepreneuriale du développement urbain :

Si ce à quoi l'on prétend est la transformation du fonctionnement de la ville il est nécessaire de garantir sa gouvernabilité (enrayer le dysfonctionnement social) et de rentabiliser sa gestion (investissements publics importants et concentrés dans l'espace et dans le temps). Ainsi la finalité d'un plan stratégique consiste donc à minimiser l'écart entre les transformations des processus socio-économiques et l'adaptation de la ville (Tello, 1992).

4.3.2 Mondragon au Pays basque

Aperçu historique

L'expérience de la Coopérative de Mondragon prend naissance en 1943 à partir des convictions « socialistes » d'un jeune prêtre qui met en œuvre une école polytechnique gérée démocratiquement. Cette école constitue le pilier du développement de la coopérative et elle est connue de nos jours sous le nom de **Mondragon Eskola Politeknikoa**. La première entreprise manufacturière de la Coopérative sera établie en 1956 grâce à cinq étudiants de cette école (**Fagor Electrodomesticos**). Quelques années plus tard, les coopérateurs de trois entreprises (**Fagor, Arrasate, Ekosi**) mettent sur pied une coopérative de crédit la **Caja Laboral Popular**, pour financer les projets de développement de coopératives de production dans la région de Mondragon (Mondragon, 2000; Berthet, 1997).

Les outils, les stratégies et les résultats

La gestion de la coopérative se base sur des principes démocratiques où l'Assemblée générale des membres est souveraine. Un **conseil des directeurs** est élu pour chacune des coopératives et comprend un maximum de 12 membres avec des mandats de 4 ans renouvelables. Un **conseil social** (élu) agit comme organe consultatif pour aviser le conseil des directeurs sur les stratégies et les politiques décidées par l'Assemblée de membres quant au développement des activités des coopératives (Mondragon, 2000). L'inter-coopération est un autre principe important pour le fonctionnement de la coopérative. Celle-ci intervient à différents niveaux : avec les coopératives sectorielles des sous-groupes sous le « parapluie » de la Coopérative de Mondragon pour la formation et le développement de projets communs (économies d'échelle et synergie organisationnelle); avec les autres coopératives du Pays basque et de l'Espagne dans le domaine de l'économie sociale; et avec le mouvement coopératif au niveau mondial pour partager les fruits de l'expertise de Mondragon dans le développement coopératif (via la coopérative **PRODES**). Ce principe de l'inter-coopération a permis un certain maillage avec différents organismes travaillant au niveau de l'Économie sociale : le **CICOPA** (International Committee for Worker and Craftworker Cooperative), l'**EUROCOOP** (European Consumers Organisation), **CEPES** (Spanish Business Federation for the Social Economy) et la **Confédération Basque des coopératives** (Mondragon, 2000).

La Coopérative de Mondragon utilise principalement deux outils pour aider au développement du système coopératif : le **Fonds central de coopération** et le **Fonds de promotion éducationnel et d'inter-coopération**. Le premier fonds sert au financement

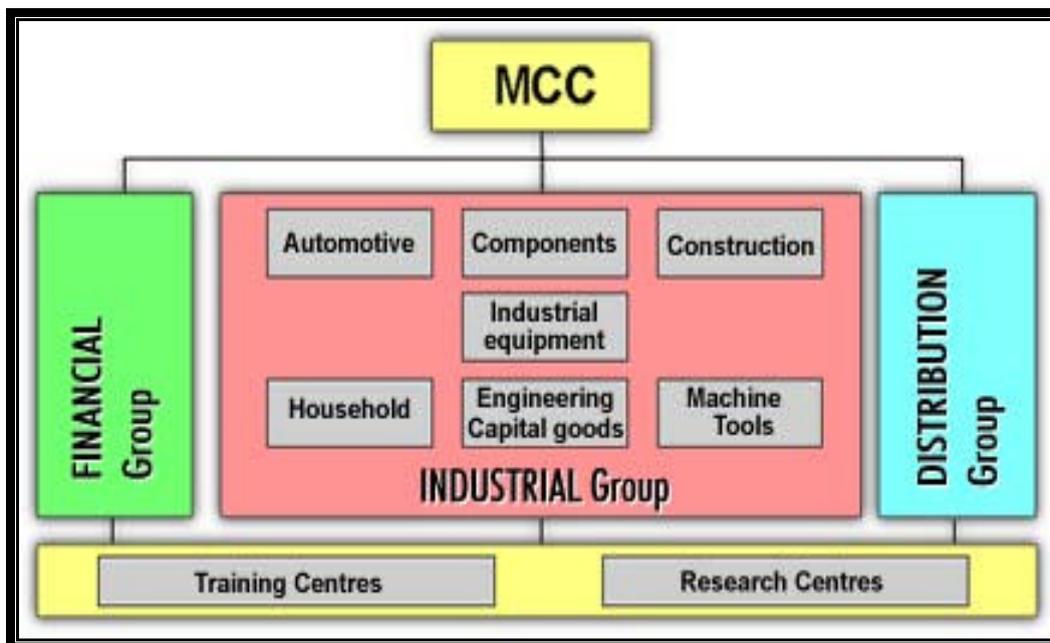
de projets qui sont au-delà des capacités des coopératives prises individuellement ou en sous-groupe à l'aide de prêts à taux préférentiels. Il se finance à partir des contributions annuelles (10 % des profits) de toutes les coopératives. Le second fonds se divise en deux : un fonds individuel appartenant à la coopérative et un fonds commun de la Coopérative Mondragon dans son ensemble (à partir des contributions volontaires de chacune des coopératives). Il sert à la formation des coopérateurs (gestion coopérative; formation technique et professionnelle) ainsi qu'à la R+D technologique. Ces fonds sont destinés exclusivement aux écoles et aux centres de recherche de la Coopérative Mondragon (Mondragon, 2000).

De nos jours, la Coopérative de Mondragon possède une structure qui se décompose en quatre groupes d'activités (figure de la page suivante) : un groupe financier, un groupe industriel, un groupe de distribution et un groupe de formation. La division « Finance » est constituée de deux banques et de deux compagnies d'assurance. En 1999, elle capitalisait une somme d'environ 12,6 millions de dollars canadiens et employait 2 060 personnes. Le groupe industriel se divise en sept sous-groupes totalisant 87 coopératives (automobile, construction, équipement industriel, biens de consommation ménagers, ingénierie, et outillage). Leur montant des ventes au niveau national et international se chiffrait en 1999 à environ 4 millions de dollars canadiens. Ces entreprises employaient 21 653 personnes. La section « Distribution » est constituée de dix coopératives oeuvrant dans le secteur de l'agroalimentaire. Le chiffre d'affaires de ces entreprises (22 558 employés) se montait à près de 5,4 millions de dollars canadiens. Finalement, Mondragon bénéficie des services de trois centres de recherche et de cinq centres de formation (Mondragon, 2000).

Comme la plupart des entreprises, la Coopérative de Mondragon doit faire face aux phénomènes de l'internationalisation et de la mondialisation de l'économie. La compétitivité est en effet un paramètre économique incontournable conditionnant la survie des entreprises. La question qui se pose alors est d'évaluer la capacité du système coopératif à s'adapter et à concurrencer, tout en conservant ses objectifs démocratiques et sociaux. Cela est-il possible ? La Coopérative de Mondragon est déjà présente au niveau international : elle possède des entreprises au Maroc, Argentine, Thaïlande et en Chine. Les travailleurs de ces entreprises ne sont pas des membres coopératifs, et même en Espagne, l'expansion des coopératives les ont obligés à adopter des principes de gestion plus « capitaliste » et à former des alliances avec des partenaires extérieurs. Les coopératives auraient alors atteint un point de non-retour :

having committed themselves to competing with the multinationals, the coops adopted characteristics of their rivals. Those gathered decided that they needed a quick, centralized system of decision-making to compete a rapidly changing and complex global market. So by 1990 coop leaders formed the Mondragon Cooperative Corporation (MCC) (Huet, 1997).

Figure 4.1 La structure de la Coopérative de Mondragon au Pays Basque



Source : Mondragon (2000)

5 Le cas de l'Italie

5.1 Contexte des politiques de développement régional

Le niveau de régionalisation et de décentralisation en Italie se situe entre ceux qui existent en France et en Espagne. En effet, malgré que le rôle des collectivités territoriales (régionales et locales) tende à s'y affirmer, il demeure moins important que celui des autonomies espagnoles qui possèdent toutes les compétences législatives nécessaires à l'auto-organisation, et plus important que celui que l'on retrouve en France où les régions sont dépourvues de telles compétences. L'Italie, comme république unitaire, s'inspire des principes de l'autonomie et de la décentralisation en divisant le territoire en :

- État central
- régions (15 à statut ordinaire et 5 à statut spécial);
- provinces (103);
- communes (8 100).

L'autonomie des régions, d'une part, des provinces, des communes et des collectivités locales, d'autre part, est différenciée, mais toujours par rapport à l'État central. Le modèle est ainsi qualifié de stellaire non hiérarchique : au centre l'État entouré d'un système complexe de relations directes et de relations croisées entre les régions, les provinces et les communes (Merioni, 1994). L'État pourra ainsi intervenir à tous les échelons territoriaux via de nombreuses lois, soit sur les finances locales ou sur certains domaines d'administration publique.

La Région possède une autonomie législative, statutaire, réglementaire, organisationnelle et financière. Les autres niveaux territoriaux ont des compétences limitées par la Constitution italienne dans tous ces domaines. Tout comme le cas de l'Espagne, il existe en Italie des **régimes spéciaux** pour certaines collectivités locales, qu'il s'agisse des **zones métropolitaines (9)** ou des **communautés de montagne**. La délimitation des zones métropolitaines incombe aux Régions, tandis que la loi instaure les communautés de montagne comme des communes de plein droit reposant sur l'association des petites localités avec un regard propre sur certaines fonctions comme les interventions spéciales concernant leur développement. L'institutionnalisation du modèle de décentralisation régionale s'est accomplie selon diverses étapes après la Seconde Guerre mondiale :

- de 1945 à 1953, création de cinq (5) régions à statut spécial;
- 1970, augmentation du nombre de régions à quinze (15) avec décentralisation de fonctions administratives en deux étapes (1972 et 1977);
- de 1977 à 1990 nouvelle répartition des compétences entre le niveau central et le niveau régional avec une réforme des collectivités locales.

Ce processus long et ardu amplifie les deux cultures politiques et relationnelles :

une culture régionaliste, toute tendue vers la revendication de pouvoirs du centre et vers le maintien au niveau régional de fonctions administratives que la Constitution voulait attribuer aux collectivités locales; une culture « localiste » qui tient à conserver des rapports directs avec le centre (et donc à maintenir, dans la compétence législative de l'État, la détermination du régime juridique, des fonctions et des finances des collectivités locales) pour se garantir contre « l'expansionniste » régional (Merioni, 1994 : 236).

Les organes d'administration des régions sont le **Conseil régional** (élu), le **conseil exécutif** et son **président**. Les compétences dévolues à la **Région** comprennent l'aménagement du territoire de façon très étendue. Elles sont plus limitées quant aux services sociaux et culturels, et encore moindre au niveau du développement économique (l'État conservant tout ce qui est du ressort de l'industrie, du commerce, et du crédit). L'État, dans sa dernière réforme, a mis en place un ensemble d'institutions pour la gestion des affaires régionales :

- un ministère des Régions;
- une commission État-régions;
- une commission parlementaire pour les questions régionales
- divers organismes de coopération de type sectoriel.

Les relations entre l'État central et le niveau local, pour leur part, sont du ressort du **ministère de l'Intérieur** et des associations nationales des collectivités locales : l'**Association nationale des communes italiennes (ANCI)** et l'**Union des provinces italiennes (UPI)**. Nous retrouvons la même structure d'administration du territoire que pour le niveau régional avec un **maire** (élu) pour la commune et un **président** (élu) pour la province (Merioni, 1994). Aux paliers provincial et local, la détermination des compétences est assurée par la loi régionale : les **provinces** ont la responsabilité des fonctions d'aménagement du territoire, de l'environnement, de transport et de viabilité; les **communes** ont la charge des services de « première ligne » (assistance, santé, éducation, etc.), mais aussi certaines responsabilités dans les domaines de gestion du territoire (urbanisme, logement, zones industrielles et commerciales, etc.).

Les rapports entre les différentes entités territoriales (État, régions, provinces, communes) bénéficient d'instruments de type consensuel malgré qu'il existe pour l'État des mécanismes très puissants d'intervention (pouvoir de dépenser, entre autres). Nous retrouvons ici des **accords horizontaux**, comme les **consortiums** et les **conventions**, ainsi que des **accords verticaux**, comme les **conférences de services** et les **accords de programmes** (Merioni, 1994). Ces derniers s'inspirent des contrats de plan français.

Deux types d'institutions règlent la participation citoyenne dans la gestion des affaires publiques : celles qui concernent la définition des orientations des programmes des administrations locales et régionales; et celles permettant la participation aux procédures administratives. Les premiers instruments de participation directe sont le référendum, les pétitions ou les propositions formelles présentées par les associations ou les particuliers et les formes permanentes de consultation comme les conseils. Ces derniers sont des organes collégiaux représentatifs des intérêts organisés (syndicats, organisations patronales) et ayant des fonctions d'intervention consultative dans les procédures décisionnelles. Les secondes sont plutôt des fonctions d'observation de la gestion. Il existe aussi des formes de participation indirecte qui assurent le droit à l'information du citoyen et l'institutionnalisation du rôle d'un médiateur (un ombudsman) à chacun des paliers (Merioni, 1994).

5.2 Les politiques d'appui au développement régional

Les questions du développement régional en Italie concernent les mécanismes de redistribution de la richesse en faveur des régions les plus pauvres. À cet égard, la dichotomie Nord / Sud reflète l'opposition régions riches / régions pauvres. De nos jours, comme c'est le cas dans de nombreux pays, nous assistons à une remise en cause de l'intervention de l'État central dans le développement régional. En effet, dans les années 1950, l'État italien institue la **Cassa per il Mezzogiorno** afin de mener une série d'interventions spéciales en faveur des régions du Sud.

Les actions de cet organisme public, sous la responsabilité du ministère du Mezzogiorno, se distinguent en trois principales phases :

- entre 1950 et 1957, emphase sur la mise en place et la modernisation de l'agriculture;
- entre 1957-1971, emphase sur l'industrialisation lourde du Sud;
- entre 1971 et 1984, années de récession et reconversion industrielle.

La Cassa sera abolie en 1984 avec peu de retombées réelles quant à la réduction des écarts socio-économiques avec les régions du Nord (Bull 1996). On assiste ici à la fin des interventions spéciales en faveur d'un approche plus standard favorisant des actions plus ponctuelles avec des budgets discrétionnaires et limités (ESC, 1996). Un effort important est consenti pour le développement des PME dans les politiques régionales italiennes. Ces dernières possèdent une grande place dans l'économie nationale (tant du point de vue du nombre que de leurs retombées économiques) comparativement aux autres pays développés. En 1994, le nombre de PME ayant entre 11 et 500 employés était de 61 500 entreprises, avec une distribution géographique concentrée dans le Nord et le Centre de l'Italie (91,1 % d'entre elles). De plus, 85 % de ces PME sont plutôt des TPE (moins de 50 employés) à caractère très familial (ESC, 1996).

La stratégie gouvernementale italienne vise à soutenir la création d'emplois dans les zones « déprimées » : entre 1996 et 1999 un budget d'environ 10 milliards de dollars US fut dédié à la création de micro-entreprises. Le **ministère de l'Industrie** est le responsable de ces politiques en collaboration avec différents ministères selon les activités considérées (enseignement supérieur, commerce extérieur, etc.). Elles visent à réduire les désavantages des petites unités productives en finançant des mesures pour :

- 1- la modernisation et les transferts technologiques;
- 2- la promotion de la R+D appliquée;
- 3- l'ouverture aux marchés extérieurs;
- 4- la production de services aux entreprises (qualité et quantité);
- 5- la dérégulation du marché de l'emploi;
- 6- l'internationalisation et développement du commerce international (ESC, 1996).

Des mesures particulières s'adressent aussi aux jeunes et aux femmes entrepreneurs. L'objectif poursuivi est d'offrir un environnement qui favorise l'éclosion des PME soit l'offre de services de planification, formation de gestion, assistance technique de démarrage, et support financier. Ces services sont gratuits pour les entrepreneurs dont le projet a été sélectionné et approuvé. Un organisme public se charge de la prestation de ces services : la **Société pour les jeunes entrepreneurs**. Cette agence publique possède une structure décentralisée dont le noyau central exerce les pouvoirs décisionnels sur le financement et la sélection des projets. Les sociétés régionales sont constituées d'experts, qui assistent les entrepreneurs dans la phase de démarrage, et d'institutions offrant les formations. L'appui des chambres de commerce, des syndicats et des autres associations est aussi sollicité pour la consolidation des liens locaux. Comme nous le verrons dans le cas de l'Émilie-Romagne, ce système de support à l'entrepreneuriat est complété par des centres locaux sous la responsabilité des agences régionales telles que l'ERVET (ESC 1996)

5.3 Expériences concrètes

La région d'Émilie-Romagne fait partie de la fameuse Troisième Italie : cette région est rendue célèbre et a été élevée au titre de modèle pour le développement régional et les systèmes de production diffus (Benko et Lipietz, 1992). Étudiée sous tous ses angles, la région se caractérise par la présence d'un grand nombre d'entreprises concentrées sur un territoire relativement petit, rappelant ainsi les districts industriels tels que définis par Marshall au tournant du siècle. Les divers auteurs qui se sont penchés sur la dynamique de ces districts mettent en perspective « l'atmosphère » et les facteurs intangibles (consensus social, impact des alliances politiques, relations informelles et conventions) qui en conditionnent le fonctionnement (Brusco et Righi, 1989; Ritaine, 1989; Digiovanna, 1996; Putman, 1993; Trigilia, 1991 et 1992; Pyke et *al.*, 1992; Benko et Lipietz, 1992). Le second cas présenté se penche sur une région périphérique qui a toujours connu des difficultés de développement : la Calabre située dans le Sud. Nous regarderons les contraintes que pose la mise sur pied d'une stratégie de développement basée sur les nouvelles technologies de l'information.

5.3.1 Émilie-Romagne : la province de Modène

Aperçu historique

Dans le cas de la province de Modène, **trois initiatives de politique** de localisation industrielle du gouvernement local ont contribué à rassembler les énergies et à dynamiser le système de production (Brusco et Righi, 1989). Ces initiatives ont émergé dès la fin de la Seconde Guerre mondiale et se sont prolongées dans les décennies subséquentes.

Les outils, les stratégies et les résultats

La première des interventions concerne **l'offre de localisation industrielle**. Il s'agit ici de rationaliser l'offre de terrain afin d'éviter une dispersion et une concurrence inutile entre les différentes municipalités de la province de Modène. La collaboration avec les entreprises privées, et les associations d'artisans fut sollicitée. Le partenariat entre les divers acteurs du développement s'est aussi concrétisé par la formation d'un consortium avec les municipalités pour la gestion de ces espaces. Il a été possible de définir cinq zones de développement industriel. La plupart d'entre elles sont situées dans les espaces les plus en difficulté et qui possèdent le plus haut taux d'inactivité. Une priorité d'implantation a été accordée aux consortiums formés de petites entreprises. Entre 1955 et 1984, ce type de programme a permis l'implantation d'environ 584 PME. Ceci a inévitablement favorisé la concentration des PME et les synergies observées par les divers auteurs (Brusco et Righi, 1989), la réduction des coûts de transaction et la réalisation de nombreuses économies d'échelle et d'agglomération.

Un second instrument favorisant la construction d'un système de production diffus dans la province de Modène fut l'institutionnalisation d'un Consortium de prêts garantis (**Loan Guarantee Consortium**) en 1974. Il s'agit d'une coopérative d'artisans (le membership est payant) qui regroupait, en 1984, 3 500 entrepreneurs. Deux mandats relèvent du Consortium : offrir des prêts aux entreprises et négocier ceux-ci avec les institutions financières. Le fonctionnement du Consortium repose sur les relations informelles et formelles entre les membres des diverses associations d'artisans. En effet, ceux-ci sont regroupés au sein d'associations sectorielles et locales, qui sont elles-mêmes membres de la **Confédération nationale des artisans (CNA)**. Les études démontrent aussi un fort lien politique entre les membres de ces associations (membres du parti socialiste ou communiste). Le bureau de direction du Consortium est formé de sept artisans reconnus pour leur mérite en tant qu'entrepreneur et gestionnaire et d'un autre membre provenant de la CNA. Les prêts sont accordés en fonction des qualités entrepreneuriales du demandeur, de ses habiletés professionnelles et de sa capacité à maintenir ses engagements (i.e. sa réputation professionnelle et sociale). Ces critères sont à l'opposé de ce qu'exige une institution financière traditionnelle, c'est-à-dire la situation financière de l'entrepreneur. Malgré que l'emphase soit souvent mise sur les coalitions politiques de gauche, il faut toutefois que le même type d'organisation existe aussi de l'autre côté du spectre politique soit les associations plus proches du parti Démocrate chrétien (Brusco et Righi, 1989).

Une dernière forme d'intervention du gouvernement régional de la province de Modène a été la création de **Centre de services pour les industries locales et régionales**. Si des économies d'échelle et la réduction des coûts sont possibles pour les entreprises du point de vue de la production grâce aux deux premières interventions, il n'en est pas de même

pour les économies d'échelle dans les activités de marketing, de gestion financière et de recherche de l'information. Le marché se trouve déficient de ce point de vue. Une série de mesures a donc été prise par la Région, la province et les municipalités pour favoriser la mise sur pied de consortium d'achat et de vente en plus de celui pour le financement. Les centres auront cette fonction d'atténuer les failles du marché et d'équiper les districts industriels des habiletés de services qui leur faisaient défaut. En effet, les PME sont généralement incapables, en raison de leur taille, d'intégrer les fonctions de R+D, de recherche d'information, d'évaluation des marchés et des opportunités, d'évaluation des technologies, de réseautage national et international, etc. Les coûts inhérents à ces fonctions sont trop importants et le marché n'y pourvoit pas. La question de nature des centres, soit horizontaux ou sectoriels, fut posée. L'innovation de la province de Modène fut d'offrir un compromis entre ces deux formes. Au niveau de la formation en gestion l'initiative est laissée au secteur privé et aux associations d'artisan.

Le programme a conduit à la création de **huit centres** pour faciliter l'innovation des petites entreprises. Les centres sont donc des structures issus du partenariat entre les gouvernements régionaux d'Émilie-Romagne, des municipalités et des associations de producteurs (**Confédération de l'industrie italienne et associations d'artisans**). Le financement public de ces centres est limité et ils se doivent d'être autonomes à l'intérieur de cinq ans. Ainsi, les entrepreneurs déboursent pour les services qu'ils reçoivent de ces derniers. Certains des centres offrent des services de type techniques spécifiques tandis que d'autres sont spécialisés sur des thèmes particuliers. Le **Centre d'information sur le textile d'Émilie-Romagne (CITER)** illustre les activités de ces centres (Brusco et Righi, 1989; CITER, 2000; ERVET, 2000; ECS, 1996).

Le CITER est un consortium à but non-lucratif fondé en 1980, par l'**Emilia Romagna Regional Development Body (ERVET)** et les **Associations industrielles et d'artisans** pour supporter l'innovation et la requalification des PME dans le secteur du textile et du vêtement en offrant des services dans des activités stratégiques comme les prévisions de la mode, des technologies et du marché, l'identification des nouveaux marchés et l'analyse de consommation, l'innovation et l'information technologiques, la formation, l'expertise de qualité (normes ISO), et le maillage avec les sous-traitants. L'organisme **ERVET** est cofinancé par la Région d'Émilie-Romagne à la hauteur de 80 %, les banques (18 %), les chambres de commerces et les associations d'artisan (1 % chacun) (ERVET, 2000). Cette corporation fut fondée en 1974 avec le mandat d'actualiser les politiques de développement industrielles régionales en partenariat avec les groupes économiques concernés. Ces politiques visent trois objectifs particuliers : renforcement du tissu économique régional, renforcement économique et social du territoire, et assistance technique au développement de la Région Émilie-Romagne. Chacun de ces objectifs font l'objet de mesures particulières, les centres comme le CITER faisant partie de ces mesures. ERVET constitue donc le levier de développement régional permettant de capter toutes les opportunités issues autant de la CE (programmes de développement de l'UE) que des politiques italiennes (ERVET, 2000; ECS, 1996). Les activités du CITER comprennent l'organisation de conférences, d'ateliers, la publication de diverses données sur les marchés et les technologies, l'organisation d'événements promotionnels orientés sur les marchés, etc. Il s'agit donc à la fois d'un centre de veille et de services sectoriel (ERVET, 2000; CITER, 2000).

Le réseautage et le maillage

Les partenaires suivants se sont joints aux fondateurs dans la structure du CITER : **Cgia** (Italian General Confederation of Crafts), **Cna** (National Confederation of Crafts), **Claai** (Confederation and Independent Crafts Associations and Small Entreprises), 450 compagnies, la municipalité de Carpi, l'Union des chambres de commerce et des banques (CITER 2000). Le CITER entretient aussi des contacts au niveau européen (**programmes Esprit, Sprint, Ten IBC**), national (**The National research Plan for Textiles and Clothing**,) et international (Uruguay, Japon, etc.) pour des projets de développement du secteur. Il est aussi membre de d'autres consortiums pour des projets particuliers (**Sapere in Rete** pour le projet OMERO et **ITHAX** pour le projet intégré de développement du textile, du vêtement, de la mode et des services innovateurs), du **Club des districts industriels** (Club dei Distretti Industriali) et observateur à l'Association des partenaires européens du Textile (**ACTE**) (CITER, 2000). L'aspect du maillage est donc essentiel aux diverses activités du Centre.

5.3.2 La région de Calabre : peut-on inverser la dépendance envers l'extérieur ?

Aperçu historique

La région de Calabre se situe au Sud de l'Italie. C'est une région que l'on peut définitivement qualifier de périphérique. Quatre éléments fondamentaux sont à prendre en compte et conditionnent le niveau de développement de la région. Le caractère périphérique tient à ce que plus de 50 % de la population vit dans des communes de moins de 10 000 habitants avec un déficit important au niveau des infrastructures de transport et de communication ainsi qu'au niveau des services à la population. Elle se retrouve géographiquement en marge des centres économiques moteurs nationaux. En second lieu, la Calabre est une région à risque élevé du point de vue de l'activité sismique et des éboulements. Le troisième élément concerne sa position stratégique pour les flux de transport maritimes méditerranéens. Le port de Gioia Tauro est un avantage récemment redécouvert et mis à profit et il est devenu rapidement le premier port méditerranéen au niveau des activités de transbordement. Finalement, les attraits naturels constituent aussi un avantage majeur pour la région. Au niveau économique et malgré toutes les interventions de la **Cassa per il Mezzogiorno**, la région calabraise présente toujours un retard sérieux qui se traduit par les éléments suivants :

- 1) le PIB par habitant régional (1996) équivaut à 58 % du PIB national italien et à 60 % de la moyenne européenne;
- 2) le rapport de productivité régional est de 77 % avec la productivité nationale;
- 3) le taux de chômage régional est de 25,5 % (Italie : 12,1 % et EU : 10,7 %), celui des jeunes égale 65,2 % (33,8 % et 20,8 % respectivement pour l'Italie et l'UE);
- 4) le taux d'activité est de 43 % (Italie : 47,1 %; UE : 55,3 %);
- 5) le fort poids du secteur agricole régional autant en termes de valeur ajoutée qui représente 7,9 % (moyenne Italie 3,9 %) qu'en termes d'unité de travail : 24 % comparativement à 8 % pour la moyenne nationale;
- 6) la faible contribution à la valeur ajoutée des entreprises : 17,1 % contre 30 %;
- 7) au niveau du tertiaire on note une forte dépendance face aux services publics et le commerce privé (75 % de la valeur ajoutée à l'intérieur duquel le secteur public compte pour 20 % des emplois).

La base économique régionale focalise sur des secteurs protégés et sur des activités traditionnelles à faible valeur ajoutée qui sont le fait de très petites entreprises (le nombre moyen d'employés par entreprise de la région est de 5,25 comparativement à 13,2 pour le pays) avec un fort taux de volatilité. La structure industrielle n'est donc pas très stable et solide.

Au niveau social, la Calabre souffre de « maux ancestraux » qui entravent le développement de la région soit : la carence de rapports entre les institutions et la société (administration publique, système d'éducation et système de santé), l'inadéquation des infrastructures sociales, la valorisation inadéquate des ressources touristiques et industrielles, et la présence d'une criminalité organisée. Malgré tout, la population régionale bénéficie d'un bien-être social grâce aux injections substantielles de financement public issues des politiques keynésiennes avec toutefois certains effets pervers : « diminution de l'adéquation des entreprises locales aux tendances du marché, jusqu'à l'appauvrissement du tissu productif régional en ressources humaines et en micro-économies locales, en passant par la destruction des ressources environnementales de valeur » (RISI-Calabre, 1999 : 3).

Toutefois, le renversement des tendances culturelles et politiques tant nationales qu'européennes (mondiales ?) sonne le glas du « vieux modèle de développement » (*ibidem*) et force la mise en place de nouvelles stratégies. Ceci suppose que les pouvoirs politiques en place désirent cette réorientation et que les partenaires sociaux l'accompagnent. La nouvelle stratégie de développement se servira des outils des Fonds structurels de la CE (Objectif 1 tableau sur la CE) et aura comme objectif principal : « une stratégie régionale conjointe afin de déterminer les actions à entreprendre pour veiller à ce qu'en aucun cas la Calabre ne fasse partie des régions admissibles à l'Objectif 1 pour la période de programmes communautaires ultérieure à 2006 » (*ibidem*). Le **Projet ARIANNE-Calabre**, lancé en 1997, formalise cette nouvelle stratégie de développement régional dans le contexte de la Société de l'information.

Les outils, stratégies et résultats

Le projet ARIANNA est élaboré par la **Région de la Calabre** en collaboration avec **CALPARK**, le parc scientifique et technologique de la Calabre et est cofinancé par la Commission européenne dans le cadre des actions du **Fonds européen de développement régional** (FEDER) sur la base de l'article 10 consacré à la Société de l'information (**Regional Information Society Initiative; RISI**). Ce programme se divise en deux lignes d'actions : la première concerne le développement d'une stratégie régionale et un plan d'action pour le développement de la Société d'information et, la seconde la promotion de la diffusion de la Société de l'information par l'élaboration et l'implantation d'actions concrètes en ce sens. La première phase est de niveau plus transnational, regroupant les **22 régions** qui participent à ce programme, tandis que la seconde vise plus le niveau régional par la mise en œuvre d'un processus de recherche de consensus entre les acteurs clés publics et privés pour l'élaboration de la Stratégie régionale et la détermination des actions prioritaires (RISI Calabria, 1999). Les premiers projets RITTS / RISI ont été lancés en 1994 sur une base exploratoire.

L'élaboration de la **Stratégie régionale de la Société d'information en Calabre** a nécessité la mise en place des mécanismes appropriés soit les groupes de travail sur les thèmes essentiels au développement régional, les consultations publiques et le **Steering Committee**. Ce dernier comité se trouve à être la pièce maîtresse de la Stratégie de développement. Il est composé de divers représentants socio-économiques : la CE, le ministère de l'Université, de la Recherche scientifique et de la Technologie, la Région de la Calabre, la Fédération des industries, l'Union des chambres de commerce, les entreprises privées, les syndicats, les universités, la Ligue des coopératives et du parc scientifique CALPARK. L'objectif central du Projet ARIANNA est d'encourager la coopération et l'innovation au niveau local afin de renforcer la compétitivité du « système calabrais » au niveau mondial, et ce malgré le diagnostic posé en introduction (RISI Calabria, 1999).

La première étape du projet fut d'élaborer un constat sur les contraintes et les opportunités d'une telle stratégie basée sur le développement de la Société d'information en Calabre. Ce constat a permis de découvrir les faiblesses et les forces régionales à ce point de vue pour établir les bases du plan d'action et du plan stratégique. Ces derniers partent des postulats suivants :

- 1) « les pays qui hésiteront à participer à la Société de l'information pourraient, en moins de 10 ans, devoir faire face à un déclin désastreux de leur économie et de l'emploi » (RISI Calabria, 1999, p.17)
- 2) l'évolution vers la Société de l'information est un processus qui doit être géré pour participer activement à cette société ou y être incorporé mais de façon subordonnée ou encore en subir l'exclusion.

Devant ces choix, l'exécutif régional et CALPARK entament la planification stratégique du projet en 1996 et le plan d'action reflète le fruit d'un processus compliqué de concertation régionale :

La construction du consensus sur les priorités régionales pour le développement de la Société de l'information en Calabre a rencontré d'énormes obstacles, dont il suffit de citer : 1) le retrait de la plupart des partenaires privés du projet visant à l'approbation d'Arianna par la Commission européenne. Ceci a engendré des problèmes financiers considérables qui ne sont pas encore résolus à ce jour en raison d'un autre échec, plus récent, des partenaires qui auraient dû remplacer ceux qui s'étaient retirés au cours de la phase de lancement; 2) la très longue crise politique dans la région qui a fortement retardé le lancement des activités et pratiquement paralysé l'activité du Steering Committee d'Arianna (le mécanisme principal pour l'élaboration du consensus); 3) la méfiance des acteurs locaux vis-à-vis de l'utilisation effective d'une stratégie élaborée par une approche bottom-up. La participation des acteurs locaux aux groupes de travail d'Arianna a exigé beaucoup d'efforts afin de vaincre cette méfiance ou, du moins, d'en annihiler les effets (RISI Calabria, 1999 : 18).

Plus loin :

l'activité réduite du Steering Committee a été amplement compensée par le maintien, de la part du Directeur et de toute l'unité de gestion d'Arianna, d'un contact permanent avec les membres mêmes du Steering Committee (idem, pp 19-20).

Le consensus issu de la planification stratégique souligne trois objectifs à atteindre :

- 1) renforcer la capacité de planification stratégique des acteurs locaux dans le domaine de la Société de l'information;
- 2) accroître la demande locale d'applications et de services basés sur les technologies de l'information et de communication;
- 3) renforcer le système régional des compétences et des connaissances dans le secteur de TIC.

Pour chacun des ces objectifs une série de mesures a été élaborée qui sont de deux types : les mesures d'encouragement à l'utilisation des TIC dans certains secteurs (public, privé, tertiaire) et les mesures transversales concernant tous les secteurs. Le tableau à la page suivante en fait la synthèse.

Les lignes d'action prioritaires identifiées permettront donc d'utiliser au maximum les investissements structurels pour éviter la fragmentation des ressources disponibles dans une multitude de projets mettant ainsi en danger les objectifs stratégiques du Plan. Le Projet ARIANNA favorise la coordination, la concertation des acteurs dans la préparation et la mise à niveau de la région calabraise pour son insertion dans la Société de l'information (RISI-Calabria, 1999).

Tableau 5.1 Projet Arianna-Calabre : mesures et plan d'action

Mesure et échéancier	Objectif	bénéficiaires	Coût (million EUR)
Infrastructures thématiques (200-2002)	Adapter les infrastructures à la télématique	Entreprises Consortium privé et/ou public Provinces, Communautés de montagne Communes de plus de 30 000 hab	14
Aide au développement des réseaux télématiques logiques (2000-2006)	Utilisation plus efficace des infrastructures télématique régionale et répartition des coûts	Institutions de santé, centre de recherche et de formation, écoles, universités, association d'entreprises ou de commerce, etc.	3
Développement des TIC au sein de l'administration publique (2000-2006)	Améliorer l'efficacité des institutions et faciliter l'interaction avec les autres acteurs	Région Provinces Communes Communautés montagnardes Préfectures, Association de communes Autres organismes public et privé	250
Développement des TIC dans le secteur des soins de santé (2000-2006)	Améliorer la qualité et accroître l'offre de service, rationaliser les dépenses de soins	ASBL Hôpitaux, universités Assessorat consortiums public et privé	100 (POP Calabre)
Petites et moyennes entreprises et professions libérales (2000-2006)	Favoriser la croissance et l'internationalisation du système de production	PME Études professionnelles Associations professionnelles Associations sectorielles Chambres de commerce	100
Secteur tertiaire (2000-2006)	Dégager un milieu favorable pour les activités du secteur tertiaire en termes de communication, d'information et de coordination	ASBL (socioculturel et récréatifs) Association de bénévoles Consortiums privé et public	20 (POP Calabre)
Formation et recherche (2000-2006)	Promouvoir les processus d'innovation culturelle et technologique en cours dans le système régional et favoriser l'intégration des communautés scientifiques, académiques et de formation régionales	Écoles Université Centre de recherche Centre de formation professionnelle Organisme de formation Consortiums privé et public	80 (POP Calabre)
Services pour la Société de l'information (2000-2006)	Favoriser la création de services d'aide au secteur public et privé pour l'adoption des TIC	Consortiums privé et public	30 (POP Calabre)
Planification stratégique et promotion (2000-2006)	Réduire les risques d'exclusion de la Calabre, accroître la sensibilisation des acteurs à cette réalité. Surveiller et coordonner les initiatives et les programmes	Région Acteurs clés du développement régional Opérateurs de télécommunication Institutions de crédits Entreprises des TIC	12 (POP Calabre)

Conclusion

Comme cela a été souligné ci-dessus, la recherche a étudié neuf cas de développement régional. Ces neuf cas nous renseignent sur la mise en œuvre des politiques de développement régional dans les pays où ils ont lieu, sur les moyens qui peuvent être utilisés par des organisations qui oeuvrent dans le développement régional et sur les grands objectifs stratégiques du développement régional en regard des changements sociaux et des nouveaux défis que la mondialisation pose à l'action politique et économique. Nous trouverons donc en conclusion, en premier lieu, les antécédents institutionnels et les conditions d'émergence des expériences retenues, en deuxième lieu l'analyse des moyens mis en œuvre et des résultats obtenus et, en troisième lieu, les principaux défis stratégiques auxquels est confronté le développement régional.

1) Antécédents institutionnels et conditions d'émergence

Le contexte institutionnel est souvent déterminant pour comprendre une expérience étrangère. De plus, il doit être examiné soigneusement lorsque l'on veut importer une expérience étrangère, sans quoi les risques d'échec d'un tel transfert sont très grands. Du contexte institutionnel, nous pouvons tirer des ressemblances, voire des convergences, et ce nonobstant la variété des cas étudiés. En premier lieu, les ressemblances entre le contexte institutionnel des pays européens et celui des États-Unis (et même du Canada) sont plus fortes que nous l'avions prévu. Dans un cas comme dans l'autre, on y retrouve une instance étatique de type fédéral ou quasi-fédéral qui intervient sur les régions, différemment sans doute, mais néanmoins de façon significative. Chaque cas étudié est encadré par au moins quatre niveaux de gouvernement. Le niveau le plus élevé, en l'occurrence la Communauté européenne et le gouvernement des États-Unis (ou encore le gouvernement du Canada), peut avoir des interventions directes sur les régions et ce même à une échelle infra-régionale en passant au-dessus du gouvernement des pays ou des états concernés, comme le montre le cas de la TVA aux États-Unis.

Ainsi, le gouvernement fédéral américain peut imposer des normes nationales, intervenir par le biais de ses départements ministériels (Agriculture, Défense, etc.) et encore par ses commissions régionales en désignant par exemple des zones d'intervention spéciales. Son action prend par contre davantage la forme d'interventions sectorielles. Plus spécifiquement, les politiques d'intervention qui ont des effets sur le développement régional se font principalement par **l'Economic Development Administration** attaché au Département du commerce fédéral. Huit programmes relevant de l'EDA mobilisent des fonds totalisant plus de 350 millions de dollars US (en 1998). La Communauté européenne, cependant, s'affiche comme un acteur incontournable pour le développement régional en désignant des zones d'action et en créant des fonds spécifiques pour le développement régional et l'aménagement du territoire. Les **Fonds structurels communautaires** ont mobilisé 952,6 milliards de francs français pour les années 1994 à 1999. Ces deux types d'intervention correspondraient en quelque sorte à celles de Développement économique Canada et du Département des Ressources Humaines Canada. L'action des structures gouvernementales de type supra-régional tend néanmoins à diminuer ou à être moins visible comparativement à l'émergence de nouveaux dispositifs locaux d'appui au développement régional.

En deuxième lieu, les contextes gouvernementaux sont relativement contrastés, si l'on s'en tient par exemple aux cas de la France, de l'Italie et de l'Espagne. Ainsi, **la France** est sans doute le pays où les politiques de développement régional repose sur une structure relativement homogène (État central, région, département, commune) pour l'ensemble du territoire et où l'État central à partir du Commissariat général du Plan encadre d'une certaine manière le développement régional à partir d'un plan national fourni par la DATAR. Si cette structure d'intervention remonte aux années 1960, les années 1980 ont donné lieu à une importante réforme au profit de la régionalisation et de la décentralisation dont la création de 22 régions qui ont plus d'influence sur le développement des collectivités locales. La région et l'État central signent un contrat de plan quinquennal pour les actions de développement et d'aménagement du territoire. En somme, les politiques d'appui au développement régional sont encadrées par deux instruments : le Plan national et les contrats de plan.

Si **l'Espagne** comprend également quatre niveaux d'administration du territoire, elle offre néanmoins un contraste frappant avec la France puisque les 17 **communautés autonomes** correspondent aux régions. Créées dans le cadre de la démocratisation de l'Espagne de l'après-Franco, les autonomies constituent un maillon essentiel du pacte qui explique les succès sociaux et économiques de l'Espagne moderne, illustré entre autres par le cas de Barcelone et de la Catalogne. En termes de pouvoir, elles se situent entre les provinces canadiennes et les régions françaises. De plus, il existe deux types d'autonomies, celles dites de pleine autonomie (c'est le cas du Pays basque et de la Catalogne) et celles d'autonomie progressive. En vertu du Pacte des Autonomies, intervenu en 1992, il existe également des collectivités locales obligatoires et des collectivités locales facultatives. Les relations entre ces différents niveaux se basent sur le principe de la coopération avec comme médiateur la Commission nationale d'administration locale. Les outils privilégiés qui sont mis de l'avant principalement par les gouvernements régionaux et locaux, sont principalement les centres d'affaires, les sociétés à capital de risque et les agences de développement. Le nationalisme et l'existence de forts sentiments d'appartenance à certains territoires expliquent pour une bonne part cette asymétrie de la décentralisation.

Du point de vue de la régionalisation et de la décentralisation, **le cas de l'Italie** se situe apparemment entre la France et l'Espagne. On y retrouve également les quatre niveaux que sont l'État central, les régions, les provinces (départements) et les communes. Le modèle est qualifié de stellaire non hiérarchique : au centre, l'État est entouré d'un système complexe de relations directes et de relations croisées entre les régions, les provinces et les communes. La région possède une autonomie législative, statutaire, réglementaire, organisationnelle et financière. Les autres niveaux ont de compétences limitées dans tous les domaines. Comme en Espagne, il existe des régimes spéciaux pour les collectivités locales (ex. les zones métropolitaines et les communautés de montagne). Les régions se sont mises en place par étapes depuis l'après-seconde-guerre-mondiale jusqu'à aujourd'hui. Les rapports entre les diverses entités territoriales sont régulés par divers mécanismes, soit aussi bien des **accords horizontaux** tels des consortiums et des conventions que par des **accords verticaux** tels des conférences de services et des accords de programmes qui s'inspirent des contrats du plan français. Enfin, le cas italien se caractérise également par la dichotomie Nord-Sud et l'opposition des régions riches et régions pauvres, dichotomie historique qui avait justifié la création de la «Cassa per il

mezzogiorno » aux années 50. La présence du gouvernement italien en la matière est encore importante. Le gouvernement a soutenu la création d'emplois dans les zones déprimées en y affectant pas moins de 10 milliards de dollars US pour la création de micro-entreprises entre 1996 et 1999. Des mesures particulières s'adressent également aux jeunes et aux femmes. Enfin, le cas italien a souvent été mentionné pour ses districts industriels et ses systèmes locaux d'entreprises qui peuvent s'appuyer sur le soutien des chambres de commerce, des syndicats et des autres associations (Bagnasco et Sabel, 1994).

2) Les moyens à l'œuvre en développement régional

L'analyse des cas étudiés montre que **le défi du développement régional se pose sous deux registres** qui exigent des actions différentes mais convergentes. Le premier concerne **la création en région de réseaux productifs localisés** en lien avec l'économie globale, et ce non seulement dans les secteurs que l'on reconnaît comme faisant partie de la nouvelle économie. Ici, les grands acteurs économiques, en partenariat avec l'État et les institutions, se doivent de définir des orientations stratégiques et de faire des choix susceptibles de créer et de renforcer ces réseaux. Le deuxième type d'actions concerne **la réinsertion des milieux exclus**. Le problème qui se pose dans ce cas est celui de la formation entre autres de la main-d'œuvre. Il s'agit aussi de former des leaders, de créer des organisations, en fait, d'habiliter les secteurs exclus afin qu'ils puissent bénéficier des effets multiplicateurs de la reconversion économique, comme le montre le cas de Mondragon en Espagne.

a) La création de réseaux productifs locaux

En ce qui concerne la création de réseaux productifs en lien avec l'économie globale la référence est certes celle des districts industriels italiens, dont l'exemple inspiré la stratégie de nombreux pays. Les actions pour créer ce type de réseaux productifs localisés sont nombreuses et plusieurs moyens sont mis en œuvre. Il est possible de distinguer **trois grands types d'action**: la création d'espaces de développement, l'appui à l'entrepreneuriat et la création de structures de gouvernance. Bien sûr, ces actions sont liées et convergentes, mais elles présentent des spécificités qu'il convient d'analyser en détail.

La création **d'espaces de développement** est impulsée par des mesures telles la création de parcs technologiques, de zones franches, de technopoles, de coopératives de développement. Il ne faut pas confondre cependant ce type de mesures avec la création de parcs industriels par exemple. Ici, la création d'espaces de développement intègre des mesures d'appui à la synergie, à l'apprentissage collectif, au développement de l'innovation, à travers des services aux entreprises.

L'appui à l'entrepreneuriat concerne divers types d'actions et s'exprime à travers plusieurs moyens, tels les incubateurs (ou pépinières) d'entreprises, les fonds de développement, les prêts, les primes à la création d'entreprises, les centres d'affaire et les services, les sociétés de capital de risque et l'aide à la formation. Toutes ces mesures visent à accompagner l'entrepreneur de façon à lui permettre de transformer une idée innovatrice en projet et d'assurer sa viabilité.

Concernant **les structures de gouvernance**, il est significatif de constater que tous les cas étudiés sont liés, et dans certains cas précédés (c'est le cas de Pittsburgh ou de la Catalogne par exemple) par la création d'organismes destinés à assurer la convergence entre les preneurs de décision, tels les acteurs économiques, les acteurs politiques et les institutions de recherche et de formation. Ces organisations créent des synergies internes, assurent des fonctions de marketing (géomarketing) essentielles dans le contexte économique actuel et mettent au service des acteurs l'information nécessaire à une prise de décisions informée. Ainsi, ces structures mettent en œuvre des modalités de partenariat qui s'expriment à plusieurs échelles et à plusieurs niveaux mais qui dans tous les cas semblent incontournables.

b) La réinsertion des milieux exclus

Pour ce qui est du deuxième type d'action, à savoir **la réinsertion** des milieux exclus, bien qu'il soit moins à la mode, il est tout aussi actuel. Ce type de mesures est souvent pris en charge par les structures gouvernementales où s'insèrent les expériences de développement régional étudiées, ce qui permet de mobiliser les ressources financières disponibles grâce à l'apport des programmes gouvernementaux de type plus traditionnel. Ces mesures ne sont cependant pas divergentes des objectifs stratégiques des organisations de développement régional comme tel, comme le montre le cas de l'État de Washington. Il prend la forme de programmes d'appui à l'entrepreneuriat des minorités et des femmes, de programmes de formation et de reconversion de la main-d'œuvre. Il s'agit en même temps de former des leaders, de créer des organisations, en fait, **d'habiliter les secteurs exclus afin qu'ils puissent bénéficier de la croissance** créée par les entreprises de haute technologie mises en réseau.

3) Les défis stratégiques du développement régional

La recherche montre de façon concluante que le défi du développement passe aujourd'hui moins par la redistribution du revenu, encore nécessaire bien entendu, que par **l'habilitation de collectivités locales dynamiques**. Le dynamisme dépend de la diversité et de la qualité des opportunités que le milieu est capable de se créer. Il profite des ressources aussi bien internes à la collectivité locale - des ressources humaines, financières, organisationnelles et physiques -, qu'externes, disponibles dans l'environnement national ou international. On voit qu'à l'échelle des grands ensembles politiques tels les EU et l'UE., comme dans le cas du Canada d'ailleurs, il existe des ressources, surtout financières, que les collectivités locales peuvent mettre en valeur. Sauf qu'il faut qu'elles aient l'information, qu'elles puissent prendre des décisions appropriées et qu'elles disposent de l'épaisseur organisationnelle nécessaire traduire les opportunités en projet économique. Comme le montrent les cas de l'Oregon, de Nord-Pas-de-Calais et de la Calabre, le problème n'est pas la distance physique - bien que, contrairement à ce que certains auteurs prétendent, celle-ci soit encore importante -, mais plutôt le lien avec les réseaux appropriés.

Des structures étatiques telles la TVA aux États-Unis, la DATAR en France et la *Cassa per il Mezzogiorno* en Italie, ont été mises sur pieds sous le règne des politiques keynésiennes de développement afin d'assurer la redistribution géographique du revenu et de renforcer la demande à l'échelle des nations. Durant les années 1960, les

gouvernements canadien et québécois, s'inspirant de ces mêmes objectifs, adoptaient et appliquaient la loi ARDA, et mettaient en place le BAEQ. Par la suite, le gouvernement du Québec met en œuvre un programme de développement régional qui s'amorce par la création des régions administratives, des métropoles régionales et sous-régionales, ainsi que de l'OPDQ. L'objectif de ce type d'actions était de moderniser les structures sociales régionales en créant des interfaces politiques et administratives entre le gouvernement et les collectivités locales. Ces interventions créent des activités économiques en région. Il se met ainsi en place une structure economico-administrative moderne, sans trop de pouvoirs véritables, mais qui mobilise des revenus et change les habitudes au profit des marchés locaux notamment en milieu urbain, et dans les principales villes régionales considérées comme des métropoles d'équilibre. Ce type d'actions, qui avait un sens, même si elles n'étaient pas toujours efficaces, dans la perspective d'un développement de type national où les marchés étaient cloisonnés et protégés, devient inopérant lorsque les marchés s'ouvrent, que les communications changent et que les gouvernements perdent le peu de contrôle qu'ils avaient sur l'économie. Les espaces nationaux n'ont plus les attributs économiques qu'ils avaient sous la gouverne keynésienne et les rapports entre les collectivités ne prennent plus la forme centre-périphérie. Comme le montrent les cas de Pittsburgh, d'Émilie Romagne, de Toulouse, de Mondragon et de Calabre, des foyers de croissance et d'innovation émergent aussi bien dans les centres qu'en périphérie, cohabitant dans les deux cas d'ailleurs, avec des foyers de décroissance et de dévitalisation. Les foyers de croissance sont liés entre eux à travers de réseaux qui traversent les frontières nationales grâce aux technologies d'information et de communication, alors que les foyers de décroissance sont constitués par des groupes sociaux pour lesquels la perte de revenus se voit aggravée par la déconnexion de ces réseaux.

Les rapports de type centre-périphérie, qui caractérisaient l'analyse du développement régional à l'époque keynésienne, **sont remplacés par les rapports inclusion-exclusion**. Bien sur, on parle d'inclusion et d'exclusion d'une économie réticulaire qui prend de plus en plus la forme d'un archipel. L'exclusion se présente aussi bien en région centrale qu'en région périphérique, sauf que les régions centrales ont un secteur performant qui participe de la nouvelle économie plus robuste et vigoureuse qu'en région périphérique. Le défi du développement régional se pose donc sous deux registres qui exigent des actions différentes mais convergentes. Le premier concerne la création en région de réseaux productifs localisés en lien avec l'économie globale. Le deuxième type d'actions concerne la réinsertion des milieux exclus. Le défi du développement régional est de réaliser ces deux types d'action en convergence afin de créer des nouveaux liens sociaux au sein des collectivités locales.

L'appui au développement doit donc se faire sur des nouvelles bases, parmi lesquelles les plus importantes sont l'appui à l'entrepreneuriat, la mise en réseau, le renforcement organisationnel, la formation en général des membres du milieu, la mise en place des nouvelles technologies, la lutte contre l'exclusion. Voilà ce qui nous montrent les cas étudiés.

Tableau synthèse Exemples étudiés

Expériences	Antécédents	Moyens	Résultats
<ul style="list-style-type: none"> Tennessee Valley Authority (Agence fédérale couvrant une région-plan dans la vallée de la Tennessee) 	<ul style="list-style-type: none"> Effort redistributif du gouv. Fédéral (1933) Redéfinition dans le contexte actuel (1990) 	<ul style="list-style-type: none"> Incubateurs pour jeunes entrepreneurs (18) Fonds de développement (jusqu'à 10 millions) Micro-prêts (jusqu'à 300 000 \$) 	<ul style="list-style-type: none"> Réseautage d'associations industrielles Banque de données Conseil environnemental Production d'électricité Reconversion Nouvelle économie
<ul style="list-style-type: none"> Washington technology Center (État de Washington, sur la cote pacifique. Principale ville : Seattle) 	<ul style="list-style-type: none"> Création du Washington technology Center (1983) Création du Small Business Improvement Council (1984), conseil consultatif entreprises et élus 	<ul style="list-style-type: none"> Incubateur Collaboration uni/entreprise Programme R+D Programme entrepreneur Programme technologie ciblée 	<ul style="list-style-type: none"> Gestion unifiée des programmes de l'État et du fédéral Création d'emplois de haute technologie Mise en réseau des entreprises et universités Nouvelle économie
<ul style="list-style-type: none"> Regional Industrial Development Corp. (Pittsburgh) 	<ul style="list-style-type: none"> Création et remise à jour de l'URA (100 emplois) Crise de l'acier (1970) Partenariat (Communauté, syndicats, industries, universités) 	<ul style="list-style-type: none"> Prêts aux industries (long terme) Assistance aux minorités pour fins d'investissement Parcs technologiques Zones franches Centres d'affaires 	<ul style="list-style-type: none"> Reconversion vers des technologies de pointe Gouvernance régionale
<ul style="list-style-type: none"> Nord-Pas-de-Calais (région du nord de la France. Principale ville : Lille) 	<ul style="list-style-type: none"> Fermeture des mines Crise du textile Création de FINORPA (1984), qui mobilise des fonds privés et publics Contrat État-région Axe de communication créé par l'UE 	<ul style="list-style-type: none"> Fonds européens Prime à la création d'entreprises Prêts d'honneur aux créateurs d'entreprise Soutien à l'entrepreneuriat (financement et services) 	<ul style="list-style-type: none"> Développement d'entreprises Cohésion sociale Réseau d'agences de développement Pépinières d'entreprise
<ul style="list-style-type: none"> Toulouse (métropole régionale de Midi-Pyrénées) 	<ul style="list-style-type: none"> Déconcentration et décentralisation (1960 et 1970) Action de la DATAR Croissance de Airbus Création de syndicats d'économie mixte 	<ul style="list-style-type: none"> Création d'un technopôle Création de centres de haute technologie (R+D) Fonds européens Implantation des NTIC 	<ul style="list-style-type: none"> Liens entre chercheurs et industriels Développement des secteurs de la haute technologie Synergie entre universités, entreprises nationales et services publics
<ul style="list-style-type: none"> Barcelone (principale ville et capitale de la Catalogne) 	<ul style="list-style-type: none"> Pacte des autonomies (1978 et 1992) Désignation comme ZIP Plan de développement stratégique (1991 et 1995) 	<ul style="list-style-type: none"> Marketing Parc technologique Agence de développement Sociétés de capital de risque Aide à l'entrepreneuriat et formation 	<ul style="list-style-type: none"> Contrat économique et social Partenariat public-privé Divers consortiums
<ul style="list-style-type: none"> Mondragon (importante coopérative de développement au Pays Basque) 	<ul style="list-style-type: none"> Création (1960) Internationalisation École Polytechnique (1943) 	<ul style="list-style-type: none"> Maillage d'organismes d'économie sociale Fonds de financement de projets Fonds de financement de la coopération et de la R+D Fonds de formation 	<ul style="list-style-type: none"> Un holding coopératif Importante structure de financement Internationalisation
<ul style="list-style-type: none"> Modène (Province de la troisième Italie) 	<ul style="list-style-type: none"> Fermeture de grosses entreprises (1950) Crise (1970) Alliances politiques 	<ul style="list-style-type: none"> Planification de l'offre d'espaces industriels Consortium de prêts garantis aux artisans Centre de services 	<ul style="list-style-type: none"> Maillage des sous-traitants Promotion Information Innovation et R&D
<ul style="list-style-type: none"> Projet ARIANNE-Calabre (Région du sud de l'Italie, en marge des centres moteurs) 	<ul style="list-style-type: none"> Marginalisation et ruralité excessive Cassa per il Mezzogiorno (1950-1984) Création du Steering Committee (1996) 	<ul style="list-style-type: none"> Fonds européens Planification stratégique Mise en commun des ressources 	<ul style="list-style-type: none"> Activation du port Parc technologique Développement des TIC

Annexe 1 : Profil général des pays analysés en 1998

CARACTÉRISTIQUES	ÉTATS-UNIS	FRANCE	ESPAGNE	ITALIE
Population (millions)	274	58,7	39,6	57,4
Densité de population (hab/km ²)	29,9	106,7	79,3	195,1
PIB total (PPA) (milliard \$)	8 018,6	1 321,1	649,1	1 167,5
PIB par Hab (PPA) (\$)	29 710	22 464	16 502	20,296
R+D (% du PIB)	2,79	n.d.	0,88	1,11
Taux de chômage (%)	4,3	11,3	17,3	12,1
Taux de syndicalisation (1995) (%)*	14,2	9,1	18,6	44,1
Variation du taux de syndicalisation (1985-1995) (%)*	-21,1	-37,2	62,1	-7,4

Source : L'État du monde 2000, Annuaire économique et géopolitique mondial, La découverte/Boréal, Montréal, 1999.

* selon l'Organisation internationale du travail, Le travail dans le monde 1997-1998, site Internet : <http://www.ilo.org>

Annexe 2 : Comparaison des niveaux d'administration territoriale des pays à l'étude avec le Québec *

Niveau	Québec	États-Unis	France	Espagne	Italie
Fédératif	Canada	États-Unis	Union Européenne	Union Européenne	Union Européenne
État	Provinces et territoires (13)	États (51)	France	Espagne	Italie
Régional	Régions administratives (17)	Regional Councils of Government (475)	Régions (22)	Autonomies (17)	Régions (20)
Sous-régional	MRC (102)	Comté (3040)	Département (96)	Provinces	Provinces (103)
Local	Municipalités (1500)	Municipalités (19 000)	Communes (36 500)	Communes	Communes (8100)

- Ce tableau exclut les régimes spéciaux comme les zones métropolitaines ou les zones de montagnes.

Bibliographie

ARC (2000). <http://www.arc.gov>

BAGNASCO, Arnaldo et Charles F. Sabel (Sous la dir.) (1994), PME et le développement économique en Europe, Paris, La Découverte, 200 p.

BENKO, Georges et Alain Lipietz (1992), Les Régions qui gagnent. Desitricks et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique, Paris, PUF, 422 p.

BENKO, Georges B. (Sous la dir.) (1990), La dynamique spatiale de l'économie contemporaine, La Garenne-Colombes, Editions de l'Espace Européen, 396 p.

BERTHET V (1997). Dossier sur les coopératives de production, Économie et Humanisme, no 341, juin 1997, pp 6-79

BÈS, M.P., J. P.Gilly, M. Grossetti, C. Siino, J. M. Zuliani (1997). Grenoble et Toulouse : deux villes scientifiques face à la crise », dans *Emploi et villes*, rapport de recherche pour le plan urbain et le Conseil régional Midi-Pyrénées, juin 1997, 140 p.

BORJA J. (1996). Ville, démocratie et gouvernabilité: le cas de Barcelone, Revue internationale des sciences sociales, UNESCO, no 48, 1996, pp 97-106

BRUSCO B. et E. Righi (1989). Local government, industrial policy and social consensus : the case of Modena (Italy), *Economy and Society*, Vol. 18, no 4, novembre 1989, pp 405-423

BULL A, (1996). Regionalism in Italy. Europa No. 2 article 4. <http://www.intellectbooks.com/europa/number2/bull.htm>

BUREAU S. (1992). Pittsburg plus forte que l'acier, L'Actualité, 1^{er} octobre 1992, pp 56-60

CITER (2000). Site internet <http://www.citer.it>

CTED (2000). Site internet <http://edd.cted.wa.gov/bac/>

CUNAT-LOPEZ, F. (1996). De l'émergence d'un espace technopolitain vers le développement territorial ? Le cas de Lille-Métropole, *Revue belge de géographie*, 120^{ème} année, fascicules 1, 2, 3, pp. 141-150

CUNAT-LOPEZ, F. (1993). Territoire urbain en quête d'intégration : quelle stratégie pour Lille-Métropole, in CARRERAS et al. (1993). *Restructurations urbaines, Villes et territoires*, CIEU, Presses Universitaires du Mirail, pp 63-79

DATAR (2000) Site internet <http://www.environnement.gouv.fr/ministere/datar2.htm>

DEBLOCK, Christian et Diane Ethier (1992), Mondialisation et régionalisation, Montréal, Presses de l'Université du Québec, 384 p.

DELCAMP A.(1994), L'expérience de la décentralisation, in DELCAMP A. (sous la direction de) (1994), Les collectivités décentralisées de l'Union Européenne, Centre national de la fonction publique territoriale (CNFPT), Paris, pp 233-253

DELCAMP A. (sous la direction de) (1994), Les collectivités décentralisées de l'Union Européenne, Centre national de la fonction publique territoriale (CNFPT), Paris.

DIGIOVANNA S. (1995). Industrial Districts and regional Economic Development : a regulation approach, Regional Studies vol. 30 no. 4 pp 373-386

DRIRE (2000) Site internet <http://www.drirenfdc.org/>

EDA (1999) Site internet <http://204.193.246.9/eda/html/mission.htm>

ERVET (2000). <http://www.ervet.it>

ESC (1996). Italian Policies on Small and Medium-sized Entreprises. National and Regional Initiatives in Support of Young and Women Entrepreneurs. Government Policy, Legislation, Institutional Framework. Economic and Social Council, Economic Commissions for Europe, Regional advisory services programme. Industry and Technology Division. <http://mission.itu.int/~italy/ece/sme.htm>

ESPINAR LOPEZ L. C. F (1994). Les structures locales dans l'État des Autonomies, in DELCAMP A. (sous la direction de) (1994), Les collectivités décentralisées de l'Union Européenne, Centre national de la fonction publique territoriale (CNFPT), Paris, pp 117-147.

FINORPA (2000). Site internet <http://www.finorpa.fr/>

FISHER, André (1994), **Industrie et espace géographique**, Paris, Milan, Barcelone, Masson, 140 p.

GARCIA S. (1991). Politiques économiques urbaines et autonomie locale : le cas de Barcelone. Sociologie du travail, no 4, 1991, pp 485-502

GENERALITÉ DE CATALOGNE (2000). Site internet <http://www.gencat.es/territor/acom.htm>

GREEN H. (1996). Attitudes politiques, réseaux de reallions et rôles des collectivités territoriales, Revue belge de géographie, 1996, 120^{ème} années fascicules 1-2-3, pp 151-163.

GREGORIS M.-T. (1992). Les activités valorisées du système productif toulousain. In CARRERAS et al (1992). Barcelone-Toulouse : horizon 2000. Villes et territoires. CIEU, Presses Universitaires du Mirail, pp 81-86.

GREGORIS M.-T. (1993). La création d'entreprises : un processus de requalification du tissu industriel toulousain, in CARRERAS et al. (1993). Restructurations urbaines, Villes et territoires, CIEU, Presses Universitaires du Mirail, pp 135-145.

HUET T. (1997). Can Coops Go Global ? Mondragon is trying. <http://www.igc.apc.org/dollars/issues/nov97/mon.html>

IDRAC M. (1992). Toulouse : les contradictions de la modernité. In CAMERAS et al. (1992). Villes et territoires, CIEU, Presses Universitaires du Mirail, pp 25-41.

ISSERMAN A.M. (1996). Socio-economic Review of Appalachian. The evolving Appalachian Economy, <http://www.arc.gov/>

JALABERT G. (1992). Les transformations de l'espace productif toulousain. In CARRERAS et al (1992). Barcelone-Toulouse : horizon 2000. Villes et territoires. CIEU, Presses Universitaires du Mirail, pp 57-80.

JULIEN, Pierre-André (1997), Le développement régional. Comment multiplier les Beauce au Québec, Québec, IQRC, 144 p.

KASMIR S. (1996) The myth of Mondragon : Cooperatives, Politics, and Working Class Life in the Basque Town, Albany : State University of New York Press, 243 p.

LAJUGIE, L, P. DELFAUD et C. LACOUR (1979). Espace régional et aménagement du territoire, Précis Dalloz, Daloz, Paris, pp.176-183.

LAUMIÈRE F (1993). Processus d'internationalisation des villes : des indicateurs aux acteurs (le Cas de Toulouse). In CARRERAS et al. (1993). Restructurations urbaines. Villes et territoires, Presses Universitaires du Mirail, pp 81-101.

MACLEOD G. (1997). From Mondragon to America : Experiments in Community Economic Development, University College of Cape Breton Press, Sydney, N.S.

MAZNER, Egon et Wolfgang Strreck (1991), Beyond Kenesianism. The Socio-Economics of Production and Full Employment, Aldershot (England), 1991, 262 p.

MERIONI, F. (1994). L'État régional contre la centralisation ? in DELCAMP A. (sous la direction de) (1994), Les collectivités décentralisées de l'Union Européenne, Centre national de la fonction publique territoriale (CNFPT), Paris, pp 233-253.

MONDRAGON (2000). <http://www.mcc.es/>

MUNSON R. (1999). Restructure TVA : Why the Tennessee Valley Authority must be reformed. <http://www.nemw.org/tvareport.htm>

OBERTI M. (1993). Le Mezzogiorno : développement économique, politiques publiques et différenciations territoriales, *Sociologie du Travail*, no 4 1993, pp 493-500.

PETRELLI M. et S. Dubois (1994). Les collectivités territoriales au Québec : une vision d'avenir. Le développement régional au Québec et à l'étranger, Volet 1, Document publié par le Comité conjoint UQAM-CSN-FTQ dans le cadre des services à la collectivité de l'UQAM, septembre 1994, 63 p.

PETRELLI M. et S. Dubois (1994). Les collectivités territoriales au Québec : une vision d'avenir. Les compétences des collectivités locales : expériences étrangères et application théorique au cadre québécois, Volet 4, Document publié par le Comité conjoint UQAM-CSN-FTQ dans le cadre des services à la collectivité de l'UQAM. Septembre 1994, 29 p.

PFIL (2000). Site internet <http://www.ardnpc.org/pfil/rabatd.html>

PITTSBURG (2000). Site internet <http://www.city.pittsburg.pa.us/ed/>

PORTER, Michael (1991), *Canada at the Crossroads. The Reality of a New Competitive Environment*. Ottawa, Minister of Supply and Services, 468 p.

PORTER, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press, 852 p.

PROULX, Marc-Urbain (Sous la dir.) (1998), *Territoires et développement économique*, Paris et Montréal, L'Harmattan, 314 p.

PYKE F., G. Beccatini et W. Sengenberger (eds) (1990). *Industrial Districts and interfirm cooperation in Italy*. Geneva : International Institute for Labor Studies.

PUTNAM, R. D. (1993). *Making Democracy Work*, Princeton : Princeton University Press.

QUÉBEC (1997). Coup d'œil sur l'étranger : politiques régionales et territoriales, Cahier no. 3 : La France, Secrétariat au développement des régions, Direction des politiques et ententes gouvernementales, Gouvernement du Québec, Québec, 15 p.

QUÉBEC (1996). Coup d'œil sur l'étranger : politiques régionales et territoriales, Cahier no. 1 : Les États-Unis, Secrétariat au développement des régions, Direction des politiques et ententes gouvernementales, Gouvernement du Québec, Québec, 19 p.

RITAINE E. (1989). La modernité localisée : Leçons italiennes sur le développement régional, *Revue Française de science politique*, vol. 39, no. 2, avril 1989, pp 154-177.

RISI Calabria (1999). Stratégie et plan d'action pour le développement de la Société de l'information en Calabre, Unita' di gestione del progetto RISI Arianna, Régional Information Society Progetto ARIANNA, information disponible sur internet à l'adresse <http://www.ispo.cec.be/risi/>, 47 p.

SANCHEZ J.-E. (1992). Les transformations de l'espace productif de Barcelone et de son aire métropolitaine (1950-1990), in CARRERAS et al (1992). Barcelone-Toulouse : horizon 2000, Villes et territoires, CIEU, Presses Universitaires du Mirail, pp 87-116.

SALAI, Robert et Michael Storper (1993), Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France. Paris, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences sociales, 468 p.

SAXENIAN, Anna Lee (1994), Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128, Cambridge (Mass), Harvard University Press, 226 p.

SBIC (2000). Site internet <http://www.sbic.wa.gov/>

TELLO R (1992). Les stratégies de Barcelone pour l'an 2000. in Carreras et al. (1992). Barcelone-Toulouse : horizon 2000. Villes et territoires CIEU, Presses Universitaires du Mirail pp 43-56.

TRIGILIA, C. (1991). The paradox of the region: economic regulation and the representation of interests, Economy and Society, Vol. 20 no 3. août 1991 pp 306-327.

TRIGILIA, C. (1992). Sviluppo senza autonomia. Effetti perversi delle politiche nel mezzogiorno, Bologna Il Mulino.

TVA (2000). Site internet <http://www.tva.gov>

URA (2000). Site internet <http://www.ura.org/>

Veltz, Pierre (1996), **Mondialisation, Villes et Territoire. L'Economie d'Archipel.** Paris, PUF, 264 p.

VOISARD, J et Françoise Lavallard (1997). L'investissement public et les acteurs du développement régional. Contrats de Plan État-Région. Fonds structurels Communautaires et Politique de la Ville : éléments pour un tableau de bord, Volume 1, La documentation Française, Paris, pp. 28-58.

VOISARD, J. et Françoise Lavallard (1997). L'investissement public et les acteurs du développement régional. Analyses régionales Nord-Pas-de-Calais et Picardie. Volume 3, La documentation Française, Paris.

WTC (2000). Site internet <http://www.watechcenter.org/>

ZULIANI J.-M. (1993). Une combinatoire du développement des services de haut niveau : l'exemple de Toulouse, in CARRERAS et al (1993). Restructurations urbaines, Villes et territoires, CIEU, Presses Universitaires du Mirail, pp 159-181.