

# DYNAMIQUES TERRITORIALES ET GOUVERNANCE INDUSTRIELLE : UNE ANALYSE DES MECANISMES D'AGGLOMERATION ET D'EXTERNALITES DANS LA LOCALISATION DES ENTREPRISES

**SAJOURI Rabii**

Laboratoire de Recherches sur la Nouvelle Economie et Développement  
Faculté des sciences Juridiques, Economiques et Sociales  
Université Hassan II – Casablanca - Maroc

**MOFLIH Youssef**

Laboratoire de Recherches sur la Nouvelle Economie et Développement  
Faculté des sciences Juridiques, Economiques et Sociales  
Université Hassan II – Casablanca - Maroc

---

**Résumé :** Cet article propose une analyse approfondie des dynamiques territoriales et de la gouvernance industrielle dans le contexte de la localisation des entreprises. À travers une approche théorique et analytique, nous examinons les mécanismes d'agglomération et d'externalités qui influencent les choix d'implantation des activités économiques. L'article met en lumière l'importance des interactions entre les acteurs économiques, les institutions et les territoires dans la formation des systèmes productifs localisés. Notre analyse révèle que la performance des territoires dépend non seulement des avantages comparatifs traditionnels, mais également de leur capacité à générer des externalités positives et à mettre en place des formes de gouvernance adaptées. Cette recherche contribue à une meilleure compréhension des facteurs de succès et d'échec des modèles territoriaux, tout en soulignant les défis liés à l'adaptation de ces modèles dans différents contextes géographiques, notamment dans les pays du Sud. Les implications pour les politiques de développement territorial sont discutées, offrant des perspectives pour renforcer l'attractivité et la compétitivité des territoires dans un environnement économique mondialisé.

**Mots-clés :** Agglomération industrielle, externalités territoriales, gouvernance territoriale, districts industriels, systèmes productifs localisés, économies de proximité

---

**Digital Object Identifier (DOI):** <https://doi.org/10.5281/zenodo.16412012>



## 1. Introduction

Au cours des deux dernières décennies, la question de la dimension territoriale est devenue cruciale aussi bien pour les entreprises que pour les institutions. Pour les entreprises, cela se traduit principalement par le choix des endroits où opérer et les formes de collaboration dans le domaine de l'entrepreneuriat. Du côté des institutions, l'enjeu réside dans l'organisation du territoire dans un contexte économique mondialisé. Bien que cela puisse sembler paradoxal, l'attention portée au territoire est devenue un moyen essentiel d'atténuer les effets de la mondialisation. Ainsi, la concentration accrue des activités dans des zones fortement peuplées s'explique en grande partie par cette nécessité.

L'approche entrepreneuriale axée sur la proximité a engendré une dynamique locale significative. Plusieurs chercheurs se sont intéressés à l'harmonie des dynamiques territoriales en analysant l'implantation et la localisation des entreprises depuis les années quatre-vingt. Cela explique les phénomènes observés dans le contexte des pays nordiques et la construction de modèles élégants et unifiés. Cependant, il est crucial de noter, comme le soulignent Rallet et Tore (1995: p. 239), « qu'il ne devrait pas y avoir de modèle universel » car « la coopération inter-firmes revêt des formes extrêmement diverses selon la nature des partenaires, des secteurs économiques concernés, de sa vocation originelle, des traditions managériales et juridiques selon les pays et les aires géographiques concernées ». Dans ce contexte, l'objectif de cet article est d'analyser les mécanismes d'agglomération et d'externalités qui influencent la localisation des entreprises, tout en examinant les formes de gouvernance territoriale qui émergent dans différents contextes géographiques et économiques. Cette analyse vise à comprendre pourquoi certains modèles territoriaux réussissent dans certains contextes mais échouent dans d'autres, notamment lorsque les modèles du Nord sont appliqués dans des pays du Sud.

Notre approche méthodologique repose sur une analyse critique des concepts et théories relatifs aux dynamiques territoriales et à la gouvernance industrielle, en les confrontant aux réalités empiriques observées dans différents contextes. Cette démarche nous permet d'identifier les facteurs de succès et d'échec des modèles territoriaux, tout en mettant en lumière les spécificités des différents contextes géographiques et économiques.

L'article est structuré en quatre parties principales. Après cette introduction, nous présentons le cadre théorique et la revue de littérature, en définissant les concepts fondamentaux des dynamiques territoriales et en retraçant l'évolution des approches d'analyse des systèmes productifs localisés. La troisième partie est consacrée à l'analyse des mécanismes d'agglomération et des externalités territoriales, en examinant leurs typologies, leurs caractéristiques et le rôle de la proximité. La quatrième partie explore l'organisation industrielle et les systèmes productifs localisés, en mettant l'accent sur les districts industriels, les milieux innovateurs et la gouvernance des territoires industriels. Toutefois, la discussion et la conclusion proposent une analyse critique des facteurs de succès et d'échec des modèles territoriaux, tout en soulignant leurs implications pour les politiques de développement territorial.

## 2. Cadre théorique et revue de littérature

### 2.1. Concepts fondamentaux des dynamiques territoriales

Les dynamiques territoriales constituent un champ d'étude interdisciplinaire qui s'intéresse aux interactions entre les activités économiques, les acteurs sociaux et les espaces géographiques. Ce domaine de recherche s'est considérablement développé depuis les années 1980, en réponse aux transformations profondes de l'économie mondiale et à la remise en question des modèles de développement fordistes. Le concept de territoire occupe une place centrale dans cette approche. Contrairement à la notion d'espace, qui renvoie à une dimension purement physique et géométrique, le territoire est appréhendé comme une construction sociale, résultant des interactions entre les acteurs économiques, sociaux et institutionnels.

Comme le souligne Pecqueur (2006), le territoire n'est pas donné a priori, mais résulte d'un processus de construction par les acteurs. Il se définit comme un espace de coordination entre acteurs cherchant à résoudre un problème productif ou, plus largement, à réaliser un projet de développement collectif.

Cette conception du territoire comme construction sociale s'accompagne d'une attention particulière portée aux ressources territoriales. Ces dernières ne se limitent pas aux dotations naturelles ou aux infrastructures physiques, mais incluent également des éléments immatériels tels que les savoir-faire, les compétences, les réseaux de relations ou encore les valeurs partagées. Colletis & Pecqueur (2005) distinguent à cet égard les ressources génériques, qui existent indépendamment de leur participation à un processus de production spécifique, des ressources spécifiques, qui sont activées et valorisées dans le cadre d'un projet territorial particulier. Les dynamiques territoriales s'intéressent également aux processus de différenciation spatiale et aux mécanismes qui conduisent à l'émergence de configurations territoriales spécifiques. Ces processus résultent de l'interaction complexe entre des facteurs économiques (coûts de production, économies d'échelle, externalités), des facteurs sociaux (réseaux de relations, confiance, coopération) et des facteurs institutionnels (règles, normes, organisations).

Et donc, les dynamiques territoriales accordent une attention particulière aux trajectoires de développement des territoires, en soulignant leur caractère dépendant du sentier. Les choix passés, les événements historiques et les structures héritées conditionnent en effet les possibilités d'évolution future des territoires, sans pour autant les déterminer entièrement. Cette perspective permet de comprendre pourquoi des territoires confrontés à des défis similaires peuvent suivre des trajectoires de développement différentes.

## 2.2. Concepts fondamentaux des dynamiques territoriales

L'analyse des systèmes productifs localisés a connu une évolution significative depuis les années 1970, marquée par la redécouverte et le renouvellement des travaux pionniers de Marshall sur les districts industriels. Cette évolution s'est caractérisée par une diversification des approches théoriques et des objets d'étude, ainsi que par un enrichissement progressif des cadres d'analyse.

La redécouverte des districts industriels marshalliens par Becattini (1979, 1987) constitue une étape fondatrice dans cette évolution. En appliquant le concept marshallien de district industriel à l'analyse des systèmes productifs de la troisième Italie, Becattini a mis en évidence l'importance des facteurs socioculturels et institutionnels dans le fonctionnement de ces systèmes. Le district industriel est ainsi défini comme une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné (Becattini, 1992). Cette définition souligne l'imbrication étroite entre la sphère économique et la sphère sociale au sein du district. À partir de cette redécouverte, plusieurs courants théoriques se sont développés, proposant des concepts apparentés mais distincts pour analyser les formes territorialisées d'organisation productive. Parmi ces courants, on peut citer :

- L'approche des systèmes productifs localisés, développée notamment par Courlet & Pecqueur (1993), qui met l'accent sur les relations de coopération/concurrence entre entreprises et sur l'ancrage territorial des activités productives.
- L'approche des milieux innovateurs, initiée par Aydalot (1984, 1986) et développée par le GREMI (groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs), qui s'intéresse aux processus d'innovation territoriale et aux dynamiques d'apprentissage collectif.
- L'approche des clusters, popularisée par Porter (1990, 1998), qui met l'accent sur les avantages compétitifs résultant de la concentration géographique d'entreprises et d'institutions interconnectées dans un domaine particulier.

- L'approche des économies de proximité, développée notamment par Pecqueur & Zimmermann (2004), qui analyse les différentes formes de proximité (géographique, organisationnelle, institutionnelle) et leur rôle dans la coordination des activités économiques.

Ces différentes approches partagent une attention commune portée aux interactions entre acteurs économiques et à leur ancrage territorial, mais se distinguent par leurs objets d'étude privilégiés et leurs cadres d'analyse. Elles ont contribué à enrichir considérablement notre compréhension des dynamiques territoriales et des formes territorialisées d'organisation productive. Plus récemment, ces approches ont été confrontées aux transformations de l'économie mondiale, notamment la mondialisation, la financiarisation et la révolution numérique. Ces transformations ont conduit à un renouvellement des questionnements et des cadres d'analyse, avec une attention accrue portée aux relations entre le local et le global, aux chaînes de valeur mondiales et aux nouvelles formes de proximité rendues possibles par les technologies numériques.

### **2.3. Concepts fondamentaux des dynamiques territoriales**

La gouvernance territoriale constitue un élément essentiel pour comprendre les dynamiques de localisation industrielle et le développement des territoires. Elle peut être définie comme l'ensemble des processus et des institutions qui participent à la gestion politique d'une société locale (Le Galès, 1995). Cette notion s'est imposée dans un contexte de transformation des modes d'action publique, caractérisé par une remise en question du modèle hiérarchique traditionnel et l'émergence de formes plus horizontales et partenariales de coordination.

La gouvernance territoriale se distingue du gouvernement local traditionnel par plusieurs caractéristiques : elle implique une pluralité d'acteurs (publics, privés, associatifs) ; elle repose sur des mécanismes de coordination non hiérarchiques (négociation, partenariat, contrat) ; elle vise à produire des biens collectifs locaux contribuant au développement du territoire. Dans le contexte de la localisation industrielle, la gouvernance territoriale joue un rôle crucial à plusieurs niveaux. Tout d'abord, elle contribue à la création et à la gestion des ressources territoriales qui constituent des facteurs d'attractivité pour les entreprises. Ces ressources peuvent être matérielles (infrastructures, équipements) ou immatérielles (compétences, réseaux, réputation).

Ensuite, la gouvernance territoriale participe à la régulation des relations entre acteurs économiques au sein du territoire. Elle peut favoriser la coopération entre entreprises, la résolution des conflits, la diffusion des connaissances et des innovations. Elle contribue ainsi à la création d'externalités positives qui renforcent l'attractivité et la compétitivité du territoire. Enfin, la gouvernance territoriale joue un rôle d'interface entre le territoire et son environnement extérieur. Elle permet de négocier avec les niveaux supérieurs de gouvernement, d'attirer des ressources externes (investissements, subventions), de s'insérer dans des réseaux nationaux ou internationaux.

Les formes de gouvernance territoriale varient considérablement selon les contextes institutionnels, les traditions politiques et les configurations d'acteurs. Storper & Harrison (1991) distinguent plusieurs types de gouvernance des systèmes productifs localisés, allant de la gouvernance par le marché (relations purement marchandes entre entreprises) à la gouvernance hiérarchique (domination d'une grande entreprise), en passant par des formes intermédiaires de gouvernance en réseau. De même, Colletis et ses collaborateurs (1999) identifient différentes formes de gouvernance territoriale en fonction des acteurs dominants : gouvernance privée (pilotage par des acteurs privés), gouvernance publique (pilotage par des institutions publiques), gouvernance mixte (partenariat public-privé). Ces différentes formes de gouvernance ont des implications importantes pour la localisation industrielle et le développement des territoires. Elles influencent la capacité des territoires à attirer et à retenir les entreprises, à générer des

externalités positives, à s'adapter aux changements de l'environnement économique et à s'insérer dans les réseaux globaux.

### **3. Mécanismes d'agglomération et externalités territoriales**

#### **3.1. Typologies et caractéristiques des externalités**

Les externalités constituent un concept central pour comprendre les mécanismes d'agglomération et les dynamiques territoriales. Elles désignent les effets, positifs ou négatifs, que l'activité d'un agent économique peut avoir sur d'autres agents, sans que ces effets ne fassent l'objet d'une transaction marchande. Dans le contexte territorial, les externalités jouent un rôle crucial dans la formation des agglomérations économiques et dans les choix de localisation des entreprises.

Plusieurs typologies des externalités ont été proposées dans la littérature économique et géographique. Une distinction fondamentale, introduite par Scitovsky (1954), oppose les externalités pécuniaires aux externalités technologiques. Les externalités pécuniaires opèrent à travers le système de prix et résultent des interactions marchandes entre agents économiques. Elles se manifestent notamment par des effets de taille de marché, des économies d'échelle ou des complémentarités entre activités. Les externalités technologiques, quant à elles, opèrent en dehors du système de prix et résultent de la diffusion non marchande d'informations, de connaissances ou de technologies entre agents économiques. Une autre typologie importante, proposée par Glaeser et al., (1992), distingue trois types d'externalités dynamiques liées à la connaissance : les externalités de type (Marshall-Arrow-Romer), qui résultent de la spécialisation sectorielle et de la concentration d'entreprises d'un même secteur ; les externalités de type Jacobs, qui résultent de la diversité sectorielle et des interactions entre entreprises de secteurs différents ; et les externalités de type Porter, qui combinent spécialisation sectorielle et concurrence locale.

Dans le contexte des dynamiques territoriales, on peut également distinguer les externalités selon leur portée spatiale. Certaines externalités ont une portée très localisée et nécessitent une proximité géographique étroite entre les agents économiques. C'est notamment le cas des externalités liées à la diffusion de connaissances tacites, qui se transmettent principalement par des contacts en face-à-face. D'autres externalités ont une portée plus étendue et peuvent opérer à distance, notamment grâce aux technologies de l'information et de la communication. Les caractéristiques des externalités varient également selon les secteurs d'activité et les phases du cycle de vie des produits ou des technologies. Dans les secteurs intensifs en connaissance et en innovation, les externalités technologiques jouent un rôle particulièrement important, favorisant la concentration spatiale des activités. Dans les secteurs plus traditionnels, les externalités pécuniaires liées aux coûts de transport ou à la taille du marché peuvent être prédominantes. Bien que, il convient de souligner que les externalités ne sont pas données une fois pour toutes, mais résultent de processus dynamiques d'interaction entre agents économiques. Elles peuvent être renforcées ou atténuées par des dispositifs institutionnels, des politiques publiques ou des formes de gouvernance territoriale. La capacité des territoires à générer et à capter des externalités positives constitue ainsi un enjeu majeur pour leur développement économique.

#### **3.2. Économies d'agglomération et concentration spatiale**

Les économies d'agglomération désignent les avantages économiques résultant de la concentration spatiale des activités économiques. Elles constituent un facteur explicatif majeur de la formation des agglomérations urbaines et industrielles, ainsi que des choix de localisation des entreprises. Traditionnellement, on distingue trois types d'économies d'agglomération, suivant la typologie proposée par Hoover (1937) : les économies internes d'échelle, les économies de localisation et les économies d'urbanisation. Les économies internes d'échelle résultent de l'augmentation de la taille des entreprises et de la concentration de leur production dans un nombre limité d'établissements. Bien qu'elles ne soient pas

directement liées à la concentration spatiale des activités, elles peuvent y contribuer indirectement en favorisant la formation de grandes unités de production qui, à leur tour, attirent d'autres activités. Les économies de localisation correspondent aux avantages que les entreprises d'un même secteur tirent de leur proximité géographique. Elles résultent notamment de la spécialisation et de la division du travail entre entreprises, de la formation d'un marché du travail spécialisé, de la diffusion des connaissances et des innovations au sein du secteur, ainsi que du développement d'infrastructures et de services adaptés aux besoins spécifiques du secteur. Ces économies de localisation sont au cœur de la formation des districts industriels décrits par Marshall.

Les économies d'urbanisation, quant à elles, correspondent aux avantages que les entreprises tirent de leur localisation dans une agglomération urbaine diversifiée. Elles résultent de la présence d'infrastructures et de services urbains (transport, éducation, santé, culture), de la diversité du marché du travail, de la proximité des marchés de consommation, ainsi que des interactions entre entreprises de secteurs différents. Ces économies d'urbanisation favorisent la formation de grandes métropoles diversifiées. La concentration spatiale des activités économiques résulte de l'interaction entre ces différentes économies d'agglomération et d'autres facteurs tels que les coûts de transport, les rendements croissants et la mobilité des facteurs de production. Comme l'a montré Krugman (1991) dans son modèle centre-périphérie, cette interaction peut conduire à des processus cumulatifs de concentration spatiale, où les régions initialement avantagées attirent de plus en plus d'activités au détriment des régions périphériques.

Cependant, la concentration spatiale génère également des coûts d'agglomération (congestion, pollution, prix fonciers élevés) qui peuvent, à partir d'un certain seuil, contrebalancer les avantages de l'agglomération. L'équilibre entre économies et coûts d'agglomération détermine ainsi la taille optimale des agglomérations et influence les choix de localisation des entreprises. Il convient également de souligner que la nature et l'intensité des économies d'agglomération varient selon les secteurs d'activité, les phases du cycle de vie des produits ou des technologies, ainsi que les contextes institutionnels et culturels. Certains secteurs, notamment ceux intensifs en connaissance et en innovation, sont particulièrement sensibles aux économies d'agglomération et tendent à se concentrer fortement dans l'espace. D'autres secteurs, plus standardisés ou plus dépendants des ressources naturelles, peuvent présenter des schémas de localisation plus dispersés.

### **3.3. Rôle de la proximité dans les dynamiques territoriales**

La notion de proximité occupe une place centrale dans l'analyse des dynamiques territoriales et des mécanismes d'agglomération. Elle permet de comprendre comment les interactions entre acteurs économiques sont facilitées ou contraintes par différentes formes de distance ou de rapprochement. L'approche des économies de proximité, développée notamment par Pecqueur & Zimmermann (2004), propose une conception multidimensionnelle de la proximité, qui ne se réduit pas à sa dimension géographique. Elle distingue principalement deux formes de proximité : la proximité géographique et la proximité organisée.

La proximité géographique fait référence à la distance physique qui sépare les acteurs économiques. Elle peut être mesurée en termes de distance kilométrique, de temps de trajet ou de coût de transport. Cette forme de proximité facilite les interactions en face-à-face, la transmission de connaissances tacites et la formation de relations de confiance. Elle joue un rôle particulièrement important dans les activités nécessitant des échanges fréquents et complexes d'information, comme les activités de recherche et développement ou les services aux entreprises. La proximité organisée, quant à elle, fait référence à la capacité des acteurs à interagir grâce à des règles, des normes, des représentations ou des valeurs partagées. Elle peut être décomposée en proximité institutionnelle (partage de règles formelles et informelles) et en proximité relationnelle (appartenance à des réseaux communs). Cette forme de

proximité permet de réduire l'incertitude dans les interactions, de faciliter la coordination et de favoriser les apprentissages collectifs.

Ces différentes formes de proximité ne sont pas indépendantes les unes des autres, mais entretiennent des relations complexes d'influence réciproque. La proximité géographique peut favoriser l'émergence d'une proximité organisée en facilitant les interactions répétées et la formation de relations de confiance. Inversement, la proximité organisée peut compenser l'absence de proximité géographique en permettant des interactions à distance grâce à des règles, des normes ou des outils de communication partagés.

Le rôle de la proximité dans les dynamiques territoriales s'est considérablement transformé avec le développement des technologies de l'information et de la communication et l'intensification des processus de mondialisation. Ces évolutions ont remis en question l'importance de la proximité géographique en permettant des interactions à distance et en facilitant la coordination d'activités dispersées dans l'espace. Cependant, elles n'ont pas supprimé le besoin de proximité, mais ont plutôt conduit à une reconfiguration des formes de proximité et à une articulation plus complexe entre le local et le global. Dans ce contexte, la capacité des territoires à générer et à articuler différentes formes de proximité constitue un enjeu majeur pour leur développement économique. Les politiques de développement territorial visent ainsi à renforcer non seulement les infrastructures physiques qui facilitent la proximité géographique, mais également les dispositifs institutionnels et relationnels qui favorisent la proximité organisée.

#### **4. Organisation industrielle et systèmes productifs localisés**

##### **4.1. Districts industriels et milieux innovateurs**

Les districts industriels et les milieux innovateurs constituent deux formes emblématiques d'organisation industrielle territorialisée, qui ont fait l'objet de nombreuses analyses théoriques et empiriques depuis les années 1980. Le concept de district industriel, redécouvert et actualisé par Becattini (1979, 1987) à partir des travaux de Marshall, désigne une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné. Les districts industriels se distinguent par plusieurs caractéristiques : une forte concentration de petites et moyennes entreprises spécialisées dans un même secteur ou dans des activités complémentaires ; une division poussée du travail entre ces entreprises ; un mélange de relations de concurrence et de coopération ; un marché du travail local spécialisé ; une forte identité socio-culturelle et un système de valeurs partagées.

Les districts industriels italiens, notamment ceux de la troisième Italie (Émilie-Romagne, Toscane, Vénétie), ont constitué le modèle de référence pour l'analyse de cette forme d'organisation industrielle. Ils se sont développés dans des secteurs traditionnels (textile, habillement, chaussure, ameublement, céramique) mais également dans des secteurs plus technologiques (mécanique, électronique). Leur succès économique, dans un contexte de crise du modèle fordiste, a suscité un intérêt considérable et a conduit à rechercher des configurations similaires dans d'autres contextes géographiques. Le concept de milieu innovateur, développé par le GREMI à partir des travaux d'Aydalot (1984, 1986), met davantage l'accent sur les processus d'innovation territoriale et sur les dynamiques d'apprentissage collectif. Le milieu innovateur est défini comme un ensemble territorialisé dans lequel des interactions entre agents économiques se développent par l'apprentissage qu'ils font de transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par la convergence des apprentissages vers des formes de plus en plus performantes de gestion en commun des ressources (Maillat, Quévit et Senn, 1993).

Les milieux innovateurs se caractérisent par leur capacité à générer des processus d'innovation à partir des ressources spécifiques du territoire, à favoriser les apprentissages collectifs et à s'adapter aux changements de l'environnement économique et technologique. Ils se distinguent des districts industriels

par leur orientation plus marquée vers l'innovation et par leur ouverture plus grande sur l'extérieur. Des exemples emblématiques de milieux innovateurs ont été identifiés dans des régions comme la Silicon Valley aux États-Unis, la région de Grenoble en France ou l'arc jurassien suisse. Ces territoires ont développé une capacité remarquable à générer et à diffuser des innovations, grâce à la présence d'institutions de recherche et de formation, à la qualité des interactions entre acteurs économiques et à l'existence de mécanismes efficaces de transfert de connaissances.

Les districts industriels et les milieux innovateurs partagent certaines caractéristiques communes, notamment l'importance accordée aux interactions entre acteurs économiques, à l'ancrage territorial des activités et aux dynamiques d'apprentissage collectif. Ils se distinguent cependant par leur orientation sectorielle (plus spécialisée pour les districts, plus diversifiée pour les milieux), par leur rapport à l'innovation (plus incrémentale pour les districts, plus radicale pour les milieux) et par leur degré d'ouverture sur l'extérieur (plus endogène pour les districts, plus exogène pour les milieux). Ces deux formes d'organisation industrielle territorialisée ont connu des évolutions significatives depuis leur conceptualisation initiale, sous l'effet des transformations de l'économie mondiale (mondialisation, financiarisation, révolution numérique) et des politiques publiques qui ont cherché à les promouvoir ou à les reproduire dans différents contextes.

#### **4.2. Systèmes productifs localisés et réseaux d'entreprises**

Le concept de système productif localisé, développé notamment par Courlet & Pecqueur (1993), constitue une généralisation et une extension du concept de district industriel. Il désigne un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives au sens large (entreprises industrielles, de services, centres de recherche et de formation, interfaces, etc.) qui entretiennent entre elles des rapports d'intensité plus ou moins forte. Les SPL se distinguent par plusieurs caractéristiques : une concentration géographique d'entreprises de taille diverse, spécialisées dans un même secteur ou dans des activités complémentaires ; des relations d'interdépendance entre ces entreprises, combinant concurrence et coopération ; une identité collective et un système de représentations commun ; des institutions locales, publiques et privées, qui soutiennent les acteurs économiques du territoire. Par rapport au concept de district industriel, celui de SPL présente une plus grande flexibilité et une capacité d'adaptation à des contextes variés. Il ne présuppose pas l'existence d'une communauté sociale homogène ni d'un système de valeurs partagées, caractéristiques souvent difficiles à retrouver en dehors du contexte italien. Il met davantage l'accent sur les relations productives entre entreprises et sur le rôle des institutions locales dans la régulation de ces relations.

En France, la politique des SPL, lancée par la DATAR (délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale) à la fin des années 1990, a conduit à l'identification et au soutien de nombreux systèmes productifs localisés dans des secteurs variés (textile, mécanique, agroalimentaire) et dans différentes régions. Cette politique visait à renforcer la compétitivité des territoires en favorisant les coopérations entre entreprises et en développant des services collectifs adaptés à leurs besoins. Les réseaux d'entreprises constituent une dimension essentielle des systèmes productifs localisés. Ils désignent les relations formelles et informelles que les entreprises entretiennent entre elles et avec d'autres acteurs du territoire (institutions de formation et de recherche, organismes professionnels, collectivités locales). Ces réseaux peuvent prendre des formes diverses : relations de sous-traitance, partenariats pour l'innovation, mutualisation de ressources, échanges d'information, etc.

L'analyse des réseaux d'entreprises s'est considérablement développée depuis les années 1990, avec l'émergence de nouvelles approches théoriques et méthodologiques. L'analyse des réseaux sociaux, en particulier, a permis de mettre en évidence la structure et la dynamique des relations entre acteurs économiques au sein des territoires. Elle a notamment montré l'importance des liens faibles et des positions d'intermédiation dans la diffusion des connaissances et des innovations. Les réseaux

d'entreprises jouent un rôle crucial dans la performance des systèmes productifs localisés. Ils facilitent la circulation de l'information et des connaissances, permettent la mutualisation des ressources et des risques, favorisent l'innovation collaborative et renforcent la capacité d'adaptation des entreprises aux changements de l'environnement économique. Cependant, la formation et le maintien de ces réseaux ne vont pas de soi. Ils nécessitent la construction de relations de confiance, le développement de langages et de représentations communes, ainsi que la mise en place de mécanismes de coordination adaptés. Le rôle des institutions locales et des politiques publiques est souvent déterminant pour faciliter l'émergence et le fonctionnement de ces réseaux.

### **4.3. Gouvernance des territoires industriels**

La gouvernance des territoires industriels constitue un enjeu majeur pour leur développement et leur adaptation aux transformations de l'économie mondiale. Elle désigne l'ensemble des processus et des institutions qui participent à la coordination des acteurs économiques et à la régulation de leurs relations au sein du territoire. Comme nous l'avons vu précédemment, les formes de gouvernance territoriale varient considérablement selon les contextes institutionnels, les traditions politiques et les configurations d'acteurs. Dans le cas des territoires industriels, on peut distinguer plusieurs modèles de gouvernance, qui se différencient par le rôle respectif des acteurs publics et privés, par les mécanismes de coordination privilégiés et par les objectifs poursuivis. La gouvernance des districts industriels italiens, tels qu'analysés par Becattini et ses collègues, repose largement sur des mécanismes informels de régulation, ancrés dans une communauté sociale homogène et un système de valeurs partagées. Le rôle des institutions formelles (collectivités locales, organisations professionnelles) y est relativement limité, même si ces institutions contribuent à fournir des services collectifs aux entreprises et à représenter leurs intérêts auprès des niveaux supérieurs de gouvernement.

La gouvernance des systèmes productifs localisés français, tels que promus par la politique des SPL, accorde une place plus importante aux institutions publiques et parapubliques (collectivités locales, chambres consulaires, agences de développement). Ces institutions jouent un rôle d'animation et de coordination des acteurs économiques, de fourniture de services collectifs et de représentation du territoire à l'extérieur. La gouvernance des clusters, tels que conceptualisés par Porter, met davantage l'accent sur le rôle des entreprises et des mécanismes de marché dans la coordination des activités économiques. Les institutions publiques y jouent principalement un rôle de facilitateur, en créant un environnement favorable à la compétitivité des entreprises (infrastructures, formation, recherche) et en éliminant les obstacles à leur développement.

Ces différents modèles de gouvernance présentent chacun des avantages et des limites. La gouvernance informelle des districts industriels favorise la confiance et la coopération entre acteurs, mais peut conduire à un certain conservatisme et à une difficulté à s'adapter aux changements de l'environnement économique. La gouvernance institutionnelle des SPL permet une meilleure coordination des actions et une plus grande capacité à mobiliser des ressources externes, mais peut engendrer des lourdeurs bureaucratiques et une dépendance excessive vis-à-vis des financements publics. La gouvernance par le marché des clusters favorise la compétitivité et l'innovation, mais peut conduire à des inégalités et à une fragmentation du territoire.

Face à ces limites, de nouvelles formes de gouvernance territoriale ont émergé, caractérisées par une plus grande hybridation entre logiques publiques et privées, par une articulation plus complexe entre différentes échelles territoriales (du local au global) et par une attention accrue portée aux enjeux de durabilité et d'inclusion sociale. Ces nouvelles formes de gouvernance se manifestent notamment par le développement de partenariats public-privé, par la création d'agences de développement territorial associant différents types d'acteurs, par la mise en place de dispositifs de concertation et de participation citoyenne, ou encore par l'élaboration de projets de territoire intégrant des objectifs économiques, sociaux

et environnementaux. La gouvernance des territoires industriels constitue ainsi un champ d'innovation institutionnelle, où s'expérimentent de nouvelles façons de coordonner les acteurs économiques et de réguler leurs relations, dans un contexte de complexité croissante et d'incertitude.

## **5. Discussion et analyse critique**

### **5.1. Facteurs de succès et d'échec des modèles territoriaux**

L'analyse des différents modèles territoriaux présentés dans les sections précédentes permet d'identifier plusieurs facteurs qui influencent leur succès ou leur échec. Ces facteurs relèvent à la fois des caractéristiques intrinsèques des territoires, des dynamiques économiques et sociales qui s'y déploient, et des politiques publiques qui cherchent à les promouvoir ou à les reproduire.

Parmi les facteurs de succès, on peut souligner l'importance de la spécialisation productive et de la complémentarité entre activités. Les territoires qui parviennent à développer une spécialisation distinctive, fondée sur des compétences spécifiques et difficilement imitables, disposent d'un avantage compétitif durable. Cette spécialisation est d'autant plus efficace qu'elle s'accompagne d'une diversité d'activités complémentaires, qui permettent de réduire la vulnérabilité du territoire aux chocs sectoriels et de favoriser les innovations à l'interface entre différents domaines. La qualité des interactions entre acteurs économiques constitue un autre facteur déterminant. Les territoires où prévalent des relations de confiance, de réciprocité et de coopération entre entreprises sont généralement plus performants que ceux où dominent la méfiance, l'opportunisme et la concurrence pure. Ces relations de confiance facilitent les échanges d'information, la résolution des conflits, la mutualisation des ressources et les projets collaboratifs.

La capacité d'innovation et d'apprentissage collectif joue également un rôle crucial. Les territoires qui parviennent à générer et à diffuser des innovations, à capitaliser sur les expériences passées et à s'adapter aux changements de l'environnement économique présentent une résilience et une compétitivité supérieures. Cette capacité d'innovation dépend notamment de la présence d'institutions de formation et de recherche, de la qualité des interactions entre ces institutions et les entreprises, et de l'existence de mécanismes efficaces de transfert de connaissances. Enfin, la qualité de la gouvernance territoriale constitue un facteur déterminant. Les territoires dotés d'institutions efficaces, légitimes et adaptées à leur contexte spécifique sont généralement plus performants que ceux où la gouvernance est défaillante, fragmentée ou inadaptée. Cette qualité de la gouvernance se manifeste notamment par la capacité à élaborer une vision partagée du développement du territoire, à coordonner les actions des différents acteurs, à mobiliser des ressources internes et externes, et à s'adapter aux évolutions de l'environnement.

À l'inverse, plusieurs facteurs peuvent expliquer l'échec ou les difficultés de certains modèles territoriaux. La dépendance excessive vis-à-vis d'un secteur ou d'une entreprise dominante peut fragiliser le territoire en cas de choc sectoriel ou de délocalisation. L'absence ou la faiblesse des institutions de formation et de recherche peut limiter la capacité d'innovation et d'adaptation du territoire. La fragmentation des acteurs et l'absence de coordination peuvent conduire à des stratégies contradictoires et à un gaspillage des ressources. Enfin, la fermeture sur soi et l'incapacité à s'insérer dans les réseaux globaux peuvent conduire à un isolement et à un déclin progressif du territoire. Il convient également de souligner que le succès ou l'échec des modèles territoriaux dépend en grande partie de leur adéquation avec le contexte spécifique dans lequel ils s'inscrivent. Un modèle qui fonctionne dans un contexte donné peut échouer dans un autre, en raison de différences dans les structures économiques, les traditions culturelles, les cadres institutionnels ou les trajectoires historiques. Cette observation conduit à remettre en question l'idée d'un one best way en matière de développement territorial et à privilégier des approches contextualisées et adaptatives.

## 5.2. Adaptation des modèles du nord aux contextes des pays du Sud

La question de l'adaptation des modèles territoriaux développés dans les pays du Nord aux contextes des pays du Sud constitue un enjeu majeur pour la recherche et pour les politiques de développement. Comme le soulignent Rallet et Tore (1995), « il ne devrait pas y avoir de modèle universel » car les formes de coopération inter-firmes et d'organisation territoriale varient considérablement selon les contextes. Plusieurs facteurs peuvent expliquer les difficultés d'adaptation des modèles du Nord aux contextes des pays du Sud. Tout d'abord, ces modèles se sont développés dans des contextes institutionnels spécifiques, caractérisés par des États de droit fonctionnels, des administrations efficaces, des systèmes judiciaires fiables et des mécanismes de marché relativement transparents. Ces conditions ne sont pas toujours réunies dans les pays du Sud, où les institutions formelles peuvent être défailtantes, corrompues ou inadaptées.

Ensuite, les modèles du Nord reposent souvent sur des traditions culturelles et des systèmes de valeurs spécifiques, qui favorisent la confiance, la coopération et le respect des engagements. Ces traditions et ces valeurs peuvent différer considérablement dans les pays du Sud, où les relations économiques sont souvent encadrées dans des structures sociales et des logiques culturelles différentes. De plus, les modèles du Nord se sont développés dans des économies relativement avancées, caractérisées par des niveaux élevés d'éducation, des infrastructures de qualité, des marchés financiers développés et une intégration poussée dans l'économie mondiale. Ces conditions contrastent avec celles de nombreux pays du Sud, où persistent des déficits importants en matière d'éducation, d'infrastructures et d'accès aux marchés.

Alors que, les modèles du Nord ont émergé dans des contextes historiques spécifiques, souvent marqués par des trajectoires longues d'industrialisation et d'urbanisation. Ces trajectoires diffèrent considérablement de celles des pays du Sud, qui connaissent des processus d'industrialisation et d'urbanisation plus récents, plus rapides et souvent plus déséquilibrés. Face à ces difficultés, plusieurs approches ont été proposées pour adapter les modèles territoriaux aux contextes des pays du Sud. Certains auteurs préconisent une adaptation progressive des modèles du Nord, en tenant compte des spécificités locales et en renforçant progressivement les conditions institutionnelles nécessaires à leur fonctionnement. D'autres plaident pour le développement de modèles alternatifs, fondés sur les ressources, les compétences et les institutions spécifiques des pays du Sud.

Des expériences intéressantes d'adaptation ou de développement de modèles territoriaux ont été observées dans différents contextes du Sud. On peut citer le cas des clusters industriels en Inde, au Brésil ou au Mexique, qui présentent des caractéristiques distinctes des districts industriels italiens ou des clusters américains, mais qui ont néanmoins permis un développement économique significatif. On peut également mentionner les systèmes productifs locaux en Afrique du Nord ou en Amérique latine, qui s'appuient sur des formes spécifiques d'organisation sociale et économique. Ces expériences suggèrent qu'il n'existe pas de modèle universel de développement territorial, mais plutôt une diversité de trajectoires possibles, en fonction des contextes spécifiques. Elles invitent à adopter une approche pragmatique et contextualisée, qui s'appuie sur les ressources et les institutions existantes tout en favorisant leur évolution progressive vers des formes plus efficaces et plus inclusives.

## 5.3. Implications pour les politiques de développement territorial

L'analyse des dynamiques territoriales et des mécanismes d'agglomération présentée dans cet article a des implications importantes pour les politiques de développement territorial. Ces politiques visent à renforcer l'attractivité et la compétitivité des territoires, à favoriser la création d'emplois et de richesses, et à promouvoir un développement équilibré et durable. Une première implication concerne la nécessité d'adopter une approche contextualisée et différenciée des politiques de développement territorial. Comme

nous l'avons vu, il n'existe pas de modèle universel de développement territorial, mais une diversité de trajectoires possibles en fonction des contextes spécifiques. Les politiques de développement territorial doivent donc s'adapter aux caractéristiques particulières de chaque territoire, à ses ressources, à ses compétences et à ses institutions.

Cette approche contextualisée implique de privilégier les démarches ascendantes (bottom-up) par rapport aux démarches descendantes (top-down). Les acteurs locaux sont généralement les mieux placés pour identifier les potentialités et les contraintes de leur territoire, pour élaborer des projets adaptés à leur contexte et pour mobiliser les ressources nécessaires à leur mise en œuvre. Les politiques de développement territorial doivent donc favoriser l'initiative locale et l'autonomie des acteurs territoriaux, tout en leur apportant un soutien adapté. Une deuxième implication concerne l'importance de renforcer les capacités d'innovation et d'apprentissage collectif des territoires. Comme nous l'avons vu, la capacité à générer et à diffuser des innovations, à capitaliser sur les expériences passées et à s'adapter aux changements de l'environnement économique constitue un facteur déterminant de la performance des territoires. Les politiques de développement territorial doivent donc soutenir les institutions de formation et de recherche, favoriser les interactions entre ces institutions et les entreprises, et promouvoir les mécanismes de transfert de connaissances.

Cette orientation vers l'innovation implique également de privilégier les investissements immatériels (formation, recherche, conseil, mise en réseau) par rapport aux investissements matériels (infrastructures, équipements). Sans négliger donc ces derniers, qui demeurent nécessaires dans de nombreux contextes, les politiques de développement territorial doivent accorder une attention croissante aux facteurs immatériels de compétitivité, qui sont souvent plus déterminants à long terme. Une troisième implication concerne la nécessité de promouvoir des formes de gouvernance territoriale efficaces et inclusives. Comme nous l'avons vu, la qualité de la gouvernance constitue un facteur déterminant de la performance des territoires. Les politiques de développement territorial doivent donc favoriser l'émergence et le renforcement d'institutions territoriales légitimes et efficaces, capables de coordonner les actions des différents acteurs, de mobiliser des ressources internes et externes, et de s'adapter aux évolutions de l'environnement.

Cette promotion de la gouvernance territoriale implique de soutenir les démarches partenariales associant acteurs publics et privés, de favoriser la participation des citoyens aux décisions qui les concernent, et de renforcer les capacités des acteurs locaux à élaborer et à mettre en œuvre des projets de territoire. Elle implique également de veiller à l'articulation entre différentes échelles territoriales (du local au global) et à la cohérence entre différentes politiques sectorielles. Enfin, une quatrième implication concerne la nécessité d'intégrer les enjeux de durabilité et d'inclusion sociale dans les politiques de développement territorial. Les territoires sont confrontés à des défis majeurs en matière environnementale (changement climatique, épuisement des ressources, pollution) et sociale (inégalités, exclusion, précarité). Les politiques de développement territorial doivent donc promouvoir des modèles de développement qui concilient performance économique, préservation de l'environnement et cohésion sociale.

Cette intégration des enjeux de durabilité implique de privilégier les activités économiques respectueuses de l'environnement, de favoriser l'économie circulaire et la transition énergétique, et de promouvoir des formes d'organisation du travail et de la production qui valorisent les compétences et le bien-être des travailleurs. Elle implique également de veiller à ce que les bénéfices du développement territorial soient équitablement répartis et que les populations les plus vulnérables ne soient pas exclues des dynamiques de développement.

## 6. Conclusion

L'analyse des dynamiques territoriales et des mécanismes d'agglomération présentée dans cet article a permis de mettre en évidence la complexité et la diversité des processus qui influencent la localisation des entreprises et le développement des territoires. Elle a souligné l'importance des interactions entre acteurs économiques, des externalités positives générées par ces interactions, et des formes de gouvernance qui les régulent. Les différents modèles territoriaux examinés, districts industriels, milieux innovateurs, systèmes productifs localisés, clusters, présentent des caractéristiques distinctes mais partagent une attention commune portée à l'ancrage territorial des activités économiques et aux avantages compétitifs qui en résultent. Ces modèles ne constituent pas des solutions universelles, mais plutôt des configurations spécifiques adaptées à des contextes particuliers.

L'analyse des facteurs de succès et d'échec de ces modèles a souligné l'importance de la spécialisation productive et de la complémentarité entre activités, de la qualité des interactions entre acteurs économiques, de la capacité d'innovation et d'apprentissage collectif, et de la qualité de la gouvernance territoriale. Elle a également mis en évidence les difficultés d'adaptation des modèles développés dans les pays du Nord aux contextes des pays du Sud, en raison de différences significatives dans les structures économiques, les traditions culturelles, les cadres institutionnels et les trajectoires historiques. Ces observations ont des implications importantes pour les politiques de développement territorial. Elles invitent à adopter une approche contextualisée et différenciée, qui s'adapte aux caractéristiques particulières de chaque territoire. Elles soulignent l'importance de renforcer les capacités d'innovation et d'apprentissage collectif, de promouvoir des formes de gouvernance efficaces et inclusives, et d'intégrer les enjeux de durabilité et d'inclusion sociale.

Dans un contexte de mondialisation accrue, de révolution numérique et de transition écologique, les territoires sont confrontés à des défis majeurs mais disposent également d'opportunités nouvelles. Leur capacité à relever ces défis et à saisir ces opportunités dépendra largement de leur aptitude à mobiliser leurs ressources spécifiques, à générer des externalités positives, à favoriser les interactions entre acteurs économiques et à mettre en place des formes de gouvernance adaptées à leur contexte. La recherche sur les dynamiques territoriales et les mécanismes d'agglomération continue d'évoluer, en intégrant de nouvelles problématiques et en développant de nouvelles approches. Parmi les perspectives futures de recherche, on peut mentionner l'analyse de l'impact de la révolution numérique sur les dynamiques spatiales de l'économie, l'étude des interactions entre dynamiques économiques et environnementales dans un contexte de transition écologique, ou encore l'exploration des nouvelles formes de gouvernance territoriale qui émergent face à la complexité croissante des enjeux.

## REFERENCES

- [1] Aydalot, P. (1984). *Crise et espace*. Paris: Economica.
- [2] Aydalot, P. (1986). *Milieux innovateurs en Europe*. Paris: GREMI.
- [3] Becattini, G. (1979). Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale. *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1, 7-21.
- [4] Becattini, G. (1987). *Mercato e forze locali: il distretto industriale*. Bologna: Il Mulino.
- [5] Becattini, G. (1992). Le district marshallien: une notion socio-économique. In G. Benko & A. Lipietz (Eds.), *Les régions qui gagnent* (pp. 35-55). Paris: PUF.
- [6] Colletis, G., & Pecqueur, B. (2005). Révélation de ressources spécifiques et coordination située. *Économie et Institutions*, 6-7, 51-74.
- [7] Colletis, G., Gilly, J.-P., Leroux, I., Pecqueur, B., Perrat, J., Rychen, F., & Zimmermann, J.-B. (1999). Construction territoriale et dynamiques productives. *Sciences de la Société*, 48, 25-46.
- [8] Courlet, C., & Pecqueur, B. (1993). Systèmes productifs localisés et industrialisation. In C. Dupuy & J.-P. Gilly (Eds.), *Industrie et territoires en France* (pp. 57-69). Paris: La Documentation française.
- [9] Glaeser, E. L., Kallal, H. D., Scheinkman, J. A., & Shleifer, A. (1992). Growth in Cities. *Journal of Political Economy*, 100(6), 1126-1152.
- [10] Hoover, E. M. (1937). *Location Theory and the Shoe and Leather Industries*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- [11] Krugman, P. (1991). Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483-499.
- [12] Le Galès, P. (1995). Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine. *Revue française de science politique*, 45(1), 57-95.
- [13] Maillat, D., Quévit, M., & Senn, L. (1993). *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional*. Neuchâtel: EDES.
- [14] Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. London: Macmillan.
- [15] Marshall, A. (1919). *Industry and Trade*. London: Macmillan.
- [16] Pecqueur, B. (2006). Le tournant territorial de l'économie globale. *Espaces et sociétés*, 124-125, 17-32.
- [17] Pecqueur, B., & Zimmermann, J.-B. (2004). *Économie de proximités*. Paris: Hermès.
- [18] Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press
- [19] Porter, M. E. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77-90.
- [20] Rallet, A., & Tore, A. (1995). *Économie industrielle et économie spatiale*. Paris: Economica.
- [21] Scitovsky, T. (1954). Two Concepts of External Economies. *Journal of Political Economy*, 62(2), 143-151.
- [22] Storper, M., & Harrison, B. (1991). Flexibility, hierarchy and regional development: The changing structure of industrial production systems and their forms of governance in the 1990s. *Research Policy*, 20(5), 407-422.