

L'entreprise et le territoire, partenaires pour créer et développer

La globalisation pousse les entreprises au nomadisme et à des stratégies de déploiement organisationnel à l'échelle internationale : est-ce pour autant la fin du développement territorial ? Paradoxalement, c'est le contraire qui se produit lorsque les territoires s'éloignent d'une concurrence stérile en termes de coûts (main d'œuvre, fiscalité...) pour chercher à accompagner les entreprises dans le tourbillon de l'innovation. Par delà la simple logique de la localisation, entreprises et territoires deviennent alors partenaires pour créer et développer.

par **Jean-Benoît Zimmermann**
GREQAM / EHESS - CNRS,
Universités d'Aix-Marseille

S'agissant de développement économique et d'innovation, dans quelle mesure y a-t-il lieu de considérer le territoire comme une catégorie pertinente, à l'heure même où les entreprises, entraînées dans le tourbillon de la globalisation de l'industrie et de la technologie, sont régu-

lièrement conduites à reconsidérer le bien-fondé de leurs localisations, à dissocier leur destin de celui des territoires d'implantation ? Ce nomadisme croissant des entreprises, qui tend à se renforcer au fil des générations successives des produits et des technologies, semble s'opposer à la durabilité des relations au territoire et renforce la concurrence effrénée que se font les sites d'accueil pour tenter d'attirer des investissements productifs considérés

comme de plus en plus allogènes (1). Or paradoxalement, la globalisation, qui transgresse les frontières nationales et sectorielles de l'organisation industrielle, tend à redonner une importance nouvelle à la dimension locale des dynamiques industrielles, comme composante des modes d'organisation globale des firmes et des industries. Le schéma est désormais celui d'une organisation à logique double. D'une part, l'organisation industrielle, celle du groupe ou, de façon plus large, celle du réseau d'entreprises qui se tisse à l'échelle d'une architecture globale, planétaire. De l'autre, l'implantation territoriale effective des entreprises, filiales ou établissements, qui entre (ou n'entre pas) dans un processus d'enracinement, d'ancrage territorial, à travers ses relations avec un environnement (aussi bien institutionnel, qu'entrepreneurial, de marché, de qualifications...). C'est à juste titre que l'on a parlé de stratégies de « *glocalisation* » de grandes firmes multinationales, traduisant cette dualité de logiques. Et l'on cite fréquemment les nombreux exemples de sites géographiquement concentrés où les effets de proximité mis à profit entre entreprises,

universités, laboratoires, partenaires et concurrents, permettent l'éclosion et le développement de creusets dont le succès repose sur la capacité à engendrer des connaissances et des activités productives sans cesse renouvelées. Si la dynamique de l'innovation constitue l'un des principaux facteurs du nomadisme des entreprises, force est de reconnaître qu'elle constitue également, en retour, l'un des principaux fondements d'une interaction constructive,

Paradoxalement, la globalisation, qui transgresse les frontières nationales et sectorielles de l'organisation industrielle, tend à redonner une importance nouvelle à la dimension locale des dynamiques industrielles

d'un destin partagé, des entreprises et des territoires. Mais, en matière d'innovation, rien n'est jamais acquis et les politiques

territoriales d'attraction des investissements doivent savoir se doubler de stratégies de « *territorialisation* » des dynamiques industrielles et technologiques. Elles supposent, pour un territoire donné, d'être à même de construire et d'offrir des ressources productives spécifiques qui le différencient des autres territoires, non pas en termes de coûts (faire la même chose et moins cher qu'ailleurs), mais dans les termes de leur nature même (faire ici ce qu'il n'est pas possible de faire ailleurs). Par delà même le point de vue individuel de la firme, c'est la question plus large de l'ancrage territorial des activités indus-

(1) En ce sens, l'économiste américain Robert Reich [11] a parfaitement caractérisé cette approche des choses du point de vue de ses conséquences sur la compétitivité américaine : *If we hope to revitalize the competitive performance of the United States economy, we must invest in people, not in nationally defined corporations. We must open our borders to investors from around the world rather than favouring companies that may simply fly the US flag. And government policies should promote human capital in this country rather than assuming that American corporations will invest on « our » behalf. The American corporation is simply no longer « us ».*

trielles et technologiques qui est en cause ici et qui conditionne, du point de vue territorial, l'émergence, la construction d'un tissu industriel localisé.

Espace et territoire dans la théorie économique

Dans la théorie économique, l'espace apparaît comme modelé par une dotation de facteurs, vis-à-vis desquels le problème de la localisation de l'entreprise repose sur la détermination du lieu d'installation d'une activité productive, préalablement définie, par la prise en compte des prix relatifs des facteurs et des coûts de transport, aussi bien d'acheminement des matières premières et biens intermédiaires, que d'accès aux marchés. Deux approches ont principalement

structuré l'analyse et ont constitué les fondements de l'économie spatiale et de l'économie urbaine, respectivement. Si l'on se réfère à l'approche initiée par Alfred Weber, au début de ce siècle, l'entreprise en quête d'un site va chercher à se localiser au point qui minimise ses coûts de transports cumulés, par conséquent au barycentre de ces points d'origine et de destination, pondérés par les quantités et encombrements des marchandises en cause. L'espace est homogène et les coûts de transport dépendent des distances entre sites. Plus tard, on entreprendra de sophistication ce modèle de base en y introduisant, tour à tour, pour le rendre moins simpliste :

- la prise en compte de la localisation de la main d'œuvre et de ses coûts différenciés ;
- des considérations relatives à la possible substituabilité des facteurs de production (combinaison de facteurs de production la plus efficiente compte tenu du prix relatif de ces facteurs en chaque lieu envisageable) ;
- la spatialisation de la demande, son élasticité aux prix, etc.

Dans l'autre grand courant fondateur, qui s'élabora à partir des travaux de Von Thünen, relatifs à l'espace rural

prussien, un siècle plus tôt, le problème posé est sensiblement différent. Il s'agit cette fois d'un modèle urbain concentrique organisé autour d'un noyau central, qui est par exemple celui des échanges (le lieu du marché) ou celui où l'on bénéficie d'avantages centraux (services, accès aux financements, aux informations, etc.). Le choix de localisation des activités et, par voie de conséquence, l'organisation de l'espace, se construisent sur la base d'un arbitrage entre coût du foncier (qui, selon une logique géométrique, croît à mesure que l'on se rapproche du centre et que la surface disponible se rétrécit) et coût du transport, qui s'accroît avec l'éloignement vers la périphérie. De

A. Marshall décrit le développement d'un « milieu industriel » qui se traduira essentiellement par la forme d'organisation industrielle du « district » et qui fait émerger le territoire comme une construction d'acteurs

sorte que le système productif va s'organiser sur cet espace centre-périphérie, sous la forme de cercles concentriques qui traduisent le niveau du rapport entre la valeur ajoutée générée par l'activité et ses besoins en espace.

A l'origine, le territoire émerge dans l'analyse économique à partir des travaux d'Alfred Marshall qui introduit, dès le début du vingtième siècle, la notion d'*économie externe* qui traduit le fait que la présence à proximité d'un certain nombre d'entreprises contribue à la diminution des coûts individuels de production pour chacune d'entre elle. Un tel phénomène (2) résulte :

- d'un effet de volume de la demande auprès des fournisseurs qui contribue à faire baisser le prix unitaire des biens consommés, voire à faire se rapprocher lesdits fournisseurs, entraînant une diminution des coûts d'acheminement ;
- de l'opportunité de développement d'infrastructures de transports qui contribue à en réduire les coûts ;
- de la constitution d'un marché du travail spécialisé (3) ;
- du développement d'un milieu où les compétences des travailleurs, par delà les frontières de l'entreprise, résultent d'une expérience cumulée, d'une éducation et d'une culture, portées par le milieu familial et communautaire (4) ;

- du fait que cette culture locale est source de gains de productivité et d'amélioration des technologies, c'est-à-dire source d'innovation (5).

A. Marshall décrit ainsi le développement d'un « milieu industriel » qui se traduira essentiellement par la forme d'organisation industrielle du « district », ce lieu où les entreprises se rassemblent et coopèrent dans une « atmosphère industrielle » et qui fait émerger le territoire comme une construction d'acteurs.

Dynamique de l'innovation et organisation spatiale des entreprises

L'optique que nous entendons développer se situe précisément dans la continuité de cette approche marshallienne et entend partir des acteurs, aussi bien productifs qu'institutionnels, pour appréhender le processus de construction territoriale. Et les comportements d'innovation jouent ici un rôle déterminant. Dans la vision la plus généralement admise, si les unités strictement productives sont soumises à d'éventuelles délocalisations-relocalisations, celles qui sont couplées avec des fonctions de recherche et de conception peuvent prétendre à une plus grande stabilité. Mais ce raisonnement, qui prend place dans le cadre d'une distribution spatiale des activités et fonctions de l'entreprise, repose sur une conception linéaire du processus d'innovation : recherche fondamentale, recherche appliquée, développement, production, commercialisation. Et, dans cette vision - qui reste pour partie fondée - le territoire, en soi, n'existe pas. Or aujourd'hui, le processus d'innovation tend à s'écarter de cette conception [4],

(2) Pour une analyse détaillée de l'approche marshallienne, voir par exemple Haas S. [7].

(3) Il est remarquable de noter que Marshall soulignait déjà l'importance de la présence d'activités annexes, utilisant d'autres qualifications, qui permettait de donner du travail à des familles entières et par conséquent de renforcer l'ancrage des compétences sur une localisation donnée.

(4) « Les secrets de l'industrie sont dans l'air », selon la célèbre formule d'Alfred Marshall. Ce phénomène qui est l'une des dimensions de ce que Marshall désigne comme les « districts industriels », sera remis à l'honneur par les économistes italiens qui ont analysé dans les années quatre-vingt la dynamique ruralo-industrielle de la « troisième Italie ». [2]

(5) Ce dernier argument sera largement repris au cours des années quatre-vingt, dans le cadre des travaux sur les « milieux innovateurs » [1].

pour adopter des cheminements plus complexes et, de plus, ancrés dans les pratiques productives ou d'utilisation des produits.

Trois ordres de constatations nous paraissent devoir être soulignés, qui conditionnent l'évolution des relations entre industries et territoires.

En premier lieu, la production elle-même est de plus en plus souvent source d'innovations. Par effets d'apprentissage, bien entendu, mais aussi comme conséquence de relations de plus grande proximité avec la clientèle, aux spécifications desquelles il faut savoir répondre. De par le développement des nouvelles technologies de transport et de communication, ensuite, les effets de proximité nécessaires au processus d'innovation sont désormais susceptibles d'être mis en œuvre de manière non spatiale, tant en interne qu'en externe à l'entreprise. Cette globalisation de la production de connaissances tend à relativiser l'impératif de localisation des fonctions de recherche et développement dans le fonctionnement de l'entreprise.

Enfin, la relation avec l'amont scientifique et technique, traditionnellement réservée aux activités de recherche et développement, intervient de manière croissante au niveau de la production elle-même (6).

De telles constatations, si elles conduisent à reconsidérer le processus d'innovation dans l'entreprise et dans l'industrie, conduisent également à reconsidérer le rapport au territoire de l'entreprise nomade, dont le déploiement spatial ne peut plus être réduit à une conjonction de problèmes de localisation d'établissements, dans le cadre d'une division des tâches préétablie au sein de l'entreprise [13].

Ainsi que le souligne A. Rallet (1993) [10], « les processus d'innovation technologique relèvent de deux modes d'organisation alternatifs : les réseaux locaux et les réseaux non-locaux. Un réseau local est fondé sur des relations de proximité géographique entre les agents. Un réseau non-local est fondé sur une logique a-territoriale de liaisons

fonctionnelles entre les agents. Ceux-ci sont évidemment localisés, mais leurs relations répondent à des principes fonctionnels dans le cadre d'organisations transterritoriales (relations intra ou interfirmes, monde de la recherche ou monde universitaire, système bancaire, organisations professionnelles...) ».

Nomadisme et ancrage territorial

Reconnaître le caractère potentiellement nomade de l'entreprise constitue, d'un point de vue conceptuel, une rupture avec une approche des relations firme-territoire, limitée au seul temps de la localisation. Celui-ci fait l'objet d'efforts d'attractivité de la part du territoire, il est le temps de l'investissement public et doit donner naissance, une fois la firme localisée, à des effets induits sur le territoire, à un retour sur investissement, principalement en termes d'emploi et de fiscalité.

Le modèle de la firme nomade introduit l'idée que l'entreprise, entre les moments de localisation-délocalisation, est un agent actif du jeu industriel et technologique et que, par conséquent, elle contribue aux changements qui affectent l'industrie et vont conduire à l'éventuelle remise en question de sa localisation (ou plus généralement de son architecture organisationnelle globale dans le cas d'une firme pluri-

établissements).

Dans la théorie standard, les facteurs révélateurs de l'espace tiennent à trois catégories que sont les externalités, la concurrence

imparfaite et les rendements croissants [12]. Même dans les développements les plus récents de la géographie économique, les approches construites à partir des modèles et techniques héritées de l'économie industrielle (7) visent toujours à renforcer la théorie de la firme localisée, dans une optique d'équilibre. La géographie résulte des comportements de localisation des entreprises.

Dans l'approche de la firme nomade, la dynamique de l'innovation joue, au contraire, un rôle de premier plan et

c'est principalement à travers elle que pourra se mettre en œuvre une dynamique de co-construction, une dynamique d'apprentissage collectif, de la firme et du territoire. C'est parce qu'il y a dynamique de l'innovation qu'il y a risque de départ de la firme (8), mais c'est aussi parce qu'il y a dynamique de l'innovation qu'il y a possibilité d'un investissement partagé sur une construction commune (et s'appuyant donc sur des effets de proximité). A défaut, le processus d'innovation qui ne trouve aucune sorte d'inscription territoriale reste une dynamique propre à l'entreprise (et à l'industrie) ou trouvera sa place ailleurs, dans un autre territoire ; dans un cas comme dans l'autre, le processus d'innovation « échappe » au territoire considéré.

La firme nomade s'appuie sur le territoire pour développer sa part active dans la dynamique du changement industriel et technologique, et le territoire développe sa propre logique de construction en s'impliquant dans cette dynamique. De sa relation d'implication réciproque avec la firme résulte paradoxalement, pour le territoire, une moindre dépendance à son égard, dans la mesure où le processus d'accumulation de ressources, ainsi permis, l'autorise à raisonner par delà l'éventuel départ ou la défaillance de la firme motrice.

Il y a lieu de considérer par conséquent l'unité industrielle localisée, au carrefour d'une triple insertion [14] :

- dans une firme ou un groupe (positionnement fonctionnel, relations de complémentarités technologiques et productives, degré d'intégration de l'unité dans le groupe...);
- dans une industrie (implication ou non dans une organisation industrielle et de marché à un niveau supra-local -

(6) Ce qui est d'ores et déjà courant dans des domaines comme la micro-électronique, le devient également dans un nombre croissant de secteurs : chimie, matériaux, biotechnologies, industries agro-alimentaires...

(7) Ainsi Krugman (1991) [8] propose-t-il un modèle de concentration géographique « fondé sur l'interaction des économies d'échelle et des coûts de transports ».

(8) Ce qui ne signifie nullement que ce soit là le seul ordre de raisons qui puissent pousser une firme à quitter un territoire (mauvais climat social, contraintes de coût et de qualité (main d'œuvre, matière première...), perte de compétitivité, changements organisationnels au sein du groupe, concurrence nouvelle...).

régional, national, européen, international...);

- dans un territoire (de la simple logique de la localisation-nomadisme à celle de l'ancrage).

« Le mode d'enracinement territorial d'un groupe (...) constitue fondamentalement un

L'ancrage territorial de la firme est indissociable du développement d'un tissu industriel local, qui construit et qualifie le territoire

processus dynamique qui naît de la tension organisationnelle entre trois modes d'organisation - le groupe, le territoire, l'industrie - dont les finalités, explicites et/ou implicites, sont a priori différentes. » (9), (voir la figure ci-contre).

L'articulation du local au global (bas et haut du triptyque), apparaît médiatisée, de ce point de vue, par l'unité industrielle (filiale ou établissement) localisée. Celle-ci se situe donc au carrefour de formes d'organisation de nature industrielle (groupe, industrie), d'une part, et de formes d'organisation de nature territoriale, d'autre part. De leur confrontation résulte, par des jeux de complémentarité-substitution (faire ici ou faire ailleurs), la spécificité d'un rapport au territoire et, par conséquent, la nature de l'ancrage.

Proximité et construction territoriale

Ici, le territoire ne peut désormais plus apparaître comme réduit à sa définition spatiale et à une dotation en facteurs de production. Il est une construction complexe dont la nature et l'évolution résultent :

- d'activités productives et de relations inter-entreprises ;
- de comportements et stratégies d'institutions (notamment publiques et parapubliques) ;
- d'un environnement de services, recherche, formation, cadre de vie ...

Or, dans la dynamique, c'est bien souvent des interactions entre les différents niveaux d'insertion que provient l'évolution de la place de l'unité, dans le groupe, dans l'industrie, dans le territoire. L'unité qui s'appuie sur le territoire pour créer des ressources nouvelles, connaissances, compétences, produits ou marchés (10), tend à modifier par

voie de conséquence son mode d'insertion au sein de son groupe d'appartenance, voire même - et surtout s'il s'agit d'une entreprise indépendante - au sein de l'industrie.

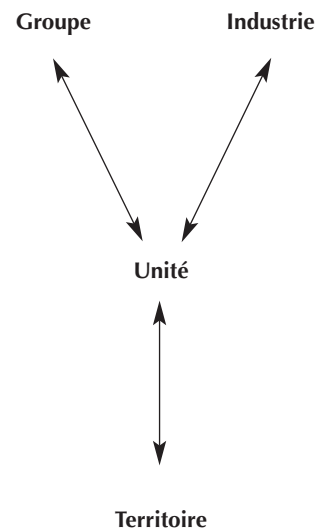
On peut prendre, à titre d'illustration, l'exemple de SGS-Thomson dans la micro-

électronique. L'unité de Rousset dans les Bouches-du-Rhône était à l'origine dévolue à de strictes fonctions de fabrication dans les seules technologies MOS. Or sa proximité avec le pôle carte-à-puce, construit autour de Gemplus et qui constitue un aval utilisateur à fort potentiel de croissance, a notamment contribué à faire évoluer sa place au sein de l'organisation globale du groupe. Bien que gardant une vocation essentiellement tournée vers la production, le site de Rousset a progressivement acquis une capacité de développement-conception (11) autour de nouvelles lignes de produits : micro-calculateurs, télécarts, mémoires non-volatiles, circuits N-MOS. De 1993 à 1996, la part de l'activité du site consacrée aux produits pour cartes-à-puce est passée de moins de 10 % à plus de 35 % du chiffre d'affaires généré. Sur cette ligne de produits et

L'unité qui s'appuie sur le territoire pour créer des ressources nouvelles tend à modifier son mode d'insertion au sein de son groupe d'appartenance, voire même au sein de l'industrie

auprès de ses principaux clients : Gemplus, bien entendu, mais aussi Schlumberger et Solaic.

Dès lors que l'on adopte une telle optique, la question de l'ancrage territorial, plus que d'une fixation sur le territoire (par le biais d'investissements lourds, par exemple), dépend bien davantage de l'existence et de la mise en œuvre, de rencontres productives [5] entendues comme la capacité de résoudre des problèmes productifs par la coopération et l'apprentissage collectif des acteurs, sur une base essentiellement territoriale. Mieux encore, car c'est la dynamique de l'innovation qui est en cause, la capacité à formuler



La triple insertion de l'unité localisée

et à résoudre des problèmes productifs inédits, en s'appuyant sur la complémentarité active des compétences d'acteurs. Il faut entendre ici non pas des acteurs aux compétences données une fois pour toutes, mais des acteurs en apprentissage constant. Les effets de proximités, qu'ils s'inscrivent ou non dans une dimension géographique (12), favorisent la mise en phase des apprentissages individuels ou même la mise en place d'apprentissages collectifs.

Lorsque la proximité joue sur un plan territorial, c'est à dire que les entreprises sont enclines à trouver et trouvent ces

complémentarités dans une proximité spatiale, alors le territoire se construit et devient un ferment actif du processus d'innovation. A contrario, lorsque la proximité tend à s'affranchir de l'espace et pousse les entreprises à chercher ailleurs les ressources qui leur font défaut, alors le

(9) Dupuy et Gilly (1995) [6].

(10) Quand nous parlons ici de marchés, il peut s'agir par exemple d'une innovation en termes de l'élaboration d'une application nouvelle d'un produit ou d'une technologie.

(11) Mais non pas de recherche et développement à proprement parler. Cette évolution s'inscrit d'ailleurs dans la tendance, globalement à l'œuvre au sein du groupe, d'organisation en business units qui traduisent une répartition-superposition des lieux de production et des lieux de conception.

(12) Sur la distinction entre proximité géographique et proximité non géographique, voir Bellet M., Colletis G. et Lung Y. (Eds.) (1993) [3].

territoire perd de sa pertinence, se dilue et, à la limite, éclate, au profit d'une organisation déspatialisée de l'innovation ou, tout simplement, au profit d'autres territoires qui ont su, quant à eux, construire et valoriser une offre de ressources spécifiques.

Dans une telle optique, l'ancrage territorial de la firme est indissociable du développement d'un *tissu industriel* local, qui construit et qualifie le territoire. Ces rencontres productives et les apprentissages collectifs qui en résultent relèvent, en d'autres termes, de l'existence et du développement d'une *combinatoire* de ressources qui prennent appui sur le tissu industriel et technologique territorialisé et permettent une mobilisation d'acteurs par l'*activation* d'un potentiel territorial de ressources.

Le tissu industriel et technologique : un processus

Nous plaidons, par conséquent, pour considérer un tissu industriel et technologique donné non pas sous un angle statique (13) mais *comme un processus* [15], c'est-à-dire en relation avec une dynamique de construction territoriale. Il peut atteindre une certaine autonomie à l'égard d'une firme (motrice) donnée, réaliser des infléchissements de trajectoire en faisant usage de sa *plasticité*, sans en être nécessairement

contraint par une situation de crise (reconversion), mais dans une optique de développement de moyen-long terme. En bref, il peut être l'objet d'une *stratégie*, qu'elle soit de nature collective, menée par un groupe d'acteurs, ou qu'elle résulte d'une volonté politique, institutionnelle.

L'action des pouvoirs publics n'est, ici, une condition ni nécessaire, ni suffisante, de l'émergence de tels arrangements combinatoires. Elle ne peut prétendre qu'à en faciliter la vraisemblance et les conditions d'émergence. En ce sens, elle n'a pas à se substituer à l'initiative des agents industriels, sauf à pallier exceptionnellement l'absence d'un chaînon stratégique ou d'une composante clef de la combinatoire, pour laquelle un recours à des ressources non-locales menacerait la territorialisation de l'arrangement en cause. En revanche, cette action publique peut user de moyens incitatifs pour orienter l'action des entreprises dans le sens d'une meilleure cohérence du tissu territorial ; elle peut également jouer des ressources sur lesquelles elle jouit d'un certain contrôle : services et biens publics, recherche et développement, formation, etc. ●

BIBLIOGRAPHIE

[1] Aydalot P. (Ed.) (1986), *Milieux innovateurs en Europe*, GREMI, Paris, 1986.

[2] Becattini G. (Ed.) (1987) *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna

[3] Bellet M., Colletis G et Lung Y. (Eds.) (1993), « Economie de Proximités », Numéro Spécial, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3.

[4] Cohen W. and Levinthal D. (1989), « Innovation and learning: the two faces of R&D », *Economic Journal*, 99, 569-596.

[5] Colletis G. et Pecqueur B. (1993), « Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives? », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3, pp.489-508.

[6] Dupuy C. et Gilly J.P. (1995), « Les stratégies territoriales des grands groupes », in A.Rallet et A.Torre (Eds.) (1995).

[7] Haas S. (1995) « Economies externes, apprentissage et rendements d'agglomération: le cas de l'informatique à Boston », *Thèse de Doctorat en Sciences Economique*, Université d'Aix-Marseille II, Septembre.

[8] Krugman P. (1991), « Increasing returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy*, 99, n° 3, pp.483-499, traduit par A.Torre, in Rallet A et Torre A. (Eds.) (1995).

[9] Rallet A. (1993), « Choix de proximité et processus d'innovation technologique », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3.

[10] Rallet A. et Torre A. (Eds.) (1995), *Economie Industrielle et Economie Spatiale*, Economica.

[11] Reich R.B. (1990), « Who is Us? », *Harvard Business Review*, Jan-Feb.

[12] Thisse J.F. (1996), « L'oubli de l'espace dans la pensée économique », Mimeo, CORE-CERAS, 4 Novembre.

[13] Veltz P. (1993), « D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation : quelques thèses sur l'évolution des rapports entreprises/territoires », *Revue Economique*, vol.44 n° 4.

[14] Zimmermann J.B. (Sous la coordination de) (1995), *L'ancrage territorial des activités industrielles et technologiques - une approche méthodologique*, Rapport au Commissariat Général du Plan, Juillet.

(13) Angle qui serait celui d'une problématique en termes d'allocation de ressources (quelles sont les ressources disponibles en un territoire donné), base d'une approche traditionnelle des rapports firme-territoire réduite à un problème de localisation.