



HAL
open science

Régions, mondialisation et développement

Allen Scott, Michael Storper

► **To cite this version:**

Allen Scott, Michael Storper. Régions, mondialisation et développement. Géographie, Économie, Société, 2006, 8 (2), pp.169 - 192. 10.3166/ges.8.169-192 . hal-03471841

HAL Id: hal-03471841

<https://sciencespo.hal.science/hal-03471841>

Submitted on 9 Dec 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Régions, mondialisation et développement

Regions, Globalization, Development

Allen J.Scott*, Michael Storper

UCLA - School of Public Policy
Los Angeles, CA, 90095-1656, USA — États-Unis,

Résumé

Les économies régionales sont des systèmes d'atouts physiques et relationnels, pleins de synergies, ce que renforce l'intensification de la mondialisation. À ce titre, les régions sont des pièces maîtresses du processus de développement, non seulement dans les pays les plus avancés, mais aussi dans les zones les moins développées du monde. Jusqu'à ce jour, les théoriciens du développement ont eu tendance à négliger cette question essentielle au profit de considérations macroéconomiques. Ce faisant, les théories traditionnelles de la relation entre urbanisation et développement économique ont accrédité l'idée que la première découlait du second. Pour être complète, la théorie du développement doit intégrer le rôle des villes et des régions en tant qu'acteurs et causes du processus de croissance économique. Cette affirmation a des conséquences sur la politique de développement, notamment pour promouvoir les économies d'agglomération positives et le décollage de la croissance dans les régions les plus pauvres. Une seconde question de politique a trait aux façons d'aborder l'accroissement des inégalités régionales, qui accompagne la mondialisation contemporaine. Les questions de géographie économique revêtent donc une importance majeure pour la théorie et la pratique du développement.

© 2006 Lavoisier, Paris. Tous droits réservés.

Summary

Regional economies are synergy-laden systems of physical and relational assets, and intensifying globalization is making this situation more and not less the case. As such, regions are

*Adresse email : ajscott@ucla.edu

© 2006 Lavoisier, Paris. Tous droits réservés.

an essential dimension of the development process, not just in the more advanced countries but also in less-developed parts of the world. Development theorists have hitherto largely tended to overlook this critical issue in favor of an emphasis on macro-economic considerations. At the same time, conventional theories of the relationship between urbanization and economic development have favored the view that the former is simply an effect of the latter. To be fully general, the theory of development must incorporate the role of cities and regions as active and causal elements in the economic growth process. This argument has consequences for development policy, especially in regard to the promotion of positive agglomeration economies and the initiation of growth in poorer regions. A related policy problem concerns ways of dealing with the increase in interregional inequalities associated with contemporary globalization. Issues of economic geography are thus of major significance to development theory and practice.

© 2006 Lavoisier, Paris. Tous droits réservés.

Mots clés : développement économique, agglomération, économie mondiale, politique du développement, inégalités des revenus, dynamique régionale

Keywords: economic Development, Agglomeration, World Economic, Development Policy, Income Inequalities, Regional Dynamics

Introduction : la pièce manquante dans la théorie du développement

L'histoire de la théorie du développement économique fut longue et confuse, elle va des classiques de l'économie politique des XVIII^e et XIX^e siècles, jusqu'aux divers courants de pensée sur le développement qui ont marqué les décennies de l'immédiat après-guerre, en passant par l'école historique allemande du début du XX^e siècle (notamment Schumpeter, 1912). Dans la seconde partie du XX^e siècle, les chercheurs se sont surtout intéressés à ce qu'on a appelé les pays du Tiers Monde et ils ont posé la question du développement presque exclusivement en termes de cercles vicieux entre la pauvreté et le retard économique, dont semblaient souffrir des blocs entiers de l'Afrique, de l'Asie et de l'Amérique latine (Prebisch, 1982 ; UNCTAD, 1986). Comme certaines parties du Tiers Monde ont réalisé des progrès au cours des années 1970 et 1980, les théoriciens du développement ont commencé à admettre que certaines de ces régions au moins étaient capables de connaître une industrialisation tangible et ils introduisirent opportunément la notion de « nouveaux pays industrialisés » (NPI) sur leur agenda théorique. Plus récemment, la question du développement a connu un infléchissement pour élargir son domaine aux pays les plus avancés. Cette tendance se manifeste plus particulièrement dans les travaux des théoriciens de la nouvelle croissance qui mettent l'accent sur les externalités positives comme source majeure du développement économique (Romer, 1986 ; Lucas, 1988).

En dépit de la complexité et de la diversité des approches du développement, ces dernières tendent à se concentrer sur les processus et les variables macroéconomiques. Chez les orthodoxes, les thèmes les plus récurrents sont les vertus de la responsabilité monétaire et fiscale à l'échelle de l'économie, la protection des droits de propriété, la stabilité politique, des investissements dans l'éducation et des principes

de gouvernement répondant à la démocratie formelle (voir Bauer et Yamay, 1957 ; Balassa, 1981 ; Little, 1982 ; Krueger, 1993). Une version de cette dernière approche, particulièrement prisée, est le Consensus de Washington néolibéral qui a fortement marqué les politiques des principales institutions économiques internationales au cours des deux dernières décennies (Stiglitz, 2002).

Les considérations macroéconomiques sont évidemment cruciales quel que soit le processus de développement économique réel considéré et nous n'avons pas l'intention de dire le contraire. Néanmoins, il nous revient de relever et d'évoquer ce qui fut passé sous silence – à de rares exceptions près – dans la quasi-totalité de la littérature sur le développement depuis ses origines. Cela a trait au rôle de certaines régions comme tremplins pour le processus de développement en général, et comme sièges des formes les plus avancées du développement économique et de l'innovation, où, sous le terme de « région », nous parlons précisément de tout territoire à l'échelle sub-nationale, fonctionnellement organisé autour d'un pôle central. Le développement ne dépend pas seulement de phénomènes macroéconomiques, mais il porte l'empreinte forte de processus qui se produisent sur le terrain, dans des régions comme celles que nous venons de définir. En conséquence, le développement, dans n'importe quel pays, est toujours marqué, en fonction du lieu, par d'importantes variations d'intensité et de caractère de l'ordre économique. Ici, nous n'attirons pas seulement l'attention sur des circonstances empiriques évidentes ; nous exprimons aussi une idée importante, relative à une question théorique complexe, portant sur les fondements géographiques de la croissance économique. Nous affirmons que toute réponse à cette question doit tenir compte des interdépendances entre les lieux qui sont à la base de la pérennité de l'efficacité et de l'innovation, lesquelles participent à la concentration spatiale du capital et du travail dans le développement économique. En d'autres termes, les villes et les régions sont des éléments déterminants du processus de développement dans son ensemble.

Les théoriciens néoclassiques ont souvent observé, et avec justesse, que le développement économique a une incidence considérable sur l'urbanisation, aussi bien dans les pays riches que dans les pays pauvres, même s'ils ont moins souvent reconnu des causalités allant en sens inverse (Kuznets, 1955 ; Henderson, 1988). À ce propos, dès qu'il y a développement, une vue largement partagée veut que la population et l'activité économique se polarisent fortement dans un premier temps quel que soit le cadre national considéré, et puis il se produit une inversion de la polarisation lorsque le développement se poursuit (Richardson, 1980 ; Townroe et Keen, 1984). Une conception associée à ce qui précède est que les pays en développement s'urbanisent trop et trop rapidement, engendrant des systèmes urbains « macrocéphales », constitués d'un nombre limité de villes anormalement importantes dans chaque pays. On dit de ces villes qu'elles ont des densités urbaines trop élevées, que leur taille et leur croissance rapide aboutissent à une pléthore de problèmes sociaux, économiques et environnementaux (Lipton, 1977). De nombreux analystes pensent, par conséquent, qu'un développement réussi exige une répartition de l'activité économique entre un grand nombre de centres urbains plus petits et plus facilement gouvernables (El Shaks, 1972), même si cette conception a rencontré davantage d'écho au cours des vingt dernières années qu'elle n'en rencontre aujourd'hui. Ainsi, la structure plus dispersée de l'urbanisation en Amérique du Nord et en Europe occidentale est souvent considérée comme un indicateur majeur des niveaux les plus élevés du développement économique – une vue qui, comme le suggère notre discussion à venir, est trop

restrictive dans ses implications.

Des formes plus hétérodoxes de la théorie du développement, en revanche, ont longtemps prétendu que les processus de développement s'associent invariablement à des structures spatiales irrégulières et que cette condition est véritablement partie prenante du mécanisme de la croissance. La version la plus saillante de cette approche, représentée par Hirschman, 1958 et Myrdal, 1959 ainsi que leurs disciples, se fonde sur le concept de causalité circulaire et cumulative dans l'espace géographique. Des prolongements de cette théorie ont abouti aux premiers travaux révolutionnaires sur les pôles de croissance (Boudeville et Antoine, 1968 ; Perroux, 1961). Les pôles et les centres de croissance ont été fréquemment invoqués dans la formulation des politiques de développement dans la période de l'après-guerre. Dans les régions moins développées du monde, les mêmes politiques ont souvent été utilisées pour asseoir des stratégies de substitution d'importations.

En dépit de leur influence initiale, ces affirmations hétérodoxes précoces, relatives au rapport positif entre agglomération et développement, ont eu tendance à être reléguées à l'arrière-plan par les théoriciens du développement qui vinrent ultérieurement et les grands organismes internationaux qui promurent leurs idées. Cet état de fait tient sans doute à ce que l'urbanisation dans les pays en développement est associée, à juste titre, à des coûts sociaux élevés et à de nombreuses formes de déséconomies techniques. Une seconde raison est que, dans le passé, l'élaboration théorique des économies d'agglomération n'a été que très succincte, de sorte que leur rôle global dans le développement était grandement sous-estimé. Une profusion de connaissances nouvelles en géographie économique au cours des années 1980 et 1990 a néanmoins contribué à revitaliser et améliorer la vieille approche hétérodoxe en reconstruisant de fond en comble la théorie de la croissance économique régionale. Ces travaux récents permettent d'affirmer que l'agglomération est bien un élément fondamental et omniprésent dans la réussite du développement des systèmes économiques quel qu'en soit le niveau de PNB par tête (Bairoch, 1988 ; Henderson, 1988 ; Rivera-Batiz, 1988 ; Krugman, 1991 ; Nadvi et Schmitz, 1994 ; Eaton et Eckstein, 1997 ; Fujita *et al.*, 1999 ; Scott, 2002 ; Storper et Venables, 2002 ; Fan et Scott, 2003). Par conséquent, la théorie que nous allons chercher à élaborer insiste sur le rôle de la région comme source d'atouts déterminants pour le développement sous forme de rendements croissants et d'externalités positives. De plus, comme l'agglomération est une source principale de résultats améliorant la productivité, nous disons qu'il ne faut pas tant voir dans l'urbanisation un problème à inverser qu'une condition essentielle du développement durable.

1. Les régions dans l'économie mondiale aujourd'hui

Les questions de l'assise géographique du développement et de la croissance sont rendues plus urgentes par les réalités empiriques actuelles de la mondialisation. C'est une erreur fondamentale qu'assimiler la mondialisation à l'idée que le développement aujourd'hui implique une simple dispersion de l'activité économique, ou la fluidification de l'ordre économique en un espace de flux. Au contraire, la mondialisation s'est accompagnée de l'affirmation et de la réaffirmation des tendances à l'agglomération dans de nombreuses régions du monde, en partie à cause de l'ouverture et de la compétitivité mêmes qu'elle introduit (Scott, 1998 ; Puga et Venables, 1999). Les agglomérations

régionales denses de l'activité économique sont les principales sources de croissance des économies, virtuellement à tous les stades de développement aujourd'hui, comme le suggèrent l'expansion mondiale et la dissémination des clusters industriels.

Ainsi, 40 % de l'emploi industriel des États-Unis se situent à présent dans des comtés représentant 1,5 % de la superficie du pays. De la même manière, la densité géographique des emplois, dans de nombreux secteurs, a augmenté au cours des dernières années (Kim, 2002). On a laissé entendre également que 380 clusters d'entreprises aux États-Unis employaient 57 % de la main-d'œuvre, réalisaient 61 % de la production du pays et 78 % de ses exportations (Rosenfeld, 1996 ; OCDE, 1999). D'autres chercheurs, utilisant des mesures plus traditionnelles n'en trouvent pas moins que les clusters locaux orientés vers le marché mondial représentent 30 % de la main-d'œuvre aux États-Unis (Porter, 2001). L'OCDE, pour sa part, déduit que les districts industriels locaux représentent 30 % de l'emploi total en Italie (et 43 % des exportations du pays) ainsi que 30 % de l'emploi total aux Pays-Bas.

Les formes d'agglomération les plus remarquables aujourd'hui sont les super-agglomérations ou les régions urbaines qui sont apparues partout dans le monde au cours des dernières décennies, avec des structures internes complexes comprenant de multiples noyaux urbains, des banlieues étendues et de vastes hinterlands, eux-mêmes sièges de réseaux urbains dispersés (Courchene, 2001 ; Hall, 2001 ; Scott et al., 2001). Ces régions urbaines sont les locomotives des économies nationales dans lesquelles elles se trouvent, étant les sièges de masses denses d'activités économiques en interrelation, dont les niveaux de productivité sont aussi élevés en raison des économies d'agglomération qu'ensemble elles engendrent et de leur potentiel d'innovation. Dans de nombreux pays développés, on observe que les principales agglomérations croissent plus vite que les autres régions du territoire national, même dans les pays où l'on a constaté pendant un temps, au cours des années 1970, un renversement en faveur d'une croissance des centres secondaires (Frey et Speare, 1988 ; Forstall, 1993 ; Summer et al., 1993). Dans des pays moins développés également, comme au Brésil, en Chine, en Inde et en Corée du Sud, les effets de l'agglomération sur la productivité sont nettement visibles et la croissance économique se fait en général à un rythme particulièrement rapide dans les grandes régions métropolitaines de ces pays. Les mêmes régions métropolitaines sont à la fois les principaux foyers de la croissance nationale et les lieux où l'on a le plus de chances de voir se développer une industrialisation tournée vers l'exportation (Scott, 1998, 2002).

Ces résultats corroborent bien l'observation selon laquelle les premières mesures d'ouverture du marché et le progrès technique ont eu tendance à renforcer l'urbanisation, et non pas à l'affaiblir (Kim, 1995 ; Eaton et Eckstein, 1997 ; Black et Henderson, 1998 ; Glaeser, 1998 ; Puga et Venables, 1998). Les interprétations récentes de la formation d'une économie atlantique à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècles indiquent que cette dernière a émergé sur la base de processus d'agglomération forts en Europe et en Amérique, avec des centres de production principaux qui ont maintenu leur position dominante grâce à de vigoureux rendements croissants (Williamson, 1998 ; Crafts et Venables, 2003). La vague actuelle de mondialisation semble s'ancrer également (tout en l'alimentant) dans un patchwork intercontinental de systèmes économiques régionaux et urbains. Au total, l'agglomération à grande échelle – et sa contrepartie, la spécialisation économique régionale – est un phénomène planétaire durable qui, actuellement, s'inten-

sifie grandement sous l'effet des forces libérées par la mondialisation. Cela nous conduit à dire que le développement économique national aujourd'hui est probablement non pas moins mais davantage lié aux processus de concentration géographique que par le passé.

De plus, au fur et à mesure de la mondialisation et de l'intégration économique internationale, les anciennes conceptions de la structure planétaire de la géographie économique en blocs distincts (Premier, Deuxième et Tiers Mondes), chacun ayant sa propre dynamique de développement, semblent céder la place à une autre vision. Cette nouvelle perspective demande l'élaboration d'un langage théorique commun pour traiter du développement des régions et pays dans toutes les parties du monde, ainsi que l'architecture générale du système mondial de production et d'échanges qui émerge. Ce faisant, il admet que les territoires sont disposés en des points différents du spectre étendu des caractéristiques de développement.

Ce sont des affirmations fortes et elles appellent une justification supplémentaire que nous élaborerons plus avant dans la section suivante. Pour l'heure, il suffit de souligner qu'une longue tradition de l'analyse économétrique remontant à Kawashima, 1975, Sveikauskas, 1975 et Carlino, 1979, milite en faveur de nos assertions. Ce courant a démontré à maintes reprises que, dans les pays les plus avancés économiquement, les centres urbains affichent de façon persistante des effets importants et positifs de productivité en fonction de leur taille. Une partie de cette littérature s'est récemment intéressée aux régions les moins développées du monde et tire à peu près les mêmes conclusions (voir Henderson, 1988, Sueyoshi, 1992 ; Chen, 1996, Lee et Zang, 1998, Mitra, 2000). Dans leur ensemble, les travaux évoqués tendent à adopter des conceptualisations traditionnelles de la question, en termes d'économies d'urbanisation et de localisation, concepts que nous considérons intrinsèquement équivoques, et nous chercherons plutôt dans ce qui suit à les remplacer par des catégories analytiquement plus viables. On trouve aussi, dans cette littérature, une tendance à minimiser les effets de l'urbanisation sur la productivité parce que les paramètres des modèles économétriques sur lesquels elle se base ne sont jamais calibrés à partir de contre-exemples de systèmes économiques dans lesquels il n'existerait pas d'agglomérations denses de capital et de travail.

Nous examinons maintenant comment les réalités empiriques auxquelles nous avons fait allusion peuvent être expliquées par les concepts actuels d'agglomération, que nous employons à notre tour comme composants essentiels d'une actualisation de la théorie du développement. Cette théorie cherche à concilier à la fois les cas des pays riches et des pays pauvres, et à jeter un nouvel éclairage sur le phénomène de l'inégal développement économique et spatial à l'échelle mondiale.

2. Les principes fondamentaux de l'agglomération

2.1. La décomposition analytique des processus d'agglomération

Les villes apparaissent toujours comme les sièges privilégiés de la croissance économique parce qu'elles réalisent des économies sur les infrastructures à forte intensité de capital (qui sont particulièrement rares dans les régions en développement), permettant de réaliser d'importantes économies d'échelle en des lieux donnés. À ce facteur évident, il nous faut ajouter trois autres ensembles de phénomènes qui en complètent et intensifient les effets,

c'est-à-dire : (1) la dynamique des interconnexions amont et aval des entreprises dans les systèmes industriels ; (2) la formation de marchés du travail denses autour de nombreux lieux d'emploi ; (3) l'émergence d'atouts relationnels localisés favorisant les effets d'apprentissage et d'innovation. Nous allons maintenant commenter brièvement ces points.

Bien que les coûts de transport et de communications tendent à décliner avec le temps, la friction de la distance en général continue à avoir des effets puissants sur les localisations. Les améliorations dans les modes de transport et de communication (le développement des systèmes de canaux, de voies ferrées, les réseaux autoroutiers, ou le télégraphe et le téléphone) ont pour ainsi dire jamais ralenti les tendances à l'urbanisation du capitalisme moderne et elles ont même encouragé son extension spatiale. Plus exactement, les améliorations de cette sorte ont presque toujours renforcé la concentration spatiale de l'activité économique en étendant la portée du marché de n'importe quel centre et en contribuant à déclencher de nouvelles vagues de spécialisation dans les régions urbaines existantes. Cela semble aussi être le cas de l'époque actuelle où les techniques de communication à large bande, basées sur l'Internet ont permis la transmission instantanée de messages complexes à travers la planète, à un coût extrêmement bas. Plus exactement, nous devrions dire que de nombreuses transactions interentreprises peuvent se faire à bon marché sur de longues distances, tandis que d'autres manifestent une opposition à leur extension, en raison des coûts de liaison élevés que cela exigerait, même dans un monde où les techniques de transport et de communications s'améliorent rapidement. Les flux non routiniers, locaux, dont le contenu d'information est équivoque, sont particulièrement résistants à une extension sur de longues distances. Cette résistance se renforce lorsque les entreprises sont en concurrence par la différenciation des produits, et quand les marchés sont marqués par une forte incertitude. Dans de telles conditions, les entreprises trouvent qu'il est difficile de stabiliser leurs profils de production et requièrent par conséquent des profils d'échanges extérieurs en constante évolution, par la taille, la forme, l'origine ou la destination, et qui sont donc onéreux par unité de distance et de temps. Les agglomérations denses où l'on dénombre beaucoup d'entreprises permettent aux fournisseurs comme aux clients de compenser la variabilité et l'incertitude en offrant un accès immédiat à des ressources dont le besoin est immédiat. Les firmes tirent habituellement des gains de productivité considérables de la concentration en un même lieu d'autant de fournisseurs et de clients différents. Parmi les gains les plus importants, on trouve l'aptitude à maintenir les frais généraux à un niveau bas, tout en parvenant à une flexibilité élevée dans le fonctionnement interne et les opérations extérieures. Un phénomène particulièrement marquant est l'importance jamais démentie des face-à-face pour la transmission de messages complexes et équivoques (Leamer et Storper, 2001) et pour l'établissement d'une confiance mutuelle et une évaluation correcte des partenaires potentiels, alors que les relations d'affaires sont perpétuellement bouleversées (Storper et Venables, 2002).

Des dynamiques comparables d'appariement d'offres et de demandes différenciées s'appliquent aux marchés du travail. Lorsque les entreprises ont besoin de travailleurs spécialisés, mais que la conception de leurs produits ou de leurs procédés (comme c'est le cas dans les industries de la mode ou techniquement innovantes) connaissent des modifications rapides, elles s'efforcent habituellement, dans la mesure du possible, d'utiliser la main-d'œuvre de façon flexible. Dans le même temps, elles cherchent à éviter le risque des délais coûteux pour trouver les différentes compétences dont elles dépendent. Pour faire face, elles

ont besoin d'accéder directement à d'importants viviers de talents spécialisés, en nombre et en qualifications. De la même façon, si les travailleurs sont amenés à développer leurs compétences, tout en étant incapables d'être assurés d'avoir des contrats d'emploi à long terme, ils préféreront se trouver là où les employeurs potentiels sont nombreux. À leur tour, les processus de recherche et d'embauche rapides compenseront des rotations de main-d'œuvre élevées. Dans tous ces cas, la concentration géographique a des effets majeurs pour élever la productivité des entreprises et pour élever le salaire des travailleurs. Les firmes profitent de la possibilité d'ajustement de leurs capacités en fonction de leurs besoins, tout en minimisant les risques de ne pas trouver les travailleurs dont elles ont besoin pour leur développement et leur adaptation. Les travailleurs gagnent à être fortement incités à investir dans leurs propres talents et à devenir plus spécialisés, mais ils sont capables de compenser les risques liés à leur spécialisation par le fait de se trouver dans un lieu où la multiplicité d'opportunités d'emploi augmente leurs chances de trouver un travail (Jayet, 1983). Ces processus de recherche et d'appariement dans le milieu local s'effectuent au travers de transactions relativement complexes, passant souvent par des réseaux sociaux denses (Granovetter, 1986). La concentration géographique abaisse les coûts de ces transactions et élève la probabilité de réussite pour toutes les parties.

Les concentrations régionales de l'activité économique ont un autre avantage qui est de nature purement dynamique. Des signes de plus en plus marqués montrent que la créativité et l'apprentissage ont une géographie particulière, avec les régions jouant un rôle actif en tant que sièges d'améliorations continues et informelles dans les produits et processus industriels, mais qui, cumulées, sont importantes (Russo, 1985, Jaffe et al., 1993, Saxenian, 1994, Dunning, 1998, Scott, 1999, Feldman, 2000). La Silicon Valley en est une référence classique, même si le phénomène d'innovation localisée a été observé dans de nombreux autres clusters industriels. La proximité spatiale d'un très grand nombre d'entreprises, insérées dans des réseaux denses d'interactions, réunit les conditions essentielles pour des échanges d'information multilatéraux, à partir desquels émergent constamment de nouvelles connaissances sur les produits et procédés possibles. Les économies régionales spécialisées sont le lieu de retombées importantes du savoir, aidant ainsi à élever le taux d'innovation et à promouvoir la croissance à long terme (Jaffe et al., 1993 ; Antonelli, 1994, Audretsch et Feldman, 1996, Nooteboom, 1999).

Chacun des facteurs qui expliquent la concentration géographique a pour effet de créer des externalités positives à la fois pour les entreprises et pour les travailleurs. Notre exposé relativise en fait le capacité d'agglomération de plusieurs façons, puisque les formes de concentration géographique que nous décrivons concernent aussi des communautés humaines, lesquelles ont d'autres effets sur la performance économique (Storper, 1997, Temple et Johnson, 1998, Woolcock, 1998). Souvent, les regroupements d'entreprises opèrent comme des mécanismes de socialisation puissants, devenant de véritables moteurs à produire de nouveaux talents au travers des expériences de terrain des travailleurs et de leur participation à des réseaux en relation avec le travail (Grabher, 1993). Les entreprises se rencontrent également dans des organisations formelles et informelles qui aident à rationaliser leurs interactions, à accélérer les échanges d'informations, à construire la confiance et la réputation et à promouvoir leurs intérêts communs (Becattini, 1990, Asheim, 2000). De telles relations viennent enrichir le stock des atouts collectifs de toute agglomération. Leurs effets sont donc fréquemment positifs, même s'il peuvent

parfois être négatifs lorsque les conditions locales et les environnements institutionnels induisent des problèmes comme un comportement de recherche de rente ou des rivalités interorganisations.

2.2. *La liaison agglomération – développement*

Les villes sont le corollaire nécessaire à l'industrialisation parce qu'elles permettent à des organisations complexes d'activités spécialisées d'émerger sur le plan national en faisant des économies d'infrastructures, sous des contraintes de rareté. Dans de nombreux pays en développement, la croissance urbaine est alimentée par la modernisation du secteur agricole, qui a pour effet de déplacer le travail et d'engendrer d'importantes migrations des campagnes vers la ville (Todaro, 1969, Alonso, 1980, Kelley et Williamson, 1984).

Néanmoins, nous avons là, au mieux, une vue partielle des propriétés dynamiques de la relation entre l'urbanisation et le développement économique. Pour commencer, l'accent mis sur les infrastructures (un thème banal dans de nombreux débats sur le développement) n'est qu'une des nombreuses raisons de l'agglomération. Comme nous l'avons vu plus haut, les agglomérations dans la réalité se caractérisent par de nombreuses autres sources de gains de productivité à travers leurs structures d'échanges, les marchés locaux de travail, les effets d'apprentissage, etc. Ces phénomènes peuvent maintenir les avantages de l'agglomération, même lorsque l'agglomération urbaine engendre des coûts rapidement croissants, en raison de la congestion, de la pollution, de la hausse des prix fonciers, de la délinquance, des ruptures familiales, etc. De tels coûts sont particulièrement élevés dans les pays en développement, sans avoir pour autant réussi à stopper la croissance urbaine (Azzoni, 1986, Storper, 1991). Nombre d'arguments avancés dans le passé sous-estiment la force de la concentration géographique en privilégiant les industries à grande échelle, à forte intensité de capital, comme moteurs du développement et de la croissance dans les pays en développement. Puisque ce type d'activités est susceptible de se délocaliser vers d'autres régions, il peut se produire, disent certains, un renversement de la polarisation géographique (Townroe et Keen, 1984). Or, nous savons maintenant que les pays en développement progressent sur la base de nombreux secteurs, certains engendrant de fortes externalités, et se caractérisant par des tendances d'agglomération et d'urbanisation vigoureuses, où qu'elles apparaissent. Parmi ces secteurs, on trouve l'industrie autochtone à petite échelle, les industries de faible technologie, les activités artisanales et un large éventail de services (Nadvi et Schmitz, 1994, Scott, 2002). Le renversement de polarisation est loin d'être une caractéristique universelle du processus de développement.

Les formes particulières d'agglomération, qui font que leur aspect varie grandement, dépendent localement des circonstances et de la composition sectorielle. Cette diversité est encore accrue par le rôle que jouent les dépendances des trajectoires historiques dans l'évolution des trajectoires régionales (Fujita et *al.*, 1999). C'est une raison importante qui explique effectivement pourquoi il y a de nombreuses variations dans la nature des systèmes urbains des pays développés comme des pays en développement dans leur ensemble, plutôt qu'une convergence vers un type unique. Ce qu'ils ont tous en commun, c'est la liaison fonctionnelle sous-jacente entre agglomération, urbanisation et développement.

De plus, ce lien peut s'auto-renforcer au cours du temps à la faveur de la dynamique de localisation des systèmes industriels en expansion. Lorsqu'un secteur apparaît la première

fois dans une partie du monde (dans un pays, ou sur un continent), les entreprises concernées par le secteur sont souvent localisées dans des lieux très différents. Il en va ainsi parce que les industries nouvelles, ou émergentes, ou récemment implantées, tendent à être relativement indépendantes des externalités positives préexistantes, attachées au lieu (ou qu'elles n'ont pas la possibilité d'en profiter), surtout lorsque ces dernières se sont développées avec des secteurs plus anciens et qu'elles ont donc peu d'utilité pour des nouvelles industries. Cependant, ce premier niveau de développement, caractérisé par une « fenêtre d'opportunité en termes d'implantation » est presque toujours suivi par un second où le nombre initialement grand de localisations se réduit à mesure que l'environnement extérieur local de l'industrie répond à des demandes croissantes d'inputs de matériaux, de services, de travail, etc., et qu'apparaissent les effets géographiques des rendements croissants en certains lieux (Scott et Storper, 1987). Ainsi, quelques endroits commencent à prendre de l'avance, au fur et à mesure que l'auto-renforcement des concentrations de capital et de travail les rend plus efficaces en termes statiques et dynamiques. Le succès appelle le succès (au moins jusqu'au point d'inflexion qui mène aux rendements décroissants) et les avantages de ces lieux sont alors verrouillés, marginalisant les lieux concurrents, leur masse faisant effectivement barrage à l'entrée de ceux-ci (Krugman et Obstfeld, 1991). Ainsi, ce qui se présentait initialement comme une fenêtre d'opportunité ouverte pour une industrie peut se refermer autour d'un nombre restreint d'agglomérations.

La fréquence et l'ampleur des fenêtres d'opportunité, en termes d'implantation, dépendent de nombreux facteurs parmi lesquels les économies d'échelle internes (dans la production, la R&D, les règlements, etc.) sont particulièrement importantes. Dans les industries où cette caractéristique entraîne des structures d'approvisionnement oligopolistiques (*i.e.* les secteurs de l'aéronautique civile ou des générateurs de centrales nucléaires), seul un petit nombre de régions pourra attirer des investissements nécessaires et développer les capacités de production. Les changements majeurs dans les principales localisations de ces industries n'interviennent généralement que lorsqu'il se produit des changements technologiques importants dans les produits et les processus, sapant ainsi les avantages des producteurs existants et, par extension, des régions dans lesquelles ils se concentrent. En revanche, dans les secteurs où l'échelle optimale est atteinte à des rythmes de production faibles (*i.e.* l'habillement, la chaussure, la joaillerie, de nombreuses industries électroniques et les services aux entreprises), il existe de nombreuses fenêtres d'opportunité potentielles de localisation. De tels secteurs peuvent développer des formes importantes de différenciation de produits d'un lieu à l'autre, permettant ainsi aux retardataires d'entrer sur le marché et de se bâtir des niches. Ce point est illustré par l'histoire de l'industrie mondiale de la chaussure (Gerefi, 1995 ; Schmitz, 2001). Une fois l'agglomération réalisée (et en fonction de la nature de changements technologiques majeurs ultérieurs), la structure de localisation de ces secteurs se verrouille et les effets de développement local s'intensifient.

Nous avons affirmé que l'urbanisation est l'un des moteurs principaux du processus de développement dans le monde contemporain. Cependant, nous avons cherché à reformuler l'approche ancienne de Perroux, Myrdal et Hirschman à partir des résultats récents de la théorie de l'agglomération et de la géographie économique et, sur cette base, à compenser un peu le déséquilibre qui semble exister à présent entre les approches macroéconomiques du développement et ce à quoi nous avons fait allusion, comme étant le développement « sur le terrain ». Cette tentative pour parvenir à une conception plus équilibrée

n'est pas seulement importante en termes conceptuels, mais aussi en pratique, car elle révèle des instruments fondamentaux (comme nous le montrerons) grâce auxquels les décideurs peuvent aborder des tâches cruciales du développement économique en partant du bas pour aller vers le haut, dans une perspective qui est donc localement nuancée. Un corollaire important pour notre discussion est que ces densités de développement spatial de plus en plus irrégulières peuvent réellement accroître les taux de la croissance économique et ne sont donc pas nécessairement ou systématiquement indésirables, même si cela provoque parfois, comme nous le montrerons, une distribution spatiale des revenus de plus en plus inégale, et donc des situations sociales et politiques difficiles qui peuvent miner les programmes de développement, programmes qui n'ont pas réussi à prendre la mesure de la situation. Nous avons de plus suggéré que la complexité des relations qui existent entre urbanisation et développement joue dans les pays quel que soit le niveau du PIB par tête et qu'il peut y avoir développement économique à partir de très nombreux secteurs d'industrie et de services. Ces secteurs incluent même l'artisanat traditionnel ou les activités développées par les PME, qui furent jadis considérés comme l'exacte antithèse de toute forme de développement durable (Piore et Sabel, 1984 ; Wade, 1990). Il est particulièrement urgent de recentrer l'attention sur le potentiel de développement des villes et des régions dans le cadre de la mondialisation, parce que ce sont les lieux ayant de très fortes externalités positives dans un système mondial de relations économiques de plus en plus sans frontières. Dans les pays les moins développés en particulier, l'agglomération est déterminante pour le développement non seulement parce qu'elle est une source de productivité économique accrue, mais parce qu'elle est aussi une condition fondamentale de la spécialisation dans la division mondiale du travail et un fondement essentiel de la croissance orientée vers l'exportation.

3. Les disparités de développement dans le système mondial contemporain

3.1. Convergence ou divergence régionale ?

La libéralisation croissante des échanges à la faveur de l'approfondissement de la mondialisation, alliée à des améliorations régulières des techniques dans les transports et les communications, a favorisé la prolifération, à l'échelle mondiale, des agglomérations productives denses (voir Krugman et Venables, 1993). Cet effet est complété par deux autres. En premier lieu, les agglomérations des différentes parties du monde se retrouvent de plus en plus dans des interrelations de concurrence et de complémentarité les unes avec les autres. La concurrence survient entre les agglomérations lorsque des producteurs de lieux différents opèrent sur les mêmes marchés ; il y a complémentarité lorsque des agglomérations offrant des spécialisations différentes sont reliées les unes aux autres via des chaînes de produits développées sur de longues distances (Feenstra et Hanson, 1996). En second lieu, les agglomérations sont aussi reliées, souvent étroitement, à des régions plus périphériques, présentant un développement moins dense, où certains types d'usines insérées dans des chaînes de produits très étendues trouvent notamment avantageux de s'implanter dans des lieux décentralisés. Ce phénomène est caractéristique des activités de filiales de productions relativement standardisées, ayant donc des structures d'approvisionnement et de distribution bon marché. Il résulte, de ces deux tendances, une multi-

plication des flux commerciaux complexes entre les différentes agglomérations, et entre les agglomérations et les régions périphériques, aux échelles nationale et internationale, et une expansion de ces flux avec la mondialisation.

Les théories néoclassiques du développement considèrent que l'intégration spatiale de l'activité économique qui en découle tend à éliminer progressivement les différences interrégionales dans les niveaux de vie, en promouvant une combinaison de la convergence des structures et des contenus des économies considérées. Or, la réalité est tout à fait différente, montrant une convergence en certains lieux et à certaines époques et une divergence en d'autres occasions. Actuellement, le jeu des forces économiques régionales et mondiales comporte de nombreux contre-courants complexes au sein desquels certaines parties du monde (l'Extrême-Orient et certaines régions urbaines d'Amérique latine) s'en sortent relativement bien, tandis que d'autres parties (l'Afrique intertropicale, la majeure partie de l'ancienne Union soviétique, et certaines régions périphériques de pays plus développés) continuent d'accuser du retard.

Les écueils de l'inégal développement spatial apparaissent de façon spectaculaire lorsqu'on observe que 50 % du PIB mondial aujourd'hui est produit par 15 % de la population de la planète, la majeure partie appartenant aux pays de la Triade, au Nord. Inversement, la moitié de la population mondiale la plus pauvre produit tout juste 14 % du PIB global. De plus, le commerce international a eu tendance à se concentrer davantage sur les pays de la Triade, au détriment des relations commerciales Nord-Sud. Le monde en développement dans son ensemble a été relativement perdant dans ce processus, avec, là encore, l'exception de l'Extrême-Orient. Dans le même temps, la plupart des échanges les plus importants (prenant de plus en plus la forme d'un commerce intra-firme) a été réalisée par un nombre relativement limité de régions à une échelle sub-nationale ou d'agglomérations (Barnes et Ledebur, 1998 ; US Department of Commerce, 1998 ; Fujita et al., 1999 ; Andersson et Andersson, 2000 ; Beaverstock et al., 2000). Ce processus renforce la croissance de certaines régions et contribue à engendrer le phénomène des grandes régions urbaines (telles que nous les avons définies précédemment) dispersées sur les continents, formant une mosaïque à l'échelle planétaire. Des régions différentes appartenant au monde en développement sont profondément impliquées dans de telles relations, comme l'illustrent les régions urbaines de Mexico, São Paulo, Le Caire, Bombay, Kuala Lumpur, Djakarta, etc. Il en résulte cependant que les inégalités interrégionales de revenu à l'intérieur de nombreux pays en développement augmentent. En fait, même dans de nombreux pays développés, la récente période de mondialisation intensive, conjuguée au tour néo-libéral qu'ont pris les politiques économiques, s'est accompagnée du creusement des écarts des revenus par tête entre régions d'un même pays. Le problème est aggravé lorsque la mobilité du travail est relativement faible – comparativement aux États-Unis –, comme au Royaume-Uni et dans la majeure partie de l'Europe continentale (Duranton et Monastiriotis, 2002).

Les différences de revenu par tête entre pays ont divergé pendant la majeure partie des XIX^e et XX^e siècles, mais ont montré des signes de convergence entre les années 1960 et les années 1980. Au cours de la dernière décennie, on a assisté à une inversion de la tendance à la convergence des revenus entre pays, malgré les améliorations spectaculaires enregistrées dans les technologies d'interaction spatiale (Clark et Feenstra, 2003 ; Dowrick et De Long, 2003). De la même façon, comme le signale Pomerantz (2000), la « grande divergence » des niveaux de revenus au XIX^e siècle s'est produite en dépit du fait que les coûts de communication et de transport déclinaient rapidement.

3.2. La dynamique du développement régional différencié

On peut éclaircir considérablement ces problèmes en analysant plus avant les façons dont les processus de développement régional contribuent aux différences durables de structure et de composition des économies. En particulier, pourquoi certaines régions réussissent-elles à établir des systèmes économiques hautement performants, tandis que d'autres échouent, stagnent ou déclinent même lorsque les coûts d'interaction spatiale chutent ?

Nous avons déjà montré précédemment, lors de notre discussion sur les fenêtres d'opportunité de localisation, comment les effets des rendements croissants renforcent les possibilités de croissance pour des régions qui commencent (même par hasard) à émerger comme foyers de production d'un secteur quelconque, en bloquant petit à petit les opportunités des autres. Certains caractères endogènes des agglomérations ont aussi des effets importants sur les perspectives de développement local. Les spécialistes de l'histoire économique et les géographes ont par exemple montré, y compris dans les industries où les meilleures pratiques se diffusent rapidement de pays à pays (comme ce fut le cas des filatures de coton et des chemins de fer au XIX^e siècle), que la productivité des facteurs est souvent inégale dans l'espace (Gertler et Digiovanina, 1997 ; Clark et Feenstra, 2003). Ce qui, de surcroît, pose problème tient à ce que ces différences surviennent non seulement dans les cas où les technologies et les pratiques managériales sont les mêmes, mais aussi dans les industries qui manifestent la même tendance à se localiser dans les grands centres urbains (comme l'essentiel de l'industrie électronique aujourd'hui). Tous ces faits impliquent qu'il y a d'importants déterminants endogènes – locaux et nationaux – du bon fonctionnement des agglomérations, et donc de la hauteur à laquelle elles contribuent au développement économique dans leurs contextes local et national. De la même façon, la croissance des échanges, des investissements étrangers et la diffusion internationale des technologies ne provoquent pas automatiquement la convergence de la productivité et des stades de développement (North et Thomas, 1973 ; Mokyr, 1985 ; Wade, 1990 ; Landes, 1998 ; Clark et Feenstra, 2003).

Nombre des conditions endogènes qui sous-tendent le développement économique local et qui facilitent l'entrée dans l'économie mondiale sont de nature culturelle ou institutionnelle, dans le sens où elles entraînent la routinisation du comportement économique qui potentialise et façonne des activités comme la production, l'esprit d'entreprise et l'innovation (Haggard, 1990 ; Rodrik, 1999). Ces routines sont effectivement des formes non transférables de l'interdépendance entre agents économiques et donc elles constituent, ensemble, les atouts relationnels de l'économie régionale (Storper, 1997). Les théories standard du développement économique ne cherchent pas à étudier convenablement ces processus (Uzzi, 1996 ; Putnam, 2000). Les théories néoclassiques, y compris dans leurs versions renouvelées, supposent que le comportement susceptible de réussir surgira plus ou moins spontanément du milieu économique ou social plus large (Mankiw et al., 1992). D'autres, à l'instar de la nouvelle théorie de la croissance, mettent leurs espoirs dans l'accumulation de stocks de connaissance aboutissant à des externalités positives généralisées dans toute l'économie (Lucas, 1988 ; Romer, 1990). Même si cette dernière idée peut être utile comme point de départ, elle renseigne peu sur les habitudes et les relations concrètes à travers lesquelles les connaissances et les savoir-faire sont créés et se déploient dans l'action économique (Rosenberg, 1982 ; Stiglitz, 1987 ; Lundvall et

Johnson, 1992 ; Nelson, 1992). Les atouts relationnels de ce type ne sont pas facilement reproductibles d'un lieu à un autre, et leur accès est déterminé, en partie au moins, par l'appartenance à un réseau (Storper et Venables, 2002). C'est pourquoi les interdépendances non échangeables tendent à être fortement attachées au lieu et enracinées dans la culture, et ne peuvent souvent pas – voire pas du tout – être transférées facilement des régions qui réussissent vers celles qui ont moins de succès (Becattini, 1990 ; Putnam et *al.*, 1993). Dans la mesure où ces atouts sont peu accessibles en termes spatiaux et organisationnels, ils accroissent les avantages économiques des régions qui les abritent (ainsi que les entreprises locales et les membres du réseau) et leur permettent de se lancer dans des formes monopolistiques de concurrence à la Chamberlin (1933) (voir aussi Greenwald et Stiglitz, 1991).

Ces observations montrent que le développement économique régional résulte d'un mixte comprenant les contraintes extérieures, la réorganisation et l'édification de systèmes d'atouts locaux ainsi que la mobilisation politique centrée sur les institutions, la socialisation et l'interaction sociale. Plus généralement, le niveau auquel une région parvient en secrétant des rendements croissants localisés – qui dépendent essentiellement de fondements culturels et institutionnels – est déterminant pour l'ensemble du processus de développement. Un prolongement direct de cette proposition est l'affirmation que le succès des économies nationales (comme le montre avant tout le fait de parvenir à faire partie du club de convergence des hauts revenus mondiaux) est lié, de façon significative, à l'émergence d'agglomérations dynamiques et créatives, comme l'illustre le cas des économies asiatiques très performantes. Si cette affirmation est correcte, pour que des pays rejoignent le club de convergence des hauts revenus dans le monde d'aujourd'hui, il leur faudrait soutenir des processus de développement d'agglomérations prospères (quoique cette remarque ne saurait impliquer que le développement rural équilibré et durable ne soit pas aussi un ingrédient essentiel de toute trajectoire du développement national). L'agglomération est une question centrale qui ne peut être assimilée à l'urbanisation en tant que simple phénomène démographique, ni se dissoudre dans le corps de la macroéconomie.

4. Les dimensions régionales de la politique du développement

Compte tenu de ces remarques, l'une des principales tâches de toute politique du développement viable devrait être de cultiver les multiples avantages importants que secrètent les systèmes de production régionalisés lorsque sont réunies les conditions interrégionales et intrarégionales complexes gouvernant la logique d'agglomération. Nombre d'aspects négatifs de la concurrence interrégionale peuvent aussi être jugulés si le développement est régulier.

Au cours du dernier demi-siècle, la politique de développement régional a eu tendance à prendre, en pratique, les traits de panoplies de mesures destinées à certaines localités pour tenter d'enclencher leur décollage ou pour combattre leur stagnation. Les panoplies de mesures choisies varient grandement d'un pays à l'autre, mais, en général, elles comprennent des programmes de subventions à l'industrie, des allègements fiscaux, la fourniture d'infrastructures, des plans gouvernementaux destinés à orienter les nouveaux investissements vers les zones en retard, des programmes de requalification de la main-d'œuvre, etc. (Harrison et *al.*, 1996 ; Donahue, 1997a). De telles mesures ne sont pas toujours nécessairement dénuées d'effets positifs, mais à la lumière de ce que nous avons

dit précédemment, elles posent vraisemblablement problème lorsqu'elles sont appliquées dans le vide, nous voulons dire par là sans prendre en compte les fondements critiques – organisationnels et institutionnels – de la croissance régionale et de la compétitivité, comme l'avons discuté précédemment.

Depuis les années 1980, toute une littérature et des expériences pratiques se sont accumulées montrant que ces fondations étaient bien les remparts essentiels du processus de développement régional (voir Bianchi, 1992 ; Scott, 2001 ; Schmitz, 2001). Plus précisément, comme nous l'avons relevé, sont maintenues par des liens internes des interdépendances humaines et organisationnelles – souvent non transférables – qui ont un caractère marqué de biens quasi publics, signifiant qu'elles sont à l'origine d'externalités positives, plus ou moins disponibles pour les entreprises locales sans être la propriété d'aucune. On observe des externalités positives dans divers domaines de l'activité économique, comprenant les flux denses d'informations, les processus d'apprentissage, l'émergence de traditions artisanales ou de conception, la formation de réseaux professionnels, etc. (Storper, 1997 ; Scott, 2002). À cet égard, on peut parler de « patrimoine économique régional » pour désigner les éléments de l'avantage économique qui naît de l'ordre d'agglomération collectif, mais qui ne peut se réduire, par nature, à la propriété et à la maîtrise individuelles. Ces éléments sont déterminants pour la réussite régionale générale, particulièrement dans une économie qui se mondialise.

Il est aussi nécessaire d'identifier et d'affiner de nouvelles formes d'interventions politiques, fondées sur une conception des économies régionales considérées comme ensembles d'atouts physiques et relationnels. Si les synergies de ces atouts accroissent le développement, elles sont néanmoins exposées à deux problèmes. Tout d'abord, les externalités positives tendent à être asphyxiées là où les relations de marché, seules, prévalent (Bator, 1958 ; Mishan, 1981). Par exemple, la formation spécialisée, l'information sur le marché du travail, la recherche technologique, etc., sont souvent fortement comprimées parce que les producteurs sont tentés d'adopter un comportement opportuniste en débauchant ces ressources dans le vivier régional (Braczyk, et al., 1998 ; Maskell, 1999 ; Johanssen et al., 2001). Il en résulte que l'investissement total dans les atouts sociaux est sous-optimal et il est donc indispensable d'imaginer des formes d'intervention politique pour y remédier. Ensuite, il apparaît des risques moraux importants (notamment dans le fonctionnement du réseau central de l'économie régionale) qui peuvent engendrer des externalités négatives fortes si l'on n'y prend garde. Au nombre de ces dernières, il y a l'apparition de relations de confiance médiocre entre industriels et sous-traitants, ou des menaces sur la réputation de la qualité d'un produit régional en raison d'opérateurs sans scrupule. Les économies régionales peuvent, de surcroît, avoir des trajectoires de développement changeantes, et la politique peut souvent aider à maintenir un système donné à l'écart de situations indésirables (comme la détérioration des relations de travail entre industriels et leurs sous-traitants) et à parvenir à le verrouiller dans un équilibre de niveau élevé.

Le patrimoine économique régional, aux multiples facettes, qui se développe dans et autour des agglomérations industrielles denses représente donc un domaine privilégié pour une intervention politique bienvenue. Il y a de nombreux cadres dans lesquels une telle intervention peut être entreprise. On trouve les agences publiques, les associations de citoyens, les partenariats public-privé ou une multitude d'autres arrangements institutionnels, selon les traditions locales et les sensibilités politiques. Bien que le besoin d'une

telle intervention existe dans les régions, quel que soit leur degré de pauvreté ou de prospérité, elle est probablement plus difficile à réaliser dans les localités souffrant d'un fort déficit d'atouts physiques et relationnels de base. Ce type d'intervention, quelle qu'en soit la forme institutionnelle, ressemble peu à la politique urbaine traditionnelle, privilégiant les infrastructures, le logement, les transports et les finances publiques urbaines ; elle est plutôt orientée vers la coordination des systèmes de production urbains. De plus, comme elle est fortement dépendante de l'adhésion de nombreux individus ou groupes différents, elle exige un engagement social et politique à un niveau élevé, dans lequel les entreprises, les travailleurs et les autres acteurs de l'économie locale sont associés au débat public constructif sur ce qui est en jeu et sur la forme escomptée des résultats collectifs.

Un anti-dirigiste patenté comme Lal (1983) aurait certainement formulé des objections comme quoi il est toujours préférable de vivre avec les défaillances du marché plutôt qu'avec les « inévitables » bévues des agences publiques et leur encouragement à la recherche de rente. Peu importe le caractère salubre de cette mise en garde, elle est tempérée tant que peut être soutenue la notion de patrimoine économique régional – offrant une compensation en rendements à la coordination – et amélioré, par une intervention politique adéquate, le fonctionnement de l'économie locale. La discussion que nous avons menée sur ce point suggère qu'il y a bien une place pour l'action collective pour promouvoir les rendements croissants régionaux et élever le taux de croissance économique à long terme, et cette affirmation corrobore la même remarque faite pour l'économie dans son ensemble par la nouvelle théorie de la croissance (Lucas, 1988 ; Romer, 1990) ainsi que par une importante littérature théorique et empirique sur les fondements sociaux et institutionnels des marchés prospères.

Élever les niveaux de l'activisme local en matière de développement économique régional peut faire naître des risques supplémentaires. Ceux-ci prennent des formes différentes allant des courses irrationnelles au développement, à travers des guerres fiscales à coups de subventions et d'investissements, au détournement des talents et des ressources d'une région par une autre, aux compétitions entre lieux pour attirer les investissements majeurs (Donahue, 1997a ; Bartik, 1991). La concurrence interrégionale dans la quête des avantages du premier entrant en est un exemple frappant. Cela est peut-être plus évident encore lorsque plusieurs régions font tout leur possible pour servir d'incubateur à une industrie naissante stratégique et ainsi apparaître par la suite comme des foyers majeurs de cette industrie lorsqu'elle sera arrivée à maturité. Or, en raison des économies d'agglomération, une seule ou quelques régions au plus sont susceptibles à long terme de réussir dans une niche de production donnée, ce qui implique qu'en l'absence d'une coordination avisée, dès le début du processus, il aura été fait une mauvaise allocation de volumes considérables de ressources. En général, assurer des rendements de développement à somme positive, à l'échelle interrégionale – dans un monde où de nombreuses régions s'activent pour parvenir à se forger des compétences de développement intérieur, de surcroît –, semble requérir un niveau supplémentaire de régulation. Certaines injonctions de l'Union européenne contre le « dumping social » sont des tentatives pour établir une coordination interrégionale de ce type, bien qu'elles restent insuffisamment ciblées pour être pleinement opérationnelles.

De même, les politiques générales antérieures des gouvernements centraux pour favo-

riser l'égalisation des revenus régionaux ont été considérablement diluées ces dernières années, dans les pays développés comme dans les pays en développement¹, contribuant à accentuer les processus persistants de divergence interrégionale des revenus. Modelée par l'idéologie du consensus de Washington, la mondialisation pourrait encourager un recul supplémentaire de ces politiques, surtout là où elles s'accompagnent de l'adoption de politiques monétaires contradictoires et de programmes d'austérité dans les pays en développement (Stiglitz, 2002). Corollaire de ce qui précède, de nombreux pays concentrent leurs dépenses publiques sur les agglomérations les plus dynamiques, appartenant au réseau mondial, aux dépens des questions d'équité fondamentale à l'intérieur de ces agglomérations et entre elles, et entre elles et le reste du territoire national (Acs, 2000 ; Phillips, 2002). Les tensions qui se cristallisent au sein du processus de développement actuel – à toutes les échelles géographiques, qu'elles soient intra-urbaine, interrégionale ou internationale – peut conduire à un choc politique en retour où même les aspects positifs du développement et de la mondialisation pourraient ne pas être reconnus en raison de l'échec pour contrecarrer leurs effets négatifs criants, y compris l'exacerbation des inégalités sociales et interrégionales.

Dans les conditions actuelles, tout cela laisse penser que les composantes régionales de la politique de développement économique se résument à un dilemme en épée de Damoclès. D'un côté, la politique a besoin d'être élaborée de façon à renforcer les effets d'agglomération. D'un autre côté, les seules tentatives pour renforcer les économies d'agglomération peuvent accroître les disparités dans les revenus par tête, selon de nombreux critères de différenciation (Wagner, 2001a, 2001b). Ces deux aspects sont en tension permanente dans le monde d'aujourd'hui, comme le montrent les débats actuels où certains analystes soutiennent que la politique de développement doit plutôt s'intéresser à l'amélioration de la productivité, dans les agglomérations dynamiques (maximisant ainsi les taux de croissance nationaux, tout en accroissant les tensions sociales), tandis que d'autres avancent qu'endiguer les inégalités par des formes appropriées de redistribution des revenus (sociales mais aussi interrégionales) peut conduire à des programmes de développement tout à fait viables à long terme (Amsden, 1989 ; Aghion, 1998). En tout cas, pour chaque pays, il y a aujourd'hui une question de politique importante, généralement négligée, qui requiert de parvenir à des formes plus efficaces de coordination centrales / régionales et à une répartition spatiale plus juste du pouvoir politique (Bolton et al., 1996 ; Donahue, 1997b ; Inman et Rubinfeld, 1997 ; Cheshire et Gordon, 1998 ; Wagner, 2001b). Les mêmes tensions dues aux disparités de développement réapparaissent à toutes les échelles géographiques de l'économie mondiale (Held et al., 1999) et tout particulièrement à l'échelle planétaire. Dans le régime actuel d'intensification de la mondialisation, dans lequel les impératifs du marché excèdent régulièrement les capacités institutionnelles existantes pour que la régulation soit efficace, la balance semble pencher fortement vers davantage d'inégalités. La discussion développée ici présente les arguments pour une prise en compte explicite de la géographie économique de la mondialisation en liaison avec ses fondements régionaux. Et cette question doit figurer à l'avenir en première place de toute réorganisation des institutions comprenant un système de gou-

¹ Comme le remarque Davezies (2000), cette dilution affecte surtout les politiques d'égalisation des revenus fondés sur les salaires dans les pays européens. Certaines formes de transferts financiers compensent en partie cette dilution.

vernance à échelles multiples. Les revendications concurrentes de croissance et d'équité restent inscrites sur l'agenda, même si les pressions actuelles pour une réorganisation économique spatiale rendent nécessaire de repenser les voies par lesquelles nous leur apporterons au mieux des réponses équilibrées.

Conclusion : la théorie du développement au prisme de la géographie économique

Les théories économiques traditionnelles du développement et du commerce ont, si l'on peut dire, ignoré les questions de géographie économique. Aujourd'hui, cette négligence est en train d'être en partie comblée par des économistes qui s'intéressent aux économies d'agglomération et à la dynamique régionale (voir, par exemple, Fujita *et al.*, 1999). Selon nous, on peut aller plus loin sur cette voie. L'existence d'économies d'agglomération proliférantes, fondées sur des externalités et des rendements croissants, exige de reconnaître pleinement la région comme l'organisme élémentaire de la réalité économique. C'est parce que les économies d'agglomération représentent un élément puissant, non transférable – ayant un statut de bien quasi public –, un élément tout à fait déterminant du processus de développement dans son ensemble. Les régions, comme telles, existent en tant que pierres angulaires de l'organisation économique, au même titre que les entreprises, les secteurs et les nations. La théorie du développement doit maintenant le reconnaître et en tenir compte.

Comme nous l'avons noté au début de l'article, les économistes ont eu tendance à privilégier les variables macroéconomiques comme l'angle d'attaque optimal de la question du développement. Or, si ce niveau d'observation demeure manifestement important, il n'est plus (s'il a un jour été) la seule entrée privilégiée pour comprendre le développement, d'autant plus qu'aujourd'hui, avec la disparition progressive des barrières entre les économies nationales, les tendances à l'agglomération en des lieux choisis du globe augmentent. De plus, si les théories du développement appliquées aux pays les plus pauvres ont reconnu à l'époque la relation fondamentale bi-univoque entre industrialisation et urbanisation, elles ont eu tendance à se polariser sur le phénomène de l'hyper-urbanisation et ses conséquences sociales négatives, plutôt que sur la région comme siège de la productivité élevée. Nous pensons qu'une des questions les plus fondamentales pour les pays en développement aujourd'hui est de savoir comment créer et sauvegarder les formes d'agglomération, sans lesquelles ils ne pourront jamais espérer accéder aux premiers rangs de l'économie mondiale, tout en maintenant les disparités de revenus dans des limites socialement justes et politiquement tolérables.

Cet état de choses soulève de nombreuses questions nouvelles pour la théorie du développement et la politique aux échelles régionales, nationale et internationale. Nous avons cherché ici à aller au-delà des éléments de la théorie du développement qui font obstacle à une pleine reconnaissance des réalités géographiques du processus de la mondialisation, et à esquisser les linéaments de réponses plus générales aux questions posées.

Traduction par Joëlle Cicchini

Références

- Acs, Z. 2000, *Regional Innovation, Knowledge, and Global Change*. New York: Pinter.
- Aghion, P., 1998, « Inequality and Economic Growth » in P. Aghion and Williamson, *Growth, Inequality and Globalization*, Cambridge: CUP, pp. 5-102.
- Alonso, W. 1980. « Five Bell Shapes in Development », *Papers of the Regional Science Association* 45: 5-16.
- Amsden, A. 1989, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press.
- Andersson, A., Andersson, D., eds, 2000. *Gateways to the Global Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Antonelli, C., 1994, « Technological districts, localized spillovers, and productivity growth: the Italian evidence of technological externalities in the core regions », *International Review of Applied Economics*, 18-30.
- Asheim, B.T. 2000, « Industrial Districts: the Contributions of Marshall and Beyond », in Clark, G.L., Feldman, M.P., and Gertler, M., eds, *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford: Oxford University Press, 413-431.
- Audretsch, D.B. and Feldman, M.P. 1996, « R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production », *American Economic Review* 86(3): 630-640.
- Azzoni, C.R. 1986, *Indústria e reversão de polarização no Brasil*. São Paulo: University of São Paulo, Institute of Economic Studies, Essays in Economics, No. 58.
- Bairoch, P. 1988, *Cities and Economic Development*. Chicago: University of Chicago Press.
- Balassa, B. A. 1981. *The newly industrializing countries in the world economy*. New York: Pergamon Press.
- Barnes, W.; Ledebur, L.C., 1998, *The New Regional Economies: the US Common Market and the Global Economy*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Bartik, T. 1991. *Who Benefits from State and Local Economic Development Policies?* Kalamazoo, MI: Upjohn Institute.
- Bator, F. M. 1958 « The anatomy of market failure », *Quarterly Journal of Economics*, 72, 351-379.
- Bauer, P.T. & Yamey, B.S. 1957. *The economics of under-developed countries*. Chicago: University of Chicago Press.
- Beaverstock, J., Smith, R., Taylor, P. 2000, « World City Network: A New Metageography? », *Annals of the Association of American Geographers* 90(1): 123-134.
- Becattini, G. 1990, « The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion », in Pyke, F., Becattini, G., and Sengenberger, W., eds, *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*. Geneva: International Institute for Labor Studies, 37-51.
- Bianchi, P. 1992 « Levels of policy and the nature of post-fordist competition », in M. Storper and A. J. Scott (eds.) *Pathways to Industrialization and Regional Development*, London: Routledge, pp. 303-315.
- Black, D. et Henderson, J.V. 1998, *Urban Evolution in the USA*, London: London School of Economics, Department of Economics, (mimeo).
- Bolton, P., Roland, G., Spolatore, E. 1996, « Economic Theories of the Break-Up and Integration of Nations », *European Economic Review* 40: 700-732.
- Boudeville, J.-R., & Antoine, S. 1968. *L'Espace et les pôles de croissance, recherches et textes fondamentaux*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Braczyk, H., Cooke, P., Heidenrich, M., eds, 1998, *Regional Innovation Systems: the Role of Governance in a Globalized World*. London: UCL Press.
- C. C. Fan and A. J. Scott (2003) « Industrial agglomeration and development: a survey of spatial economic issues in East Asia and a statistical analysis of Chinese regions », *Economic Geography*, 79(3).
- Carlino, G.A. 1979. « Increasing returns to scale in metropolitan manufacturing », *Journal of Regional Science*,

- 19, 363-373.
- Chamberlin, E. (1933). *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Chen, Y. 1996. « Impact of regional factors on productivity in China », *Journal of Regional Science*, 36, 417-436.
- Cheshire, P and Gordon, I.R., 1998, « Territorial Competition: Some Lessons for Policy », *Annals of Regional Science* 32,3: 321-345.
- Clark, G. and Feenstra, R. 2002, « Technology in the Great Divergence », Forthcoming, in Bordo, Taylor and Williamson, editors, *Globalization in Historical Perspective*, Chicago: University of Chicago Press.
- Courchene, T. 2001, « Ontario as a North American region state, Toronto as a global city-region: responding to the NAFTA challenge », in A. J. Scott (ed.) *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*, Oxford: Oxford University Press, pp. 158-192.
- Crafts, N. and Venables, A.J., 2005, « Globalisation in History: a Geographical Perspective », in M. Bordo, *et al.*, eds, *Globalisation in Historical Perspective*, Chicago: University of Chicago Press.
- Davezies, L., 2000. « L'hétérogénéité locale des enjeux du développement local », *Annales de la Recherche urbaine*, printemps.
- Department of Commerce, International Trade Commission, Office of Trade and Economic Analysis, 1998. *Metropolitan Area Exports: An Export Performance Report on Over 250 US Cities, 1993-1997*, Washington, DC: United States Department of Commerce, Report No. 99-0064-P.
- Donahue, J., 1997b, « Tiebout? Or Not Tiebout? The Market Metaphor and America's Devolution », *Journal of Economic Perspectives* 11,4, automne.
- Donahue, J. 1997a, *Disunited States*. New York: Basic Books.
- Dowrick, S. and DeLong, J.B., 2005, « Globalisation and Convergence », in M. D. Bordo, A. M. Taylor and J. G. Williamson, editors, *Globalization in Historical Perspective*, Chicago: University of Chicago Press.
- Dunning, J. 1998, « Regions, Globalization and the Knowledge Economy: The Issues Stated » in J. Dunning, ed, *Regions, Globalization and the Knowledge-Based Economy*, Oxford: Oxford University Press, 2000, pp 7-41
- Duranton, G. and Monastiriotis, V, 2000, « Mind the Gaps: the Evolution of Regional Inequalities in the UK, 1982-1997 », London: *LSE/CEPR Discussion Paper* 485.
- Eaton, J. and Eckstein, Z. 1997. « Cities and growth: theory and evidence from France and Japan », *Regional Science and Urban Economics* 27: 443-474.
- El Shaks, S. 1972. « Development, primacy, and systems of cities », *Journal of Developing Areas* 7: 11-36.
- Feenstra, R. and Hanson, G., 1996, « Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages », in R Feenstra, G. Grossman and D. Irwin, eds, *The Political Economy of Trade Policy: Papers in Honor of Jagdish Bhagwati*, MIT Press, Cambridge, pp. 89-127.
- Feldman, M. 2000, « Location and Innovation: the New Economic Geography of Innovation, Spillovers, and Agglomeration » in Clark, G.L., Feldman, M.P., and Gertler, M, eds, *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford: Oxford University Press, pp. 373-393.
- Forstall, R. 1993. *Metropolitan Growth and Expansion in the 1980s*. Washington, DC: US Bureau of the Census.
- Frey, W.H. and Speare, A., 1988, *Regional and Metropolitan Growth and Decline in the US*. New York: Russell Sage Foundation.
- Fujita, M., Krugman, P.; and Venables, A., 1999, *The Spatial Economy: cities, regions and international trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Gereffi, G. 1995 « Global production systems and Third World development » in B. Stallings (ed.) *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 100-142.
- Gertler, M. S., and DiGiovanna, S. 1997. « In search of the new economy: collaborative relations between users and producers of advanced manufacturing technologies », *Environment and Planning A*, 29, 1585-1602.

- Glaeser, E. 1998, « Are Cities Dying? », *Journal of Economic Perspectives* 12/2: 139-160.
- Grabher, G., ed, 1993, *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. London: Routledge.
- Granovetter, M.S. 1986. « The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View », in G. Farkas and P. England, eds, *Industries, Firms and Jobs*, New York: Plenum, 187-216.
- Greenwald, B.C.N., and Stiglitz, J.E. 1991. « Information, Finance, and Markets: the Architecture of Allocative Mechanisms », Cambridge, MA.: *NBER Working Paper* No. 3652.
- Hall, P. (2001) « Global city-regions in the twenty-first century » in A. J. Scott (ed.) *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*, Oxford: Oxford University Press, pp. 59-77.
- Harrison, B., Glasmeier, A. et Polenske, K., 1996, *National Regional and Local Economic Development Policy: New Thinking about Old Ideas*, Cambridge, MA: Taubman Center for State and Local Government, Harvard University, research report.
- Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D., Perraton, J. 1999, *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*. Stanford: Stanford University Press.
- Henderson, J. V. 1988. *Urban development: theory, fact, and illusion*. New York: Oxford University Press.
- Hirschman, A. O. 1958. *The strategy of economic development*. New Haven, Yale University Press.
- Inman, J and Rubinfeld, J, 1997, « Rethinking Federalism », *Journal of Economic Perspectives*, 11,4, Fall.
- Jaffe, A. B., Trajtenberg, M., & Henderson, R. 1993. « Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations », *Quarterly Journal of Economics*, 108, 577-598.
- Jayet, H. 1983, « Chômer plus souvent en région urbaine, plus longtemps en région rurale », *Économie et Statistique*, 153: 47-57.
- Johanssen, B; Karlsson, C; Stough, R, eds, 2001, *Theories of Endogenous Regional Growth: Lessons for Regional Policies*. Berlin and New York: Springer.
- Kawashima, T. 1975. Urban agglomeration economies in manufacturing industries. *Papers of the Regional Science Association*, 34, 157-175.
- Kelley, A. C. and Williamson, J.G., 1984, *What Drives Third World City Growth?* Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Kim, S, 2002, « The reconstruction of the American urban landscape in the twentieth century », Cambridge, MA: *NBER Working Paper* 8857.
- Kim, S., 1995, « Expansion of Markets and the Geographic Distribution of Economic Activities: Trends in US Manufacturing Structure, 1860-1987 », *Quarterly Journal of Economics* 110: 881-908.
- Krueger, A. 1993. *The Political Economy of Policy Reform in Developing Countries*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Krugman, P and Obstfeld, 1991, *International Economics: Theory and Policy*, New York: Harper-Collins, 2nd edition.
- Krugman, P., 1991, « Increasing returns and economic geography », *Journal of Political Economy* 99: 483-499.
- Krugman, P., and Venables, A. 1993, *Integration, Specialization, and Adjustment*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 4559.
- Kuznets, S, 1955, « Economic growth and income inequality », *American Economic Review* 45: 1-28.
- Lal, D. 1983. *The poverty of development economics*. London: Institute of Economic Affairs.
- Landes, D, 1998, *The Wealth and Poverty of Nations*. New York: WW Norton.
- Leamer, E. and Storper, M., 2001, « The economic geography of the Internet Age », *Journal of International Business Studies*, 32, 641-665.
- Lee, Y. J., and Zang, H 1998, « Urbanization and regional productivity in Korean manufacturing », *Urban Studies*, 35, 2085-2099.

- Lipton, M. 1977. *Why poor people stay poor: a study of urban bias in world development*. London: Temple Smith.
- Little, I. M. D. 1982. *Economic development: theory, policy, and international relations*. New York: Basic Books.
- Lucas, R., 1988. « On the mechanics of economic development », *Journal of Monetary Economics*, 22: 3-42.
- Lundvall, B-A and Johnson, B., 1992, « The Learning Economy », Paris: communication présentée à la Conférence de l'European Association for Evolutionary Political Economy, 4-6 novembre.
- Mankiw, NG; Romer, D; and Weil, DN, 1992, « A Contribution to the Empirics of Economic Growth », *Quarterly Journal of Economics*, 407-37, mai.
- Marshall, A. 1890. *Principles of economics*. London, New York: Macmillan.
- Maskell, P.(ed.) 1999, *Competition, Localized Learning and Regional Development*. London: Routledge.
- Mishan, E. J. 1981, *Introduction to Normative Economics*, New York: Oxford University Press.
- Mitra, A. 2000, « Total factor productivity growth and urbanization economies: a case of Indian industries », *Review of Urban and Regional Development Studies*, 12, 97-108.
- Mokyr, J. 1985, *The Economics of the Industrial Revolution*. Totowa, NJ: Rowman and Allanheld.
- Myrdal, G. 1959. *Economic theory and under-developed regions*. London: Gerald Duckworth & Co.
- Nadvi, K., & Schmitz, H. 1994. *Industrial Clusters in Less Developed Countries: Review of Experiences and a Research Agenda*. University of Sussex, Brighton: Institute of Development Studies, Discussion Paper No 339.
- Nelson, R.R. (ed.) 1992. *National Systems of Innovation*. New York: Oxford University Press.
- North, D. and Thomas R.P., 1973, *The Rise of the Western World, A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Noteboom, B. 1999, « Innovation, Learning and Industrial Organization », *Cambridge Journal of Economics* 23: 127-150.
- OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development), 1999, *Boosting Innovation: the Cluster Approach*. Paris: OECD.
- Perroux, F. 1961. *L'Économie du XX^e siècle*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Phillips, K, 2002, *Wealth and Democracy*. New York: Broadway Books.
- Piore, M. and Sabel, C., 1984, *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Pollard, S. 1981. *Peaceful conquest : the industrialization of Europe, 1760-1970*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Porter, M.E., 2001, « Regions and the new economics of competition », in A. J. Scott (ed.) *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*, Oxford: Oxford University Press, pp. 139-157.
- Prebisch, R, 1982. *La obra de Prebisch en la CEPAL*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- Puga, D. and Venables, A., 1996, « The spread of industry: spatial agglomeration and economic development », *Journal of the Japanese and International Economies* 10: 440-464.
- Puga, D. and Venables, A, 1999, « Agglomeration and economic development: import substitution versus trade liberalisation », *The Economic Journal*, 109/455: 292-311, April.
- Putnam, R. 2000, *Bowling Alone: the Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- Putnam, R; Leonardi, R; and Nanetti, R, 1993, *Making Democracy Work*. Princeton: Princeton University Press.
- Richardson, H. W. 1980. Polarization reversal in developing countries. *Papers of the Regional Science Association*, 45, 67-85.
- Rivera-Batiz, F., 1988, « Increasing returns, monopolistic competition, and agglomeration economies in consumption and production », *Regional Science and Urban Economics* 34: 380-400.
- Rodrik, D. 1999, *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*. Washington,

DC: Overseas Development Council.

- Romer, P.M. 1986. « Increasing returns and long run growth », *Journal of Political Economy*, 94: 1002-1037.
- Romer, P.M. 1990, « Endogenous Technological Change », *Journal of Political Economy* 98,5: S1071-1102.
- Rosenberg, N, 1982, *Inside the Black Box: Technology and Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rosenfeld, S. 1996, « United States: Business Clusters », in OECD, *Networks of Enterprises and Local Development*, Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Russo, M. 1985. « Technical change and the industrial district: the role of interfirm relations in the growth and transformation of ceramic tile production in Italy », *Research Policy*, 14, 329-343
- Sala-I-Martin, X. 2002, « The ‘disturbing’ rise in global income inequality », Cambridge: *NBER Working Paper* no. W8904.
- Saxenian, A. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Schmitz, H. 2001, « Local governance and conflict management: reflections on a Brazilian cluster », in A. J. Scott (ed.) *Global city-regions: trends, theory, policy*. Oxford: Oxford University Press, pp. 401-416.
- Schumpeter, J. A. 1912. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker & Humblot, (English translation, 1934).
- Scott, A. J. 1998. *Regions and the world economy : the coming shape of global production, competition, and political order*. Oxford: Oxford University Press.
- Scott, A. J. 1999. « The cultural economy: geography and the creative field », *Media, Culture and Society*, 21, 807-817.
- Scott, A. J. 2001. « Industrial Revitalization in the ABC Municipalities, São Paulo: Diagnostic Analysis and Strategic Recommendations for a New Economy and a New Regionalism », *Regional Development Studies*, 7, 2001, 1 – 32
- Scott, A. J. 2002. « Regional push: towards a geography of development and growth in low- and middle-income countries », *Third World Quarterly*, 23, 137-161.
- Scott, A. J. and M. Storper, 1987, « High Technology Industry and Regional Development: A Theoretical Critique and Reconstruction », *International Social Science Journal*, 112: 215-232.
- Scott, A. J., Agnew, J., Soja, E. W., and Storper, M. 2001. « Global city-regions », in A. J. Scott (ed.) *Global city-regions: trends, theory, policy*. Oxford: Oxford University Press, pp. 11-32.
- Shukla, V. 1996. *Urbanization and economic growth*. Delhi: Oxford University Press.
- Stiglitz, J. 2002. *Globalization and its Discontents*. London: Allen Lane/Penguin.
- Stiglitz, J. 1987. « Learning to learn, localized learning, and technological progress », in Dasgupta, P. and Stoneman, P., *Economic Policy and Technological Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Storper, M and Venables, A, 2002. “Buzz: The Economic Force of the City,” Paper delivered to the International Seminar on Space and Economy, Ouro Preto, Brazil.
- Storper, M. 1991. *Industrialization, Economic Development, and the Regional Question in the Third World*. London: Pion.
- Storper, M. 1996. « Institutions of the Learning Economy » in B.-A. Lundvall and D. Foray, eds, *Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, pp. 255-286.
- Storper, M. 1997. *The regional world: territorial development in a global economy*, New York: Guilford Press.
- Sueyoshi, T. 1992. « Measuring the industrial performance of Chinese cities by data envelopment analysis », *Socio-Economic Planning Sciences*, 26, 75-88.
- Summer, A., Cheshire, P., and Senn, L.(eds), 1993, *Urban Change in the US and Western Europe: Comparative Analysis and Policy*. Washington, DC: Urban Institute Press.
- Sveikauskas, L. 1975. “The productivity of cities”, *Quarterly Journal of Economics*, 89, 393-413.
- Temple, J and Johnson, P.A., 1998, « Social Capability and Economic Growth. » *Quarterly Journal of Economics*

113,3: 965-990.

- Todaro, M. 1969, « A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries », *American Economic Review* 59: 138-148, March.
- UNCTAD (United Nations Commission on Trade and Development), 1986. *Raul Prebisch, thinker and builder. Proceedings of the tribute and symposium organized in honour of Raul Prebisch, Geneva 2-3 July 1986*. New York: United Nations, TAD/INF/PUB/89/1.
- Uzzi, B. 1996. « The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect », *American Sociological Review* 61, 4: 674-698.
- Veltz, P., 2000. « Le développement local face à la mondialisation » Paris : Les entretiens de la Caisse des Dépôts, 3 octobre.
- Wade, R. 1990. *Governing the market : economic theory and the role of government in East Asian industrialization*. Princeton, N.J. : Princeton University Press.
- Wagner, M. 2001a. « Decentralisation and Economic Performance », London: HM Treasury, Structural Issues Development Group, *SIDG Working Paper* 01(05).
- Wagner, M. 2001b. « Regional Flexibility and Economic Performance », London: HM Treasury, Structural Issues Development Group, *SIDG Working Paper* 01(06).
- Williamson, J.G., 1998, « Globalisation and the Labour Market: Using History to Inform Policy » in Aghion, Ph. and Williamson, J.G., *Growth, Inequality and Globalisation*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 103-199.
- Woolcock, M., 1998. « Social Capital and Economic Development: toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework » *Theory and Society* 27: 151-208.