

Cahiers du CRISES

Collection "*Working Papers*"

Études théoriques

No ET0006

**DE L'ANCIENNE À LA NOUVELLE ÉCONOMIE :
UN PROCESSUS DE MODERNISATION SOCIALE DE L'INDUSTRIE**

Problématique et méthodologie

par Gilles L. Bourque

mars 2000

Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)

Collection Études théoriques – no ET0006

«De l'ancienne à la nouvelle économie : un processus de modernisation sociale de l'industrie»

Problématique et méthodologie

Gilles L. Bourque

ISBN : 2-923140-54-0

Dépôt légal : 2000

Bibliothèque nationale du Québec

Bibliothèque nationale du Canada

Résumé

Cette recherche est réalisée dans le cadre d'une bourse post-doctorale accordée par le Conseil de recherche en sciences humaines du Canada (CRSH). Elle fut menée sous la supervision de Pierre-André Julien, directeur de la Chaire Bombardier en gestion du changement technologique dans les PME, elle-même partie intégrante de l'Institut de recherche sur les PME (INRPME) de l'Université du Québec à Trois-Rivières.

Dans le contexte du passage de l'ancienne à la nouvelle économie, nous proposons une analyse socio-économique de la modernisation sociale de l'industrie. Notre objectif premier est d'identifier, puis de comprendre comment les diverses logiques d'action des acteurs présents permettent, tant au niveau économique (industriel et technologique) que politique (participation) ou culturel (identité), de construire des mondes réels de production qui débouchent sur des avantages comparatifs. La perspective qui est développée dans cette recherche s'appuie sur l'hypothèse que le secteur (ou l'industrie) et le territoire constituent les deux principaux espaces intermédiaires à l'intérieur desquels les échanges économiques se construisent. Ces échanges s'établissent à travers des processus d'auto-organisation des acteurs ainsi que dans le cadre de réalisation de la politique publique.

Le présent document vise à développer une problématique pour appréhender cette modernisation sociale de l'industrie ainsi qu'à construire une grille d'analyse pour opérationnaliser la démarche. Pour y parvenir, nous nous sommes fortement inspirés de l'approche monographique développée par le Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats (CRISES) pour analyser les processus de modernisation sociale des entreprises. La méthodologie ainsi que les grandes dimensions analytiques développées par ce groupe de recherche sont à la base de notre propre démarche.

Deux types de secteurs ont été choisis pour l'analyse empirique : d'une part une industrie typique de la nouvelle économie (multimédia), caractérisée du côté de l'offre par la prépondérance du savoir scientifique, et du côté de la demande par une incertitude radicale; d'autre part d'une industrie typique de l'ancienne économie (meuble) avec du côté de l'offre des relations basées sur le métier et la tradition, et du côté de la demande par des produits standards. Dans une étape préliminaire, nous avons produit des « états de la situation » pour les deux industries choisies (Bourque, 1999, 2000). Des analyses plus globales, et comparatives, devraient suivre dans une étape ultérieure.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
UNE MÉSO-ANALYSE DES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES : LES ESPACES SECTORIELS ET TERRITORIAUX DE COORDINATION	3
1.1 La coordination économique et l'espace sectoriel	4
1.1.1 La multiplicité des facteurs de changement.....	4
1.1.2 Le secteur comme espace d'auto-organisation	7
1.1.3 Le secteur comme espace d'intervention étatique.....	9
1.1.4 La gouvernance sectorielle.....	10
1.2 La coordination économique et l'espace territorial	12
1.2.1 Le territoire comme espace de proximité.....	13
1.2.2 Le territoire comme espace d'intervention étatique	15
1.2.3 La gouvernance territoriale.....	16
1.3 Conclusion de la première partie.....	19
GRILLE D'ANALYSE POUR DES MONOGRAPHIES SECTORIELLES.....	21
2.1 Approche monographique et grille d'analyse	21
2.1.1 Les caractéristiques d'une approche monographique.....	22
2.2 Grille d'analyse.....	24
2.2.1 Profil de l'industrie.....	24
2.2.2 La dimension organisationnelle	29
2.2.3 La dimension institutionnelle.....	34
BIBLIOGRAPHIE.....	39

INTRODUCTION

Depuis quelques années, nous assistons à un tournant significatif tant au niveau de l'analyse que des pratiques économiques (Lévesque, 1995). Du côté de l'analyse, nous sommes en train de passer d'une perspective centrée sur la crise des structures ou du mode de régulation, vers des perspectives nouvelles tournées davantage vers l'action des acteurs et de nouveaux compromis en émergence. Il ne s'agit pas seulement de l'apparition de nouvelles théories, à travers la création de nouveaux objets pour penser la réalité, mais d'un tournant épistémologique ou paradigmatique. En sociologie, par exemple, on passe d'un paradigme critique, d'un paradigme du soupçon où les structures occupaient une place déterminante, à un paradigme qui rend compte de l'agir des acteurs individuels et collectifs, c'est-à-dire qui tient compte de leurs compétences à comprendre et à agir sur la réalité.

Ce tournant théorique et épistémologique est étroitement lié à une phase nouvelle dans la dynamique de grande transformation des pratiques économiques, initiée dans les années 1970. La première phase en fut une de critiques et de rupture avec la régulation fordiste. Dans plusieurs milieux, les pratiques découlant d'une vision marchande de la vie économique sont devenues momentanément dominantes, dans la mesure où cette vision exprimait une approche offensive alors que la vision opposée, étatique, s'enfermait dans une approche défensive. La phase actuelle est plutôt celle de la lente et difficile gestation de nouvelles pratiques et de nouveaux compromis. D'une part, il apparaît maintenant clair que le projet du « grand marché mondial », découlant de la vision marchande, s'avère une stratégie destructrice insoutenable. D'autre part, les nombreuses innovations sociales qui sont apparues dans la foulée de la crise du fordisme sont graduellement en voie de prendre forme à l'intérieur de nouvelles régularités, qui font plus largement appel à la coopération et à la cohésion sociale. Petit à petit, l'opposition simpliste État/marché a fait place à une diversité de formes de coordination des activités économiques, qui sont devenues autant d'alternatives à la vision ultralibérale de la vie économique.

La recherche proposée dans le présent document désire contribuer, à travers une analyse socio-économique intermédiaire, à une meilleure compréhension de cette deuxième phase. C'est en nous engageant dans une voie mésosociétale (c.-à-d. sectorielle et territoriale) que nous désirons approfondir cette compréhension de la reconfiguration du système productif, comme l'ont déjà fait les nombreux programmes de recherche que nous aborderons dans l'analyse de la littérature.

Pour beaucoup d'auteurs, il apparaît que le territoire et le secteur constituent des espaces privilégiés où les échanges économiques se construisent. Dans la perspective néocorporatiste, par exemple, ces espaces résultent d'une combinaison entre un processus d'auto-organisation des acteurs et un cadre de réalisation de la politique publique (Hollingsworth et *ai.*, 1994) : selon le processus d'auto-organisation, les régimes sectoriels varient en fonction des relations entre les acteurs ainsi qu'en fonction de leur localisation spatiale, alors que d'un autre côté se crée un cadre de politique publique s'exerçant en fonction de la culture politique et des stratégies sectorielles nationales. Les néocorporatistes décrivent ces arrangements institutionnels nationaux comme des *régimes sectoriels de gouvernance*. D'autres auteurs vont préféré parler de *grappes régionales* pour décrire le même type de phénomène au plan territorial (Staber et *al.*, 1996).

Des recherches récentes soutiennent également la thèse que la nouvelle spécialisation internationale (la mondialisation) met moins en concurrence une infinité d'individus rationnels isolés (définition stricte du marché) que des régimes de gouvernance sectoriels et territoriaux. La nouvelle concurrence prend forme autour des capacités de ces espaces sociaux complexes à répondre à une large variété de pressions, ou en d'autres termes, de leur capacité à préserver la diversité des réponses d'auto-organisation aux contraintes et opportunités en émergence (Best, 1990). C'est dans ce contexte de nouvelle spécialisation ou de passage de l'ancienne à la nouvelle économie que nous proposons une analyse socio-économique de la modernisation sociale de l'industrie. Notre objectif premier est d'identifier, puis de comprendre comment les diverses logiques d'action des acteurs présents permettent, tant au niveau économique (industriel et technologique) que politique (participation) ou culturel (identité), de construire des mondes réels qui débouchent sur des avantages comparatifs.

Les deux parties de ce document visent, d'une part, à développer une problématique pour appréhender cette réalité, et d'autre part, à construire une grille d'analyse pour opérationnaliser la démarche. Dans la partie qui suit, nous abordons les divers programmes de recherche qui ont fait de l'un ou l'autre et parfois des deux espaces, leurs principaux lieux d'investigation. C'est en nous appuyant sur leur problématique et en empruntant leurs innovations conceptuelles que nous pourrons construire le cadre analytique de cette démarche. Sur cette base, la seconde partie permettra de mettre au point la méthode et d'identifier les dimensions et les variables nécessaires pour mener le type de recherche qui nous intéresse, c'est-à-dire une méso-analyse des activités économiques à travers les espaces sectoriels et territoriaux de coordination des activités économiques.

PREMIERE PARTIE

UNE MÉSO-ANALYSE DES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES : LES ESPACES SECTORIELS ET TERRITORIAUX DE COORDINATION

L'approche générale suivie pendant la longue période de croissance des Trente Glorieuses peut être décrite selon trois dimensions. Au niveau du paradigme sociétal, elle s'inscrivait dans un compromis civique-industriel liant la grandeur de l'expertise industrielle (avec les objets techniques et les méthodes scientifiques du travail) et la grandeur civique de la volonté publique (l'État se détachant des particularités des personnes pour viser le bien commun). Ce paradigme distingue ainsi les sphères publique et privée en soulignant la supériorité de la première. Les acteurs clés sont principalement représentés par le technocrate, l'ingénieur et le grand industriel.

Au niveau des règles institutionnelles, les hiérarchies étatique et corporative sont dominantes. Dans le premier cas, la coordination des activités s'exerce par le biais d'un " État extérieur ", c'est-à-dire un État qui a la légitimité d'intervenir dans la sphère privée, mais de manière unilatérale, de l'extérieur. Selon les cas, il supplée aux imperfections du marché par l'intermédiaire d'une infrastructure sociale de soutien de la demande ou, lorsqu'il franchit un pas supplémentaire et se dote lui-même des moyens financiers et des connaissances pour agir, d'une infrastructure économique et de plans incitatifs pour soutenir la formation de grandes entreprises stratégiques, les " champions nationaux ". La grande entreprise hiérarchisée constitue l'autre pôle majeur de cet ordre institutionnel. Il s'agit de grandes entreprises multidivisionnaires, ou de conglomérats, ayant souvent des pouvoirs de monopole ou d'oligopole, intégrées verticalement. Ce type d'entreprises et l'existence d'un mouvement syndical relativement puissant, du moins dans les secteurs où sont présentes ces entreprises géantes, favorisent un compromis fondé sur des conventions collectives (axées sur des clauses salariales), dans le cadre d'une organisation reconnaissant le pouvoir de gérance de l'employeur. En ce qui concerne les mécanismes marchands, ils sont insérés dans un ensemble de réglementations publiques et dans les règles de la concurrence monopolistique.

Au niveau de l'organisation, on a, d'une part, des instruments de stabilisation fondés sur les routines et la standardisation du modèle industriel d'entreprises et, d'autre part, une administration publique bureaucratisée et centralisée. La grande entreprise et l'organisation publique sont comme des châteaux fort implantés sur un territoire qui, étant potentiellement hostile, se veulent le plus autosuffisantes. Les liens avec la communauté environnante sont minimaux ou se réduisent à des relations de dépendance envers les organisations hiérarchiques.

Cette approche a, assez radicalement, été remise en question depuis les vingt-cinq dernières années, au point où il est maintenant plus approprié de porter notre analyse sur un nouveau modèle de développement en émergence que sur la crise de l'ancien. Il reste néanmoins important, pour bien comprendre l'émergence des nouvelles pratiques, règles et principes qui sont de plus en plus l'objet des analyses, de saisir le processus par lequel ils ont émergé. Car si ces objets expriment, *ex post*, une intention normative sanctionnée habituellement par les conventions ou le droit, ils restent irréductibles à un plan d'action *a priori* (De Munck, 1998).

Ils ne sont pas le produit d'une intention ou d'un projet, mais une production sociale, ou dit en d'autres termes, le produit d'un processus social de tâtonnements et d'innovations, parsemé d'échecs et de trouvailles. C'est dans le cours de ce processus que de nouveaux objets émergent : des conventions se forment de façon pragmatique entre les acteurs, sur la base de divers compromis ; des règles, héritages d'apprentissages antérieurs, s'ouvrent sur des apprentissages et des innovations sociales originales. En ce sens, les conventions et les règles se construisent à travers l'histoire d'une communauté qui en fera, *ex post*, des supports à de nouveaux plans.

Dans cette partie, nous aborderons successivement les deux principaux espaces mésosociétaux de l'activité économique à travers les processus sociaux qui les produisent. Cette démarche permettra de mieux comprendre les particularités de ces deux espaces intermédiaires.

1.1 La coordination économique et l'espace sectoriel

La remise en question de l'ancien modèle de développement est due à une multitude de facteurs. Parmi ceux-ci, on peut signaler ceux liés à la mondialisation (diminution graduelle des obstacles au commerce international, autonomisation des marchés financiers internationaux, nouvelles technologies de l'information et des communications), aux innovations sociales et techniques dans les entreprises, à la segmentation croissante de la demande, à l'émergence de nouvelles industries fondées sur le savoir ainsi qu'aux nouvelles politiques publiques.

Il est faux de prétendre que ces changements ont été totalement dominés par l'approche néolibérale¹. Les innovations qui ont remis en cause l'ancien modèle en s'appuyant sur les principes du marché ont été cantonnées surtout aux secteurs de la finance et du commerce, dans des segments précis et dans des territoires où les valeurs libérales (dans le sens de valeurs individualistes) sont très profondément ancrées dans la tradition et l'ordre juridique, en l'occurrence principalement dans les pays anglo-saxons. C'est dans ces derniers pays qu'on a pu voir la réapparition de politiques publiques dont les objectifs visaient explicitement à retirer l'État des activités économiques pour y laisser toute la place au marché, à travers des stratégies de privatisation, de déréglementation et d'allègement de l'État.

1.1.1 La multiplicité des facteurs de changement

Mais l'approche néolibérale n'a pas épuisé pour autant toutes les forces de changement à l'œuvre depuis deux décennies. Par exemple, les tendances lourdes à l'autonomisation des marchés financiers internationaux ont, en fragilisant les pouvoirs des États dans le domaine des politiques monétaire et fiscale, en même temps mis fin aux gestions nationales isolées des échanges internationaux (Hollingsworth et Boyer, 1997). Nous cheminons ainsi de plus en plus rapidement, surtout dans la foulée de la crise financière en Asie qui a fait apparaître avec

¹ La notion de « néolibéralisme » n'est pas des plus appropriées pour désigner cette approche. Dans les années 1930, on utilisait déjà le concept de néolibéralisme pour dépeindre le *New Deal* du président Roosevelt. Dans les années 1960, il fut aussi utilisé pour nommer l'approche choisie par les auteurs de la Révolution tranquille. Même si la notion s'est récemment généralisée pour décrire la supposée pensée dominante, elle représente en fait un indicateur de notre ignorance sur le nouveau qui est en train d'émerger, tout comme elle pouvait l'être, dans les années 1930 et 1960, par rapport à ce qui allait suivre dans les années subséquentes.

clarté l'incertitude radicale d'un secteur régulé trop exclusivement par les règles marchandes, vers l'émergence de nouvelles règles collectives pour réguler les flux financiers internationaux². Également, l'ouverture croissante des frontières a amplement démontré la capacité des pays ou des régions caractérisés par des arrangements institutionnels beaucoup plus riches à concurrencer les régions aux traditions plus libérales. Des pays tels que l'Allemagne, la Troisième Italie, le Japon, ont ainsi excellé dans divers secteurs, dont certains qui avaient été les industries motrices du modèle fordiste.

Plusieurs facteurs se sont conjugués pour contester les principes du modèle fordiste. Mentionnons, par exemple, la segmentation croissante de la demande. En raison de la hausse importante du pouvoir d'achat des populations du monde occidental, puis des nouveaux pays industrialisés, simultanément à un mouvement social de contestation d'une société de consommation de masse, la demande se déplace vers des produits de plus grande qualité, ayant des propriétés de distinction sociale. Ce processus est accéléré par l'émergence d'une multitude de nouvelles identités et de valeurs sociales qui, chacune, cherchent à s'exprimer de manière différenciée dans la consommation de biens ou de services. Pour répondre à une demande changeante, les entreprises doivent elles-mêmes constamment innover, produisant ainsi des systèmes productifs de plus en plus complexes qui demandent des produits intermédiaires (biens et services) différenciés.

C'est précisément à cette dynamique de l'activité économique que les systèmes productifs japonais, allemands ou italiens, pour ne nommer que ces pays, ont su répondre chacun à leur manière avec une plus grande adéquation que le faisaient les modèles fordiste et ultra-libéral. Le modèle fordiste excellait dans la production de masse de produits standards, de piètre qualité, alors que le modèle ultra-libéral pouvait certes répondre à une demande changeante, mais en étant constamment soumis à l'incertitude de la durée des échanges. Pour décrire cette nouvelle alternative au fordisme et à l'ultralibéralisme, certains auteurs parlent d'un modèle de spécialisation flexible (Piore et Sabel, 1989; Zeitlin, 1989). À l'interne, la pyramide hiérarchique de l'entreprise-type de ce modèle s'aplatit. Avec l'innovation que constituent les équipes de travail semi-autonomes, par exemple, le niveau intermédiaire de surveillance disparaît au profit de pouvoirs délégués aux membres des équipes de travail. Grâce à la rotation des postes de travail, ces équipes instaurent une plus grande polyvalence et une qualification de chacun des travailleurs. À l'externe, les mêmes principes sont appliqués dans la coordination des activités interentreprises grâce à une sous-traitance de qualité ou d'intelligence qui délègue par exemple des tâches de R-D aux fournisseurs (Julien et Jacob, 1996)³. Contrairement à l'entreprise fordiste, l'entreprise flexible produit moins à l'interne et a des relations de plus long terme avec ses fournisseurs.

Les conventionnalistes utilisent la notion de monde de production interpersonnel pour décrire ces phénomènes (Salais et Storper, 1993). En raison d'une incertitude construite autant par la spécialisation de la demande (une demande sur mesure plutôt que standard) que par la flexibilité de l'offre (un système productif s'appuyant sur une professionnalisation de la main-

² Au cours des dernières années, les organisations économiques internationales ont progressivement évolué vers de nouvelles règles. Par exemple, la Banque des règlements internationaux (BRI) s'apprête à réglementer les paradis fiscaux ; la Banque mondiale prend un virage plus social ; un nouveau forum, le G20, est créé afin de mieux coordonner et maîtriser la mondialisation, etc.

³ Les travaux de l'Institut de recherche sur les PME (INRPME/UQTR) montrent que cette coordination inter-entreprise est difficile à mettre en œuvre. Malgré sa rationalité économique, elle nécessite un ensemble de règles non économiques (confiance, etc.) pour s'imposer.

d'œuvre), le dilemme ne peut être résolu qu'en approfondissant l'agir communicationnel. L'incertitude appelle à la construction de conventions interpersonnelles par lesquelles, grâce à une expérience et un langage communs, s'instaure un processus de compréhension du sens des actions et des besoins exprimés par chacune des personnes impliquées dans la chaîne de production de valeur. Ces conventions s'inscrivent donc à l'intérieur d'une communauté qui partage un langage, une tradition, un "métier", etc. Cette communauté ne se limite pas aux employés d'une entreprise. Elle intègre aussi le fournisseur spécialisé ou l'acheteur qui désire un produit sur mesure.

Outre les diverses innovations organisationnelles dont nous venons de faire état, la modernisation sociale des entreprises a aussi impliqué des innovations institutionnelles. Il n'est pas possible de changer les manières de faire sans en même temps changer les règles et les mécanismes de formation des décisions par lesquels ces règles acquièrent leur légitimité. Pour assurer la stabilité ou la continuité des nouvelles pratiques, il faut donc incorporer de nouvelles normes et de nouveaux mécanismes permettant de résoudre les nouveaux litiges découlant des nouveaux comportements. C'est pourquoi avec l'organisation flexible et les conventions interpersonnelles on a également vu apparaître de nouvelles relations entre les divers acteurs (patronales-syndicales, entreprises-fournisseurs ou entreprises-communauté) que l'on peut qualifier de partenariats ou de communautaires, selon les cas (Bélangier, Grant et Lévesque, 1994; Julien et Jacob, 1996).

Plusieurs de ces facteurs ont d'autre part contribué à la renaissance de la petite et moyenne entreprise (GREPME, 1994). L'ancien modèle de développement avait en effet, dans plusieurs pays occidentaux, diminué l'importance des PME dans l'économie au profit de la grande entreprise. Depuis les années 1970, on constate plutôt une tendance à la hausse un peu partout. On explique cette situation par le fait que la PME répond aux mutations économiques actuelles. La petite entreprise s'ajuste mieux à la production de séries courtes et à la demande de flexibilité. Les PME profitent d'autre part du renouveau actuel de l'entrepreneuriat, alimenté par les divers paliers de gouvernement, qui répond à un désir d'accomplissement ou tout simplement à un besoin de créer son propre emploi dans une situation de chômage élevé.

Tous ces facteurs que nous venons de mentionner représentent les situations les plus concrètes des changements en cours. C'est à ce niveau micro-sociétal que l'on peut constater et mesurer l'ampleur des nouvelles pratiques. C'est en effet au niveau de l'entreprise ou de l'organisation que sont transformées un ensemble de ressources afin de produire les biens et services qui devront finalement passer le test du marché. Mais s'il s'agit du niveau le plus mesurable de la coordination de l'activité économique, parce que le plus concret, il apparaît souhaitable d'aller au-delà de ce niveau. En effet, pour deux raisons particulières, les nouvelles pratiques réalisées au niveau micro conduisent les divers acteurs à agir également à un autre niveau de coordination, en l'occurrence au niveau sectoriel. D'une part, en raison de la spécificité de la plupart des ressources utilisées pour la réalisation d'un produit donné, les acteurs participants sont amenés à s'auto-organiser à l'intérieur de leur industrie. D'autre part, la spécificité de la problématique propre à chaque industrie fait en sorte que l'espace sectoriel constitue un espace intermédiaire privilégié qui permet aux diverses instances publiques d'intervenir, dans le contexte d'une réglementation concurrentielle croissante.

1.1.2 Le secteur comme espace d'auto-organisation

Avec son concept de grappe industrielle, Michael Porter est probablement celui qui a le plus popularisé cette idée que la dynamique sectorielle représente une problématique centrale pour comprendre les déterminants actuels de la compétitivité des nations. Le niveau national est pour lui trop vaste pour aborder avec précision les réels déterminants de la croissance de la productivité, alors que le niveau de l'entreprise ne permet pas de saisir les effets de synergie des systèmes de production plus complexes à l'intérieur desquels agissent les acteurs individuels. Pour lui, les facteurs déterminants sont si spécifiquement liés à une industrie ou à un segment particulier, que c'est à ce niveau qu'il faut chercher à comprendre la dynamique de la coordination des activités économiques. Comme il le répète inlassablement, le succès d'une entreprise est rarement dû à cette seule entreprise, mais à l'ensemble des facteurs qui ont rendu ce succès possible (Porter, 1998).

Bien que le type de coordination proposé par Porter soit trop exclusivement enfermé dans une vision marchande, et la dimension abordée trop centrée sur l'organisation⁴, il signale néanmoins des faits intéressants pour notre propos. Définissant l'industrie comme un espace à l'intérieur duquel les firmes coopèrent et se concurrencent entre elles, il souligne d'abord les deux dimensions principales de l'action stratégique d'une entreprise : 1) la structure particulière de l'industrie dans laquelle elle est insérée et 2) le positionnement de l'entreprise à l'intérieur de cette industrie. Mais la création de valeur ajoutée découlant de l'action stratégique des firmes ne représente que l'un des quatre déterminants de la compétitivité des nations, les trois autres étant les conditions des facteurs de production, les conditions de la demande et la présence d'industries connexes. Plus une industrie ou un segment particulier parviennent à créer des synergies entre ces quatre déterminants et plus les firmes qui en font parties s'assurent d'un développement soutenu.

En France, la notion de filière a joué un rôle similaire dans la prise de conscience, chez les économistes, les intervenants publics ou les industriels, du besoin d'instruments adaptés à la réalité économique nouvelle (ADEFI, 1985). Pour les économistes, en particulier, la nouvelle notion devait permettre de décrypter le sens des nouvelles réalités dans un contexte où les logiques économiques et technologiques se modifiaient profondément. Mais pour diverses raisons, la notion est restée franco-française, sauf en ce qui concerne le secteur agroalimentaire. C'est probablement parce que la notion de filière relève plus d'une représentation passablement linéaire de la chaîne de production ainsi que d'une approche plus hiérarchique d'organisation. En ce sens, elle s'applique mieux aux biens qui subissent une longue série de transformation. Les filières agro-alimentaires, du bois, de l'acier, etc., représentent de bons exemples. Mais pour les produits plus complexes, où les dynamiques d'auto-organisation prennent des formes plus matricielles, des notions moins linéaires sont nécessaires.

Les théoriciens de la convention ont développé une telle conceptualisation. Parmi eux, Salais et Storper (1993) ont cheminé vers une problématisation équivalente à celle de Michael Porter pour aborder les transformations actuelles de la coordination des activités économiques. Pour eux, le développement de la spécialisation internationale auquel on assiste nous éloigne, du moins pour les segments de moyen et de haut de gamme, de l'ancien monde de production

⁴ Son ouvrage sur les avantages concurrentiels des nations n'est en fait qu'une extrapolation à l'économie nationale de sa stratégie d'entreprises imaginée dans ses travaux précédents. Mais surtout, malgré qu'il mentionne à l'occasion l'importance de l'entreprise comme institution, cette dimension est pratiquement absente de son analyse. Le fait que l'entreprise privée soit pratiquement le seul acteur actif dans la dynamique qu'il nous propose n'est sûrement pas étranger à cette absence.

industriel. Dans ces segments, la compétitivité repose désormais sur l'identité donnée au produit. La nouvelle dynamique économique fait en sorte que la nature du bien ou du service produit, les savoirs et savoir-faire qui le réalisent, la nature des besoins qu'il satisfait et la capacité à le faire évoluer de façon continue en gardant son originalité, lui donne une identité qui doit être reconnue par tous pour accéder au marché. En ce sens, l'analyse de l'activité économique pose la question de la coordination entre producteurs et entre ceux-ci et les demandeurs, comme un processus collectif largement endogène et auto-entretenu autour d'un produit, c'est-à-dire d'une industrie particulière.

Dans cette optique, la modernisation actuelle signifie le passage d'une coordination où les conventions de qualité des produits reposaient sur une demande prévisible de produits standards (donc aux risques probabilisables), vers une nouvelle coordination aux conventions de qualité profondément différentes. D'une part, les produits standards définis indépendamment des personnes qui les utilisent sont remplacés par des produits dédiés, qui s'adressent à des personnes particulières. À l'extrême, il s'agit d'un produit fait sur mesure. D'autre part, en raison même des exigences de cette demande, les producteurs doivent se spécialiser et acquérir ou accumuler un savoir spécifique leur permettant de répondre exactement à la singularité de la demande. En d'autres termes, cette modernisation signifie le passage des mondes industriel et marchand vers des mondes interpersonnel et immatériel. Plus que ce n'était le cas auparavant, la réalisation de ce type de produit exige des identités complexes, ce qui accroît encore davantage ce que Hayek appelait le « paradoxe communicationnel » : de la singularité de chaque produit naît l'ignorance de la connaissance de l'autre et de son comportement futur dans le cours de l'action. D'où l'importance croissante, pour résoudre ce paradoxe, d'une coordination élargie des activités.

De nombreux auteurs ont souligné l'importance de ce paradoxe communicationnel en empruntant aux travaux de Jurgen Habermas sur l'agir communicationnel. Ce dernier a en effet apporté une contribution intéressante à une meilleure compréhension des relations sociales et de l'évolution des sociétés en distinguant la logique intercommunicationnelle des logiques instrumentales du marché et du pouvoir hiérarchique. Moins intéressées par les activités économiques, en tant que telles, que par l'action sociale, ses réflexions en faveur de la création de zones autonomes d'espace public mettant à profit le potentiel d'auto-organisation pour renforcer les capacités collectives d'action (Habermas, 1990, p. 123) sont particulièrement pertinentes au domaine qui nous intéresse. Les économistes italiens, par exemple, s'en sont servis pour expliquer l'évolution des districts industriels de la « Troisième Italie » (Julien, 1994).

Dans cette optique, grâce aux mécanismes de la logique intercommunicationnelle, la coordination des activités économiques sous la forme de réseaux complexes produit une synergie créatrice permettant d'accéder à des avantages compétitifs supérieurs. L'un des effets d'entraînement majeur serait celui de diminuer l'incertitude grâce à un plus grand partage de l'information entre les divers acteurs agissant au sein d'un espace commun d'activité (Julien, 1996). C'est dans la même optique que d'autres économistes abordent le phénomène des groupes intermédiaires dans l'organisation de services d'appui au développement économique (Bherer, 1997). Ces groupes intermédiaires iraient au-delà du niveau de représentation ou de lobbying auprès des autorités publiques, selon une logique instrumentale, en développant plutôt de nouveaux espaces publics au sein desquels, sur la base d'une mission d'entraide et d'intervention, seraient offerts des services spécifiques au domaine d'activité.

1.1.3 Le secteur comme espace d'intervention étatique

La dynamique d'auto-organisation n'est pas la seule à intervenir pour créer l'espace sectoriel. À travers leurs politiques, et tout particulièrement la politique industrielle, les autorités publiques jouent aussi un rôle crucial dans ce phénomène. La politique industrielle a comme domaine spécifique d'intervention le système productif, et l'un de ses objectifs spécifiques est de voir à l'efficacité de son fonctionnement. Par système productif, il faut entendre l'ensemble du champ social à l'intérieur duquel les agents économiques concourent à la production de biens et de services et aux relations qu'ils entretiennent dans cet espace déterminé (De Bandt & Morvan, 1985, p. 3-4). On peut distinguer deux types d'intervention étatique dans le domaine de la politique industrielle: l'approche générale et l'approche sectorielle (Charnovitz, 1993). Les mesures de la première approche visent généralement l'un ou l'autre des grands facteurs de production (main-d'œuvre, capital, R&D, etc.) dans une démarche qui évite de promouvoir un secteur en particulier. L'aide à l'exportation ou les crédits d'impôt à la R&D font partie des mécanismes utilisés par cette approche générale. Dans la seconde approche, au contraire, les acteurs étatiques ciblent leur intervention pour une industrie particulière. Les interventions gouvernementales françaises, guidées par une représentation en termes de filières, représentent un exemple-type de cette approche.

De plus en plus, on assiste à une sectorialisation de l'intervention étatique, même au niveau des mesures d'approche générale. Qu'il s'agisse des mesures de soutien à l'adaptation de la main-d'œuvre, de l'augmentation de l'offre de capital de risque ou de l'aide au développement technologique, les recherches démontrent que l'intervention publique doit être façonnée selon les besoins et les problèmes particuliers à chaque industrie si elle veut être la plus efficace (Scott, 1993). D'une part, des problèmes différents exigent des solutions différentes. Mais d'autre part, dans la mesure où les solutions exigent parfois des sacrifices de la part des acteurs d'une industrie en difficulté, une intervention publique ciblée qui obtient l'engagement de ces derniers constitue un facteur supplémentaire de réussite de la politique publique. C'est pourquoi les outils utilisés par l'État doivent être en relation étroite avec les sources des échecs de marché des cibles visées, qui sont passablement différentes selon qu'il s'agit d'une industrie mature ou en émergence.

De manière générale, les États de type "développemental" (Best, 1990) s'organisent en fonction des secteurs jugés stratégiques, pour des questions de compétitivité, d'emplois ou d'intérêt national. Dans ces pays, les ministères de l'Industrie développent généralement des directions spécialisées visant à fournir une connaissance et une expertise de plus en plus fines du système productif national, avec une emphase particulière pour les industries stratégiques. À d'autres niveaux, c'est souvent pour des raisons de rareté des ressources que les autorités régionales et locales ciblent leurs services spécialisés offerts aux entreprises aux secteurs d'activités économiques les plus susceptibles de produire des synergies avec le milieu (Atkinson et Coleman, 1989). Malgré les débats qui entourent le rôle effectif du MITI (ministère japonais de l'Industrie) dans le succès du modèle japonais, les études les plus fouillées soulignent l'importance des départements de planification sectorielle (les "bureaux verticaux") du ministère japonais. Le succès de ces bureaux repose en particulier sur les stratégies sectorielles de développement qu'ils ont été en mesure de formuler et de mettre en œuvre grâce à la création, sur une base permanente, de « conseils de délibération » composés de représentants des secteurs public et privé pour chacune des industries ciblées (Best, 1990, p. 180-184).

1.1.4 La gouvernance sectorielle

Pour aller au-delà de la simple description de formes institutionnelles particulières et pour se donner des outils analytiques leur permettant de mieux saisir les arrangements plus complexes du niveau mésoscopique, certains auteurs du programme de recherche néocorporatiste ont proposé un cadre théorique original (Hollingsworth et al., 1994). En adoptant la notion de mode de gouvernance⁵, ils se sont donnés des concepts intermédiaires aptes à mieux saisir la diversité des sociétés capitalistes et à identifier les institutions économiques, politiques et sociales dans lesquelles s'insèrent les activités économiques en tant que sources premières de cette diversité.

Ces réflexions ont débouché sur une typologie souple et ouverte des modes de gouvernance, afin d'aller au-delà des modes traditionnels de coordination des activités économiques (marché versus hiérarchie). Cette typologie s'appuie sur deux postulats de base. D'une part, on soutient que l'action économique est essentiellement une forme d'action sociale et que, par conséquent, comme toute action sociale, elle est gouvernée par un ensemble de règles et de normes. D'autre part, on constate que les activités économiques sont continuellement aux prises avec toutes sortes de problèmes de coordination et que leurs formes concrètes de réalisation s'accomplissent à travers un ensemble d'institutions formant les *systèmes de gouvernance* d'une économie : « [...] un système de gouvernance est donc défini comme la totalité des arrangements institutionnels [...] qui régulent les transactions à l'intérieur et à travers les frontières d'un système économique » (Hollingsworth et al., 1994, p. 5). Quant aux *modes de gouvernance*, ils sont définis comme des types particuliers d'échange économique socialement construits, c'est-à-dire d'échanges qui se seraient structurés historiquement, au cours d'un processus de stabilisation des rôles, en s'appuyant sur un ensemble de relations non économiques entre les acteurs. De cette manière, les modes de gouvernance parviennent à assurer, par un ensemble de règles et de normes, une plus grande régularité des échanges. Tels que formulés par les néo-corporatistes, les modes de gouvernance marchand, hiérarchique, étatique, communautaire ou associatif n'épuisent pas l'infinie diversité des réalités concrètes. Ils forment des idéaux-types qui systématisent les grands principes d'organisation mentionnés dans la littérature. Dans la réalité, toutefois, ces modes de gouvernance se combinent, s'influencent mutuellement, pour former des hybridations originales.

Dans ce cadre, l'idéal-type de *la gouvernance marchande* se définit comme l'ensemble des mécanismes au moyen desquels les agents échangent des droits de propriété. Ces mécanismes reposent sur des règles universalistes : les relations sont impersonnelles, les échangeurs sont interchangeable, la seule chose qui importe étant les termes de l'échange qui satisfont aux désirs de chacune des parties. Les transactions, achats ou ventes de biens et de services, se réalisent à travers le médium des prix, qui fournissent les informations nécessaires à l'allocation efficace des ressources. C'est le marché, et non l'action humaine, qui arbitre l'allocation, dans la mesure où nous sommes en présence d'une multitude de micro-acteurs, ce qui, en principe, permet d'éviter qu'un seul ait une influence sur les prix. Le prix constitue ainsi une règle collective et l'incitation principale à l'adoption de comportements d'innovation et d'efficacité. Enfin, c'est à travers la poursuite de l'intérêt individuel dans les

⁴ La notion de gouvernance a été adoptée par de nombreux programmes de recherche. Les économistes de la *New Institutional Economie* (NIE) l'appliquent de façon restreinte à deux grandes formes de coordination économique: marchande et hiérarchique. Dans un texte récent, Jessop (1995) signale que le concept fut repris et développé de façon substantielle par d'autres approches institutionnalistes, tant dans l'analyse des relations internationales que dans celle du développement régional, ainsi que par certains théoriciens foucaaldiens. Je développerai plus en détail ce concept dans la prochaine section.

sphères économique et politique que le processus conduit naturellement au bien commun, c'est-à-dire aux meilleurs prix possible. Grâce à ces mécanismes, les risques sont privatisés. Ils reposent sur les choix individuels de chaque partie contractante. Les ajustements se réalisent donc en tout temps, de façon individuelle, ce qui permet ainsi un équilibre continu et automatique.

En ce qui concerne *la gouvernance hiérarchique corporative*, il s'agit d'un mode de coordination exercée par une autorité hiérarchique fondée sur des droits de propriété. Dans sa forme la plus courante, la hiérarchie corporative s'exprime dans une stratégie d'intégration verticale qui permet de résoudre les problèmes de coordination dus à l'inefficacité de la gouvernance marchande dans des conditions d'incertitude. La grande entreprise permet une meilleure prévisibilité, grâce à la minimisation des incertitudes relatives aux transactions réalisées en amont et en aval, et une planification à plus long terme, ce qui encourage la standardisation et les économies d'échelle. Les droits de propriété sont définis d'une manière telle que les grands gestionnaires deviennent des macro-acteurs agissant comme représentants légitimes d'une multitude d'actionnaires individuels. Ce pouvoir hiérarchique des gestionnaires représente à la fois un mode d'allocation des ressources (l'organisation bureaucratique moderne) et le symbole de prestige d'une autorité privée légitime. Mais au-delà des frontières très nettes qui délimitent l'entreprise, l'autorité perd de sa légitimité. Les règles de ce mode de gouvernance impliquent que la croissance économique se réalise au moyen d'acquisitions et de fusions.

L'autre mécanisme de gouvernance apparaît avec l'État moderne. En tant que mode de coordination des activités économiques, *la gouvernance étatique* assume une vaste étendue de rôles, tels que ceux consistant à garantir le fonctionnement approprié des autres modes de coordination, à imposer à l'ensemble des acteurs des orientations en accord avec l'opinion publique tout en pouvant compter en dernier ressort sur le potentiel de la force légitime, à produire des biens publics ou à agir directement dans la production de biens ou de services privés. La gouvernance étatique peut prendre plusieurs formes, qu'il s'agisse de réglementations ou de monopoles exercés sur certaines activités, de l'imposition de standards, du financement des entreprises, de la détermination des prix et des salaires ou de l'existence de relations privilégiées avec des acteurs sociaux. Par la nature de leur pouvoir, les acteurs étatiques sont donc des macro-acteurs responsables de l'intérêt public ou de l'intérêt général. Selon les caractéristiques de la société civile, l'autorité de l'État peut s'exercer dans toutes les activités de la société ; selon les acteurs, les demandes en faveur de son intervention peuvent être illimitées. Ces interventions se font habituellement par l'intermédiaire d'agences publiques spécialisées. Malgré les craintes légitimes de certains, la diversité des interventions étatiques entre les pays ou entre les secteurs économiques constitue toujours la plus importante source de variété des systèmes nationaux de gouvernance.

La gouvernance communautaire représente un mode de coordination des activités liant des individus ou des organisations sur la base d'une confiance mutuelle. Ce type de gouvernance donne son appui à des relations privilégiées, particularistes, entre les acteurs, qui ne sont pas juridiquement contraignantes, mais reposent plutôt sur un ensemble d'obligations mutuelles. Elles sont à l'exact opposé des relations universalistes et impersonnelles de la gouvernance marchande. Mais contrairement à la hiérarchie corporative, les réseaux informels qui se constituent sous la gouvernance communautaire n'ont pas une structure hiérarchique formelle et ne débouchent pas sur une intégration verticale. C'est pourquoi cette gouvernance est plus flexible que la hiérarchie corporative, tout en étant plus stable que la gouvernance marchande. Les réseaux informels se stabilisent soit autour d'une culture particulière ou de sentiments

d'appartenance partagés par une communauté, soit sur la base d'unités dominantes imposant un ensemble de règles et de normes à des partenaires regroupés autour d'elles. Dans tous les cas, les frontières entre ces entreprises deviennent plus floues et les obligations mutuelles qui les lient permettent d'accroître la socialisation des risques. Pour toutes ces raisons, les acteurs communautaires sont des macro-acteurs parfois difficiles à saisir, dans la mesure où, parmi tous les acteurs, ils sont ceux dont les objectifs sont le moins clairement exprimés. Néanmoins, les succès de certaines économies régionales ont permis de démontrer les capacités extraordinaires de ce mode de coordination des activités économiques dans une situation de changements continus.

Enfin, *la gouvernance associative* fait référence aux modes de coordination réalisés par des organisations collectives regroupant des catégories spécifiques d'acteurs et partageant des positions identiques, similaires ou adjacentes. La gouvernance associative définit et promeut la production de biens publics en s'appuyant principalement sur trois types de relations : 1) en organisant et en renforçant les comportements de coopération entre les membres, 2) en s'engageant dans des actions collectives en vue de négocier des conventions entre associations et 3) en mobilisant ou en influençant la politique publique selon les intérêts de leurs membres. Ces associations peuvent par exemple regrouper des travailleurs, des employeurs ou les membres d'une communauté. Contrairement aux réseaux informels de la gouvernance communautaire, les réseaux de la gouvernance associative sont plus formellement institutionnalisés, donc contraignants. Les acteurs qui y sont associés sont des macro-acteurs voués à la défense des intérêts collectifs d'un groupe particulier. Souvent, la gouvernance associative constitue le prolongement formel de la gouvernance communautaire. En adoptant une forme plus contraignante, elle minimise le rôle des obligations mutuelles au profit de la négociation. On peut distinguer les entreprises coopératives, dont les objectifs commerciaux sont prédominants, des associations d'intérêts, au sein desquelles les buts politiques dominent. Enfin, pour diverses raisons (intermédiation des groupes d'intérêts, forte institutionnalisation, définition du bien public, etc.), la gouvernance associative est étroitement associée à la gouvernance étatique à travers diverses formes de délégation de pouvoir.

1.2 La coordination économique et l'espace territorial

En raison des mêmes facteurs signalés dans la section précédente, les mutations actuelles des activités économiques ont tendance à développer ou à renouveler l'importance de l'espace territorial autant que de l'espace sectoriel. La mondialisation, les nouvelles demandes sociales, la renaissance des PME, etc., sont autant de raisons qui font des territoires un des lieux indépassables de la coordination des activités économiques.

Le type d'insertion des territoires à l'économie mondiale de l'ancien mode de régulation fordiste reposait sur les principes et les règles définis dans le cadre des accords de Bretton-Woods. Sur ce plan, les économies nationales s'insèrent dans un ensemble de relations internationales structurées autour d'un régime de sécurité collective. Ce régime est fondé sur une régulation des devises par les Banques centrales des nations et par des règles du jeu qui favorisent le développement du commerce, surtout entre pays riches, avec un accès ouvert aux matières premières des pays du tiers-monde. L'autonomisation croissante des marchés financiers internationaux a été la principale responsable de l'effondrement de ce régime de relations internationales. Dès 1971, la masse de liquidités contrôlée par ces marchés remet en cause celui des autorités monétaires et fait s'effondrer les mécanismes issus des accords de Bretton-Woods, généralisant ainsi la pratique des taux de change flottants. Le recyclage par

ce marché privé de l'énorme masse de pétro-dollars deux ans plus tard et le tournant spectaculaire de la politique monétaire aux États-Unis avec la *Reaganomics* au début des années 1980 achèvent l'autonomisation des marchés financiers internationaux, initiant de ce fait la nouvelle ère de la mondialisation.

En même temps que se produit cette dynamique de rupture radicale, on assiste aussi, selon un processus de continuité, à la diminution des barrières tarifaires et non tarifaires avec les divers *Rounds* du GATT. Graduellement, les politiques protectionnistes des États sont éliminées et de nouvelles règles sont instituées pour encadrer les types d'aide attribuée par les États à leurs industries nationales. À travers ces deux tendances de la mondialisation, c'est-à-dire la finance et le commerce, on assiste donc à une diminution des pouvoirs plus traditionnels des États-nations.

Mais s'arrêter à ces deux seuls facteurs c'est s'enfermer dans une vision réductrice, "fondamentaliste", en diabolisant les marchés qui deviennent ainsi les boucs émissaires de tous les problèmes actuels. Pour comprendre le nouvel environnement, il faut aussi faire appel à un autre facteur important de changement, celui des nouvelles demandes sociales. Parmi celles-ci, le mouvement social du développement par le bas, ou du « local de contestation » (Lévesque, 1999), a un pouvoir explicatif important. Ce local de contestation vient d'abord d'un mouvement de résistance à une approche hiérarchique qui conçoit le développement par le haut, caractéristique du modèle fordiste. En raison des problématiques particulières vécues par les divers territoires régionaux, cette contestation remet en question l'ancien modèle de développement qui fonctionnait suivant des programmes standardisés, sans tenir compte des différences locales et l'absence d'une démocratie participative. En soi, l'essence bureaucratique du providentialisme comporte de nombreuses limites. Et ces limites deviennent carrément des obstacles dans un contexte de mutation profonde. Dans ce cas, la diversité des problèmes (adaptation de la main-d'œuvre, dépréciation rapide des technologies et des savoirs techniques, appauvrissement de populations marginalisées, etc.) débouche sur des demandes sociales nouvelles extrêmement diversifiées auxquelles l'approche hiérarchique ne peut absolument pas répondre.

1.2.1 Le territoire comme espace de proximité

Nous avons vu, dans la section précédente, l'importance que prennent, dans le cours des activités économiques, les conventions de qualité et d'identité qui se développent entre les personnes qui participent à ces activités. Avec le passage d'un modèle de production industriel vers un nouveau modèle de production flexible, ces conventions se transforment: d'une part, les conventions de qualité industrielles sont remplacées par des conventions de qualité interpersonnelles et immatérielles. D'autre part, les nouvelles pratiques engagées dans le cadre de ces conventions, telles que l'aplatissement de la hiérarchie et la constitution d'équipes de travail, font apparaître de nouvelles figures ouvrières. La transformation qualitative des fonctions suscite des formes renouvelées de mobilisation des compétences, un usage plus complexe d'outils dont les fonctions sont programmables, enfin une intégration plus poussée des fonctions de gestion et de production, représentant ainsi un moment fort dans la redéfinition des identités ouvrières (Rousseau et St-Pierre, 1992). Avec l'intellectualisation des tâches et la distinction de moins en moins claire entre le travail manuel et le travail intellectuel, donc avec la disparition graduelle de la logique taylorienne de l'organisation du travail, la figure identitaire du travailleur se modifie et s'écarte de la figure universelle de la classe ouvrière qui s'était installée au fur et à mesure de la standardisation

du travail. C'est la représentation duale du monde qui se voit ainsi profondément remise en cause, une représentation " classiste ", aussi uniformément standardisée que les conventions industrielles qu'elle exprimait (Bourque, 1998).

Les représentations symboliques font dorénavant une place plus grande à l'hétérogénéité, à la diversité des situations et des logiques qui leur sont attachées. L'identité des travailleurs devient plus ouverte à la reconnaissance des autres acteurs ou groupes présents, aux responsabilités mutuelles et à un nouveau monde de compromis (Boucher, 1993). L'identité n'est plus soumise au collectif universel totalisateur. Le collectif ouvrier homogène devient une référence moins vivante, moins porteuse et fait davantage place à de nouvelles communautés d'intérêts, regroupant plusieurs types d'acteurs et diverses logiques dans une même pratique : la concertation. L'identité, le sentiment d'appartenance qui devient le motif le plus puissant de l'action, relève dorénavant beaucoup plus du lieu de travail, du lieu de résidence, du métier ou de l'industrie. Souvent, les identités sectorielles et territoriales se conjuguent dans une même dynamique de concertation.

Comme l'espace sectoriel, l'espace territorial ou la proximité géographique deviennent ainsi un lieu privilégié des nouvelles formes de coordination des activités économiques. Dans la mesure où de nombreuses communautés sont frappées par des difficultés économiques qui apparaissent insurmontables, les nouvelles conventions d'identité, beaucoup plus attachées aux communautés d'appartenance, favorisent de nouvelles formes de participation des citoyens. L'espace territorial est important non parce que l'action économique est une action localisée, mais parce qu'elle est une action en situation. En situation de convention marchande ou industriel, l'action économique est souvent déterritorialisée. Ce sont dans les situations où les interactions sont interpersonnelles ou immatérielles que la proximité géographique devient un avantage compétitif.

C'est que, là où ces conventions sont les plus fortes, on trouve aussi des institutions pour les soutenir. Par exemple, l'identité du métallurgiste ou celle de l'informaticien est forte dans les entreprises qui en font le métier ou la profession centrale. Mais ces appartenances sont encore plus solidement implantées et plus dynamiques dans les territoires où se concentrent des entreprises, des écoles de métiers ou de savoirs, des associations, etc., qui favorisent l'échange constant d'informations et la délibération autour de ces métiers ou professions. Ce sont dans ces situations particulières que les communautés de pratique et de langage sont les plus susceptibles d'émerger et de durer.

Au-delà des activités marchandes, les communautés d'appartenance favorisent une plus grande richesse institutionnelle permettant d'assurer la coordination d'ensemble des activités économiques. Ces dernières années, on a vu émerger de nombreuses formes de participation des divers acteurs, aux logiques d'action parfois différentes, mobilisant les volontés communes au nom du développement de leur milieu d'appartenance. Suite à un événement déclencheur (souvent une conjugaison des facteurs de changement déjà mentionnés), les prises de conscience débouchent sur des dynamiques nouvelles de développement local avec la création d'une multitude de groupes intermédiaires (GREPME, 1994, p. 67-96). Les années 1980 ont été particulièrement fertiles dans ce domaine, au Québec en particulier, où l'on a vu naître 85 % des organismes de développement économique encore en opération aujourd'hui (Bhérier, 1997, p. 13). Ce sont dans de telles situations qu'ont aussi émergé de nouvelles conceptions de l'économie pour répondre aux nouvelles demandes sociales. L'insertion par l'économie, les nouvelles entreprises d'économie sociale, les organismes de développement

économique communautaire s'ajoutent ainsi aux pratiques plus traditionnelles du développement économique (Lévesque, 1999).

Les mécanismes de la logique intercommunicationnelle, dont nous avons parlé précédemment, s'inscrivent généralement dans un espace territorial. La complexification des réseaux d'échange internationaux et la diversité des appartenances rendent nécessaire cet appel aux principes de l'agir communicationnel lorsque les acteurs veulent s'engager dans une action collective. C'est moins l'ancienne communauté globalisante à laquelle on fait appel qu'à un ensemble de nouvelles communautés partielles, ne régissant que des aspects particuliers de la vie (Laville, 1997a, p. 64). Les réseaux informels communautaires ou d'entreprises sont la forme primaire de cette action collective. Mais pour que l'action s'oriente effectivement vers le bien commun, il faut que ces réseaux se formalisent et s'inscrivent dans la sphère publique. Ce passage à la forme associative de l'action communicationnelle crée de nouveaux acteurs intermédiaires qui agiront à leur tour comme producteurs de règles. Dans le cas qui nous intéresse, c'est surtout autour des biens communs que sont l'emploi et le développement que vont se multiplier ces nouveaux acteurs, qui deviendront rapidement les plus innovateurs dans la mobilisation et l'organisation des ressources. Ils seront aussi les plus exigeants quant à la nécessité de développer de nouveaux lieux de délibération de manière à pouvoir formuler collectivement des stratégies de développement.

Ce qui ne peut se réaliser sans dévolution de nouveaux pouvoirs de la part de l'État national.

1.2.2 Le territoire comme espace d'intervention étatique

Avec l'État providence, les politiques publiques se faisaient dans un environnement où la notion de territoire renvoyait au national. Dans cette optique, la régionalisation s'est faite sur le mode de la standardisation, avec les objectifs de lutter contre les disparités régionales, de moderniser les infrastructures et de créer des pôles régionaux (Lévesque, 1999). Mais la vision des acteurs étatiques était celle d'un développement du haut vers le bas à travers une uniformisation de l'organisation sociale et économique. L'État était le seul à détenir la légitimité de définir et de mettre en œuvre le bien public.

C'est cette approche hiérarchique qui est remise en question depuis une vingtaine d'années. La mobilisation des ressources locales en faveur d'un développement par le bas et d'une réappropriation de la légitimité à définir ou à participer à la définition du bien public, a profondément changé la situation. Puisque ce faisant, en multipliant les espaces publics de délibération à l'intérieur desquels les divers acteurs participent à la formulation et aux stratégies de développement territorial, l'État central s'est lui-même transformé. Plusieurs acteurs politiques se sont en effet rendu compte que c'est dans une perspective d'État partenaire, en étroite collaboration avec les institutions intermédiaires de la société civile, qu'on peut le mieux répondre aux mutations actuelles (Laville, 1997b; Noël, 1996). Dans l'espace territorial, l'État partenaire peut intervenir de différentes manières pour favoriser la reconfiguration du modèle de développement. Il doit surtout agir comme facilitateur de l'action collective.

Plusieurs courants de pensée ont fait état de ces phénomènes de transformation du rôle des institutions publiques. Par exemple, dans la perspective d'une économie plurielle, l'État partenaire doit ménager de nouveaux espaces permettant le développement d'une économie de marché territorialisée et d'une économie solidaire, à même de façonner localement une

sphère économique ouverte sur l'économie marchande internationalisée (Laville, 1997b, p. 355). Dans la perspective d'une spécialisation flexible, l'État partenaire doit déléguer de nouveaux pouvoirs aux instances territoriales. Pour jouer un rôle actif dans la promotion de l'emploi et du développement, les gouvernements locaux doivent en effet fournir des services collectifs et orchestrer la planification stratégique (Zeitlin, 1989). Par planification stratégique, il ne faut pas entendre la conception traditionnelle de la planification qui, dans sa vision extrême, implique une approche hiérarchique intégriste. L'aspect stratégique donne une tout autre vision de développement. La planification ne vise pas la programmation de la production pour le futur ; elle s'intéresse aux conditions ou aux prérequis d'un développement soutenable dans un environnement d'économie ouverte (Best, 1990). Cet aspect stratégique n'implique donc pas une démarche linéaire entre analyse et intervention ; il exige un processus interactif entre la recherche, l'intervention et l'évaluation, conduit à l'intérieur d'un environnement institutionnel partenarial (Totterdill, 1989).

Les gouvernements locaux ne remplacent jamais le gouvernement central dont les capacités d'intervention permettent de créer le cadre général d'action. Mais si le gouvernement central a la capacité et le pouvoir d'instituer de nouvelles règles, il n'a pas celle de les faire naître. C'est au niveau local, dans des relations de proximité, que peuvent se développer des relations de confiance et de coopération suffisamment fortes pour produire des consensus sociaux autour de stratégies locales de développement (Brusco et Righi, 1989).

L'État partenaire, à ses différents niveaux d'intervention, doit autant s'intéresser à la présence d'une infrastructure publique que d'une infrastructure sociale. Des mesures d'incitation aux investissements en capital social font aussi partie de l'intervention étatique. L'existence de programmes gouvernementaux pour encourager la création d'associations économiques ou de citoyens est une condition favorable à un environnement entrepreneurial. D'autre part, pour soutenir une dynamique d'apprentissage collectif et d'innovation des entrepreneurs existants, l'autorité publique doit s'engager à faciliter le réseautage des entreprises (Rosenfeld, 1995).

1.2.3 La gouvernance territoriale

Comme nous l'avons précédemment mentionné, le concept de gouvernance est utilisé par de nombreux programmes de recherche. Il est de plus en plus fréquemment employé pour décrire les nouveaux arrangements institutionnels en émergence depuis la crise du fordisme et du providentialisme. Il est devenu un concept à la mode qu'on utilise pour exprimer « une nouvelle définition du gouvernement ou une nouvelle façon de gouverner la société » (Stoker, 1998, p. 19). Définie de façon étroite, cette nouvelle façon de gouverner, par « hétéarchie auto-organisée », se situerait entre « l'anarchie de l'échange » et « la hiérarchie organisée » (Jessop, 1998, p. 31). En d'autres termes, la gouvernance serait un moyen terme entre le marché et l'État. Cette définition nous laisse plutôt perplexe. D'une part, il s'agit d'une solution trop facile à opposer à la vision duale marché/État, dont la faiblesse analytique ouvre en outre la porte aux interprétations multiples et aux débats sans fin. Opposer une vision tripolaire à la vision duale ne peut constituer une véritable alternative lorsque l'on veut vraiment cheminer vers le paradigme d'une économie plurielle. D'autre part, telle qu'elle est utilisée, elle implique une discontinuité avec les nombreux programmes de recherche qui ont fait de l'institutionnel le centre de leurs analyses. L'apparition soudaine de *la gouvernance*, comme troisième voie, risque trop facilement de devenir une nouvelle pensée magique.

Pour ces raisons, nous refusons de réduire la notion de gouvernance à un mode particulier de coordination (c'est-à-dire aux modes communautaire et associatif) ou à une lecture particulière de celle-ci, préférant l'utiliser dans son sens générique qui renvoie à une action de coordination des activités économiques (Juillet et Andrew, 1999). Selon l'approche développée précédemment, la notion de gouvernance est une autre façon, analytiquement plus forte, de parler des arrangements institutionnels. Parler, de manière générique, de la gouvernance sectorielle, de la gouvernance locale ou de la gouvernance corporative, c'est circonscrire les frontières de l'analyse au type particulier d'arrangements institutionnels qui gouvernent un espace social donné, qu'il s'agisse du secteur, du territoire ou de l'entreprise. Pour mener une analyse plus fine du contenu particulier de ces arrangements, il faut alors penser la gouvernance comme un système combinant plusieurs modes de gouvernance spécifiques. L'analyse consiste alors à définir avec précision la réalité complexe de ces arrangements, sous forme de compromis entre des principes et des règles qui les concrétisent. Bref, pour analyser la gouvernance territoriale, on peut utiliser les mêmes outils décrits précédemment dans la section sur la gouvernance sectorielle, c'est-à-dire sur la base des distinctions entre les modes de gouvernance marchand, hiérarchique, étatique, communautaire et associatif.

Mais il existe, dans la littérature sur le développement des territoires, de nombreuses références qui visent à décrire avec d'autres notions les mêmes phénomènes, c'est-à-dire des expériences où se combinent de manière originale les modes de coordination des activités économiques. Par exemple, dans leur enquête sur les formes d'organisation du développement économique communautaire d'un quartier de Montréal, Lévesque et al. (1996) distinguent trois approches de développement qu'ils considèrent comme territorialisées et deux approches où la référence au territoire n'est pas nécessairement présente. En ce qui concerne les trois premières, on distingue le district industriel⁶, le système local de production⁷ et le technopole (ou parc scientifique)⁸ alors que les deux autres approches relèvent de réseaux d'entreprises⁹ ou de réseaux de secteurs¹⁰.

Dans son guide d'analyse et d'intervention en stratégie de développement économique, Rosenfeld (1995) nous donne une interprétation légèrement différente des notions mentionnées précédemment. Il distingue d'abord les stratégies basées sur les notions de secteur¹¹ ou de grappe¹², qui sont à ses yeux des stratégies différentes mais qui se

⁶ "Un district industriel est une zone locale ou régionale (proximité géographique) où on retrouve une concentration de plusieurs petites entreprises d'une même branche (incluant la machinerie, les produits et les activités de services nécessaires au processus de production) s'appuyant sur une tradition artisanale ou industrielle et donc sur un savoir-faire local favorable à l'innovation" (Lévesque et al., op. cit. p. 9).

⁷ "Un système local de production est constitué d'un ensemble de PME en liaison ou non avec une ou plusieurs grandes entreprises situées dans un même espace de proximité (local ou sous-régional) autour d'un métier, voire de plusieurs métiers industriels" (Lévesque et al., op. cit. p. 14).

⁸ "Les technopoles ou parcs scientifiques sont des concentrations géographiques locales d'entreprises innovantes, situées à proximité de centres de recherche et de formation scientifique, dans le but de former ensemble un micro-système innovant" (Lévesque et al., op. cit. p. 17).

⁹ "Un réseau d'entreprises peut être défini comme un regroupement non institutionnalisé d'entreprises indépendantes, coopérant durablement ensemble à partir d'objectifs partagés en commun, afin de s'appuyer sur la capacité d'innovation et le dynamisme de chaque firme partenaire, en vue de mieux affronter la concurrence nationale ou internationale" (Lévesque et al., op. cit. p. 26).

¹⁰ "Une grappe industrielle [un réseau de secteurs] regroupe des entreprises d'un même secteur d'activités ou des entreprises connexes liées entre elles par une clientèle et des fournisseurs communs ou par d'autres types de relations, tel le soutien" (Lévesque et al., op. cit. p. 38).

¹¹ « Un secteur est une catégorie industrielle formelle telle que spécifié par le système de codification du Classement type des industries (CTI)[...] Une stratégie *sectorielle* implique une configuration de la production et entraîne l'organisation de services par des agences publiques ou par des organismes à but non lucratif afin d'appuyer les économies locales et régionales » (Rosenfeld, op. cit., p. 12).

¹² « Une grappe industrielle est un regroupement informel d'entreprises apparentées liées géographiquement qui,

chevauchent, puis réduit le concept de district industriel¹³ à une version européenne de la notion de grappe. Il ajoute également à cet ensemble de définitions celle de la notion de réseau manufacturier flexible¹⁴.

Dans une optique encore une fois légèrement différente de celle de Rosenfeld, mais qui reste ancrée dans une perspective similaire de grappe régionale, Enright (1996) préfère distinguer quant à lui quatre notions. D'une part, la distinction entre les grappes industrielles¹⁵ et les grappes régionales¹⁶; d'autre part entre les districts industriels¹⁷ et les réseaux d'entreprises¹⁸. Telles que définies par cet auteur, les grappes régionales incluent les districts industriels, les concentrations de firmes de haute technologie, les systèmes de production qui regroupent de grandes firmes "pivots" et leurs fournisseurs. Dans la mesure où le point focal du district industriel est une industrie ou un segment d'industrie, Enright assume que cette notion (du district industriel) représente un cas particulier de la grappe régionale. Dans une optique un peu différente, Sydow (1996) trouve quant à lui nécessaire d'exprimer une distinction entre deux types de réseaux, selon qu'il s'agit de réseaux régionaux¹⁹ ou de réseaux stratégiques²⁰, bien que les deux types soient parfois interreliés dans des régions particulières.

En raison de cet excès de classifications différentes pour exprimer les mêmes expériences, il m'apparaît nécessaire de retenir quelques notions génériques et de choisir les concepts les plus flexibles. Le secteur, le territoire ou le système productif font partie des notions génériques largement acceptées. Par secteur²¹ ou par industrie, il faut entendre un espace d'activités économiques regroupant un ensemble d'entreprises ou d'organisations, ou dont

collectivement, sont en mesure de produire des synergies. Une stratégie de *grappe industrielle* décrit une configuration géographique et des façons de s'organiser afin d'obtenir des bénéfices individuels et collectifs » (Rosenfeld, op. cit., p. 12).

¹³ « Un district industriel se compose d'un grand nombre d'entreprises situées dans un espace relativement restreint. Ces firmes travaillent ensembles, directement ou indirectement, pour le même marché final, partagent des valeurs et des informations si étroitement qu'elles définissent un environnement culturel, et sont liées les unes aux autres dans une combinaison complexe de concurrence et de coopération » (Rosenfeld, op. cit., p. 13).

¹⁴ « Dans le contexte d'une politique industrielle, un réseau manufacturier flexible est composé de trois entreprises ou plus qui coopèrent afin de prendre avantage de leurs complémentarités, d'exploiter de nouveaux marchés, d'intégrer des activités à valeur ajoutée afin de produire des produits plus complexes, ou de combiner des ressources ou des connaissances afin de réaliser des économies d'échelle ou de résoudre des problèmes communs. Ces formes de comportement associatif se produisent plus naturellement ou plus fréquemment à l'intérieur d'une grappe industrielle » (Rosenfeld, op. cit., p. 12).

¹⁵ « Une grappe industrielle est un ensemble d'industries reliées à travers des relations acheteur/fournisseur ou fournisseur/acheteur, ou par une technologie commune, par des réseaux d'acheteurs ou de distribution, ou par un marché du travail commun » (Enright, op. cit., p. 191).

¹⁶ « Une grappe régionale est une grappe industrielle dans laquelle les firmes membres sont dans une proximité géographique étroite les unes par rapports aux autres » (Enright, op. cit., p. 191).

¹⁷ « Les districts industriels sont des concentrations de firmes impliquées dans des processus de production interdépendants, souvent dans la même industrie ou le même créneau, qui sont imbriquées dans une communauté locale et délimitées géographiquement par des distances de voyage de travail dans une même journée » (Enright, op. cit., p. 191).

¹⁸ « Un réseau d'entreprises consiste en plusieurs firmes qui ont des interactions et des communications entretenues, et qui peuvent avoir un certain niveau d'interdépendance, mais qui n'ont pas besoin d'opérer dans des industries apparentées ou d'être géographiquement concentrées dans un espace particulier » (Enright, op. cit., p. 191).

¹⁹ « Un réseau régional est un arrangement organisationnel entre un ensemble de petites et moyennes entreprises distinctes mais apparentées ou reliées. Ces arrangements sont caractérisés par des relations relativement stables de coopération, de réciprocité, plutôt que de concurrence, entre des firmes légalement indépendantes, quoique économiquement interdépendantes, qui coopèrent dans un espace de proximité » (Sydow, op. cit., p. 24-25).

²⁰ « Un réseau stratégique (le second type de réseau) signale des caractéristiques similaires au réseau régional, quoique ce type de réseau inter-organisationnel n'est ni situé dans une région particulière, ou district industriel, ni limité seulement aux petites et moyennes entreprises, mais à toutes tailles d'entreprises. La différence la plus importante est que ce type de réseau est stratégiquement conduit par une entreprise pivot » (Sydow, op. cit., p. 26).

²¹ Malheureusement, même la notion de secteur est sujette à plusieurs malentendus. Malgré le fait que la classification type des industries parle explicitement d'industrie pour désigner le niveau le plus élémentaire de classification des activités économiques, la coutume est plutôt de parler d'analyse sectorielle et non d'analyse industrielle pour désigner leur étude.

l'activité principale est la même ou d'un type semblable (Statistique Canada, 1980). Lorsque les acteurs d'une industrie particulière réussissent à construire et mobiliser des ressources dans le cadre des activités économiques qui les réunissent, cela est propice à développer une histoire commune et une identité collective. Par territoire, il faut entendre simplement un espace géographique regroupant une diversité d'acteurs. Toutefois, le territoire pertinent d'étude peut varier en fonction de la communauté d'appartenance étudiée. Plutôt qu'être défini *a priori*, les frontières du territoire étudié dépendent également des acteurs qui parviennent à construire et mobiliser des ressources au cours d'actions propices à développer une histoire commune et une identité collective de « vivre ensemble ». Par système productif, nous entendons l'ensemble du champ social à l'intérieur duquel les agents économiques concourent à la production de biens et de services et aux relations qu'ils entretiennent dans cet espace déterminé (De Bandt & Morvan, 1985, p. 3-4). Il peut donc s'agir, selon le cas étudié, du système productif local, national ou international.

Les notions de grappe et de réseau sont plus spécifiques. Elles doivent permettre d'appréhender des phénomènes particuliers, des phénomènes qui, contrairement aux notions génériques, ne sont pas communs. Ces notions me paraissent toutefois assez souples pour recouvrir plusieurs autres types de phénomènes, d'autant plus qu'elles sont bien connues des divers acteurs, contrairement à la plupart des notions produites par la littérature. Pour le concept de grappe, nous reprenons les définitions mentionnées précédemment par Rosenfeld et Enright dans la mesure où la grappe industrielle est définie comme une construction sociale particulière et que le district industriel est une forme spécifique de grappe, avec des relations de coopération exceptionnelles. Finalement, en ce qui concerne les réseaux, il s'agit d'un ensemble d'entreprises ou d'organisations sans but lucratif qui se regroupe pour résoudre des problématiques communes. Ces réseaux peuvent être de trois types, selon que les principes et les règles d'organisation relèvent de la gouvernance marchande (les réseaux privés), de la gouvernance communautaire (les réseaux informels) ou de la gouvernance associative (les réseaux formels).

1.3 Conclusion de la première partie

La période actuelle nous apparaît comme une période de transformation aussi profonde que celle qui a précédé la révolution industrielle. Nous serions toutefois dans une phase de reconstruction ou d'émergence de nouvelles régularités, après une longue période de crise et de décomposition des anciennes. Ce passage de l'ancienne à la nouvelle économie ne découle pas seulement de la révolution des technologies de l'information; cette dernière n'est plutôt que l'expression scientifique et technique d'une transformation plus profonde.

De cette période, nous nous sommes plus spécifiquement intéressés à deux espaces de la modernisation industrielle, situés au plan méso de l'activité économique, entre celui de la firme et celui de l'économie nationale. C'est parce que les espaces sectoriels et territoriaux se révèlent être des espaces privilégiés pour saisir les transformations actuelles que nous en avons fait le centre de notre réflexion.

Du côté sectoriel, nous avons fait état d'une littérature qui en signale l'importance cruciale. Pour eux, le passage à la nouvelle économie ou le passage à un nouveau paradigme de production flexible signifient une accentuation, un enrichissement des relations interindustrielles. Autant d'un point de vue technique que d'un point de vue économique ou social, ce foisonnement de relations est favorisé par le partage d'une identité de métier ou par un

ensemble d'institutions qui permettent de résoudre des problématiques communes. L'industrie, le secteur, la grappe ou la filière sont autant de concepts développés par les spécialistes pour appréhender ces phénomènes. Ils avaient été négligés par les économistes keynésiens ou néo-classiques, plus intéressés, chacun à leur manière, aux indicateurs agrégés l'économie nationale. Mais la problématique de la gouvernance sectorielle redevient un thème d'étude. D'autant plus que les autorités publiques en font de plus en plus un axe d'intervention privilégié.

Du côté territorial, la littérature est si abondante qu'il serait redondant de vouloir y ajouter autre chose. Comme la gouvernance sectorielle, la gouvernance territoriale est devenue un espace intermédiaire privilégié permettant d'aider, de procéder ou d'étudier la reconfiguration actuelle des activités économiques. Les territoires font converger les processus de gouvernance sectorielle avec ceux de participation élargie des populations à leur devenir économique.

Les objectifs de cette partie étaient de trois ordres :

faire en sorte que la problématique de grande transformation des activités économiques puisse s'exprimer dans deux espaces sociaux mieux définis ; identifier les dynamiques sous-jacentes à ces deux espaces sociaux, c'est-à-dire les particularités propres à en faire un champ d'étude ;
définir les principaux concepts et aborder provisoirement les dimensions et les variables qui devront être décomposées dans la deuxième partie.

Dans cette première partie, nous nous sommes confinés à un exercice argumentaire, évitant le plus possible de faire appel à des cas concrets. Il s'agissait d'abord et avant tout d'explicitier les particularités permettant de faire du secteur et du territoire un champ spécifique, au plan méso, de l'analyse socio-économique. Il reste maintenant à développer la méthodologie d'enquête appropriée à ce champ.

DEUXIEME PARTIE

GRILLE D'ANALYSE POUR DES MONOGRAPHIES SECTORIELLES

Dans cette partie, nous verrons les principaux éléments d'une démarche pour une analyse monographique appliquée à la modernisation industrielle. Pour y parvenir, nous nous inspirons fortement de la *Grille de collecte des données pour une monographie d'usine* (Lapointe, 1993) qui systématise l'approche monographique développée par le Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats (CRISES) pour analyser les processus de modernisation sociale des entreprises. La méthodologie ainsi que les grandes dimensions analytiques développées par ce groupe de recherche sont à la base de notre propre démarche. Nous développerons cet aspect dans la première section de cette partie.

Deux autres apports sont à souligner. Le premier découle de la démarche d'analyse de la gestion du changement technologique initiée par la Chaire Bombardier en gestion du changement technologique dans les PME (Julien et al., 1994). Les chercheurs de ce groupe de recherche ont développé les aspects opérationnels et organisationnels de cette démarche, avec l'objectif de développer un réseau synergique d'entreprises fondé sur le développement, l'implantation et le transfert de nouvelles technologies selon un modèle typiquement québécois. Le deuxième nous vient du document de travail produit par Stuart A. Rosenfeld (1995) dans le cadre du *Rural Economie Policy Program* du *Aspen Institute*. Ce guide de stratégie industrielle explique, explore et illustre les démarches de développement centrées sur les grappes régionales, principalement dans les territoires ruraux aux États-Unis. Cet ouvrage a été fort utile pour adapter l'approche monographique des entreprises à une démarche mésoscopique combinant les espaces sectoriel et régional.

2.1 Approche monographique et grille d'analyse

On peut différencier les deux grandes démarches méthodologiques, qualitative et quantitative, à partir de leurs manières historiques et hétérogènes de construire la totalité. Ce deux grandes démarches ont en effet des façons particulières de se représenter la réalité en fonction de logiques différentes, qui s'expriment dans des aspects cognitifs (comment appréhender la réalité) et politique (comment transformer la réalité) (Desrosiere, 1989). Les méthodes qualitatives du type des monographies, des récits de vie ou autres relevaient initialement de logiques du monde domestique où il était *a priori* exclu de pouvoir généraliser sur la base de probabilités ou de moyennes du fait de l'hétérogénéité des situations étudiées. Dans le cas bien connu des monographies de familles ouvrières de Le Play, ou encore des études de quartiers ou de communautés urbaines menées par l'école de Chicago, il s'agissait plutôt d'entreprendre des démarches de familiarité avec les sujets étudiés et de construire des catégories sur le type de ressemblance, de voisinage ou de sélection. Ces démarches s'inscrivaient non seulement dans une interprétation spécifique du monde, mais également dans l'action puisque les recommandations de politiques pour corriger les défaillances s'inspiraient des mêmes logiques, centrées sur la relation directe avec la personne.

L'autre grande famille de méthodes n'était pas seulement définie par la quantification, mais aussi par une conception de la totalité ancrée dans la logique du monde industriel, c'est-à-dire à l'exemple d'un monde de compétences codifiées résultant de l'organisation scientifique du travail dans les grandes entreprises. Comme cette dernière, on enlevait aux producteurs réels

de la société les compétences pour agir sur le monde. Cette logique était liée à un mode de savoir standardisé et détaché des personnes, des traditions et de l'histoire, avec des données reproductibles et généralisâmes en grande série, donc à même de produire les probabilités et moyennes de la statistique. Au niveau politique, elle correspondait aux grands appareils technocratiques de l'État, à la « déterritorialisation de la description du monde social » (ibid., p. 6) et aux systèmes de protection sociale²². On peut d'ailleurs noter que la crise du paradigme fordiste-providentialiste coïncide, au plan théorique, avec un changement de paradigme en sciences sociales que constituent la remise en cause du structuralisme et le retour de l'acteur et de l'analyse qualitative (Gauchet, 1988).

Si les méthodes quantitatives ont été fort utiles pour une connaissance plus fine des activités économiques dans un cadre de comptabilité nationale, c'est qu'elles s'exerçaient dans une période marquée par une croissance et une stabilité relative. Mais le contexte de grande transformation que nous connaissons depuis une vingtaine d'années nous montre leurs limites. Ne serait-ce qu'en raison des mutations en cours des caractéristiques structurelles du système productif, les grands modèles économétriques sont devenus pour la plupart inopérants. Même s'il s'agit de limites circonstancielle. Dans le contexte dont nous avons fait état dans la première partie, où les identités et les caractéristiques socio-culturelles acquièrent une nouvelle importance parce qu'elles influent positivement ou négativement sur la nécessaire reconfiguration des pratiques et des règles du jeu, la connaissance monographique permet de contourner les totalisations statistiques en vue de mieux comprendre les cohérences d'espaces plus spécifiques, sectorielle ou territoriale. Les outils d'analyse quantitative ont néanmoins un rôle complémentaire à jouer.

2.1.1 Les caractéristiques d'une approche monographique

Décrite comme une « démarche d'étude d'un phénomène ou d'une situation relatifs à une société déterminée impliquant l'enquête de terrain et l'observation directe (in situ) propices à reconstituer ce phénomène ou cette situation dans sa totalité » (Dufour et al., 1991), l'approche monographique peut s'avérer particulièrement intéressante pour étudier l'émergence de changements et pour en saisir la richesse sous toutes ses dimensions. Pour ce faire, elle doit d'abord s'appuyer sur une perspective théorique qui lui permet une identification claire des objets et des questions de recherche (Edwards, 1992).

C'est dans cette optique que nous avons développé les premiers éléments d'une problématique de l'analyse sectorielle et territoriale dans la première partie de cet ouvrage, en formulant les principaux enjeux et identifiant les dimensions d'analyse. L'élaboration d'une problématique ouverte, combinée à une démarche monographique réflexive et critique, doit permettre d'éviter le risque de se cantonner uniquement à une démarche descriptive. L'approche monographique doit, d'une part, s'insérer à l'intérieur d'un programme de recherche plus large qui théorise les phénomènes étudiés, et d'autre part, constituer une étape liminaire à partir de laquelle peuvent être élaborées des stratégies d'action. La monographie ne doit donc pas seulement décrire ; elle doit saisir, interpréter et construire des cohérences.

Une approche monographique doit reposer sur une multiplicité de sources d'informations, afin d'arriver à une *cross-examination*, c'est-à-dire d'assurer une grande fiabilité aux informations

²² Il est intéressant de rappeler que, jusqu'aux premières années du XIXe siècle, le mot "statistique" (d'origine allemande, du mot Staat) était synonyme de description d'un État (Desrosières, 1989).

recueillies et de garantir une certaine exhaustivité grâce à la confrontation des différentes sources (Lapointe, 1993). Parmi ces sources, on trouve :

- les sources secondaires (documents écrits et vidéos) : il s'agit principalement des analyses statistiques compilées par les agences gouvernementales spécialisées ou par les divers niveaux de gouvernement, de résultats de sondages produits ou commandés par l'industrie, d'articles de revues ou de journaux spécialisés, d'ouvrages et d'études provenant d'agences gouvernementales ou de firmes de consultants, de documents vidéos ;
- les sources primaires (données et documents écrits) : dans ce cas, il s'agit des données brutes produites sur l'industrie et la région, des prises de positions adoptées par les divers acteurs impliqués (éditoriaux, mémoires, etc.), des procès-verbaux et des rapports annuels des organismes et associations actifs, des programmes gouvernementaux ;
- les entrevues réalisées avec des informateurs clés et des acteurs provenant des principaux groupes constitutifs de l'industrie et de la région (associations, organismes de développement, entreprises, etc.) ;
- des questionnaires ou des groupes témoins (facultatif selon les études) ;
- des observations directes dans certaines entreprises et dans les réunions ou assemblées générales des associations et des organismes actifs.

En ce qui concerne les entrevues, leur caractère non directif et non limitatif devrait permettre d'offrir aux interviewés l'opportunité de suggérer des propositions d'analyse et d'explication des situations étudiées (Lapointe, 1993). Cette méthode donne à la démarche un caractère dynamique, interactif, en permettant de valider ou d'invalider certaines hypothèses initiales mais aussi d'en considérer de nouvelles pour le reste de la démarche. Dans la mesure où le choix des informateurs clés est représentatif, la diversité de leurs propres interprétations des enjeux de l'industrie doit permettre d'éviter certains biais dans l'analyse des résultats. L'informateur peut en outre collaborer à l'étude en fournissant d'autres sources d'informations.

La grille d'analyse doit satisfaire aux objectifs suivants (Lapointe, 1993) :

- opérationnaliser les différents concepts (définir les dimensions d'analyse identifiées dans le cadre théorique et préciser les variables) ;
- couvrir toutes les dimensions (viser à englober toute la complexité du phénomène étudié de telle sorte que les hypothèses alternatives puissent être évaluées) ;
- assurer la comparabilité (avec d'autres monographies sectorielles grâce à la prise en compte des mêmes dimensions et variables) ;
- garantir la plus grande fiabilité des résultats (en explicitant les procédures et les sources d'informations).

2.2 Grille d'analyse

2.2.1 Profil de l'industrie

La première dimension de l'analyse est en fait un amalgame de trois sous-dimensions que Ton pourrait définir comme les divers aspects des rapports sociaux spécifiques à l'industrie étudiée. L'objectif du profil de l'entreprise est triple : donner un premier aperçu de la dynamique, de la structure et des acteurs.

La dynamique est donnée par un historique de l'industrie. En abordant successivement le contexte et les caractéristiques de sa naissance, de son évolution en fonction des grandes périodes de régulation, de son rapport au territoire et, surtout, de l'émergence des facteurs actuels de crise et/ou de modernisation, on contextualise l'analyse à une situation précise. On donne en même temps une représentation (historique) de la construction sociale de l'industrie.

La structure de l'industrie permet quant à elle d'aborder l'évolution récente de l'offre et de la demande de cette industrie. C'est cette dimension qui devrait faire le plus appel aux données statistiques. Les mesures offertes par les nombreuses variables standards (valeur ajoutée, emploi, taille, concentration, etc.) devraient permettre d'éclairer sous leur aspect quantitatif les enjeux actuels de la modernisation de l'industrie. Simultanément, on accède ainsi à une autre représentation (statistique ou étatique) de la construction de l'industrie.

Quant à la présentation des principaux acteurs de l'industrie, il s'agit d'aborder les diverses formes de représentation des acteurs directement ou indirectement impliqués dans la dynamique de l'industrie. Non seulement s'agit-il des formes de représentation formelle que se donnent les groupes d'intérêts pour agir collectivement, mais aussi les représentations/interprétations qui se construisent à travers ces actions collectives et qui s'expriment par des valeurs, des croyances et des principes. Ces deux sortes de représentations se retrouvent dans les prises de positions des divers acteurs sur les principaux enjeux de l'industrie.

2.2.1.1 L'historique de l'industrie La

naissance de l'industrie :

- Dans quel contexte économique, politique et social émerge l'industrie ?
- Situer l'industrie par rapport à d'autres industries concurrentes ou complémentaires.
- Production de biens ou de services ?
- Découle-t-elle d'une innovation technique ou organisationnelle ?
- Comment l'industrie s'est-elle diffusée géographiquement ?

La périodisation de son évolution :

- Peut-on dire qu'il s'agit d'une industrie en émergence, en croissance ou mature ?
- Situer l'évolution de l'industrie en fonction des grands types de régulation.
- Comment ses caractéristiques ont-elles été modifiées, selon le cas, pendant les régulations artisanale, marchande, fordiste, ou dans le cadre des États libéral et providentialiste ?

- Ses formes de propriétés ont-elles été modifiées (propriété privée/publique, PME/grande entreprise) ?
- A-t-on assisté à des spécialisations internationales pour les produits de cette industrie ?

Son rapport au territoire (au Québec) :

- Quelle fut l'évolution de l'industrie sur le territoire du Québec ?
- Quels ont été les facteurs de localisation ? Comment ces facteurs ont-ils évolué ? Ces facteurs sont-ils restés des avantages compétitifs pour l'industrie ?

L'émergence des facteurs de crise ou de changement :

- Identifier les récents facteurs de crise ou de changement :
 - changement technologique
 - recrudescence de la concurrence
 - nouveaux produits de substitution
 - mutation de la demande (nouveaux besoins sociaux)
 - nouveaux acteurs dans l'industrie
 - nouvelles formes de gestion de la production
 - nouvelles formes d'organisation du travail
 - crise dans les relations de travail
 - crise des finances publiques

Conclusion :

Cette sous-dimension de l'analyse doit permettre de dresser un portrait global du contexte dans lequel l'étude possède un intérêt à être menée. Elle donne un premier aperçu de l'objet de recherche. Elle passe essentiellement par une revue de la littérature existante. En s'appuyant sur des recherches bien documentées, et en privilégiant la diversité des perspectives, on obtient une profondeur d'analyse pertinente pour la poursuite de la démarche monographique.

Sources :

- Il s'agit essentiellement d'ouvrages existants publiés par les spécialistes de la question. Les ministères sectoriels commandent régulièrement des études monographiques pour dresser l'état de la situation des secteurs sous leur responsabilité, dans lesquelles on trouve de nombreuses informations pertinentes.

2.2.1.2 La structure de l'industrie

Évolution récente de l'industrie :

- nombre d'établissements
- expéditions totales
- valeurs ajoutées
- parts du PIB

- productivité
- comparaison entre les divers segments de l'industrie
- comparaison interrégionale
- comparaison avec d'autres industries
- comparaison interprovinciales

Évolution récente des caractéristiques des établissements :

- taille des établissements (en fonction des expéditions, de la valeur ajoutée, du nombre de salariés)
- proportion d'établissements selon la taille et les segments de l'industrie
- les principales entreprises de l'industrie
- comparaison inter-régionale
- comparaison avec d'autres industries
- comparaison interprovinciales

Évolution récente de la main-d'œuvre :

- nombre de salariés
- nombre d'employés
- comparaison hommes/femmes
- statut d'emploi (temps plein, partiel, etc.)
- niveau de scolarité et de qualification
- comparaison inter-régionale
- comparaison avec d'autres industries
- comparaison interprovinciales

Évolution récente des investissements, de la technologie et de la recherche :

- les investissements en immobilisation
- proportion construction, machines et équipement
- les investissements en formation
- les dépenses en R-D (DIRD)
- proportion de scientifiques, ingénieurs et technologues
- comparaison inter-régionale
- comparaison avec d'autres industries
- comparaison interprovinciales

Évolution récente du commerce extérieur :

- exportations
- principales destinations (parts)
- importations
- principales provenances (parts)
- comparaison inter-régionale
- comparaison avec d'autres industries
- comparaison interprovinciales

Conclusion :

Cette sous-dimension est la plus quantitative de la démarche monographique. Il s'agit de dresser un portrait structurel de l'industrie étudiée en s'appuyant sur le classement standard des industries et sur les variables courantes des agences statistiques. Cet appareillage statistique permet en même temps de faire des comparaisons interindustrielles et interprovinciales pertinentes afin de mieux saisir, s'il y a lieu, la spécificité de l'industrie.

Sources :

- Statistique Canada
- Institut de la statistique du Québec (anciennement BSQ)
- ministères ou agences gouvernementales spécialisées (Emploi-Québec, MEQ, etc.)
- Firmes privées spécialisées

2.2.1.3 Les principaux acteurs de l'industrie Les

entreprises

- Quelles sont les formes de représentation des entreprises ? (Au niveau des grands producteurs, des PME, des artisans, des OSBL, des fournisseurs, des utilisateurs (entreprises), du commerce de gros et de détail, etc.)
- Quelques mots sur l'histoire de ces associations.
- Décrire la structure de ces associations (par industrie et par territoire s'il y a lieu).
- Quels types de services offrent-elles à leurs membres ? Se sont-elles données des outils structurants ?
- Préciser leurs positions et leurs stratégies par rapport aux principaux enjeux de l'industrie (c.-à-d. p/r aux facteurs de crise et de changements identifiés précédemment).
- Préciser les principales préoccupations et revendications.
- Évaluer la dynamique de la vie associative (représentativité, participation, etc.)
- Quelles sont les relations entre les diverses associations ? (Coopération, concurrence, évitement, conflits de juridiction, etc.)

Les travailleurs :

- Quelles sont les formes de représentation des travailleurs ? Au niveau des grands producteurs, des PME, des OSBL, des fournisseurs, des utilisateurs (entreprises), des sous-traitants, des travailleurs autonomes, etc.
- Quelques mots sur l'histoire de ces associations.
- Décrire la structure de ces associations (par industrie et par territoire s'il y a lieu).
- Quels types de services offrent-elles à leurs membres ? Se sont-elles données des outils structurants ?
- Préciser leurs positions et leurs stratégies par rapport aux principaux enjeux de l'industrie (c.-à-d. p/r aux facteurs de crise et de changements identifiés précédemment).
- Préciser les principales préoccupations et revendications.
- Évaluer la dynamique de la vie associative (représentativité, participation, etc.)

- Quelles sont les relations entre les diverses associations? (Coopération, concurrence, évitement, conflits de juridiction, etc.)

L'État :

- Identifier les ministères sectoriels (fédéral et provincial).
- Quelques mots sur l'évolution de leur mode d'organisation (en fonction de l'industrie et du territoire).
- Quels sont les politiques, les services et les programmes de transfert offerts à l'industrie par ces ministères ?
- Quels sont les autres ministères et agences étatiques ou les autres niveaux de l'État (local ou régional) qui interviennent dans cette industrie, leurs politiques, leurs services et leurs programmes de transfert ? Quelques mots sur l'évolution de leur mode d'organisation (en fonction de l'industrie et du territoire).
- Quelle fut l'évolution de l'aide publique à cette industrie ?

Le communautaire :

- Quelles sont les formes de représentation des acteurs communautaires (qui interviennent dans l'industrie étudiée) ?
- Quelques mots sur l'histoire de ces associations. Ont-elles été les promotrices d'entreprises ou d'aide aux entreprises de l'industrie ?
- Décrire la structure de ces associations (par territoire s'il y a lieu).
- Quels types de services offrent-elles à leurs membres ? Se sont-elles données des outils structurants ?
- Préciser leurs positions et leurs stratégies par rapport aux principaux enjeux de l'économie locale ou de leur secteur d'intervention (c.-à-d. p/r aux facteurs de crise et de changements identifiés précédemment).
- Préciser les principales préoccupations et revendications.
- Évaluer la dynamique de la vie associative (représentativité, participation, etc.)
- Quelles sont les relations entre les diverses associations? (Coopération, concurrence, évitement, conflits de juridiction, etc.)

Les agences semi-autonomes :

- Quels sont les divers lieux de concertation ou d'intervention mis en place par le gouvernement, l'industrie ou le milieu et qui possèdent une certaine autonomie d'action ?
- Quelques mots sur leur histoire, leur fonctionnement, leur financement, leur représentativité, leurs mandats et leurs stratégies.

Conclusion :

Cette dimension est particulièrement importante. Elle permet d'identifier la diversité des acteurs et les principes d'action qui sous-tendent leurs actions collectives. Il faut en effet établir cette structure d'intermédiation des intérêts, si l'on veut dans les sections suivantes comprendre et expliquer les interactions ainsi que la mise en forme particulière des relations entre tous ces acteurs autour de la coordination des activités de l'industrie.

Sources :

- Les principaux documents à consulter sont ceux produits par les associations et organismes traités dans cette section (bulletin, revue, mémoires, etc.,)
- Entrevues avec des informateurs clés
- Monographies sectorielles produites par des agences gouvernementales ou privées

2.2.2 La dimension organisationnelle

L'objectif principal de cette dimension est de préciser l'identité de l'industrie à travers son produit, c'est-à-dire à travers la mise en œuvre de l'ensemble des ressources qui permettent sa réalisation. La dimension organisationnelle recouvre les thèmes traditionnellement abordés en économie ou en sociologie, comme la division et la coordination du travail, les processus de production et les mécanismes de valorisation. C'est l'espace des interactions entre les personnes impliquées dans des situations économiques, à l'intérieur ou à l'extérieur des organisations. C'est dans la résolution répétée des problèmes de coordination entre les personnes, à travers des combinaisons variées de ressources, que les participants peuvent réaliser leurs objectifs de production de biens ou de services.

Contrairement aux approches traditionnelles dérivant du paradigme de la production de masse, on abordera en premier lieu le côté de la demande, plutôt que celui de l'offre, à travers le flux des produits. Selon que la demande porte sur un bien ou un service, qu'elle soit locale, régionale ou internationale, générique ou dédié, de masse ou segmentée, standardisée ou sophistiquée, réactive ou anticipatrice, qu'elle réponde ou non à une utilité sociale, l'organisation de l'industrie sera différenciée.

Si du côté de la demande c'est la coordination des activités de valorisation (monétaire ou sociale) du produit qui détermine le type d'interaction entre les personnes, du côté de l'offre c'est la coordination des activités de production en tant que telles qui jouent ce rôle. Comme pour la demande, cependant, cette coordination s'applique à un ensemble de flux de ressources. Selon le type de ressources utilisées, ces interactions seront différentes. Dans le cas des ressources humaines, la coordination concerne les qualifications, l'engagement, la mobilité, l'entrepreneuriat, etc. Pour les ressources matérielles, la coordination s'intéresse plutôt à la qualité, la disponibilité, l'innovation, etc. De plus en plus important sera aussi la coordination des ressources immatérielles en raison des interactions croissantes avec les centres de recherche, les universités, les nouvelles technologies (les TIC par exemple), ou encore l'ensemble des services techniques externalisés (logistiques, marketing, design, etc.).

Enfin, la coordination des ressources financières demeure l'une des fonctions cruciales pour l'organisation de la production.

On peut ajouter à ces divers flux de ressources la dimension des infrastructures dans la mesure où elles ont une influence sur la compétitivité et la localisation des entreprises.

2.2.2.1 Le flux des produits

Les caractéristiques de la demande :

- Est-ce que les produits de l'industrie sont des biens de consommation, des biens intermédiaires, des biens d'équipement, des services à la population ou des services aux entreprises ? S'agit-il de produits transportables (p.e. biens durables vs services de proximité) ?
- Dans le cas où il s'agit de services, ce sont des services standardisés ou des services aux aspects relationnels élevés ? Est-ce qu'ils sont réglementés par des ordres professionnels ?
- Dans le cas où il ne s'agit pas de produits de consommation, qu'elles sont les principales industries utilisatrices ?
- S'agit-il d'une industrie mature, en croissance ou en émergence ? D'une industrie cyclique ? Dans le cas d'une industrie mature, y a-t-il des produits de substitution ?
- La demande est-elle dominée par un petit nombre d'acheteurs ? Quelle est l'importance du marché public ? La demande est-elle standardisée ou sophistiquée ?
- Le marché est local, régional ou international ?
- Quels pays sont les grands exportateurs ? Les grands importateurs ?

Les créneaux choisis par l'industrie :

- Quelles sont les caractéristiques des créneaux choisis par les entreprises : bas, moyen ou haut de gamme ; produits standards ou sur mesure ; biens de marque ou maison ; produits très ou modérément innovateurs ; services fortement valorisés par la population ? Dans ce créneau, la fréquence de nouveaux produits est-elle élevée ?
- Dans le cas où il s'agit de produits intermédiaires ou de biens d'équipement, quelles sont les caractéristiques des produits de la ou des industries utilisatrices ?
- Pourquoi ce ou ces créneaux ? La demande domestique pour ces produits est-elle particulière ? Les entreprises ont-elles accès à une demande étendue ? La demande est-elle en croissance ? S'agit-il d'un nouveau besoin social (p.e. insertion, services à domicile, etc.) ?
- Le créneau est-il dominé par de grandes entreprises ou par l'État (dans le cas de services aux personnes) ?
- Existe-t-il des barrières à l'entrée ?
- Est-ce que ce créneau correspond à une spécialisation (nationale ou internationale) du territoire ?

Les stratégies de marché :

- Les entreprises de cette industrie poursuivent-elles des stratégies de diminution des coûts, d'amélioration de la qualité ou de plus grande flexibilité ? Ou une intégration des trois stratégies ?

- Comment se fait la mise en marché ou quels sont les canaux de distribution (liens directs avec le client, intermédiaires spécialisés, grandes surfaces) ?
- Quel type de marketing est utilisé pour rejoindre la clientèle ? Pour fidéliser la clientèle ? Pour rester en communication étroite avec la clientèle ou les utilisateurs ? Pour que les produits (biens ou services) correspondent aux besoins spécifiques des utilisateurs ? Comment pourrait-on qualifier le degré de détermination conjointe du type de produit ?
- Existe-t-il des expositions ou des foires ? Où ? La fréquence ? L'industrie participe-t-elle à ces manifestations ?
- Existe-t-il des regroupements d'entreprises pour le marketing, pour les exportations, pour le transport, etc. ? Comment fonctionnent-ils ? Ils se font sur la base de produits concurrentiels ou de produits complémentaires ?

2.2.2.2 Les ressources humaines

Les conditions de travail :

- Quels sont les salaires, les avantages sociaux et les conditions générales de travail offerts par l'industrie (horaires de travail, autonomie, etc.) ? Ces conditions encouragent-elles la stabilité de l'emploi ou un roulement élevé du personnel dans les entreprises ?

Les compétences :

- Quelle est la composition de la ressource humaine (non qualifiée, qualifiée, technique, scientifique) ?
- Est-ce que des prévisions de main-d'œuvre ont été réalisées pour l'industrie ? Quelles sont les tendances ? Prévoit-on de l'embauche ? Des pénuries de certaines compétences ?
- Le territoire dispose-t-il suffisamment de ressources humaines qualifiées ? Est-ce que cette ressource est très mobile ? Y a-t-il une proportion importante de ressources non qualifiées ?
- Est-ce que les entreprises font de la formation à l'interne ?
- Est-ce qu'il existe des mécanismes de reconnaissance des apprentissages qualifiants ?
- Quelles sont les ressources d'enseignement et de formation sur le territoire ? Quel est le nombre d'inscriptions ? Combien sort-il de diplômés chaque année ?

Les pratiques de travail :

- Les pratiques à haut degré d'engagement (équipe de travail autonome, rotation des postes et polyvalence, qualité totale, etc.) sont-elles diffusées dans l'industrie ? Décrire ces pratiques. Quel(s) acteur(s) prend l'initiative de ces pratiques ?
- Y a-t-il une résistance aux changements de la part des travailleurs ou de la direction des entreprises ?

L'entrepreneuriat :

- L'industrie est-elle caractérisée par un dynamisme entrepreneurial (individuel ou collectif) ou est-elle dominée par la grande entreprise ou par l'organisation hiérarchique des services ?
- Les entreprises favorisent-elles l'intrapreneuriat ?

Le milieu a-t-il une tradition entrepreneuriale (individuelle ou collective) ? Favorise-t-il le développement de l'entrepreneuriat ?

Quel est le nombre annuel moyen d'entreprises sur le territoire, de nouvelles entreprises, le nombre de PME, la part des PME ?

Les entrepreneurs sont-ils engagés dans l'industrie ou dans la communauté ?

Les entrepreneurs favorisent-ils l'innovation ?

2.2.2.3 Les ressources matérielles

Organisation de la production :

- Quelles sont les principales techniques de gestion de la production utilisées dans l'industrie ? (JAT, production à flux tendus, production modulaire, etc.)
- À quel degré les entreprises sont-elles informatisées ? Pratique-t-on les procédures EDI ?

Matières premières :

- Quelles sont la qualité et l'accessibilité des matières premières ?
- Les producteurs de matières premières répondent-ils aux plus hautes exigences de l'industrie ?

Biens intermédiaires :

- Les entreprises en amont répondent-elles aux plus hautes exigences de l'industrie ?
- Font-elles de l'innovation leur permettant de proposer de nouveaux produits, de nouveaux matériaux, de nouveaux designs, une plus grande qualité ? Y a-t-il des partenariats sur la R-D ?
- Quels types d'interactions les entreprises de l'industrie ont-elles avec leurs fournisseurs (de court ou long terme) ? S'agit-il de fournisseurs captifs ? Les liens de proximité sont-ils importants ? Les communications sont-elles importantes ?

Biens d'équipement :

- Les équipementiers répondent-ils aux plus hautes exigences de l'industrie ? D'où viennent les équipements ? Y a-t-il un marché d'équipements d'occasion ?
- Font-ils de l'innovation leur permettant de proposer de nouveaux procédés, de nouveaux produits, une plus grande qualité ?
- Quels types d'interactions les entreprises de l'industrie ont-elles avec ces équipementiers (de court ou long terme) ? S'agit-il d'équipementiers captifs ? Les liens de proximité sont-ils importants ? Les communications sont-elles importantes ?

2.2.2.4 Les ressources immatérielles Les

services de gestion :

- Est-ce que les normes ISO sont largement implantées dans l'industrie ?
- Trouve-t-on sur le territoire les principaux services aux entreprises dans le domaine de la gestion (logistique, marketing, comptabilité, ressources humaines, exportation, etc.) ?

- Lorsque ces services ne sont pas offerts par le privé, sont-ils offerts par le gouvernement ou par le mouvement associatif sous forme de centres de services ?
- Trouve-t-on dans l'industrie des antennes ou des réseaux de veille concurrentielle ?

Les services techniques :

- Est-ce que les dépenses en technologie sont importantes dans l'industrie ? Les techniques de conception, d'ingénierie ou de production assistée par ordinateur sont-elles largement diffusées ?
- Trouve-t-on sur le territoire les principaux services aux entreprises dans le domaine technique (génie industriel, informatique, design, environnemental, etc.) ?
- Lorsque ces services ne sont pas offerts par le privé, sont-ils offerts par les institutions publiques (cégep, université, centre de recherche) ?
- Trouve-t-on dans l'industrie des antennes ou des réseaux de veille technologique ?

Les services scientifiques :

- Est-ce que les dépenses en recherche sont importantes dans l'industrie ? Les entreprises sont-elles nombreuses à posséder des équipes de R-D ou à se donner une stratégie de R-D ?
- Trouve-t-on sur le territoire les principaux services aux entreprises dans le domaine scientifique (laboratoire, centre de recherche appliquée, etc.) ?
- Quels sont les types d'interactions entre l'industrie et les institutions de recherche ?
- Quels sont les types de financement des institutions de recherche ? L'industrie participe-t-elle à ce financement ?

2.2.2.5 Les ressources financières

La propriété des entreprises :

- Quels sont les types de propriétés des entreprises actives dans l'industrie (familiale, par actions, coopérative, OSBL) ?
- -Quelle est la proportion des entreprises contrôlées de l'étranger ?

Les sources de financement :

- La proportion du financement par les fonds autogénérés est-elle importante ?
- Quelles sont les principales institutions financières actives auprès de l'industrie (banques, intermédiaires spécialisés, capital de risque, fonds mutuels, fonds locaux de développement) ?
- Est-ce que les institutions prêteuses ont le seul objectif de rentabilité ou lient ce dernier à des objectifs de développement de l'emploi ou du territoire ? Développent-elles des relations de court ou de long terme ?
- Dans quelle proportion le financement provient-il de source publique ?

2.2.2.6 Les infrastructures Les

infrastructures publiques :

- Quelle importance ont les divers services publics pour l'industrie (voie de transport, télécommunication, santé, culturel, etc.) ?
- Le territoire est-il bien doté de ces infrastructures ?

Les infrastructures sociales :

- Le territoire est-il bien doté en infrastructure sociale (le capital social sous forme d'un mouvement associatif diversifié) ?

Conclusion :

La dimension organisationnelle est celle où se produisent initialement les innovations parce qu'elle est celle la plus ouverte au mimétisme, à l'expérimentation ou à l'émergence de nouvelles pratiques. C'est la dimension où l'information est probablement la plus abondante parce qu'elle s'intéresse aux pratiques concrètes de l'activité économique. De cette masse d'informations, il faut identifier l'information la plus pertinente qui permet de mieux comprendre la spécificité et les enjeux réels de l'industrie étudiée. Il ne faut pas se contenter de rassembler les faits déjà les mieux traités (présence ou absence de certains facteurs) pour expliquer la dynamique de l'industrie, mais de bien exposer la complexité de l'identité de l'industrie. Il s'agit moins d'expliquer que de comprendre des mondes sociaux complexes.

Sources :

- Les informations proviendront principalement d'entrevues avec les informateurs clés de l'industrie. Il faut choisir les entreprises qui sont représentatives des créneaux identifiés et interviewer les responsables en charge des ressources mentionnées précédemment.
- Informations techniques provenant de revues spécialisées.
- Monographies produites par les ministères sectoriels.
- Informations provenant des ministères transversaux (MEQ, Emploi, MRST, etc.).

2.2.3 La dimension institutionnelle

Si la dimension organisationnelle concerne l'application ou l'expérimentation des règles d'action à travers les interactions individuelles, la dimension institutionnelle s'intéresse à la codification ou à la mise en forme de ces règles. Contrairement aux conventions, les institutions doivent être clairement identifiées et exprimées par les acteurs, à travers un code juridique ou une tradition reconnue par tous, ce qui dépasse le champ des interactions ou des coordinations locales. Les mises en forme qui caractérisent les mécanismes, dispositifs ou entités du niveau institutionnel ont la particularité de réglementer ou de réguler des relations plus larges et plus globales afin de créer des cohérences qui dureront dans le temps et qui se diffuseront dans l'espace.

L'objectif de cette section est d'identifier la diversité des règles qui gouvernent les activités économiques pour l'industrie qui est étudiée, en particulier sur les territoires où elle est plus largement implantée. Ces règles peuvent être à dominance instrumentale (ou en d'autres termes être dominées par une rationalité selon les fins poursuivies), lorsqu'elles découlent des modes de gouvernances marchande et de réseau privé ou des gouvernances corporative et étatique, dans leur forme hiérarchique. Mais elles peuvent également être à dominance communicationnelle (c'est-à-dire relever d'une rationalité d'intercompréhension définie par un ensemble de normes ou de valeurs partagées) dans le cas des modes de gouvernance communautaire et associative ou des gouvernances corporative et étatique de forme partenariale.

2.2.3.1 La gouvernance marchande Les

caractéristiques du marché :

- Y a-t-il un grand nombre de firmes actives sur le marché ? La demande est-elle dominée par un acteur ?
- La concurrence se fait sur les prix, la qualité, le savoir ?
- Y a-t-il une forte rivalité entre les firmes ? La réglementation ou les valeurs sociales encouragent-elles cette rivalité ?
- Les conflits entre les entreprises sont-ils réglés par contestation judiciaire (basé sur la méfiance) ou par des mécanismes internes d'arbitrage (basé sur la confiance) ?
- Quelles sont les caractéristiques de marché en amont (c.-à-d. des biens et services entrant dans le produit) ?

2.2.3.2 La gouvernance corporative Les

modèles d'entreprise:

- -Quels sont les modèles dominants (PME traditionnelle, PME spécialisée en réseau, hiérarchique, d'économie sociale, etc.) ?
- Peut-on caractériser les structures de décision des entreprises comme étant centralisées ou décentralisées (des liens verticaux ou horizontaux) ?
- Y a-t-il des tendances lourdes d'intégration verticale à travers des fusions/acquisitions ? Ces tendances découlent-elles de coûts élevés en R-D, en apprentissage, en investissement ?
- Y a-t-il des filiales de firmes étrangères ? Ont-elles des mandats mondiaux ? Quelle autonomie ont-elles de la maison mère ?

Les relations employeurs-employés:

- Les employés ont-ils des formes de représentation autonome ? Quel est le taux de présence syndicale ?
- Les relations employeurs-employés sont-elles conflictuelles ou coopératives ?
- -Quel est le degré de participation des représentants des employés dans les entreprises de l'industrie (ex. comités paritaires) ? Existe-t-il des conventions partenariales ou des contrats sociaux en entreprise ? Dans quels domaines la gestion paritaire ou participative est-elle la plus forte (ex. santé-sécurité, formation, qualité, etc.) ?

Les relations avec les fournisseurs:

- Les relations avec les fournisseurs sont-elles de court terme ou de long terme ? Peut-on parler de relations opportunistes ou de relations partenariales ? Les relations s'appuient-elles sur des engagements mutuels ?
- Favorise-t-on la sous-traitance de quantité ou d'intelligence ? Existe-t-il des mécanismes qui encouragent l'intégration des fournisseurs à la conception des produits ?

2.2.3.3 La gouvernance de réseau privé

Les formes d'alliances :

- Identifier les alliances stratégiques, les coentreprises et autres formes de réseau privé. S'agit-il d'alliances horizontales, verticales, obliques ?
- S'agit-il d'alliances avec des firmes étrangères ?
- Quelle évaluation peut-on faire de ces alliances ? Ont-elles été profitables pour la croissance des partenaires ? Ont-elles été opportunistes ou gagnant-gagnant ? La fréquence des disputes qui finissent par des contestations judiciaires est-elle élevée ?

2.2.3.4 La gouvernance étatique La

réglementation :

- Quelles sont les diverses réglementations touchant directement l'industrie (commerce international, concurrence, environnemental, travail, protection des consommateurs, santé ou sécurité publique, etc.) ?
- Les produits de l'industrie étudiée sont-ils plus sévèrement réglementés (ex. environnement, santé, etc.) ?

L'intervention publique :

- Le ministère sectoriel possède-t-il une Direction générale dédiée à l'industrie ? Quels sont les mécanismes et programmes découlant de la politique sectorielle ?
- Est-ce que l'industrie fait partie des cibles prioritaires d'action des organismes étatiques (ex. de la SGF) ?
- Quelles sont les règles des mécanismes et programmes découlant des politiques transversales qui affectent la coordination des activités de l'industrie étudiée (dans le domaine de la formation, de la R-D, du développement local, etc.) ?
- Les structures de prises de décisions des organisations ou agences publiques favorisent-elles la participation des acteurs de l'industrie ou du territoire ?
- À quel degré peut-on dire que la réglementation ou l'intervention de l'État encouragent la privatisation, l'étatisation ou diverses formes de socialisation des risques d'entreprise ?
- Est-ce que les entreprises de l'industrie ont recours aux services gouvernementaux ?

2.2.3.5 La gouvernance communautaire (de réseau informel) Les

relations privilégiées:

- Identifier la présence de relations privilégiées, particularistes, fondées sur les identités nationale ou régionale, de métier ou de profession, ethnique, religieuse ou de relations de confiance découlant d'autres facteurs.
- Retrouve-t-on en particulier ces types de relations au sein de réseaux informels (club de discussions et d'échange, réseaux d'information, réseaux d'entraide, participations croisées, etc.) ? Décrire la nature et le domaine d'action de ces réseaux.

Les normes sociales :

- Quelles sont les normes sociales informelles, mais reconnues par la majorité des acteurs de l'industrie ou du territoire (complicité, solidarité, motivations p/r à la richesse) ? Pense-t-on en terme de communauté d'intérêts ou d'une population d'entreprises en concurrence ?
- Quelle influence ont ces normes sur les relations de concurrence ou de coopération ? Sur l'innovation ?

2.2.3.6 La gouvernance associative (de réseau formel) Le

rôle des associations :

- Est-ce que les associations présentes dans l'industrie ou le territoire se limitent au lobbying et aux relations publiques ou forment des groupes de services qui encouragent l'innovation et facilitent l'ajustement au changement ? Dans quels domaines d'activités sont-elles les plus actives (R-D, commercialisation, achat, etc.) ?
- Est-ce que les biens ou services produits par la ou les associations sont offerts aux membres seulement ou à une population plus large ? Est-ce qu'elles innovent dans leur domaine d'activité ?
- L'association a-t-elle des pouvoirs de réglementation ? En l'occurrence a-t-elle des relations privilégiées avec l'État et pour quelles raisons ?
- L'association jouit-elle de certains monopoles de représentativité ou d'offre de services ? À quel degré peut-on parler du contrôle de l'association sur ses membres ? Comment se vit la démocratie interne de l'association ? Peut-on dire que la présence de ces associations représente un gage de démocratie économique ?
- L'association est-elle plus représentative dans certains segments de l'industrie, dans certains territoires ?

Les lieux de délibération :

- Quels sont les lieux de délibération pour l'industrie ou pour le territoire dans le domaine du développement économique, de la formation, de l'innovation, du financement, etc. ?
- Quels sont les acteurs qui participent à ces délibérations (producteurs, fournisseurs, clients, consommateurs, chercheurs, fonctionnaires) ? De manière générale, l'industrie participe-t-elle à ces lieux de délibération ?
- Comment les mandats, les missions et les stratégies formulés et initiés par ces institutions affectent les activités économiques ?

- Quels sont les pouvoirs qui leur sont dévolus par les autorités publiques ? Quels types de relations ces institutions ont-elles avec les autorités publiques (conflictuelles, coopératives, d'évitement) ? Peut-on dire que ces espaces publics de délibération représentent des lieux de prise en charge (*empowerment*) du milieu ?

Conclusion :

La dimension institutionnelle est celle des règles qui gouvernent les activités économiques. Il s'agit en quelque sorte du système politique de l'activité économique dans la mesure où il s'agit de la dimension où sont codifiées les règles du jeu. Elles peuvent être imposées par force de loi, par un rapport de force économique, par la tradition ou par négociation. Étant souvent plus abstraites que les formes organisationnelles, elles sont sujettes à diverses interprétations. Puisque les règles du jeu servent à solutionner les problèmes répétitifs de coordination des activités économiques, elles sont au centre des débats entre les acteurs, en premier lieu dans des situations de modernisation ou de reconfiguration des modèles de développement. Elles peuvent être déjà codifiées par des textes de loi ou des pratiques collectives, ou en voie de codification.

Sources :

- Les textes législatifs.
- les règles du commerce (ALENA, OMC).
- Les conventions collectives.
- Mandats et missions des organisations intermédiaires

BIBLIOGRAPHIE

- ADEFI (Association pour le développement des études sur la firme et l'industrie). 1985. *L'analyse de filière*, Paris : Economica.
- Atkinson, M. M. et W. D. Coleman. 1989. *The State, Business, and Industrial Change in Canada*, Toronto: University of Toronto Press.
- Bélanger, P. R., M. Grant et B. Lévesque. 1994. *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal: Les Presses de l'Université de Montréal.
- Best, M. H. 1990. *The New Competition. Institutions of Industrial Restructuring*, Cambridge: Harvard University Press.
- Bherer, H. (dir.). 1997. *Les groupes intermédiaires et l'organisation des services aux entreprises. Vol. 1. Enjeux et perspective*, BFDR(Q), juillet.
- Billaudot, B. 1996. *L'ordre économique de la société moderne*, Paris : Éditions L'Harmattan.
- Boucher, J. 1993. *Changement de stratégies à la CSN: de l'affrontement à la participation dans les entreprises*, Cahiers du CRISES no 9301.
- Bourque, G. L. 2000. *L'industrie du multimédia : état de la situation*, Cahiers du CRISES no 200X.
- Bourque, G. L. 1999. *L'industrie du meuble : état de la situation*, Cahiers du CRISES no 9901.
- Bourque, G. L. 1998. *Politique et modernisation industrielles: le modèle québécois de développement sous les Libéraux, 1985-1994*, Thèse de doctorat, Montréal: UQAM.
- Brusco, S. et E. Righi. 1989. «Local Government, Industrial Policy and Social Consensus: The Case of Modena (Italy)», *Economy and Society*, vol. 18, no 4.
- Charnovitz, S. 1993. «Designing American Industrial Policy: General Versus Sectoral Approches», *Stanford of Law & Policy Review*, vol. 5, no 1, p. 78-92.
- De Bandt, J et Y. Morvan. 1985. «Les restructurations industrielles: les idées et les faits...», *Revue d'économie industrielle*, no 31, 1^{er} trimestre.
- De Munck, J. 1998. «L'institution selon John Searle», in R. Salais et al. (dir.), *Institutions et conventions. La réflexivité de l'action économique*, Paris: Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, p. 173-198.
- Desrosieres, A. 1989. «L'opposition entre deux formes d'enquête: monographie et statistique», in L. Boltanski et L. Thévenot (éd.), *Justesse et justice dans le travail*, Paris: CEE/PUF, p. 1-10.
- Dufour, S., D. Fortin et J. Hamel. 1991. *L'enquête de terrain en sciences sociales. L'approche monographique et les méthodes qualitatives*, Montréal: Éditions Saint-Martin.
- Edwards, P. K. 1992. «La recherche comparative en relations industrielles: l'apport de la tradition ethnographique», *Relations industrielles*, vol. 47, no 3, p. 411-438.
- Enright, M. J. 1996. «Régional Clusters and Economie Development: A Research Agenda», in U. H. Staber et al., *Business Networks. Prospects for Régional Development*, Berlin et New-York: Walter de Gruyter, p. 190-214.
- Gauchet, M. 1988. «Changement de paradigme en sciences sociales?», *Le Débat*, no 50 (mai-août 1988), p. 165-170.
- GREPME. 1994. *Les PME: bilan et perspectives*, Québec: Les Presses Inter Universitaires.

- Habermas, J. 1990. *Écrits politiques, culture, droit, histoire*, Paris : Les Éditions du Cerf.
- Hollingsworth, J. R. et R. Boyer (éds). 1997. *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hollingsworth, J. R., P. C. Schmitter et W. Streeck (éds). 1994. *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*, Oxford: Oxford University Press.
- Jessop, B. 1998. «L'essor de la gouvernance et ses risques d'échec: le cas du développement économique», *Revue internationale des sciences sociales*, no 155, p. 31-50.
- Jessop, B. 1995. «The regulation approach, governance and post-Fordism: alternative perspectives on économie and political change?», *Economy and Society*, vol. 24, no 3, août, p. 307-333.
- Juillet, L et C. Andrew. 1999. « Développement durable et nouveaux modes de gouvernance locale : le cas de la ville d'Ottawa », *Économie et Solidarités*, vol. 30, no 2, p. 75-93.
- Julien, P.-A. 1996. *Le contrôle de l'information riche par des réseaux: clef du dynamisme des PME*, Cahiers du GREPME no 96-19.
- Julien, P.-A. 1994. «L'entreprise partagée: contraintes et avantages», *Gestion*, vol. 19, no 4, p. 48-58.
- Julien, P.-A. et R. Jacob. 1996. *La fin de la firme? Vers une nouvelle compétitivité basée sur la synergie créatrice*, Cahiers du GREPME no 96-19-C.
- Julien, P.-A., J.-B. Carrière, L. Raymond et R. Lachance. 1994. *La gestion du changement technologique dans la PME manufacturière du Québec: une analyse de cas multiples*, Cahiers du GREPME no 94-06.
- Lapointe, P.-A. 1993. *Grille de collecte de données pour une monographie d'usine*, Cahiers du CRISES no 9303.
- Laville, J.-L. 1997a. «L'association: une liberté propre à la démocratie», in J.-L. Laville et R. Sainsaulieu (dir.), *Sociologie de l'association. Des organisations à l'épreuve du changement social*, Paris: Desclée de Brouwer, p. 35-74.
- Laville, J.-L. 1997b. «Association et société», In J.-L. Laville et R. Sainsaulieu (dir.), *Sociologie de l'association. Des organisations à l'épreuve du changement social*, Paris: Desclée de Brouwer, p. 321-375.
- Lévesque, B. 1999. «Développement local et économie sociale: éléments incontournables du nouvel environnement», *Économie et Solidarités*, vol. 30, no 1, p. 111-126.
- Lévesque, B. 1995. *Repenser l'économie. Pour contrer l'exclusion sociale: de l'utopie à la nécessité*, Cahiers du CRISES no 9502.
- Lévesque, B., J.-L. Klein, J.-M. Fontan et D. Bordeleau. 1996. *Systèmes locaux de production: réflexion-synthèse sur les nouvelles modalités de développement régional/local*, Cahiers du CRISES no 9601.
- Noël, A. 1996. «Vers un nouvel État-providence? Enjeux démocratiques», *Politique et Sociétés*, vol. 15, no 30, p. 1-28.
- Piore, M. J. et C.F. Sabel. 1989. *Les chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple*, Paris: Hachette.
- Porter, M. E. 1998. *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press (nouvelle édition).
- Rosenfeld, S. A. 1995. *Industrial-Strength Strategies. Regional Business Clusters and Public Policy*, Washington: The Aspen Institute.

- Rousseau, T. et C. Saint-Pierre. 1992. «Formes actuelles et devenir de la classe ouvrière», in G. Daigle et G. Rocher (éds), *Le Québec en jeu: comprendre les grands défis*, Montréal: Les Presses de l'Université de Montréal, p. 265-296.
- Salais, R. et M. Storper. 1993. *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris: Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- Scott, R. E. 1993. «Sectoral Strategies and Participant Commitments: The Key to Effective Trade and Industrial Policies», *Stanford of Law & Policy Review*, vol. 5, no 1, p. 127-142.
- Statistique Canada. 1980. *Classification type des industries*, Ottawa.
- Staber, U. H. et al. (éds.). 1996. *Business Networks. Prospects for Régional Development*, Berlin: Walter de Gruyter.
- Stoker, G. 1998. «Cinq propositions pour une théorie de la gouvernance», in *Revue internationale des sciences sociales*, no 155, p. 19-30.
- Sydow, J. 1996. «Flexible Specialization in Regional Networks», in U. H. Staber et al., *Business Networks. Prospects for Regional Development*, Berlin et New-York: Walter de Gruyter, p. 24-40.
- Totterdill, P. 1989. «Local Economie Strategies as Industrial Policy: A Critical Review of British Development in the 1980s», *Economy and Society*, vol. 18, no 4, p. 478-526.
- Zeitlin, J. (éd.). 1989. «Special Issue: Local Industrial Strategies», *Economy and Society*, vol. 18, no 4, novembre.