

La logique sociale du développement territorial

Frank Moulaert
et Jacques Nussbaumer



Presses de l'Université du Québec

COLLECTION



Géographie contemporaine offre une tribune aux géographes et aux spécialistes d'autres disciplines intéressés, en tant que chercheurs, acteurs ou étudiants, aux différentes problématiques territoriales.

Toutes les questions relatives au territoire sont au cœur des débats sociaux contemporains. Le phénomène de la mondialisation a provoqué de nombreuses remises en cause des structures territoriales du monde; l'environnement est devenu un argument de poids dans les options de développement; de nouveaux besoins en termes d'aménagement des territoires se sont manifestés et les outils de traitement de l'information géographique pour y faire face sont devenus incontournables; les groupes et les collectivités se redéfinissent par rapport à l'espace global et à leur environnement immédiat. Voilà autant de sujets qui seront traités dans cette collection.

Juan-Luis Klein

Directeur de la collection

La logique sociale du développement territorial

© 2008 – Presses de l'Université du Québec

Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca

Tiré de : *La logique sociale du développement territorial*, Frank Moulaert, Jacques Nussbaumer, ISBN 978-2-7605-1373-0 • D1373N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

PRESSES DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC
Le Delta I, 2875, boulevard Laurier, bureau 450
Québec (Québec) G1V 2M2
Téléphone : 418-657-4399 ■ Télécopieur : 418-657-2096
Courriel : puq@puq.ca ■ Internet : www.puq.ca

Diffusion / Distribution :

CANADA et autres pays

PROLOGUE INC.
1650, boulevard Lionel-Bertrand
Boisbriand (Québec) J7H 1N7
Téléphone : 450-434-0306 / 1 800 363-2864

FRANCE

AFPU-DIFFUSION
SODIS

BELGIQUE

PATRIMOINE SPRL
168, rue du Noyer
1030 Bruxelles
Belgique

SUISSE

SERVIDIS SA
Chemin des Chalets
1279 Chavannes-de-Bogis
Suisse



La *Loi sur le droit d'auteur* interdit la reproduction des œuvres sans autorisation des titulaires de droits. Or, la photocopie non autorisée – le « photocopillage » – s'est généralisée, provoquant une baisse des ventes de livres et compromettant la rédaction et la production de nouveaux ouvrages par des professionnels. L'objet du logo apparaissant ci-contre est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit le développement massif du « photocopillage ».

La logique sociale du développement territorial

**Frank Moulaert
et Jacques Nussbaumer**

2008



Presses de l'Université du Québec

Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bur. 450
Québec (Québec) Canada G1V 2M2

© 2008 – Presses de l'Université du Québec

Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca

Tiré de: *La logique sociale du développement territorial*, Frank Moulaert, Jacques Nussbaumer, ISBN 978-2-7605-1373-0 • D1373N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

*Catalogage avant publication de Bibliothèque
et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada*

Moulaert, Frank

La logique sociale du développement territorial

(Géographie contemporaine)

Comprend des réf. bibliogr.

ISBN 978-2-7605-1373-0

1. Aménagement du territoire – Aspect social. 2. Innovations – Aspect social.
3. Changement social. I. Nussbaumer, Jacques. II. Titre. III. Collection.

HT391.M68 2009 307.1'2 C2008-941974-X

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada
par l'entremise du Programme d'aide au développement
de l'industrie de l'édition (PADIE) pour nos activités d'édition.

La publication de cet ouvrage a été rendue possible
grâce à l'aide financière de la Société de développement
des entreprises culturelles (SODEC).

Mise en pages: INFOSCAN COLLETTE QUÉBEC

Couverture: RICHARD HODGSON

1 2 3 4 5 6 7 8 9 PUQ 2008 9 8 7 6 5 4 3 2 1

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

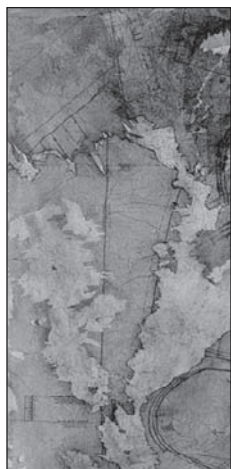
© 2008 Presses de l'Université du Québec

Dépôt légal – 4^e trimestre 2008

Bibliothèque nationale du Québec / Bibliothèque nationale du Canada

Imprimé au Canada

*Merci à la Vie,
ce lien social illimité
dans l'espace et le temps.*



AVANT-PROPOS

Ce livre reflète les conclusions principales et récapitule quinze années de recherches sur l'innovation sociale dans les quartiers menacés des villes européennes, les régions en déclin ou en regain de vitalité et les communautés locales qui sont allées à la recherche de nouvelles opportunités pour le développement. De plus, il définit les contours d'une nouvelle génération d'analyses sur le sujet, qui seront organisées selon les principes de la sociologie des connaissances, dont le principal lie la pratique de recherche à la situation sociale, et si pertinent, politique et idéologique des chercheurs et de leur communauté scientifique.

Ce livre a été réalisé grâce aux résultats des projets URSPIC, SINGOCOM et KATARSIS des programmes-cadres communautaires 4, 5 et 6, que Frank Moulaert a coordonnés. Sa rédaction même a bénéficié d'une bourse de recherche de la Leverhulme Foundation (2006-2007).

Nous tenons à remercier en particulier Erik Swyngedouw, Pedro Abramo, Oana Ailenei, Isabel André, Lucia Cavola, Pavlos Delladetsima, Marisol Garcia, Sara Gonzalez, Abdel-illah Hamdouch, Hartmut Häussermann, Lila Leontidou, Pasquale de Muro, Maurizio Garano, Jean Hillier, Felicitas Hillmann, Bénédicte Lefèbvre, Juan-Luis Klein, Diana MacCallum, Flavia Martinelli, Enrica Morlicchio, Andreas Novy, Arantxa Rodriguez et Serena Vicari qui, grâce à leurs observations critiques et à leur amitié, ont contribué à la réalisation de ce livre.

Le manuscrit a été relu par Isabelle Mermet, qui a réussi à transformer « mon » français flamand dans une variété bien plus élégante de sa langue maternelle. Peut-être aurais-je dû rédiger ce livre en québécois. Remerciements infinis, Isabelle.

Frank Moulaert et Jacques Nussbaumer
Leuven-Newcastle-Montréal-Courtrai, 2007-2008w

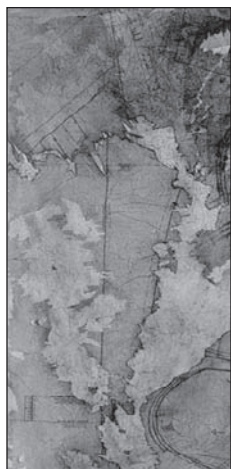


TABLE DES MATIÈRES

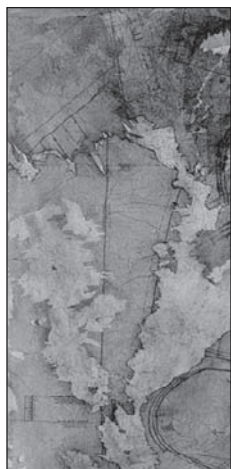
Avant-propos.....	IX
Liste des figures et tableaux.....	XVII
Introduction.....	1
Chapitre 1 La redécouverte de l'espace, de son économie et des liens sociaux.....	5
1.1. LA PERSPECTIVE ORTHODOXE DE LA CROISSANCE RÉGIONALE.....	8
1.1.1. Le modèle néoclassique de croissance: intégrer la nouveauté.....	8
1.1.2. Les limites des modèles néoclassiques traditionnels.....	10

1.2. LES MODÈLES DE LA CROISSANCE ENDOGÈNE	10
1.2.1. Endogénéiser la croissance	11
1.2.2. La réhabilitation de l'État	12
1.2.3. La croissance endogène régionale	13
1.2.4. Les limites des modèles de croissance endogène	14
1.3. LE DÉVELOPPEMENT SPATIAL ENDOGÈNE.....	16
1.3.1. Les échelles spatiales et le potentiel local.....	17
1.4. LES MODÈLES TERRITORIAUX D'INNOVATION.....	18
1.4.1. L'interaction institutionnelle et l'innovation territoriale... ..	18
1.4.2. Le rôle des institutions.....	21
1.4.3. Les limites sociales des modèles territoriaux d'innovation.....	22
1.5. LE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL ET LA LOGIQUE SOCIALE	24
 Chapitre 2 Développement et territoire: qu'en disent les anciens?	27
2.1. UN PEU D'HISTOIRE: RICHESSE ET DÉVELOPPEMENT DANS LA PENSÉE ALLEMANDE DU XIX ^e SIÈCLE.....	29
2.1.1. Les besoins de la Nation	30
2.2. LA DIMENSION TERRITORIALE DU DÉVELOPPEMENT: QUEL EST LE TERRITOIRE PERTINENT?	30
2.2.1. L'aspect spatial de l'économie politique et le rôle de l'État	30
2.2.2. List et la question du protectionnisme	31
2.3. ORIGINES DES THÉORIES DU DÉVELOPPEMENT AU XX ^e SIÈCLE.....	32
2.3.1. Les origines des théories du développement.....	32
2.3.2. Les fondements de l'économie du développement	33
2.4. LE DÉVELOPPEMENT COMME PROBLÈME THÉORIQUE... ..	34
2.4.1. Le paradoxe de l'économie du développement	34
2.4.2. Les caractéristiques des principaux travaux sur le développement.....	35
2.5. LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL AU CŒUR DE LA RÉFLEXION	35
2.5.1. Les théories du développement fondées sur les théories de la croissance	35
2.5.2. L'approche historique et interdisciplinaire.....	36

2.6. REMISE EN CAUSE DES THÉORIES DU DÉVELOPPEMENT: LA QUESTION DE LA DIVERSITÉ TERRITORIALE	37
2.6.1. Le développement remis en cause	37
2.6.2. L'apport de l'analyse historique: prise en compte de la diversité	38
2.6.3. La diversité et la remise en cause des théories du développement	39
2.7. LA DYNAMIQUE SOCIALE DU DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL – QUEL RÔLE POUR LES ACTEURS?	39
2.7.1. Coordination, organisation et dynamique de développement	39
2.7.2. Entrepreneur et producteur	40
2.7.3. L'entrepreneur schumpetérien	41
2.7.4. La dynamique entrepreneuriale comme théorie de la déviance	41
2.7.5. L'entrepreneur marqué par la coopération	42
2.7.6. La coordination, une dialectique entre culture et déviance	43
2.8. VERS UNE DÉFINITION DU DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL	44
2.8.1. L'éthique et le progrès économique	44
2.8.2. Le développement comme processus durable	45
2.8.3. L'évaluation critique du développement: le problème de la mesure	45
2.8.4. Mesure et indicateur	46
2.8.5. Vers une définition du développement territorial	47
Chapitre 3 Les lectures de l'innovation sociale	49
3.1. LES ANTÉCÉDENTS HISTORIQUES DE LA PENSÉE ET DE LA PRATIQUE DE L'INNOVATION SOCIALE	50
3.2. L'INNOVATION SOCIALE: APPROCHES CONTEMPORAINES	52
3.3. LES ENTREPRISES ET L'INNOVATION SOCIALE	55
3.3.1. Les ouvertures disciplinaires	55
3.3.2. Les théories de l'organisation – l'innovation organisationnelle	57
3.3.3. Le capital social	58
3.3.4. L'ouverture des finalités des entreprises	60

3.4. L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SES ENTREPRISES	63
3.5. L'INNOVATION SOCIALE PAR LA CULTURE ET LES ARTS. .	64
3.6. INNOVATION SOCIALE ET DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL	66
3.6.1. L'ontologie	68
3.6.2. La culture	68
3.6.3. Le capital social	69
Chapitre 4 La région sociale, la production et la reproduction régionales	71
4.1. LES RÉGIONS COMME TERRITOIRES D'INNOVATION SOCIALE.	71
4.2. LES RÉGIONS DANS L'ÉCONOMIE MONDIALISÉE.	72
4.2.1. Les régions dans l'économie mondialisée: pressions et opportunités	72
4.2.2. La production et la reproduction régionales: quelques concepts et dynamiques	75
4.3. UNE THÉORIE DES CAPITAUX ET DE LEUR REPRODUCTION.	76
4.3.1. Les divers types de capitaux.	77
4.3.2. La logique de la reproduction interdépendante	80
4.3.3. Le rôle de la vision du développement social	81
4.3.4. Le rôle du comportement stratégique	82
4.4. QU'EST-CE QU'UNE « RÉGION SOCIALE » ?	82
4.4.1. L'ontologie de la région sociale par opposition aux régions économiques de marché	83
4.4.2. Les spécificités de la reproduction interdépendante des capitaux	86
4.4.3. Le rôle du comportement stratégique et les nouvelles activités	87
4.5. LA RÉGION SOCIALE ET SES DYNAMIQUES D'INNOVATION	89
4.5.1. Les visions de l'innovation et de la politique d'innovation dans la « région sociale »	89
EN CONCLUSION	91

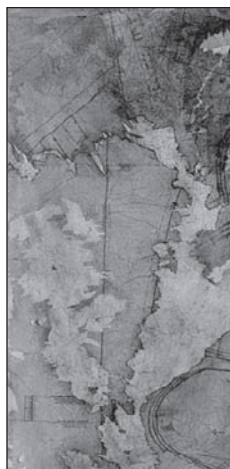
Chapitre 5 Le développement territorial intégré	93
5.1. ANALYSER LA DÉPENDANCE DU SENTIER AU NIVEAU LOCAL	95
5.2. LE DÉVELOPPEMENT LOCAL ET LE BESOIN D'UNE APPROCHE INTÉGRÉE.	98
5.3. DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL INTÉGRÉ ET INNOVATION SOCIALE.	103
5.4. LE RÔLE SPÉCIFIQUE DES MOUVEMENTS SOCIAUX DANS L'INNOVATION SOCIALE.	111
5.5. LE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL INTÉGRÉ FACE AUX RAPPORTS SOCIAUX	116
Chapitre 6 De l'innovation sociale à l'innovation sociale territoriale.	119
6.1. DE LA CROISSANCE FONCTIONNELLE AU DÉVELOPPEMENT HUMAIN TERRITORIAL	121
6.2. DES IMAGES DE L'INNOVATION SOCIALE VERS SA REPRODUCTION TERRITORIALE	126
6.3. LA GENÈSE DE L'INNOVATION SOCIALE DANS LE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL	128
6.4. VERS UNE SOCIOLOGIE DES CONNAISSANCES SUR L'INNOVATION SOCIALE TERRITORIALISÉE.	132
6.5. L'INNOVATION SOCIALE DANS LE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL: LE RÔLE DE LA SCIENCE.	136
Bibliographie	141



LISTE DES FIGURES ET TABLEAUX

Tableau 3.1.	Dimensions des concepts de l'économie sociale : une synthèse	65
Tableau 4.1.	Les interactions entre les divers types de capitaux	78
Figure 4.1.	La logique du développement communautaire au sein de la région sociale	84
Figure 5.1.	Développement territorial intégré et innovation sociale	96
Tableau 5.1.	Les objectifs des différents domaines d'aménagement et de politiques locales de développement	100
Tableau 5.2.	Acteurs impliqués dans les domaines de planification au niveau municipal (ville)	102

Tableau 5.3.	Illustrations d'initiatives innovantes dans les stratégies de développement local	106
Figure 5.2.	Développement territorial intégré à Anvers	110
Tableau 5.4.	Initiatives socialement innovantes et satisfaction des besoins	112
Tableau 6.1.	Ontogenèse, ontologies et théories du développement territorial	131
Tableau 6.2.	Sociologie des connaissances (SDC) sur l'innovation sociale et le développement territorial: illustration de l'approche à partir de trois (familles de) théories. . .	134



INTRODUCTION

Les années 1960 et 1970 ont été marquées à la fois par des transformations sociales et un renouveau scientifique les analysant. Les transformations sociales, initiées par des actions spontanées d'étudiants et d'ouvriers, alimentées de philosophies prônant la démocratisation des institutions politiques et conduites par des mouvements sociaux et politiques, ont promu la gestion démocratique des entreprises et la libération des mœurs opprimantes ainsi que l'ouverture de la famille close et patriarcale. Dans le domaine scientifique, cette époque a été le creuset de nouveautés dans l'analyse de l'innovation au sein de la société, ses sphères existentielles et ses institutions.

Durant les trente dernières années, une littérature riche et polyvalente sur l'innovation sociale s'est développée, d'abord en sciences économiques, puis dans les autres sciences sociales et humaines. Ce renouvellement intellectuel faisait écho aux travaux de Max Weber et d'Émile Durkheim

sur la transformation des rapports sociaux, mais également aux réflexions de Joseph Schumpeter sur les liens entre développement et innovation. Dans les traces de ces auteurs fondateurs, cette nouvelle littérature ne s'est pas limitée à l'innovation technologique diffusée selon des modèles plutôt statiques et linéaires ; elle s'est également ouverte vers des modèles complexes, examinant les rapports sociaux et les modes d'organisation de l'innovation, ses processus d'adoption et d'apprentissage, etc. (Moulaert et Hamdouch, 2006). Si aujourd'hui les innovations technologiques dans les entreprises occupent toujours le centre de gravité des recherches empiriques, les débats innovateurs et contemporains en sciences sociales et humaines sur l'innovation se dirigent beaucoup plus vers une lecture d'ensemble de l'innovation, tant dans ses dimensions processuelles que stratégiques. Cette lecture innovatrice de l'innovation se sert souvent du concept de l'innovation sociale « enchâssée », dont la perception et l'abstraction scientifiques se sont déployées à partir de contextes spatiaux, territoriaux et institutionnels bien spécifiques. « Il n'y a pas d'innovation sociale sans appréhension de la réalité sociale et spatiale dont elle émane » : le lecteur nous verra reformuler cette proposition à plusieurs reprises et par une diversité d'expressions.

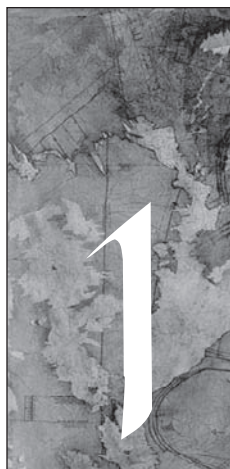
Dans ce livre, nous visons donc à mettre en lumière, de façon simplifiée et synthétisée, l'intérêt théorique et empirique du concept d'innovation sociale en l'utilisant comme principe fondateur de l'action stratégique du développement territorial, des politiques publiques locales et régionales et des transformations des structures des communautés locales comme de leur gouvernance. Depuis une quinzaine d'années, les stratégies et les politiques de développement local et régional se sont graduellement réorientées vers un objectif de progrès humain, en relativisant le chantage de la « compétitivité globale » et en situant dans un contexte plus large les critères restrictifs de croissance et de développement économique. En d'autres termes, il y a eu une évolution dans la prise en compte de la logique sociale du développement territorial. Depuis les modèles de croissance régionale d'inspiration néoclassique des années 1970, où l'innovation était en réalité une *boîte noire* sans indication ni de son contenu ni de son processus, la conception de l'innovation et son rôle dans le développement régional et local a significativement évolué. Dans les années 1980, les sciences sociales se sont mobilisées autour du concept de développement endogène et des modèles d'innovation territoriale qui ont permis de remplir partiellement cette « boîte noire », en démontrant clairement que l'innovation technologique était en premier lieu un ensemble d'actions stratégiques et de processus à caractère fortement institutionnel. De ce fait, l'innovation technologique ne peut se concevoir sans prendre en compte les dynamiques sociale, culturelle et organisationnelle plus larges qui en font partie.

Ce livre a quatre objectifs :

1. La reconstruction historique de l'évolution de la logique sociale dans l'analyse du développement territorial. Deux temporalités sont mobilisées à cette fin : une perspective d'histoire de la pensée « récente » (1970 à aujourd'hui) au chapitre 1 et une perspective d'histoire de la pensée « longue » au chapitre 2 ;
2. Une exploration des diverses significations de l'innovation sociale dans les littératures scientifiques contemporaines, aboutissant à une synthèse des différentes dimensions de la notion, telles qu'elles s'avèrent pertinentes pour l'analyse du développement territorial ou sont déjà intégrées à sa conceptualisation – chapitre 3 ;
3. La présentation de deux modèles d'innovation sociale « territorialisés » : le développement territorial intégré (chapitre 4) et la région sociale (chapitre 5) ;
4. Une réflexion sur des pistes épistémologiques futures pour l'analyse de l'innovation sociale. Les auteurs font un plaidoyer pour une approche par la sociologie des connaissances tout en s'alimentant auprès de Henry Lefebvre et du mouvement Sociologie comme un art (*Sociologist as an Artist*).

Bonne lecture, et au plaisir de connaître vos réactions.

CHAPITRE



LA REDÉCOUVERTE DE L'ESPACE, DE SON ÉCONOMIE ET DES LIENS SOCIAUX

Comme nous l'avons expliqué dans l'introduction, l'innovation sociale est le concept central de cet ouvrage. Afin de mettre en évidence la pertinence scientifique et analytique de ce concept pour le développement territorial, il est essentiel d'évoquer le contexte de son apparition. Bien que la lecture et la réapparition de l'innovation comme concept scientifique, phénomène social et stratégie humaine ne forment pas le monopole du développement territorial et son analyse (voir chapitre 3), le rapport territoire-innovation sociale est assez privilégié. Cela est probablement la conséquence de la nature très sociale de la dynamique spatiale au niveau local et régional, mais aussi des besoins pressants de nouvelles stratégies de développement territorial prenant plus de distance de la logique technologique et économiste.

L'intérêt pour l'innovation sociale est à la fois le produit de l'évolution de l'analyse territoriale, foisonnante et variée, et le signe d'une rupture avec une *certaine* conception économistique, puis technologiste des relations économiques souvent trop éloignée de la dynamique sociale et de la diversité des comportements humains. Le champ contemporain de l'analyse de l'innovation sociale étant significativement marqué par l'histoire de l'analyse territoriale (Hillier, Moulaert et Nussbaumer, 2004), il nous a paru essentiel de situer sa présentation dans le contexte des problématiques spatiales et régionales. Nous montrerons donc comment, dans les trente dernières années, l'innovation d'abord technique et technologique, puis organisationnelle et sociale, est (re)devenue un thème central pour la question du développement. Sous une variété de terminologies (progrès technique ou technologique, innovation, etc.), l'innovation est d'abord apparue comme le moteur de la *croissance*. Les modèles néoclassiques de croissance l'ont d'abord prise en compte comme un facteur exogène avant de tenter d'en montrer les liens avec la dynamique des relations économiques. Pourtant, l'innovation était déjà considérée comme essentielle au développement économique par des auteurs plus anciens comme Schumpeter (voir chapitre 3). Les travaux de Schumpeter, et d'autres, sont revenus sur le devant de la scène avec l'évolution des modèles néoclassiques vers des modèles de croissance endogène et la critique hétérodoxe de ces modèles (Lordon, 1991 ; Guellec et Ralle, 2001).

Cette présentation se veut pédagogique dans le sens où elle permet de situer les concepts et problématiques centraux de l'analyse territoriale par rapport à l'innovation. Nous montrerons en particulier les déplacements progressifs de l'analyse de l'innovation pour esquisser une trajectoire qui met en lumière l'apparition et l'affirmation progressives de la dynamique institutionnelle dans la compréhension du développement de l'espace local et régional. Or, la prise en compte des institutions, outre les indéniables apports qu'elle constitue, suscite également de nouveaux questionnements sur la nature des relations économiques et leur rôle social. Nous parlons de nouveaux questionnements dans la mesure où ils n'apparaissaient pas dans les premiers modèles traitant du développement territorial, tout en sachant que des auteurs plus anciens avaient déjà esquissé des pistes de réflexion sur le sujet, que nous présenterons au chapitre suivant.

L'intérêt pour le développement territorial s'est fortement accentué et diversifié dans les années 1970. En effet, les Trente Glorieuses marquent la prise de conscience des inégalités régionales d'une part, et surtout de la difficulté à les combattre. Ainsi, certaines zones présentent un retard de développement important, alors que certaines restructurations dans

les industries traditionnelles nécessitent de penser des stratégies alternatives (Benko et Lipietz, 1992; Côté, Klein et Proulx, 1996). En bref, la croissance n'est pas homogène et certaines analyses montrent la prééminence de pôles de croissance au sein des espaces régionaux. L'idée d'un développement inégal fait son chemin et les travaux d'influence keynésienne, marxiste et institutionnaliste tentent d'en montrer les déterminants (Moulaert et Mehmood, 2008). Deux caractéristiques de la croissance émergent des modèles keynésiens, dominants à cette époque : la croissance peut-être instable si l'État ne met pas en œuvre des politiques adéquates ; la croissance ne se répartit pas de manière égale au niveau géographique. L'État a donc, selon cette logique keynésienne, légitimement deux sphères d'intervention. La première consiste à créer les conditions d'une croissance équilibrée, la seconde à intervenir pour assurer la diffusion de la croissance au sein de l'espace national.

À la lumière des moments de crise et de restructurations socio-économiques rencontrés dans les années 1970, et à la suite de la remise en cause des politiques interventionnistes, les économistes néoclassiques ont présenté leur propre réponse. À partir d'un modèle très simple, proposé dès les années 1950, ils vont tenter d'expliquer les facteurs de la croissance pour montrer qu'elle peut être stable et durable, grâce aux mécanismes de la concurrence. Or, la croissance, qui correspond à l'augmentation du produit national, trouve sa source dans l'amélioration du processus productif. Ainsi, l'enjeu principal est d'introduire la nouveauté, notamment dans le dispositif explicatif du système économique. Mais le raffinement des modèles devra conduire à tenir compte – *a minima* nous en convenons – des facteurs institutionnels qui dynamisent la croissance. C'est précisément à partir de la difficulté des modèles standards – et en particulier néoclassiques – à intégrer de manière satisfaisante la dynamique des institutions que se sont développées d'autres approches de l'économie régionale. Nous montrerons que celles-ci éclairent bien certains aspects des phénomènes de croissance, mais qu'elles sont également prisonnières d'une conception technologiste et concurrentielle des relations économiques.

Une autre voie s'ouvre pourtant avec l'application des concepts proposés par la Théorie de la régulation qui articule les phénomènes micro, méso et macro-économiques au sein d'un cadre sociétal, et permet de prendre en compte les diverses échelles spatiales. Cette approche, combinée avec d'autres tentatives d'analyse institutionnelle de l'économie régionale, va donner naissance à plusieurs modèles d'innovation territoriale où l'on retrouve l'importance de la dynamique institutionnelle à diverses échelles spatiales, mais également le rôle de l'innovation pour le développement des activités économiques (Moulaert et Swyngedouw,

1989; et un sondage analytique quasi exhaustif dans Jessop et Sum, 2006). Ces modèles divers ont nettement amélioré la compréhension de la dynamique régionale en montrant les ressorts des phénomènes d'innovation au sein et à travers les transformations institutionnelles dont ils sont en partie les catalyseurs. Toutefois, leur critique permet également de montrer dans quelle mesure l'analyse des dynamiques régionales relève d'une conception trop étroite de l'économie et du système productif. Une approche par les relations socioéconomiques permet d'élargir la notion de développement en intégrant les dynamiques sociale, culturelle et économique (Moulaert et Mehmood, 2008).

1.1. LA PERSPECTIVE ORTHODOXE DE LA CROISSANCE RÉGIONALE

Les modèles néoclassiques de la croissance régionale apparaissent largement en réaction aux modèles keynésiens, dominants dans l'analyse macroéconomique des années 1950. Alors que le modèle de base néoclassique tente de prouver la capacité d'un système de marché concurrentiel à assurer une croissance stable et auto-entretenu, il s'avère en réalité incapable d'expliquer les mécanismes et les facteurs de croissance, qui restent exogènes au modèle. Les évolutions du modèle de base permettront de remédier à cette faiblesse, mais au prix d'une remise en cause de certaines hypothèses fondamentales, comme par exemple celle de la convergence naturelle des sentiers de croissance de régions à comportement économique comparable (pour une discussion voir Aydalot, 1984).

1.1.1. LE MODÈLE NÉOCLASSIQUE DE CROISSANCE: INTÉGRER LA NOUVEAUTÉ

Face aux modèles keynésiens de Harrod et Domar, qui montrent le caractère profondément instable de la croissance (voir Muet, 1993), Solow propose dès 1956 une approche néoclassique de la croissance à partir d'un modèle qui va également fonder son analyse spatiale. Il s'agit de rendre dynamique le modèle de la concurrence (Guellec et Ralle, 2001). À partir des hypothèses de concurrence parfaite, la littérature va tenter de montrer l'existence d'un chemin de croissance équilibrée. Si la production (fonction de production agrégée) est fonction de la quantité de capital et de travail, sa variation dépend de deux choses: la croissance de la force de travail, donnée hypothétiquement par la croissance démographique; la croissance du capital, qui dépend de l'investissement. Dans le modèle néoclassique de base, l'investissement est forcément égal à l'épargne, et donc au produit de la production et du taux d'épargne. Or, ce dernier est une variable

exogène au modèle (Amable et Guellec, 1992; Guellec et Ralle, 2001). La croissance à long terme ne dépend donc que de deux facteurs exogènes. Sachant que la productivité marginale du capital est décroissante, la croissance de la production n'est possible que grâce à l'évolution de la force de travail. Cette dernière relève de l'évolution démographique, mais aussi de la capacité à produire (Guellec et Ralle, 2001). La croissance du capital ne peut venir que d'une meilleure capacité à combiner les facteurs de production. Or, cela implique une fonction de production qui intègre l'évolution de la technologie, ce qui n'est pas couvert par le modèle de Solow.

Ainsi, pour intégrer l'évolution du système économique, les modèles néoclassiques considèrent que le progrès technique permet d'améliorer la capacité de production de la force de travail (hypothèse de neutralité du progrès technique), ce qui a le même effet que la croissance démographique. Les facteurs influençant la croissance étant exogènes au modèle, il existerait un taux de croissance de long terme qui refléterait une croissance « naturelle ». Par rapport aux modèles keynésiens, les résultats de Solow sont donc très optimistes. La croissance à long terme est assurée par le progrès technique exogène et les modèles spatiaux, qui intègrent le commerce international ou interrégional, concluent à une possible convergence des taux de croissance des espaces économiques (Bennaghmouch, 1997). Ainsi, deux économies similaires du point de vue de leur structure (technologie, taux d'épargne, etc.) vont voir à long terme leurs taux de croissance converger. Notons également que dans le cadre d'un modèle néoclassique, l'ajustement par le marché se fait instantanément. En conséquence, l'équilibre sur le marché du travail est atteint (hypothèse de plein-emploi!) grâce à la flexibilité des salaires. Du point de vue spatial, les conditions de la concurrence pure et parfaite ont tendance à disperser les activités économiques dans l'espace de façon relativement homogène. Sur ce point, les modèles néoclassiques de la croissance étaient déjà largement contredits par l'analyse spatiale de la localisation qui, en distinguant les secteurs de production, montrait l'importance de la concurrence imparfaite et de la concentration spatiale des activités (p. ex., Lösch, 1954; Hotelling, 1929).

Cette succincte présentation du modèle traditionnel d'explication de la croissance permet de comprendre plusieurs choses. D'abord, elle met en lumière combien l'existence d'une économie en sous-emploi (chômage de masse) est perçue au début des années 1970 comme une anomalie provenant d'une mauvaise politique économique et non du système économique lui-même, considéré comme autorégulateur par définition. Ensuite, et surtout, elle montre combien d'emblée le progrès technique est un élément-clé de la croissance, mettant donc en lumière l'importance vitale de l'innovation – sous ses différentes formes – pour la dynamique des économies.

1.1.2. LES LIMITES DES MODÈLES NÉOCLASSIQUES TRADITIONNELS

Les problèmes posés par les modèles néoclassiques de départ sont évidents. Tout d'abord, l'hypothèse de plein-emploi (grâce à l'ajustement automatique du marché du travail) est relativement surréaliste. C'est un point important qui aujourd'hui encore relativise la pertinence des modèles de croissance néoclassiques en économie spatiale (voir plus loin). En effet, ces modèles voient leur pertinence fortement amoindrie par l'existence du chômage; alors que les modèles keynésiens considéraient le plein-emploi comme un objectif à atteindre, les modèles néoclassiques le percevaient comme un trait naturel de l'économie (Guellec et Ralle, 2001).

Mais surtout, puisque la croissance dans ces modèles dépend de facteurs exogènes, ils finissent par ne rien expliquer: sans progrès technique exogène, il n'y a pas de croissance à long terme (Amable et Guellec, 1992). De plus, le taux de croissance est considéré comme tout à fait indépendant du taux d'épargne, ce qui paraît difficilement tenable (Amable et Guellec, 1992). De l'optimisme d'une croissance stable et assurée à long terme si une politique économique posant les conditions de la concurrence est appliquée, on se trouve face à la fatalité des facteurs qui ne sont pas pris en compte dans l'explication. Les nouvelles théories de la croissance endogène (voir section 1.2) vont tenter de combler cette lacune.

Notons également que le modèle néoclassique de croissance économique ne fait qu'élargir un système d'équilibre de marché. En d'autres termes, il ne prend absolument pas en compte la dynamique du système économique, qui dépend du développement des technologies, des productions impliquant l'utilisation d'une technologie donnée, ou bien encore du cadre socioéconomique, où les dynamiques institutionnelles et les comportements stratégiques des agents économiques, sociaux et politiques puissants prédominent. En réalité, le raisonnement des modèles néoclassiques est circulaire. Si le système économique est parfaitement concurrentiel... on aboutit à un équilibre concurrentiel. Or, la réalité dément largement les caractéristiques et conclusions de ce type de modèle, et appelle à une approche plus fine de la question de la croissance et de ses liens avec l'innovation.

1.2. LES MODÈLES DE LA CROISSANCE ENDOGÈNE

La principale caractéristique des modèles de croissance endogène est de montrer comment la dynamique de recherche, d'innovation et plus généralement d'amélioration du système productif relève du comportement

rationnel des acteurs. On identifie donc les comportements visant à améliorer la quantité de produit. Toutefois, la multiplicité des facteurs de croissance – un renvoi implicite à la complexité qualitative de l'évolution économique et de l'innovation? – va conduire à l'éclatement de l'analyse en de multiples modèles, dont les interactions restent relativement peu étudiées.

1.2.1. ENDOGÉNÉISER LA CROISSANCE

En prenant en compte certaines critiques, la recherche néoclassique va donc s'orienter vers la possibilité d'*expliquer* les facteurs de croissance. Il s'agit d'endogénéiser les facteurs déterminants. Il devient alors essentiel de comprendre comment accroître l'efficacité du travail et du capital, éléments appartenant au processus même de l'évolution économique. À cette fin d'abord, la lecture de l'investissement s'élargit : l'investissement qui participe à l'accroissement de la production peut se résumer à un investissement en capital physique, mais peut aussi consister en une innovation technologique. Cette vision plus large de l'investissement implique l'intégration d'un grand nombre d'éléments : la recherche et le développement, le capital humain, l'apprentissage (sous différentes formes) et la division du travail (Guellec et Ralle, 2001). Ce qui se dessine progressivement, c'est donc une recherche sur les *sources* de la croissance et non plus seulement sur ses conditions (Sekia, 2000). Ainsi, l'enjeu essentiel des modèles de croissance endogène est la possibilité d'introduire la nouveauté dans l'analyse économique. Il s'agit donc de comprendre, suivant les mécanismes du marché, comment la nouveauté (le progrès technique ou humain) permet d'engendrer de nouvelles capacités de production. À ce titre, elle est à la fois le fruit d'un calcul économique rationnel et le moteur de la croissance économique.

Comme nous l'avons expliqué, les modèles néoclassiques aboutissent à un tassement de la croissance en raison de la décroissance de la productivité marginale du capital. Cette dernière peut s'accroître grâce au « progrès technique », qui constitue alors une *boîte noire*. Les modèles de croissance endogène surmontent la difficulté du tassement de la croissance en prenant pour hypothèse la constance des rendements d'échelle. Autrement dit, chaque unité de capital investie produit une unité de capital. Le capital se renouvelle donc en permanence. Les modèles plus élaborés de la croissance endogène, conçus à partir des travaux de Römer (1986, 1992) (Lordon, 1991), permettront d'intégrer les rendements croissants grâce aux externalités dont peuvent bénéficier les agents. La relecture des écrits de Young sur la division du travail (1928) et les travaux montrant l'existence possible de rendements croissants dans des secteurs non monopolistiques vont

contribuer à développer l'analyse de la nature de l'innovation et le rôle des externalités (voir Artus, 1993; Bennaghmouch, 1997). L'idée est que l'innovation est perçue comme un processus au cœur de l'activité économique et toute l'analyse consiste à tenter de comprendre les coûts qu'elle implique et les bénéfices qu'elle engendre. Par exemple, certaines innovations peuvent être exploitées par d'autres entreprises que celles qui les ont produites, que ce soit au travers de la vente de brevets ou le partage d'informations gratuites externalisées.

Les modèles de croissance endogène sont également à la source d'un deuxième progrès. Les hypothèses retenues dans le modèle néoclassique de base conduisent à la conclusion qu'un système économique connaît un seul et unique équilibre, et qu'en cas de choc, un mécanisme d'ajustement permet d'y revenir. Or, selon les hypothèses faites par les auteurs des modèles de croissance endogène, plusieurs équilibres peuvent exister. Cette approche est nettement plus réaliste et permet de s'interroger sur les conditions nécessaires à réunir pour générer une croissance stable et auto-entretenu. Différents modèles cherchent à évaluer les possibilités de convergence des taux de croissance entre pays, selon leurs dotations initiales (Guellec et Ralle, 2001).

Enfin, les modèles de croissance endogène prennent en considération la dynamique spatiale des externalités. Le progrès technique peut prendre la forme d'un bien commun non appropriable qui permet à toutes les entreprises d'un espace de bénéficier d'une partie du progrès. Dans cette perspective, la capacité d'accès à l'innovation et à l'information générées devient une ressource stratégique qui peut expliquer les regroupements d'activités économiques. Les phénomènes d'agglomération ne sont donc pas le produit de comportements non économiques, et donc irrationnels, mais proviennent bien d'une démarche d'optimisation des agents productifs.

1.2.2. LA RÉHABILITATION DE L'ÉTAT

L'approche par l'endogénéisation des facteurs de la croissance aux modèles néoclassiques présente de nombreuses conséquences. La plus importante peut-être, c'est qu'elle permet l'intervention de l'État dans la création des conditions de la croissance. Autrement dit, le système économique de concurrence, qui par sa réalité vécue remet en cause les lois et les vertus de la concurrence pure et parfaite, n'aboutit pas forcément de lui-même à une croissance stable. L'État a donc un rôle important à jouer dans le renouvellement et le développement des ressources de l'économie, en particulier du capital humain. Dans cette perspective, elle ouvre aussi le champ à la réflexion sur l'équilibre des territoires. Si l'activité économique peut

avoir un intérêt rationnel au regroupement, la voie s'ouvre pour l'éventualité d'une action publique visant à répartir les sources de l'innovation (centres de formation, de recherche, de gouvernance de l'innovation, etc.) et les pôles d'activités sur l'ensemble du territoire (Amable et Guellec, 1992).

Plus important encore, l'introduction des biens publics dans ces modèles peut à la fois améliorer la situation des agents et participer à la croissance tout en justifiant l'existence de prélèvements pour les financer. Il y a donc une profonde inflexion vers des modèles qui intègrent l'existence de l'État. La prise en compte des externalités, et donc des interactions hors marché dont peuvent bénéficier les agents, justifiant des rendements croissants, pose la question des mécanismes d'interaction entre les agents. En quelque sorte, ces modèles mettent en évidence l'existence d'institutions dont le rôle est de permettre l'échange, mais qui restent néanmoins une *boîte noire* (Amable et Guellec, 1992). Les modèles d'innovation territoriaux, issus de la tradition du *développement* endogène, vont tenter de donner un contenu à ces institutions que les modèles de croissance endogène ne font apparaître qu'implicitement (section 1.3).

Enfin, en montrant que de multiples équilibres sont possibles, le déterminisme optimiste des modèles néoclassiques est relativisé. Dans l'analyse de croissance endogène, l'histoire, la politique, la situation socio-économique sont (enfin) prises en compte dans l'explication. C'est un progrès indéniable car cela ouvre des horizons plus larges pour l'analyse de la croissance. Le sentier de croissance est profondément dépendant des situations précédentes et des événements qui ont transformé l'organisation socioéconomique. Il y a donc multiplicité des équilibres possibles, en fonction de l'évolution de certaines variables non économiques (Guellec et Ralle, 2001 ; Amable et Guellec, 1992).

1.2.3. LA CROISSANCE ENDOGÈNE RÉGIONALE

Un des problèmes examinés par la théorie de la croissance endogène est l'absence de convergence inconditionnelle entre économies spatiales (régionales, nationales). L'endogénéisation de la technologie et d'autres facteurs de croissance contribue à expliquer des divergences entre les résultats économiques de plusieurs régions ; mais comme le signale Szirmai (2005, p. 86-87), la théorie de la croissance endogène n'explique toutefois pas les problèmes relatifs à l'essor à la fois dramatique et spectaculaire de pays dont le niveau était très faible au début. De plus, elle est confrontée à la relative divergence de croissances entre régions au sein d'un même pays (Fujita et Thisse, 2000).

La version spatialisée de la théorie de la croissance endogène emprunte ses racines dans la nouvelle géographie économique (NGE), où les économies d'échelle ne sont pas uniquement liées à l'investissement, aux échelles de production et de marché, ni aux économies d'agglomération et à leurs effets externes. Bien que peu de modèles au sein de la NGE traitent explicitement de la dynamique de croissance économique, ils définissent les termes de la modélisation de la croissance régionale et urbaine endogène et les intègrent à un ensemble de flux commerciaux interspatiaux combinés à des logiques de localisation. Ces dernières sont analysées par une combinaison de forces centrifuges et centripètes. Comme l'indique Dawkins (2003), la NGE de Krugman analyse les forces qui alimentent l'émergence des « *industry clusters* » ou « pôles de croissance industriels », en intégrant des économies d'échelle externes et de rendements croissants aux modèles de commerce interrégional (p. 148). Krugman construit son analyse des forces centrifuges-centripètes, qui génèrent la concentration et la déconcentration spatiales au sein d'une région, à partir d'une interaction centre-périphérie soutenue par : *i*) le niveau des économies d'échelle internes ; *ii*) les faibles coûts de transport ; *iii*) la concentration de la population régionale dans le marché du travail manufacturier du « centre ». Selon la NGE, la capacité à drainer une main-d'œuvre qualifiée ou le bénéfice d'informations stratégiques (économies d'agglomération, d'informations et de connaissances) peuvent augmenter avec le nombre d'entreprises présentes sur un espace. Finalement, les modèles de la NGE sont amenés à tenir compte de l'histoire, dans la mesure où les effets d'agglomération se présentent de façon durable et qu'ils dépendent des trajectoires économiques dans l'espace.

Martin (1999) souligne l'existence d'une diversité de formes de rendements croissants actifs dans le processus d'agglomération spatiale. Mais lorsqu'il devient nécessaire d'intégrer cette diversité au sein des modèles de croissance et en raison de la complexité de l'analyse algébrique, on se voit obligé de retourner aux « *basics* » : pour l'analyse des mécanismes qui se trouvent à la base de la concentration de l'activité économique, les modèles de croissance endogène régionale se concentrent soit sur les transferts régionaux de capital humain, soit sur le progrès technologique localisé dans la région ou une de ses localités (Martin, 1999, p. 68).

1.2.4. LES LIMITES DES MODÈLES DE CROISSANCE ENDOGÈNE

Malgré leur perception réaliste des facteurs endogènes et de l'hétérogénéité des sentiers de croissance, les modèles de la croissance endogène restent peu explicatifs. Tout d'abord, bien qu'ils prennent en compte le progrès technique, chaque facteur accroissant la productivité des moyens de

production est analysé dans un modèle spécifique où les autres ne sont pas ou que partiellement considérés. Autrement dit, on se trouve avec un grand nombre d'explications parcellaires du progrès (Bennaghmouch, 1997). Ainsi, les modèles analysant le capital humain vont mettre en lumière le rôle de l'éducation pour la croissance, alors que ceux qui s'intéressent à la R&D vont plus se concentrer sur les incitations des acteurs privés à l'investissement en R&D. On trouve donc un processus de cloisonnement qui fragilise la capacité d'analyse (hypothèses, formes des fonctions de production ou d'utilité). Ainsi, comme le précise Muet (1993), les validations empiriques des modèles de croissance endogène restent de portée relativement limitée, ce qui affaiblit considérablement les possibilités de formuler des recommandations politiques (Muet, 1993).

Toutefois, grâce aux modèles de la croissance endogène, le cadre néoclassique de départ change peu à peu de nature. Plus qu'une représentation du système économique, l'analyse néoclassique complexifiée offerte par ces modèles devient une heuristique permettant d'analyser, par des « faits stylisés », différents aspects du système économique dont la logique d'ensemble échappe largement à l'analyse. Ce dépassement partiel de l'analyse néoclassique constitue donc à la fois le résultat du raffinement des hypothèses et une forme de capitulation d'une approche métathéorique trop simple : si les outils demeurent hégémoniques, ils ne véhiculent plus forcément le même potentiel de généralité que les conclusions auxquelles prétendaient les modèles d'équilibre général.

Si ce bilan se présente de façon assez neutre, ses conséquences sont importantes. Les modèles de croissance économique endogène formalisent l'acceptation progressive d'une concurrence imparfaite dominante dans les économies modernes, basée sur une combinaison de ressources endogènes et exogènes acquises par le commerce interrégional et les migrations. Ils considèrent l'existence d'un ensemble de possibilités pour les politiques publiques, même si leur élaboration et leur évaluation restent difficiles. De plus, il est dorénavant envisageable de faire attention aux dynamiques sociales et hors marché qui permettent l'apprentissage et la diffusion de la nouveauté dans le système productif. Ainsi, si le progrès dans ces modèles se fait au détriment de la généralité, il ouvre également des pistes théoriques pour des approches plus complexes de la dynamique marchande et non marchande de l'économie et de la société capitalistes et pour l'explication de la croissance régionale inégale à partir de dynamiques qui ne sont que limitrophes aux mécanismes de la concurrence. Ces approches ont plutôt fait l'objet de débats au sein du courant « développement spatial endogène » en économie et sociologie spatiales. Ce courant

pourrait également surmonter la difficulté que les modèles de croissance endogène ont à saisir la complexité des espaces locaux et régionaux, ainsi que leur restructuration.

1.3. LE DÉVELOPPEMENT SPATIAL ENDOGÈNE

L'approche du développement spatial endogène a évolué d'abord avant, puis en parallèle et même en interaction avec la nouvelle géographie économique. Mettons cette évolution dans son contexte historique.

À la fin des années 1970, en réaction à l'impuissance de l'analyse économique néoclassique de la croissance régionale d'un côté, et à la perte d'impact de la politique régionale traditionnelle de l'autre, un ensemble de théories sur le développement régional a émergé (Moulaert et Mehmood, 2008). Les stratégies menées selon des théories du développement concentré (François Perroux, Gunnar Myrdal; plusieurs sources bibliographiques) atteignent alors leurs limites, non pas parce qu'elles ont perdu de leur pertinence, mais parce que les transformations des conditions socio-économiques et des contextes institutionnels n'ont pas été bien assimilées. En effet, le volontarisme spatial des Trente Glorieuses consistant à implanter des sites de production dans les régions défavorisées est mis à mal par la crise économique qui conduit à la réduction d'effectifs si ce n'est à la fermeture d'usines. Les difficultés budgétaires que commencent à connaître les États nationaux contribuent à remettre en cause ces politiques régionales basées sur la localisation concentrée des activités économiques (Moulaert, Sekia et Boyabé, 1999).

Les premiers débats scientifiques sur le développement endogène régional et local datent de la fin des années 1970. La théorie du développement endogène régional combine trois dimensions clés : la dimension économique, c'est-à-dire la croissance économique exploitant des ressources provenant au moins en partie de la région ; la dimension socioculturelle, qui reflète les besoins culturels et l'identité communautaire ; et la dimension politique, avec la prise de décision politique et l'intégration de groupes et d'individus de la région au sein du processus politique. Une grande diversité d'interprétations et de combinaisons des trois dimensions est déployée dans la littérature. Tout d'abord, les ressources endogènes se définissent souvent en termes techniques et économiques et reflètent la disponibilité des ressources naturelles, le capital humain et sa formation, des expériences entrepreneuriales, l'existence de structures industrielles, etc. (Coffey et Polèse, 1984 ; Garofoli, 1992). Puis, selon une interprétation plus culturelle, alternativement ou complémentirement les ressources font partie du tissu

socioculturel auquel appartiennent les coalitions de croissance («*growth coalitions*») comprenant le système éducatif, les chambres de commerce, les associations professionnelles... proposant ainsi une définition du territoire en termes de «concentration de relations sociales, à l'endroit même où culture locale et autres caractéristiques locales non transférables sont en synergie» (Garofoli 1992, p. 4; Stöhr, 1984; Friedmann et Weaver, 1979). Ou encore d'un point de vue plus anthropologique, les ressources sont définies en premier lieu comme les dynamiques institutionnelles de tous les groupes appartenant à la population locale (Friedmann, 1992). Dans ce dernier cas, le développement endogène est dérivé de la *capacitation* de groupes structurellement aliénés à leurs besoins, et qui petit à petit réussissent à mettre en place leurs stratégies de développement par le bas. Un autre aspect de la pluralité interprétative du développement endogène est la relation des facteurs de développement endogène à ceux de type exogène, ainsi que le poids absolu et relatif de la part endogène dans la combinaison des facteurs (Garofoli, 1992).

1.3.1. LES ÉCHELLES SPATIALES ET LE POTENTIEL LOCAL

L'échelle spatiale est un autre thème important du débat dans la littérature sur le développement endogène. Le terme échelle spatiale renvoie aux niveaux ou limites spatiaux de la dynamique du développement. Ainsi se pose la question des limites spatiales de la stratégie endogène d'une localité ou région et, par conséquence: le développement endogène offre-t-il une réponse aux facteurs externes qui déstabilisent l'évolution économique (Stöhr, 1984)? Au-delà de la polarisation entre autosuffisance – une stratégie irréaliste – et une ouverture complète aux ressources externes qui sont en concurrence avec et qui paralysent le potentiel local se situe une stratégie qui vise à valoriser la potentialité locale par rapport aux ressources externes mobilisables. Stöhr et Tödtling (1977) parlent d'une «fermeture régionale sélective» («*selective regional closure*»), qui est une stratégie visant l'équité spatiale entre les groupes d'êtres humains, tant au niveau du bien-être matériel que par rapport au droit de chacun à l'autodétermination. La stratégie de développement spatial ne devrait pas être autarcique, mais plutôt combiner des aspirations territoriales et des exigences fonctionnelles. Autrement dit, une stratégie de développement endogène régional (local) privilégie l'espace régional pour la production et l'échange et favorise l'entretien de relations privilégiées choisies avec l'espace extérieur à la région. Selon la vision de Stöhr-Tödtling, le développement endogène implique la «cohabitation» de deux logiques difficilement conciliables: la logique fonctionnelle – nationale ou internationale, incorporée aux stratégies des entreprises multinationales au moins jusqu'au début des années 1980; et la diversité des logiques (économiques, socioculturelles, politiques)

des communautés locales dont l'objectif est de réaliser leur propre développement, et ce, à partir de leur propre identité. Pecqueur (1989) explique les aspirations locales des communautés comme une « réaction autonome » aux contraintes provenant de l'espace extraterritorial (et les qualifiant comme « pression hétéronome »). Une nouvelle conception de l'espace est donc au cœur de la théorie du développement endogène. En effet, l'espace territorial remplace l'espace fonctionnel : la dynamique interne de développement se substitue au concept statique de l'espace considéré jusque-là comme un simple support des fonctions économiques. De plus, dans l'approche territoriale, l'espace devient porteur d'un contenu enrichi de valeurs socioculturelles et de traces historiques. L'espace économique est différencié et va également inclure le « milieu de vie » d'une communauté humaine dont les membres sont mutuellement liés par des valeurs économiques, culturelles et historiques.

1.4. LES MODÈLES TERRITORIAUX D'INNOVATION

L'approche de l'espace territorial – à la place de l'espace homogène ou fonctionnel – semble donc avoir surmonté une grande partie des inconvénients observés auprès de l'économie néoclassique de la croissance exogène et endogène, et nous avoir mis sur la voie d'une lecture multidimensionnelle des rapports entre évolution économique et développement spatial. Toutefois, l'application de la théorie du développement endogène n'a pas résolu le problème de la détermination économique de la logique sociale, comme nous le constatons en analysant les modèles territoriaux d'innovation qui ont dominé l'analyse et la politique territoriale depuis la deuxième moitié des années 1980. Les auteurs de ces modèles se présentent comme les défenseurs du développement endogène. Cependant, sous la pression des défis économiques et de l'analyse orthodoxe, les auteurs des modèles territoriaux de l'innovation ont abandonné la lecture multidimensionnelle du développement endogène pour se focaliser sur l'instrumentalité des dynamiques sociale, culturelle et politique pour la compétitivité et la croissance économique des régions et localités.

1.4.1. L'INTERACTION INSTITUTIONNELLE ET L'INNOVATION TERRITORIALE

À partir de la fin des années 1970, alors que la récession s'installait et que les disparités spatiales et leurs impacts augmentaient, plusieurs auteurs ont analysé la dynamique économique des régions afin de comprendre pourquoi certaines régions parviennent à maintenir une croissance soutenue

et créatrice d'emploi, alors que d'autres s'effondrent. Il s'agissait en particulier d'analyser les processus d'adaptation des entreprises aux nouvelles conditions macro-économiques. Le GREMI développe alors une théorie du « milieu innovateur ». La capacité d'innovation des entreprises, et donc leur résistance à la concurrence, est le produit d'un ensemble d'interactions au niveau de la production, du marché et de l'environnement. Or, face à l'incertitude, l'environnement institutionnel est essentiel, car il constitue une ressource. Cette ressource est le fruit d'un ensemble d'interactions entre les entreprises locales, où l'innovation d'une entreprise en particulier peut devenir une ressource commune à tout un territoire. L'innovation est donc mise en relation avec le développement régional au travers de la capacité d'apprentissage provenant des multiples interactions entre les entreprises. Les études menées en Italie à la fin des années 1970 convergent avec cette analyse. La dynamique des petites et moyennes entreprises (PME) est alimentée par des relations interentreprises assez fortes, souvent basées sur la confiance et la réciprocité. Les relations hors marché jouent incontestablement un rôle dans la qualité de l'environnement des entreprises. La réussite de la « Troisième Italie » est l'exemple même de la flexibilité et de la réactivité que permet un tissage institutionnel dense dans l'espace régional. Un modèle de District Industriel se développe alors, comme suggèrent Bagnasco et Trigilia (1993) parmi d'autres, où la performance est liée aux interactions régionales des institutions. Ces interactions sont souvent normées par la culture économique et sociale du territoire (Dei Ottati, 1994a, b).

Cette capacité d'innovation des territoires est analysée de manière différente selon les auteurs. De nombreux autres « modèles » sont apparus, utilisant soit une terminologie propre ou commune. L'analyse de la géographie des industries, menée par Storper et Walker, va tenter d'établir le lien entre l'innovation technique, l'organisation des entreprises et leur localisation au travers de la notion de nouveaux espaces industriels. Ces auteurs montrent en particulier le rôle du marché du travail local et notamment ses liens avec la flexibilité du système productif. Comparée au modèle traditionnel fordiste, la dynamique du système de production flexible est le résultat des interactions de petite échelle entre les unités de production. La performance des nouveaux espaces industriels se forge ainsi grâce aux interactions informationnelles et à l'adaptation de l'organisation aux contraintes de flexibilité. L'analyse en termes de « *clusters* d'innovation », qui poursuit dans un certain sens les travaux de Storper et Walker (1989), montre mieux encore le rôle des interactions et des réseaux dans les processus d'innovation, et en particulier leur dimension régionale.

En plus des modèles des milieux innovateurs, des districts industriels et des nouveaux espaces industriels, il existe des systèmes d'innovation régionaux. Ces derniers peuvent être analysés comme une traduction des principes de coordination institutionnelle en vigueur dans les systèmes nationaux et sectoriels d'innovation vers le niveau régional de développement (Edquist, 1997) ou alternativement comme une interprétation évolutionniste de l'économie d'apprentissage régional (Cooke, 1996; Cooke et Morgan, 1998).

Notons que tous ces modèles que nous rassemblons sous le terme de «modèles territoriaux d'innovation» sont le reflet d'une grande variété d'approches. Cela est probablement causé par le profond ancrage empirique des travaux scientifiques les concernant. L'idée de modèle doit toutefois être relativisée, car les modèles territoriaux d'innovation sont plus empiriques que génériques (Moulaert et Sekia, 2003). D'ailleurs, de nombreux travaux ont montré la difficulté de transférer un modèle d'une région ou d'une localité à l'autre. Il faut donc bien comprendre que ces modèles identifient des processus associant entreprises et institutions sans pour autant être à même de proposer un modèle normatif explicite. Ils inspirent plutôt, en fonction des conditions spécifiques, les politiques économiques des États et des régions, ce qui fragilise parfois leur signification théorique.

Toutefois, par rapport aux modèles de croissance endogènes, les apports théoriques des modèles territoriaux d'innovation, largement empruntés aux théories du développement endogène spatial, sont indéniables. Le processus d'apprentissage et d'innovation est mis en rapport avec le contexte institutionnel et socioculturel de la région. En cela, ces modèles sont bien plus opérationnels que les précédents. Ils montrent, entre autres, une forme de continuité entre les processus marchands et les relations hors marché. La dynamique sociale et culturelle qui caractérise l'organisation des entreprises et leurs relations est mise en évidence et permet par exemple de donner un contenu au concept de la dépendance du sentier – *path-dependency*. Les conditions initiales de développement ne sont pas seulement caractérisées en termes de dotations, mais aussi en termes d'organisation socioéconomique de l'espace; l'histoire est prise en compte et permet de comprendre le développement localisé de certaines institutions, de même que l'efficacité et la pérennité des relations de confiance et de réciprocité. Les agents représentés dans les modèles territoriaux d'innovation sont bien plus complexes que l'agent maximisateur des modèles néoclassiques.

Ainsi, les modèles territoriaux d'innovation expliquent la croissance par deux éléments: d'abord la capacité d'innovation, qui ne se limite pas à une entreprise, puisqu'elle dépend du stade d'évolution de l'interaction

avec l'organisation institutionnelle et sociale de l'espace. La clé de la croissance réside donc dans la possibilité de voir se développer des processus d'innovation. Ensuite, ces modèles contribuent véritablement à une meilleure compréhension de la dynamique sociale du développement. Si l'innovation repose largement sur les relations entre les agents, ces relations ne relèvent pas uniquement de l'allocation marchande, mais intègrent la confiance, la réciprocité et la solidarité. Nous verrons plus tard que c'est en prolongeant cette dimension de l'innovation et de la dynamique territoriale que l'innovation sociale prendra tout son sens et deviendra porteuse de renouveau pour l'analyse du développement territorial (voir chapitre 3).

1.4.2. LE RÔLE DES INSTITUTIONS

Le principal apport des modèles territoriaux d'innovation est de permettre la conceptualisation du rôle des institutions. Elles ne sont pas extérieures aux modèles, ou ne forment pas une contrainte, mais participent véritablement au système économique régional ou local. Le rôle des institutions se situe à deux niveaux : elles sont tout d'abord essentielles à la production de connaissances au travers des universités, instituts de recherche, etc. Ensuite, la plupart des modèles intègrent la question de la coordination des acteurs individuels et collectifs. Les modalités de la coordination peuvent varier selon les lieux et les secteurs et prendre la forme d'institutions plus ou moins souples. Il s'agit par exemple de partenariats interentreprises ou en association avec des institutions publiques. Il faut noter également que cette coordination s'appuie dans bien des cas sur des traditions locales et des modes de relation hérités du passé (Nussbaumer, 2002). Nous avons observé l'importance de la structure familiale et sociale pour la vivacité de la Troisième Italie. On retrouve également cette caractéristique dans des systèmes productifs locaux (Abdelmalki et Courlet, 1996) en Amérique du Sud, où les relations de réciprocité et de solidarité ancrées dans la culture locale sont importantes pour la coordination des entreprises. Le Nord-Pas-de-Calais, une région dans le Nord de la France, connaît de la même manière des formes de solidarité ancrées dans son histoire industrielle. Le paternalisme patronal y a conduit à réinventer des formes de parrainages où certains entrepreneurs innovants peuvent bénéficier du savoir-faire de collègues plus anciens, ainsi que de certaines entrées dans le milieu entrepreneurial (Nussbaumer, 2002).

Ainsi, la lecture des institutions et des agencements du développement à la lumière des modèles territoriaux d'innovation apporte de nombreuses précisions par rapport aux modèles de croissance. Ces modèles territoriaux d'innovation pénètrent dans le fonctionnement du système de production

pour en identifier les acteurs et les dynamiques. L'innovation n'est pas perçue comme une donnée exogène, elle n'est pas non plus le produit d'un seul comportement rationnel, mais se trouve au cœur des interactions marchandes et non marchandes. Ainsi, la qualité des relations sociales, institutionnelles et socioéconomiques se trouve au centre de la capacité d'innovation des entreprises.

1.4.3. LES LIMITES SOCIALES DES MODÈLES TERRITORIAUX D'INNOVATION

Nous avons montré les nombreux progrès que constituent ces modèles pour une meilleure compréhension des dynamiques du développement régional, et en particulier de la croissance économique. Ces dernières ne se laissent pas aisément capter par des modèles formalisés, tant les composantes institutionnelles et historiques façonnent les systèmes productifs.

Toutefois, les travaux sur les modèles territoriaux d'innovation restent limités par plusieurs biais analytiques. Tout d'abord, la redécouverte de la complexité et de la richesse des systèmes économiques localisés, de même que l'engouement pour la littérature sur le développement « par le bas » a suscité un excès d'optimisme dans la capacité du local à constituer un potentiel de croissance. Moulaert et Swyngedouw (1989) insistent parmi d'autres sur la nécessité de bien saisir l'espace local et régional dans son imbrication avec des échelons spatiaux plus larges. Les transformations des conditions macro-économiques sont particulièrement importantes. En effet, la remise en cause du modèle fordiste traditionnel a profondément diminué la capacité d'intervention de l'État ou, plus précisément, a orienté différemment les politiques publiques. Ainsi, le développement d'infrastructures lourdes associé à de grands projets privés a largement diminué le volontarisme dans les domaines de l'action sociale. De cette façon, la redéfinition des politiques publiques au niveau de l'État n'a pas été sans influence sur les compétences et les prérogatives en matière de développement régional. L'évaluation précise des conséquences de la décentralisation régionale, entre autres, dépasse largement le cadre de notre analyse. Mais nous sommes conscients que les transformations du cadre macro-économique et des politiques économiques influencent durablement les économies locales et régionales. Ainsi, la compréhension des dynamiques de croissance spatiale est inévitablement liée à l'analyse du cadre économique national et international (État-nation, continent, globe).

Ensuite, ces modèles sont largement fondés sur des études empiriques permettant de construire des idéaux-types. Or, si la dynamique régionale est largement liée à la trajectoire de la région, le transfert des concepts et

méthodes d'une zone à l'autre pose de nombreux problèmes méthodologiques. Ainsi, la généralité de ces modèles reste très limitée, et force est de reconnaître la grande diversité des systèmes d'organisation socio-économique de l'espace. Une combinaison unique faite d'une culture locale, d'un mode de gouvernance et d'un système productif ne permet pas de construire un modèle générique utilisable dans des régions structurellement différentes. Une solution à ce problème aurait été d'établir un outil analytique commun permettant d'évaluer les dimensions partagées de l'innovation territoriale; mais une telle approche n'a pas été développée dans ces modèles, souvent trop idiosyncratiques et trop détachés de leurs racines théoriques (développement endogène, économie évolutionniste).

Par ailleurs, la proximité sémantique des concepts et métaphores utilisés pour analyser les systèmes régionaux ou locaux d'innovation et leur rôle dans la dynamique de croissance est parfois trompeuse, car cette sémantique, tout en utilisant les mêmes termes, ne recouvre pas forcément le même contenu analytique. Il faut rappeler que ces modèles proviennent de travaux très différents sur le plan disciplinaire ou méthodologique. Ainsi, la mise en perspective de ces différents travaux exige, comme le font Moulaert et Sekia (2003), de différencier les contenus des concepts pour identifier les points de recoupement de ces différents modèles.

Mais surtout, et cette critique fonde largement la légitimité de cet ouvrage, la compréhension de la dynamique d'innovation et de ses liens avec le développement régional est marquée par un biais. Malgré l'attention accordée aux relations hors-marché et en dépit de la reconnaissance du rôle primordial des institutions, ces modèles sont fondés sur une ontologie économique. En d'autres termes, toute forme de relation sociale et d'organisation des relations socioéconomiques n'a de légitimité et de clé d'analyse qu'au travers son intérêt pour la production marchande. Ce biais instrumentaliste est profondément ancré dans les travaux contemporains, même dans la tradition alternative du développement (Moulaert, 2000; Moulaert et Mehmood, 2008). Or, les liens sociaux puisent leur logique propre dans la culture et les valeurs des individus qui agissent. Supposer que toute forme de relation est soumise d'emblée à un calcul d'intérêt, ou encore supposer que la pertinence des relations est à évaluer en fonction de leur contribution à la valeur ajoutée (PIB) est une hypothèse très forte. Ainsi, le concept d'innovation sociale, tel que nous souhaitons le présenter dans cet ouvrage, tente de resituer les relations sociales dans leur contexte propre. C'est dans le cadre d'une ontologie communautaire que nous souhaitons interpréter les relations socioéconomiques, que leur contribution à la dynamique régionale soit mesurable ou pas.

1.5. LE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL ET LA LOGIQUE SOCIALE

Les modèles que nous avons présentés jusqu'à présent nous montrent plusieurs choses, soit par l'anomalie des résultats obtenus, soit par leur diversité dans l'espace et le temps. D'abord, si l'on se limite aux questions de la croissance, on constate une pluralité de dynamiques différentes selon le temps et le lieu. L'histoire locale a un rôle important dans la détermination des conditions d'expansion de l'activité économique. De plus, l'introduction de la nouveauté comme élément fondamental de la croissance augmente encore cette diversité, tant les facteurs et les processus d'innovation sont marqués par les spécificités locales et leur articulation aux échelons supérieurs. La spécificité des systèmes de production et des modes d'organisation des relations socioéconomiques ne permet pas une analyse homogène des dynamiques spatiales.

Ensuite, nous avons constaté combien les *relations* entre les agents économiques sont déterminantes pour « l'efficacité » d'une région. Elles sont véhiculées par des institutions et comportent des composantes marchandes et non marchandes. C'est le cas des relations interentreprises, mais aussi de l'organisation du marché du travail. La possibilité pour les entreprises de bénéficier d'une main-d'œuvre efficace est largement liée aux mécanismes de formation et de mise en relation entre l'offre et la demande. L'analyse des réseaux montre largement l'importance des relations interpersonnelles qui permettent de bénéficier d'avantages informationnels pour les salariés, les entreprises ou les ménages-consommateurs. Ainsi, afin de comprendre leur dynamique sociale, l'analyse des comportements économiques doit être élargie à la sphère non marchande (familiale, institutionnelle, associative), elle aussi productrice d'avantages économiques.

Toutefois, même dans les approches s'intéressant le plus au « social » présentées dans ce chapitre, nous touchons la limite ontologique de l'analyse économique. L'analyse en termes de croissance est orientée vers la productivité économique des comportements marchands et non marchands. Or, les travaux sur le développement (voir chapitre 2) montrent que la compréhension du développement ne peut se limiter à une analyse instrumentale des comportements pour l'efficacité économique. Le développement ne se nourrit pas uniquement de croissance, dont les effets sur l'emploi par exemple sont positifs mais limités. Le terme même de développement comprend une dimension de progrès qui correspond à la capacité à satisfaire les besoins dans plusieurs sphères. Autrement dit, la valeur de la croissance n'est évaluable qu'en fonction des désirs et aspirations des populations qui en bénéficient. Ainsi, les phénomènes d'appartenance sociale et culturelle, de créativité artistique et intellectuelle sont des

dimensions non négligeables du développement et ne peuvent être considérés uniquement comme des bienfaits collatéraux de la croissance économique. Au contraire, si la croissance économique se nourrit des conditions sociales et existentielles, c'est que leur dynamique propre a une importance en soi.

C'est donc le propos de ce livre de montrer qu'un renversement ontologique est nécessaire dans l'analyse du développement territorial et de ses stratégies et politiques. Plutôt que d'analyser la contribution des sphères non marchandes à leur performance économique, une réflexion en termes de développement requiert de concevoir les relations économiques, le processus de production et de distribution comme des *instruments* au service d'une approche plus large du développement, où l'innovation est porteuse de sens pour la communauté qui en bénéficie. Le terme de communauté, sur lequel nous reviendrons plus loin, utilisé en ce sens que les relations entre les Hommes et la signification qu'elles ont pour leur épanouissement, est primordial pour une conception progressiste du développement. Or, l'innovation sociale porte en elle la possibilité de comprendre la communauté humaine comme un tissu dont la composante économique n'est qu'une partie.

CHAPITRE



DÉVELOPPEMENT ET TERRITOIRE QU'EN DISENT LES ANCIENS?

En conclusion du chapitre 1, nous avons souligné qu'un renversement ontologique est nécessaire dans l'analyse du développement territorial et de ses stratégies et politiques. Les modèles de croissance économique néo-classiques, incapables de saisir les déséquilibres de l'évolution économique régionale, ont fait de « croissance » et « développement » des synonymes. Pour eux, le rôle de l'innovation dans l'évolution économique est exogène et de nature technologique *cum* organisationnelle. Plus tard, les modèles de croissance endogène ont intégré des facteurs de transformation économique (innovation, intervention publique, reproduction du capital humain, etc.) au sein du modèle explicatif de la croissance, mais se sont heurtés aux contraintes de l'analyse formelle de l'économie orthodoxe ainsi qu'à sa limite ontologique. En effet, même les approches les plus endogènes de la science économique, dans leur analyse, subordonnent les sphères non marchandes de la société à la logique marchande et aux stratégies de

compétition. Même les modèles territoriaux de l'innovation sociale, qui mettent le développement au centre de leur vision analytique et politique, privilégient une causalité qui va de la dynamique culturelle, institutionnelle, sociale vers la nouveauté économique et la compétitivité et non pas vers des objectifs de développement humain.

Plutôt que d'analyser la contribution des sphères non marchandes à la performance économique, une réflexion en termes de développement requiert de concevoir les relations économiques, le processus de production et de distribution comme des *instruments* au service d'une approche plus large du développement, où l'innovation est porteuse de sens pour la communauté qui en bénéficie. L'objectif de ce deuxième chapitre est d'examiner si la littérature du développement économique offre d'autres perspectives sur les liens entre l'économie et le social hors de celles rencontrées jusqu'ici, et si des visions alternatives du développement, qui reconnaissent une autonomie relative des sphères non marchandes de la société, s'y présentent. Nous entamons cette relecture par des extraits des écritures de l'École historique allemande.

Un des motifs principaux du retour aux travaux de l'École historique allemande porte sur l'importance de la culture dans le processus de l'évolution économique. L'idée de développement est au cœur de la pensée historiste. Pour Roscher, par exemple, l'économie politique est la théorie des lois de développement de l'économie nationale. La pensée en termes de stades reflète l'idée que l'économie passe par des phases de développement. Sombart, pour sa part, se concentrera sur l'émergence d'un système particulier dans l'Histoire: le capitalisme. Fortement imprégnés de l'idée de progrès, ces auteurs ont mis en avant le caractère *cohérent* du développement. On pourrait le définir dans leur optique comme le *progrès général d'une nation*. Le développement est alors *l'évolution dans la maîtrise et la connaissance du monde*. Il englobe donc les progrès dans la capacité à produire, mais aussi dans les conditions de vie et dans les sciences. Il faut noter que l'approche historique, fondée sur des *exemples* de développement, conduit souvent à analyser le développement en fonction des « modèles » les plus aboutis, et particulièrement des exemples européens (voir plus loin).

Ce constat nécessite d'approfondir la notion de développement. Pour cela, nous proposons de revenir sur quelques théories du développement, nées après la Seconde Guerre mondiale. Nous voulons montrer comment ces théories sont marquées par la question du rapport avec l'histoire européenne de l'industrialisation. Plus précisément, nous verrons qu'il existe souvent dans ces travaux une ambiguïté, sinon une confusion entre développement et croissance. Ainsi, il nous faudra définir le développement

par rapport au concept de croissance. Or, il nous semble que le dialogue au sein de l'économie du développement entre approche théorique et approche historique permet de clarifier la notion.

Pour réaliser ce parcours dans les théories du développement, au vu de la vaste littérature existante, nous avons choisi de nous appuyer plus particulièrement sur la contribution d'Albert Hirschman. En effet, son approche théorique reflète aussi les apports des analyses historiques du développement. D'autre part, il a lui-même analysé l'histoire de l'économie du développement dans une perspective critique. Nous reviendrons également sur les auteurs auxquels Hirschman fait écho, comme Alexander Gerschenkron ou Joseph Schumpeter. Enfin, nous étayerons nos arguments par les analyses multidisciplinaires comme celles de Bert Hoselitz ou Gunnar Myrdal. En considérant de façon critique l'évolution de l'économie du développement, nous pourrions mieux définir la notion et en cerner les enjeux. Ce parcours dans la littérature du développement, mis en écho avec les travaux de l'École historique allemande, permettra de préciser l'intérêt d'une relecture des textes issus de cette école de pensée.

2.1. UN PEU D'HISTOIRE: RICHESSE ET DÉVELOPPEMENT DANS LA PENSÉE ALLEMANDE DU XIX^e SIÈCLE

L'introduction de la théorie d'Adam Smith sur la richesse des nations et la division du travail provoque de vives réactions en Allemagne, avec non seulement un questionnement terminologique, mais aussi méthodologique ; sur le plan ontologique, le principe du laisser-faire ne fait pas l'unanimité. L'idée même de l'existence de principes universels « naturels¹ » en économie ne convainc pas les penseurs influencés par le romantisme. S'opposent donc aux principes smithiens les réflexions sur l'historicité de la vie sociale et sur l'unicité de chaque nation.

Adam Müller (1779-1829) fait partie de ces opposants. Roscher le classe dans « l'école romantique ». Müller reconnaît en Smith un grand économiste. Toutefois, il considère qu'il est impossible de penser l'humain sans l'État, qui est ce qui le lie à un « tout » vivant (Roscher, 1874, p. 765), organique. D'autre part, pour Müller, Smith limite les concepts à une réalité matérielle. Par exemple, le concept de capital ne devrait pas être limité aux produits concrets, il devrait intégrer le capital spirituel (*geistigen Kapital*). L'impôt ne doit pas être considéré comme une « prime d'assurance

1. La question de la « Nature » faisant l'objet de nombreux débats à cette époque: voir sections I et II, et chapitre 2.

(*Versicherungsprämie*), mais comme les rentes du capital spirituel, invisible mais absolument nécessaire et qui repose sur l'État²». (Roscher, 1874, p. 768). La richesse nationale comprend également les armées, les lois et les citoyens (*Bürger*) d'un peuple. Ainsi, les prérogatives de l'État ne se limitent pas à protéger, mais consistent aussi à participer au développement de la richesse nationale.

2.1.1. LES BESOINS DE LA NATION

Müller insiste sur la nécessité de protéger la nation, surtout au niveau agricole, par une intervention du Souverain (Keibel, 1908, p. 20). Pour les autres productions, une certaine liberté doit être laissée : la protection peut être assurée par le maintien des particularités de la production nationale et des besoins (Roscher, 1874, p. 769). Sa pensée organique analyse l'histoire autour du fil directeur de l'antithèse entre le principe monarchique propre à la campagne, et le principe artificiel de la république urbaine (Roscher, 1874, p. 772). Il reste nostalgique du féodalisme, ce qui en fait pour Roscher un parfait réactionnaire (Roscher, 1874, p. 772; Krabbe, 1995, p. 161). Rappelons que si Roscher (et d'autres auteurs de l'École historique allemande) reprend l'idée de l'État comme un ensemble organique, il est très critique par rapport au caractère réactionnaire de la pensée de Müller (Krabbe, 1995, p. 161), et plus encore sur l'insuffisance de sa réflexion historique aboutissant à des demi-vérités (Roscher, 1874, p. 771-778). Il voit « la pensée médiévale » de Müller comme un extrême, en opposition à un autre extrême, la surévaluation de l'individu dans la pensée cosmopolite de Say (Roscher, 1874, p. 775). Autrement dit, la filiation parfois faite entre Müller et la première École historique allemande dont Roscher est le fondateur est à prendre avec précaution.

2.2. LA DIMENSION TERRITORIALE DU DÉVELOPPEMENT : QUEL EST LE TERRITOIRE PERTINENT ?

2.2.1. L'ASPECT SPATIAL DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE ET LE RÔLE DE L'ÉTAT

La réaction à Smith en Allemagne au xix^e siècle ne peut être rappelée sans référence à Friedrich List (1789-1846). Celui-ci va nous permettre en premier lieu de revenir aux problèmes terminologiques sur l'économie. Le

2. « *Auch Steuern betrachtet Müller nicht als Versicherungsprämie, sondern als die Zinsen des unsichtbaren und doch schlechterdings nothwendigen geistigen Kapitals, welches im Staate liegt* » (Roscher, 1874, p. 768) (trad. JN).

problème que pose List sur cette question, et que l'on retrouve chez Lorenz von Stein³ (1815-1890), est celui de la concordance entre l'économie du peuple (*Volkswirtschaft*), l'économie de la nation (*Nationalökonomie*) et l'économie de l'État (*Staatswirtschaft*). Pour List, l'économie du peuple (*Volkswirtschaft*) ne peut s'identifier à celle de la nation (*Nationalökonomie*) que si « L'État, ou l'État fédéral embrasse l'ensemble d'une nation apte à l'indépendance par la grandeur de sa population, l'étendue de son territoire, par ses institutions politiques, sa civilisation, sa richesse, son pouvoir, apte ainsi à la stabilité et à l'influence politique⁴ » (List, 1841 ; 1885, p. 33). Stein, par contre, rejette le terme « *Nationalökonomie* », comme étant trop influencé par la pensée de Smith. Il note que le terme « *Volkswirtschaft* » est intraduisible dans d'autres langues (Stein, 1878, p. 569) et propre à la réalité allemande. Il reproche à l'idée de « *Nationalökonomie* » d'amalgamer tous les autres termes ayant trait à l'économie, et de faire de la finance et du gouvernement (*Verwaltung*) de simples applications. Selon lui, l'économie du peuple (*Volkswirtschaft*) est différente de l'économie de l'État (*Staatswirtschaft*) parce que l'État et le peuple ne sont pas confondus. Bien qu'ils soient réunis dans un « même corps » et une « même vie », ils sont différents comme « le sang et les nerfs » (Stein, 1878, p. 572), chacun ayant une vie propre.

2.2.2. LIST ET LA QUESTION DU PROTECTIONNISME

Le travail de List est connu pour ses réflexions sur le commerce international et le protectionnisme. Il pense en termes de stades de développement, au nombre de cinq : stade sauvage ; pastoral ; agricole ; stade agricole et manufacturier ; stade agricole, manufacturier et commercial (Hoselitz, 1960, p. 198). List défend une certaine dose de protection (droits de douane ou interdictions) uniquement dans un nombre limité de cas (List, 1841 ; 1885, p. 79). Les droits de douane ou les interdictions peuvent se justifier par la volonté de développer une industrie nationale. En d'autres termes, ils ne peuvent être que temporaires. À niveau de développement égal, ces droits ne se justifient plus, ou peuvent même être dommageables à la puissance industrielle (List, [1841] ; 1885, p. 81). List reste donc très influencé par Adam Smith, auquel il se réfère régulièrement. Simplement, la nature et les enjeux des entités nationales ne permettent pas de considérer le commerce indépendamment des frontières. Il veut même prouver que l'unité

3. Lorenz von Stein est plutôt classé parmi les auteurs de sciences politiques (*Verwaltungswissenschaft*). Il a néanmoins analysé l'économie dans le cadre des sciences de l'État.

4. « *The economy of the people becomes identical with national economy where the State or the confederated State embraces a whole nation fitted for independence by the number of its population, the extent of its territory, by its political institutions, civilisation, wealth, and power and thus fitted for stability and political influence.* » (List, 1841 ; 1885, p. 33) (trad. JN).

nationale est la condition d'une prospérité nationale durable. Cela implique la subordination des intérêts individuels à ceux de la nation (List, 1841 ; 1885, p. 19). Il faut donc bien distinguer l'économie privée de l'économie nationale. L'importance qu'accorde List à la nation et ses caractéristiques « physiques » (en termes de territoire ou de populations) mais aussi historiques, linguistiques et culturelles le sépare radicalement des libéraux. Roscher rappelle son caractère « d'agitateur de gouvernement » (Roscher, 1874, p. 972) comme professeur, député, journaliste et son influence dans le développement de l'économie nationale. Comparant Müller et List, Roscher montre que les deux se sont opposés à Smith, mais de façon radicalement différente. Cela semble d'ailleurs une constante dans la littérature allemande du xix^e siècle : la combinaison d'un immense respect pour Smith et d'un refus du laisser-faire absolu. On trouve en effet cela chez Müller, List, Stein, von Thünen, Roscher et bien d'autres. Ce n'est donc pas simplement l'opposition au libéralisme qui est en question, mais la façon de comprendre le développement national. La réception des idées d'Adam Smith est marquée par une forte ambivalence⁵.

2.3. ORIGINES DES THÉORIES DU DÉVELOPPEMENT AU XX^e SIÈCLE

2.3.1. LES ORIGINES DES THÉORIES DU DÉVELOPPEMENT

L'économie du développement, comme branche particulière des sciences économiques, est née dans l'après-guerre et le contexte de la décolonisation. Le problème posé est alors principalement celui du développement des pays fraîchement indépendants. Il s'agit de trouver les conditions et le chemin pour faire sortir ces pays de la pauvreté, de l'illettrisme, etc. On a ainsi identifié les *spécificités* des pays sous-développés pour mettre en place un corps théorique particulier, à même de répondre aux problèmes particuliers de ces pays (Hirschman, 1984, p. 47). Mais si la problématique de l'économie du développement porte sur les pays dits sous-développés, ses *racines* théoriques vont néanmoins s'inscrire dans la poursuite de travaux théoriques construits à partir du *développement du capitalisme industriel* en Europe et aux États-Unis. Albert Hirschman, dans un article rétrospectif sur l'histoire des théories du développement de 1981, montre cet enracinement, et les ambiguïtés théoriques qu'il entraîne.

5. Voir également à ce sujet Garner, 2001, p. 465-479.

2.3.2. LES FONDEMENTS DE L'ÉCONOMIE DU DÉVELOPPEMENT

Notons d'abord que les théories du développement font appel à des théories diverses, rendant l'ensemble quelque peu hétérogène. Hirschman dit ainsi que « si l'économie du développement a pu voir le jour, c'est à la faveur d'une conjonction *a priori* improbable de courants idéologiques distincts – conjonction extraordinairement féconde dans l'immédiat, mais grosse aussi de difficultés dans un avenir plus ou moins proche » (Hirschman, 1984, p. 44). Deux courants majeurs vont alimenter l'analyse du développement. Le premier est le courant orthodoxe, fondé pour Hirschman sur deux propositions qui sont : 1) l'universalité des théorèmes de base de la science économique ; et 2) la réciprocité des avantages, selon laquelle tous les participants d'un échange économique en tirent un avantage, sans quoi il n'aurait pas lieu (Hirschman, 1984, p. 46). Le deuxième courant est le néomarxisme, basé quant à lui sur le postulat que 1) les échanges entre pays développés (le « centre ») et pays sous-développés (la « périphérie ») reposent sur l'exploitation (l'« échange inégal ») ; et 2) que ce rapport d'exploitation conduit à une structure socioéconomique profondément différente des pays industriels, nécessitant la découverte d'une voie de développement particulière (Hirschman, 1984b, p. 46).

L'économie du développement repose pour sa part sur un postulat hybride qui pose à la fois : 1) la particularité de la structure économique des pays sous-développés, qui exige un recours à une analyse spécifique à ce *type* d'économies ; et 2) la possibilité d'établir des rapports entre pays développés et sous-développés qui soient avantageux pour les deux catégories (Hirschman, 1984b, p. 47).

Si la naissance de l'économie du développement a été possible, c'est enfin selon Hirschman grâce à la déconsidération de la théorie économique orthodoxe à cause de la crise de 1929, et à l'émergence d'une théorie keynésienne, fondée sur l'analyse du sous-emploi des ressources humaines et matérielles, et sur l'importance de l'investissement (Hirschman, 1984, p. 48). L'économie keynésienne va d'ailleurs permettre de développer une nouvelle discipline autour des théories de la croissance, à partir des concepts macro-économiques keynésiens. Et ces travaux vont souvent trouver leur application dans les politiques de développement (Hirschman, 1984b, p. 54). Ainsi, pour Hirschman, deux problèmes « keynésiens » se trouvent à la base des théories du développement : la question du sous-emploi, rural principalement, et celle de l'industrialisation, souvent traitée à l'aide de *modèles de croissance*.

2.4. LE DÉVELOPPEMENT COMME PROBLÈME THÉORIQUE

2.4.1. LE PARADOXE DE L'ÉCONOMIE DU DÉVELOPPEMENT

Nous voyons donc bien à travers l'histoire de l'économie du développement la difficulté de construire une théorie du développement. Les pays sous-développés sont profondément divers et, en même temps, certaines différences avec les pays industrialisés sont moins importantes que ce que l'on avait pu penser. Les *théories* du développement, elles, étaient à la fois fondées sur le désir d'apporter une analyse appropriée à une catégorie particulière d'économies, et néanmoins inspirées plus ou moins volontairement des cas européens. Se pose donc un problème méthodologique, le même qui a occupé les auteurs de l'École historique allemande. Ces derniers, dans la première et seconde génération particulièrement, voulaient mettre en lumière la *spécificité* des économies nationales. Ainsi, pour Wilhelm Roscher qui, comme on a vu, appartient à la première génération de l'École historique allemande, les sociétés suivent comme les organismes biologiques des lois « naturelles » de développement économique, et la comparaison entre les différentes expériences nationales permet de les mettre en lumière. Les différences entre les pays se font ainsi identifier comme des différences d'environnement : un même organisme ne se développe pas de la même manière mais selon l'environnement géographique, climatique... Pour les auteurs qui ont vu dans le capitalisme industriel l'émergence d'un système historiquement unique, comme Werner Sombart, associé à la troisième génération de l'École historique allemande, il s'agissait de comprendre la pénétration progressive mais inéluctable du comportement capitaliste de recherche du profit dans la société. L'évolution de la pensée de l'École historique allemande montre un déplacement de la problématique semblable à celui de l'économie du développement : il ne s'agit pas simplement d'élaborer une théorie propre à certains pays, mais une théorie permettant d'analyser certains traits de l'évolution de l'économie de la majorité des pays, tout en tenant compte de la diversité.

Quelle que soit l'approche, la difficulté apparaît dans la phase de généralisation ou, autrement dit, de « théorisation ». Les universels retenus comme fondement de l'analyse portent la marque des cultures et des situations qui les ont générées. Alors que Marx entendait bien construire une théorie historique, propre à l'émergence du système capitaliste fondé sur la domination de la classe bourgeoise, ou que Werner Sombart cherchait les éléments ayant provoqué ou favorisé le comportement de recherche systématique du profit, la question qui se pose est celle de la généralisation et la transposition de l'analyse fondée sur l'expérience occidentale vers des cultures radicalement différentes. Les théories, historiques ou « abstraites » posent ainsi le même problème méthodologique : la difficulté à établir les

frontières d'application des concepts et des chaînes causales. La prise en compte du caractère situé de la théorie ne vise pas à l'éradiquer, mais à adapter cette dernière à la diversité des situations.

2.4.2. LES CARACTÉRISTIQUES DES PRINCIPAUX TRAVAUX SUR LE DÉVELOPPEMENT

En se fondant sur les analyses orthodoxes, marxistes ou historiques, les théories du développement ont ainsi, implicitement ou explicitement, posé un certain nombre d'éléments de l'expérience européenne comme des fondements universels du développement économique dans son ensemble. Par exemple, l'émergence d'une bourgeoisie entrepreneuriale, ou certaines transformations des structures sociales qui vont être considérées comme des conditions nécessaires au développement. En posant la (les) révolution(s) industrielle(s) européenne(s) comme référence, l'orientation de l'économie du développement va donc présenter deux caractéristiques, qui sont au cœur des débats, et qui ne se trouvent pas toujours simultanément (en tout cas pas au même degré) dans les travaux dont nous avons eu connaissance : 1) l'idée d'une trajectoire de développement qui peut être théorisée et, partant, une théorie générale applicable partout ; et 2) une analyse centrée sur la croissance industrielle, et donc le revenu par tête d'habitant. Notons ainsi qu'une des premières théories du développement dans les années 1950 a été celle de Rostow, qui porte en fait sur les stades de la croissance.

2.5. LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL AU CŒUR DE LA RÉFLEXION

2.5.1. LES THÉORIES DU DÉVELOPPEMENT FONDÉES SUR LES THÉORIES DE LA CROISSANCE

Puisque dans les débats de politique économique de l'après-guerre le développement est considéré en priorité à partir de l'industrialisation, il paraît logique qu'un certain nombre d'auteurs se soient concentrés sur les conditions de la croissance industrielle. Nous trouvons de nombreux travaux marqués par cette logique, dans diverses écoles de pensée et de pratique économiques. Ainsi, les théories du développement se sont souvent appuyées sur les théories de la croissance, d'obédience néoclassique, marxiste ou keynésienne, plus ou moins optimistes sur la stabilité du processus (Abdelmalki et Mundler, 1995, p. 19). Les nombreux modèles théoriques de développement et les nombreux modèles de politique de

développement sont longtemps restés très axés sur les conditions de la croissance (conditions d'accumulation du capital chez Lewis, rapports investissement/épargne pour Harrod et Domar), et sur les conséquences de l'industrialisation (les pôles de croissance de Perroux, les effets négatifs de la spécialisation primaire pour Prebisch et Singer, la dépendance et la domination pour Prebisch) (voir Gore, 1984; Jaffee, 1998).

Toutefois, Hirschman constate par exemple en 1958, dans son texte intitulé « Stratégie du développement économique », que l'investissement productif, un des éléments clés de l'industrialisation, est à la fois cause et résultat du développement (Hirschman, 1964, p. 15). Un grand nombre de facteurs de croissance peuvent être présents sans que s'amorce une dynamique de croissance. Il faut que le processus de développement soit déjà amorcé pour que les facteurs favorables agissent (Hirschman, 1964, p. 17). Critique plus gênante, Hirschman affirme que les modèles de croissance comme celui de Harrod et Domar furent conçus pour analyser les mécanismes de croissance des pays développés, alors qu'ils furent massivement utilisés pour tenter de comprendre le « développement » (Hirschman, 1964, p. 43-45). On se trouve donc à nouveau confronté au problème de l'applicabilité des théories dans des contextes sociaux et économiques différents. Parfois, on oublie que même dans les pays dits développés, les conditions de croissance et de développement se transforment et se diversifient.

2.5.2. L'APPROCHE HISTORIQUE ET INTERDISCIPLINAIRE

Comme nous l'avons évoqué plus haut, un autre type d'analyse se développe parallèlement, une approche qui fait appel à l'histoire et à l'interdisciplinarité. En effet, l'amorce du processus de développement reste éminemment mystérieuse pour les économistes. Les différentes analyses des conditions qui précèdent la croissance économique restent insatisfaisantes par deux aspects : premièrement, la liste de facteurs et/ou de conditions de développement est particulièrement longue, et peut être enrichie à souhait (Hirschman, 1964, p. 13). Deuxièmement, certains facteurs sociaux ou culturels, absents ici ou là, n'ont pas pour autant empêché le développement économique. L'analyse semble donc mener à une impasse : quelle est l'influence des facteurs sociaux et culturels, comment peut-on l'évaluer ? Que trouve-t-on à l'origine du processus de développement ? Il semble qu'un cadre analytique capable d'établir les liens entre les différents types d'explication, le rôle des facteurs et des processus qui les dynamisent, fasse défaut.

Hirschman prend pour point de départ les travaux sur les conditions et les facteurs du développement. Pour lui, la multiplicité des explications a produit un résultat positif : cette diversité signifie que n'importe quel peuple peut atteindre de hauts niveaux de production et de revenu (Hirschman, 1964, p. 14). Il ne considère pas que le problème réside dans la rareté d'un facteur de production direct (ressources naturelles, capital) ou indirect (le système de valeurs), comme le prouvent de multiples et divers exemples de développement (Hirschman, 1964, p. 16). Il existe souvent des potentiels et des facteurs de développement *cachés*, qui émergent une fois la dynamique de développement amorcée. Hirschman met ainsi en lumière une caractéristique fondamentale du développement : « Il importe moins, pour le promouvoir, de trouver les combinaisons optimales de ressources et de facteurs de production donnés que *de faire apparaître et de mobiliser à son service des ressources et des capacités cachées, éparpillées ou mal utilisées*⁶ » (Hirschman, 1964, p. 17). Ainsi, alors que Gerschenkron montrait la diversité des trajectoires, Hirschman déplace la question du développement des facteurs de croissance vers la capacité à les combiner. L'auteur va donc insister sur les dispositifs d'entraînement qui vont permettre de révéler et rendre efficace les potentiels de développement.

2.6. REMISE EN CAUSE DES THÉORIES DU DÉVELOPPEMENT : LA QUESTION DE LA DIVERSITÉ TERRITORIALE

2.6.1. LE DÉVELOPPEMENT REMIS EN CAUSE

Les débats des années 1950 sur le développement économique porteront rapidement sur la question de l'existence possible d'une logique de perpétuation du sous-développement. Il s'agira alors de repérer les facteurs qui tendent à accroître les disparités et ceux qui permettent la diffusion de la prospérité. Notons qu'une certaine diversité de terminologie existe. Les premiers facteurs sont rassemblés sous le terme « effet de reflux » (*backwash*) par Gunnar Myrdal ou « effet de polarisation » par Albert Hirschman ; les seconds facteurs relèvent de « l'effet de diffusion » ou « de propagation » pour Myrdal, et « effet de contagion » chez Hirschman (Hirschman, 1984b, p. 58). Les auteurs prennent donc au sérieux l'idée qu'il existe des dynamiques qui permettent le développement, et d'autres qui provoquent l'enfoncement d'une économie dans le sous-développement. Gunnar Myrdal utilise pour cela le concept de « causalité cumulative » qu'il introduit en affirmant que « dans la normale, un changement attire, non point des

6. Nous soulignons.

changements compensateurs, mais des changements additionnels, qui entraînent le système dans la même direction, mais plus loin que le premier. Du fait de cette causation circulaire, un processus social tend à prendre un caractère cumulatif et à gagner de la vitesse à un rythme accéléré» (Myrdal, 1959, p. 23). Myrdal dément ici l'idée d'un mouvement pendulaire. Une transformation positive ou négative a tendance à en provoquer d'autres, et ces dernières amplifient l'effet de la première transformation, plutôt qu'elles ne l'atténuent. Ainsi, un débat se développe sur les raisons de l'existence de cercles vicieux de sous-développement. Les marxistes y voient la main des capitalistes qui organisent un système d'exploitation auto-entretenu (Hirschman, 1984b, p. 57). Un certain nombre de modèles, comme ceux de Raúl Prebisch et de Hans Walter Singer, montrent la possibilité de déséquilibres systématiques dans les échanges internationaux au détriment du pays exportateur (Hirschman, 1984, p. 57). Ainsi, l'apport de capitaux dans les pays sous-développés ne peut en aucun cas être suffisant pour établir une dynamique de développement.

2.6.2. L'APPORT DE L'ANALYSE HISTORIQUE: PRISE EN COMPTE DE LA DIVERSITÉ

Alexander Gerschenkron apporte dès le début des années 1950 un éclairage historique sur la question: il montre d'abord que le développement implique l'idée d'un *ratrapage* sur les pays les plus avancés (Hirschman, 1964, p. 21; Gerschenkron, 1961, p. 5). Autrement dit, il *situe* la problématique du développement dans un cadre spatio-temporel. Il montre aussi la diversité des trajectoires de développement, en rappelant que la mise en lumière des similarités conduit souvent à des généralisations qui ne sont que des demi-vérités (Gerschenkron, 1961, p. 4). Pour cela, il se base sur l'histoire de certaines économies européennes, comme l'Allemagne ou la Russie, qui ont connu une révolution industrielle plus tardive par rapport à l'Angleterre, et une trajectoire de développement différente de cette dernière. À partir de cette analyse historique, il affirme que le phénomène de ratrapage économique des pays «en retard» (*backward*) et que la différence de rythme dans le développement sont le *résultat* de l'application d'*instruments institutionnels*, qui n'ont pas forcément eu d'équivalent dans le développement des sociétés européennes (Gerschenkron, 1961, p. 5). Pour Hirschman, Gerschenkron a démontré «que pour accéder au développement, il peut exister plus d'un chemin et que tout pays qui décide de s'industrialiser déterminera vraisemblablement par lui-même la politique, l'ordre de priorité et l'idéologie qui lui sembleront les mieux adaptés à cette fin» (Hirschman, 1984, p. 53). Les analyses historiques portant sur le développement en Europe vont donc fortement remettre en question les théories du développement.

2.6.3. LA DIVERSITÉ ET LA REMISE EN CAUSE DES THÉORIES DU DÉVELOPPEMENT

Premièrement, la prise en compte de la diversité de situation des pays sous-développés remet en cause la crédibilité d'un corps théorique d'ensemble applicable à tous ces pays. Autrement dit, l'idéal-type du pays sous-développé, avec ses caractéristiques typiques, vole en éclats, alors qu'il fondait à l'origine l'économie du développement (Hirschman, 1984b, p. 62). Deuxièmement, et en conséquence, « les leçons des années ultérieures vont renforcer les économistes du développement dans leur conviction que l'industrialisation des pays insuffisamment développés présuppose, sur tous les plans, *un effort d'imagination et de renouvellement*⁷ » (Hirschman, 1984b, p. 53). Troisièmement, au niveau théorique, l'analyse du sous-emploi montre qu'un certain nombre de traits, considérés à un moment donné comme spécifiques aux pays sous-développés, se retrouvaient dans les pays industrialisés. C'est le cas du comportement de *satisficing*, analysé par Herbert Simon (Hirschman, 1984b, p. 51). La tendance à choisir une solution satisfaisante plutôt qu'une solution optimale peut s'appliquer aux deux « types » d'économie. Du coup, les concepts propres à l'économie traditionnelle peuvent apporter une contribution à la compréhension des pays en voie de développement. L'économie du développement s'est donc trouvée dans une position difficile au niveau de son autonomie théorique. Les frontières établies à l'origine entre économies développées et économies sous-développées ne permettaient plus forcément de justifier une discipline centrée sur un *type de pays*. Ce que montrent ces analyses, c'est que la notion de développement nécessite paradoxalement une meilleure prise en compte de la *diversité* des situations, et une plus grande *universalité*, puisque les questions de développement peuvent aussi concerner, dans une certaine mesure, les pays industrialisés.

2.7. LA DYNAMIQUE SOCIALE DU DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL – QUEL RÔLE POUR LES ACTEURS ?

2.7.1. COORDINATION, ORGANISATION ET DYNAMIQUE DE DÉVELOPPEMENT

C'est ainsi que Hirschman va voir dans la *coordination et l'organisation* le point nodal de la problématique du développement. Cette perspective-là nous paraît particulièrement pertinente au vu de notre approche: elle

7. Nous soulignons.

permet de prendre en compte la diversité du réel, à savoir les différentes trajectoires de développement, et de montrer que c'est dans la coordination entre les facteurs de croissance que s'ouvre une voie pour analyser le développement. Ainsi, s'il n'y a pas de système social préalable au développement, il y a des facteurs qui entravent et d'autres qui facilitent l'apparition d'activités économiques et de personnalités qui y contribuent (Hirschman, 1964, p. 16). De plus, ce qui entrave le développement de l'activité économique à un moment peut lui être favorable à un autre (Hirschman, 1964, p. 22). Il s'agit bien de comprendre ce qui peut impulser et favoriser une dynamique de création d'activité et d'échange à partir des facteurs existants ou potentiels.

Ainsi, par rapport à une théorie de la croissance, une théorie du développement va s'intéresser aux modes de coordination inscrits dans les pratiques sociales, provenant donc de la culture, et qui permettent d'initier une dynamique de l'activité économique. La croissance est considérée comme cause *et* résultat du développement. Il s'agit donc, selon notre problématique, de bien repérer le déplacement théorique que nous opérons : ce n'est pas dans les facteurs de croissance eux-mêmes qu'il faut chercher une explication au développement, mais dans la capacité à les coordonner en rapport avec la culture, c'est-à-dire en continuité ou en rupture avec elle.

2.7.2. ENTREPRENEUR ET PRODUCTEUR

Dans cette perspective d'analyse du développement, alors que nous déplaçons la question des facteurs vers celle de la coordination de ceux-ci, des interrogations sur les acteurs de cette coordination, et partant, du développement, apparaissent nécessairement. Les théories du développement de l'après-guerre proposent des éléments intéressants, fondés sur l'analyse du développement économique de Joseph Schumpeter qui date de sa première rédaction de 1911, remaniée en 1926 (Schumpeter, [1934] 1961, p. ix et ss). Schumpeter met en avant le rôle décisif de *l'entrepreneur*. Cette notion nous paraît tout à fait intéressante, parce qu'elle met en lumière une deuxième difficulté terminologique. Nous avons évoqué la confusion, ou au moins l'ambiguïté récurrente entre développement et croissance, elle nous semble trouver son pendant, au niveau des acteurs, dans la confusion entre producteur et entrepreneur. La théorie néoclassique utilise en général le concept de producteur, qui représente la firme dotée d'une technologie et d'une structure de coûts (voir chapitre 1). L'entrepreneur, lui, semble avoir des qualités supplémentaires, qui ont été différemment appréciées dans la littérature.

2.7.3. L'ENTREPRENEUR SCHUMPETÉRIEN

Pour Schumpeter, l'entrepreneur est un créateur, c'est celui qui est capable d'innover radicalement, au point de bouleverser la structure économique de production et de concurrence. Joseph Schumpeter repère cinq types d'innovations : 1) la création d'un produit totalement nouveau, ou d'une nouvelle norme de qualité ; 2) le développement d'une nouvelle méthode de production ; 3) la création d'un nouveau marché ; 4) la découverte de nouveaux *inputs* (matières premières ou consommations intermédiaires) ; 5) la mise en place d'une nouvelle organisation de l'industrie au niveau de la structure de concurrence (Schumpeter, [1934] 1961, p. 66). Notons que pour Schumpeter, dans ce texte-ci (mais voir chapitre 6), le développement [économique] intervient non par des forces extérieures à la vie économique, mais par des forces qui proviennent des agents de la vie économique (Schumpeter, [1934] 1961, p. 63). L'entrepreneur est celui qui va être capable de faire émerger et de mettre en place de nouvelles combinaisons des facteurs de production. Ainsi, l'entrepreneur est un idéal-type d'acteur économique qui, dans la réalité, peut avoir des fonctions diverses : employé, directeur... Il faut toutefois rappeler que, selon Schumpeter, ce n'est pas l'entrepreneur qui prend et assume le risque : c'est le propriétaire, celui qui engage les fonds. L'idéal-type de l'entrepreneur s'oppose à celui du gestionnaire (Schumpeter, [1934] 1961, p. 83), qui fonctionne pour sa part sur le principe de la routine. Les caractéristiques de l'entrepreneur sont donc d'être un créateur et un leader. Il doit en effet être capable d'imposer de nouvelles pratiques dans un environnement parfois hostile à ces changements (Schumpeter, [1934] 1961, p. 86). L'entrepreneur créatif et charismatique est marqué par le caractère profondément instrumental de son approche : il agit de manière à convaincre et à gagner la confiance, dans l'objectif de réaliser un profit.

2.7.4. LA DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE COMME THÉORIE DE LA DÉVIANCE

Cette perspective implique donc l'idée que l'entrepreneur est capable de s'affranchir des règles et routines dominantes dans le système social. Un certain nombre d'auteurs vont d'ailleurs approfondir cette idée de *déviance* chez l'entrepreneur. Son caractère créatif et instrumental le place, à l'origine du processus de développement, dans une forme de marginalité dans la société. Ainsi, la théorie du développement peut s'interpréter, en raison des caractères de l'entrepreneur, comme une théorie de la déviance sociale. Le développement serait à interpréter comme une transition entre deux systèmes, opérée par un déplacement des normes de comportement, initié par l'entrepreneur. Bert Hoselitz fait particulièrement référence, dans un

article de 1955 où il propose une approche sociologique du développement, à l'analyse de Talcott Parsons. Cette analyse montre que dans une société traditionnelle, le comportement est marqué par 1) l'attribution (*ascription*), c'est-à-dire un système social où chacun a sa tâche à remplir (le statut); 2) le particularisme de la structure sociale (par exemple le système de castes); 3) la diffusion fonctionnelle, c'est-à-dire la faible division du travail. Le développement économique implique, par contre, un comportement animé par 1) la réalisation de chaque individu, c'est-à-dire une position sociale marquée par les compétences et les réalisations; 2) l'universalisme des structures sociales; 3) la spécificité fonctionnelle liée à la forte division du travail (Hoselitz, 1960, p. 59). Ainsi, l'entrepreneur est à l'origine marqué par la déviance sociale. Mais sa réussite dépend des *possibilités d'acceptation des écarts* à la norme sociale. Plus encore, les traits de l'entrepreneur peuvent devenir eux-mêmes une des « normes » d'une société développée et complexe. Il s'agit donc bien dans cette logique de repérer la transition entre une société « sous-développée » et l'amorce d'une société développée. Il semble néanmoins que le concept de déviance puisse plus facilement être utilisé pour le début du processus de développement, et devient moins pertinent pour analyser le développement au sein du capitalisme industriel (Hoselitz, 1960, p. 65).

2.7.5. L'ENTREPRENEUR MARQUÉ PAR LA COOPÉRATION

Pour Hirschman, cette vision de l'entrepreneur insiste trop sur l'aspect individualiste, créatif défiant l'ordre établi, au détriment d'un autre, très important aussi : la capacité à réaliser des accords entre différentes parties, à coopérer avec les institutions de l'État (Hirschman, 1964, p. 29). L'entrepreneur, pour Hirschman, possède justement cette capacité à réaliser la *coordination* : 1) des facteurs de production et 2) des acteurs économiques. À nouveau, cette analyse de Hirschman nous paraît pertinente dans la mesure où elle souligne l'importance des relations sociales pour le développement économique. Il s'agit donc d'être capable de combiner les aspects individualistes et coopératifs dans l'analyse. Il ne s'agit pas d'interpréter l'ensemble du processus de développement par rapport à la valorisation de la concurrence uniquement. Ainsi, l'entrepreneur de Hirschman est celui qui est capable de combiner les facteurs, de coopérer avec d'autres acteurs et de prendre des décisions. Pour favoriser le développement, l'auteur propose d'ailleurs de stimuler la prise de décision. Il s'agit alors de maximiser les décisions induites, c'est-à-dire celles qui sont une conséquence quasi-automatique d'une situation donnée. Notons que dans les travaux que nous avons rencontrés, l'entrepreneur est, avec l'État, l'agent principal de développement qui est précisément analysé. Autrement dit,

il nous semble étonnant que la littérature théorique sur le développement ne se soit pas plus orientée vers l'analyse d'autres acteurs possibles du développement.

Ce rapide retour sur la notion de développement nous permet de mettre en lumière plusieurs éléments essentiels pour notre travail. Premièrement, nous avons pu montrer, au travers des racines des théories du développement, qu'en s'appuyant implicitement sur l'expérience européenne, ces théories présentaient souvent une confusion entre croissance et développement, conduisant à une théorie visant la croissance industrielle, mais muette sur la dynamique de transformation socioéconomique liée au développement. Cette ambiguïté a eu des conséquences sur l'analyse des comportements, et particulièrement sur l'analyse de l'entrepreneur. À travers une vision excessivement individualiste et technologique, l'idéal-type de l'entrepreneur «déviant» n'a pas permis de rendre compte de la diversité des processus de développement. À nouveau, il illustre un certain nombre de cas européens, mais ne permet pas de répondre à la variété des innovations entrepreneuriales.

Deuxièmement, nous avons mis en évidence l'importance de la coordination dans le processus de développement. Il s'agit de comprendre comment les acteurs économiques combinent les facteurs productifs et coordonnent leurs actions pour améliorer la production et les échanges, visant par là une amélioration de la situation individuelle de chaque acteur. Ainsi, il ne s'agit pas de considérer l'entrepreneur de manière univoque comme quelqu'un qui rompt avec un système de valeurs en place. Si cet aspect n'est pas sans importance, il faut rappeler que l'entrepreneur s'insère aussi dans les relations sociales pour fédérer les potentiels et réaliser son projet économique.

2.7.6. LA COORDINATION, UNE DIALECTIQUE ENTRE CULTURE ET DÉVIANCE

De plus et troisièmement, la culture n'est pas seulement à interpréter comme un système de valeurs qui favorise ou entrave la déviance, c'est-à-dire l'innovation de l'entrepreneur. Elle est aussi au cœur des liens de coordination entre les acteurs économiques et peut contenir des potentiels pour favoriser le développement des activités économiques. C'est en ce sens, nous semble-t-il, qu'Albert Hirschman parle «d'optique de croissance». Il ne s'agit pas simplement de «désirer la croissance économique» mais aussi «de percevoir la route pour l'atteindre», c'est-à-dire de tenir compte de l'interdépendance des facteurs (Hirschman, 1964, p. 23). Pour cet auteur en effet, le problème du développement ne réside pas dans la

comparaison des bénéfices du développement avec ses coûts, mais de l'écart entre le but visé et l'ignorance ou les erreurs sur la route à suivre pour y arriver. Pour lui, la perception de ce qu'il faut faire s'acquiert progressivement dans le processus de développement (Hirschman, 1964, p. 22). Ainsi, la théorie du développement ne permet pas d'imaginer *le* chemin du développement, elle vise à comprendre ce qui favorise une coordination créative des facteurs de développement. Dans ce sens, chaque nation peut prendre une trajectoire spécifique marquée par une coordination particulière des facteurs de développement, coordination inspirée par d'autres trajectoires, ou générée par le pays lui-même.

Enfin, notons que l'idée de développement, telle que nous l'avons analysée dans ce chapitre, est marquée par 1) un caractère de progrès par rapport à une situation antérieure, impliquant ainsi, au moins implicitement, en soi un système de valeurs ; 2) l'idée d'un rattrapage sur des économies plus avancées dans le processus de développement. Il nous semble important de rappeler l'extrême difficulté d'une mesure du développement. La croissance, comme mesure de la variation du revenu global, est insuffisante, voire désorientante.

2.8. VERS UNE DÉFINITION DU DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL

2.8.1. L'ÉTHIQUE ET LE PROGRÈS ÉCONOMIQUE

Jusqu'à présent, nous nous sommes contentés d'analyser les apports des théories du développement – ou une partie tout au moins – et les problèmes qu'elles posent sans nous approprier une définition du développement. Avant de le faire, il nous semble important de revenir à l'un des fondements de l'émergence des théories du développement : le facteur éthique. Il nous semble essentiel de ne pas seulement promouvoir la diffusion de l'industrialisation, mais aussi de prendre pour objectif la diffusion du développement dans une société. Il s'agit donc d'intégrer un objectif politique qui associe à l'accroissement du revenu et des échanges la diffusion du développement dans la société. Ainsi, Gunnar Myrdal, dans un texte de 1972, considère le développement comme « un mouvement vers le haut de l'ensemble du système social. En d'autres termes, il implique non seulement la production, la répartition du produit et les modes de production, mais aussi les niveaux de vie, les institutions, les comportements et les politiques » (Myrdal, 1978 [1972], p. 195).

2.8.2. LE DÉVELOPPEMENT COMME PROCESSUS DURABLE

Pourtant, cette perspective éthique a elle-même un contenu économique, dans la mesure où ceux qui la défendent montrent qu'une meilleure répartition est elle-même favorable à un accroissement durable de la production, par ses effets sur le « facteur » humain, c'est-à-dire la capacité productive, et sur la demande. Le développement implique donc, comme Perroux l'indique, « la combinaison des changements mentaux et sociaux d'une population qui la rendent apte à faire croître, *cumulativement* et *durablement* son produit réel global⁸ » (Perroux, cité par Abdelmalki et Mundler, 1995, p. 17). Nous trouvons donc l'idée de changements structurels qui permettent une amélioration durable de la situation d'une société. Cette amélioration est à la fois quantitative, en termes de croissance économique, et qualitative, en termes de *répartition* et de *bien-être*. Le développement fait donc référence à l'évolution positive d'indicateurs quantitatifs, mais aussi à l'évaluation qualitative et subjective de l'effet de ces évolutions sur les individus. Développement économique et développement humain peuvent être différenciés, ils sont néanmoins profondément liés. Ainsi, le recours à la notion de développement exige de dépasser une réflexion purement économique pour intégrer différents aspects sociaux et historiques de l'évolution économique.

2.8.3. L'ÉVALUATION CRITIQUE DU DÉVELOPPEMENT : LE PROBLÈME DE LA MESURE

Le développement pose d'importantes questions en termes de mesure. Gunnar Myrdal, dans son analyse des rapports entre croissance et développement, évoque en premier lieu les critiques adressées à la mesure de la croissance. Il montre les sources d'écart entre la mesure de la croissance par le PNB et l'évaluation du développement. Le fond de sa critique montre finalement dans quelle mesure l'économiste peut être pris au piège de ses catégories d'analyse : coûts, dépenses, croissance, revenus... En d'autres termes, il est possible de s'égarer dans son raisonnement, à cause de ces catégories elles-mêmes.

Ainsi, la mesure de la croissance par le PNB ne permet pas d'intégrer un certain nombre d'éléments importants du bien-être et du développement, comme le montre encore les débats contemporains sur le développement humain. Il s'agit par exemple du temps de loisir des individus, ou du travail domestique et toutes les productions autoconsommées (Myrdal, 1978, p. 189). D'autre part, le revenu intègre « de nombreux

8. Nous soulignons.

éléments [qui] représentent des dépenses nécessaires pour compenser des conditions et des évolutions indésirables» (Myrdal, 1978, p. 191). Nous trouvons dans cette catégorie les dépenses liées à la criminalité et à la protection des citoyens, qui ne sont pas conséquentes du développement, mais au contraire d'une dégradation sociale. De même, les dépenses engendrées par la lutte contre la pollution ou l'épuisement des ressources visent à contrebalancer une perte et une dégradation. Enfin, le PNB ne tient pas compte des interrelations entre production et répartition (Myrdal, 1978, p. 196). Myrdal constate la persistance de l'idée d'antagonisme entre croissance et mesure politique égalitaire. Pour lui, par contre, les réformes sociales «peuvent avoir le caractère d'«investissement» et conduire non seulement à une plus grande justice, mais aussi à une production supérieure» (Myrdal, 1978, p. 198). De plus, ces réformes permettent d'éviter d'avoir à affronter des menaces sociales sur la stabilité politique. Myrdal considère d'ailleurs ces dépenses comme une «dette envers les pauvres» (Myrdal, 1978, p. 198).

2.8.4. MESURE ET INDICATEUR

Ainsi, le PNB, comme d'autres agrégats calculés, ne peut être considéré que comme un indicateur et non une mesure. Myrdal reproche d'ailleurs aux économistes de se soucier d'une «précision totalement injustifiée» au vu des imperfections de la statistique (Myrdal, 1978, p. 195-196). Il faut donc préférer une batterie d'indicateurs dans divers domaines, à la volonté de synthétiser l'ensemble de la situation socioéconomique dans une seule donnée, qui risque de cacher des informations importantes. Le développement est donc bien une notion multidimensionnelle et multidisciplinaire qui nécessite le recours à divers indicateurs et à divers modes d'explication.

Notons d'ailleurs dans une perspective plus actuelle qu'avec les résultats mitigés des plans d'ajustement structurels des années 1980, puis la crise asiatique de 1997, on constate un retour en grâce d'approches plus globales et plus institutionnelles du développement. Amartya Sen a développé dès le début des années 1980 l'idée qu'il est nécessaire d'insister sur les droits des individus et sur la *disponibilité* des biens (et non seulement l'offre de biens), et que l'État avait un rôle essentiel pour corriger les inégalités en termes d'éducation, de droits, de prix des biens (Sen, 1992 ; 1999 ; Assidon, 2000, p. 96). De même, la publication depuis 1990, par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), d'un Indicateur de Développement Humain (IDH) qui prend en compte l'espérance de vie, le niveau d'éducation et le revenu par habitant, rappelle la multidimensionnalité du concept de développement. Enfin, le concept de

développement durable, c'est-à-dire l'idée d'une croissance qui prend en compte la fragilité de l'environnement (ressources non renouvelables et irréversibilités) inscrit davantage la notion de développement dans le champ éthique. Ainsi, les approches plus globales insistent sur les transformations sociales liées au développement; elles mettent en lumière l'importance des institutions comme élément clé dans la réussite des projets de développement.

2.8.5. VERS UNE DÉFINITION DU DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL

Sur la base des relectures des analyses du développement économique engagées ci-dessus, nous définirons le développement comme un progrès qualitatif et quantitatif de la production et des échanges, auto-entretenu, et qui conduit à une amélioration du bien-être dans toutes les couches de la population. Nous le considérerons sous le regard des transformations dans les relations socioéconomiques, inscrites dans une trajectoire historique, sociale et culturelle, et faisant intervenir les institutions dans ces transformations. Le développement est donc bien une question qui déborde les frontières des pays, des régions ou des localités en voie de développement. La notion du développement présente une portée universelle. En s'intéressant aux formes de la coordination et de l'organisation des relations socioéconomiques, elle est à même de tenir compte des spécificités culturelles, sociales, historiques et économiques. Néanmoins, nous avons constaté dans notre parcours des théories du développement qu'il était nécessaire d'approfondir l'analyse des acteurs du développement et des porteurs du progrès économique et social en rapport avec les transformations endogènes à la société.

Paradoxalement, c'est donc bien ce caractère « universel » de la notion du développement qui nous permet de parler de développement territorial. La concentration sur les relations socioéconomiques et leur efficacité au regard du bien-être nous permettra à la fois de construire un cadre d'analyse général, tout en tenant compte de la diversité des configurations locales et régionales, telles que nous les analyserons en détail dans les chapitres 4 et 5 (région sociale, développement territorial intégré). L'approche territoriale nous permettra de mener un examen des rapports entre les relations sociales d'un côté et les « ressources » et « forces » d'un territoire de l'autre. Cette approche présente un certain nombre d'originalités sur l'importance de la culture et des institutions. Ainsi, elle nous permettra non seulement de surmonter le caractère économiste des théories de croissance en économie orthodoxe, mais aussi la tendance à l'instrumentalisme des théories du développement économique même, comme nous l'avons constaté dans les modèles territoriaux d'innovation (chapitre 1), et enfin l'ambiguïté

ontologique de certains modèles de développement. En réalité, ces visions du développement restent trop liées à une proposition d'innovation sociale et organisationnelle destinée à améliorer l'économie du marché au bénéfice de tous; elles favorisent toujours une logique marchande et les logiques propres à la sphère économique. Une telle proposition confirme malgré tout une ontologie de développement «économiste». Afin de la surmonter, nous proposons dans le chapitre suivant une lecture alternative de l'innovation sociale qui devrait nous conduire vers une ontologie communautaire qui dépasse les critères économistes de l'innovation.

CHAPITRE



LES LECTURES DE L'INNOVATION SOCIALE

La relecture de la littérature sur le développement régional et local, présentée dans les deux premiers chapitres de ce livre, a montré combien les perspectives sur les rôles des moteurs, des agences (en premier lieu les stratégies et la politique d'innovation) et des institutions dans le développement sont diverses. Nous avons constaté que l'économie néoclassique traditionnelle aborde le développement comme étant identitaire à la croissance économique, réservant ainsi un rôle considérable à l'innovation technologique qui serait purement exogène à l'évolution économique. Depuis les années 1950, cette vision réductionniste du rapport entre innovation et développement en sciences économiques a été petit à petit surmontée (Hamdouch et Moulaert, 2006). L'innovation a été intégrée à l'analyse de la dynamique économique même et a été dotée d'un caractère multidimensionnel. Les auteurs de l'approche dite du développement, dont la trajectoire d'analyse a été quasi parallèle dans le temps à celle de

la science économique orthodoxe (et notamment la théorie de la croissance), ont abandonné l'ontologie « pure » de l'économie du marché et de la maximisation de la production, et ont reconçu le développement comme un processus spatial à la fois social, culturel, politique et économique. Une ontologie plus communautaire a ainsi été valorisée. Elle place la culture au centre de l'analyse des institutions et des motifs du développement local et régional. Cette revalorisation du développement est sans aucun doute le fruit des contributions de l'École historique allemande, de l'approche du développement endogène, etc., qui, on l'a vu, ont connu une longue histoire et qui, à leur époque, ont sensiblement influencé la politique et les stratégies de développement des communautés locales (Moulaert et Nussbaumer, 2003).

Dans ce chapitre 3, nous voudrions focaliser sur l'évolution du sens de *l'innovation sociale* autant dans l'histoire de la pensée et de la pratique socioéconomique, que dans son interprétation et son application contemporaine. L'objectif de cette relecture de l'innovation sociale est de proposer une nouvelle synthèse utilisant ce concept comme « ancre » d'une approche alternative (analyse, visions, stratégies collectives) du développement territorial. Nous analysons tout d'abord la diversité des sens qui ont été attribués à l'innovation sociale et leur évolution dans l'analyse comme dans la pratique. Nous démarquons une première période dite « historique » qui s'achève à l'aube des années 1970, puis une deuxième marquée par les conceptualisations et les applications contemporaines de l'innovation sociale. L'approche utilisée ici est assez originale (Moulaert et Hamdouch, 2006) car, à l'inverse des propos de l'analyse économique, elle ne fait plus le détour par l'innovation technologique pour arriver à la logique sociale « en complémentarité » à la logique technologique et économique. En effet, dans ce chapitre, l'innovation sociale est abordée et définie à partir de logiques sociales, où la technologie joue toujours un rôle, mais ce dernier est plutôt instrumental et non déterministe ou structurant *a priori* de la nouveauté. Le social et son innovation se déploient donc de façon quasi autonomes – une exagération utilisée ici au service de la pédagogie.

3.1. LES ANTÉCÉDENTS HISTORIQUES DE LA PENSÉE ET DE LA PRATIQUE DE L'INNOVATION SOCIALE

Le concept de l'innovation sociale n'est pas nouveau. Déjà, au XVIII^e siècle, Benjamin Franklin évoquait l'innovation sociale comme de petites modifications dans l'organisation des communautés (Mumford, 2002). Au début du xx^e siècle, Max Weber montrait la puissance de rationalisation à l'œuvre

dans le système capitaliste. Il s'interrogeait sur le rapport entre ordre social et innovation, thème qui sera repris par les philosophes dans les années 1960. Il affirmait entre autres que les modifications des conditions de vie ne sont pas les seuls déterminants du changement social. Selon lui, la possibilité pour des individus d'introduire un comportement nouveau, considéré comme « anormal », peut avoir une influence décisive. Lorsque ce comportement s'étend, il devient un usage constitutif de l'ordre établi (Weber, [1921] 1995, p. 26). Dès 1893, Émile Durkheim avait mis en lumière l'importance de la régulation sociale dans le développement de la division du travail qui accompagne le changement technique. Le changement technique n'a donc de sens que dans le cadre d'une innovation ou d'une rénovation (Weber, [1921] 1995, p. 26) de l'ordre social au sein duquel il devient pertinent. Dans les années 1930, Joseph Schumpeter évoquait l'innovation sociale comme un changement structurel dans l'organisation de la société ou au niveau des formes d'organisation des entreprises (Schumpeter, 1932). En réalité, la théorie de l'innovation de Schumpeter dépassait de loin la logique économique, et faisait appel en dernière instance à un ensemble de sociologies (culturelle, artistique, économique, politique, etc.) qu'il cherchait à intégrer à une théorie sociale compréhensive, permettant l'analyse du développement et de l'innovation (Becker *et al.*, 2005).

Finalement, dans les années 1970, les intellectuels français du « Temps des Cerises » ont dirigé un débat à grande envergure sociale et signification politique sur la transformation de la société sur les traces des révoltes des étudiants, intellectuels et ouvriers. Au même moment, les colonnes de la revue *Autrement* se sont faites l'écho d'une majeure partie de ce débat, auquel ont participé des figures connues comme Pierre Rosanvallon, Jacques Fournier ou Jacques Attali. Chambon, David et Devevey (1982) évoquent dans leur « Que sais-je ? » sur les innovations sociales la plupart de leurs dimensions mises en lumière grâce à ce débat. Ce livre de 128 pages est encore aujourd'hui la synthèse « ouverte » la plus complète sur le sujet. En bref, les auteurs font le lien entre l'innovation sociale et les pressions liées aux transformations de la société, et montrent comment les mécanismes de crise et de reprise provoquent et accélèrent les innovations sociales. Un autre lien établi par Chambon *et al.* concerne le besoin social ou les besoins individuels révélés de façon collective, hors marché : l'innovation sociale signifie dans pratiquement tous les cas une satisfaction de besoins précis, et cela grâce à une mobilisation ou à une initiative collective – ce qui n'est pas synonyme de « par l'intervention de l'État ». En effet, selon Chambon *et al.*, l'État peut à la fois se manifester comme un blocus à l'innovation sociale ou une source de dialectique sociale provoquant une innovation sociale entamée hors du circuit étatique ou marchand. Finalement, ces auteurs soulignent que l'innovation sociale peut se produire

dans des communautés différentes, à des échelles spatiales variées, mais moyennant quasiment toujours des processus de prise de conscience, de mobilisation et d'apprentissage.

Les auteurs cités jusqu'ici couvrent la quasi-totalité des dimensions de l'innovation sociale. Franklin renvoie à l'innovation ponctuelle dans un contexte concret; Weber et Durkheim accentuent les transformations des rapports sociaux ou de l'organisation sociale dans les communautés économiques et politiques; Schumpeter se focalise sur les rapports entre développement et innovation, sachant que pour lui, l'innovation économique à fort caractère technologique est de première importance parmi d'autres types d'innovation; de plus, il considère l'entrepreneur comme un leader qui introduit, en faisant face à beaucoup de contradictions, des innovations dans les modes d'organisation de la société. Quasiment tous distinguaient l'importance des innovations sociales dans divers types d'institutions (administration publique, monde politique, entreprise, communautés locales). Chambon *et al.* finalement abordent presque la totalité des dimensions de l'innovation sociale et offrent ainsi une plateforme pour une discussion globale sur ce thème.

3.2. L'INNOVATION SOCIALE: APPROCHES CONTEMPORAINES

De nos jours, l'innovation sociale, comme thème de recherche et principe structurant de l'action collective, est de retour. Dans les traces de Schumpeter, l'innovation sociale se manifeste au travers de l'entrepreneur innovateur qui transforme les liens sociaux au sein de l'entreprise, soit pour en améliorer le fonctionnement, soit pour la transformer en une entreprise sociale ou à finalité sociale (voir par exemple Manoury, 2002, p. 5). Par suite de la relecture des écrits de Benjamin Franklin, qui se bornait à considérer les innovations sociales comme des solutions à des problèmes de la vie concrète (Mumford, 2002), et à la relecture des textes des pères fondateurs de la sociologie, souvent considérés comme penseurs créatifs d'une nouvelle société ou de ses formes, l'innovation sociale se retrouve aujourd'hui également dans la dynamique artistique. En effet, souvent les arts se redessinent autour d'une approche sociologique, telle que celle du « Sociologist as an Artist », qui souligne l'importance de la sociologie comme science de l'innovation de la société (Du Bois et Wright, 2001). Notons que Schumpeter et Weber sont cités à plusieurs reprises afin de légitimer la transformation sociale des structures des entreprises ou des organisations administratives. Enfin, « le retour de l'innovation sociale » s'est manifesté par l'utilisation du concept comme alternative à la logique du marché et au mouvement

généralisé de privatisation des systèmes d'allocation économique, et s'exprime alors en termes de solidarité et de réciprocité (Liénard, 2003; Moulaert et Nussbaumer, 2005; Nyssens, 2000).

Dans les sciences sociales contemporaines, la notion d'innovation sociale gagne en intérêt. Nous avons distingué quatre domaines ou approches où la notion est utilisée. Nous les présentons ici rapidement, puis nous les développerons dans les sections suivantes.

Le premier domaine est celui des *sciences de gestion* et de ses ouvertures vers d'autres disciplines et thématiques. Dans l'ouverture vers les autres sciences sociales, l'accent est mis sur le rôle des « améliorations » du capital social qui aboutiraient à un meilleur fonctionnement des organisations dans l'économie, ou à leur transformation, produisant ainsi des effets positifs sur l'innovation sociale dans le secteur à but lucratif ou non lucratif. L'élargissement thématique inclut les aspects économiques du développement humain, l'entrepreneuriat éthique et durable, etc., ainsi que l'intégration d'agendas extra-économiques, comme ceux correspondant à des normes éthiques plus prononcées (commerce équitable, respect des droits des travailleurs) ou à des modèles de reproduction durable de normes de la société (justice, solidarité, coopération...) au sein des divers mondes de l'entrepreneuriat.

Le deuxième domaine relève des *arts et de la créativité*. Il porte sur le rôle de l'innovation sociale dans la création intellectuelle et sociale en général. Un article clé dans ce domaine est celui de Michael Mumford (2002), qui définit l'innovation sociale comme

[...] l'émergence et la mise en œuvre d'idées nouvelles sur la manière dont les individus devraient organiser les activités interpersonnelles ou les interactions sociales afin de dégager un ou plusieurs objectifs communs. Au même titre que d'autres formes d'innovation, la production résultant de l'innovation sociale devrait varier en fonction de son ampleur et de son impact¹.

Pour Mumford, qui a publié plusieurs articles sur l'innovation sociale dans le domaine de la créativité et des arts, il existe toute une gamme d'innovations, allant des « grandes innovations » à la Martin Luther King, Henry Ford ou Karl Marx, aux « micro innovations » telles que la création de nouvelles procédures pour la structuration du travail en coopération, l'introduction de nouvelles pratiques sociales au sein d'un groupe ou le

1. « [...] the generation and implementation of new ideas about how people should organize inter-personal activities, or social interactions, to meet one or more common goals. As with other forms of innovation, the production resulting from social innovation may vary with regard to their breadth and impact » (p. 253).

développement de nouvelles pratiques commerciales (p. 253). Mumford présente sa propre vision de l'innovation sociale, à partir de trois « *lines of work* », qui le mène à la formulation d'hypothèses significatives qu'il applique dorénavant à l'examen du travail de Benjamin Franklin et qui aboutissent à la définition de parallèles et de synergies avec l'approche du « Sociologist as an Artist ».

Le troisième domaine porte sur l'innovation sociale dans le développement territorial. Moulaert *et al.* (1989, 2000) soulignent les problèmes du développement local dans le contexte des villes européennes : dispersion des compétences dans divers domaines de la politique de développement urbain et local, manque d'intégration des échelles spatiales et, en premier lieu, aliénation des besoins des groupes fragilisés dans la société urbaine. Afin de surmonter ces blocages, Laville (1994) et Favreau et Lévesque (1999) théorisent et opérationnalisent des modèles de développement des quartiers et communautaire. Moulaert *et al.* (2000) suggèrent d'organiser le développement des quartiers selon l'approche d'Integrated Area Development ou du *développement territorial intégré* qui intègre aux sphères du développement social les rôles stratégiques des acteurs principaux selon le principe structurant de l'innovation sociale. Ce principe lie la satisfaction des besoins humains à l'innovation dans les rapports sociaux de gouvernance, soulignant en particulier le rôle de la capacité (incapacitation) socio-politique et l'accès aux ressources nécessaires à la satisfaction des besoins humains, y compris la participation aux prises de décision politiques au sein de structures souvent aliénantes sinon opprimantes (Moulaert, Martinelli, Swyngedouw et Gonzalez, 2007). Une approche similaire a été proposée pour le développement et la politique régionaux : le modèle de la « région sociale » (*Social Region*), qui offre une réponse à la logique marchande des modèles territoriaux d'innovation (voir chapitre 1), en la remplaçant par une logique communautaire fondée sur l'innovation sociale (Moulaert et Nussbaumer, 2005).

Le quatrième domaine où l'innovation sociale est à l'ordre du jour est le domaine des *sciences politiques et de l'administration publique*. Les critiques faites au caractère hiérarchique des systèmes de prise de décision politiques et des bureaucraties étatiques sont bien connues et se trouvent à la base de réflexions et de propositions concernant la transformation du système politique et en premier lieu de l'administration publique. Plusieurs approches ont été développées : promouvoir la proximité des structures auprès des citoyens par une décentralisation territoriale (régionalisation, élargissement des compétences des collectivités locales, mise en réseau d'une diversité d'agents concernés) (de Muro *et al.*, 2007) ; augmenter la transparence de l'administration publique (Adams et Hess, 2007) ; démocratiser des systèmes

administratifs par la promotion de la communication horizontale, la diminution du nombre d'échelons dans la bureaucratie ainsi qu'un rôle de contrôle plus significatif pour les utilisateurs et autres « stakeholders » (Novy et Leubolt, 2005 ; Swyngedouw, 2005).

Dans la section qui suit, nous évoquerons l'ouverture des sciences de gestion vers l'innovation sociale (3.2), ouverture qui trouvera son expression la plus avancée dans l'économie et l'entreprise sociale (3.3). Puis nous nous focaliserons sur les rapports entre arts, culture et innovation sociale (3.4), sur l'innovation sociale dans le système politique et l'administration publique pour enfin clore ce chapitre par une définition de l'innovation sociale dans le développement territorial (3.5). Cette définition servira de tête de pont pour les chapitres suivants sur les stratégies de développement territorial inspirées par l'innovation sociale.

3.3. LES ENTREPRISES ET L'INNOVATION SOCIALE

L'ouverture des sciences de gestion vers l'innovation sociale se manifeste par deux développements connexes : le dialogue avec les autres disciplines des sciences sociales (et notamment leurs concepts, théories et méthodes d'analyse) ; et l'élargissement des finalités et des agendas des entreprises vers l'éthique et l'environnement. Ainsi on n'évolue pas seulement vers une analyse ou une conception plus sociale des entreprises, les entreprises adoptent également plus fréquemment des missions sociales. Ces développements sont pourtant ambigus : si aujourd'hui le social occupe une place plus réelle dans la vie des entreprises, il se manifeste notamment par son intégration à la logique des entreprises, mais de plus en plus sous formes soit de marchandises (produits éthiques hyper chers, contrats de travail redistribuant la valeur ajoutée, etc.), soit de rapports marchands (compétition juste, commerce équitable, coordination basée sur des systèmes de valeurs partagés entre stakeholders). Il est donc difficile de juger le caractère « éthique » de l'innovation sociale dans le monde des affaires – sachant aussi que l'éthique est formée socialement, au sein d'une communauté, d'une société, d'une entreprise, etc.

3.3.1. LES OUVERTURES DISCIPLINAIRES

Ces ouvertures vers d'autres disciplines sont multiples et difficiles à classer de façon exhaustive. Nous retenons ici celles qui montrent le plus explicitement le rapprochement, organisé ou évoqué autour du concept de l'innovation sociale, entre les préoccupations des sciences de gestion (stratégies de marché, organisation interne et externe de l'entreprise, culture

d'entreprise, communication, etc.) et les spécificités d'autres disciplines. De ce point de vue, la gestion des ressources humaines, la théorie de l'organisation et la sociologie sont les disciplines les plus concernées.

On constate d'abord l'utilisation active du concept d'innovation sociale dans la gestion des ressources humaines et dans le domaine de la recherche sur « travail et emploi » qui concerne autant la gestion de l'entreprise que le fonctionnement du marché de l'emploi (Lapointe *et al.*, 2007). Les chercheurs du CRISES au Canada situent les innovations sociales à côté des innovations technologiques :

[...] soit des innovations organisationnelles et institutionnelles relatives à la coordination des relations entre les acteurs sociaux et à la résolution de problèmes socioéconomiques, en vue d'une amélioration des performances (Klein et Harrisson, 2007, p. 346).

Ces chercheurs observent que les innovations sociales se produisent de façon contextuelle. Elles n'apportent pas toujours des nouveautés, mais plutôt des solutions convenables et, dans l'économie comme au sein de l'entreprise, il est fréquent qu'« une amélioration pour les uns peut être plus ou moins considérée comme une détérioration pour les autres » (p. 347). Dans le monde du travail, les innovations sociales se manifestent dans la participation et le travail partagé dans une logique de projet, les transformations dans les pratiques de surveillance, la formation professionnelle et la conciliation entre la vie privée et professionnelle (p. 349-359). Dans tous ces secteurs, l'ambiguïté de ces innovations est omniprésente. Leur influence potentielle et effective sur les performances des équipes de travail, de l'entreprise, des individus est certainement positive pour la productivité et la capacité d'innovation économique de l'entreprise. Au niveau des salariés, les avantages se traduisent souvent par un enrichissement du contenu du travail, la qualification des tâches, une plus grande autonomie d'opération et souvent un meilleur équilibre entre vie professionnelle et privée. Mais parallèlement, les nouveaux modes de travail provoquent davantage de stress, l'intensification du travail, une éthique individualiste, une parcellisation de la gestion du « budget temps » et des tâches (pas selon les modes tayloriens, mais tout de même assez aliénante), etc. Les auteurs soulignent de bon droit que l'avantage net des « innovations sociales » pour les salariés dépend significativement des rapports de force entre les acteurs collectifs autant au niveau de l'entreprise qu'au niveau des secteurs. Un autre facteur déterminant est l'identification des travailleurs à la mission de leur entreprise ; si la culture d'entreprise est réalisée comme un projet collectif, moyennant des négociations portant sur les intérêts de tous les partenaires concernés, ceux-ci s'identifieront mieux à cette mission. En effet, la mission des salariés au sein de l'entreprise

est agrémentée des avantages découlant des innovations sociales qui affectent directement leur existence. Comme le signalent Lapointe et Bellemare, une grande partie des innovations sociales dans le domaine des ressources humaines a un lien étroit avec l'innovation « sociale » organisationnelle des entreprises, des secteurs économiques et des structures des négociations collectives entre entreprises et employés.

3.3.2. LES THÉORIES DE L'ORGANISATION – L'INNOVATION ORGANISATIONNELLE

Damanpour (1991) présente une analyse méta-analytique de l'innovation organisationnelle dans les entreprises, en distinguant les effets de ses « déterminants » et de ses « modérateurs ». Il en profite pour vérifier la pertinence de plusieurs théories (existantes) de l'innovation afin d'améliorer la compréhension de l'innovation organisationnelle actuelle. Damanpour a identifié plusieurs facteurs de nature sociale qui ont un impact de longue durée sur l'innovation organisationnelle. Ces facteurs concernent à la fois les transformations de l'administration de l'entreprise, la communication interne et externe, des interactions entre services internes comme avec l'environnement extérieur, etc. Pour Damanpour, l'innovation organisationnelle n'est pas uniquement limitée à l'innovation des structures organisationnelles de l'entreprise, mais globalise tous les aspects de l'innovation dans une entreprise et son environnement. Damanpour évite de « dématérialiser » l'innovation (en la réduisant à l'amélioration de l'*orgware*):

l'innovation se définit par l'adoption d'un conseil, d'un système, d'une politique, d'un processus, d'un produit ou d'un procédé créé en interne ou acheté et qui est nouveau à l'organisation qui l'adopte (p. 556)².

Ainsi, cette définition établit un rapport entre les aspects plus sociaux des transformations organisationnelles et leurs formes plus économiques et technologiques. Elle apporte également une dimension « mobilisation de ressources » aux définitions plus sociales de l'innovation sociale, qui elles ont souvent tendance à se limiter à ses dimensions culturelles et institutionnelles.

Récemment, les rapports entre les transformations des organisations des entreprises d'un côté et les agences du changement social de l'autre ont été analysés par plusieurs auteurs (voir Epstein, 2002; Ming-Dong Paul Lee, 2006). Ces transformations se manifestent sous plusieurs formes: spécialisation de certains services des entreprises dans le domaine du

2. « *innovation is defined as adoption of an internally generated or purchased device, system, policy, program, process, product or process that is new to the adopting organization* » (p. 556).

«social» (fondations, charités, opérations à orientation sociale comme l'accompagnement d'entreprises sociales ou l'intégration des personnes fragilisées au sein du processus du travail); horizontalisation des structures de communication et de prise de décision; élargissement des orientations du marché vers des partenariats comprenant des agents du secteur public ou de la société civile; enrichissement de la culture d'entreprise qui attribue dorénavant également un rôle aux «proximités externes» (nouveaux partenaires, nouvelles valeurs éthiques). Ming-Dong Paul Lee, inspiré par les travaux dans le domaine du Nouvel Institutionnalisme entrepris par Meyer et Rowan (1977) et DiMaggio et Powell (1991), souligne l'importance des institutions comme déterminants des processus sociaux et des transformations organisationnelles:

Des études empiriques, développées à partir du Nouvel Institutionnalisme et de la Sociologie Organisationnelle ont par exemple montré que des pressions institutionnelles de type cognitif ont incité des entreprises à réaliser des modifications [dans la direction de l'entrepreneuriat éthique et responsable] de la structure organisationnelle interne, des processus du marché du travail interne, comme par exemple des procédures de promotion et des descriptifs d'emplois, et des relations entre la communauté et l'entreprise³.

Loin de vouloir généraliser l'influence de la nouvelle vocation sociale des entreprises sur leur organisation interne autant que sur leurs rapports avec les communautés externes, il est clair que sous la pression de changements institutionnels (formels et informels), des mouvements sociopolitiques dans les domaines des droits de l'homme et de l'environnement, de la transformation des mentalités culturelles ainsi que des processus sociocognitifs, beaucoup d'entreprises se sont ouvertes aux normes, pratiques et codes de comportement plus éthiques.

3.3.3. LE CAPITAL SOCIAL

Une façon analytiquement attrayante pour exprimer la qualité des rapports sociaux au sein d'une communauté ou d'une organisation est l'utilisation du concept du «capital social». Ce concept, utilisé à la fois comme alternative pour l'analyse du calibre social de l'organisation des entreprises et comme un instrument pour la mesure d'intégration d'individus et de groupes dans une organisation, une communauté ou une société, souffre

3. «*Empirical studies based on NIOS [New Institutionalism / Organizational Sociology] framework have, for example, shown that cognitively-based institutional pressures have induced corporations to make changes [in the direction of corporate responsibility] in internal organizational structure, in internal labour market processes such as promotion procedures and job descriptions, and in corporate-community relations.*»

pourtant de manque d'univocité épistémologique. Loin de vouloir offrir une analyse exhaustive de la diversité des notions de capital social et de leur utilisation, pour la cohérence de notre approche qui se servira dans les chapitres suivants des interactions entre plusieurs types de capitaux, une mise au point s'impose. « Acquérir » le capital social est de plus en plus proposé comme la recette idéale pour réussir sur le marché du travail, dans la vie commerciale et s'insérer dans la société. Ainsi, les entreprises cherchent à améliorer leur capital social à l'intérieur comme à l'extérieur de leurs organisations. Mais que signifie ce capital social ? Comment se différencie-t-il ? Qui le contrôle⁴ ? En général, nous pourrions définir le capital social de façon minimaliste comme :

Réseaux, ainsi que normes, valeurs et convictions communes qui facilitent la coopération au sein des groupes ou entre ceux-ci (OCDE, 1997, p. 41).

Pourtant, cette définition « consensuelle » qui semble avoir été surtout inspirée par Pierre Bourdieu, James Coleman et Robert Putnam, cache des différences majeures parmi les auteurs et selon ses applications. Une solution pragmatique aux utilisations polyvalentes de « capital social » pourrait consister à lancer un autre concept indiquant « accès aux réseaux sociaux », ou à appliquer le concept existant dans ses diverses significations au sein d'expériences réalistes dans la vie des gens. Mais pour l'instant, il n'y a pas de plaidoyer réel en faveur d'une théorie « unifiée » du capital social et une juxtaposition prudente des différents concepts est préférée. L'analyse la moins citée dans les milieux anglo-saxons est celle des façons dont les individus trouvent accès au capital social. Selon cette analyse, le capital social individuel désigne la somme des bénéfices (avantages) qu'un individu peut obtenir d'un réseau de relations de longue durée ou grâce à son appartenance à un groupe. Bourdieu explique l'inégalité dans le « *social capital holdings* » parmi les individus comme une conséquence des droits inégaux d'entrée au capital économique, culturel et symbolique (Bourdieu, 1980). Plus que Coleman et Putnam, les deux autres pères fondateurs de la « théorie du capital social » non fondée, Bourdieu souligne le rôle discriminatoire de la classe sociale d'appartenance et d'autres facteurs de distinction sociale entre les individus. Pour James Coleman (1988), le capital social se situe à l'intérieur de la structure des interrelations des agents individuels et collectifs. Encore plus que Bourdieu, Coleman souligne que le capital social n'appartient pas aux acteurs individuels, mais émerge du réseau des relations entre eux ; il met l'accent sur l'importance des structures familiales et de la participation religieuse pour la création du capital

4. Nous devons continuer à répéter comment la politique économique imposée par le FMI et la Banque mondiale ont causé de la pauvreté extrême et par conséquent la mort d'un grand nombre de personnes dans différents pays.

social. Pour Robert Putnam finalement, le capital social est défini à travers ses trois caractéristiques principales : réseaux, normes et confiance (Putnam, 1993). Suivant Putnam, la confiance personnelle se transforme en confiance sociale à travers l'application des normes de réciprocité et réseaux d'engagement civique.

Mais quel concept de capital social est privilégié dans le rapprochement entre les sciences de la gestion d'un côté, qui cherchent à enrichir leur lecture de l'organisation de l'entreprise, et la sociologie, qui se préoccupe de la lecture polyphilique du capital social de l'autre ? La même ambiguïté conceptuelle observée dans la définition du capital social se retrouve dans la réponse à cette question et cette ambiguïté est en rapport direct avec l'ambivalence relative au sens de l'innovation sociale au sein de et par les entreprises. Une entreprise innovante qui cherche à optimiser sa rentabilité marchande a intérêt à promouvoir la cohérence sociale et la confiance collective entre ses agents et de mieux harmoniser ses réseaux. Il s'agit donc du capital social à la Putnam, adoptant une configuration « Coleman », montrant clairement que le capital social n'appartient pas aux individus, et peut même devenir une structure sélective d'accès ou d'interdiction d'accès pour les individus. Ce qui nous met sur la voie de Bourdieu : un capital social fort à l'intérieur d'une entreprise ou au sein de ses réseaux privilégiés externes peut augmenter le seuil d'accès devant les groupes et individus à capital social contraint, car appartenant à des réseaux de la classe ouvrière, d'ethnies mal vues, etc. Les chances de trouver un emploi dans une telle entreprise sont donc diminuées par suite de l'amélioration du capital social sociétal. Se posent donc de sérieuses questions éthiques sur le sens de l'innovation sociale dans l'organisation des entreprises ; afin d'inclure ces interrogations éthiques, il est essentiel d'élargir l'analyse de l'innovation sociale aux ponts construits entre le capital social de l'entreprise et d'autres réseaux et leurs capitaux sociaux. Cet élargissement s'imposerait sans aucun doute si l'innovation sociale des entreprises même se traduisait dans l'ouverture de nouvelles finalités.

3.3.4. L'OUVERTURE DES FINALITÉS DES ENTREPRISES

Les transformations institutionnelles post-1960 ont provoqué des changements dans l'éthique sociale des entreprises dans la plupart des pays occidentaux. Malgré des situations très variables dans les régions et pays du monde, nous observons que les mouvements pour les droits de l'homme et des immigrés, les organisations pour la protection de l'environnement, les syndicats de travailleurs de l'agriculture comme des industries secondaires et tertiaires, les initiatives spontanées et plus formelles soutenant une amélioration de la qualité du logement, etc., partagent des thèmes

communs à caractère d'innovation sociale fort ou d'inspiration éthique forte. Sous la pression des mouvements sociaux et politiques, ces thèmes ont été repris dans les systèmes juridiques nationaux, obligeant ainsi les entreprises à mieux respecter les droits des hommes et des salariés, mais aussi à garantir le respect de normes quant à la qualité « santé » et « bien-être » des biens et services. Ces premiers acquis juridiques n'ont pas produit la fin des mouvements sociopolitiques qui s'en préoccupaient, mais les ont plutôt encouragés à persévérer et à mieux s'organiser. Ainsi se sont développées plusieurs formes d'osmose entre les modes d'organisation et les agendas de progrès humain des mouvements et des entreprises. Ming-Dong Paul Lee (2006) parle dans ce sens de « *proximate institutional mechanisms* » qui devraient nécessairement produire une innovation en capital social plus intégrante qu'excluante, comme on l'a souligné plus haut. Min-Dong Paul Lee met en garde contre une interprétation trop facile de la réorientation des comportements des entreprises vers l'entrepreneuriat éthique et responsable. En réalité, les organisations modifieront plus facilement leur façon de voir, s'il existe une alternative rationnelle qui reflète plus justement l'évolution de l'environnement institutionnel construit et suggéré par des groupes sociaux en interaction (*op. cit.*). La définition interactive de cadres référentiels intégrant les nouvelles rationalités (entrepreneuriat éthique et responsable) peut conduire au changement des bases rationnelles des comportements et procédures de communication et de décision (Gendron, Lapointe et Turcotte, 2004).

Ainsi, aujourd'hui, beaucoup d'entreprises, en partie obligées par la loi, en partie à la suite d'un enrichissement de la culture d'entreprise grâce à la perspective de nouveaux marchés (produits écologiques, conseils en qualité humaine et sociale de types divers, produits de commerce équitable) d'un côté, et grâce aux échanges de visions, ainsi qu'aux partenariats avec des agents de la société civile ou même du secteur public de l'autre côté, perçoivent la finalité de leurs activités comme allant au-delà de leur fonction commerciale pure ou de leur « *core business* » ou « métier principal ». Un vocabulaire riche et varié indiquant les nouveaux rôles des entreprises dans un monde qui cherche à concilier vocations commerciales et sociales suggère ce dont il est véritablement question : partenariat durable (et aussi : *sustainpartnership*), entrepreneuriat éthique et responsable, entrepreneuriat durable (Sustainopreneurship ; voir Abrahamsson, 2007), responsabilité sociale des entreprises, entreprises socialement innovantes, entrepreneur social, etc. Des instituts et des publications spécialisés aident à promulguer ces nouvelles idées, et cela souvent en utilisant la notion d'innovation sociale comme un thème directeur.

La *Stanford Social Innovation Review*, publiée par le Center for Social Innovation de la Stanford Business School, s'intéresse à plusieurs dimensions de l'innovation sociale dans divers domaines de la société et en particulier de l'économie. Son leitmotiv renvoie aux « stratégies, objets et idées pour un monde d'entreprises à but non lucratif et responsable socialement », ainsi qu'au rôle du leadership et à l'organisation du secteur philanthropique et à but non lucratif. Le Stanford Graduate School of Business croit que les écoles de gestion doivent « apprendre (à) leurs étudiants à être innovateurs, à avoir des principes, et à devenir des leaders perspicaces qui savent changer le monde ». C'est par le biais de son Center for Social Innovation que cette école de gestion cherche à réaliser cette vocation : « Nous investissons nos ressources dans un ensemble intégré d'activités destinées à mettre en valeur la capacité de "leadership" et de gestion des individus cherchant à créer de la valeur sociale et environnementale. Le Centre met en synergie ses connaissances, expertises et réseaux, en réunissant les leaders des communautés sociales et locales avec ses enseignants, ses étudiants et ses anciens étudiants afin d'aborder les problèmes sociaux sur divers fronts. » (<www.gsb.stanford.edu/csi>). Le Centre contribue activement à l'identification de problèmes sociaux et offre des cadres de réflexion et d'action utiles à la résolution de ces problèmes. L'enseignement se fait en interaction avec la recherche et concerne autant la découverte de nouvelles activités de nature écologique, créative, sociale que la modification de modes d'organisation et de travail selon des principes socialement innovateurs.

En France, l'entrepreneuriat social et l'innovation sociale par les entreprises se présentent plutôt comme des catégories analytiques et d'action « importées » des débats anglo-saxons. Bien que le premier concept soit connu depuis une quinzaine d'années, son sens pour les acteurs reste très ambigu. Pour la Caisse des dépôts et consignations et l'Agence de valorisation des initiatives socioéconomiques, « il renvoie aux initiatives qui s'appuient (au moins en partie) sur les activités commerciales, ancrées dans le marché, pour prendre en compte la fragilité humaine ou le lien social » (*Alternatives économiques*, p. 86). D'autres définitions existent, elles mettent plus l'accent sur l'intérêt général, les responsabilités sociales et le besoin de répondre aux besoins sociaux. Cette dernière dimension se rapproche davantage de la tradition intrinsèquement française de l'économie sociale, sur laquelle nous reviendrons dans la section suivante. Aussi, la notion d'innovation sociale n'est d'habitude pas liée à la logique entrepreneuriale, mais à la transformation de la société dans toute sa diversité, l'expérimentation sociale et la satisfaction des besoins non satisfaits par des entités publiques ou appartenant à la société civile et au secteur de l'économie sociale (voir Chambon, David et Devevey, *op. cit.*).

3.4. L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SES ENTREPRISES

Durant les dernières décennies, le monde des entreprises, les sciences de gestion ainsi que la recherche sur l'innovation dans les entreprises se sont significativement orientés vers l'innovation sociale. La montée de l'entrepreneuriat éthique et responsable, la mise en place de programmes d'enseignement sur l'innovation sociale telle qu'elle est appliquée dans et par les entreprises, l'élargissement des agendas de recherche sur les stratégies et l'organisation des entreprises vers le domaine de l'innovation sociale (finalités socialement et éthiquement enrichies, organisation sociale des entreprises, rapports sociaux entre les entreprises et leur environnement et la société) montrent clairement que la dimension sociale de l'économie s'est renforcée. Malgré l'ambiguïté des développements signalés plus haut, cette ouverture de l'économie de la production vers le social correspond à une tendance structurelle qui s'exprime dans la croissance et le renouvellement du secteur de l'économie sociale, un secteur multiforme constitué d'agents divers, mais montrant tout de même des caractéristiques communes à travers ses composantes et les territoires nationaux et régionaux où elle s'est matérialisée.

Dans le monde occidental, l'économie sociale, en tant que réalité sectorielle, est à l'origine une « invention » française. La tradition intellectuelle, sociale et politique de l'économie sociale en France, âgée de plus d'un siècle et demi et emblématiquement représentée par le Palais de l'économie sociale à l'Exposition universelle, tenue à Paris en 1900, reste tout à fait pertinente jusqu'à nos jours et peut servir de source d'inspiration pour la transformation sociale dont l'économie contemporaine a besoin. Cela dit, la littérature francophone a trop facilement généralisé l'analyse et les institutions de l'économie sociale française au reste du monde occidental. À ce jour, non seulement une actualisation des catégories clés de l'économie sociale, mais également une mise en contexte national voire régional s'imposent. On observe aussi qu'une lecture plus restrictive de l'économie sociale exclut tout type d'activité d'entrepreneuriat social en raison de l'absence de mécanismes de redistribution, de réciprocité et de contrôle démocratique par les agents de production. Une « vraie » entreprise sociale devrait effectivement combiner au moins deux de ces critères avec une finalité sociale (Moulaert et Ailenei, 2005).

Aujourd'hui, et en prenant en compte différentes pratiques et institutions nationales et régionales, l'économie sociale peut être décrite comme une grande famille d'initiatives et de formes organisationnelles, c'est-à-dire une hybridation de formes d'économie de marché, non marché (redistribution) et non monétaire (réciprocité), montrant que l'économie n'est pas limitée au marché, mais inclut des principes de redistribution et

de réciprocité (Laville, 1994; Godbout, 2000). Le tableau 3.1 synthétise les grandes approches et dimensions de l'économie sociale d'aujourd'hui. Il compare les trois « mondes » de l'économie sociale (1. Économie sociale – sens strict; 2. Troisième secteur; 3. Économie solidaire) suivant leurs dimensions institutionnelles et politiques – instituto-politiques – (d'un point de vue historique); leurs rapports de propriété et de contrôle; les types d'agents centraux; modèle de coopération; définitions contemporaines et concepts connexes. Le tableau utilise le concept d'économie sociale de deux manières: l'économie sociale dans son ensemble et l'économie sociale plus restreinte, composée de coopératives et de mutuelles. La *Solidarity Economy* (Économie solidaire) est très explicite dans son ambition à renforcer la coopération et la solidarité entre agents, en premier lieu sur une base de volontariat et de réciprocité. Au Royaume-Uni et en Irlande en particulier, des systèmes de métriques non monétisés (Amin *et al.*, 1999) et en particulier des systèmes d'échanges locaux (SEL; LETS) forment des piliers robustes à l'économie de la solidarité (O'Doherty *et al.*, 1999). Le *troisième secteur* qui, étant un concept de consensus potentiel, exprime certaines tendances sociétales contemporaines, et en particulier la formation d'un troisième champ de pratiques économiques, distinct du secteur privé à but lucratif et de l'État, est probablement analytiquement le plus ambitieux, car il essaie de combiner des critères provenant de divers contextes institutionnels, en premier lieu européens et américains (Fernandes, 1994; Gaiger, 2000, p. 24; CBS Network, 2003, p. 13). Malgré sa complexité avancée, cette « typologie des trois mondes », mobilisant cinq critères de catégorisation différents, ne prend pas en compte la *diversité* des acteurs, des cadres institutionnels ou des activités ou finalités des activités du troisième secteur. Bien que la reconnaissance de la diversité des activités est essentielle pour une économie qui cherche à satisfaire un amalgame de besoins non satisfaits, sa calibration appartient plutôt au domaine de la recherche empirique et des études de cas (Nussbaumer et Moulaert, 2005).

3.5. L'INNOVATION SOCIALE PAR LA CULTURE ET LES ARTS

Revenons à la prise de position de Mumford sur les rapports entre créativité et innovation sociale, signalée au début de ce chapitre et qui est très proche de celle de « Sociologist as an artist » (Du Bois et Wright, 2001). Cette position invite à réfléchir dans trois directions: *i*) la créativité n'est pas le monopole des artistes ou d'autres professionnels de la créativité, mais devrait inspirer les stratégies collectives et individuelles de tous ceux qui cherchent à échapper à des conditions d'aliénation ou à améliorer leur bien-être; *ii*) les scientifiques (et pas seulement les sociologues) sont invités à intégrer la créativité (artistique par analogie) à leurs modes de pensée;

TABEAU 3.1.
Dimensions des concepts de l'économie sociale: une synthèse

Concepts Dimensions	Économie sociale		
	Social Economy/ Économie sociale	Troisième secteur	Économie solidaire
1. Dimensions instituto- politiques	– XIX^e siècle : institutionnalisation de meilleurs salaires – années 1930 : coopératives de logement et d'alimentation – années 1970 : entrepreneuriat social durable – post années 1980 : coopératives de travailleurs, SELS	Réponse directe à la crise du travail et de la société dans les années 1980	Renforcer le capital institutionnel
2. Rapports de propriété et de contrôle	– Rôle régulateur de l'État (justice sociale) – À but non lucratif? – Membres = Actionnaires	Non lucratif? Mais dans l'Union européenne également des coopératives et des mutuelles	Société civile et partenariats publics?
3. Type d'agent « central »	Des entreprises à objectifs sociaux ou organisation de travail à inspiration sociale (coopératives, mutuelles)	Défini au niveau de l'interaction sectorielle (méso- économique) ou agents associatifs	Initiatives par le bas
4. Orientation vers le marché	La majorité des agents opèrent dans le marché mais suivant des principes de solidarité	Orientation partielle vers le marché – définition assez éclectique (voir Moulaert et Ailenei, 2005)	Ni marché, ni État? Lipietz : synergies avec les marchés et le secteur étatique
5. Modèle de coopération – rapport social – modèle organisationnel	Pratiques de solidarité des guildes, confraternités, pratiques coopérative, associative et d'entraide	Travail volontaire significatif	Hybridisation des sphères marchandes, non marchandes et non monétaires
Définition contemporaine	Historique, intégrant de façon éclectique la plupart des dimensions de l'économie sociale des époques précédentes : objectifs sociaux, réciprocité et solidarité, autogestion, régulation étatique	Initiatives d'économie sociale prises par des agents de la société civile Associations	Soulignant l'importance et la redécouverte du « lien social »
Concepts connexes	Secteur non lucratif	À but not lucratif, secteur indépendant (Royaume-Uni) Non lucratif (US)	Secteur volontaire

iii) les artistes jouent un rôle significatif dans la matérialisation de l'innovation sociale. Pour l'innovation sociale dans un contexte territorial, cette prise de position a plusieurs conséquences. D'abord, la créativité et les arts nous apparaissent comme des activités significatives pour le développement territorial. En deuxième lieu, ces activités se mettraient en osmose avec les autres initiatives du développement territorial, qui revêteraient un style plus créatif, tant dans leurs stratégies d'innovation que dans leurs initiatives de transformation institutionnelle. Un domaine où l'osmose entre le secteur artistique et l'innovation sociale s'est avérée fructueuse est celui de « l'intégration sociale par les arts », où les projets socio-artistiques ont produit des résultats remarquables (Moulaert, Demuynck et Nussbaumer, 2004). Tant en Belgique (Flandres, Wallonie), au Québec qu'en France, les projets socio-artistiques ont impliqué des populations fragilisées dans des processus de consultation sur leurs besoins et la qualité de leur existence, de préparation de politiques urbaines au niveau des quartiers ou, simplement, des projets de création artistique (Dietvorst, 2005). Ainsi est ajoutée une dimension importante au rôle des arts et de la créativité dans le développement territorial des quartiers. Si les arts constituaient déjà l'instrument par excellence pour l'embellissement des quartiers et l'amélioration esthétique des conditions physiques, aujourd'hui ils ont retrouvé leur rôle comme mode de communication – une dimension importante dans la culture telle que reconnue par le post-modernisme – et comme facteur de reconstruction de l'identité locale, celle-ci étant de plus en plus reconnue comme une composition de cultures diverses, dont la valeur ajoutée est constituée de modes de communication basés sur des points de reconnaissance liés autant aux dynamiques du quartier qu'aux images d'un meilleur avenir (Dietvorst, 2005).

3.6. INNOVATION SOCIALE ET DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL

Est venu le moment de la vérité... Que retenons-nous de l'exploration critique des littératures sur le développement et l'innovation sociale? Comment traduire les observations décrites dans ce chapitre sur les nombreuses dimensions de l'innovation telles qu'elles se sont manifestées dans les disciplines scientifiques et les communautés de pratique? Et quels rôles pour la culture et les visions ontologiques, ainsi que les rapports entre éthique, institutions et logiques d'agence dans le développement territorial?

En *premier lieu*, répétons que nous avons définitivement pris du recul par rapport à une vision du développement qui serait uniquement basée sur la croissance économique et l'innovation technologique (comparé avec

Schumpeter, 1932). Nous nous attachons à une vision du développement territorial multidimensionnel, très proche de la vision du développement humain (*human development*), telle que défendue par A. Sen (1999), entre autres. Cette vision est basée sur une lecture élargie des libertés humaines et la capacitation des humains à satisfaire leurs besoins. Elle est proche de notre définition de l'innovation sociale au niveau local et régional (voir les chapitres suivants), qui proclame la satisfaction des besoins humains par des initiatives multipartenariales, facilitée par l'innovation des rapports sociaux de développement.

En *deuxième lieu*, notre approche du développement territorial basé sur l'innovation sociale dépasse l'interprétation des processus de capacitation donnée dans la théorie de capacitation de Sen. Des processus de capacitation font partie de dynamiques sociales les incorporant, et se produisent dans une réalité sociale qui inclut autant des processus de coopération et de construction sociale, que de fragmentation. Celle-ci s'exprime par un cloisonnement entre groupes et classes sociales, développement inégal et rétréci de capitaux sociaux, interdiction ou limitation d'accès d'un groupe aux capitaux sociaux d'autres et, comme mécanisme transversal affectant les dynamiques de cohésion et de fragmentation, des rapports de force qui interviennent tout le temps dans les initiatives de développement local et régional. La capacitation des individus humains, leurs communautés et leurs groupes sociaux requiert ainsi davantage que la création d'opportunités éducatives, participatives, créatives, etc., au sein de configurations sociales qui lanceraient automatiquement des moteurs sociopolitiques et socioéconomiques permettant la reconstruction de leur existence. En réalité, autant ces configurations sociales que les moteurs de reproduction sociétale requièrent des forces sociales dont la construction demande des mobilisations collectives, des transformations des instruments de gouvernance et des réorientations ontologiques à toutes les échelles de la société. *Autrement formulé, la reconstruction du capital social demande plus que la mise en place volontariste de structures de négociation, de coopération, de partage et d'apprentissage de savoir-faire, de prise de décision démocratique, etc.*

Par conséquent, l'innovation sociale au niveau territorial telle que proposée dans ce livre essaie de prendre en compte d'un côté la réalité des régions et localités qui souffrent non seulement des blessures provenant de restructurations socioéconomiques et sociopolitiques longues et dures, mais aussi des réalités structurelles de la société (rapports de classe, État et systèmes politiques autoritaires, rapports hiérarchiques dans plusieurs sphères de la société), et de l'autre côté la vision d'une société locale ou régionale qui satisferait les besoins individuels et collectifs, réaliserait une

transformation des rapports sociaux de gouvernance et une capacitation capable de faire face à l'influence souvent paralysante provenant du grand monde de l'économie et de la politique.

À cette fin, trois concepts clés proposés et intégrés à l'analyse du développement territorial dans les chapitres suivants méritent une clarification : l'ontologie, la culture et le capital social.

3.6.1. L'ONTOLOGIE

Loin de nous risquer dans des débats épistémologiques sans fin (mais voir Nussbaumer et Moulaert, 2005), nous faisons une distinction entre une ontologie analytique et une ontologie normative – voir chapitre final quant à leur « synthèse ». L'ontologie analytique reflète les structures de base (y compris les grands cadres référentiels, entre autres culturels et éthiques), les stratégies hégémoniques et contre hégémoniques, les tensions entre stratégies collectives et développement réel, etc. *Il s'agit d'une vision des « grands développements » dans la société telle qu'elle se développe.* L'ontologie normative par contre est « visionnaire », elle reflète la société, la communauté, le territoire, les rapports sociaux, etc., tels qu'on voudrait qu'ils soient. Dans la perspective critico-réaliste que nous adoptons, l'ontologie normative ne tombe pas du ciel, elle est coproduite par les forces de la société, la créativité collective partagée par les groupes d'intérêt, les mouvements sociaux, etc. (Nussbaumer et Moulaert, 2005). Du point de vue du développement territorial suivant la logique de l'innovation sociale, cela veut dire que les ontologies de développement sont décidées et matérialisées par les communautés locales, en fonction de la satisfaction des besoins et des désirs, tout en prenant en compte le potentiel des forces sociales.

3.6.2. LA CULTURE

Le potentiel des forces sociales se traduit en premier lieu dans la culture. La définition de culture que nous présentons ici est inspirée par Mouzelis (1997). Mouzelis aborde la culture comme un mode de vie universel qui différencie les groupes tant au sein d'un État-nation qu'en termes de globalisation. Afin de faire avancer le développement territorial au sein d'une société multiculturelle, il faut promouvoir la communication entre groupes culturels. La stratégie « multi-logique » ou intégration communicative (concept que Mouzelis a emprunté de Habermas) promeut le mieux l'innovation sociale. Cette stratégie de communication :

tries to avoid compartmentalisation without resorting to either the monologic/authoritarian and or the syncretic/postmodern strategies. It respects the autonomy and internal logic of the various cultural

traditions, while insisting on constructing a lingua franca with the help of which one cultural language can be translated into another (Mouzelis, 1997, p. 9).

Cette stratégie comprend le combat de la « communication déformée », le respect pour l'altérité, et l'acceptation de certaines limitations à l'autonomie culturelle au profit d'un fonctionnement démocratique et le respect des droits humains fondamentaux (voir aussi Moulaert et Nussbaumer, 2005, p. 59).

3.6.3. LE CAPITAL SOCIAL

Malgré sa tendance à mystifier la complexité des rapports sociaux, nous avons décidé de vivre avec ce concept, mais en l'insérant dans une vision de la société « à la » Bourdieu, et une dialectique culturelle selon Mouzelis. Suivant Bourdieu (et au risque de nous répéter), le capital social n'est pas autonome mais lié au capital économique, culturel et symbolique. Ainsi, son acquisition ne se fait en général pas par des transactions individuelles, mais par un processus social, où les forces sociales jouent un rôle prédominant. C'est ici que la dialectique culturelle selon Mouzelis est cruciale : le progrès culturel ne fait pas l'objet d'un volontarisme déconnecté de la réalité sociale exprimée par la condition actuelle des capitaux sociaux et les rapports entre eux, mais il est partie prenante de la transformation des forces sociales qui s'expriment dans la lutte sociopolitique pure et dure, et également dans le discours, la recherche d'identités partagées – au niveau des quartiers et dans les régions – ainsi que dans les expressions artistiques.

Dans les deux chapitres suivants sur la région sociale (chapitre 4) et le développement territorial intégré (chapitre 5), le rôle du triplet *ontologie – culture – capital social* adoptera des formes plus particulières, adaptées aux spécificités des demandes du développement territorial posées. Toutefois, leur interdépendance, ainsi que leur imbrication dans le développement spatio-temporel (dépendance de sentier) se présentera comme méthodologiquement incontournable. Au-delà des accents mis sur les dimensions spatiales (région, localité ou quartier), les deux chapitres présentent aussi de légères différences de position analytique. La région sociale (chapitre 4) met plus l'accent sur la dynamique visionnaire de l'innovation sociale dans le développement territorial, tandis que le développement territorial intégré (chapitre 5) accorde une attention particulière à la dépendance de sentier de l'innovation sociale dans le développement territorial.

CHAPITRE



LA RÉGION SOCIALE, LA PRODUCTION ET LA REPRODUCTION RÉGIONALES

4.1. LES RÉGIONS COMME TERRITOIRES D'INNOVATION SOCIALE

L'objectif de ce chapitre est d'analyser l'opportunité d'un modèle de développement régional basé sur l'innovation sociale, c'est-à-dire un modèle de développement régional qui suit une logique communautaire de l'innovation sociale, de la solidarité et de la créativité participative. À cette fin, nous analysons la dynamique de développement en utilisant une synthèse éclectique de la « théorie des capitaux » (Bourdieu, 1977 ; Ekins, 1992 ; O'Hara, 1997, 1998 ; Moulaert et Nussbaumer, 2005). Cette théorie met en correspondance quatre types de capital : le capital privé des entreprises, le capital écologique, le capital social et le capital humain. La théorie des capitaux permet d'expliquer les trajectoires de développement, de crise et de restructuration des régions. Mais elle se présente aussi comme (un) instrument pour profiler la région sociale, sa base ontologique, ses

agences stratégiques et ses transformations institutionnelles indispensables. Avant de présenter cette analyse de la «recapitalisation des régions», nous souhaiterions brièvement évoquer la place des régions dans l'économie mondialisée et poser quelques questions relatives à la «théorie des capitaux» et à sa reproduction.

4.2. LES RÉGIONS DANS L'ÉCONOMIE MONDIALISÉE

Depuis les années 1970, un nombre considérable de régions du monde occidental sont passées par un cycle de développement et de restructuration qui les a rendues très vulnérables aux dynamiques de mondialisation et de ce fait, leur système de production est sensible à ces mêmes dynamiques. La compétitivité et les facteurs la garantissant sont ainsi devenus les normes dominantes du développement régional socioéconomique et de la politique régionale. Cette dernière s'affiche dans les politiques de développement régional, basées sur ce que l'on appelle les «modèles territoriaux d'innovation» (Moulaert et Sekia, 2003), qui orientent l'organisation institutionnelle régionale et les stratégies d'innovation exclusivement vers l'efficacité économique du marché.

4.2.1. LES RÉGIONS DANS L'ÉCONOMIE MONDIALISÉE: PRESSIONS ET OPPORTUNITÉS

L'objet de cette section est de présenter quelques éléments de la littérature ayant trait aux différentes dimensions des dynamiques de mondialisation et à leurs interactions avec le développement urbain et régional. Les caractéristiques d'une économie et d'une société mondialisées sont généralement reconnaissables par : i) une politique monétaire, financière et commerciale mondiale, au sein de laquelle l'ONU, l'OTAN, l'OMC, la Banque mondiale, le FMI et le G8 font partie des organisations parmi les plus influentes, les institutions de régulation nationales jouant alors un moindre rôle; ii) le rôle stratégique prédominant des acteurs corporatifs privés, tels que des corporations et des banques transnationales, des lobbies privés et des groupes de réflexion, qui annoncent le ton et la pratique dominante des investissements capitalistes au niveau mondial dans le cadre d'une économie de marché de plus en plus libre.

D'un point de vue idéologique, les arguments du «fondamentalisme du marché» (Mouzelis, 1997) encouragent et inspirent la globalisation. En effet, selon eux, seule une libre compétition de marché, mise en œuvre dans le cadre d'un espace économique mondial, peut mener le monde vers un futur plus prospère. Au regard des précédentes étapes de l'internationalisation

du développement capitaliste (Hirst et Thompson, 1996), le consensus est moins évident sur le caractère unique des caractéristiques de ladite « globalisation ». De plus, la manière d'analyser l'interdépendance entre les acteurs majeurs de l'économie et de la société d'une part, et le processus de globalisation d'autre part, ne fait pas l'unanimité. Les agents dotés d'un agenda orienté vers la mondialisation devraient certainement être inclus dans la cohorte des acteurs principaux du développement socioéconomique contemporain. Cependant, d'autres agendas servent d'autres acteurs stratégiques qui ont une vision plus locale ou régionale ou qui adhèrent à une ontologie différente de celle de la compétition capitaliste de marché et de l'excellence économique : leurs impacts sur « la course du monde » sont exceptionnellement analysés, alors que ces agendas peuvent être plus significatifs que ce qui est généralement admis. C'est le cas de l'économie sociale dans beaucoup de pays du monde (*Alternatives économiques*, 2006). Et c'est le cas d'économies communautaires et alternatives (Brohman, 1996 ; MacCallum, 2008). Dans les faits, l'impact et l'intolérance idéologiques du « fondamentalisme marchand » (Mouzelis, 1997) mènent souvent à qualifier de politiquement incorrectes des propositions pour d'autres types possibles d'organisation, de coopération et de communication entre les acteurs sociaux du développement économique.

En tout cas, dans les principaux débats politiques, chaque fois que les questions suivantes sont posées : « Comment faire face à la globalisation ? » et « Existe-t-il une alternative à la globalisation ? », les points de vue semblent aller du « déterminisme de la globalisation » aux « stratégies complémentaires à la globalisation ». Selon la vision déterministe, la globalisation et ses critères de fonctionnement vont de soi : pas de nouvelles initiatives majeures ne sont possibles et aucun capital ne peut être mobilisé sans que les normes « globales » de productivité, de compétitivité et d'organisation efficaces ne soient respectées. Le *déterminisme de la globalisation* stipule également que de petites initiatives, telles que des actions de développement par le bas, des projets culturels, des systèmes d'aide à la communauté au niveau local ou régional, etc., ne sont envisageables que dans le cadre imposé par la machine économique mondiale. Les *stratégies complémentaires* font référence aux stratégies qui permettent la redistribution des surplus d'une économie efficace « servant à faire d'autres choses majeures », comme à maintenir un haut niveau de protection sociale et un système éducatif, garantir les fondements de diverses activités du secteur tertiaire, etc. (Moulaert et Ailenei, 2005).

Dans ce débat sur les avantages de l'économie globale et ses stratégies complémentaires, les « troisièmes voix » volontaristes sont marginales. Seules quelques-unes défendent une logique sociale du développement

régional, comme c'est par exemple le cas pour le développement communautaire (Favreau et Lévesque, 1999) et la « région sociale », qui sont basés sur une ontologie normative complètement différente. Cette ontologie est communautaire et ne fait pas fi de l'efficacité et de la compétitivité, mais au contraire les intègre aux normes de reproduction sociales, telles que celles du développement culturel basé sur la dynamique territoriale propre de différentes formes de créativité humaine, de la satisfaction des besoins humains fondamentaux – et cela au-delà des besoins compris dans les termes des échanges marchands – pour inclure également ceux de l'allocation par la solidarité et la réciprocité.

La plupart des régions ayant une politique économique régionale forte construisent leurs actions de développement stratégique (par exemple : initiatives entrepreneuriales de premier plan, politiques d'innovation et d'investissement) à partir des actifs nécessaires pour gagner la « guerre de la compétition » ; institutions, réseaux, systèmes éducatifs, systèmes de gouvernance sont tous façonnés suivant les exigences de la compétitivité régionale. Cela, comme nous l'avons vu au chapitre 2, est présenté dans différents *modèles territoriaux de l'innovation* et dans *Le nouveau régionalisme en politique économique* – pour des études critiques, voir Moulaert et Sekia (2003), Lagendijk (1997), Coe *et al.* (2004), Dunford et Greco (2006), Hassink et Lagendijk (2001). Cette approche de la politique économique et d'innovation sous-jacente aux actions de développement régional est défendue dans le même esprit que le *déterminisme de la globalisation* décrit ci-dessus. Mais les arguments avancés pour défendre une telle approche manquent de perspicacité, car la perte d'actifs et de potentiels précieux au développement régional à la suite d'initiatives économiques basées uniquement sur la logique du marché compétitif, n'est pas prise en compte. Parmi ces pertes, nous dénombrons :

- La perte de la mémoire historique (disparition des héritages socio-culturel, socioéconomique et sociopolitique). La recherche d'une meilleure position compétitive inclut souvent une perspective anhistorique des actifs socioéconomiques et de leur développement. Les leçons politiques et stratégiques de l'histoire sont oubliées trop facilement. Ainsi, la disparition de la mémoire institutionnelle ouvre trop facilement les portes à des modèles venant de l'extérieur, ayant peu d'affinités avec la dépendance de sentier (*path dependency*) de la région et son capital social qui est d'ailleurs souvent diversifié et renvoie à une histoire de diverses alliances et confrontations entre classes et entre groupes sociaux.

- La perte des leçons issues d'anciennes pratiques et de connaissances tacites. Certains types de savoir-faire et de pratiques économiques, artisanaux, techniques et institutionnels sont ensevelis sous les montagnes homogénéisantes de la *nouvelle économie mondiale* et de leurs vastes marchés. Ainsi, un précieux capital humain est tombé en désuétude.
- La perte de la « diversité économique » – tout au moins dans la façon d'imaginer la nouvelle ou l'autre économie. Les « nouvelles activités » issues des hautes technologies, les nouveaux services commerciaux, le capital humain avancé et les modèles organisationnels sont présentés comme étant « l'économie » et aucune attention n'est portée aux « anciennes » activités ou aux nouvelles initiatives de petite échelle – souvent très créatives –, bien qu'elles représentent encore la majorité des emplois dans la plupart des pays.
- La « fin de la solidarité » se nourrit de l'idéologie libérale dominante, qui place le développement individuel – le développement du capital humain individuel – et les aspirations émanant de l'économie de marché en haut de la hiérarchie de l'« éthique sociale ». Des reproches de naïveté et de manque de pragmatisme sont par conséquent faits à la solidarité et à la logique communautaire, alors qu'elles ne sont pas seulement essentielles au développement sociétal, mais aussi au progrès économique. En effet, comme nous l'avons vu, le développement et la création de liens (*bridging*) entre des capitaux sociaux sont essentiels au développement, et dépendent en large mesure de pratiques de coopération entretenues.

Notre perspective de la « région sociale », présentée en section 4.4, porte sur la revalorisation de ces « actifs et potentiels perdus » grâce à une large perspective sociétale. Tout d'abord, nous voudrions avancer nos outils d'analyse du développement régional.

4.2.2. LA PRODUCTION ET LA REPRODUCTION RÉGIONALES : QUELQUES CONCEPTS ET DYNAMIQUES

Dans notre analyse de la production et de la reproduction régionales, nous utilisons plusieurs concepts relatifs à la reproduction de l'économie capitaliste, de ses institutions et de son État (Jessop, 1990), et à la reproduction de l'économie et de la société dans une perspective régulationniste (Boyer, 1986). Mais nous mobilisons également des liens avec la reproduction sociale telle qu'elle est utilisée en sociologie, voire par exemple le rôle de la pratique dans la reproduction des relations sociales et des modèles

structurels, ou le rôle des institutions et des routines («pratiques actées tacitement») dans la reproduction des formes familières de la vie sociale, souligné par Giddens (Cohen, 1996) et le rôle de l'idéologie et de la construction mentale dans la reproduction sociale (Elliott, 1996).

Nous analysons la reproduction régionale au niveau méso, c'est-à-dire en présentant la reproduction de diverses formes du capital, tout particulièrement à la lumière de leurs interdépendances. Nous faisons aussi référence au rôle des agences stratégiques – notamment de l'innovation dans les différents types de capitaux –, idéologiquement inspirées par des façons de voir le développement régional (exemples de points de vue complémentaires ou compétitifs: la compétition de marché, l'omniprésence des innovations technologiques, les e-régions, la solidarité régionale, le développement basé sur une logique communautaire). Mais la reproduction régionale implique également la reproduction du système de production. En effet, la production n'est pas seulement un élément de la production au service de la compétitivité de l'économie de marché, elle sert la production de biens et de services suivant l'ontologie du développement communautaire aussi bien que de la diversité économique (Gibson-Graham, 2003). Nous développerons cette approche normative de la reproduction dans la section 4.4, lorsque nous présenterons le modèle de la «région sociale».

4.3. UNE THÉORIE DES CAPITAUX ET DE LEUR REPRODUCTION

Nous considérons les différents types de capitaux comme des agrégats régionaux et/ou des relations sociales, tout en accordant une attention particulière tant au rôle de divers comportements stratégiques innovants et traditionnels, qu'aux différences significatives entre certains types de capitaux. Par exemple: le capital social n'est pas homogène dans une région, mais appartient à des groupes, environnements ou réseaux d'agents particuliers (voir chapitre 3); un des défis du développement régional est notamment la reproduction des capitaux ainsi que la construction de «ponts» (*bridging*) entre eux.

La composition du système de production est largement ouverte, tout en incluant les activités existantes, montrant des ouvertures vers de nouvelles activités qui sont essentielles à la reproduction de l'économie régionale. Le système de production est ainsi perçu comme une «variété économique» intégrée résultant de stratégies nécessaires à la satisfaction d'une grande diversité de besoins. Le système de reproduction régionale

est donc l'ensemble des dynamiques relationnelles et des stratégies des agents garantissant la reproduction d'une économie et d'une société régionales. La dynamique majeure est celle de la reproduction de divers types de capitaux et les relations parmi eux. La nature particulière du système de reproduction dépendra de la vision du développement et de l'ontologie normative sur lesquelles les stratégies de développement se fondent et inspirent les agents stratégiques.

4.3.1. LES DIVERS TYPES DE CAPITAUX

Pour introduire les divers types de capitaux, nous préférons retourner aux racines de l'« ancienne » économie institutionnelle, à partir de deux arguments, l'un développé par O'Hara (1997), qui extrapole l'analyse de Veblen sur la richesse collective, et l'autre de Ekins et Max-Neef (1992), qui présente la reproduction du capital à la lumière des problèmes environnementaux. O'Hara :

En règle générale, le capital ou la richesse est la réserve ou le stock dynamique de structures durables, quelles qu'elles soient (p. 3).

O'Hara distingue quatre types de capital : écologique, social, humain et celui des entreprises privées. Bien que cette typologie mérite quelques critiques au vu des critères pris en compte (collectif ou individuel, privé versus les relations publiques de propriété, combiné à des considérations écologiques et organisationnelles, normatif versus réel), elle représente toutefois bien les tensions entre les quatre domaines de développement essentiels pour le futur de l'humanité. Cela fournit également matière à une discussion sur le concept d'innovation, qui est plus large que la simple innovation de « capital économique privé ». Le tableau 4.1 fournit des définitions pour chacune de ces catégories du capital.

L'analyse des interactions entre les divers types de capital montre également le manque de naturel des lignes de démarcation entre eux. Le « capital social » en particulier a un contenu très large et contradictoire pouvant être interprété de différentes manières, comme on l'a vu au chapitre précédent (Bourdieu, 1977 cité par Healey, 1997; Putnam, 1993; Defilippis, 2001; Moulaert et Ailenei, 2005).

Pour qu'une théorie des capitaux multiples soit utile à l'étude de la reproduction régionale, l'histoire de la localité, les relations de pouvoir et les échelles spatiales doivent être incluses dans l'analyse des interactions entre les différents types de capital. En effet, le capital a une histoire, il incorpore une géographie composée de diverses échelles spatiales articulées et il est pris dans les relations de pouvoir, comprenant notamment

TABEAU 4.1.
Les interactions entre les divers types de capitaux

Interinfluences	Capital écologique	Capital social ou institutionnel	Capital humain	Capital économique privé
Capital écologique: « le stock de toutes les ressources environnementales et écologiques. C'est une réserve dynamique incluant la biosphère, le patrimoine génétique, les espèces animales et végétales, le temps, les cycles de la nature et l'environnement physique » (p. 3)	Reproduction du capital écologique – Écosystèmes	Impact environnemental sur les modèles d'interaction humaine et les systèmes de normes (<i>norm systems</i>)	Amélioration de la qualité de l'environnement physique et naturel – La santé promouvant le capital humain créatif	Capitalisme « vert » – Production écologique et systèmes de consommation durable
Capital social ou institutionnel: « il comprend les normes, les mœurs, les relations et les arrangements organisationnels qui aident à lier les hommes entre eux. Un degré minimal de confiance, de respect, de dignité et de communication entre les personnes est nécessaire dans cette forme de capital » (p. 5)	Administration et développement de normes relatives aux écosystèmes	Les dynamiques sociales – La construction de systèmes normatifs (<i>norm systems</i>) – La valorisation du capital social? Faire des ponts entre capitaux sociaux (<i>Bridging social capital</i>) – Amélioration de la cohésion au sein et parmi les réseaux	Processus d'apprentissage et de coopération	Valorisation du capital social dans les activités économiques

Interinfluences	Capital écologique	Capital social ou institutionnel	Capital humain	Capital économique privé
Capital humain : généralement présenté comme les savoir-faire et connaissances génériques possédées par les humains, bien que le capital humain «sur mesure» des entreprises et l'apprentissage par la pratique soient d'une importance considérable.	Amélioration des savoir-faire et des connaissances utiles à la reproduction de l'environnement écologique	Impact des connaissances et des savoir-faire sur les capacités institutionnelles – Amélioration des dynamiques institutionnelles	Amélioration des savoir-faire et des connaissances	Valorisation du capital humain dans le système économique
Capital économique privé : cette catégorie inclut la création de structures durables dans le cadre d'entreprises*, telles que des machineries, usines, ateliers, bâtiments, autres infrastructures et stocks (p. 10).	Investissements dans des activités économiques écologiques	Codification du capital institutionnel dans une logique économique	Formation de main-d'œuvre pour les activités économiques	Investissement dans les machineries, usines, administrations, etc.

* Les auteurs font référence à Tomer (1998) qui suggère que le capital humain, ou du moins « l'apprentissage organisationnel », peut être considéré comme un élément du capital organisationnel.

Source : Moulaert et Nussbaumer (2005).

les tensions liées aux rapports de propriété publics et privés, ainsi qu'au contrôle par les agents privés, versus le contrôle collectif. Les liens de dépendance incluent les trajectoires de développement des systèmes locaux et régionaux dans toutes leurs dimensions et leurs échelles spatiales (Moulaert et Delvainquière, 1994 ; Moulaert et Leontidou, 1995 ; Moulaert, 1996 ; Moulaert et Mehmood, 2008). En d'autres termes, le concept de capital est à son origine même un concept social-relationnel impliquant des formes historiques d'interactions. Dans ce sens, le tableau 4.1 contient un danger mental, car il représente les synergies entre les types de capital de manière positive, ce qui en réalité ne reflète qu'un côté d'un monde complexe des rapports d'influence entre eux. En effet, nombreux sont les cas où le capital écologique a été détruit par les actions des entreprises privées, le capital social paralysé ou fragmenté par une crise du capital écologique ou une longue crise du capital économique privé, etc.

4.3.2. LA LOGIQUE DE LA REPRODUCTION INTERDÉPENDANTE

Dans la même logique, la subdivision des capitaux suggère un certain nombre de discussions intéressantes relatives aux synergies, destructions et substitutions qui sont envisageables dans un monde où coexistent divers types de capital. Il est connu que l'innovation du capital des entreprises privées a détruit une grande part du capital environnemental. Pour nombre de communautés locales, la destruction physique fut le prix à payer pour le développement de leur capital économique privé. De nombreuses communautés locales acceptèrent souvent d'importantes destructions environnementales, car le capital des entreprises privées apportait ou promettait des emplois et des revenus. Mais fréquemment, cet effet d'enrichissement local fut de moyenne durée et après quelques décennies, la destruction environnementale a été suivie par la faillite du capital des entreprises privées mêmes.

Les échanges fructueux entre les différents types de capital au niveau local sont moins bien connus et peu analysés. Par exemple, des régions avec un capital social qualitativement exceptionnel et/ou un bon système écologique ont parfois un niveau de vie supérieur aux régions dont le capital des entreprises privées est important et le niveau de revenus élevé (cité par O'Hara, *op. cit.*).

Le capital nécessaire au développement local ou régional est inévitablement multidimensionnel. Une stratégie d'innovation pour une communauté locale ou régionale n'est que partiellement une stratégie d'innovation du capital économique privé. Les autres formes de capitaux ont également besoin de régénération et d'innovation. L'ultime synergie

serait de voir le capital des entreprises privées devenir un instrument du développement des richesses collectives. Pour améliorer la typologie des capitaux, nous préfererions réserver le libellé « capital des entreprises privées » d'O'Hara au capital économique (ou d'entreprise) *tout court*, et renvoyer les qualificatifs de *privé* et *public* aux relations de propriété ou de contrôle exercées par des groupes d'intérêts privés, collectifs ou publics, incluant l'État (public) ou pas (privé)¹. Cela nous permettrait de théoriser et de définir un rôle plus large au capital économique et à ses relations avec d'autres types de capital et de mener une analyse plus sociétale des diverses natures du capital social.

4.3.3. LE RÔLE DE LA VISION DU DÉVELOPPEMENT SOCIAL

Le tableau 4.1 a été conçu comme si chaque type de capital avait (partiellement) une logique autonome, qui peut être (partiellement) valorisée en synergie avec d'autres types de capital. Étant préoccupés par le besoin de proposer des approches innovatrices de politique et de stratégie de développement territorial, nous avons privilégié une logique positive : le capital humain peut éclairer les connaissances sur l'environnement et par conséquent contribuer à améliorer le capital écologique, le capital social peut promouvoir la cohérence des stratégies entrepreneuriales, etc. Bien sûr, ces « améliorations » ne peuvent bénéficier d'une orientation solide, que si elles s'appuient sur les points de vue forts relatifs à la direction que le développement régional devrait prendre. Normes et objectifs guidant le développement doivent être définis. Dans la vision sociale du développement territorial, qui sera développée dans la section 4.4, les dynamiques des différentes formes de capital doivent être orientées existentiellement et les échanges entre les orientations évalués. Par exemple, une communauté locale peut choisir de moins investir dans des projets de rénovation urbaine de grande échelle, pour dépenser davantage de ressources pour des actions de voisinage incluant les écoles primaires, les services sociaux et le logement (social) des particuliers.

Bien sûr, les normes et directions du développement territorial ne peuvent être définies dans un *vacuum* institutionnel. Dans une situation qui serait « exceptionnelle », elles pourraient être le résultat de négociations constructives entre les parties prenantes – comme selon les approches de la planification institutionnelle (Healey, 1997) ; dans d'autres cas, elles peuvent être le résultat de luttes sociopolitiques et socioéconomiques au sein desquelles l'idéologie et les rapports de force socioéconomiques et socio-politiques jouent un rôle majeur (Moulaert et Cabaret, 2006). Ce qui illustre

1. Cette distinction est détaillée dans Moulaert et Nussbaumer, 2005.

une fois de plus comment la dynamique du capital social est négativement ou positivement catalysée par ses rapports avec – en accord avec Bourdieu – le capital économique, institutionnel, culturel et symbolique.

4.3.4. LE RÔLE DU COMPORTEMENT STRATÉGIQUE

Au moins deux raisons permettent finalement d'expliquer pourquoi la reproduction régionale d'un modèle solide devrait prendre en compte les agences de premier plan (*leading agency*) et le comportement stratégique. Tout d'abord, la reproduction du capital intervient partiellement en raison des dynamiques comportementales ; puis, si l'objectif est de construire un modèle pour un développement territorial alternatif, il est nécessaire de comprendre la nature des relations entre les divers types de capitaux et les comportements stratégiques. En économie, le comportement économique stratégique (par exemple, l'agent économique innovant, l'entrepreneur, l'agent en apprentissage, etc.) a été analysé selon différents points de vue et par différentes écoles de pensée (voir par exemple Hodgson, 1999). La majorité de ces approches se réfère aux logiques de rationalité économique – tout en sachant que celles-ci varient beaucoup selon les théories et les contextes institutionnels. D'autres sciences sociales acceptent le rôle de la rationalité – comportement inspiré des principes de la prise de décision rationnelle, mais elles insistent davantage sur l'impact du comportement, tel qu'il a été déterminé par des règles institutionnelles, des habitudes, etc. (DiMaggio et Powell, 1991), qui dépendent également de l'idéologie et des cadres référentiels qui correspondent ou au contraire réagissent à l'idéologie hégémonique.

4.4. QU'EST-CE QU'UNE « RÉGION SOCIALE » ?

Le modèle de la « région sociale » a été construit à partir des instruments théoriques présentés plus haut. Du côté de la critique des modèles territoriaux d'innovation (chapitre 2), une ontologie alternative est proposée qui prend des distances avec les prémisses de la primauté de la compétition de marché, considérée comme une clé permettant de comprendre le développement régional actuel, pour se rendre au niveau de la communauté, perçue comme l'organisation humaine et sociale où le développement intervient dans toutes ses dimensions, et donc non seulement selon sa logique « d'économie de marché » (Moulaert et Nussbaumer, 2005). Du côté de la théorie des capitaux, un champ d'application est proposé, au sein duquel les interdépendances des différentes formes de capitaux donnent la priorité aux dynamiques institutionnelles. Ces dynamiques

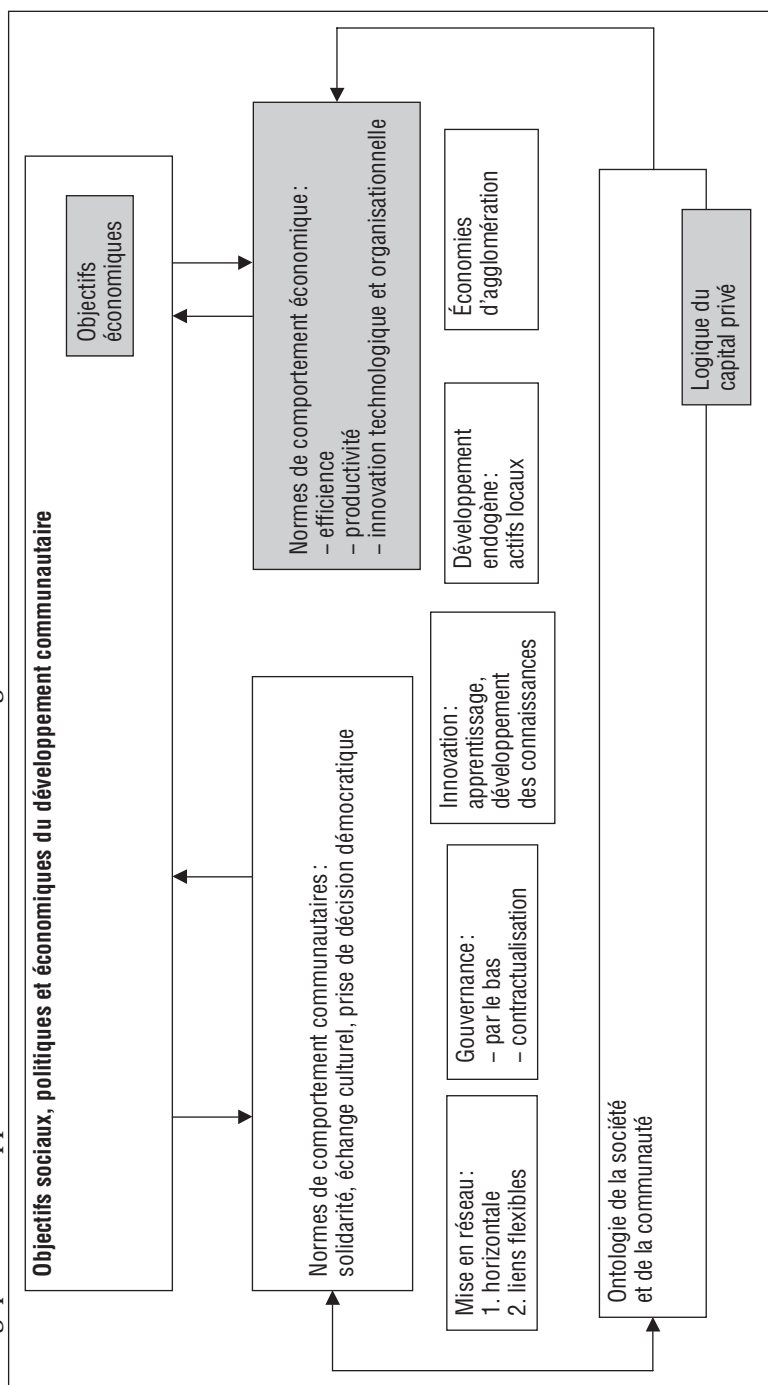
sont à l'origine de la mise en place d'une gouvernance appropriée et de comportements stratégiques pertinents dans les champs de la gouvernance comme de la création de nouvelles activités.

4.4.1. L'ONTOLOGIE DE LA RÉGION SOCIALE PAR OPPOSITION AUX RÉGIONS ÉCONOMIQUES DE MARCHÉ

La « région sociale » prend en compte les dimensions multiples de l'existence humaine. Tout d'abord, elle rejette la distinction abusive faite entre les différentes sphères de la vie sociale. Deuxièmement, elle refuse de restreindre le développement aux dynamiques de la compétition de marché et aux flux de capitaux économiques, sans toutefois sous-estimer leur importance dans le contexte actuel. La « région sociale » est avant tout un concept social, où les relations de marché sont prises en compte au même titre que d'autres types d'interactions, estimés en fonction de leur contribution au bien-être et à la richesse des populations. Considérer la région sous l'angle de son appropriation humaine implique une modification du positionnement ontologique et par conséquent théorique. En effet, les communautés régionales et locales comme nous les concevons à partir de l'ontologie communautaire se situent au cœur de l'analyse, et non pas les activités économiques de marché développées sur leurs territoires.

La communauté locale est à la base d'une analyse et d'un modèle alternatifs de la région. Le développement communautaire, qui puise son inspiration dans la tradition de pratiques alternatives de développement, prend en compte les groupes humains, qui sont définis selon des critères géographiques, sociaux et historiques. La « communauté » doit donc être comprise comme un instrument intellectuel permettant d'analyser les processus humains qui rendent possible le développement (Fisher, Sonn et Bishop, 2002). Si l'on compare, l'approche par la communauté adopte une *perspective* opposée à celle de l'analyse économique du marché. Le marché n'est pas le lieu unique où les relations sociales peuvent se développer et créer des richesses; de nombreuses formes de capitaux doivent être prises en considération et participer au bien-être. Par conséquent, il n'est pas possible d'envisager le développement uniquement en termes de croissance économique. Il doit plutôt être considéré sous l'angle de l'amélioration générale du bien-être des personnes et des groupes. L'objectif primaire n'est pas le développement des relations de marché par les communautés locales, mais de voir les relations de marché participer au bien-être local et régional grâce à la valorisation synergétique des divers types de capitaux.

FIGURE 4.1.
La logique du développement communautaire au sein de la région sociale



Élaboré par Franck Moulaert et Jacques Nussbaumer.

Les besoins primaires sont d'une grande importance. À vrai dire, dans de nombreuses aires locales défavorisées, le chômage et la pauvreté ont exclu une partie de la population du marché et de ses réseaux sociaux, le marché ne fournissant pas de marchandises dont le taux de profit est négligeable. L'efficacité des relations de marché pour satisfaire des besoins serait certainement meilleure dans une société plus égalitaire (Moulaert et Nussbaumer, 2005). Dans l'approche de la région sociale, il est précisé que les processus de révélation des besoins et l'élaboration de stratégies allant à leur rencontre font partie des dynamiques de développement local. Les relations sociales et les activités générées par la tentative d'améliorer le bien-être local doivent être considérées comme une caractéristique importante du développement. Dans cette perspective, les institutions locales se trouvent au cœur de l'analyse, tout particulièrement celles qui incitent l'établissement de modes alternatifs de production et de répartition des biens et services élémentaires.

Tout d'abord, dans la « région sociale », les zones défavorisées ne sont pas considérées comme des « trous noirs » qui resteraient en dehors de l'analyse du développement économique. Dans une approche orientée vers le marché, la stratégie consiste à y introduire et à développer les relations de marché, ce qui est souvent un échec en raison des liens de « dépendance du sentier » (Moulaert *et al.*, 2000). Dans la perspective de la région sociale, ces zones ont besoin de développer des modes innovants pour satisfaire les besoins locaux, au moyen d'une combinaison d'institutions appliquant des mécanismes marchands aussi bien que non marchands, tels que les systèmes d'échanges locaux (SEL; ou en anglais *Local Exchange Trade*), les coopératives, les relations informelles et les associations de soutien mutuel².

Ensuite, en mobilisant diverses formes de capital (y compris le capital des entreprises), l'approche de la région sociale reconnaît que la préservation, la reproduction et la valorisation du capital social, humain et environnemental devrait bénéficier d'importants investissements, et ce, pour le futur des régions. Cette approche qualitative des actifs locaux est pertinente pour deux raisons. Elle montre que les vies humaines ne peuvent être réduites aux seules conditions économiques et que le développement économique durable doit prendre en compte la qualité de l'espace local, à la fois environnementale et sociale. Le développement régional requerrait donc une amélioration combinée du capital social et environnemental. L'idée n'est pas seulement d'apporter des facteurs de développement et des capitaux extérieurs au territoire, grâce à un processus de redistribution

2. Sur les territorialités de l'économie sociale, voir Bouchard *et al.* (2005).

mené par l'État (bien qu'il soit essentiel) ou à des investissements économiques privés, mais de développer les formes locales de capitaux, permettant ainsi aux individus et aux groupes de devenir des acteurs stratégiques du développement. Dans la région sociale, nous ne nous attendons pas à ce que la richesse provienne des bénéfices d'« effets latéraux » d'activités économiques réussies, qui sont souvent limités dans le temps, mais au contraire que la dimension de capacitation (dans le sens d'*empowerment*) (Friedman, 1992) de la région sociale tende à donner aux populations locales les moyens de leur propre émancipation (Hillier, Moulaert et Nussbaumer, 2004).

La « région sociale » se revendique comme une approche intégrée du développement où les dimensions humaines et sociales de l'existence seraient combinées selon une vision ouverte du développement. Les modes d'interaction dépassent largement les contours du marché. Des recherches plus poussées doivent en particulier être réalisées, dans la veine de l'anthropologie économique (Polanyi, 1983 [1944]; Swedberg, 1987; Mingione, 1991; Kropotkin, 1972 [1902]) sur le potentiel de la coopération, des associations et de la solidarité. La réciprocité autorise les individus à utiliser et à développer leurs propres savoir-faire et à les valoriser par un échange mutuel. Bien qu'aucun échange monétaire ne soit nécessaire, la compétence utilisée ainsi que les liens sociaux établis en tant que tels créent une amélioration des conditions de vie et du bien-être. Par exemple, des initiatives de formation professionnelle, qui offrent des opportunités à des personnes pour développer leurs compétences pouvant être ensuite valorisées sur le marché du travail, peuvent alimenter des processus de capacitation (*empowerment*) de la communauté. À nouveau, l'accès au marché n'est pas la clé du développement, mais l'une des dimensions du processus de développement. Tel que Hirschman (1964) l'a déjà indiqué, les processus de développement dépendent davantage de la *combinaison* de facteurs de développement que des facteurs eux-mêmes (Nussbaumer, 2002). Selon ce point de vue, toute tentative pour créer des relations sociales (construire des capitaux sociaux et des ponts entre eux) allant dans le sens de l'amélioration du bien-être de la communauté doit être considérée comme une initiative de développement.

4.4.2. LES SPÉCIFICITÉS DE LA REPRODUCTION INTERDÉPENDANTE DES CAPITAUX

La théorie des capitaux expliquée plus haut est utile à l'analyse de leurs interdépendances à l'intérieur de la région sociale. Plus particulièrement, comme aucune logique des capitaux n'a la priorité – tel que c'est le cas pour le capital économique privé dans les modèles territoriaux d'innovation,

les capitaux non économiques privés, qui ont rarement été étudiés dans une perspective de développement territorial, méritent une attention particulière. La valorisation du capital écologique ou humain ne peut être évaluée au moyen de la mesure financière traditionnelle du retour sur investissement. Tout de même, ces capitaux participent à la reproduction de la richesse locale. Ainsi, l'investissement en capital humain n'est pas uniquement considéré dans son rôle de reproduction du capital économique privé (comme générateur de savoir-faire pour les entreprises), mais également en fonction de sa contribution à la reproduction ou à la préservation d'autres types de capitaux. En d'autres termes, plusieurs formes d'investissement dans différents types de capitaux doivent être prises en compte. Cette idée n'est pas neuve : Gunnar Myrdal (1978) avait déjà considéré les fonds sociaux comme des investissements pour le futur de la société (Nussbaumer, 2002).

Bien sûr, les acteurs qui sont actifs dans des sphères spécifiques d'action n'ont pas une perspective qui embrasserait la région sociale dans son ensemble. Les décisions d'investissement dans les différents types de capital ne peuvent être prises sur une base uniquement individuelle. Par exemple, le rôle des institutions en tant qu'instances permettant l'émergence des différents besoins est important. Au niveau régional, les capacités de gouvernance sont un élément clé de l'orientation de la production et de la valorisation des richesses. La reproduction de ces capacités de gouvernance, au même titre qu'un capital institutionnel, nécessite des capitaux humains, institutionnels et économiques (Moulaert et Nussbaumer, 2005). Ainsi, la reproduction de tous les capitaux dépend de deux facteurs clés : les capacités humaines et institutionnelles qui sont investies. Les liens sociaux sont au cœur de la capacité de créer des richesses. Tel que cela est montré dans la littérature sur les modèles territoriaux d'innovation, ils sont importants pour les activités économiques (chapitre 2). Mais ces liens sociaux ne se reproduiront que par une dynamique culturelle communicative telle que présentée par Mouzelis et qui permettrait de valoriser la diversité des capacités humaines et sociales au sein du développement territorial (voir chapitre 3).

4.4.3. LE RÔLE DU COMPORTEMENT STRATÉGIQUE ET LES NOUVELLES ACTIVITÉS

La capacité à développer la région sociale et à accroître ses richesses nécessite des stratégies pertinentes, et ce, à la lumière du rôle des différents types de capitaux, de l'importance de l'investissement pour leur reproduction et des nombreuses interactions entre eux. Comme l'investissement en un type de capital (par exemple le capital économique privé dans

l'industrie) peut avoir des effets destructeurs sur d'autres types de capital (environnemental, par exemple), les bonnes pratiques de gouvernance – qui peuvent être considérées comme un investissement en capital institutionnel – doivent être évaluées selon leur capacité à équilibrer la reproduction des différents capitaux de la région.

Selon ce point de vue, les initiatives de développement alternatif sont de grande valeur, car elles tendent à améliorer le capital humain et écologique par une mobilisation locale. Toutefois, elles ne génèrent généralement pas de flux financiers significatifs, leur impact sur la qualité de l'environnement ou les savoir-faire locaux mérite davantage d'attention. En fait, dans une perspective à long terme, elles reproduisent des avantages locaux (par exemple, l'amélioration du capital social et des pratiques de gouvernance) importants pour la localisation des activités économiques.

Dans cette perspective, il doit être mentionné que de nombreuses initiatives de développement alternatif participent à la création d'activités nouvelles, reflets des besoins primaires. Encore est-il que cette vision globalisante sur la création de richesses au niveau régional a besoin d'espaces publics pour sa prolifération. Cela est essentiel pour la capacitation des dynamiques institutionnelles à améliorer la coopération et le dialogue entre les différents intérêts et les différents besoins. Une approche spécifique de la gouvernance, basée sur les choix stratégiques relatifs à la nature et à l'objet des investissements privés, publics et collectifs, est alors indispensable. L'existence et la qualité des relations entre les acteurs économiques (commerciaux), le secteur public et la société civile – les capitaux social et institutionnel – sont au cœur du développement de la région sociale. Plus particulièrement, l'intégration de représentants de la société civile (mouvements sociaux, acteurs du développement) dans l'arène politique est importante. La littérature en économie sociale et solidaire a révélé l'importance des relations entre les acteurs de l'économie sociale et les acteurs politiques (Nussbaumer, 2002; *Alternatives économiques*, 2006).

Les interactions entre les différentes échelles spatiales sont également essentielles pour que la gouvernance des stratégies soit efficace. La *région sociale* n'est pas uniquement synonyme d'une approche *bottom-up*, elle exige aussi des interactions plus denses entre les niveaux institutionnels. Le niveau local est définitivement le plus approprié pour révéler les besoins primaires et pour établir son propre processus de création de richesses (Nussbaumer, 2002). Mais les initiatives locales dépendent également des choix stratégiques faits aux niveaux régionaux et nationaux, et plus particulièrement des ressources financières, institutionnelles et environnementales qui ont à être consacrées aux investissements sociaux, humains ou écologiques.

4.5. LA RÉGION SOCIALE ET SES DYNAMIQUES D'INNOVATION

Toutefois, étant donné que les relations sociales sont au cœur de l'analyse, les formes d'interaction pouvant être considérées comme des alternatives au marché doivent être reconnues. Pour cette raison, le concept de l'innovation sociale, qui insiste sur l'innovation dans les relations sociales et le capital social, est central dans l'approche de la région sociale. La « région sociale » elle-même, encadrée dans ses échelles spatiales plus larges, doit être considérée comme un cadre pour l'appropriation *humaine* et *collective* de l'espace. Cela signifie que les relations sociales et leur régulation au travers de normes, habitudes et institutions sont centrales dans l'analyse du développement (Moulaert, 2000 ; Nussbaumer, 2002). L'innovation ne devrait donc pas être réduite à ses aspects technologiques, que quelques narrations sur l'innovation semblent encourager, pas plus que considérée comme le résultat de la pression provenant de la compétition économique, ce que les modèles économiques orthodoxes tentent d'expliquer. L'innovation, dans sa diversité de formes, est révélatrice si elle répond à des besoins humains. L'innovation dans les relations humaines est toujours nécessaire, y compris dans l'application des nouvelles technologies. Mais du point de vue de la « région sociale », l'innovation devrait principalement consister en l'élaboration de nouveaux cadres institutionnels, ou en une redéfinition des processus d'allocation hérités du passé. Dans ce sens, l'innovation ne doit pas être synonyme de la destruction des liens existants, mais au contraire du renouvellement de l'appropriation de ces liens afin de satisfaire les besoins de la communauté.

4.5.1. LES VISIONS DE L'INNOVATION ET DE LA POLITIQUE D'INNOVATION DANS LA « RÉGION SOCIALE »

La reproduction des quatre types de capital et de leurs interdépendances nécessite une nouvelle vision des stratégies d'innovation, en accord avec la logique communautaire du développement. Selon cette logique, l'innovation est avant tout institutionnelle et sociale : les choix sociaux et les processus institutionnels sont adaptés pour mieux révéler les besoins fondamentaux et guider les processus qui peuvent les satisfaire. Les besoins fondamentaux sont liés à un contexte particulier et à la communauté dont ils ressortent ; de ce fait, les processus révélateurs de besoins sont génériques à l'innovation sociale dans un contexte communautaire, tel que nous l'avons vu plus haut.

Qu'est-ce que cela signifie pour l'innovation d'autres types de capital ? Plusieurs conséquences potentielles (à examiner dans des recherches futures ?) sont ici pertinentes :

- Ce n'est pas seulement la logique de la compétition dans le marché, mais la logique élargie de développement de la communauté qui guidera le processus d'innovation pour les différents types de capital. Le capital humain sert à gouverner, à asseoir, à être créatif artistiquement, à coordonner les services sociaux, etc., et ce, afin d'améliorer la cohésion sociale (capital social et institutionnel) des communautés locales et régionales. *Le capital humain va-t-il retrouver son visage humain ?*
- La fin du déterminisme technologique : ce ne sont plus les technologies mais les normes institutionnelles qui vont guider les processus d'innovation.
- La revalorisation du capital écologique. La reproduction du capital écologique n'est plus considérée comme une condition inévitable pour la survie de la société et de l'économie, mais pleinement comme un facteur composant du développement communautaire. Le capital écologique appartient à part entière à la richesse collective d'une communauté qui est à la recherche de conditions de santé individuelles et collectives, ainsi que d'un environnement qui génère une interaction sociale et créative (« une gouvernance saine dans un environnement sain »).
- L'organisation des processus d'innovation : il existe ici un réel défi pour l'avenir de la société et de ses communautés. Une vision de l'innovation à logiques multiples, à agents multiples mais orientée vers la communauté doit être traduite en des systèmes d'innovation visionnaires à tous les niveaux spatiaux. Ici, le besoin d'une nouvelle Utopie se ressent. Elle inspirerait de nouvelles approches des stratégies, des réseaux et des politiques d'innovation mettant en avant des laboratoires pour le capital social, l'apprentissage des connaissances non scientifiques ou autres scientifiques, les arts comme un processus créatif et interactif, solidarité comme norme d'organisation économique, culture de solidarité communautaire, gouvernance éthique d'entreprise...

Évidemment, ces lectures multidimensionnelles de l'innovation ont des conséquences sur la politique de l'innovation. La politique de l'innovation devrait devenir plus diversifiée ; les hautes technologies n'en sont qu'un pilier et beaucoup plus devrait être fait pour favoriser et encourager les innovations dans d'autres types de capitaux et dans les synergies entre eux. Il devrait devenir sociopolitiquement et socioéconomiquement correct

d'investir dans un centre d'éducation socioculturel ou un réseau de groupes de travail sur l'alimentation organique; la promotion des nouvelles technologies ne devrait être qu'un critère d'allocation des investissements parmi beaucoup d'autres et leur orientation vers l'amélioration de l'environnement et du fonctionnement des institutions devrait être encouragée. Les appels d'offres pour les actions d'innovation ne devraient pas couvrir uniquement le *design* des nouvelles technologies ou du management des structures, mais également les innovations dans l'administration publique, la gestion de quartier, les services sociaux, la pratique des arts, les modes de vie écologiques, etc. L'éducation supérieure devrait suivre ces suggestions et également former des « inventeurs » et des « innovateurs » à ces différents types de capitaux. La formation de nouveaux types d'agences stratégiques devrait également être encouragée: spécialistes en communication sociale, réseaux de managers du public-privé, travail social de quartiers, managers sociaux-économiques et interfaces, etc.

EN CONCLUSION

Le modèle de la région sociale résonne l'utopie. Il se détache en partie de la dépendance de sentier que nous avons privilégiée dans notre analyse empirique du développement territorial et ne retient que (principalement) les liens avec l'histoire des sociétés et communautés régionales de la reproduction du capital social. Pourtant, ce retour aux rêves d'une région sociale est pertinent.

D'abord, les rêves d'un autre développement font partie de la reproduction des sociétés et de ses communautés. Souvent ils reflètent l'impuissance des populations à surmonter les aliénations subies par les conditions et modes de vie actuels: les rêvent consolent... Mais ils représentent plus que le soulagement et la consolation: ils incorporent le souvenir d'une existence alternative qui a existé dans le passé ou à d'autres endroits, voire poursuivie par des acteurs solidaires dans des contextes précédents. Les utopies renvoient donc aux expériences en partie vécues, en partie cherchées à atteindre. Elles invitent à la lecture du vécu, au dialogue avec ceux qui l'ont vécu et à la réflexion sur sa traduction vers les territoires d'aujourd'hui.

De plus, de nos jours, le débat politique sur la justice et la cohésion territoriale s'est intensifié. Non seulement il s'adresse à la cohésion sociale et économique entre les nations et les régions de l'Europe, mais il s'occupe également de la cohésion sociale et de la justice territoriale à l'intérieur des régions. Le Conseil d'Europe a promu la constitution de réseaux

territoriaux et interrégionaux de chercheurs et d'agents collectifs s'occupant de la cohésion sociale dans les territoires. En définissant la cohésion sociale comme « la capacité d'une société à assurer le bien-être de tous ses membres, à minimiser les disparités et à éviter la polarisation » (Coe, 2004, p. 1), le Conseil de l'Europe fait appel à un principe de *coresponsabilité* ou responsabilité partagée des acteurs publics et privés, y compris les citoyens eux-mêmes. Dans le but de donner corps à cette idée de *coresponsabilité pour le bien-être de tous* et de faciliter l'expression de nouvelles formes de lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale, l'organisation a engagé depuis 2003 un processus de dialogue politique entre ses institutions représentatives et les réseaux européens des initiatives éthiques et solidaires, notamment dans le domaine de la finance éthique et solidaire, de la consommation responsable (y compris du commerce équitable) et de l'insertion par l'activité économique. Ce processus a abouti à la mise en place d'une *Plate-forme de dialogue politique sur les initiatives éthiques et solidaires des citoyens pour combattre la pauvreté et l'exclusion sociale* (fin 2004) ainsi qu'à la création, avec le soutien de la Commission européenne, d'un *Inter-réseau européen des initiatives éthiques et solidaires*, IRIS (début 2007). Cette approche de responsabilité partagée pour la cohésion sociale a été expérimentée à travers deux concepts intégrateurs, le « contrat social multipartite » et le « territoire responsable pour l'inclusion/la cohésion sociale ». Ce dernier – défini comme « un territoire où l'ensemble des acteurs, y compris les citoyens, se concertent et s'engagent pour pouvoir répondre aux attentes en termes de bien-être et de cohésion sociale » (CPLRE, 2007) – permet de prolonger le concept de responsabilité et de développement social au niveau régional et local, comme cadre de valeur aux notions de concertation sociétale et d'approche intégrée et comme une base de construction de stratégies locales pour assurer le développement de la cohésion sociale.

Dans le cinquième chapitre nous nous concentrons sur le niveau « très local » du quartier urbain. Nous lions l'analyse de son développement aux possibilités de reproduction des agences et des actifs permettant une renaissance d'un territoire social offrant des possibilités d'émancipation pour la majeure partie de sa population.

CHAPITRE



LE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL INTÉGRÉ

L'objectif de ce chapitre est d'explorer les possibilités du développement territorial tel qu'il est structuré par le concept d'innovation sociale – présenté plus loin en détail sous l'appellation *développement territorial intégré* – pour les quartiers « fragilisés » des grandes villes. L'approche utilisée est celle de l'analyse du développement en fonction de son histoire. Ainsi, on « instituera » le développement alternatif de type « innovation sociale » sur la base de l'analyse du contexte historique, institutionnel et culturel des territoires en question. La formation des stratégies de développement s'alimente donc des expériences provenant du sentier historique suivi par le territoire, sans que celui-ci devienne contraignant aux options possibles pour l'avenir. Plus encore que dans le chapitre précédent sur la région sociale, où la « dépendance de sentier » concernait en premier lieu le capital social et sa reproduction, ici on aborde une variété de registres à potentiel de développement territorial par l'innovation sociale : la structure

économique et ses potentialités pour l'économie sociale, le rapport de la gouvernance du quartier au régime politique local, le rôle des forces sociales alternatives (et notamment des mouvements sociaux), etc. Ainsi, le modèle du développement territorial intégré, beaucoup plus que celui de la région sociale, est enraciné dans l'existant : la structure spatiale de l'économie, les stratégies collectives en vigueur, la culture locale, les rapports quartier-hôtel de ville, les possibilités offertes par la politique nationale et régionale, etc. Ce chapitre déploie donc également les instruments analytiques disponibles pour l'analyse de ces diverses dimensions de la « dépendance du sentier » et les possibilités qu'elle offre selon la façon dont elle contraint ou promeut le développement territorial alternatif.

La diversité des expériences individuelles, les orientations disciplinaires des chercheurs du développement local, les collaborations occasionnelles entre praticiens et théoriciens, l'histoire récente de l'étude du développement local : tous ces facteurs expliquent la nature plutôt empirique et dispersée de la littérature sur le développement local (Moulaert et Demazière, 1996a, b ; Cersosimo, 2006). Toutefois, malgré ou grâce à cette diversité d'expériences et d'approches, dans ce domaine très politico-social, on acquiert des connaissances, en particulier par des analyses comparatives d'expériences de différents pays, régions, communautés et par le vécu d'une variété de traditions culturelles, sociales et politiques (Jacquier, 1991 ; Laville, 1994 ; Moulaert *et al.*, 1994 ; Wilson, Moulaert et Demazière, 1997 ; Favreau et Lévesque, 1999 ; Moulaert, Martinelli, Swyngedouw et Gonzalez, 2007 ; Fontan, Klein et Tremblay, 2004). Pour la comparaison des expériences de développement alternatif, un cadre de référence commun est nécessaire. De nombreux efforts ont été faits afin d'élaborer un « guide de lecture » commun au développement local (Wilson, Moulaert et Demazière, 1997 ; Moulaert, Rodriguez et Swyngedouw, 2003 ; Favreau et Lévesque, 1999 ; Moulaert, Martinelli, Swyngedouw et Gonzalez, 2007 ; Fontan, Klein et Tremblay, 2004). L'étude du développement des localités sur la base de la notion de « gouvernance locale » (Swyngedouw, 2005 ; Garcia, 2006 ; Novy et Hammer, 2007) et – de « régime urbain » (Vicari et Molotch, 1990 ; Moulaert, Martinelli, Swyngedouw et Gonzalez, 2007) a ouvert une voie vers une analyse plus cohérente des relations entre les politiques, l'économie et la société au sein des localités urbaines et rurales. Ces contributions ont principalement montré leur importance théorique, voire normative, pour l'étude des régimes et systèmes socioéconomiques qui reproduisent l'inégalité sociale et l'exclusion au sein des sociétés locales. Mais elles signalent également un besoin urgent de recherches reliant les rapports sociaux communautaires et la gouvernance urbaine aux modèles de développement territorial. Ainsi, elles font un appel au moins implicite à l'intégration de groupes et individus fragilisés à la société

et l'économie locale. Cette intégration requiert un réexamen du rôle de la démocratie locale autant représentative que directe, des associations socio-culturelles et des mouvements sociaux en tant qu'acteurs importants de la société civile, comme des coalitions *ad hoc* d'intérêts politiques locaux, économiques et socioculturels pour la gouvernance. *Cette revalorisation du rôle de la gouvernance est un des piliers principaux de l'innovation sociale dans le développement territorial.*

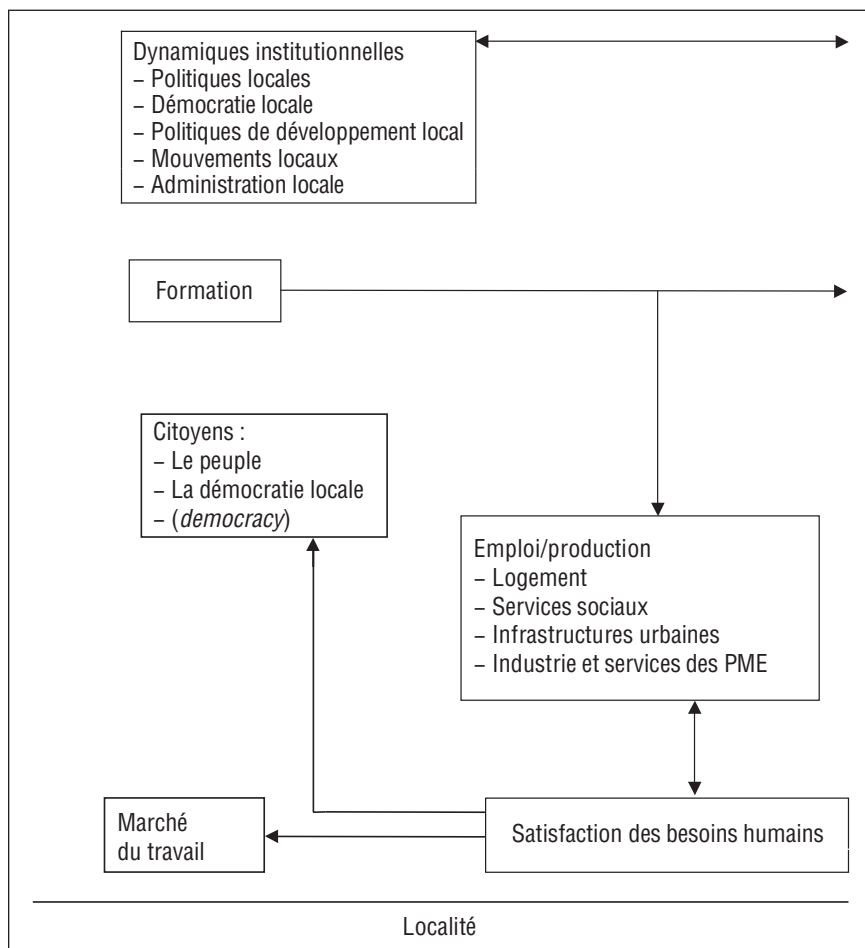
Dans les sections suivantes, nous nous focalisons sur le développement territorial au niveau des quartiers urbains (Moulaert *et al.*, 2000; SINGOCOM, 2003-2006). D'abord, nous soulignons l'importance de l'analyse du développement du système socioéconomique dans les villes et les quartiers, comme un des points de départ pour la définition de stratégies et de politiques urbaines. Puis, nous présentons le modèle du développement territorial intégré, qui consiste en une réflexion sur la logique territoriale de l'innovation sociale au niveau des quartiers. Cette logique est, on le verra, enracinée dans le sentier du développement urbain et du quartier. L'intégration de la « dépendance de sentier » au modèle du développement territorial intégré (DTI), présenté dans la figure 5.1, nous mène vers un modèle heuristique de l'analyse de développement territorial à la façon d'ALMOLIN, Alternative Model of Local Innovation ou Modèle alternatif de l'innovation locale (MAIL). Nous illustrons ALMOLIN ou MAIL par le cas d'Anvers, tout en renvoyant à un échantillon plus large d'expériences d'innovation sociale telles qu'elles ont été étudiées au sein de SINGOCOM (voir par exemple le numéro spécial d'EURS, 2007, sur l'innovation sociale et la gouvernance dans les villes européennes).

5.1. ANALYSER LA DÉPENDANCE DU SENTIER AU NIVEAU LOCAL

L'approche du développement territorial intégré est basée sur une intégration de l'analyse du développement local et des stratégies du développement local dans les arènes institutionnelles des secteurs d'intervention et des agences du développement territorial. L'analyse ne précède pas seulement la construction de stratégies, elle en fait partie et constitue ainsi un pilier important d'une stratégie réflexive. Focalisons-nous d'abord sur l'analyse du développement, qui doit prendre en compte sa trajectoire historique et son encastrement spatial. Suivant cette perspective, pour l'analyse de la nature et des causes de la désintégration socioéconomique d'un quartier urbain ou d'une localité et de son potentiel de reprise, nous proposons une approche régulationniste « spatialisée » combinée avec une perspective d'économie politique culturelle (Jessop et Sum, 2006; Moulaert,

FIGURE 5.1.

Développement territorial intégré et innovation sociale



Source : Moulaert, 2000.

1996; Moulaert, Martinelli, Swyngedouw et Gonzalez, 2007). Nous partons du constat que le sort de certains groupes ou de la population entière est (re)produit par le processus d'intégration ou de désintégration du territoire qui les « héberge », mais qui a également été transformé par leurs actions. Une lecture détaillée des forces du déclin et du redressement dans chaque localité, suivant un lexique régulationniste, permet non seulement d'identifier des mécanismes de désintégration, mais aussi les atouts spécifiques qui permettraient à une localité de se redresser. Ces atouts font entièrement partie de la dynamique de souffrance et de lutte contre la submersion. La

préservation de la culture traditionnelle, le renouveau des activités économiques, la valorisation de compétences et d'expériences professionnelles, la vie socioculturelle, les relations informelles dans tous les secteurs de la vie sociale, etc., sont des vecteurs de la renaissance locale. C'est au sein de ce *melting-pot existentiel* que les dialectiques du développement territorial intégré prennent vie et que la nouveauté connectée au sentier de développement pourra se déployer.

Une perspective régulationniste mobilisée pour l'analyse locale, notamment celle d'un milieu urbain à diversité de quartiers, développe dans son cadre les thèmes suivants :

- la position du système économique urbain au sein de ses constellations spatiales plus larges, avec tous ses cycles et tendances par rapport à la restructuration des activités, des marchés du travail, les rapports avec l'économie plus large, etc. ;
- la diversité des activités économiques principales, avec leurs impacts sur les marchés finals et intermédiaires et le système foncier, les lobbies, les dynamiques de la régulation, tous articulés à une variété d'échelles spatiales, exprimée également dans des formes institutionnelles spécifiques ;
- la nature locale des luttes sociopolitiques (y compris de classe), ainsi que la façon dont elles se reflètent dans la gouvernance des collectivités locales, des agendas politiques ainsi que les relations de gouvernance plus larges, y compris les rapports avec la société civile en général (qui de leur côté reflètent également la nature diverse ainsi que la multitude des niveaux spatiaux des initiatives prises par les mouvements sociaux) ;
- la diversité et la coexistence de diverses forces socioéconomiques et sociopolitiques, matérialisées dans les groupes de pression capitalistes, les syndicats, les groupements socioculturels et exprimées dans les alliances et projets hégémoniques, qui affectent la constitution et les pratiques des gouvernements locaux, mais également régionaux ou nationaux.

En partie dans les traces des critiques « culturelles » et « institutionnelles » de l'approche régulationniste (Moulaert, 1996), l'économie politique culturelle (EPC) a promu le « tournant culturel » (*cultural turn*) dans l'analyse du développement socioéconomique, ses institutions, ses pratiques dominantes, etc. (Jessop, 2004 ; Sum, 2005), et a reconnu l'importance des acteurs extra-économiques ainsi que le rôle des significations, pratiques et langages (Hudson, 2000 ; Jessop, 2002). Ainsi, l'EPC souligne l'importance des autres dimensions existentielles des processus économiques et considère

l'économie comme « *socially and culturally embedded* » (Sayer, 2001). Pour l'analyse urbaine, et des quartiers ayant des problèmes de restructuration économique et de (re)développement social, le concept de « régime urbain » est peut-être le concept le plus utile. Il permet de lier les thèmes du développement économique, social et politique proposés par l'approche régulationniste à une perspective culturelle telle qu'elle est mobilisée par l'EPC. Celle-ci est intégrée à l'analyse par l'identification de discours utilisés par les agents dirigeants ou dominants influençant la politique économique urbaine ou autre (Moulaert, Martinelli, Swyngedouw et Gonzalez, 2007). Ces discours sont analysés autant du point de vue de leur « message » que de leur impact réel sur les agendas politiques et économiques, les politiques des villes, etc. En plus de cela, cette analyse culturellement enrichie du développement urbain consacre une partie de ces catégories analytiques à la conceptualisation de « technologies discursives » et comment celles-ci se déploient dans la vie publique, mais aussi aux pratiques et à l'institutionnalisation de la nouvelle gestion publique (Sum, 2005 ; Jessop et Sum, 2006). Ainsi, cette approche du régime urbain basée sur une combinaison de la théorie régulationniste localisée enrichie d'un point de vue culturel est particulièrement pertinente pour saisir la diversité existentielle, les antagonismes stratégiques et les tensions entre forces sociales existant au sein de quartiers ayant à faire face à des problèmes de désintégration socioéconomique.

5.2. LE DÉVELOPPEMENT LOCAL ET LE BESOIN D'UNE APPROCHE INTÉGRÉE

La réalité du développement local montre une panoplie d'approches analytiques, stratégiques et politiques. Les chercheurs signalent nombre de problèmes de recherche à surmonter et d'incertitudes sur les méthodes d'analyse à suivre. Ces incertitudes sont en grande partie la conséquence de l'osmose entre « narratifs » et « analyse scientifique », allant de pair avec un estompage des normes pour la dernière ; mais les défis des recherches sur le développement local émergent également de la diversité des expériences, des approches politiques, des stratégies des acteurs, etc. Paradoxalement, cette complexité des expériences n'a pas empêché qu'au niveau des analyses – souvent plus liées aux grands débats théoriques et idéologiques –, on parvienne à distinguer facilement des alternatives aux modèles orthodoxes de développement. Dans la pratique, on trouve une combinaison impressionnante de principes orthodoxes de développement (croissance économique pure, projets de planification à grande échelle, dérégulation de l'immobilier et du marché du travail) et de principes

alternatifs (satisfaction des besoins essentiels, démocratie directe pour les citoyens et les groupes de citoyens exclus, application de principes d'auto-gestion et d'autoproduction) comme de principes appartenant à différentes traditions de planification urbaine (aménagement du territoire, planification stratégique, planification intégrée). De nos recherches, nous avons observé à la fois des éléments encourageants et décourageants pour le futur des stratégies alternatives de développement (Moulaert *et al.*, 2000).

Une *première* observation est qu'il existe une foule de domaines et d'objectifs stratégiques dans la planification et la politique locales de développement. Le tableau 5.1 présente une vue d'ensemble des domaines de politique locale du développement local et de leurs objectifs, tels qu'ils ont été observés dans une recherche-étude menée pour la Commission Européenne (Moulaert 2000, *op. cit.*). Cinq domaines d'intervention ont été identifiés : la planification physique, la planification culturelle, le développement économique, politique du marché du travail et l'intégration et la protection sociales. Comme cela peut être observé sur la figure, au sein de ces cinq domaines, différents objectifs stratégiques et/ou de développement ont été identifiés. Une telle myriade de domaines et d'objectifs stratégiques induit dans le même temps la reconnaissance des spécificités de chaque domaine, comme le besoin de les connecter à un principe structurant général sur lequel nous reviendrons plus tard. Une *seconde* observation porte sur la dispersion des efforts des acteurs. Le tableau 5.2, qui est sensiblement plus dense que le tableau 5.1, est une illustration des acteurs impliqués dans les domaines de planification uniquement au niveau municipal ou de la ville. Cette dispersion des compétences fut plutôt décourageante du point de vue d'une approche intégrée de la planification et du développement local. Sur la base de l'échantillon de la recherche-étude, qui contient vingt et une localités, nous voyons que pour les cinq domaines d'intervention, presque quarante différents types d'acteurs locaux sont impliqués. Cela rend la coordination et la communication assez complexes, bien sûr. Une *troisième* observation est que les philosophies budgétaires observées pour la planification du développement local dans les localités sont de nature plutôt orthodoxe ; parlant de soutien au développement local, d'un point de vue économique, sont principalement soutenus la haute technologie et des projets de services professionnels ou, d'un point de vue culturel et politique, des investissements soutenant un marketing municipal prestigieux, la revalorisation physique de l'espace et des programmes de revitalisation. Une *quatrième* observation générale est que les relations entre les politiques sociales et économiques sont souvent antagonistes. Cela est en partie attribuable à la prédominance des objectifs économiques dans le budget local. Si la plupart de l'argent est drainé vers des programmes économiques et

TABLEAU 5.1.

**Les objectifs des différents domaines d'aménagement
et de politiques locales de développement**

Planification physique	Planification culturelle
– Aménagement du territoire – Promotion de l'environnement – Infrastructures – (routes, communications) – Logement	– Protection de l'héritage culturel – Rénovation urbaine – Programmes culturels (expositions, festivals)
Développement économique	Marché du travail
– Investissements – Diversification – Restructuration des activités et des entreprises – Marketing	– Éducation et formation professionnelle – Insertion par le travail
Intégration et protection sociales	
– Services sociaux: soins médicaux, protection des enfants, assistance aux personnes âgées, aux handicap	

Source: Moulaert *et al.* (2000).

architecturaux prestigieux (projets urbains à grande échelle, par exemple; voir Moulaert, Rodriguez et Swyngedouw, 2003), très peu de moyens financiers sont laissés à des programmes sociaux pour la réorientation professionnelle des non qualifiés, pour l'habitat des sans-abri – ou quasi sans-abri – c'est-à-dire des personnes dont la qualité de l'habitat est très pauvre. Cet antagonisme – et espérons que ce ne soit qu'un paradoxe – doit être surmonté si nous souhaitons arriver à une approche intégrée du développement local. La *cinquième* observation générale est que la relation antagoniste entre les politiques sociales et économiques pèse lourdement sur les relations entre le secteur privé et le secteur public. Le secteur public, qui a été traditionnellement le principal acteur des stratégies et politiques sociales, se voit lui-même de plus en plus forcé dans une position où, au nom de l'intérêt général, une portion croissante des dépenses publiques va dans la soi-disant restructuration économique et dans des programmes de revitalisation physique du territoire (Moulaert, Swyngedouw et Rodriguez, 2003). La *sixième* observation générale concerne la relative impuissance du secteur public. Les compétences sont dispersées, pas seulement au niveau local, mais aussi entre le local et les autres niveaux du

secteur public. Qui plus est, et quoique cette situation s'améliore rapidement, il y a un manque d'objectifs managériaux et stratégiques et de ressources financières pour équilibrer les différents domaines afin de mettre en œuvre une action planifiée de développement intégré. La dernière observation générale sur le développement de stratégies dans notre ensemble de localités est la négation du potentiel local. Cela peut être l'observation la plus décourageante pour les aires urbaines ayant de sévères problèmes de désintégration. Quand des mécanismes de désintégration socioéconomique sont en mouvement, quand le pessimisme collectif et l'inertie prédominent, des modèles orthodoxes de développement, qui mènent apparemment à quelques résultats positifs dans d'autres localités ayant moins de problèmes sévères, sont idéalisés et suivis sans esprit critique. Les décideurs et planificateurs tombent facilement dans le piège de « l'imitation de l'impossible ». La confusion entre « narratif » (grand discours) et l'analyse scientifique bien fondée est renforcée par l'incertitude sur l'avenir et par des capitaux sociaux, souvent endogènes ou fragmentés et peu proactifs à se former des orientations de développement local réalistes. Les localités ayant des problèmes de restructuration, qui selon la logique de la nouvelle politique économique, sont en train de se rêver du jour au lendemain des Centres de services professionnels de haut niveau, ou de développer un Centre urbain commercial (CBD) avec une forte propension à l'exportation, des échanges financiers internationaux et des infrastructures maritimes, sont les victimes d'un stress politique et économique inacceptable, qui s'exprime dans le multiplex de stratégies expérimentées et des narratifs déployés. C'est comme si leurs potentialités locales étaient emportées par la sévérité de la crise et l'imposition de recettes orthodoxes basées sur un professionnalisme lié à la haute technologie et à des projets architecturaux urbains prestigieux à grande échelle, mais déconnectés des besoins des populations dans les quartiers souffrant d'une désintégration socioéconomique.

Cependant, certaines des localités désintégrées socioéconomiquement ont un fort potentiel local en termes de culture, de construction de relations sociales, de tourisme et d'activité artisanale. Et même si les activités dans ces champs sont en elles-mêmes insuffisantes pour résoudre les problèmes sévères du chômage, elles doivent être mobilisées et incluses dans une approche de développement territorial intégré où le potentiel local devrait jouer un rôle majeur; et où la mobilisation de ressources locales et « extra » locales, soutenue par un modèle de prise de décision enraciné dans la communauté, est un facteur clé du développement local basé sur l'innovation sociale.

TABEAU 5.2.
Acteurs impliqués dans les domaines de planification au niveau municipal (ville)

Planification physique	Préservation culturelle et progrès	Développement économique	Marché du travail	Intégration et protection sociales
Publics : – Service municipal d'aménagement du territoire – Services environnementaux – Service municipal des infrastructures territoriales (routes, système des eaux usées, etc.) – Fournisseurs de logements sociaux Privés : – Sociétés de développement du territoire – Construction et propriété réelle des entreprises	Publics : – Service culturel municipal – Service municipal de rénovation urbaine – Services techniques municipaux – Centres culturels, musées, théâtres Privés : – Centres culturels privés, musées, théâtres – Fondations culturelles	Publics : – Agences de développement économique municipales et régionales – Chambres de commerce – Services de commerces municipaux/régionaux Privés : – Sociétés de développement privées et privatisées – Holdings, sociétés d'investissement – Associations de développement – Groupements populaires/mouvements sociaux	Publics : – Agences pour l'emploi – Comités de formation et d'emploi – Centres professionnels de formation – Administration de contrôle du droit du travail – Écoles et internats Privés : – La plupart des institutions publiques mentionnées ci-dessus ont des équivalents privés.	Publics : – Agences de services sociaux (centres de santé, crèches, etc.) – Services municipaux et agences d'aide sociale – Logements et services pour les personnes âgées, les handicapés, etc. Privés : – Services privés des entreprises

Source : Moulaert (2000).

5.3. DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL INTÉGRÉ ET INNOVATION SOCIALE

Le principal problème des aires désintégrées face au (re)développement est la désintégration et la fragmentation parmi et au sein des divers sous-systèmes de la société locale. En fait, cette fragmentation n'affecte pas seulement l'activité socioéconomique mais aussi le cadre de vie, la société civile et la vie politique. Même si certains problèmes liés à une administration inefficace de l'organisation et au fonctionnement des autorités politiques locales sont reconnus comme étant de nature générale, l'atmosphère spécifique de déclin dans une localité particulière semble les renforcer. Comme nous l'avons vu, des problèmes spécifiques à la réorientation de stratégies dans les aires désintégrées peuvent être expliqués par la grande diversité de domaines et d'objectifs d'intervention, la dispersion des agents et des actions, des logiques stratégiques contradictoires (et en premier plan, le contraste entre les logiques économiques et sociales, ou socioéconomiques et écologiques), le faible poids donné aux besoins des groupes les plus démunis dans la société urbaine et la sous-estimation du pouvoir (de mobilisation) du « potentiel local » (Moulaert, Delvainquière et Delladetsima, 1997). En termes d'analyse de la reproduction des différents types de capital, on pourrait dire qu'on a affaire à une fragmentation du capital social, à une inégalité dans les rapports avec le capital économique et symbolique, ainsi qu'à un manque de cohérence dans les agendas de développement; celui-ci s'exprime en premier lieu par une absence d'intégration des différentes logiques d'action et les dynamiques institutionnelles nécessaires pour réaliser cette intégration (Moulaert et Delvainquière, 1994).

La thèse qui est défendue ici est que les forces de la désintégration et l'incohérence des approches stratégiques devraient disparaître en plaçant les besoins et l'organisation sociopolitique des groupes démunis ou exclus au cœur des stratégies de redéveloppement local (Jacquier, 1991; Gibson-Graham, 2003). La philosophie du développement territorial intégré est basée sur la satisfaction des besoins essentiels. Cette satisfaction devrait s'effectuer par la combinaison de plusieurs processus: la révélation de besoins par des mouvements sociaux et par des dynamiques institutionnelles; l'intégration des groupes démunis dans le marché du travail et dans les systèmes de production locaux (construction de logements, activités de production écologiques, infrastructures urbaines de développement, services sociaux, PME dans l'industrie et le commerce); et la formation permettant de s'introduire sur le marché du travail autant que

de participer significativement à la consultation et à la prise de décision politique sur l'avenir des territoires. Les dynamiques institutionnelles jouent un rôle prédominant dans le processus de capacitation, de « saisir ou de donner droit du pouvoir », qui devrait conduire les dynamiques économiques (Moulaert, Delvainquière et Delladetsima, 1997). Les dynamiques institutionnelles devraient enrichir durablement la démocratie locale, les relations avec les autorités locales et avec les autres partenaires publics et privés situés hors de la localité, mais participant au développement local. La communauté locale pourrait par cette voie à nouveau prendre possession de sa propre gouvernance, et par conséquent placer ses propres mouvements au centre du processus de renaissance (Vanden Eede et Martens, 1994 ; Mayer, à paraître).

Le développement territorial intégré est socialement innovant, du moins en deux sens. *Premièrement*, d'un point de vue sociologique, dans le sens de l'innovation telle qu'elle a été abordée par Max Weber : innovation dans les relations entre les individus et entre les groupes, et considérée comme différente de l'innovation technique (voir de nouveau le chapitre 3). L'organisation des groupes défavorisés, l'établissement de canaux de communication entre les citoyens privilégiés et défavorisés dans la société urbaine, la création d'une démocratie populaire au niveau local (quartier, petites communautés, groupes de sans-abri, chômage de longue durée) jouent un rôle clé dans l'innovation des relations sociales. À un niveau analytiquement plus compréhensif, on considère les rapports de gouvernance comme faisant partie des rapports sociaux du développement territorial intégré ; sans transformations des institutions et des pratiques de gouvernance, il s'avère pratiquement impossible de surmonter les fractures causées par les différents facteurs de désintégration (Garcia, 2006 ; Le Galès, 2002).

Le *second* sens de l'innovation sociale renforce le premier : c'est celui de l'économie sociale et du travail social. Le défi ici est de satisfaire les besoins de base de groupes de citoyens démunis d'un minimum vital, d'un logement, de l'accès à une éducation de qualité et exclus des bénéfices de la société et de l'économie développée. Il y a des divergences d'opinion sur la nature des besoins de base, mais la convergence d'opinions sur ce point va de plus en plus vers une définition contextuelle, le panier de besoins de base « de référence » dépendant du niveau de développement de l'économie nationale ou régionale à laquelle une localité appartient (de Muro, 2006). Pourtant, cette définition contextuelle est pleinement ouverte aux critiques du point de vue du développement durable, où les balances des poids écologiques de la consommation n'ont pas seulement une signification contextuelle, mais également absolue.

La combinaison de ces deux lectures de l'innovation sociale met l'accent sur l'importance de la création d'institutions de type « *bottom-up* » pour la participation, la prise de décision et la production. La mobilisation des forces politiques, qui seront à même de promouvoir le développement intégré, est basée sur la capacitation des citoyens démunis des biens matériels essentiels, des droits sociaux et politiques. Cette mobilisation devrait également inclure un processus de révélation des besoins, différent de celui du marché, qui ne révèle que les besoins des acteurs de marché de type « demandeur » soutenus par un pouvoir de marché réel. Les agents démunis de pouvoir d'achat pourraient s'adresser aux systèmes classiques d'assistance de l'État-providence pour la satisfaction de leurs besoins. Mais ces registres d'allocation de biens et de services sont souvent cicatrisés par la politique d'austérité de l'État néolibéral ou par la domination de critères d'allocation basés sur les mérites individuels, et ne mènent pas toujours à une qualité de satisfaction acceptable. On constate que la définition de l'innovation sociale au niveau local (du quartier, dans la plupart des cas) est proche de celle utilisée dans le modèle de la région sociale, où l'innovation sociale était le facteur structurant de l'ontologie communautaire (chapitre 4).

Quelques exemples de stratégies alternatives de développement inspirées par l'innovation sociale ont déjà été trouvés dans différentes localités de nos études. Une vue d'ensemble générale des actions innovantes les plus frappantes est donnée au tableau 5.3.

Les exemples du tableau 5.3 illustrent différents aspects de la double définition de l'innovation sociale au niveau des villes et des quartiers urbains. La formation professionnelle est destinée à réintégrer des chômeurs sur le marché du travail régulier, mais aussi par le biais de nouvelles initiatives de production dans le secteur de la construction (plusieurs localités), des biens de consommation, des activités écologiques (Hambourg). La satisfaction des besoins essentiels est particulièrement matérialisée par l'implication de maçons sans emploi ou d'autres artisans dans la construction de nouveaux logements ou la rénovation d'installations existantes. Dans de nombreuses localités, la constitution de réseaux pour la production, la formation et la gouvernance de quartier est explicitement présente. Ainsi, plusieurs caractéristiques de base du modèle du développement territorial intégré – se référer à nouveau à la figure 5.1 – ressortent des cas étudiés.

Mais afin de réaliser les ambitions du développement territorial intégré, tous ces piliers évoqués du développement territorial intégré doivent effectivement être liés. Loin de vouloir imposer « l'intégralité de

TABLEAU 5.3.
Illustrations d'initiatives innovantes dans les stratégies de développement local

Réorientation professionnelle et intégration sur le marché du travail (1)	Nouvelles initiatives de production (2)	Formation professionnelle adaptée aux besoins et aux possibilités de la population (3)	Actions développant des activités spécifiques répondant aux besoins locaux avec un potentiel de nouveaux emplois pour la population locale (4)	Renforcement du système productif local (5)	Actions en faveur de liens plus forts entre les stratégies économiques et les politiques sociales (6)	Amélioration du logement et lutte contre la pauvreté (7)	Réseaux d'agences pour le développement économique local (8)	Développement de stratégies – Mise en œuvre problématique (9)
Hambourg: Création d'emplois, formation et éducation de personnes sans emploi pour les besoins actuels et futurs de l'économie privée	Rostock: Initiatives pour soutenir les départs d'emplois protégés vers le marché du travail ouvert	Valenciennes: Centres de formation professionnelle en coopération avec de grandes entreprises situées dans la zone	Hambourg: Création d'emplois, formation et éducation de personnes sans emploi pour les besoins actuels et futurs de l'économie privée	Roanne: Promotion de l'économie locale, amélioration du système éducatif et professionnel	Barakaldo: Conscience générale du besoin d'une intervention intégrée. Fort accent sur la politique sociale	Hambourg: Stratégies de redéveloppement – réaménagement urbain dans les aires les plus démunies (pauvreté III)	Valenciennes: Force de travail locale. De nombreux et ambitieux programmes	Rothopos: Pas de stratégies de développement. Généralement des interventions venant de l'extérieur ayant un caractère destructif
Dortmund: Programmes de réorientation professionnelle particulièrement pour ceux qui sont employés dans les PME et l'informatique	Hambourg: Initiatives pour soutenir les <i>starters</i>	Comara Montes de Oca: Développement d'une infrastructure stable de formation (P III)	Hambourg: Création d'emplois, formation et éducation de personnes sans emploi pour les besoins actuels et futurs de l'économie privée	Ostiglia: Initiatives pour des analyses comparatives, mise en réseau avec d'autres centres de services d'affaires et des localités concernées par des problèmes similaires	Nord-est d'Anvers: Il existe un cadre pour une stratégie globale	Brême: Création d'emplois dans des aires urbaines souffrant d'importants problèmes sociaux (quartiers en crise)	Barakaldo: Force de travail locale. De nombreuses propositions	Agueda: Conception d'une politique de développement qui reflète des compétences limitées

Nord-est d'Anvers: Centre de formation aux nouvelles technologies	Brême: Initiatives pour l'incubation de nouvelles entreprises	Elgoibar: Cours de formation avec un caractère sectoriel et expérimental	Dortmund: Activités spécifiques visant à créer des emplois tant utiles pour l'environnement que socialement	Vigevano/ Lomellina: Soutien aux PME, formation à la culture des affaires, formation professionnelle		Nord-est d'Anvers: Conseils pour la reconversion pour la rénovation de logements	Lavrin: Force de travail locale. Syndicalisme fort	Sykies: Quelques types d'intervention, uniquement en planification urbaine
Charleroi: Motivation professionnelle et formation <i>on-the-job</i> , soutien pour accéder à des emplois qualifiés (P III)		Argañil: Initiatives pour la création d'une école professionnelle orientée vers le secteur agro-forestier	Brême: Plans de création d'emplois; politique du marché du travail active	Urbana: Création/Initiation d'un comportement solidaire, promotion de l'autonomie des entreprises locales sur le marché		Gerona: Régénération urbaine et stratégies de logement (Pauvreté III)	Beira-Mar: Force de travail locale. Sensibilité sociale non suffisante	Castres-Mazamet: Jusqu'en 1991, pas de stratégie pour un nouveau développement local. Initiatives seulement pour l'amélioration du système éducatif.
		Fishguard: Formation professionnelle pour la communauté locale	Nord-est d'Anvers: Implantation d'entreprises qui fournissent des services spécifiques à de grandes entreprises pour l'embauche de personnel non qualifié			Charleroi: Fondation d'une société de logements sociaux pour intervenir dans les problèmes de logements sociaux vécus par les locataires (Pauvreté III)	Nord-est d'Anvers: Innovation dans le partenariat	
			Comarca Montes de Oca: Cours spécifiques pour la formation de prestataires de services sociaux (Pauvreté III)				Rhonda: Innovation dans le partenariat (Agence de Développement Galloise)	
							Sud de Cardiff: Innovation dans le partenariat	

Source: Moulaert *et al.* (2000).

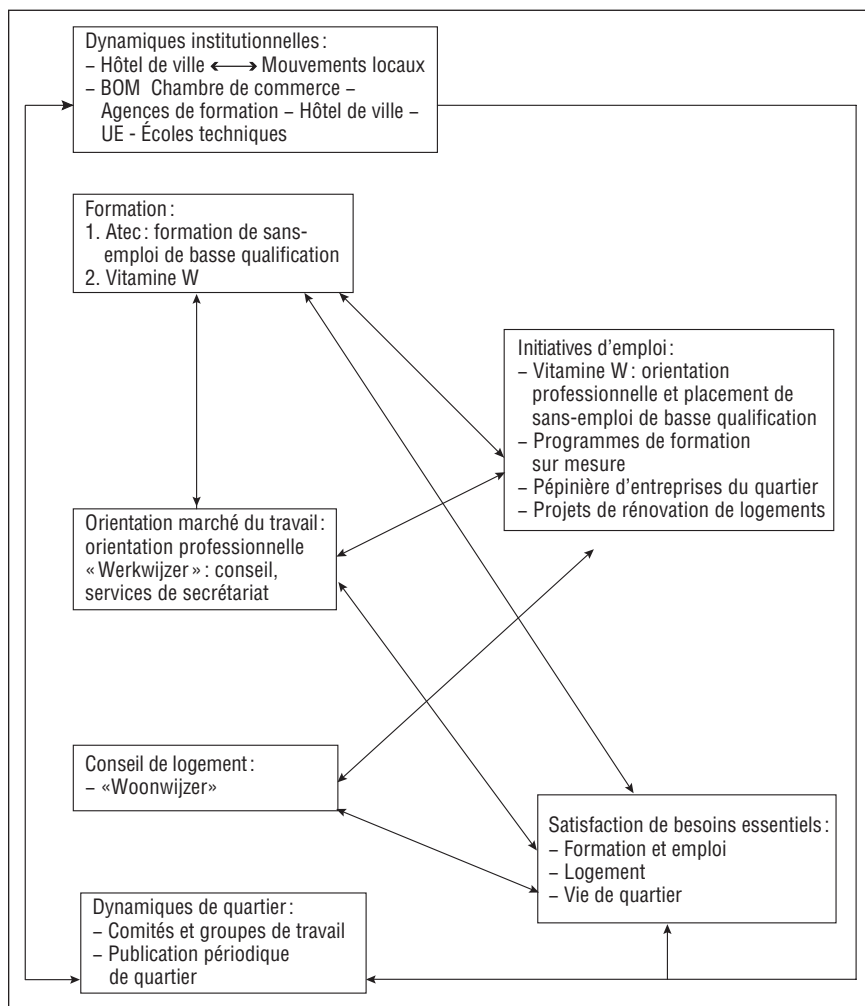
l'intégration », avec tous les volets de l'approche connectés entre eux, nous considérons des projets de développement territorial comme intégrés si au moins deux des secteurs d'intervention (formation, marché du travail, emploi et production locale) sont liés, et qu'un volet actif de gouvernance y correspond. L'innovation dans la gouvernance a comme but la démocratisation du développement local, en activant les politiques locales, simplifiant les institutions et attribuant un rôle plus significatif aux mouvements sociaux (Novy *et al.*, 2005).

Regardons un exemple de plus près. À Anvers, première ville portuaire de la Belgique et deuxième d'Europe, certains quartiers souffrent depuis quelques décennies de désintégration socioéconomique et sociopolitique. Depuis les années 1980, Anvers Nord-est a été le terrain de mobilisation sociopolitique et d'initiatives socioéconomiques initiées par divers mouvements sociaux et sociopolitiques (Christiaens, Moulaert et Bosmans, 2007). L'expérience qui nous intéresse le plus est celle d'Anvers Nord-est, où la Société de développement de quartier (en néerlandais *Buurtontwikkelingsmaatschappij*) BOM a été l'agent de développement stratégique le plus significatif ; pourtant, BOM n'était ni une société publique appartenant à l'appareil étatique de la ville, ni un acteur de marché, mais une association de la société civile née des forces sociales du quartier, de la ville d'Anvers autant que de réseaux à portée spatiale plus large. Sur la période 1970-1995, ce quartier a subi une perte de sa population active de plus de 40 % ; comparée à un déclin de la population de 22 % sur la même période, cette perte d'implication dans la vie économie active se traduit par une augmentation spectaculaire du chômage. D'un quartier assez vivace dans les années 1970 trouvant ses revenus dans le travail lié aux activités portuaires, au commerce de détail, à l'industrie chimique, etc., il connaît aujourd'hui des problèmes de désintégration significatifs. La population souffre actuellement de la pénurie d'emplois et de l'inadéquation des profils proposés par rapport au travail disponible. Le niveau de basse qualification parmi la population étrangère explique en partie le problème. Mais, loin de vouloir retomber dans le piège de l'observation micromisima, il est clair que ce « village urbain » manque d'éléments pour constituer une base socioéconomique saine. C'est en partant de cette réalité de désintégration socioéconomique du quartier par rapport à Anvers dans son ensemble, et des forces sociales existantes et mobilisables que BOM a développé sa stratégie de développement territorial intégré (Moulaert, 2000, p. 97 ; Christiaens, Moulaert et Bosmans, 2007). Les stratégies de BOM, ses rapports avec les forces sociales et les communautés locales (l'État local) se sont développés au début des années 1990 jusqu'à sa disparition en 2005. On distingue trois périodes dans ces rapports, et nous nous focalisons sur la période 1990-1997, où la stratégie de développement

territorial intégré était la plus « pure ». La figure 5.2 traduit le modèle « générique » du développement territorial intégré pour les stratégies, intégrations et domaines d'action à la situation concrète à Anvers Nord-est pendant la période concernée. L'intégration se réalise autant spatialement qu'au niveau des partenaires (agents représentant les stratégies significatives soutenues par les forces sociales) et des domaines d'action. Quatre types d'actions réalisant les liens d'intégration ont été identifiés : *i*) actions en faveur, ou sur la base de la mobilisation de la population locale et la construction d'une conscience ou d'une identité locale (reconstruire la culture locale...); *ii*) actions renforçant les liens entre les stratégies économiques et les politiques sociales (multi-échelles); *iii*) formation professionnelle adaptée aux besoins et aux capacités de la population locale; *iv*) actions développant des activités de production satisfaisant des besoins locaux, et ayant un potentiel de créer de l'emploi pour la population locale. Réfléchissons un peu sur ce dernier type d'action. BOM a soutenu et a fonctionné comme développeur de projet pour la création d'un centre d'activité (*business center*) NOA (Noord-Oost Antwerpen) au sein du quartier. Ce projet compliqué, impliquant nombre de partenaires de natures institutionnelles diverses, n'est devenu opérationnel qu'en 1996. Au début, le projet a favorisé la création d'activités économiques par les résidents du quartier, et en particulier les chômeurs. Mais vu l'incertitude accompagnant maints projets de l'économie sociale, BOM a graduellement ouvert l'initiative vers le secteur économique concurrentiel. Pendant une certaine période, la sélection des projets s'inspirait des effets directs pour le quartier : la rénovation des bâtiments, ou des activités tertiaires permettant la réinsertion de personnes au marché du travail. Cette poursuite d'objectifs sociaux n'était pas tout à fait en harmonie avec les agendas de certains partenaires de la BOM. Ainsi, il fut décidé que le centre d'activité devrait fonctionner entièrement au sein de l'économie formelle, et que les autres initiatives économiques de la BOM – voisinant ou faisant partie de l'économie sociale – devraient être hébergées dans d'autres secteurs d'activité de la BOM (projets de rénovation de logements, Vitamine W, par exemple). Malgré ce positionnement dur des partenaires privés, au début peu d'initiatives « pur marché » ont trouvé le chemin vers le centre d'activité; à cette étape initiale c'était la CE (Urban Pilot Project; Projet Pilote Urbain) qui était le financeur le plus important. Au milieu des années 1990, le centre hébergeait des « *start-ups* » de PMI actives dans les services administratifs et professionnels, la production artisanale ainsi que la distribution.

À cause d'une histoire institutionnelle compliquée (économies d'échelle trop importantes à gérer par une association, conflits politiques, rivalité d'autres associations, changement du régime politique local urbain de partenariat égalitaire vers les principes de « la nouvelle gestion publique »

FIGURE 5.2.

Développement territorial intégré à Anvers

Source: Moulaert (2000).

ou de « new public management » mobilisant des principes de gestion privée dans la gestion du secteur public, etc.), la BOM a disparu en 2005. Mais la plupart de ces activités ont été intégrées soit au sein des services réguliers de la ville, soit au sein de VITAMINE W, qui aujourd’hui est une entreprise de l’économie sociale employant plus de 200 personnes.

Maintes autres initiatives de développement territorial intégré pourraient être analysées dans ce contexte. Il y a les initiatives plus anciennes analysées par Jacquier (1991), il y a les initiatives canadiennes présentées et évaluées par CRISES (site Internet), ainsi que les expériences analysées moyennant le modèle ALMOLIN dans le cadre du projet SINGOCOM (<users.skynet.be/frank.moulaert/singocom>). Le modèle ALMOLIN offre une amélioration du modèle du développement territorial intégré, dans le sens qu'il reconnaît mieux la dépendance de sentier et de contexte institutionnel que ce dernier; de plus, il dynamise les rapports dialectiques entre les besoins à satisfaire, les visions de l'innovation sociale (en rapport avec la construction de la culture et de l'identité locales) et les stratégies de développement. Cette dynamisation se matérialise en premier lieu par la confrontation directe entre les mécanismes d'exclusion économique, sociale et politique d'un côté, et les initiatives d'innovation de l'autre. SINGOCOM a appliqué le modèle ALMOLIN à seize expériences d'innovation sociale. Le tableau 5.4 présente un riche échantillon des façons dont l'innovation sociale peut contribuer à satisfaire les besoins individuels et collectifs.

Dans la prochaine section, nous nous concentrons sur le rôle des mouvements sociaux dans l'innovation sociale au niveau local. Les mouvements sociaux sont des agents du changement social, des expressions des forces sociales défendant des projets d'innovation sociale anti-hégémoniques, et en particulier des innovateurs de la gouvernance. En effet, leur apparition signifie généralement une modification des relations sociales de développement et de gouvernance, car ils sont des catalyseurs dans la révélation des besoins essentiels des populations et généralement, ils sont également des innovateurs des modes de coordination et de gestion des systèmes d'allocation désignés à satisfaire ces besoins.

5.4. LE RÔLE SPÉCIFIQUE DES MOUVEMENTS SOCIAUX DANS L'INNOVATION SOCIALE¹

Dans l'optique qui nous intéresse, il est essentiel d'identifier les processus qui déterminent l'origine, la vie et le rôle des mouvements sociaux dans la stratégie de développement local. En effet, nos études de cas ont démontré leur rôle souvent irremplaçable dans les processus ainsi que dans la réalisation des agendas de l'innovation sociale (Moulaert, 2000; SINGOCOM, 2005, rapport final, voir site Internet; Swyngedouw, 2005;

1. Cette section est une actualisation de Moulaert, Delvainquière et Delladetsima (1997).

TABLEAU 5.4.
Initiatives socialement innovantes et satisfaction des besoins

Initiatives socialement innovantes		Rhonda	Butetown	Ouseburn	New Deal, Nl	AQS, Naples	Piazzamoci	Leoncavallo	Olinda	BOM, Apen	LimiteLimite	CityMined	Alentour	Marzahn	KF Wedding	LA21 Vienna	Area Manag. Vienna
Type d'innovation sociale	Améliorer les relations de gouvernance	X		X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Processus d'apprentissage partagé de la communauté	X	X			X			X	X	X	X	X				
	Développement endogène enchaîné au niveau du quartier	X								X							X
	Intégrer la satisfaction des besoins dans différents champs (logement, marché du travail, apprentissage professionnel, espace public, services sociaux)	X				X			X	X			X				
	Incorporer les arts et la culture dans le développement local	X	X	X													
	Créer de l'espace et des opportunités nécessaires à une culture libre et à l'émergence de liens de sociabilité (<i>sociality</i>)		X	X		X	X	X	X	X	X	X					
	Préserver l'héritage sociétal	X	X	X													
	Améliorer la gestion urbaine locale				X								X	X		X	X
	Améliorer la qualité de l'aide et des services sociaux	X			X	X	X	X	X					X	X		
	Combinaison l'innovation des relations sociales à la satisfaction des besoins humains					X	X	X	X	X					X		X
	Lier les échelles de gouvernance – Partenariats	X			X			X	X	X	X	X				X	X
	Utiliser la ville comme une ressource collective			X			X	X	X	X		X					
	Surmonter l'aliénation politico-institutionnelle des citoyens		X			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Démocratiser les dynamiques gouvernementales de l'hôtel de ville au bénéfice des quartiers			X		X	X	X	X	X	X	X		X		X	
	Renforcer les liens sociaux au niveau des quartiers	X	X				X	X	X	X				X		X	
	«Capacitation» engendrée par les conditions d'exclusion et d'aliénation		X			X	X	X	X	X				X	X	X	
Intégrer les migrants dans la gouvernance et les dynamiques du gouvernement	X	X									X			X			

Source : SINGOCOM.

Swyngedouw, 2008; Novy et Leubolt, 2005; Garcia, 2006; Mayer, 2000). De plus, l'impact indirect de ces mouvements sur l'innovation sociale dans plusieurs secteurs de la société a également été reconnu : l'influence sur les agendas politiques, la responsabilisation sociale des entreprises, l'accessibilité augmentée des organes politiques, la création d'une conscience écologique et de solidarité...

Tout d'abord, comme pour le développement territorial, une approche historique est indispensable. Elle est par exemple nécessaire pour mettre en évidence la mutation de macro-mouvements de gauche sur de « grands » thèmes comme les droits civils aux États-Unis (Fisher, 1993) et l'émancipation sociale en Europe (Mayer, 1995), vers des mouvements plus ciblés thématiquement, tels que les comités de voisinage, de développement durable local (par exemple, autour de l'Agenda 21) ou des organisations qui s'occupent d'éducation par le bas et de réintégration sociale. Il est également important de comparer les mouvements urbains contemporains avec ceux des années 1960 et 1970, qui portent souvent les bases d'initiatives coopératives actuelles (Topalov, 1989; Castells, 1975; Castells, 1983; Vanden Eede et Martens, 1994). Les « macro-racines » de nombre de ces micromouvements sont claires historiquement : c'est le cas des comités de voisinage à Anvers, inspirés du « mouvement de 1968 », ou dans les villes allemandes où les traditions écologistes ou coopératives partagent des principes écologiques communs.

Puis, la reconstruction historique des mouvements sociaux impliqués dans le développement socioéconomique local contemporain exige une ouverture idéologique vers les mouvements et les grandes organisations honorant des principes de solidarité. L'observation de la situation sur le terrain laisse entrevoir souvent l'action des églises, des groupes socioculturels qui leur sont attachés ou opérant en marge de mouvements politiques avec une tendance soit progressiste, centriste ou conservatrice. Mais l'expérience de terrain révèle également les mouvements de protestation animés par des agents dont la satisfaction des besoins essentiels est menacée ou supprimée. Si le dernier style de mobilisation est plus en accord avec la logique du développement territorial intégré, en réalité, on observe que les mouvements sociaux, qui sont aujourd'hui les plus impliqués dans des stratégies de développement concrètes, témoignent souvent d'un flou idéologique et combinent des logiques d'action relevant autant de luttes directes pour les intérêts économiques et politiques menacés, que des mouvements « réformistes » qui cherchent à collaborer de façon efficace avec les autorités locales.

Il faut s'abstenir de faire une analyse trop simpliste, dans le style de « cycles de vie des mouvements sociaux » et qui pourrait être caractérisée de la manière suivante : « à l'origine : la lutte radicale – puis un programme d'exigences politiques – puis la collaboration avec les autorités locales – et pour finir l'intégration aux services de développement des communautés locales, résultat de la collaboration avec le système de gouvernance local ». Certes, cette interprétation de l'histoire des mouvements sociaux absorbés par le re-développement urbain et ses acteurs publics est trop mécanique et ne correspond pas aux constats de nos recherches. Ainsi, des rôles tels que l'observation critique et l'initiation de nouvelles politiques ne doivent pas empêcher la collaboration étroite avec les autorités locales. Les modèles d'action « de la vie réelle » dépendent des traditions de la gouvernance locale (par exemple, les municipalités travaillistes avec une vieille tradition de collaboration avec divers mouvements sociaux), des modes d'intégration des innovateurs sociaux dans l'administration locale, de la diversité des points d'action, de la diversification des collaborations et des sources financières des mouvements. Même si des mouvements sociaux de longue date se transforment, cela ne signifie pas que leur rôle d'innovateurs sociaux radicaux disparaît. Cela peut même être le cas contraire qui se produise : dans un certain nombre de cas, lors de leur institutionnalisation, des mouvements parviennent à réduire leur dépendance vis-à-vis des organismes politiques de l'administration publique locale ou d'agences de financement exerçant une influence trop importante sur les programmes des mouvements.

En général, malgré des origines radicalement différentes, la focalisation sur la satisfaction des besoins essentiels est fondamentale pour tous les mouvements sociaux. Des tendances assez nettes se manifestent au sein des majorités des mouvements engagés dans les stratégies de développement local :

- La collaboration institutionnelle avec des institutions publiques, semi-publiques ou privées (locales, régionales, nationales, européennes, etc.). Ce type de collaboration résulte souvent de partenariats établis par des associations, services et organisations responsables de l'animation sociale, de la formation et de la production (exemple : économie sociale) au niveau des districts urbains ou des quartiers ;
- La coopération professionnelle de techniciens, de spécialistes de haut niveau et d'ingénieurs de diverses disciplines (architecture et construction, conseil en technologie et en organisation, conseil en gestion des ressources humaines, sociologie et psychologie, économie, administration et gestion). Cette coopération résulte

souvent d'un échange de professionnels entre les initiatives d'innovation sociale et d'autres activités (bureaux d'étude, universités, communautés locales, services de l'État, etc.);

- L'adoption de modèles d'organisation, de gestion et de production de firmes privées, d'organisations sans but lucratif ou d'administrations publiques, est un autre aspect du nouveau professionnalisme des mouvements;
- «Le réformisme»: certains des objectifs plus radicaux souvent à l'origine des mouvements ont été «réformés» au long du parcours de mise en application ou d'action de politique concrète. Cependant, il n'y a pas de corrélation évidente entre la professionnalisation et les stratégies de réformes radicales au sein des mouvements sociaux;
- La protestation contre l'aliénation des objectifs initiaux par les pratiques politiques ou les stratégies de développement actuelles. Le «cycle de vie» théorique peut aider à éclaircir ce phénomène. Les nouveaux mouvements sociaux (en réaction au réformisme) se profilent contre les associations qui semblent avoir «perdu leurs orientations» présentes à leur origine. Dans le cas des mouvements populaires, réagissant en premier lieu à l'aliénation observée, les germes de la protestation résident toujours dans la négligence des besoins essentiels (économiques, sociaux et politiques);
- Une fonction représentative et de «porte-parole» est assurée par des mouvements radicaux ou par des mouvements institutionnalisés, qui croient à la reproduction de leur modèle d'action dans d'autres communautés locales ayant des conditions problématiques similaires;
- La mise en œuvre de la consultation va dans le même sens: l'expérience et l'expertise sont mises à la disposition de groupements défavorisés et d'agents mobilisateurs afin de les aider à mettre en place leurs propres initiatives;
- Dans la logique poussée des partenariats, les autorités locales intègrent souvent les programmes et les ressources des mouvements sociaux. Une «partie» du personnel des mouvements sociaux devient impliquée dans le développement d'organisations créées par le biais des partenariats entre les mouvements et les autorités. Les autorités locales agissent souvent comme gestionnaires de ces organisations ou comme leur cofondateur ou cofinanceur, ou même leur directeur «externe» – toujours au nom de la démocratie locale. De cette «incorporation» des programmes

des mouvements résulte souvent deux dynamiques : la consolidation des dynamiques de développement local accompagnée « du retour à la base » de différents mouvements sociaux qui étaient à leur origine. En fait, ces derniers se retrouvent dans une position de confrontation directe avec la population concernée, qui peut provoquer une radicalisation politique.

Mais il y a des gradations significatives dans l'implication des démunis dans les mouvements sociaux et les associations œuvrant dans le développement local. Le « faire pour » (les défavorisés) par les associations peut signifier une reproduction du paternalisme, un abandon des besoins de base et des mécanismes de décision et de gestion démocratique. En tout cas, la dimension éthique des mouvements sociaux soulève une discussion difficile, qui nous rappelle l'ambiguïté de l'ouverture des entreprises vers l'entrepreneuriat éthique et durable (chapitre 3). En réalité, comme le suggère la méthodologie de l'analyse du développement local présentée à la section 5.1, les questions éthiques et la (re)production des systèmes de valeurs font partie de la dynamique du développement local même ; ainsi le suggère l'approche régulationniste enrichie par des éléments de l'économie politique culturelle. Ce constat nous fait souligner l'importance d'une vision d'innovation pour la localité ou le quartier et de la création d'une culture et d'identité locales, y compris les points de vue sur des questions éthiques concernant l'intégration d'individus et de groupes démunis, qui valorise une ontologie de la diversité existentielle comme base des agendas de développement local.

5.5. LE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL INTÉGRÉ FACE AUX RAPPORTS SOCIAUX

Ce chapitre 5 s'est focalisé sur la partie la plus empirique de l'analyse de l'innovation sociale dans le développement territorial telle que présentée dans ce livre, celle qui couvre les expériences au niveau des quartiers. Il existe, nous l'avons vu, une diversité d'orientations pour les stratégies d'innovation sociale au niveau des quartiers (orientation culturelle, technologique, artistique, artisanale, provision équitable de services de proximité, etc.). Mais nous avons limité notre analyse aux travaux sur les approches intégrées signalées dans ce chapitre, qui visent à combiner une diversité d'initiatives à des partenariats basés sur les forces sociales organisées à des échelles spatiales articulées, afin de satisfaire les besoins existentiels des habitants, et en premier lieu ceux des individus privés de

ressources². La vaste quantité et diversité de ces travaux permettent de poser des questions plus explicites sur les rapports entre dépendance de sentier, présence et avenir des quartiers, ainsi que sur le lien entre analyse et stratégies de développement. Ces rapports sont difficiles, et renvoient autant aux problèmes posés par les déterminismes provenant de l'histoire socioéconomique, qu'au potentiel que la confrontation « passé – présent – avenir » peut générer. En tout cas, l'analyse de la dépendance du sentier au sein du développement territorial a contribué à dépasser une lecture déterministe du passé comme du contexte institutionnel.

Ainsi, le va-et-vient entre passé et présent-futur, développement subi et développement activé, a généré nombre d'observations sur le *nexus* rapports sociaux et développement territorial. Anticipant les élaborations dans le chapitre suivant, nous croyons devoir retenir déjà maintenant les éléments suivants :

- Les rapports sociaux du développement territorial ne sont pas lisibles en termes généraux, mais requièrent une explicitation dont les paramètres dépendent de la nature du développement, du type de mobilisation sociopolitique, du caractère des acteurs stratégiques et des rapports avec le territoire – dans toutes ses dimensions économiques, sociales, politiques, etc.
- Il en est de même pour l'analyse du capital social au sein des rapports sociaux territoriaux. Aux chapitres 3 et 4 nous avons critiqué l'interprétation instrumentale du capital social. Nous avons souligné son caractère socialement encastré et ses liens avec le capital économique, culturel et symbolique d'individus appartenant à des groupes ou communautés sociales spécifiques. *De ce point de vue, l'innovation sociale ne signifie pas seulement la mobilisation du capital social en fonction de la réalisation d'agendas de développement, mais également la valorisation de sa spécificité territoriale et communautaire, le dépassement de la fragmentation et de la segmentation des capitaux sociaux par la mise en réseaux de groupes et territoires exclus ou défavorisés.*

Nous concluons que l'innovation sociale dans le développement territorial doit être abordée par une analyse fine des imbrications entre logique sociale et logique territoriale. En termes lefebvriens on devrait en effet se poser les questions suivantes : *i*) l'innovation sociale, comment se rapporte-t-elle à la production sociale de l'espace ? *ii*) doit-elle uniquement

2. Travaux réalisés par Jacquier, Laville, Klein, Gibson-Graham, Moulaert, Delladetsima, Vicari, Delvainquière, Demazière, ainsi que les scientifiques ayant contribué à SINGOCOM.

être interprétée en termes de « production » (et d'espace perçu) ou fait-elle partie de l'élan de l'espace conçu et vécu ? Dans la majeure partie de la littérature, l'innovation sociale dans sa dynamique territoriale est identifiée à la représentation de l'espace, voir la pratique spatiale. Mais en réalité, sa matérialisation dépend largement de ses rapports avec l'espace vécu et sa perception ; en effet, c'est celle-ci qui va rendre les images et les symboles permettant de développer le langage et les outils d'imagination pour conceptualiser l'espace (social) futur à partir de l'espace vécu, car existant.

CHAPITRE



DE L'INNOVATION SOCIALE À L'INNOVATION SOCIALE TERRITORIALE

Le moment est venu de faire le point. Dans ce livre, nous avons examiné à la lumière de deux trajectoires les rapports entre l'innovation sociale et le développement territorial. L'une a eu pour objet l'étude des progrès faits en matière d'analyse du développement territorial. Elle a permis de montrer comment le développement humain et l'innovation sociale y ont progressivement été pris en compte; l'autre trajectoire a porté sur la pluralité et le progrès de l'utilisation du concept d'innovation sociale même et sur sa territorialisation (6.1).

L'objectif de ce dernier chapitre est de mieux confronter les deux trajectoires, tout en les intégrant selon une démarche épistémologique rigoureuse. À cette fin, nous allons nous arrêter sur plusieurs questions conceptuelles et analytiques.

La première question traite du statut de l'ontologie et de l'ontogenèse autant du développement territorial que de l'innovation sociale (section 6.2). Cette question mérite d'être spécifiée : tout d'abord, l'ontologie représente-t-elle « un monde désiré » ou offre-t-elle plutôt « une synthèse d'un monde vécu » et ainsi représenté par les analystes, mobilisant leurs connaissances du passé ? Puis, l'ontologie déployée dans l'analyse doit-elle être le reflet de l'image du développement territorial et de l'innovation sociale incorporées dans les théories ou métathéories auxquelles adhèrent certains analystes ou, au contraire, devrait-elle être le résultat de l'ontogenèse menée au sein du processus de l'analyse, comme le proposent par exemple les théoriciens de l'assemblage ? En partant d'une position réaliste critique ouverte, nous allons plaider en faveur d'une approche qui intègre l'ontologie à la production sociale des idées, des connaissances et des pratiques de développement territorial et d'innovation sociale – l'ontogenèse fait ainsi partie de cette production sociale. Notre point de vue épistémologique avoisine ainsi des approches de la sociologie de la science, et même plus largement, de la sociologie des connaissances, telles que implicitement et explicitement défendues par J. Schumpeter, lui-même inspiré par Scheler (1926) et Mannheim (1931). Suivant Shionoya (2004), pour Schumpeter la sociologie de la science [...]

views science as social activities influenced by the historical, social and cultural context of the time (p. 340).

Ainsi, la construction de concepts et de théories de l'innovation sociale doit être appréciée dans son cadre sociétal ; de plus, l'innovation sociale, comme les connaissances, ne constitue pas le monopole de la science, elle fait également l'objet d'autres modes de formation de connaissances et de pratiques sociales. Sur ce point, Schumpeter développe des arguments expliquant que le développement (et ses moteurs, dont l'innovation) doit être analysé non seulement dans un cadre sociétal plus large, mais que les différentes sphères, dynamiques et domaines d'action, voire d'activité de la société ont droit à leurs propres sociologies, qui ensemble devraient permettre de mieux comprendre le complexe du développement et ses dimensions (connaissances, culture, économie, etc.) :

Accordingly, next to economic sociology Schumpeter also has in mind a sociology of knowledge, a sociology of arts, and a sociology of the political, all of which help understand the energy and the mechanism of development, not just in general but also in each particular sphere. The question how the sociological insights in each particular sphere can be combined into a perspective that conveys the understanding of a modern, i.e., differentiated, whole, was also Schumpeter's central concern when he attempted in TWE (1911) to grasp the overall tendency of the sociocultural development of a people » (Becker et al., 2005, p. 9).

La deuxième question épistémologique concerne les rôles des scientifiques au sein de la production sociale de l'espace, et en particulier de l'espace social. Elle nous permet d'évoquer ces rôles sous l'angle d'approches méthodologiques telles que la sociologie des connaissances, la recherche participative et «le sociologue comme un artiste». Dans ces approches, le scientifique devient participant de la dynamique de changement social à proprement parler. Dans une approche plus poussée, il se voit même conceptualisé et théorisé comme agent (dans une diversité fonctionnelle?) du développement territorial et de l'innovation sociale et devient élément de ses propres modèles analytiques. Son rôle dans l'ontogenèse se présente ainsi comme autoréflexif: non seulement celle-ci fait partie de ses responsabilités analytiques, mais intégrera également les rôles des scientifiques dans sa théorisation du développement territorial et de l'innovation sociale.

6.1. DE LA CROISSANCE FONCTIONNELLE AU DÉVELOPPEMENT HUMAIN TERRITORIAL

L'objectif de ces deux premières sections de «synthèse» des lectures n'est pas de résumer («reprendre en bref»...) les discours déployés par les auteurs présentés dans les chapitres de ce livre, mais de reconstruire l'évolution au travers de leurs arguments: thèmes couverts, concepts définis, visions de la réalité abordée, perception de la complexité de la société, du développement, de l'espace et de l'innovation, etc. L'examen de cette évolution devrait nous permettre de faire des distinctions épistémologiques et conceptuelles, méthodologiques (rôle de l'histoire et de la géographie, rapports théorie et analyse empiriques...) et de pertinence pour la pratique des progrès des connaissances.

Tel que cela a été évoqué dans les chapitres 1 et 2, l'histoire de l'analyse de la croissance et du développement économiques dans les régions et les localités est longue et diverse. Et en réalité, grâce à l'École historique allemande, l'histoire de l'analyse du développement est plus longue que celle de l'analyse de la croissance. En effet, l'EHA, par ses liens avec le caméralisme et par les responsabilités politiques de certains de ses titulaires académiques, soulignait dès le début le rôle de la société, de la culture, des connaissances de l'État et de la communauté entrepreneuriale dans le développement économique, rôles reconnus beaucoup plus tard par les adeptes des théories de la croissance économique. On pourrait même en quelque sorte défendre la thèse selon laquelle le succès académique, idéologique et politique de la théorie de la croissance (régionale) néoclassique a gelé le progrès dans l'après-guerre des approches

plus qualitatives de l'analyse du développement régional et local (Lambooy et Moulaert, 1996; Moulaert et Mehmood, 2008; Moulaert et Mehmood, 2008). Commencer l'histoire de l'analyse de la croissance et du développement (économique) spatial après la Deuxième Guerre mondiale, tout en faisant des « flash-back » vers l'histoire de l'économie et la sociologie institutionnelle, ne témoigne donc pas forcément d'un manque de vision historique, mais pourrait renvoyer plutôt au « *paradigm switch* » des années 1950 et la remontée des théories plus qualitatives de développement à partir des années 1980.

L'évolution des théories de la croissance et du développement spatial peut être caractérisée en examinant les thèmes principaux, la vision de l'économie, le rôle de l'innovation, l'analyse des rapports entre la société, la croissance de « son » économie et « son » développement. Les *thèmes principaux* ont subi un glissement de la croissance du produit économique des néoclassiques vers le développement de l'économie (y compris sa croissance) au service de la satisfaction des besoins de la société et de ses membres, comme mis en avant par les adeptes des théories progressives du développement endogène humain (Friedmann, 1992; Wilson, Moulaert et Demazière, 1997).

Ce glissement thématique s'est partiellement traduit par des adaptations dans la conception et la « modélisation » de l'économie régionale. Au début, *l'économie régionale* était présentée comme une causalité unilatérale qui va des investissements vers la croissance : des investissements qui se transforment en croissance et revenus dont la part « épargne » est automatiquement réinvestie. Le facteur capital est mis en rapport avec l'offre de main-d'œuvre et cette combinaison de facteurs de production, grâce à l'adaptation quasi instantanée des marchés, mène l'économie de marché vers l'équilibre. Dans la version néoclassique pure de ce modèle, l'innovation est uniquement technologique et « exogène » au modèle. La théorie de la croissance régionale et urbaine endogène a rompu avec cette représentation harmonique de l'économie régionale et urbaine et leur potentiel de « durabilité à la néoclassique ». L'introduction au modèle des échanges commerciaux (ou même de flux de capitaux) entre régions et (mais exceptionnellement de façon simultanée) l'endogénéisation de l'innovation, la formation du capital humain, le rôle de l'information, des biens publics et de l'État ont élevé le modèle de l'analyse de croissance spatiale orthodoxe à un niveau de complexité plus en accord avec l'économie réelle (Krugman, 1991). Pourtant, en s'attachant fidèlement aux méthodes formalistes, les théories de la croissance endogène n'ont réussi ni à saisir la nature qualitative de la dynamique de croissance, ni à la lier au développement.

Quasiment à la même époque (années 1970 et en particulier 1980), les théories de développement endogène et de développement au niveau mondial ont largement ouvert leurs portes à la théorisation multidimensionnelle du développement, d'abord en rendant la croissance instrumentale au progrès humain, puis en la liant à la reproduction de la *société* dans ses différentes sphères et dynamiques. Deux grandes tendances se manifestent. L'une est celle du Nouveau régionalisme, qui est emblématiquement représenté par les modèles territoriaux d'innovation (MTI) et qui continue à souligner la signification économique de la logique sociale : ces modèles ont rempli la boîte noire des agents principaux et institutions génératrices des communautés locales et régionales, mais les considèrent principalement comme instrumentaux aux objectifs économiques de compétitivité et de croissance spatiales. Le progrès humain est ainsi à la fois considéré comme un facteur et une conséquence de la croissance économique. L'autre tendance, perceptible dès les années 1980, mais s'inspirant à des théories plus anciennes, représentée par John Friedmann, adhère à un agenda de développement endogène directement focalisé sur le progrès humain, l'émancipation sociale, la capacitation des communautés locales (Friedmann, 1992). Nous appellerons cette tendance le développement (territorial) endogène humain (DEH). John Friedmann aura après une grande influence sur l'introduction de l'*empowerment* ou la *capacitation* aux approches de développement local par le bas, comme nous l'avons souligné dans les chapitres 4 et 5. *Pourtant, toutes les deux tendances ont donné un contenu plus social à l'innovation : les MTI en explicitant pour la première fois une vision d'ensemble de la dynamique d'innovation d'une communauté locale ; et le développement endogène humain en montrant le rôle central de la capacitation politique et l'émancipation sociale dans les processus de développement spatial.* La place centrale de la culture, comme des pratiques de communication, de recherche d'identité, de formation et de socialisation, est frappante dans les deux tendances. L'importance attachée à la culture montre clairement que les analystes du développement se sont mis à l'interdisciplinarité, ou sont même devenus interdisciplinaires, en allouant un rôle important aux points d'intérêt centraux de la sociologie (la reproduction des rapports sociaux) et de l'anthropologie (la reproduction de communautés locales à partir de comportements humains typiques et culturellement transmis). Pour les MTI, la culture est la clé qui fait accéder à la dynamique de l'innovation ; le déterminisme technologique de la lecture orthodoxe de l'innovation y est donc dépassé, mais le déterminisme économiste a persévéré et a même mené à une colonisation des institutions et de la culture par la logique de l'économie de marché. On y vit donc avec une ontologie implicite, culturalisée oui, mais au bénéfice d'une *marketability* plus enracinée dans une dynamique sociale qui, par ce fait, se voit plus obligée à servir bien les potentialités économiques des territoires

locaux plutôt que leur simple « mise en étalage ». Pour le DEH par contre, la culture est le laboratoire de la participation, de l'émancipation, de la communication entre communautés ethniques, religieuses, etc., et de la reconstruction des identités sociales et territoriales. *On y voit la poursuite d'une logique ontologique communautaire, dans le sens du développement territorial intégré et de la région sociale* (voir chapitres 4 et 5).

« Reste » à répondre à la question suivante: le progrès de l'analyse du développement territorial comme nous l'avons présenté aux chapitres premiers et esquissé ici a-t-il produit plus de clarté épistémologique – nous a-t-il permis de formuler les questions pertinentes ainsi que de proposer les concepts analytiques et les méthodologies appropriés? Le bilan est ambigu. Regardons d'abord les MTI. D'un côté, la distinction entre croissance et développement ainsi que la complexification (reconnaissance des diversités et des rapports entre eux) de la perception et de la conception de l'économie *cum* société – en particulier par la théorisation de la culture dans sa diversité entreprise par la majorité des courants étudiés – offrent une plateforme épistémologique permettant des interrogations plus focalisées, ainsi que la construction de concepts, définitions et relations plus clairs. Mais de l'autre côté, l'explosion des catégories, la caractéristique la plus prononcée de ce progrès analytique, n'a pas été suffisamment supportée par la clarification ontologique. On a fait témoin ici d'une ontogenèse erratique, une situation où une théorie ajoutant des éléments négligés par d'autres, renvoyant à de nouvelles boîtes noires comme l'institution, la culture, l'épaisseur institutionnelle... De plus, comme l'ont indiqué des historiens (voir par exemple Gayot, 2007), la construction historique de plusieurs des modèles contemporains de développement territorial, autant au niveau de l'histoire de leur pratique (Districts industriels, par exemple) que de leur pensée (c'est-à-dire la façon dont ils ont été « pensés »; voir Moulaert et Sekia, 2003) a failli. La méconnaissance de la construction historique des modèles MTI par exemple a mené à ce que Moulaert et Mehmood (2008) considèrent aujourd'hui comme :

One could argue that in the TIM view of institutionalisation, the « lightness of being » of the rationalist behavioural perspective transforms the institutional complexity of the real world and its development paths into self-evident pathbreaking strategic behaviour – thus rationalising history as if it would be organically engineering the innovative future. (Moulaert et Mehmood, 2008, sous presse)

Cet éclatement de l'histoire transforme certains des MTIs en « social engineering » du développement territorial, l'ontogenèse du « *wishful thinking* ». De la même façon, certains modèles appliquent (au moins implicitement) des échelles spatiales *ex machina*, soit en projetant « les lois de l'économie globale » comme un fatum pour le développement territorial,

soit en exaltant le local comme le bassin paradisiaque de solutions à tous les problèmes de la restructuration socioéconomique – biais constaté d'ailleurs également dans les approches du DEH (de Muro *et al.*, 2006). La tendance à l'anhistorisme et la géographie non différenciée – reconnaissant à peine les différentes dimensions du concept de territoire – pose le problème du statut ontologique de plusieurs théories contemporaines du développement spatial : imposent-elles une idéologie de compétitivité globale mettant tous les territoires dans la même poule de persévérance dans l'excellence économique (Sum 2005) ? Répliquent-elles des logiques d'innovation propres à un territoire, dans un autre, complètement divers – les leçons des débats historicistes (voir chapitre 2) ainsi méconnus ? Basent-elles les principes structurants de leurs analyses sur des normes de développement empruntées aux utopies néoclassiques, urbanistes, technocratiques... ? Ou sont-elles plus « socialement enracinées » et « socialement reproduites » qu'elles se présentent ? Et, finalement, quel est le rapport du scientifique à ces théories ?

La flexibilité d'utilisation des MTI mène à la fois à nuancer les observations critiques et à mettre en exergue les défauts analytiques structurels de ces modèles. D'abord, on ne peut pas maintenir que ces modèles méconnaîtraient complètement l'histoire. Plutôt que l'anhistorisme, il vaut mieux les qualifier comme pratiquant un « historisme synthétique » qui reconnaît la culture économique contemporaine comme une réflexion d'une trajectoire historique de stratégies économiques créatives et cumulative vécues qui ont inspiré la vision des agences individuelles et collectives qui conduiront le territoire vers son succès prolongé. Une pareille observation peut se faire sur le statut analytique de l'histoire des dynamiques institutionnelles : la reconnaissance de la place stratégique des institutions dans la dynamique d'innovation telle que représentée dans ces modèles reflète l'importance de l'histoire dans leur reproduction. Mais autant pour les stratégies que pour les institutions, l'image historique n'est qu'une projection, une synthèse des caractéristiques désirées car utiles à l'effort collectif de la croissance économique ; dans les MTI, il n'y a donc pas lieu de reconnaissance de la diversité produite par l'histoire : les diversités de choix stratégiques, de mixité et de complémentarités d'agence, de synergies institutionnelles, de cycles de prospérité et de déclin, etc., sont restées externes à ces modèles et se font au mieux citer comme contextuelles. Et leur géographie interscalaire est en grande partie le résultat de leur réductionnisme historique : une approche historique aplatie ou instantanée (c'est-à-dire une projection des caractéristiques d'agence et d'institutionnalisation « désirées ») n'est guère capable de saisir les rapports entre échelles spatiales et d'analyser les propriétés des territoires issues des rapports dialectiques entre ces échelles. Le rôle limité de l'histoire explique ainsi en grande

partie l'absence de complexité dans ces modèles : diversité limitée des agences, des institutions, de l'ontologie de développement. Mais cet éclectisme historicospacial n'explique pas tout : il faut également prendre en compte *l'absence de réflexivité dans ces modèles*, qui est en partie responsable pour l'acception d'une ontologie unidimensionnelle basée sur la compétitivité et le statut ambigu de la pratique scientifique vis-à-vis de ces modèles. En effet, en lisant ces modèles, plusieurs rôles scientifiques se manifestent, implicitement ou explicitement : l'utopiste de la dynamique économique territoriale ? Le prescripteur des politiques du nouveau régionalisme régional ? Agent central dans la théorie déployée : type particulier d'innovateur, médiateur dans les rapports institutionnels ?

La deuxième catégorie de modèles, ceux basés sur le développement endogène humain, représente plus de progrès épistémologique que les MTI. Mais malgré leur lecture multidimensionnelle, historique et géographique de la transformation des territoires, ils tendent à combiner d'un côté une ontologie normative de progrès humain avec une approche ontogénétique de la construction sociale des alternatives, une combinaison porteuse de contradictions potentielles. Le développement territorialement intégré (chapitre 5) réussit le mieux à saisir les rapports entre épistémologie, ontogenèse et ontologie. De ce point de vue, il partage ses tensions épistémologiques avec l'analyse de l'innovation sociale.

6.2. DES IMAGES DE L'INNOVATION SOCIALE VERS SA REPRODUCTION TERRITORIALE

Les observations faites ci-dessus sur l'évolution des théories du développement territorial s'appliquent-elles aussi à la genèse des théories d'innovation, et en particulier celles de l'innovation sociale ? Sommes-nous, comme pour les MTI, de nouveau témoins d'un éclatement historique et spatial résultant – en interaction avec d'autres facteurs ; voir section 6.3 – dans une ontogenèse obscure, affectant la capacité analytique des théories déployées ? Ou s'agit-il plutôt d'une convergence épistémologique sous l'influence des facteurs de pression de la réalité qui appelle à des réponses à des conditions d'aliénation humaine, d'exploitation sociale, d'opacité politique, et qui provoquerait une réflexivité scientifique plus vécue ?

Le chapitre 3 nous a confrontés à nombre de visions, concepts et (pré)théories de l'innovation sociale affectant une diversité de niveaux de la société ou de conditions humaines. Dans ce chapitre, les différents arguments sur l'innovation avancés par nombre de (sous)disciplines en sciences sociales sont résumés. Revenons sur certains de ces arguments. D'abord,

tous les concepts d'innovation sociale proposés par la variété de disciplines ont été conçus *afin d'offrir des solutions à des problèmes*. Selon les disciplines, le spectre des problématiques couvertes est plus ou moins large. Ainsi, par exemple, les sciences de gestion, d'administration publique et les sciences de l'art et de la créativité abordent autant le «*trouble shooting*» que les transformations des structures des organisations comme de la société, tandis que l'analyse de l'innovation sociale dans le développement territorial est plus orientée vers les rapports structurels entre les stratégies de satisfaction des besoins humains et les transformations des structures de gouvernance dans les quartiers urbains ainsi que les territoires les enchâssant. On constate un grand intérêt dans les changements organisationnels voire structurels accompagnant ou définissant l'innovation (sociale): construire une culture d'entreprise orientée davantage vers la coopération et la communication horizontale (sciences de gestion), promouvoir des processus cognitifs ouverts aux idées neuves et les créations artistiques (sciences de l'art et de la créativité), démocratiser les structures de gouvernance, par exemple en faisant éclater les hiérarchies (sciences de l'administration publique). Il y a même une convergence entre disciplines sur l'importance des institutions comme déterminants des processus sociaux. Mais il y a divergence sur la manière d'agir des forces sociales dans la reproduction de ces processus, le rôle des leaderships, la lecture du capital social comme descripteur de la fragmentation dans la société et son économie, ou comme instrumentiste de la transformation de conditions sociales moins favorables vers des conditions sociales plus favorables. En tout cas, le débat théorique sur le rôle du capital social, les organisations et les institutions, les normes éthiques et comment celles-ci se transforment en normes de comportement stratégique et organisationnel, devient de plus en plus important. Et plus encore que dans l'analyse du développement territorial, ce débat reconnaît la tension entre la normativité de l'innovation sociale et la réalité qui devrait l'engendrer. Dans ce sens, dans les sciences de gestion et de l'organisation, la méthodologie est plus mûre à adresser les questions de dépendance du sentier des innovations, que dans les théories de la croissance ou même du développement endogène. Cela est en particulier visible dans le rôle attribué à l'apprentissage dans l'analyse des dynamiques de développement et de la recherche de la nouveauté; apprentissage dont devraient d'ailleurs faire partie les scientifiques dans leurs multiples rôles.

Cette dernière observation est une nouvelle bénéfique pour la reproduction territoriale de l'innovation sociale et son analyse. Si nous nous mettons sur la position ontologique (et donc analytique) que l'innovation sociale, afin de faire effectivement partie de la dynamique territoriale, doit être socialement reproduite (faisant donc partie prenante de la production

sociale de l'espace); et, par conséquent, si nous assumons que les théories analysant l'innovation sociale dans sa territorialité doivent donc refléter la reproduction sociale de l'innovation sociale. Alors nous nous rapprochons des théories du développement local et régional endogène, qui ont intégré à leur bannière la dépendance du sentier, la reproduction de la culture, la reproduction des systèmes de valeurs, par exemple moyennant des processus d'apprentissage collectif. Et c'est exactement là où s'ouvre le rapport avec les théories en sociologie, sciences de gestion et d'administration publiques citées plus haut: la convergence entre les théories des organisations, du capital social ainsi que l'analyse du rôle du capital social et des organisations dans l'explication de la genèse de l'apprentissage collectif et institutionnel, signifie un apport important pour une analyse de la logique sociale du développement territorial.

6.3. LA GENÈSE DE L'INNOVATION SOCIALE DANS LE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL

L'innovation étant par nature un concept «de nouveauté», «de changement», elle incorpore dès le début *un appel à la normativité*, c'est-à-dire à la façon dont devrait être ou dans quelle direction devrait changer une norme de comportement, un outil technique, un système de communication... *Parlant d'innovation sociale, l'appel à la normativité est encore plus fort, peut-être comparable à celui pour le «développement»*. Plus que dans les notions d'innovation technologique ou organisationnelle, «l'humain» et «sa société», ses normes de valeur, les rapports sociaux dominent les interrogations et les points de départ théoriques, etc. Ainsi, comme il est souvent le cas lorsqu'on aborde l'Humain et la société, apparaît le danger que le *wishful thinking* remplace la rigueur de l'analyse empirique. Ou, comme nous l'avons signalé de façon particulièrement forte lors du *surveying* des théories du développement territorial, il existe le danger de prendre la vision d'un monde imaginé comme la base ontologique d'une théorie qui devrait servir à l'analyse du processus du développement territorial en cours ou passé. De cette anomalie analytique, on a signalé comme exemples la théorie néoclassique de la croissance régionale (qui préconise l'équilibre de marché comme l'état ontologique naturel) et, en moindre mesure, les modèles territoriaux d'innovation (qui profilent le MTI idéal sur la base d'une osmose entre institutions et aspirations de compétitivité territoriale).

Fait-on face à la même tension entre normativité et analyse rencontrée dans l'analyse du développement territorial, dans l'analyse de l'innovation sociale au sein des disciplines citées plus haut dans ce chapitre? Et qu'en est-il de l'application des concepts et théories de l'innovation sociale dans

sa dynamique territoriale: la vision normative de l'innovation sociale y prédomine-t-elle? Ou y a-t-il plutôt une évolution vers l'intégration de l'innovation sociale étant socialement construite, aux modèles de l'innovation sociale et du développement territorial? Nous venons de signaler dans la section précédente que les sciences sociales, s'intéressant à l'analyse de l'innovation sociale et à sa mise en application dans la société, l'économie, les firmes, les organisations... ont fait un progrès significatif dans la reconnaissance de *l'innovation sociale comme socialement reproduite*. L'analyse des systèmes d'apprentissage collectifs et organisationnels, de gouvernance des organisations, de l'introduction de normes plus sociétales aux systèmes de valeurs des entreprises, traite en fait de la façon dont l'innovation, les stratégies de son introduction, les rapports sociaux de son acceptation, s'effectuent. Dans ce sens des théories récentes d'apprentissage collectif, des théories d'organisation dynamique, etc., contiennent une ontogenèse de l'innovation sociale: *elles expliquent comment l'innovation sociale est (re)produite par l'organisation ou la communauté l'adoptant, sans présupposer que l'organisation réceptrice serait définie ou culturellement préformée selon les normes d'une innovation sociale désirable*. Ces théories offrent donc des atouts analytiques pour une meilleure compréhension de la production sociale de *différents types d'innovation sociale* – types qui pourraient adopter des formes spécifiques selon le cadre institutionnel ou la culture organisationnelle des communautés et territoires les recevant. La dimension ontologique faible de ces théories se situe ailleurs: tant réalistes soient-elles en ce qui concerne l'analyse de la matérialité et le caractère institutionnel de la production sociale de l'innovation, elles se montrent peu réalistes quant à la théorisation des structures et forces sociales imbriquant les processus et les agences «responsables» de la reproduction sociale des innovations sociales. Par exemple, peu nombreuses sont les théories qui prennent en compte les rapports de force intra et extra entreprises qui influent sur leurs choix d'innovation sociale; et quasiment aucune théorie n'aborde la dialectique de l'interaction entre local et global, ou l'articulation entre échelles spatiales qui influence souvent significativement les choix politiques autant dans les entreprises privées (multinationales) que dans les communautés publiques (gérées par des systèmes de gouvernance à multi-échelles).

*Et quel est le positionnement «ontologique» des théories proprement territoriales de l'innovation sociale traitées dans ce livre – appartenant à la trajectoire du développement endogène humain? La théorie de la «région sociale», bien que réaliste sur les méthodes d'analyse du développement régional, les rapports de force le conduisant, etc., faillit établir le rapport entre les forces sociales d'un côté et la production sociale de l'innovation sociale de l'autre. Certes, la région sociale fait beaucoup plus que le *blueprinting**

des caractéristiques désirées d'une région sociale, elle analyse comment les dotations en différents types de capital (social, écologique, économique, humain) offrent une variété de possibilités pour mettre en place une dynamique de développement territorial selon une logique communautaire de réciprocité et de solidarité, au lieu d'une logique individualiste dominée par les principes de compétition de marché. Mais le modèle de la *Social Region* s'intéresse peu à l'analyse de la dépendance du sentier des institutions, les rapports de pouvoir, modes de gouvernance, etc., qui alimentent le processus de (re)production sociale des innovations sociales. Cela contraste avec le modèle du développement territorialement intégré (DTI ou IAD, c'est-à-dire *Integrated Area Development*), qui focalise sur les liens entre le sentier de développement des communautés locales reproduisant la potentialité de développement d'un côté et la mobilisation des forces sociales et des ressources du développement territorial intégré de l'autre (voir chapitre 5). On pourrait donc dire que l'approche du DTI donne de l'espace à (l'analyse de) l'ontogenèse, c'est-à-dire aux conditions sociales et matérielles qui: *i*) enchâssent le processus de développement d'une ontologie de développement; *ii*) permettraient sa réalisation. Cela ne veut pas dire que nous nous positionnerions parmi les rangs des Deleuziens qui remplacent l'ontologie de la transformation sociale par l'ontogenèse: l'ontologie de départ du DTI est la vision d'un monde complexe (on donne cela aux Deleuziens), mais dominée par des structures sociétales (économie capitaliste, politique dominée par les rapports de force, etc.) au sein desquelles les institutions se (re)produisent à l'intersection des agences et des transformations structurelles (Moulaert et Jessop, 2009). Suivant une autre lecture, on pourrait donc dire que le DTI adhère à un cadre métathéorique basé sur une ontologie structuro-réaliste (Storper et Walker, 1983; Moulaert, 1987). Une telle ontologie accepte le rôle cadrant de philosophies et de visions de la société et de la communauté comme points de départ de la théorisation. Mais cette ontologie intègre aussi l'ontogenèse comme un processus d'interaction sociale reproduisant les images de la société, ses composantes et leur fonctionnement, c'est-à-dire la reproduction des ontologies mêmes. L'ontologie de départ de l'analyse, l'ontogenèse et les ontologies développées par les forces sociales et les acteurs territoriaux sont donc liées. Dans un cadre métathéorique, cette diversité de lectures ontologiques n'est pas incompatible avec la cohérence épistémologique: la structure de la société «globalisante» (ontologie structuro-réaliste) héberge le complexe des acteurs et des forces sociales qui eux s'impliquent dans l'ontogenèse de nouvelles visions de l'être et du devenir, qui elles à leur tour pourraient inspirer des théories partielles de la transformation de la société, ses institutions et des agences humaines. C'est aussi le point de vue ontologique du DTI. L'ontogenèse est un processus social et fait partie de la production sociale de l'espace, autant de la production des représentations de l'espace,

que de leurs modes de vécu ou de réalisation des rapports sociaux dans l'espace (Lefèbvre, 1974 [1991]). Dans le sens du DTI également, l'ontogénèse est intrinsèquement transdisciplinaire : elle implique comme acteurs, de pair avec les scientifiques, les représentants de divers secteurs de la société, les acteurs territoriaux, etc., qui eux vont jouer un rôle important dans la production d'une vision plus *ad rem* des stratégies d'innovation sociale dans les territoires locaux. L'analyse critique de l'ontogénèse dans les diverses théories nous rapproche ainsi des points de vue épistémologiques de Schumpeter sur l'analyse du développement : celui-ci se déploie dans plusieurs sphères accueillant des agences types, et chacune de ces sphères a droit à sa sociologie permettant de mieux saisir sa place dans le développement comme processus d'ensemble.

Le tableau 6.1 synthétise les approches à «la construction des ontologies» présentes dans les théories utilisées dans ce livre. Une distinction est faite entre quatre catégories :

- 1. L'ontologie donnée dans la théorie ou la métathéorie.
- 2. Ontogénèse ou processus de genèse de la vision de l'existant ou de l'avenir (images de l'avenir).
- 3. «Flat ontology» ou «ontologie plate», soit une ontologie d'une société «homogène», soit une ontologie «ouverte» qui, comme dans les approches deleuziennes, s'ouvre à une complexification graduelle.
- 4. Vision de la société reconnaissant les structures de l'économie, du monde politique, etc., fortement influencée par le jeu des rapports de force.

TABEAU 6.1.
Ontogénèse, ontologies et théories du développement territorial

Structure sociétale Perspective ontologique	Flat ontology (3)	Structuro-réaliste (4)
Ontologie (1)	Théorie néoclassique de croissance régionale MTI	Région sociale IAD/DTI
Ontogénèse (2)	Approche deleuzienne du développement spatial <i>Assembly theory</i>	IAD/DTI

Source : Auteurs.

Les modèles de la région sociale et du DTI, qui matérialisent de proche une logique sociale territorialisée, se situent tous les deux dans une vision structuro-réaliste. Mais la région sociale sépare l'ontogenèse de l'ontologie communautaire qu'elle promet comme un avenir à réaliser, sans s'inquiéter de l'ontogenèse – la production sociale – des images et concepts qui devraient inspirer ses agents. Le DTI, par contre, ne fait pas cette séparation et considère l'ontogenèse comme un des processus sociaux faisant partie de la reproduction du territoire. La réalisation des images de l'existant et du futur fait donc partie de la dynamique sociale du développement territorial et peut y avoir le statut d'une agence typique à statut conceptuel et analytique.

6.4. VERS UNE SOCIOLOGIE DES CONNAISSANCES SUR L'INNOVATION SOCIALE TERRITORIALISÉE

Après cette réflexion sur l'ontologie et l'ontogenèse de l'innovation sociale et sur le statut analytique qu'elles adoptent dans les théories d'innovation sociale et de développement, nous revenons sur la question de départ : *Comment analyser le rôle de l'innovation sociale dans le développement territorial ?* Comme nous l'avons suggéré en parlant de l'analyse scientifique du développement faite par Schumpeter, et argumenté en comparant les diverses théories d'innovation sociale et de développement territorial quant au rôle qu'y joue l'ontologie/ontogenèse, la réponse à cette question devrait révéler : *i*) la liaison entre les rôles des différents acteurs, scientifiques et autres – la transdisciplinarité qui se manifeste tant dans l'analyse que dans la transformation de l'espace; *ii*) l'ontogenèse comme processus social qui met dans un rapport continu la définition du monde désiré (quel territoire socialement innové ?) et les agences et socialisations/institutionnalisations visant à le réaliser; *iii*) la réalisation de l'innovation sociale dans l'espace comme une partie intégrale de la production sociale de l'espace. L'analyse du rôle de l'innovation sociale dans le développement territorial se retrouve donc intégrée à un ensemble de missions plus large : le débat public sur le développement territorial et l'innovation sociale (et les liens entre les deux), le statut du scientifique dans ce débat, le rôle du scientifique dans le complexe d'acteurs impliqués dans le développement territorial.

Il nous semble donc naturel de situer le rôle de l'analyse de l'innovation sociale dans le développement territorial par l'approche de la sociologie des connaissances. Comme nous l'avons déjà mentionné, dans cette approche, la production des connaissances est analysée dans son contexte social ; mais elle prend également en compte la trajectoire sociale de son « producteur » et de ses critiques, l'influence des grands débats du

moment et du territoire, les tendances socioculturelles, les grands défis des communautés concernées, etc. Si nous appliquons l'approche de la sociologie des connaissances aux théories les plus pertinentes de l'innovation sociale et du développement territorial, nous pourrions organiser notre analyse à partir du tableau 6.2, qui présente certaines des dimensions les plus significatives d'une lecture sociologique des connaissances produites sur l'innovation sociale et le développement territorial. Observez bien qu'il s'agit d'une sélection limitée de théories et que l'élaboration plus détaillée de « leur » sociologie sera présentée au terme des travaux plus détaillés réalisés dans le cadre de KATARSIS (<katarsis.ncl.ac.uk>). D'ailleurs, il y a plusieurs approches dans la sociologie des connaissances. Suivant David Bloor (1991), nous pourrions faire une distinction entre « un programme faible » et « un programme fort », où le programme faible s'occupe de l'analyse du processus de création de connaissances dans le sens limité : comment le processus rationnel qui a conduit à ces connaissances s'est-il mis en place ? quels sont les facteurs qui ont influencé le rapport entre « vérités » et « biais » ? Le contexte de l'activité intellectuelle est reconnu, le potentiel biais idéologique admis, mais ce qui prévaut avant tout c'est l'analyse de l'activité de la raison, de ses déductions et inductions. Le « programme fort » par contre, dans nos propres termes, pourrait être libellé « l'enchâssement complet » : le contexte social, politique, économique qui a alimenté l'environnement dans lequel les connaissances se sont développées, le positionnement socioculturel des scientifiques, leur appartenance à des communautés scientifiques et philosophiques, les liens entre la pratique scientifique et l'action collective, etc. Il va de soi que le contenu du programme faible tant que du programme fort dépend des positionnements ontologiques. Si, par exemple, on adopte une approche ontogénétique, la lecture sociologique de la production des connaissances sur l'innovation sociale par rapport au développement territorial peut évoluer. Au fur et à mesure qu'on apprend plus sur les liens entre les scientifiques de l'innovation et la société où ils vivent et travaillent, on peut redéfinir les possibles liens entre les connaissances scientifiques sur l'innovation et leur importance pour la pratique politique, le développement des quartiers, etc.

La position envers la sociologie des connaissances que nous adoptons ici est celle d'un programme fort, à ontologie structuro-réaliste : la production de la science doit être abordée comme une agence collective ou individuelle au sein d'une société à composantes structurelles fortes, conduites par des dynamiques institutionnelles de divers types, tout en reconnaissant la nature spécifique des activités scientifiques en termes de leurs dimensions intellectuelles, culturelles, politiques et idéologiques (Moulaert et Jessop, 2009). Cette perspective structuro-réaliste laisse une

TABEAU 6.2.
Sociologie des connaissances (SDC) sur l'innovation sociale et le développement territorial :
illustration de l'approche à partir de trois (familles de) théories

Dimensions traitées par la SDC Théorie/ École/ Approche	Époques socioculturelles: philosophies dominantes, régimes politiques (d'où thèmes scientifiques accentués)	Rapports aux dominantes en épistémologie scientifique – Problématique abordée	Communautés scientifiques auxquelles les chercheurs appartiennent	Rapports avec l'action collective	Rôle des antécédents scientifiques (continuité, antithèse, synthèse)
Théories du développement endogène humain (DEH) (1970...)	Fin des Trente Glorieuses Continuation des valeurs de l'État-providence au niveau local Économie mixte Idéologie du progrès humain Thèmes : encapacitation, mobilisation de ressources endogènes, développement par le bas	Répondre aux besoins de développement spatial inégal s'avérant dès le début de la crise économique (milieu des années 1970). Désaveu des théories de croissance régionale néoclassiques	Économistes de développement international (retour à la source...) Sciences sociales « spatiales » Institutionnalistes « anciens » (influence de l'EHHA)	Expertise, coopération avec les communautés locales, les agences de développement...	Continuité : théories du développement EHA, années 1960+ (Myrdal, Perroux, Hirschmann) Antithèse : théories de développement à l'égard de la croissance Synthèse : intégration EHA, théories de développement et d'encapacitation, théories d'émancipation (Friedmann, 1992)

Théories des innovations sociales (« sixties »)	Années soixante + Grands mouvements émancipatoires pluralistes (libéralisme progressif, marxisme démocratique) Thèmes : anti-autoritarisme, démocratisation des institutions, participation, droits sociaux, innovations sociales	Répondre aux excès du capitalisme et de l'étatisme mercantile Chercher des remèdes aux inégalités socioéconomiques Désaveu des théories de la modernisation (économie, État), montée des théories postmodernes afin de créer de l'espace et des outils pour l'émancipation par le bas	Cercles philosophiques Économistes alternatifs...	Mobilisation d'étudiants et de salariés Groupes de réflexion sociale dans différentes sphères et institutions de la société Participation aux gouvernements démocratiques-sociaux (démocratisation de l'enseignement, redistribution de revenus, services sociaux)	Continuité : raccord avec le libéralisme social, théories anarchistes... Antithèse : postmodernisme versus modernisme Synthèse : essais de correction des excès des institutions modernistes, désillusions croissantes
Développement territorial intégré	Années 1980 : montée de la décentralisation administrative, mouvements sociaux « locaux » focalisés sur la qualité de vie, le développement durable, l'amélioration des quartiers en déclin Thèmes : démocratie locale, développement territorial (au lieu de fonctionnel), inclusion de « nouveaux pauvres »	Répondre aux besoins des quartiers en déclin et de leurs populations privées de droits. Désaveu des théories (et idéologies) des effets bénéfiques de la globalisation, de la dérégulation de l'économie et de la flexibilisation des marchés du travail	Groupes de réflexion en sociologie urbaine, économie sociale, aménagement du territoire, sciences politiques, anthropologie urbaine et rurale. Rôle important réservé à la recherche participative et d'action	Scientifiques impliqués dans les mouvements sociaux, groupes de projet. Experts pour ou participants dans des partenariats locaux	Continuité : certains rapports avec les théories des innovations sociales des années 1960 Antithèse : théories intégrant les différentes dimensions du développement territorial, dépassant le fonctionnalisme (Moulaert, 2000) Synthèse : intégrant des éléments des MTI

ouverture plurielle à des débats impliquant une variété de théories sociologiques sur l'origine et le rôle des connaissances et des activités scientifiques. Pour le but de notre analyse, cette pluralité n'est pas gênante, mais permet de tirer des leçons analytiques et pratiques de la lecture de la sociologie des pratiques scientifiques sur l'innovation sociale et le développement territorial qui nous intéressent.

6.5. L'INNOVATION SOCIALE DANS LE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL: LE RÔLE DE LA SCIENCE

La dernière section de ce chapitre final, bénéficiant des réflexions précédentes, présente quelques propositions méthodologiques pour l'analyse scientifique contemporaine et future de l'innovation sociale dans le développement territorial. À cette fin, elle se submerge complètement dans une position de sociologie des connaissances, liée aux autres sociologies telles que la sociologie économique, culturelle, politique, etc. La question clé est: comment analyser le rôle de l'innovation sociale dans le développement territorial contemporain? Cette question renvoie d'*abord* aux *sens de l'innovation sociale*. Quels sont les sens de l'innovation sociale pertinents par rapport au développement territorial actuel? *C'est comme si on faisait une transformation de l'ontologie de l'innovation dans les territoires existants, vers l'ontologie de l'innovation sociale territorialisée désirée*. Le territoire comme socialisation active et passive de l'espace a-t-il intégré ou se dispose-t-il à intégrer des principes d'innovation? L'intentionnalité des agences de développement est ainsi liée aux réalisations d'innovation sociale incorporée aux communautés territoriales existantes. Une logique de sociologie des connaissances, liée à une logique de sociologie économique, politique et culturelle «urbanisée» ou «localisée», se dirigera ainsi vers des conceptions de l'innovation sociale répondant à la crise de rapports sociaux communautaires (innovations dans les rapports sociaux), promouvant la recherche de nouvelles identités culturelles collectives et individuelles (trajectoires individuelles et collectifs d'émancipation), incitant la définition de nouveaux agendas de satisfaction de besoins dans le sens «plus économique» (innovation sociale par la satisfaction de besoins humains) et inspirant la transformation de systèmes de gouvernance. *Le sens même de l'innovation sociale, même dans le seul champ de la pratique scientifique, dépend donc des significations qui lui sont données dans d'autres champs de la société*.

Deuxièmement, il est nécessaire de s'interroger sur les processus et les agences qui ont matérialisé l'intégration de l'innovation sociale à la dynamique territoriale. Il faut donc analyser le statut analytique qu'a reçu l'innovation sociale dans les «autres» sociologies citées. La sociologie

économique, par les travaux de Weber et Durkheim, retrouve l'innovation sociale dans la transformation des structures de la société et des organisations dans la société; mais leurs impressions et imbrications spatiales restent indirectes, présentant les rapports sociaux et leurs transformations comme un cadre au sein duquel les territoires et les communautés territoriales pourraient se déployer. Pourtant, la « nouvelle sociologie économique » a territorialisé les contributions de la sociologie économique en utilisant les travaux de Polanyi, Granovetter et Swedberg pour la construction d'une approche d'enclassement social et territorial. La sociologie de la culture a toujours été consciente des dimensions territoriales; les mouvements culturels, la recherche d'identité communautaire, etc., se réalisent effectivement souvent par des rapports sociaux territorialisés. La reconnaissance des théories qui ont le mieux intégré les réalités territoriales des diverses sphères de la société est donc un des « devoirs scientifiques » des chercheurs de l'innovation sociale, sans pour autant oublier cette interrogation limitrophe : *quelle théorie intègre la territorialité à la conception de l'innovation sociale même ?* Ce qui nous ramène à l'inévitable définition sociale du territoire et de l'espace sans laquelle une intégration de la territorialité à l'innovation sociale s'avère impossible.

Troisièmement, dans le cadre actuel, il y a le rôle de la science à analyser les processus et agences qui ont reproduit l'espace et les territoires. On transcende ainsi la question de l'intégration de l'innovation aux territoires, au bénéfice de l'analyse de la genèse des processus et des agences qui ont reproduit les territoires – comme espace socialisé – mêmes. C'est, dans un certain sens, la tentative d'intégrer les sociologies diverses, mais territorialisées, non pas en les juxtaposant mais en les mettant en dialogue guidé par la volonté de comprendre la production sociale de l'espace même. Ces sociologies, avec leurs dynamiques institutionnelles et leurs agences porteuses, permettent de mieux comprendre les rapports entre défis sociétaux, agences stratégiques, forces sociales et transformations institutionnelles, voire structurelles. Elles permettent aussi d'établir les rapports entre les dynamiques économiques et culturelles, stratégies discursives et réelles, etc. Or, cette compréhension de la production sociale de l'espace et les révélations scientifiques en découlant peuvent activer d'autres rôles pour les scientifiques, non seulement « académiques », mais plus impliqués dans la société et ses communautés territoriales.

Quatrièmement, quels pourraient donc être ces rôles des scientifiques dans la logique sociale du développement territorial? Dans une épistémologie structuro-réaliste, partant d'une ontologie de la société existante comme capitaliste, à rapports d'inégalité basés sur un complexe de sources de pouvoir, mais intégrant une ontogenèse d'un territoire cherchant à

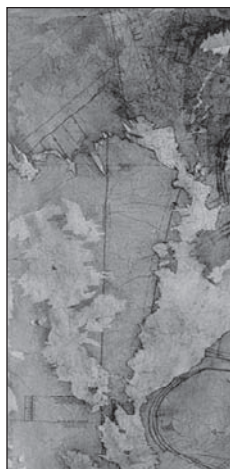
égaliser des institutions et des objectifs socialement innovants, le rôle des scientifiques est complexe. Nous distinguons – sans les développer – les possibilités suivantes :

- rôles virtuels : le scientifique comme catégorie dans les théories de l'innovation et de développement territorial. Cette catégorisation peut être plurielle : comme acteur de changement dans des réseaux territoriaux ; comme penseur et créateur... ;
- rôles académiques : ses rôles plus classiques, comme théoricien, analyste empirique, mais aussi épistémologue et méthodologue. Ces derniers renvoient aux rôles plus réels ;
- rôles réels : mêmes rôles des libellés pour les rôles virtuels, mais réalisés en pratiques réelles : le sociologue ou le scientifique comme artiste, l'observation participative, agent de changement, planificateur démocratique...
- rôles discursifs : le scientifique comme projecteur d'alternatifs, comme porte-parole de mouvements d'innovation sociale, etc.

Cette conclusion de chapitre se termine donc par un agenda ambitieux de recherche future sur les rapports sociaux du développement territorial, lié à des réflexions sur les autres rôles que les intellectuels pourraient jouer dans la réalisation de l'innovation territorialisée. Par le biais d'une confrontation de la logique de l'innovation sociale et du développement territorial, nous avons ouvert de nouvelles thématiques de recherche, tant en ce qui concerne l'analyse du développement territorial en général, que de l'innovation sociale territorialisée en particulier. Citons-en les deux plus importants :

- *L'analyse du développement territorial* en général est en fort besoin de révision de l'interprétation qu'elle donne aux relations sociales dans et par l'espace. Non seulement la diversité de ces rapports mérite d'être réarticulée, mais aussi la spécificité de leurs forces motrices a besoin d'approfondissement. Parmi celles-ci figurent le développement culturel et l'innovation sociale. De plus, l'introduction à l'analyse d'éléments d'économie politique culturelle, d'ontogenèse de visions et de cadres référentiels de changement et de rapports entre types d'agences s'impose.
- *L'analyse de l'innovation territorialisée* peut certainement bénéficier des améliorations de l'analyse du développement territorial en cours, qu'elle a d'ailleurs partiellement provoquées. Mais elle suit également son propre parcours d'amélioration scientifique. Pour commencer, elle a cherché (et réussi, comme le suggère ce livre) à territorialiser la dynamique des transformations des rapports

sociaux (y compris l'innovation des rapports sociaux). Puis, elle a intégré les stratégies de l'innovation sociale – y compris l'ontogenèse de ses images et des innovations désirées – aux dynamiques du développement territorial. Ainsi, dans l'analyse du développement territorial, l'innovation sociale (ses images, ses agendas, ses rapports sociaux, ses agences stratégiques) est devenue une part entière de ce développement même.



BIBLIOGRAPHIE

- ABDELMALKI, L. et C. COURLET (dir.) (1996). *Les nouvelles logiques du développement : globalisation versus localisation*, Paris, L'Harmattan.
- ABDELMALKI, L. et P. MUNDLER (1995). *Économie du développement : les théories, les expériences, les perspectives*, Paris, Hachette.
- ABRAHAMSSON, A. (2007). *Sustainopreneurship – Business with a Cause. Turning Business Activity from a Part of the Problem to a Part of the Solution*, Uppsala, Björn Frostell.
- ADAMS, A. et M. HESS (2007). *Social Innovation as a New Public Administration Strategy*, University of Tasmania, Australian Innovation Research Centre. Non publié.
- Alternatives économiques* (2006). « L'économie sociale de A à Z », *Hors Série Pratique*, n° 22, janvier.
- AMABLE B. et D. GUELLEC (1992). « Les théories de la croissance endogène », *Revue d'économie politique*, vol. 102, n° 3, p. 313-377.

- AMIN, A., A. CAMERON et R. HUDSON (1999). « Welfare as work ? The potential of the UK social economy », *Environment and Planning A*, vol. 31, n° 11, p. 2033-2051.
- ARTUS, P. et M. KAABI (1993). « Dépenses publiques, progrès technique et croissance », *Revue économique*, vol. 44, n° 2, p. 287-313 ; 315-317.
- ASSIDON, E. (2000). *Les théories économiques du développement*, Paris, La Découverte.
- AYDALOT, P. (dir.) (1984). *Crise et Espace*, Paris, Economica, p. 183-220.
- BAGNASCO, A. (1977). *Tre Italia. La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano*. Bologna, Il Mulino.
- BAGNASCO, A. et C. TRIGILIA (1993). *La construction sociale du marché : le défi de la troisième Italie*, trad. par T. Berthet et C. Marengo, Paris, Cachan.
- BARRO R.J. et X. SALA-I-MARTIN (1992). « Convergence », *Journal of Political Economy*, vol. 100, p. 223-251.
- BECATTINI, G. (dir.) (1987). *Mercato e forze locali : il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- BECATTINI, G. et E. RULLANI (1995). « Système local et marché global : le district industriel », dans A. Rallet et A. Torre (dir.), *Économie industrielle et économie spatiale*, Paris, Economica, p. 171-192.
- BECKER, M.C. et T. KNUDSEN (2005 [1932]). Traduction et introduction de « Entwicklung » (J. Schumpeter). *Journal of Economic Literature*, vol. XLIII, n° 1, p. 108-120.
- BENKO, G. (1998). *La science régionale, Que sais-je ?*, Paris, Presses universitaires de France.
- BENKO, G. et A. LIPIETZ (dir.) (1992). *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France.
- BENKO, G. et A. LIPIETZ (2000). *La richesse des régions : la nouvelle géographie socio-économique*, Paris, Presses universitaires de France.
- BENNAGHMOUCH, S. (1997). *Éducation, capital humain et croissance économique ; le cas du Maroc*, Thèse de doctorat réalisée à l'Université de Toulouse.
- BLOOR, D. (1991 [1976]). *Knowledge and Social Imaginary*, Chicago, University of Chicago Press.
- BOUCHARD, M.J. et al. (2005). « Les repères territoriaux de l'économie sociale et solidaire », Montréal, *Cahier de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale*.
- BOURDIEU, P. (1977). *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BOURDIEU, P. (1979). *La distinction. Critique sociale du jugement*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- BOURDIEU, P. (1980). « Le capital social : notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 31, p. 2-3.
- BOYER, R. (1986). *La théorie de la régulation. Une analyse critique*, Paris, La Découverte.
- BROHMAN, J. (1996). *Popular Development*, Oxford, Blackwell.

- CASTELLS, M. (1975). *Luttes urbaines*, Paris, Petite Collection Maspero.
- CASTELLS, M. (1983). *The City and the Grassroots: A Cross-Cultural Theory of Urban Social Movements*, Berkeley, University of California Press.
- CBS (COMMUNITY BUSINESS SCOTLAND) NETWORK (2003). *Social Enterprise Development and the Social Economy in Scotland*, <www.cbs-network.org.uk>.
- CERSOSIMO, D. et G. WOLLEB (2006). *Economie dal basso*, Roma, Donzelli.
- CHAMBON, J.-L., A. DAVID et J.-M. DEVEVEY (1982). *Les innovations sociales*, Paris, Presses universitaires de France.
- CHRISTIAENS, E., F. MOULAERT et B. BOSMANS (2007). «The end of social innovation in urban development strategies? The case of Antwerp and the neighbourhood development association «BOM», *European Urban and Regional Studies*, vol. 14, n° 3, p. 238-251.
- COE, N.M., M. HESS, H.W.C. YEUNG, P. DICKEN et J. HENDERSON (2004). «Globalizing » regional development: A global production networks perspective», *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 29, p. 468-484.
- COFFEY, W. et M. POLÈSE (1984). «The concept of local development: A stages model of endogenous regional growth», *Papers of the Regional Science Association*, vol. 55, p. 1-12.
- COHEN, I. (1996). «Theories of action and praxis», dans S. Turner (dir.), *The Blackwell Companion to Social Theory*, Londres, Blackwell, p. 111-142.
- COLEMAN, J. (1988). «Social Capital in the Creation of human capital», *American Journal of Sociology*, vol. 94, (supplement), p. 95-120.
- CONGRÈS DES POUVOIRS LOCAUX ET RÉGIONAUX DU CONSEIL DE L'EUROPE (CPLRE) (2007). «L'élaboration d'indicateurs de la cohésion sociale – L'approche territoriale concertée», *Rapport préalable à l'adoption de la Résolution 226* (2007), <www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/platform/recommendation_FR.asp?>>.
- CONSEIL DE L'EUROPE (2000). *Stratégie de cohésion sociale*, approuvée par le Comité des ministres du Conseil de l'Europe le 13 juillet 2000, Strasbourg <www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/source/strategy_fr.doc>.
- CONSEIL DE L'EUROPE (2004). *Stratégie de cohésion sociale révisée*, approuvée par le Comité des ministres du Conseil de l'Europe le 31 mars 2004, Strasbourg <www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/source/RevisedStrategy_fr.pdf>.
- COOKE, Ph. (1996). «Reinventing the region: Firms, clusters and networks in economic development» dans P. Daniels et W. Lever (dir.), *The Global Economy in Transition*, Harlow, Addison Wesley Longman.
- COOKE, Ph. et K. MORGAN (1998). *The Associative Region*, Oxford, Oxford University Press.
- CÔTÉ, S., J.-L. KLEIN et M.-U. PROULX (dir.) (1996). *Le Québec des régions: vers quel développement ?*, Rimouski-Chicoutimi, GRIDEQ-GRIR.
- COURLET, C. et B. PEQUEUR (1990). *Systèmes locaux d'entreprises et externalités: un essai de typologie*, Mimographe.
- DAMANPOUR, F. (1991). «Organizational innovation: A meta-analysis of the effects of determinants and moderations», *Academy of Management Journal*, vol. 34, p. 555-590.

- DAWKINS, C.J. (2003). «Regional Development Theory: Conceptual Foundations, Classic Works, and Recent Developments», *Journal of Planning Literature*, vol. 18, n° 2, p. 131-172.
- DEES, G., B.B. ANDERSON et J. WEI-SKILLERN (2004). «Scaling social impact. Strategies for spreading social innovations», *Stanford Social Innovation Review*, printemps, p. 24-32.
- DEFILIPPIS, J. (2001). «The myth of social capital in community development», *Housing Policy Debate*, vol. 12, n° 4, p. 781-806.
- DEI OTTATI, G. (1994a). «Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 18, p. 529-546.
- DEI OTTATI, G. (1994b). «Cooperation and competition in the industrial district as an organization Model», *European Planning Studies*, vol. 2, n° 4, p. 463-483.
- DE MURO, P., A. HAMDOUCH, F. MOULAERT et St. CAMERON (2007). «Organisations de la société civile, innovation sociale et gouvernance de la lutte contre la pauvreté dans le tiers-monde», *Mondes en développement*, vol. 139, n° 3, p. 25-42.
- DE MURO, P., S. MONNI et P. TRIDICO (2006). *Development Theories, Economic Policies and Institutions: A Dialectical Evolution*, DEMOLOGOS survey paper à consulter sur le site <demologos.ncl.ac.uk/wp/wp1/disc.php>.
- DIETVORST, E. (2005). «The return of the swallows. From urban hardship to identity retrieval – the making of a movie as a social project in Brussels South», *City*, vol. 8, n° 2, p. 279-288.
- DiMAGGIO, P.J. et W. POWELL (1991). «The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality» dans P.J. DiMaggio et W. Powell (dir.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, University of Chicago Press.
- DU BOIS, W. et R. WRIGHT (2001). *Applying Sociology. Making a better world*, Boston, Allyn and Bacon.
- DUNFORD, M. et L. GRECO (2006). *After the Three Italies. Wealth, Inequality and Industrial Change*, Oxford, Blackwell.
- EDQUIST, Ch. (dir.) (1997). *Systems of Innovation. Technologies, Institutions and Organizations*, Londres, Pinter.
- EKINS, P. et M. MAX-NEEF (dir.) (1992). *Real-life Economics. Understanding Wealth Creation*, Londres, Routledge.
- ELLIOTT, A. (1996). «Psychoanalysis and Social Theory», dans S. Turner (dir.), *The Blackwell Companion to Social Theory*, Londres, Blackwell, p. 171-193.
- EPSTEIN, E.M. (2002). «The field of business ethics in the United States: Past, present and future», *Journal of General Management*, vol. 28, n° 2, p. 1-29.
- FAVREAU, L. et B. LÉVESQUE (1999). *Développement économique communautaire. Économie sociale et intervention*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- FERNANDES, R.C. (1994). *Privado, porém publico: o terceiro setor na América Latina*, Rio de Janeiro, Relume-Dumara.
- FISHER, A.T., C.C. SONN et B.J. BISHOP (dir.) (2002). *Psychological Sense of Community: Research, Application and Implications*, New York, Kluwer Academic et Plenum Publishers.

- FISHER, R. (1993). «Grass-roots organizing worldwide: Common ground, historical roots, and the tension between democracy and the state», dans R. Fisher et J. Kling (dir.), *Mobilizing the Community: Local Politics in the Era of the Global City*, Thousand Oaks, Sage Publications.
- FONTAN, J.-M., J.-L. KLEIN et D.-G. TREMBLAY (2004). «Collective action in local development: The Case of Angus Technopole in Montreal», *Canadian Journal of Urban Research*, vol. 13, n° 2, p. 317-336.
- FRIEDMANN, J. (1992). *Empowerment: The Politics of Alternative Development*, Cambridge, Blackwell.
- FRIEDMANN, J. et C. WEAVER (1979). *Territory and Function: The Evolution of Regional Planning*, Londres, E. Arnold Publication.
- FUJITA, M. et J.-F. THISSE (2000). «Les théories économiques de l'agglomération: de nouvelles perspectives pour l'analyse des phénomènes régionaux», dans M. Beine et F. Docquier (dir.), *Croissance et convergence économiques des régions: théorie, faits et déterminants*, Bruxelles, De Boeck Université, coll. «Économie-Société-Région», p. 151-203.
- GAIGER, L.I. (2000). *Solidary Popular Economy in Third Sector Horizon*, présenté à la 4^e Conférence internationale du ISTR, Dublin, juillet.
- GARCIA, M. (2006). «Citizenship practices and urban governance in European cities», *Urban Studies*, vol. 43, n° 4, p. 745-765.
- GARNER, G. (2001). *La représentation de l'espace dans le discours économique allemand (1740-1820)*, 2 volumes, thèse de doctorat, Université Paris 7 Denis Diderot.
- GAROFOLI, G. (dir.) (1992). *Endogenous Development and Southern Europe*, Avebury, Aldershot.
- GAYOT, G. (2006). «Aménagement et déménagement des territoires industriels dans la région d'Aix-la-Chapelle, dans le duché de Berg et en Saxe pendant les French Wars», dans Actes du colloque *La mobilisation du territoire. Les districts industriels en Europe Occidentale du XVII^e siècle au XX^e siècle*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière, p. 281-315, Bercy, Ministère de l'Économie et des Finances, 5-6 février.
- GENDRON, C., A. LAPOINTE et M.-F. TURCOTTE (2004). «Responsabilité sociale et régulation de l'entreprise mondialisée», *Relations industrielles*, vol. 59, n° 1, p. 73-100.
- GÉRARD, D. et J.-L. LAVILLE (2000). *Aux sources de l'économie solidaire*, Domont, Thierry Quinqueton éditeur.
- GERSCHENKRON, A. (1961 [1952]). «Economic backwardness in historical perspective», dans B.F. Hoselitz (dir.), *The Progress of Underdeveloped Areas*, 4^e éd., Chicago, The University of Chicago Press, p. 3-29.
- GERSCHENKRON, A. (1976 [1962]). *Economic Backwardness in Historical Perspective, a book of Essays*, 3^e éd., Cambridge et Londres, The Belknap Press of Harvard University Press.
- GIBSON-GRAHAM, J.K. (2003). «An ethics of the local», *Rethinking Marxism*, vol. 15, n° 1, p. 49-74.
- GODBOUT, J. (2000). *Le don, la dette et l'identité: L'homo donator vs homo oeconomicus*, Paris, La Découverte.
- GORE, Ch. (1984). *Regions in Question. Space, Development Theory and Regional Policy*, Londres/New York, Methuen.

- GUELLEC, D. et P. RALLE (2001). *Les nouvelles théories de la croissance*, 4^e éd., Paris, La Découverte.
- HAMDOUCH, A. et F. MOULAERT (2006). « Knowledge infrastructure, innovation dynamics, and knowledge creation/diffusion/accumulation processes: A comparative institutional perspective », *Innovation: The European Journal of Social Sciences*, vol. 19, n° 1, p. 25-50.
- HASSINK, R. et A. LAGENDIJK (2001). « The dilemmas of interregional institutional learning », *Environment and Planning C: Government and Policy*, vol. 19, n° 5, p. 65-84.
- HEALEY, P. (1997). *Collaborative Planning. Shaping Places in Fragmented Societies*, Londres, Macmillan.
- HILLIER, J., F. MOULAERT et J. NUSSBAUMER (2004). « Trois essais sur le rôle de l'innovation sociale dans le développement spatial », *Géographie, économie, société*, vol. 6, n° 2, p. 129-152.
- HIRSCHMAN, A.O. (1958). *The Strategy for Economic Development*, New Haven, Yale University Press.
- HIRSCHMAN, A.O. (1964). *Stratégie du développement économique*, traduit par F. Pons, Paris, Les éditions ouvrières.
- HIRSCHMAN, A.O. (1981). *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HIRSCHMAN, A.O. (1984a). *L'économie comme science morale et politique*, préface de François Furet, Paris, Gallimard.
- HIRSCHMAN, A.O. (1984b). « Grandeur et décadence de l'économie du développement », trad. par Pierre Andler, dans Albert O. Hirschman, *L'économie comme science morale et politique*, préface de François Furet, Paris, Gallimard, p. 43-68.
- HIRST, P. et G. THOMPSON (1996). *Globalization in Question*, Cambridge, Polity Press.
- HODGSON, G. (1999). *Economics and Utopia: Why the Learning Economy is not the End of History*, Londres, Routledge.
- HOSELTZ, B.F. (dir.) (1960). *Theories of Economic Growth*, New York, Free Press.
- HOTELLING, H. (1929). « Stability in competition », *Economic Journal*, vol. XXXIX, p. 41-57.
- HUDSON, R. (2000). *Production, Places and Environment*, Londres, Prentice Hall.
- JACQUIER, C. (1991). *Voyage dans dix quartiers européens en crise*, Paris, L'Harmattan.
- JAFFEE, D. (1998). *Levels of Socioeconomic Development Theory*, Londres, Praeger.
- JESSOP, B. (1990). *State Theory: Putting the Capitalist State in Its Place*, Cambridge, Polity Press.
- JESSOP, B. (2002). *The Future of the Capitalist State*, Cambridge, Polity Press.
- JESSOP, B. (2004). « Critical semiotic analysis and cultural political economy », *Critical Discourse Studies*, vol. 1, n° 1, p. 159-174.
- JESSOP, B. et N.-L. SUM (2006). *Beyond the Regulation Approach: Putting Capitalist Economies in their Place*, Cheltenham, Edward Elgar.

- KEIBEL, R. (1908). « Ansichten über Freiheit und Beschränkung des innern Handelsverkehr », dans G. Schmoller (dir.), *Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im neunzehnten Jahrhundert*, Leipzig, Verlag von Duncker und Humblot, p. 1-59.
- KLEIN, J.L. et D. HARRISSON (2007). *L'innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- KRABBE, J.J. (1995). « Roscher's organicist legacy », *Journal of Economic Studies*, vol. 22, nos 3/4/5, p. 159-170.
- KROPOTKIN, P.A. (1902 [1972]). *Mutual Aid: A Factor of Evolution*, Londres, Allen Lane.
- KRUGMAN, P. (1991). « Increasing returns and economic geography », *Journal of Political Economy*, vol. 99, p. 583-599.
- LAGENDIJK, A. (1997). « Will New Regionalism Survive? Tracing Dominant Concepts in Economic Geography », *EUNIT Discussion paper series*, n° 10, CURDS, University of Newcastle, Newcastle upon Tyne, Royaume-Uni.
- LAMBOOY, J. et F. MOULAERT (1996). « The economic organisation of cities. An institutionalist perspective », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 20, n° 2, p. 217-237.
- LAPOINTE, P.-A. et al. (2007). « Travail et emploi », dans J.L. Klein et D. Harrisson (dir.), *L'innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 345-360.
- LAVILLE, J.-L. (dir.) (1994). *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- LEE, M.-D. (2006). *The Effects of Institutions and Social Movements on Corporate Social Behaviour. An Open System Approach*. (article non publié).
- LEFÈVRE, H. (1991 [1974]). *The Production of Space*, Oxford, Blackwell.
- LE GALÈS, P. (1995). « Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine », *Revue française de science politique*, vol. 45, n° 1, p. 57-95.
- LE GALÈS, P. (1998). « Regulations and governance in European cities », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 22, n° 3, p. 482-506.
- LE GALÈS, P. (2002). *European Cities: Social Conflicts and Governance*, Oxford, Oxford University Press.
- LEXIS, Wilhelm et al. (1906). *Die Allgemeinen Grundlagen der Kultur der Gegenwart*, Berlin und Leipzig, Druck und Verlag von B.G. Teubner.
- LIÉNARD, G. (2003). *Un enjeu collectif et politique: les fonctions « productives » du non-marchand*, Louvain-la-Neuve, UCL – CERISIS, document de travail.
- LIST, F. (1841). *The National System of Political Economy*, (Livres 1-4, trad. en anglais par Sampson S. Lloyd), Londres, Longman.
- LORDON F. (1991). « Théories de la croissance: quelques développements récents », *Observations et diagnostics économiques*, n° 36, p. 159-211.
- LÖSCH, A. (1954). *Economics of Location*, (trad. par W.H. Woglom), New Haven, Yale University Press.
- MacCALLUM, D., F. MOULAERT, J. HILLIER ET S. VICARI (dir.) (2008). *Social Innovation and Territorial Development*, Londres, Ashgate.

- MANNHEIM, K. (1936 [1931]). « *The Sociology of Knowledge* », *Ideology and Utopia*, Londres, Routledge and Paul Kegan, p. 237-280.
- MANOURY, L. (2002). *L'entrepreneur social et l'enjeu de sa professionnalisation*, Aix-en-Provence, Université coopérative européenne.
- MARTIN, R. (1999). « The new "geographical turn" in economics: Some critical reflections », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 23, p. 65-91.
- MAYER, M. (1995). « Urban restructuring, new forms of exclusion, and the role of social movements », (article présenté à la Conférence Acquafredda, ESF/RC 23 de la International Sociological Association).
- MAYER, M. (2000). « Urban social movements in the era of globalization », dans P. Hamel, H. Lustiger-Thaler et M. Mayer (dir.), *Urban Movements in a Globalizing World*, Londres, Routledge, p. 141-157.
- MEARDON, S.J. (2001). « Modelling agglomeration and dispersion in city and country: Gunnar Myrdal, François Perroux, and the New Economic Geography », *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 60, n° 1, p. 25-57.
- MEYER, J.B. et B. ROWAN (1977). « Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony », *The American Journal of Sociology*, vol. 83, n° 2, p. 340-363.
- MINGIONE, E. (1991). *Fragmented Societies*, Oxford, Blackwell.
- MORGAN, K. (1997). « The learning region: Institutions, innovation and regional renewal », *Regional Studies*, vol. 31, p. 491-503.
- MOULAERT, F. (1987). « An Institutional revisit of the storper-walker theory of labour », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 11, n° 3, p. 309-330.
- MOULAERT, F. (1996). « Rediscovering spatial inequality in Europe: Building blocks for an appropriate «regulationist» analytical framework », *Environment and Planning D: Society and Space*, vol. 14, p. 155-179.
- MOULAERT, F. et al. (1992, 1993, 1994). *Local Development Strategies in Economically Disintegrated Areas: A Pro-Active Strategy against Poverty in the European Community*. Rapports pour EC, DG Recherche, Lille, IFRESI-CNRS.
- MOULAERT, F. et al. (1994). *Propositions théoriques pour l'étude des localités qui perdent*, Paris, L'Harmattan, coll. « Logiques économiques ».
- MOULAERT, F. et al. (2000). *Globalization and Integrated Area Development in European Cities*, Oxford, Oxford University Press.
- MOULAERT, F. et al. (2005). « Towards alternative model(s) of local innovation », *Urban Studies*, vol. 42, n° 11, 1969-1990.
- MOULAERT, F. et O. AILENEI (2005). « Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from history to present », *Urban Studies*, vol. 42, n° 11, p. 2037-2053.
- MOULAERT, F. et K. CABARET (2006). « Planning, networks and power relations: Is democratic planning under capitalism possible? », *Planning Theory*, vol. 5, n° 1, p. 51-70.
- MOULAERT, F. et J.C. DELVAINQUIÈRE (1994). « Regional and sub-regional development in Europe: The role of sociocultural trajectories », dans L. Beeckemans (dir.), *Culture: Building Stone for Europe 2002*, Bruxelles, European University Press.

- MOULAERT, F., J.C. DELVAINQUIÈRE et P. DELLADETSIMA (1997). « Rapports sociaux dans le développement local. Le rôle des mouvements sociaux », dans J.-L. Klein (dir.), *Au-delà du néolibéralisme : quel rôle pour les mouvements sociaux ?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 77-98.
- MOULAERT, F et C. DEMAZIÈRE (1996a). « Local economic development in Post-Fordist Europe: Survey and strategy reflections », dans C. Demazière et P. Wilson (dir.), *Local Economic Development in Europe and Americas*, Londres, Mansell.
- MOULAERT, F et C. DEMAZIÈRE (1996b). « Le développement économique local dans une Europe post-fordiste », dans C. Demazière et F. Moulaert (dir.), *Du local au global. Les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique*, Paris, L'Harmattan.
- MOULAERT, F., A. RODRIGUEZ et E. SWYNGEDOUW (dir.) (2002). *The Globalized City. Economic restructuring and social polarization in European Cities*, Oxford, Oxford University Press.
- MOULAERT, F., H. DEMUYNCK et J. NUSSBAUMER (2004). « Urban renaissance: From physical beautification to social empowerment », *City*, vol. 8, n° 2, p. 229-235.
- MOULAERT, F. et A. HAMDOUN (2006). « New views on innovation systems: Agents, rationales, networks and spatial scales in the knowledge infrastructure », *Innovation: The European Journal of Social Sciences*, vol. 19, n° 1, p. 11-24.
- MOULAERT, F. et B. JESSOP (2009). « ASID: Agency, structure, institutions and discourse in socioeconomic development analysis », submitted for publication.
- MOULAERT, F. et L. LEONTIDOU (1995). « Localités désintégrées et stratégies de lutte contre la pauvreté », *Espaces et sociétés*, vol. 78, p. 35-53.
- MOULAERT, F., F. MARTINELLI, E. SWYNGEDOUW et S. GONZALEZ (2007). « Introduction: Social innovation and governance in European cities – Urban development between path dependency and radical innovation », *European Urban and Regional Studies*, vol. 14, n° 3, p. 195-209.
- MOULAERT, F. et A. MEHMOOD (2008a). « Analysing regional development: From territorial innovation to path dependent geography », dans W. Dolfsma et J.B. Davis (dir.), *The Elgar Companion to Social Economics*, Cheltenham, Edward Elgar.
- MOULAERT, F. et A. MEHMOOD (2008b). « Analysing regional development and policy. A structural-realist approach », *Regional Studies*, in press.
- MOULAERT, F. et J. NUSSBAUMER (2003). « The economy of the large European city. The social nature of articulated productivity », dans W. Siebel (dir.), *Die Europäische Stadt*, Berlin, Suhrkamp.
- MOULAERT, F. et J. NUSSBAUMER (2005). « Regional production and reproduction: The social region », dans S. Kesting (dir.), *Institutionelle und Sozial-Ökonomie*, Zurich, Peter Lang Verlag.
- MOULAERT, F. et J. NUSSBAUMER (2005). « The social region – Beyond the territorial dynamics of the learning economy », *European Urban and Regional Studies*, vol. 12, n° 1, p. 45-64.
- MOULAERT, F., A. RODRIGUEZ et E. SWYNGEDOUW (dir.) (2003). *The Globalized City: Economic Restructuring and Social Polarization in European cities*, Oxford, Oxford University Press.

- MOULAERT, F. et A.J. SCOTT (dir.) (1997). *Cities, Enterprises and Society on the Eve of the 21st Century*, Londres, Pinter.
- MOULAERT, F. et F. SEKIA (2003). «Territorial innovation models: A critical survey», *Regional Studies*, vol. 37, n° 3, p. 289-302.
- MOULAERT, F., F. SEKIA et J.B. BOYABÉ (1999). *Innovative Region, Social Region? An Alternative View of Regional Innovation*, Lille, IFRESI.
- MOULAERT, F. et E. SWYNGEDOUW (1989). «Survey 15. A regulation approach to the geography of flexible production systems», *Environment and Planning D: Society and Space*, vol. 7, n° 3, p. 327-345.
- MOUZELIS, N. (1997). *Conceptualizing complexity on the sociocultural and educational levels*, Athenes, Communication au colloque de l'EAEPE.
- MUET, P.A. (1993). *Croissance et cycles. Théories contemporaines*, Paris, Economica.
- MUMFORD, M.D. (2002). «Social innovation: Ten cases from Benjamin Franklin», *Creativity Research Journal*, vol. 14, n° 2, p. 253-266.
- MYRDAL, G. (1959). *Théorie économique et pays sous-développés*, (traduit de l'anglais par J. Chazelle), Paris, Présence africaine.
- MYRDAL, G. (dir.) (1978). *Procès de la croissance: À contre-courant* (traduit de l'américain par Tradecom), Paris, Presses universitaires de France.
- MYRDAL, G. (1978). «Croissance» et «développement», dans G. Myrdal (dir.), *Procès de la croissance: À contre-courant*, Paris, Presses universitaires de France, p. 187-200.
- NICHOLLS, B. (2004). «Guest editorial: The urbanisation of justice movements?», *Space and Polity*, vol. 2, p. 107-117.
- NORTH, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- NOVY, A. et E. HAMMER (2007). «Radical innovation in the era of liberal governance: The case of Vienna», *European Urban and Regional Studies*, vol. 14, n° 3, p. 211-223.
- NOVY, A. et B. LEUBOLT (2005). «Participatory budgeting in Porto Alegre. The dialectics of state and non-state forms of social innovation», *Urban Studies*, vol. 42, n° 11, p. 2023-2036.
- NUSSBAUMER, J. (2000). «The different conceptions of space in Germany from Thünen to Lösch: Revisiting the German multidisciplinary roots of spatial economics», *Communication à la conférence de l'EAEPE*, Berlin, novembre.
- NUSSBAUMER, J. (2001). «The heritage of historical tradition in early German spatial economics: Empirical and historical approaches of space and their contemporary relevance», *Communication à la conférence de l'ESHET*, Darmstadt, février.
- NUSSBAUMER, J. (2002). *Le rôle de la culture et des institutions dans le développement économique: la contribution de l'École historique allemande (1843-1957)*, thèse de doctorat, Lille, USTL, SES.
- NUSSBAUMER, J. et F. MOULAERT (2005). «The social region. Beyond the territorial dynamics of the learning economy», *European Urban and Regional Studies*, vol. 12, n° 1, p. 81-100.
- NYSSSENS, M. (2000). «Les approches économiques du tiers secteur», *Sociologie du travail*, vol. 42, p. 551-565.

- NYSENS, M. (2006). *Social Enterprise between Market, Public Policies and Civil Society*, Londres, Routledge.
- OECD/OCDE (1997). *The Oslo Manual*, 2^e éd., Paris, <www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf>.
- O'DOHERTY, R.K., J. DUURSCHMIDT et D.A. PURDUE (1999). «Local exchange and trading schemes: A useful strand of community economic development policy?», *Environment and Planning A*, vol. 31, p. 1639-1653.
- O'HARA, P. (1997). «Capital, the wealth of nations, and inequality in the contemporary world», discussion paper, Department of Economics, Curtin University of Technology.
- O'HARA, P. (1998). «Capital and inequality in today's world», dans D. Brown (dir.), *Thorstein Veblen in the Twenty-First Century*, Cheltenham, Edward Elgar, p. 171-188.
- PECQUEUR, B. (1989). *Le développement local*, Paris, Syros.
- PERROUX, F. (1964a). «Les espaces économiques», dans J.R. Boudeville (dir.), *L'espace et les pôles de croissance*, Paris, Presses universitaires de France, coll. «Bibliothèque d'économie contemporaine», p. 5-22.
- PERROUX, F. (1964b). «La construction analytique de la région», dans J.R. Boudeville (dir.), *L'espace et les pôles de croissance*, Paris, Presses universitaires de France, coll. «Bibliothèque d'économie contemporaine», p. 63-84.
- PERROUX, F. (1955[1970]). «Note sur la notion de "pôle de croissance"», *Économie appliquée* 8. (trad. dans D.L. McKee, R.D. Dean et W.H. Leahy (dir.), *Regional Economics*, New York, The Free Press, p. 93-103.
- PERROUX, F. (1983). *A New Concept of Development: Basic Tenets*, Londres, Croom Helm.
- PERROUX, F. (1988). «The Pole of Development's New Place in a General Theory of Economic Activity», dans B. Higgins et D.J. Savoie (dir.), *Regional Economic Development: Essays in Honour of François Perroux*, Boston, Unwin Hyman, p. 48-76.
- POLANYI, K. (1983 [1944]). *La grande transformation*, Paris, Gallimard.
- PUTNAM, R.D. (1993). *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- RALLET, A. et A. TORRE (1995). *Économie industrielle et économie spatiale*, Paris, Economica.
- RATTI, R. (1989). «PME, synergies locales et cycles spatiaux d'innovation», Working Paper 135, GREMI-Barcelona.
- RATTI, R. (1992). *Innovation technologique et développement régional*, Lausanne, Méta-Éditions S.A.
- RÖMER, P.M. (1986). «Increasing returns and long-run growth», *Journal of Political Economy*, vol. 98, n° 5, p. 71-102.
- RÖMER, P.M. (1992). «Increasing returns and new developments in the theory of growth», dans W.A. Barnett et al. (dir.), *Equilibrium Theory with Applications*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 83-110.
- ROSCHER, W. (1874). *Geschichte der National-Oekonomik in Deutschland*, München, R. Oldenbourg.

- ROSCHER, W. (1886). *System der Volkswirtschaft : Ein Hand-und Lesebuch für Geschäftsmänner und Studierende*, Volume 1 : Grundlagen der Nationalökonomie, Stuttgart, Verlag der J. G Cotta'schen Buchhandlung.
- SAYER, A. (2001). «For a critical cultural political economy», *Antipode*, vol. 33, n° 4, p. 687-708.
- SCHELER, M. (dir.) (1926 [1924]). *Versuche zu einer Soziologie des Wissens*, Munich, Duncker und Humblot.
- SCHMOLLER, G. (1897). *The Mercantile System and its Historical Significance*, McMaster University Archive for the History of Economic Thought, <socserv2.socsci.mcmaster.ca:80/~econ/ugcm/3ll3/index.html>, (traduit du texte *Studien über die wirtschaftliche Politik Friedrichs des Grossen*, édité en 1884).
- SCHMOLLER, G. (1901). *Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre*, Erster Teil, 4-6. Auflage, Leipzig, Duncker und Humblot.
- SCHMOLLER, G. (1902). «Économie nationale, économie politique et méthode», dans G. Schmoller, *Politique sociale et économie politique*, Paris, Giard et E. Brière, p. 327-447.
- SCHMOLLER, G. (1904). *Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre*, Zweiter Teil, 1-6. Auflage, Leipzig, Duncker und Humblot.
- SCHMOLLER, G. (1905). *Principes d'économie politique* (traduit par G. Platon, Partie I, Tome II, éd. V), Paris, Giard et E. Brière.
- SCHMOLLER, G. (1908). *Principes d'économie politique* (traduit par L. Polack, Partie II, Tome V, éd. V), Paris, Giard et E. Brière.
- SCHUMPETER J.A. (1932). «Entwicklung», Texte original à consulter sur le site <www.schumpeter.info>.
- SCHUMPETER, J.A. (1961 [1934]). «The Theory of Economic Development», traduit de l'allemand par Redvers Opie, *Harvard Economic Studies*, vol. XLVI, 7^e éd., Cambridge, Harvard University Press.
- SCHUMPETER, J.A. (2005). *Development*, trad. par M.C. Becker et T. Knudsen, avec une introduction par Becker et al., *Journal of Economic Literature*, vol. XLIII, n° 1, p. 108-120.
- SEKIA, F. (2000). *Le développement régional à la lumière de la nouvelle théorie de la croissance*, thèse de doctorat, USTL, SES.
- SEN, A. (1992). *Inequality Re-examined*, New York, Oxford University Press.
- SEN, A. (1999). *Development as Freedom*, New York, Knopf.
- SHIONOYA, Y. (2004). «Scope and method of Schumpeter's universal social science: economic sociology, instrumentalism, and rhetoric», *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 26, n° 3, septembre, p. 331-347.
- SINGOCOM (2003). *Social Innovation and Governance in the City*. Consulté sur le site: <www.ncl.ac.uk/ipp/research/projects/singocom.htm>.
- SOMBART, W. (1928). *Der moderne Kapitalismus*, vol. 2, *Das europäische Wirtschaftsleben im Zeitalter des Frühkapitalismus*, partie 5, section 3, chapitre 47, "Der Standort der Industrien", p. 800-808, et chapitre 54, "Die Gründe der Standortsverschiebung", p. 901-906, München und Leipzig, Verlag von Duncker und Humblot.
- STEIN, L. (1878). *Die Volkswirtschaftslehre*, 2te vollständig neue Auflage, Wien, Wilhelm Braumüller.

- STÖHR, W.B. (1984). « La crise économique demande-t-elle de nouvelles stratégies de développement régional ? », dans P. Aydalot (dir.), *Crise et Espace*, Paris, Economica, p. 183-206.
- STÖHR, W.B. et F. TAYLOR (1981). *Development from Above or from Below ? The Dialectics of Regional Planning in Developing Countries*, New York, John Wiley & Sons.
- STÖHR, W.B. et F. TÖDTLING (1977). « Spatial equity : Some anti-thesis to current regional development doctrine », *Papers of the Regional Science Association*, vol. 38, p. 33-53.
- STORPER, M. et A.J. SCOTT (1988). « The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes », dans J. Wolch et M. Dear (dir.), *The Power of Geography*, Londres, Allen & Unwin.
- STORPER, M. et R. WALKER (1983). « The theory of labour and the theory of location », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 7, p. 1-43.
- STORPER, M. et R. WALKER (1989). *The Capitalist Imperative*, Oxford, Basil Blackwell.
- SUM, N.-L. (2005). *From Regulation Approach to Cultural Political Economy*, DEMOLOGOS working paper, consulté sur le site <demologos.ncl.ac.uk/wp/wp1/disc.php>.
- SWEDBERG, R. (1987). *Current Sociology*, Londres, Sage.
- SWYNGEDOUW, E. (2005). « Let the people govern ? Civil society, governmentality and governance-beyond-the-State », *Urban Studies*, vol. 42, n° 11, p. 1991-2006.
- SWYNGEDOUW, E. (2008). « Civil society, governmentality and the contradictions of governance-beyond-the-state », dans MacCallum *et al.* (dir.), *Social Innovation and Territorial Development*, Londres, Ashgate (en publication).
- SZIRMAI, A. (2005), *The Dynamics of Socio-economic Development : An Introduction*, Cambridge, Cambridge University Press.
- TOPALOV, C. (1989), « A history of urban research : The french experience since 1965 », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 13, n° 4, p. 625-651.
- TURNER, B.S. (dir.) (1996). *The Blackwell Companion of Social Theory*, Oxford, Blackwell.
- VANDEN EEDE, M. et A. MARTENS (1994). *De Noordwijk. Slapen en wonen*, Anvers, EPO.
- VICARI, S. et H. MOLOTCH (1990). « Building Milan : Alternative machines of growth », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 14, n° 4, p. 602-624.
- WEBER, M. (1995). *Économie et société* (posthume 1921), traduction du tome 1, Paris, Pion.
- WEBER, M. (1967). *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, 2^e éd., Paris, Plon, coll. « Agora ».
- WILLIAMSON, J.G. (1965). « Regional inequalities and the process of national development », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, p. 1-84.
- WILSON, P.F. MOULAERT et C. DEMAZIÈRE (1997). « Urban restructuring and local response », dans F. Moulaert et A. Scott (dir.), *Cities, Enterprises, and Society on the Eve of 21st Century*, Londres, Pinter.
- YOUNG, A. (1928). « Increasing returns and economic growth », *Economic Journal*, vol. 37, p. 527-542.



Collection sous la direction de
Juan-Luis Klein

Politiques de l'eau

Grands principes et réalités locales
Sous la direction de
Alexandre Brun et Frédéric Lasserre
2006, ISBN 2-7605-1457-9, 436 pages

Les monde dans tous ses États

Une approche géographique
Sous la direction de Juan-Luis Klein
et Frédéric Lasserre
2006, ISBN 2-7605-1453-6, 586 pages

Les poids du monde

Évolution des hégémonies planétaires
Rodolphe De Koninck
et Jean-François Rousseau
2006, ISBN 2-7605-1436-6, 240 pages

Des flux et des territoires

Vers un monde sans États ?
Sous la direction de
Bernard Jouve et Yann Roche
2006, ISBN 2-7605-1410-2, 402 pages

Eaux et territoires – 2^e édition

Tension, coopérations
et géopolitique de l'eau
Frédéric Lasserre et Luc Descroix
2005, ISBN 2-7605-1384-X, 522 pages

Transferts massifs d'eau

Outils de développement
ou instruments de pouvoir ?
Sous la direction de Frédéric Lasserre
2005, ISBN 2-7605-1379-3, 610 pages

La ville autrement

Sous la direction de Pierre Delorme
2005, ISBN 2-7605-1342-4, 300 pages

Mouvements sociaux et changements institutionnels

L'action collective à l'ère
de la mondialisation
Sous la direction de Louis Guay,
Pierre Hamel et Jean-Guy Vaillancourt
2005, ISBN 2-7605-1341-6, 438 pages

Démocraties métropolitaines

Transformations de l'État et politiques
urbaines au Canada, en France
et en Grande-Bretagne
Sous la direction de
Bernard Jouve et Philip Booth
2004, ISBN 2-7605-1236-3, 356 pages

Reconversion économique et développement territorial

Sous la direction de Jean-Marc Fontan,
Juan-Luis Klein et Benoît Lévesque
2003, ISBN 2-7605-1244-4, 360 pages

Le territoire pensé

Géographie des
représentations territoriales
Sous la direction de Frédéric Lasserre
et Aline Lechaume
2003, ISBN 2-7605-1224-X, 346 pages

Sports et villes

Enjeux économiques et socioculturels
Sous la direction de Sylvain Lefebvre
2003, ISBN 2-7605-1210-X, 254 pages

Grands projets urbains et requalification

Sous la direction de Gilles Sénécal,
Jacques Malézieux et Claude Manzagol
2002, ISBN 2-7605-1184-7, 280 pages

Géographie et société

Vers une géographie citoyenne
Sous la direction de Suzanne Laurin,
Juan-Luis Klein et Carole Tardif
2001, ISBN 2-7605-1090-5, 334 pages

L'espace économique mondial

Les économies avancées
et la mondialisation
Jean-Paul Rodrigue
2000, ISBN 2-7605-1037-9, 534 pages

Les espaces dégradés

Contraintes et conquêtes
Sous la direction de Gilles Sénécal
et Diane Saint-Laurent
2000, ISBN 2-7605-1071-9, 292 pages

Le Québec en changement

Entre l'exclusion et l'espérance
Sous la direction de Pierre Bruneau
2000, ISBN 2-7605-1058-1, 242 pages

L'éducation géographique – 2^e édition

Formation du citoyen
et conscience territoriale
Sous la direction de
Juan-Luis Klein et Suzanne Laurin
1999, ISBN 2-7605-1052-2, 270 pages

