

LES EFFETS ÉCONOMIQUES DE LA MOBILITÉ SPATIALE SUR L'ORGANISATION DU TERRITOIRE

Olivier CREVOISIER

Si la mobilité n'est guère abordée directement dans les théories économiques, elle renvoie à d'autres notions comme les coûts de transport, l'intégration économique, etc. ainsi qu'à de vastes corpus théoriques, comme l'économie régionale et urbaine ou l'économie internationale. Il ne s'agit pas ici de faire le tour de ces différents domaines, mais de formuler la manière dont la mobilité est conceptualisée en économie, quelles sont ses causes et ses effets et comment ils se sont manifestés au cours des dernières décennies. Ceci permettra, entre autres, de comprendre pourquoi, dans le champ économique et contrairement à l'esprit du temps, l'augmentation de la mobilité continue d'être considérée comme un facteur positif.

Il faut tout d'abord distinguer d'une part la mobilité des biens et services et d'autre part la mobilité des facteurs de production, capital, travail, mais aussi information et technologie.

La mobilité des biens et services a toujours été considérée comme l'une des principales sources du développement économique. En effet, mobilité signifie échange, échange suppose une division du travail existante ou qui se renforce.

On sait depuis Adam Smith que la division du travail permet la spécialisation des personnes et des moyens de production, l'augmentation de la productivité et l'innovation. C'est l'objet de la première partie.

La *mobilité des facteurs de production* fait l'objet de deux grandes familles d'interprétation et sera présentée dans la deuxième partie. L'approche *allocative* dit que le capital et le travail vont se déplacer là où leur rémunération est la plus élevée et que cette mobilité permet – en principe - au système économique d'atteindre une plus grande efficacité. La seconde approche, que l'on peut dénommer *évolutionniste*, ne porte pas sur la correction de déséquilibres entre espaces, mais sur des possibilités de combinaisons accrues entre les facteurs de production. La mobilité permet ainsi à différents espaces de s'insérer dans les échanges grâce à l'innovation: on s'intéresse à la *spécificité* de ces facteurs et aux apprentissages que permet leur mobilité dans l'espace.

Enfin, la troisième partie décrira les *formes spatiales* résultant de la mobilité des facteurs de production. Capital et travail ont des mobilités différenciées mais doivent s'articuler au sein d'entreprises et de systèmes de production. On distinguera d'un côté les *systèmes de production régionaux* (métropoles, districts industriels, milieux innovateurs, etc.), agglomérés dans l'espace, et qui attirent différentes sortes de main-d'œuvre et de capitaux. De l'autre côté, la production s'organise, essentiellement via de grandes entreprises multilocales et multinationales, sur le principe de la *division spatiale du travail*, en faisant jouer au maximum l'homogénéité du travail à l'intérieur des espaces régionaux et nationaux et les différences entre ces espaces.

Tout au long de ces différentes parties, des exemples relatifs aux transformations survenues dans les années 1980 et 1990 dans la mobilité des biens et services ainsi que des facteurs de production seront introduits.

1. LA MOBILITÉ DES BIENS ET SERVICES

La mobilité des biens et services n'est guère abordée directement par les économistes, mais elle est très présente dans trois phénomènes centraux de la croissance: les échanges (en particulier mais pas exclusivement internationaux), les coûts de transport (qui comprennent en fait tous les coûts liés à la distance) et la division du travail (et les rendements croissants qu'elle permet) (§1.1). Certains se sont aussi préoccupés des *formes spatiales* qui résultent de cette mobilité (§1.2).

1.1 Division du travail, mobilité et développement économique

La *division du travail* se développe dans deux directions. En premier lieu, pour la production de biens et services existants, la division du travail permet à chaque agent économique, grâce à la restriction du champ de travail et la répétition, d'atteindre de plus hauts niveaux d'efficacité (hausse de la productivité). Cette segmentation et simplification des problèmes productifs rend en outre possible la mise au point de procédés de plus en plus automatisés de production. En second lieu, la division du travail se développe également par l'innovation. En effet, selon les circonstances, les entreprises préfèrent affronter leurs concurrentes en différenciant plus ou moins leur offre sur le marché des biens et services plutôt que de se livrer frontalement à une guerre des prix. L'imitation, la différenciation et l'innovation augmentent ainsi l'éventail des produits sur le marché.

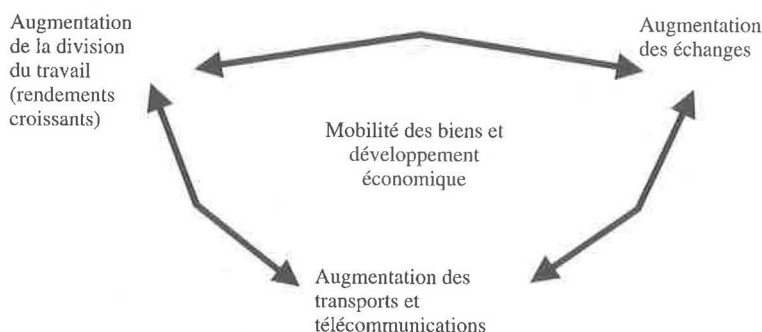


Fig. 1 Mobilité des biens et services et développement économique.

Parce qu'elle permet l'augmentation de la productivité et/ou l'innovation, les agents économiques cherchent à augmenter la division du travail pour elle-même. Cependant, c'est lorsque les échanges et les transports s'améliorent qu'elle peut se mettre en place et se développer.

Ainsi, l'augmentation de la division du travail a pour corollaire *l'augmentation des échanges*. En effet, lorsque l'on se spécialise ou que l'on se différencie de l'offre existante, cela suppose de nouer de nouvelles relations d'échange avec des clients prêts à acheter des biens ou des services plus spécialisés. Ces échanges peuvent être réalisés à l'intérieur même de la firme (par la spécialisation de plus en plus poussée des différents postes de travail, départements ou même établis-

sements de l'entreprise, que ce soit sur place ou entre différents sites) ou avec d'autres agents, localisés à proximité ou au loin.

De nombreuses mesures de promotion directe des échanges ont été mises en œuvre au cours de l'histoire. Encore aujourd'hui, la mise sur pied de vastes zones de libre-échange (Union européenne, ALENA, etc.) et les accords de l'Organisation mondiale du commerce sont un des moteurs de l'augmentation des échanges et en parallèle de la division du travail entre des zones économiques de plus en plus intégrées.

Enfin, échanges et division du travail s'accroissent parallèlement avec l'augmentation des flux de transport et de télécommunication.

Notons qu'ici aussi, la baisse des coûts et l'amélioration des délais de transport et de télécommunication ont leur propre dynamique. L'innovation technologique est considérable dans ces domaines. Des productions qui devaient être locales, parce qu'impossibles techniquement et économiquement à transporter, font aujourd'hui l'objet de transactions à longue distance. Pour prendre quelques exemples, les fleurs du Kenya, les haricots frais du Burkina, le poisson frais du Sénégal sont présents aujourd'hui sur les étals d'Europe occidentale. Dans le domaine du tourisme, en Europe occidentale, il est aujourd'hui souvent plus avantageux de prendre l'avion pour une destination à longue distance que de passer des vacances à quelques centaines de kilomètres du lieu de domicile. Il résulte de ces baisses de coûts de transport que des biens et services de proximité font de plus en plus l'objet d'échanges à longue distance, provoquant ainsi une spécialisation et une intégration de plus en plus poussée des espaces. Ainsi, des services qui sont aujourd'hui considérés comme «de proximité» (santé, éducation, loisirs, etc.) font de plus en plus l'objet d'échanges à moyenne ou longue distance. Il n'est plus rare de voyager pour se faire soigner les dents ou pour aller voir un spectacle ou une exposition. Dernier exemple, l'élargissement des possibilités de formation. Un étudiant a aujourd'hui la possibilité de choisir sa formation dans un éventail qui s'est considérablement élargi. Il est devenu courant d'aller étudier ailleurs que dans sa région ou même dans son pays d'origine. Qui souhaiterait retourner à la situation antérieure?

1.2 Les formes spatiales résultant du développement économique

La distance, les coûts de transport et les obstacles aux échanges tout à la fois instaurent une contrainte et fournissent un cadre territorial aux activités éco-

nomiques. C'est ainsi que l'on peut parler d'économies régionales, nationales, européenne, globale, etc. Comment ce cadre évolue-t-il avec le temps?

Avec le développement des transports et des échanges, la concentration spatiale de la production et de la consommation s'est considérablement accrue. Intuitivement, on pourrait penser que la baisse des coûts de transport, en rendant des biens et services accessibles depuis des points de plus en plus éloignés, favorise une dispersion des activités dans un espace qui tendrait à devenir de plus en plus homogène. Or, l'évidence historique nous montre exactement le contraire et ces mécanismes sont encore puissamment à l'œuvre aujourd'hui. Comment expliquer ce paradoxe? Il faut faire appel à une notion essentielle: les *rendements croissants*. Ces derniers sont de deux ordres:

- Les économies internes aux firmes, comme les économies d'échelle. Plus les quantités produites sont élevées, plus le coût unitaire est bas.
- Les économies externes aux firmes, mais qui sont généralement agglomérées dans un espace donné, comme l'existence d'une main-d'œuvre spécialisée, la transmission facilitée d'information par des canaux informels, l'existence de bonnes infrastructures, etc.

En présence de rendements croissants, une connexion améliorée entre différents espaces provoque non pas une dispersion, mais un regroupement de la production afin de profiter des avantages tant dans la production que dans la consommation. Pour donner quelques exemples historiques, le développement du chemin de fer et du télégraphe à la fin du 19^e siècle aux Etats-Unis a permis l'apparition de grandes entreprises qui centralisaient la production pour profiter des économies d'échelle tout en approvisionnant des espaces – et donc des marchés – beaucoup plus vastes. C'est aussi à cette époque et dans la même logique qu'apparaissent les chaînes de supermarchés capables de vendre des produits fabriqués en quantités importantes sur de vastes espaces (Chandler 1990).

Ces phénomènes de concentration spatiale en raison de rendements croissants sont décrits par de nombreuses théories, comme la polarisation (Perroux 1954; Hirschman 1958), la nouvelle géographie économique (Krugman 1991; Fujita *et al.* 2000), les technopoles, les districts industriels, les milieux innovateurs (Ratti *et al.* 1997; Crevoisier 2001), les systèmes de production localisés, les villes globales (Sassen 1991), etc. Les études de cas décrivant ces phénomènes sont très nombreuses. On peut donc distinguer deux formes spatiales principales:

- les systèmes de production spécialisés (districts industriels, technopoles, pôles de croissance d'industrie lourde, etc.) qui permettent des rendements croissants essentiellement du côté de la production;

- les métropoles, ou grandes agglomérations qui regroupent en leur sein des rendements croissants tant du côté de la production que de la consommation.

Bien entendu, ces formes spatiales agglomérées d'organisation économique ne se développent pas sans problèmes. De multiples effets secondaires négatifs (congestion, coûts d'accès au centre, prix du sol, etc.) limitent l'expansion de ces systèmes.

2. LA MOBILITÉ DES FACTEURS DE PRODUCTION

Traditionnellement, les manuels d'économie internationale raisonnent avec des facteurs de production dont la mobilité s'arrête aux frontières des Etats nationaux. A l'intérieur de ces dernières en revanche, on considère généralement que la mobilité des facteurs de production est parfaite. Aujourd'hui cependant, les mouvements des capitaux sont considérables et touchent pratiquement l'ensemble des pays de la planète. La mobilité du travail reste beaucoup plus faible, contenue par des barrières institutionnelles, économiques et culturelles.

Suivant les courants de pensée, on distingue deux *motifs* principaux à la mobilité des facteurs de production (fig. 2). Les approches dites *allocatives* ou néo-walrasiennes posent que la mobilité est suscitée par l'obtention d'une rémunération supérieure (§ 2.1). En effet, dans la mesure où ils en ont la possibilité concrète, tant les travailleurs que les détenteurs de capitaux ou les entreprises vont déplacer leurs activités dans les lieux qui leur offrent la meilleure rémunération. Les approches *évolutionnistes* partent d'un point de vue différent. La mobilité résulte des possibilités accrues d'apprentissage et d'innovation. Les facteurs de production, et en particulier les travailleurs, vont se déplacer afin d'acquérir des qualités spécifiques ou afin de combiner ces qualités avec d'autres ressources qui seront d'autant plus diverses qu'elles sont générées dans des endroits différents (§ 2.2).

L'autre face de la *mobilité* des facteurs de production est leur *ancrage*, c'est-à-dire les modalités d'insertion locales. Pour le capital, on parlera d'une plus ou moins grande *liquidité*, c'est-à-dire, suivant les modalités de l'investissement, une possibilité concrète de se dégager et de redéployer le capital ailleurs. Pour le travail, les modalités d'ancrage dépendent en particulier des modes de gestion appliqués par les entreprises et des réglementations du marché du travail. Certaines mobilités sont qualifiantes pour les personnes, d'autres sont au contraire le signe de précarité. Pour les entreprises, l'emploi de personnes migrantes peut

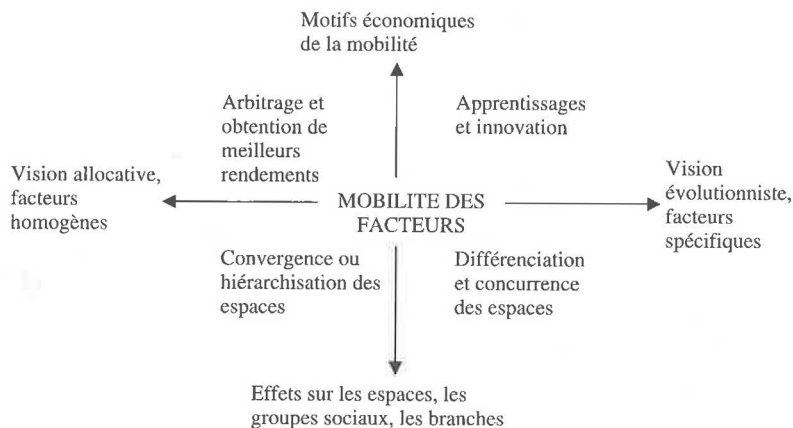


Fig. 2 Allocation et apprentissage: les deux principaux motifs de la mobilité des facteurs de production.

être une opportunité de faire évoluer ses produits et services, à condition qu'elles adoptent une attitude réceptive face aux compétences des personnes recrutées. Cela peut aussi être simplement une manière de produire à moindre frais.

2.1 L'approche allocative: l'arbitrage entre les espaces

Une première manière d'aborder la mobilité se focalise sur les différences de rémunération des facteurs entre les espaces, qu'ils soient régionaux ou nationaux. On considère généralement non seulement le niveau de la rémunération, mais aussi, en particulier pour le travail, la possibilité concrète d'obtenir un emploi. La mobilité permet donc une meilleure allocation des facteurs que s'ils sont confinés à des marchés locaux ou nationaux, meilleure dans le sens où ces facteurs seront mieux employés ou mieux rémunérés que dans l'espace de départ.

Bien entendu, pour que ces mouvements soient possibles et efficaces, il est nécessaire que les facteurs soient *homogènes* et redéployables d'un espace à un autre et d'un emploi à l'autre, et que les coûts de cette mobilité ne soient pas trop élevés. En effet, pour les travailleurs, le changement d'emploi et a fortiori de région ou de pays entraîne des coûts de déplacement. De plus, les compétences ne sont généralement pas aisément transférables d'un contexte à un autre. L'insertion est un processus qui prend du temps, qui entraîne des coûts irréversibles et provoque par conséquent des phénomènes d'*ancrage*.

Bien qu'elle se soit énormément développée, la mobilité dans l'espace du capital ne va pas non plus de soi. En effet, le capital, lorsqu'il est investi dans un bien productif physique ou immatériel, doit trouver un nouvel acquéreur avant de pouvoir se déplacer. Or cette opération est complexe, ne serait-ce que pour l'évaluation de la valeur de ces investissements: c'est le problème de la *liquidité* du capital. D'ailleurs, *liquidité et mobilité du capital sont largement synonymes*. C'est ici qu'intervient l'*industrie financière* dont la raison première d'existence est précisément de rendre mobiles, c'est-à-dire vendables et transférables, des capitaux investis dans des activités économiques. La convention financière, c'est une convention de mobilité du capital (Billaudot 2001). Grâce à l'industrie financière, les capitaux investis dans une grande entreprise industrielle peuvent traverser l'Atlantique en une fraction de seconde... alors que bien entendu ses équipements n'ont pas bougé d'un pouce!

Comment comprendre les enjeux sociaux de ces mobilités différenciées des facteurs de production? Albert Hirschman (1986) a développé la distinction entre deux attitudes fondamentales dans les comportements économiques: la défection (*exit*) et la prise de parole (*voice*). La défection est la forme que prennent les rapports économiques lorsque la concurrence existe et que les agents économiques l'utilisent pour nouer et dénouer des relations. La prise de parole caractérise une attitude d'implication, de délibération et de volonté d'améliorer une relation existante. Cette distinction est utile pour comprendre la manière dont le capital et le travail sont ancrés dans une réalité locale. Des travailleurs peu mobiles ou les détenteurs de capitaux non liquides investis dans des actifs productifs devraient plutôt utiliser la prise de parole afin de trouver des solutions productives plus efficaces ou innovatrices. En revanche, lorsqu'il existe une industrie financière, il est possible pour le détenteur du capital d'acheter et de vendre ses actifs sans même jamais avoir à prendre contact avec les organes de l'entreprise. L'ancrage territorial du capital peut être extrêmement faible. En améliorant considérablement la liquidité/mobilité du capital, l'industrie financière confère à ce dernier un haut *pouvoir de défection* vis-à-vis des entreprises, des régions et des Etats. On comprend dès lors que l'abaissement des contraintes à la circulation des capitaux et en particulier tout le mouvement de libéralisation aux échelles régionale, nationale et surtout internationale soit un enjeu crucial. Le développement de l'industrie financière, l'accroissement de la mobilité des capitaux et l'augmentation du pouvoir de négociation des détenteurs de capitaux sont trois aspects étroitement liés et caractéristiques des années 1980-2000. Pour reprendre les termes d'Hirschman, ce mouvement a permis l'augmentation du rendement des capitaux, mais au prix d'une implication (*voice*) moindre dans la gestion effective des affaires.

Du côté de la mobilité du travail et d'un point de vue social, l'approche allocative montre pourquoi, lorsque la mobilité augmente, ceux qui peuvent en jouer grâce à leur position, leurs compétences ou leurs ressources sortent gagnants. Ceux qui ne gagnent rien ou qui perdent sont ceux qui ne peuvent pas bouger, qui ne sont pas attractifs (par exemple entreprises ou Etats considérés comme «risqués») ou encore ceux pour qui la mobilité n'apporte rien (par exemple la main-d'œuvre non qualifiée dans les pays industriels n'a guère de possibilité supplémentaire d'emploi lorsqu'elle se déplace, en raison de sa présence sur l'ensemble du territoire).

2.2 L'approche évolutionniste: les dynamiques d'apprentissage et d'innovation

Pour les approches évolutionnistes et institutionnalistes, la force principale qui caractérise le développement économique n'est pas l'accumulation et l'allocation efficace des facteurs de production: l'innovation et l'apprentissage sont considérés comme les moteurs du développement. L'important est un usage *spécifique, différent*, une combinaison *nouvelle* des facteurs de production afin de maintenir un avantage par l'*innovation* et l'*apprentissage*. La seconde manière d'aborder la mobilité des facteurs de production ne porte donc pas sur la correction de déséquilibres, mais sur des opportunités de combinaisons et de création accrues dans un monde incertain (innovation, apprentissage, etc.). Elle porte plus sur le *contenu spécifique* des ressources ainsi combinées. Ces ressources ne sont plus données et allouées dans l'espace, mais construites par la mobilité et la combinaison créatrice (Maillat et Kébir 1999).

Autrement dit, le motif de la mobilité des facteurs est la possibilité de se combiner qualitativement et dynamiquement de manière à obtenir soit des possibilités d'apprentissage (pour les travailleurs), soit d'investir dans des activités innovatrices à fort potentiel de croissance (pour le capital).

Ce sont les modalités d'*ancrage* et de *prise de parole* qui sont déterminantes lors de cette mobilité. En effet, c'est la manière dont les travailleurs et les capitaux mobiles s'articulent au sein des entreprises et dans des systèmes de production concrets qui est l'élément déterminant et générateur de nouvelles combinaisons, de nouvelles ressources, de nouveaux modèles techniques.

Pour le capital, on a développé au cours de ces vingt dernières années de nombreuses modalités visant à concilier les risques et les gains potentiels de l'innovation: capital risque, *management buy out*, capital de proximité, *stock options* pour les cadres et les employés des petites entreprises en croissance, etc.

L'objectif est à chaque fois de favoriser la *prise de parole* entre les détenteurs du capital et ceux qui détiennent les compétences.

Pour les travailleurs, la mobilité peut être comprise en termes de trajectoire professionnelle, en partant de la formation initiale, puis par les différents postes occupés et formations complémentaires suivies. Une telle trajectoire combine les mobilités spatiales et d'emploi à différentes échelles géographiques. Du cadre de l'entreprise multinationale, qui doit faire un parcours via les filiales implantées dans différents pays pour obtenir une promotion au centre, au *designer* qui travaille quelques années dans une des capitales mondiales de la mode et de la culture, en passant par l'ingénieur qui effectue des stages ou des recherches là où se trouvent les compétences les plus pointues dans son domaine, la mobilité à une échelle nationale ou internationale offre la possibilité d'acquérir de nouvelles compétences ou de les mettre en œuvre de manière innovante (Berset *et al.* 2000). Dans un tel schéma, ceux qui gagnent sont ceux qui s'ancrent dans des *milieux innovateurs régionaux* qui leur permettent de participer à des dynamiques d'apprentissage (amélioration de la compétitivité par renforcement de la différenciation). À l'inverse, les personnes moins qualifiées ne se déplacent guère. Il en résulte que certaines villes ou régions deviennent attractives en raison de la nature qualifiante des emplois offerts alors que d'autres rencontrent des difficultés à fixer leur main-d'œuvre la plus qualifiée. On a donc une relation entre le niveau de qualification dans une région et la mobilité géographique de la main-d'œuvre.

Ainsi, lorsque ce mouvement se fait de manière positive, mobilité et ancrage renforcent la spécificité des facteurs de production (connaissances, moyens physiques de production, etc.) et au-delà des systèmes de production et des territoires en leur permettant d'évoluer. En revanche, les espaces qui ne parviennent pas à cristalliser une telle dynamique ne retiendront probablement que des ressources banales.

3. LES FORMES SPATIALES RÉSULTANT DE LA MOBILITÉ DES FACTEURS DE PRODUCTION

Quel est l'impact de la mobilité des facteurs sur l'organisation spatiale de la production? À l'inverse, quelles formes de mobilité les transformations actuelles des systèmes de production induisent-elles?

Partons de l'idée que le problème central de tout système de production consiste à articuler différentes sortes de travail et de capitaux le long d'une chaîne

de valeur. De manière très simplifiée, deux solutions, deux *idéaltypes*, s'offrent alors: le *système de production régional* (SPR) ou la *division spatiale du travail* (DST). En effet, chaque région se développe dans une tension entre deux forces. D'une part, un mouvement descendant, allant de la transformation des institutions et des circuits économiques à l'échelle du monde vers les nations, les régions et les espaces urbains. D'autre part un mouvement ascendant, allant des dynamiques locales et permettant (ou empêchant) l'insertion d'une ville, d'une région ou d'une nation dans la division internationale du travail (Crevoisier *et al.* 2003).

Les *systèmes de production régionaux* (SPR) se caractérisent par le regroupement dans un espace restreint d'une chaîne de valeur longue. A l'échelle d'une région, le système de production est autonome dans le sens où il fait évoluer ses produits et services de manière compétitive (du point de vue des coûts et de l'innovation) face à un environnement technique et de marché situé à une échelle internationale ou mondiale. Ceci suppose la coprésence et l'articulation de nombreuses sortes de travail et de capitaux dans la région, à même de prendre en charge et de faire évoluer une longue chaîne de valeur ajoutée, c'est-à-dire une capacité de reproduction, de renouvellement et d'attraction des savoirs et des savoir-faire ainsi que des modalités de régulation du marché du travail et des capitaux permettant cette capacité. Les districts industriels, les technopoles, les régions métropolitaines se rapprochent de ce type. Ces systèmes ne sont pas mobiles dans l'espace car ils se caractérisent par l'articulation de nombreuses PME, d'institutions locales et de marchés locaux du travail. Dans les SPR, le facteur travail apparaît généralement comme le plus structurant. La dynamique du système est largement dépendante du maintien d'un niveau de qualification, de la spécificité et de la diversité des savoir-faire ainsi que de l'organisation du marché du travail. Pour survivre, ces systèmes doivent attirer différentes sortes de travail allant des plus qualifiés, afin de maintenir leurs capacités d'innovation, aux moins qualifiés, afin de réduire les coûts de production sur place pour les opérations les plus simples. Immobiles dans l'espace, ces systèmes doivent, pour survivre, inventer sur place de nouveaux produits ou services leur permettant de résister à la concurrence.

Dans la *division spatiale du travail* (DST), seul un segment de la chaîne de valeur ajoutée est maîtrisé dans la région. Cette dernière a donc une place dans un système de production dont la cohérence réside à une échelle spatiale supérieure (nationale ou internationale). La DST reproduit une main-d'œuvre homogène à l'échelle régionale, que ce soit par sa dynamique interne ou parce qu'elle attire une sorte particulière de travail et repousse les autres. La combinaison le long

de la chaîne de valeur ajoutée avec d'autres sortes de travail s'effectue *entre régions et entre nations*. Il y a donc nécessité d'une coordination suprarégionale et généralement internationale effectuée par de *grandes entreprises* qui utilisent les différences entre régions pour réduire les coûts. Est-il nécessaire de rappeler que la croissance considérable du commerce international observable depuis deux décennies est avant tout un commerce intra-firme? Il en va de même de la croissance des investissements directs extérieurs (IDE) qui sont le fait des grandes organisations à même de gérer leurs activités sur de vastes espaces et à longue distance. Dans la division spatiale du travail, le capital apparaît comme le facteur organisateur, homogénéisant le travail à l'intérieur des espaces et le différenciant entre eux. La division spatiale du travail suppose aussi une *circulation considérable des biens intermédiaires et des informations* afin de permettre la cohérence de productions réalisées entre plusieurs espaces séparés par des distances significatives. Dans la division spatiale du travail, les grandes entreprises se caractérisent par leur présence simultanée à plusieurs endroits à la fois et par une forme particulière de mobilité, dans le sens où elles ferment en permanence certaines de leurs filiales tout en ouvrant d'autres ailleurs – ou en rachetant d'autres firmes.

Voyons à présent comment la mobilité et l'ancrage du travail (§ 3.1) et du capital (§ 3.2) se combinent dans les entreprises et les systèmes de production.

3.1 Mobilité et ancrage du travail, SPR et DST

Concernant le marché du travail, comment rendre compte des mobilités entre le système de formation et les entreprises ainsi qu'entre les entreprises elles-mêmes? Le concept de *chaînes de mobilité* (Maillat 1984) permet de passer à une conception systématique du fonctionnement du marché du travail à différentes échelles spatiales. La chaîne de mobilité est définie comme une procédure d'allocation des individus aux postes de travail. Les chaînes de mobilité forment donc des relations entre les postes de travail. Un poste de travail donné ne donne accès qu'à un nombre limité d'autres postes. A l'inverse, on ne peut accéder à un poste que si l'on provient d'un certain nombre d'autres postes bien définis. Par conséquent, les flux de travailleurs entre les postes ne se font plus au hasard, mais déterminent au contraire des segmentations et des structures, en bref caractérisent le fonctionnement du marché du travail. On peut ainsi distinguer des postes de premier emploi, des postes promotionnels sur le marché interne de l'entreprise, des postes promotionnels sur le marché externe, des postes stables sans perspective promotionnelle, des postes stables d'arrivée, des postes précaires, etc.

On peut distinguer trois principaux types de chaînes de mobilité (Maillat 1984):

- les *chaînes de mobilité verticales* qui permettent à une personne d'accumuler de l'expérience et d'occuper à terme des postes de plus en plus intéressants du point de vue du contenu, du salaire, de la sécurité, etc.;
- les *chaînes de mobilité horizontales* dans lesquelles les personnes occupent successivement des postes sans parvenir à améliorer leur situation;
- les *flux d'entrées/sorties*; le manque d'opportunités et de motivation à changer d'emploi réduit la mobilité à des flux d'entrée et de sortie du marché du travail.

Dans les SPR, la présence de chaînes de mobilité diversifiées et qualifiantes est bien entendu un atout car elle permet une mobilité professionnelle à l'intérieur d'une zone de pendularité. Tout professionnel sait quels sont les postes qu'il faut occuper, dans la région ou ailleurs, à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise, afin de se construire une carrière. De manière schématique, on peut dire que les SPR possèdent toutes les sortes de chaînes de mobilité. Cependant, ces SPR ont besoin sur place de nombreuses sortes de travail. Par exemple, une région spécialisée dans l'industrie de la chaussure aura besoin de financiers, de spécialistes en marketing, de mécaniciens de machines, etc. qui seront probablement formés ailleurs. Le recours à de l'immigration qualifiée, spécialisée, est donc nécessaire. Il en va de même pour l'immigration de personnes non qualifiées, indispensables dans des systèmes relativement complets, afin d'effectuer sur place et à meilleur compte des tâches demandant peu de qualifications. Ces phénomènes se rencontrent également dans les grandes villes diversifiées (Perrin et Rousier 2000).

Les régions qui sont au bas de la division spatiale du travail n'offrent que des chaînes horizontales et des possibilités d'entrée/sortie sur le marché du travail local. A l'intérieur des grandes entreprises, on trouve aussi des chaînes de mobilité ascendantes, qualifiantes, et qui souvent passent par une mobilité spatiale. La grande entreprise va organiser une mobilité interne de ses cadres et employés spécialisés entre ses filiales localisées dans différentes parties du monde.

En résumé, la mobilité du travail reste largement contrainte par les espaces de proximité. Elle est marquée par des ancrages locaux, des spécificités dans le contenu des qualifications, par des mouvements pendulaires à l'échelle régionale, par une certaine étanchéité des frontières nationales ainsi que par un encadrement institutionnel qui varie fortement d'un pays à un autre. Cependant, la globalisation entraîne des modifications considérables des mobilités intranationales et des migrations internationales. Si la distance résiste, si les frontières persistent, les

mobilités se transforment dans leurs spatialités et leurs temporalités en relation avec l'évolution des systèmes de production. Dans le cas de SPR en développement, on assiste à une attraction qualifiante de différents types de main-d'œuvre. Dans le cas de la DST, la mobilité aura comme effet de filtrer les différentes sortes de travail, regroupant la main-d'œuvre qualifiée dans des centres économiques et maintenant un niveau de qualification bas dans d'autres régions et pays.

3.2 Mobilité et ancrage des capitaux, SPR et DST

Le secteur financier et la mobilité des capitaux ont cru considérablement au cours des vingt dernières années. Cette mobilité a entraîné une modification considérable de la géographie des activités financières et des circulations de capitaux, d'informations et de personnes entre les différents espaces. Ces transformations sont allées de pair avec des investissements considérables dans les techniques et les infrastructures de transport et de télécommunication: les places financières ont les moyens de leur développement!

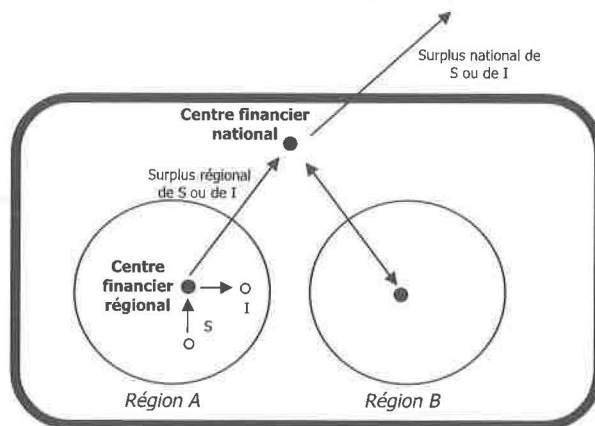
Examinons tout d'abord l'évolution du secteur à l'échelle mondiale, puis en Suisse.

En 1991 paraît l'ouvrage de Saskia Sassen *The Global City*, ouvrage dans lequel elle décrit et explique que le développement du secteur financier s'est fait par l'émergence de nouveaux espaces, ou plutôt d'un nouvel espace puisqu'elle avance d'emblée que l'intégration, grâce aux réseaux informatiques et aux systèmes de transport aérien, des principaux centres financiers de la planète, leur permet de fonctionner comme une seule ville planétaire. Ces espaces remplissent deux fonctions essentielles: d'une part le contrôle des flux dans une économie globalisée et d'autre part l'innovation dans le secteur financier. Ces villes (dans l'ouvrage de S. Sassen New York, Londres et Tokyo, mais on peut y ajouter des villes comme Paris ou Zurich) se sont profondément transformées dans les années 1980. Le secteur financier devenait alors très innovateur et prenait le pas sur la domination traditionnelle des grandes entreprises industrielles et de services. Ces villes développent alors autour du secteur financier (sociétés financières, banques, bourse, etc.) toute une série d'activités (conseil informatique, juridique, de gestion, immobilier, etc.) qui permet d'élaborer cette capacité de contrôle d'activités mondialisées.

Sassen explique l'extraordinaire développement du secteur financier par la transformation des institutions (libéralisation permettant la mobilité des capitaux, nouvelles législations concernant les activités financières, etc.), ainsi que par les nouvelles technologies de l'information et de la communication et par la capacité

d'innovation du secteur. Du point de vue géographique, le développement de la finance s'explique par l'émergence de ces espaces de production très particuliers et très intégrés que sont les *global cities*, villes qui concentrent sur quelques kilomètres carrés une écrasante capacité de contrôle de l'économie mondiale. Chacune de ces villes forme un SPR, avec ses entreprises, ses coopérations et sa concurrence, ses institutions de régulation, de formation et de recherche, son marché du travail, etc. Ces systèmes fonctionnent par d'intenses et fréquentes relations de proximité, qu'elles soient électroniques, téléphoniques et/ou de face-à-face ou par la mobilité sur le marché local du travail. Entre elles, ces villes utilisent massivement les communications informatiques et aériennes et forment une «économie d'archipel» constituée de quelques îlots étroitement reliés entre eux et largement coupés de leurs *Hinterland*.

Ces considérations à l'échelle des pays développés peuvent être mieux comprises à partir du cas suisse. Jusqu'au début des années 1990, le secteur financier et la mobilité des capitaux étaient organisés selon la logique des places centrales (fig. 3). Aujourd'hui, il fait circuler ces capitaux à grande vitesse entre places financières reliées en archipel. Enfin, ces capitaux sont réinvestis quelque part dans le monde et via des entreprises cotées en bourse.



Profit du secteur financier:
différence entre *i* créancier et *i* débiteur
i: taux d'intérêt; *S*: épargne; *I*: investissement

Fig. 3 Jusqu'au début des années 1990, les frontières et les ententes cartellaires caractérisent la géographie du secteur financier suisse. *Source: Crevoisier 2001.*

Le système financier suisse comprenait, jusqu'au début des années 1990, des banques régionales et cantonales plutôt fortes ainsi que des grandes banques. Ces dernières étaient largement décentralisées dans leur organisation, dans le sens où les capitaux levés dans une région y étaient prioritairement réinvestis, le surplus empruntant des circuits plus longs, nationaux (direction des grandes banques, bourse suisse, grandes entreprises suisses, etc.) puis internationaux (investissements à l'étranger, directs ou indirects) (fig. 3). Dans ce système largement cloisonné par des différences de législation entre espaces ainsi que par des ententes de cartels, des circuits nationaux et même régionaux jouaient un rôle important. Les banques, dans ce système d'intermédiation, se payaient grâce à la différence de taux entre ce qui est donné aux épargnants et ce qui est demandé aux emprunteurs. Peu importe le niveau absolu des taux, c'est celui de la différence qui est déterminant.

Or la dérégulation du début des années 1990 a permis à l'épargne régionale de s'investir directement ailleurs que dans la région ou dans la nation. En effet, il existe un accès direct aux marchés boursiers de la planète, les épargnants les choisissant pour y trouver de meilleurs rendements. De même, les entreprises et plus précisément les plus grandes d'entre elles s'approvisionnent désormais en capitaux directement sur les marchés financiers et moins auprès des banques sous forme de prêts. Les banques sont de plus en plus court-circuitées tant du côté de l'épargne que de celui de l'investissement. C'est la *désintermédiation*. La conséquence est que dorénavant le niveau absolu des taux de rendement est déterminant quel que soit l'espace dans lequel est investi le capital (fig. 4), entraînant une mobilité accrue. Bien entendu, ceci ne signifie pas que tous les espaces sont identiques: aux différences spatiales en termes de risque s'ajoute le fait que tous les espaces et toute l'économie de ces espaces n'ont pas accès à ce système financier globalisé, loin s'en faut! Ainsi, même dans un pays très central et très bien irrigué par les circuits financiers comme la Suisse, de nombreuses activités et entreprises rencontrent des difficultés pour se financer, car les circuits traditionnels de prêts bancaires se sont fortement restreints et l'accès à de nouveaux circuits à longue distance (bourse en particulier) reste très difficile pour des PME. Avec la désintermédiation et la concurrence sur les taux, les institutions financières ne peuvent plus se rémunérer sur la différence entre les taux créditeur et emprunteur. Elles font donc payer leurs services. L'intermédiation tend à disparaître.

En résumé, cette mobilité accrue des capitaux via l'industrie financière génère des degrés de liberté supplémentaires pour les capitaux. L'augmentation de la mobilité du capital et le *pouvoir de défection* face à d'autres acteurs (les entreprises de production, les régions, les Etats nationaux, etc.) qui n'ont pas

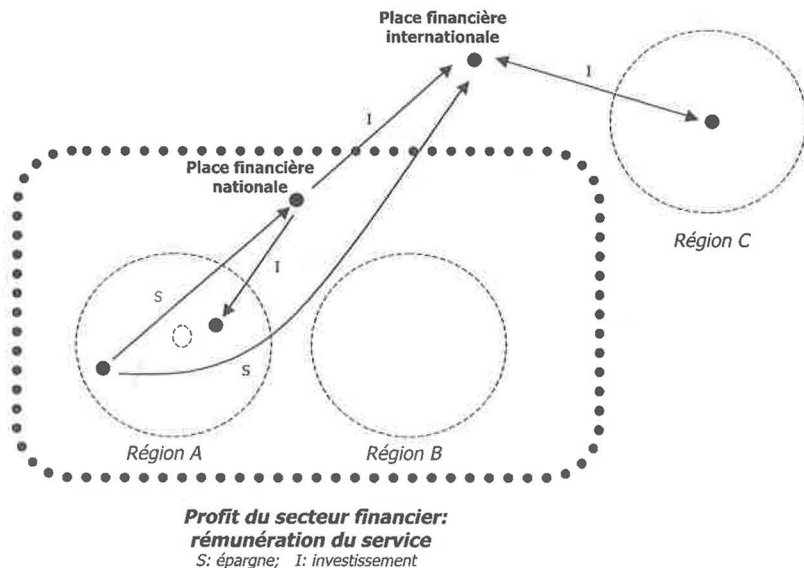


Fig. 4 À partir de 1990, les marchés sont mieux connectés entre eux. Les circuits régionaux disparaissent. La mobilité à longue distance se développe. *Source: Crevoisier 2001.*

cette mobilité modifie les rapports de force et par conséquent les prix, les localisations, etc. L'exemple de la mobilité des capitaux reste cependant incomplet si nous n'incluons pas l'autre face du problème: celui de l'ancrage. En effet, l'exemple du secteur financier souligne également que, loin de déboucher sur un espace économique homogène, le développement du secteur financier a provoqué des concentrations jamais vues jusqu'ici dans quelques lieux, quelques kilomètres carrés sur l'ensemble de la planète, à partir desquels sont contrôlées ces circulations. La «ville globale» (Sassen 1991), constituée par les quartiers financiers de Londres, New York, Tokyo et de quelques autres métropoles financières en interaction permanente est l'éclatante démonstration du fait qu'une mobilité accrue permet de faire jouer au maximum les rendements croissants (main-d'œuvre spécialisée, présence d'informations déterminantes, infrastructures, etc.) offerts par ces quelques villes. Ces dernières accaparent aujourd'hui la plus grande partie de l'industrie financière mondiale, laissant aux autres espaces pour l'essentiel des fonctions de collection de l'épargne et de distribution des services.

4. CONCLUSION: DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET MOBILITÉ SPATIALE

Dans le champ économique, la mobilité des biens et services ainsi que du capital, du travail et des informations tout à la fois ouvre des opportunités et impose des contraintes. Elle impose des contraintes car la concurrence par les prix et par l'innovation joue de manière plus active lorsque les cloisonnements spatiaux, qu'ils soient institutionnels (réglementations nationales, etc.), économiques (coûts de transport, etc.) et techniques (possibilité de gérer des flux à longue distance) s'atténuent. Il en résulte que les acteurs économiques locaux (entreprises, travailleurs, détenteurs de capitaux), afin de rester connectés à l'économie monétaire, sont contraints de faire régulièrement évoluer leurs prestations ou leurs productions faute de quoi leur revenu diminue, voire disparaît. Cette mobilité ouvre également de nouvelles possibilités de développement pour tous ces acteurs. La mobilité des biens et services permet d'augmenter l'espace de marché pour des entreprises et des systèmes de production qui peuvent faire jouer des rendements croissants. La mobilité spatiale permet aussi à des personnes et à des capitaux de s'employer là où les conditions sont plus favorables, que ce soit en termes de rémunération ou en termes d'acquisition de compétences.

La mobilité des principaux facteurs de production s'est considérablement accrue au cours de ces vingt dernières années, mais de manière très différenciée. Du côté du capital, la mobilité est allée de pair avec le développement de l'industrie financière et des rendements accrus. La libéralisation des cadres institutionnels, le développement des technologies de l'information et de la communication et la mise au point permanente de nouveaux services par l'industrie financière ont engendré une circulation extrêmement rapide à l'échelle du monde. Du côté de la main-d'œuvre, les distances parcourues par les pendulaires, les séjours de formation, les voyages d'affaires, les migrations des personnes qualifiées, ainsi que d'autres formes de mobilité ont également crû. Cependant, cette croissance est limitée par le fait que les déplacements, même plus aisés et moins coûteux, sont consommateurs de temps.

Si la mobilité du travail ne connaît de loin pas la même croissance que celle du capital, c'est pour la simple et bonne raison qu'il n'existe pas d'équivalent à l'industrie financière, qui est l'industrie permettant à du capital fixe (machines, immobilier, entreprises, etc.) de «changer de mains» sans pour autant se déplacer dans l'espace. Ainsi, le télétravail est très loin de fournir concrètement aux personnes la possibilité de vendre n'importe où sur la planète leurs compétences aux plus offrants sans se déplacer. Les autres modalités – migrations, mobilité à l'intérieur du bassin d'emploi, etc. – restent coûteuses à mettre en œuvre.

Or c'est dans cette asymétrie que résident des enjeux économiques et sociaux importants. En effet, la mobilité/liquidité accrue du capital a conféré aux détenteurs de capitaux une possibilité accrue de faire défection face aux entreprises, aux régions et aux Etats. Il résulte de cet accroissement différencié de la mobilité une évolution considérable du pouvoir de négociation relatif de ces différents acteurs économiques et sociaux.

Sur le plan théorique, la mobilité, bien qu'elle ne soit guère abordée en tant que telle dans les théories, joue un rôle central dans l'explication économique. Les approches néo-walrasiennes sont centrées sur les processus d'allocation par la correction des déséquilibres de prix. L'équilibre général est généralement considéré comme la forme optimale d'organisation de la société. Dans un tel modèle, la mobilité est le mécanisme principal qui permet de résorber tous les déséquilibres et d'atteindre un état optimal. Une mobilité accrue, non entravée par des frontières, des coûts de transport, des barrières physiques ou institutionnelles, etc., est par conséquent toujours considérée comme positive. Bien entendu, avec le développement de la Nouvelle géographie économique, qui introduit les rendements croissants (Krugman 1991; Fujita *et al.* 2000), les résultats sont beaucoup plus variables, les solutions ne sont plus uniques et les effets de la mobilité sont plus nuancés, quelques fois dénoncés. Il n'en reste pas moins que la mobilité est le mécanisme fondamental d'évolution vers l'équilibre spatial, quel qu'il soit.

Pour les approches évolutionnistes et institutionnalistes, la mobilité des biens et des facteurs n'est pas aussi centrale. C'est le développement des capacités productives de la société et des institutions qui permet le développement économique. La mobilité joue avant tout un rôle dans l'innovation et l'apprentissage, en favorisant – quelquefois en empêchant – de nouvelles combinaisons productives dans les systèmes de production. La mobilité a clairement un rôle plus ambivalent dans cette perspective car l'innovation et l'apprentissage nécessitent un ancrage, des relations de face-à-face, l'implication réciproque, en bref des situations ayant une certaine durée et une certaine intensité. Si la possibilité de faire défection s'accroît, ces situations deviennent plus improbables, plus difficiles à organiser. De l'autre côté, la mobilité accroît considérablement les possibilités de formation et de combinaison créatrice entre des types différenciés de main-d'œuvre.

Enfin, que pouvons-nous dire des formes spatiales concrètes qui se sont développées avec l'accroissement de la mobilité? Deux idéal-types ont été distingués: les formes agglomérées (districts industriels, technopoles, métropoles financières ou culturelles, etc.) et la division spatiale du travail. Les premiers forment des bassins d'emploi diversifiés et généralement qualifiants et attractifs. On

y trouve toutes les qualifications, allant des supérieures, provenant de l'intérieur de la région ou d'ailleurs, aux employés immigrés clandestins nettoyant la nuit les bureaux ou cousant les vêtements à la mode dans des quartiers «ethniques» (Perrin et Rousier 2000). Ainsi, les immigrés chinois jouent un rôle essentiel dans les filières parisiennes de la mode, répondant rapidement et de manière flexible aux demandes des diverses maisons de couture. Il en va de même pour une ville comme Prato, capitale textile de la Toscane, où près d'un tiers des enfants scolarisés sont chinois!

A côté de ces formes agglomérées, les grandes entreprises développent leurs réseaux de conception, de production et de vente à l'échelle du monde. La circulation intra-firme des biens, des techniques et des personnes qualifiées s'accroît avec l'approfondissement de la division spatiale du travail entre les différentes régions et nations.

Bien entendu, dans la réalité, ces deux formes s'interpénètrent et sont souvent difficiles à différencier. On peut cependant penser que les systèmes les plus performants sont ceux qui parviennent à articuler les avantages des deux systèmes: capacités d'innovation et d'apprentissage locales et maîtrise des marchés et des coûts grâce à des organisations qui parviennent à intégrer de vastes espaces. Prenons quelques exemples: les villes globales que sont Londres, Tokyo, New York, etc., sont à la fois les centres de la division internationale du travail regroupant les plus puissants acteurs mondiaux de la branche et des systèmes de production locaux fournissant des services relatifs au contrôle et à la gestion de l'économie. Hollywood, ainsi que son équivalent indien Bollywood, sont des systèmes de production locaux innovateurs dans le domaine de la production d'images, mais Hollywood est également le siège des grandes multinationales qui contrôlent les réseaux de distribution.

En résumé, la mobilité des biens et des facteurs est une puissante force d'évolution de l'économie et des espaces économiques. Ses causes et ses effets peuvent se comprendre à travers les mécanismes de la concurrence et de la coopération entre entreprises, détenteurs de capitaux et travailleurs à différentes échelles spatiales. Les acteurs économiques et les espaces qui sont en situation d'en profiter le font soit pour capter une plus grande part du revenu soit pour développer leurs capacités d'innovation, ces deux objectifs étant quelquefois complémentaires, quelquefois antagonistes. Enfin, sur le plan géographique, la mobilité tout à la fois soumet les espaces économiques à des contraintes homogénéisantes, égalisant les coûts et les prix, et suscite l'approfondissement de la division du travail par l'innovation et la spécification des espaces.

BIBLIOGRAPHIE

- BERSET A., WEYGOLD S., CREVOISIER O., HAINARD F., 2000. *Main-d'œuvre étrangère et diversité des compétences: quelle valorisation dans les entreprises?* Paris: L'Harmattan [222 p.].
- BILLAUDOT B., 2001. *Régulation et croissance: une macroéconomie historique et institutionnelle*. Paris: L'Harmattan.
- CHANDLER A., 1990. *Scale and Scope: the Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge (MA): The Belknap Press of Harvard University Press.
- CREVOISIER O., PERRAT J., TERNAUX P., 2003. Le marché du travail entre proximité et division spatiale du travail, in: DUPUY C., BURMEISTER A., *Les nouveaux enjeux de la proximité*. Paris: La Documentation française.
- CREVOISIER O., 2001. Les NTIC, le développement économique et l'espace: quelques enseignements à partir du cas du secteur financier, in: VODOZ L., *NTIC et territoires*. Lausanne: PPUR, pp. 197-210.
- FUJITA M., KRUGMAN P., VENABLES A., 2000. *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. Cambridge (Mass.): MIT Press [367 p.].
- HIRSCHMAN A., 1986. *Vers une économie politique élargie*. Paris: Seuil.
- KRUGMAN P., 1991. *Geography and Trade*. Cambridge: MIT Press.
- MAILLAT D., 1984. Mobility Channels: an Instrument for Analysing and Regulating the Local Labour Market, *International Labour Review* (123) 3, pp. 349-363.
- MAILLAT D., KEBIR L., 1999. Learning Region et systèmes de production territoriaux, *Revue d'économie régionale et urbaine* 3, pp. 429-447.
- PERRIN E., ROUSIER N., 2000. *Ville et emploi: le territoire au cœur des nouvelles formes de travail*. Paris: Editions de l'Aube [427 p.].
- RATTI R., BRAMANTI A., GORDON R. (eds), 1997. *The Dynamics of Innovative Regions: The GREMI Approach*. Aldershot: Ashgate.
- SASSEN S., 1991. *The Global City*. Princeton: Princeton University Press.