

UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL
FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES ÉCONOMIQUES

**LA MONNAIE COMME FACTEUR DE DIVERGENCE TERRITORIALE :
UNE APPROCHE PAR LES SYSTÈMES DE PRODUCTION TERRITORIAUX**

THÈSE

PRÉSENTÉE À LA FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES ÉCONOMIQUES
POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR ÈS SCIENCES ÉCONOMIQUES

PAR

JOSÉ CORPATAUX

Monsieur José Corpataux est autorisé à publier sa thèse de doctorat ès sciences économiques intitulée :

« La monnaie comme facteur de divergence territoriale : une approche par les systèmes de production territoriaux ».

Il assume seul la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, septembre 2003

Le Doyen
de la Faculté de droit
et des sciences économiques

Ernest Weibel

AVANT-PROPOS

Cette thèse n'aurait pu se concrétiser sans le concours de nombreuses personnes. Je saisis donc l'opportunité qui m'est offerte par cet avant-propos pour leur exprimer toute ma gratitude.

En particulier, je tiens vivement à remercier le professeur Denis Maillat et Olivier Crevoisier qui m'ont orienté, conseillé et soutenu tout au long de ce travail. Ce dernier n'aurait d'ailleurs pu aboutir sans l'expérience engrangée durant les années passées à l'Institut de recherches économiques et régionales de l'Université de Neuchâtel.

Je souhaite également exprimer ma profonde reconnaissance au professeur Ron Martin, St. Catharine's College, University of Cambridge (UK), pour son accueil et les précieux conseils distillés tout au long de mon périple d'une année au Royaume-Uni. Je remercie également le Fonds national suisse de la recherche scientifique ainsi que la Commission de recherche de l'Université de Neuchâtel pour avoir financé ce séjour.

Un grand merci aux membres de mon jury de thèse et tout particulièrement aux professeurs Yannick Lung (Université Montesquieu-Bordeaux IV) et André Larceneux (Université de Bourgogne).

Je remercie chaleureusement tous mes collègues de l'Institut de recherches économiques et régionales ou des instituts voisins. En premier lieu, Nicolas, mon « collègue » de toujours mais également, Jacques, Etienne, Pierre, Leïla, Sophie-Hélène, Guido, Jean-Pierre, Michel et tous ceux que j'oublie. Ces remerciements seraient incomplets si je ne mentionnais pas mes amis « britanniques » : Ana, David, Nathalie, Tania ... et surtout Richard et son soutien décisif lors des dernières périodes troublées de rédaction.

Je tiens à exprimer ma gratitude à toutes les personnes qui, en dehors de mon milieu professionnel, n'ont cessé de m'apporter leur enthousiasme. Enfin, je remercie ma famille, en particulier ma grand-mère et ma mère, trop vite partie.

TABLES DES MATIÈRES

1	INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
1.1	PROBLÉMATIQUE DE LA THÈSE	1
1.2	ORGANISATION DE LA THÈSE	2
2	LES THÉORIES SUR LES SYSTÈMES DE PRODUCTION TERRITORIAUX (SPT) ET LEUR CAPACITÉ D'ADAPTATION ET D'INNOVATION	6
2.1	LES TRAVAUX SUR LES SYSTÈMES DE PRODUCTION TERRITORIAUX	8
2.1.1	<i>Les districts industriels</i>	8
2.1.2	<i>Les technopoles</i>	10
2.1.3	<i>Les milieux innovateurs</i>	13
2.1.4	<i>Les systèmes métropolitains</i>	16
2.2	LES STRUCTURES DE PRODUCTION DES SPT	19
2.2.1	<i>Spécialisations sectorielles et provenance du revenu de base</i>	19
2.2.2	<i>Dichotomie PME/grandes entreprises et division spatiale du travail</i>	22
2.3	LA CAPACITÉ D'ADAPTATION ET D'INNOVATION DES STP	23
2.3.1	<i>L'autonomie décisionnelle</i>	26
2.3.2	<i>Les mécanismes de coordination</i>	30
2.3.3	<i>Les ressources spécifiques</i>	33
2.4	CONCLUSION	36
3	MONNAIE, SYSTÈME FINANCIER ET TAUX DE CHANGE DANS LE PARADIGME NÉOCLASSIQUE	39
3.1	LA THÉORIE QUANTITATIVE DE LA MONNAIE : ORIGINE ET PRINCIPES.....	40
3.2	FRIEDMAN ET LES MONÉTARISTES: OÙ COMMENT RÉAFFIRMER LA NEUTRALITÉ DE LA MONNAIE ?	44
3.2.1	<i>La théorie quantitative réaffirmée... à long terme</i>	44
3.2.2	<i>Inefficacité des politiques monétaires actives : les arguments de Friedman</i>	45
3.2.3	<i>Les recommandations monétaristes en matière monétaire</i>	47
3.2.4	<i>Les nouveaux classiques ou le retour à une monnaie superneutre</i>	49
3.3	CONCLUSION	52
4	TAUX DE CHANGE, ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES ET ESPACE : QUELLES RELATIONS THÉORIQUES ?	56
4.1	LES CERCLES « VERTUEUX » ET « VICIEUX » LIÉS AU TAUX DE CHANGE	57
4.2	LA COMPÉTITIVITÉ STRUCTURELLE.....	59

4.3	MUNDELL ET LA ZONE MONÉTAIRE OPTIMALE.....	61
4.4	AJUSTEMENT STRUCTUREL RÉGIONAL ET TAUX DE CHANGE: UN TABLEAU SYNTHÉTIQUE....	63
4.4.1	<i>Les différences dans les structures de production des SPT.....</i>	64
4.4.2	<i>Capacité d'adaptation et d'innovation des SPT.....</i>	67
4.4.3	<i>Types d'évolution structurelle des SPT face à une appréciation de la valeur extérieure de la monnaie.....</i>	67
5	LES THÉORIES DE LA MONNAIE ENDOGÈNE.....	72
5.1	LES PRINCIPAUX POINTS DE RUPTURE ENTRE PARADIGME NÉOCLASSIQUE ET PARADIGME DE LA MONNAIE ENDOGÈNE	74
5.2	LE DÉBAT INTERNE SUR L'OFFRE DE MONNAIE : HORIZONTALISTES CONTRE STRUCTURALISTES	77
5.2.1	<i>Les horizontalistes.....</i>	77
5.2.2	<i>Les structuralistes</i>	79
5.3	SHEILA DOW : INTÉGRER L'ESPACE ET LES THÉORIES DE LA MONNAIE ENDOGÈNE.....	80
5.3.1	<i>Les stades de développement du système bancaire.....</i>	80
5.3.2	<i>Libéralisation du système financier: quelles conséquences régionales ?.....</i>	84
5.3.3	<i>La théorie élargie de la préférence pour la liquidité : la vulnérabilité systématique des périphéries ?</i>	87
5.4	AJUSTEMENT STRUCTUREL RÉGIONAL ET LIBÉRALISATION DU SYSTÈME FINANCIER : UN TABLEAU SYNTHÉTIQUE.....	90
5.4.1	<i>Les différences dans les structures de production des SPT.....</i>	91
5.4.2	<i>La capacité d'adaptation et d'innovation des SPT.....</i>	93
5.4.3	<i>Types d'évolution structurelle des SPT face à un processus de libéralisation du système financier.....</i>	94
6	LES MÉCANISMES DE LA DUALISATION ECONOMIQUE ET SPATIALE DE L'ÉCONOMIE SUISSE	99
6.1	LA PREMIÈRE PHASE (1973 – 1996) : LA PÉRIODE D'APPRÉCIATION DU FRANC SUISSE.....	100
6.1.1	<i>Le choix monétariste de la Banque nationale suisse</i>	100
6.1.2	<i>Développement du secteur financier et appréciation du franc suisse : les mécanismes.....</i>	103
6.1.3	<i>Réactions différenciées entre grandes entreprises et PME</i>	106
6.1.4	<i>L'évolution des secteurs exposés négativement à l'appréciation du franc suisse.....</i>	110
6.2	LA SECONDE PHASE (1990-...) : LA LIBÉRALISATION DU SECTEUR FINANCIER	114
6.2.1	<i>La dualisation à l'intérieur du secteur bancaire</i>	114
6.2.2	<i>Le financement de l'internationalisation des grands groupes.....</i>	115
6.2.3	<i>L'assèchement des circuits régionaux de financement</i>	116
6.3	ÉVOLUTION DE QUELQUES INDICATEURS MACROÉCONOMIQUES.....	117

6.4	DÉFINITION OPÉRATIONNELLE ET MÉTHODE D'IDENTIFICATION DES SYSTÈMES DE PRODUCTION TERRITORIAUX.....	122
6.4.1	<i>Définition opérationnelle du système de production territorial</i>	122
6.4.2	<i>Méthode d'identification</i>	122
6.5	PRÉSENTATION DES SYSTÈMES DE PRODUCTION TERRITORIAUX	129
I.	<i>Le système métropolitain genevois</i>	133
I.1	Principaux secteurs d'activité	133
I.2	Capacité d'adaptation et d'innovation du SPT genevois.....	134
I.3	Impact de l'appréciation du franc suisse et du processus de libéralisation du système financier sur le SPT genevois	136
II.	<i>Le système industriel de l'Arc jurassien</i>	141
II.1	Principaux secteurs d'activité	141
II.2	Capacité d'adaptation et d'innovation du SPT de l'Arc jurassien	142
II.3	Impact de l'appréciation du franc suisse et du processus de libéralisation du système financier sur le SPT de l'Arc jurassien.....	143
III.	<i>Les systèmes touristique et industriel valaisans</i>	148
III.1	Principaux secteurs d'activité	148
III.2	Capacité d'adaptation et d'innovation des SPT valaisans	149
III.3	Impact de l'appréciation du franc suisse et du processus de libéralisation du système financier sur les SPT valaisans	151
IV.	<i>Le système administratif bernois</i>	155
IV.1	Principaux secteurs d'activité	155
IV.2	Capacité d'adaptation et d'innovation du SPT bernois	157
IV.3	Impact de l'appréciation du franc suisse et du processus de libéralisation du système financier sur le SPT bernois.....	158
V.	<i>Le système industriel métropolitain bâlois</i>	161
V.1	Principaux secteurs d'activité	161
V.2	Capacité d'adaptation et d'innovation du SPT bâlois	162
V.3	Impact de l'appréciation du franc suisse et de la libéralisation du système financier sur le SPT bâlois.....	163
VI.	<i>Le système métropolitain zurichois</i>	167
VI.1	Principaux secteurs d'activité	167
VI.2	Capacité d'adaptation et d'innovation du SPT zurichois	169
VI.3	Impact de l'appréciation du franc suisse et du processus de libéralisation du système financier sur le SPT zurichois.....	171
VII.	<i>Le système urbain de l'agglomération lausannoise et le système touristique la Côte, la Riviera et les Alpes vaudoises</i>	174
VIII.	<i>Le système touristique de l'Oberland bernois</i>	175
IX.	<i>Les systèmes touristique, tertiaire et industriel du Tessin</i>	175

X.	<i>Le système industriel de Suisse orientale</i>	176
XI.	<i>Le système touristique des Grisons</i>	177
6.6	APPRÉCIATION DU FRANC ET LIBÉRALISATION DU SYSTÈME FINANCIER : QUELS IMPACTS STRUCTURELS ET RÉGIONAUX SUR L'ÉCONOMIE SUISSE ?	178
6.6.1	<i>Le développement des métropoles financières</i>	178
6.6.2	<i>La moindre croissance des systèmes composites</i>	180
6.6.3	<i>Croissance et déclin des SPT touristiques</i>	181
6.6.4	<i>La fragilisation des SPT industriels</i>	182
6.6.5	<i>La croissance des places centrales</i>	183
7	CONCLUSION	186
	LA SUISSE, SA PLACE FINANCIÈRE ET SA COHÉSION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE	186
	L'EUROPE : SON INTÉGRATION ÉCONOMIQUE ET MONÉTAIRE ET SA COHÉSION RÉGIONALE.....	189
8	RÉFÉRENCES	195
9	ANNEXES	209

1 INTRODUCTION GÉNÉRALE

1.1 Problématique de la thèse

L'économie suisse s'est considérablement transformée au cours de ces 30 dernières années tant d'un point de vue structurel que spatial. De manière schématique, on peut repérer deux processus. D'un côté, le secteur financier a connu un essor important et s'est considérablement transformé. Du point de vue spatial, ce dynamisme a provoqué l'émergence d'une, voire deux villes globales ou métropoles financières qui concentrent ces activités. Par définition, les villes globales sont les espaces dans lesquels s'élaborent les *capacités de contrôle d'une économie mondialisée* (Sassen, 1991). D'un autre côté, les régions de tradition industrielle et plus récemment certaines régions touristiques connaissent un déclin. Dans quelle mesure ces deux évolutions sont-elles liées ? En d'autres termes, financiarisation et désindustrialisation – cette dernière entendue comme la perte de complexité et de cohérence des réseaux internes du pays – vont-elles de pair ? En effet, si la montée en puissance de la finance se manifeste concrètement au travers du développement de métropoles financières, la désindustrialisation se manifeste avant tout par le déclin marqué de régions spécialisées dans des activités plus traditionnelles.

Les théories du développement régional sont-elles à même d'expliquer cette évolution ? On verra que les théories énoncées au cours de ces vingt dernières années sont avant tout des théories d'économie de la production. Si celles-ci permettent d'expliquer pourquoi certaines régions sont compétitives et étroitement insérées dans les flux internationaux, elles n'ont pas ou que très peu cherché à établir la liaison avec des variables monétaires et/ou financières.

Or, l'hypothèse centrale de cette thèse est que les bouleversements structurels et régionaux qui ont affecté l'économie suisse au cours de ces trois dernières décennies sont intimement liés aux variables monétaires et financières, en particulier :

- ◆ à la politique monétaire ;
- ◆ à l'évolution du taux de change ;
- ◆ et au processus de libéralisation du secteur financier.

De manière générale, les régions ont vu, au cours de ces trente dernières années, leur environnement monétaire et financier se modifier profondément. Au niveau international, l'éclatement du système de Bretton-Woods au début des années 70 a occasionné le flottement généralisé des monnaies et provoqué une instabilité récurrente au niveau des taux de change. A l'interne, nombre de pays ont substitué aux politiques conjoncturelles actives d'obédience keynésienne des politiques

monétaires de type monétariste orientées sur la croissance stable de l'offre de monnaie. Dans les années 80 et 90, des politiques de libéralisation visant la baisse de l'interventionnisme étatique et la décartellisation des secteurs protégés se firent pressantes. Ce mouvement se concrétisa dans certains pays par la libéralisation du secteur financier.

En Suisse et conformément aux recommandations monétaristes, la Banque centrale décida, dès la première moitié des années 70, de laisser flotter le franc à l'externe et de conduire une politique monétaire visant la croissance stable de l'offre de monnaie à l'interne. Le résultat fut l'appréciation quasi continue du franc suisse sur le marché des changes entre 1973 et début 1996. Or, cette appréciation a incontestablement joué un rôle prépondérant dans les difficultés rencontrées par les PME exportatrices et les régions de tradition industrielle et touristique alors que, dans le même temps, elle semblait favoriser l'internationalisation des grandes entreprises suisses et le développement des places financières. Le processus de décartellisation, et plus particulièrement la libéralisation du secteur financier, engagé dès le début des années 90, a cette fois-ci favorisé les régions spécialisées dans les activités financières.

L'objectif de cette thèse est de montrer que les théories du développement régional qui traitent des systèmes de production territoriaux sont pertinentes, mais insuffisantes pour rendre compte de ces évolutions. Il est dès lors nécessaire d'ajouter l'impact spatial des variables monétaires et financières, telles que la politique monétaire, l'évolution du taux de change ou le processus de libéralisation du secteur financier, pour comprendre les trajectoires différenciées et souvent divergentes des différentes entités régionales qui composent le pays.

Cette problématique est d'autant plus d'actualité que plusieurs débats mêlent aujourd'hui les questions monétaires et financières aux questions spatiales – bien sûr concernant la monnaie unique européenne – mais aussi à l'intérieur de certains pays, comme la Suisse, la Grande-Bretagne ou encore l'Italie à propos des déséquilibres régionaux. Enfin, ces questions éclairent, sous un angle nouveau, un débat ancien entre la vocation financière ou industrielle de pays tels que la Suisse ou le Royaume-Uni. Si, en Suisse, celui-ci a été à l'origine de certaines considérations sur le choix à faire entre une économie industrielle et une économie financière (Bairoch, 1990; Cassis, 1990) ainsi que de débats politiques, il n'a en revanche jamais fait l'objet d'une recherche.

1.2 Organisation de la thèse

Nous présenterons tout d'abord (Partie 2) les théories traditionnelles du développement régional. Dans un premier temps, nous passerons brièvement en revue les travaux sur les districts industriels, les technopoles, les milieux innovateurs et les systèmes métropolitains. Ces travaux ne restent pas sur l'idée que,

par exemple, face à un choc externe, l'évolution d'une région sera uniquement déterminée par *ses structures au départ du processus* et de manière mécanique. Ceux-ci ont surtout pour point commun de mettre en avant que la compétitivité des régions résulte de leur *capacité d'adaptation et d'innovation*. Nous avons résumé ces travaux en considérant que cette dernière réside dans la conjonction de trois éléments : l'autonomie décisionnelle des entreprises, la présence de relations de concurrence/coopération entre les acteurs régionaux et la capacité à générer des ressources spécifiques. Cependant, s'ils permettent de comprendre pourquoi ces régions sont compétitives, ces travaux n'ont jamais systématiquement établi la liaison avec des variables monétaires et financières.

Les parties suivantes seront consacrées au paradigme néoclassique, et plus particulièrement au monétarisme, aux théories du taux de change et aux théories de la monnaie endogène. Celles-ci seront articulées de la manière suivante. Tout d'abord, nous rappelons les principes de base de ces théories, les présupposés, les éléments qu'elles prennent en compte et ceux qu'elles laissent de côté. Ensuite, nous exposons les aspects spatiaux, généralement implicites, contenus dans ces théories, et ceci sous la forme d'un tableau de synthèse.

Ainsi, nous verrons (Partie 3) que, de manière surprenante, le paradigme néoclassique entendu ici au sens large, qui est au fondement des politiques monétaires menées depuis près de trois décennies dans certains pays, et qui est également à l'origine des politiques plus récentes de libéralisation du secteur financier, n'intègre pas vraiment la question des impacts structurels nationaux – et implicitement régionaux – des variables monétaires ou financières : la monnaie y est considérée comme neutre ou au mieux comme pouvant être neutralisée par une politique monétaire appropriée, le système financier comme transparent et le taux de change, lorsqu'il flotte, comme reflétant un juste prix, ses variations étant sans impact structurel.

Afin de reconstruire une grille de lecture des impacts structurels et régionaux des variables monétaires et financières, nous serons amenés à examiner deux blocs de théories.

Le premier bloc (Partie 4) portera sur les théories qui mettent en relation le taux de change et l'évolution structurelle des systèmes de production. Nous présenterons tout d'abord la théorie des cercles vicieux et vertueux liés au taux de change, puis la théorie de la compétitivité structurelle. Nous verrons que seule la théorie des zones monétaires optimales relie explicitement taux de change et régions. Nous constaterons néanmoins qu'aucune de ces théories ne parvient à donner une explication satisfaisante des impacts structurels et régionaux du taux de change. A partir de ces différentes théories et des travaux sur les systèmes de production territoriaux, nous avons retenu deux ensembles de critères afin de différencier

l'impact régional du taux de change. Les critères porteront premièrement sur les structures des SPT, en tenant compte des *spécialisations sectorielles* et de la prépondérance ou non, dans une région, de *grandes entreprises*. Le second ensemble de critères porte sur les différences dans les *capacités d'adaptation et d'innovation* au niveau local. Finalement, un tableau synthétisera un certain nombre d'évolutions structurelles possibles des SPT face à une appréciation de la valeur extérieure de la monnaie.

Le second bloc (Partie 5) discutera des théories de la monnaie endogène. Nous mettrons tout d'abord en évidence les principaux points de rupture entre paradigme néoclassique et paradigme de la monnaie endogène. Nous présenterons ensuite le débat interne qui oppose horizontalistes et structuralistes. Nous constaterons cependant que seule Sheila Dow, dans une perspective structuraliste, a relié sa conception endogène de la monnaie aux problèmes spatiaux : à partir d'éléments tels que la structure spatiale du système bancaire et son évolution, des comportements financiers des agents économiques, elle est à même de tirer des conclusions du point de vue de l'évolution des régions. A partir principalement des travaux de Dow, nous avons à nouveau retenu deux ensembles de critères pour différencier l'impact régional d'un processus de libéralisation du système financier. Les critères concerneront premièrement les structures des SPT, en tenant compte de leur *spécialisation sectorielle ou non dans les activités financières* et de la prépondérance ou non, dans une région, de *grandes entreprises*. Le second ensemble de critères concerne les différences dans les *capacités d'adaptation et d'innovation* locales. Précisons que nous élargirons la portée de cette dernière notion. En effet, si celle-ci permet de comprendre l'évolution différenciée des SPT spécialisés dans les activités financières, les autres SPT devront avant tout montrer une *capacité à recréer des circuits locaux de financement ou à se brancher sur des circuits différents*. Ensuite seulement, la capacité d'adaptation et d'innovation productive de ces systèmes pourra être enclenchée. Finalement, un tableau synthétisera un certain nombre d'évolutions structurelles possibles des SPT face à un processus de libéralisation du secteur financier.

La partie empirique (Partie 6) portera sur le cas suisse. Précisons que nous distinguerons clairement deux phases dans l'évolution économique et spatiale de la Suisse entre 1973 et 2000. Une première phase – entre 1973 et début 1996 – s'est caractérisée par une appréciation quasi continue du franc suisse sur le marché des changes. Nous reviendrons tout d'abord sur l'option monétariste prise par la BNS et sur l'évolution de la valeur extérieure du franc suisse. Ensuite, nous mettrons en évidence l'important développement qu'a connu la place bancaire suisse tout au long de cette période ainsi que les mécanismes qui ont conduit à l'appréciation du franc. Nous verrons également qu'entreprises et secteurs traditionnels d'exportation ont évolué de manière différenciée face à l'appréciation du franc. La seconde phase,

entamée en 1990, résulte d'une récession importante de l'économie interne et du processus de libéralisation du secteur financier. La conjonction de ces deux éléments sera à l'origine des difficultés rencontrées par le secteur bancaire travaillant pour l'économie domestique et provoquera l'assèchement des circuits régionaux de financement des activités ainsi qu'un renforcement des marchés financiers dans le contrôle de l'économie interne. A ce stade, nous donnerons une définition opérationnelle des SPT et expliciterons pratiquement les différentes étapes de la méthode d'identification de ces systèmes. Nous présenterons les SPT identifiés en Suisse et leurs réactions variées face à l'appréciation du franc suisse et au processus de libéralisation du secteur financier.

En conclusion (Partie 7), nous mettrons en évidence la dualisation économique et spatiale qu'a connue la Suisse au cours de ces trente dernières années. Nous estimerons également le rôle du secteur financier dans la désindustrialisation du pays. Finalement, nous tirerons un parallèle entre le cas suisse et les possibles impacts régionaux de l'intégration économique et monétaire européenne.

2 LES THÉORIES SUR LES SYSTÈMES DE PRODUCTION TERRITORIAUX (SPT) ET LEUR CAPACITÉ D'ADAPTATION ET D'INNOVATION

Alors qu'un certain nombre d'activités – en particulier la production standard – semblent pouvoir se déplacer d'un pays à l'autre sans difficulté apparente et que certains, tel O'Brien (1992), vont jusqu'à considérer que les progrès réalisés dans les nouvelles technologies de l'information et des télécommunications et l'intégration de plus en plus poussée des marchés financiers mondiaux conduisent tout droit à la fin de la géographie – un accès uniforme à l'information et la libre circulation des capitaux rendraient les espaces comparables, les choix de localisation indifférenciés – un nombre grandissant de travaux montrent que l'espace n'est ni neutre, ni homogène et que certaines activités économiques tendent au contraire à se concentrer dans des espaces bien spécifiques. Ces derniers, avec leurs spécialisations, leur organisation et leurs institutions, constituent de véritables systèmes de production territoriaux (SPT). Ces systèmes apparaissent d'ailleurs comme des éléments essentiels pour assurer la compétitivité des différentes nations et fournissent une part importante des exportations de ces dernières.

Néanmoins, dans quelle mesure peut-on parler de « systèmes de production territoriaux » ? La réponse à cette question réside essentiellement dans le courant de pensée choisi. En effet, on peut considérer l'espace ou le territoire de différentes manières et par conséquent la possible autonomie d'un système économique régional : l'approche néoclassique traditionnelle, par exemple, considère l'espace comme le support du jeu de la localisation des entreprises alors que les approches, que nous qualifierons de « territoriales », mettent en évidence des SPT ayant leurs propres capacités d'adaptation et d'innovation.

Les approches économiques traditionnelles sont principalement basées sur le comportement spatial de la firme. Cette dernière, en fonction de ses besoins en inputs, considère les différents choix possibles de localisation et s'établit là où les coûts sont les plus bas. Dans cette perspective, ce sont les entreprises et les marchés qui créent le territoire. C'est de leur jeu conjoint que vont apparaître des concentrations, des dispersions, etc. Cette démarche est, par exemple, celle de Krugman (1991). L'espace est le produit du jeu des marchés. Les régions sont donc des supports passifs. Face à un choc externe, les régions ne réagiront ainsi que selon leur dotation ou leurs structures au départ du processus et de manière mécanique, passive. Notons que nous prendrons en compte ces différences structurelles entre espaces, au départ du processus, au travers des spécialisations sectorielles et du type d'entreprises, grandes ou petites, majoritairement sises dans la région.

Cependant, face à un choc externe, toutes les régions ne réagiront pas de manière identique. Afin d'expliquer ces capacités différenciées d'adaptation entre entités

régionales, les approches « territoriales » partent d'un présupposé très différent des approches néoclassiques traditionnelles puisqu'elles posent que l'espace, dès lors appelé « territoire », est premier et préexiste aux firmes et aux marchés (Crevoisier, 1996). Dans un territoire donné, des entreprises et différents marchés vont opérer et générer des comportements qui s'expliquent par le jeu des relations locales ou à plus longue distance (Malecki et Oinas, 1999). Le territoire forme un système dont les entreprises et les différents marchés font partie selon des intensités et des degrés divers. Ainsi, certaines entreprises sont essentiellement dépendantes des conditions locales, par exemple sur le marché du travail, sur le marché des produits terminés, etc., alors que d'autres sont parfaitement capables de « s'extraire » de leur environnement local, en mobilisant des fonds en provenance d'une autre région ou en investissant ailleurs. C'est donc le degré d'intégration des activités dans une région donnée qui devient déterminant : certaines régions n'hébergeront que des entreprises sans relations les unes avec les autres ; d'autres formeront de véritables systèmes autonomes dans lesquels les entreprises ne sont que des composantes dépendantes, engluées dans les économies externes ou les structures locales. Dès lors, face par exemple aux variations du taux de change ou à un processus de libéralisation du secteur financier, ces systèmes évolueront de manière variée, d'où l'idée d'*une capacité différenciée des espaces à s'adapter et à innover*.

De nombreux travaux ont étudié les capacités d'adaptation et d'innovation différenciées des régions au cours de ces trente dernières années. Les principaux d'entre eux, districts industriels, technopoles, milieux innovateurs et systèmes métropolitains seront, dans un premier temps, passés en revue. Nous verrons que si ces théories insistent sur un certain nombre de points importants, en particulier le rôle des spécialisations sectorielles, le fonctionnement différencié des PME et des grandes entreprises et l'existence de dynamiques d'adaptation et d'innovation endogènes à la région, ces théories restent avant tout des théories d'économie de la production. Aucune de ces théories n'a cherché à intégrer de manière systématique l'impact de variables monétaires et/ou financières, telles que la politique monétaire, l'évolution du taux de change ou un processus de libéralisation du secteur financier.

Ainsi, après un rapide survol de ces théories, nous définirons tout d'abord ce que nous entendons par *structures de production* des SPT. Cette notion est importante car elle nous permettra de comprendre pourquoi face à un choc externe, aux mouvements du taux de change ou encore face à un processus de libéralisation du secteur financier, les SPT en fonction de leurs structures différenciées *au départ du processus d'ajustement* connaîtront des trajectoires divergentes. Nous développerons ensuite la notion de *capacité d'adaptation et d'innovation*. Cette approche par la capacité d'innovation et d'adaptation présente l'avantage de dépasser les théories basées sur la mobilité des facteurs de production. Nos hypothèses concerneront l'autonomie décisionnelle des firmes, la présence de

réseaux de collaboration dans la région ainsi que l'existence de ressources spécifiques dans tel ou tel système de production territorial. Face à une monnaie en constante appréciation ou à un processus de libéralisation du secteur financier, ces deux éléments – les structures différenciées des SPT au départ du processus d'ajustement ainsi que leur capacité à s'adapter et à innover – permettent, à notre sens, d'expliquer les trajectoires variées des systèmes de production territoriaux.

2.1 Les travaux sur les systèmes de production territoriaux

2.1.1 *Les districts industriels*

Le concept de district industriel a été inventé en 1890 déjà par Alfred Marshall et a été repris en 1978 pour l'Italie du Nord-Est et du Centre (la Troisième Italie). Les travaux italiens (Bagnasco, Becattini, Triglia, Brusco) ont joué un grand rôle dans la promotion de la conception territoriale du développement régional en démontrant l'efficacité de ce type de système de production. Un très grand nombre de recherches ont été inspirées du concept de district industriel (Amin et Robins, 1990; Pyke et Sengenberger, 1992).

Pour Becattini (1992), « *le district industriel est une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné* » (p. 36). Dans un district industriel, les entreprises et la communauté locale, qui sont étroitement imbriquées (Becattini parle d'une « parfaite osmose »), ont développé une activité industrielle spécifique. La division du travail est très poussée entre les petites entreprises qui le composent. Il en résulte des surplus croissants de produits finaux qui sont principalement exportés sur les marchés internationaux. L'écoulement des produits nécessite la mise en place d'un réseau stable intégrant les acteurs des différents segments de la filière : les fournisseurs, le district (la production) et les clients. Le district existe donc à la fois grâce aux conditions locales et au fonctionnement d'un réseau ouvert sur l'extérieur. Ces conditions locales résultent principalement du système de valeurs propre à la communauté locale et concernent autant le travail que la famille, l'attitude face au changement, la réciprocité et l'attachement à une activité spécifique. Ce sont les institutions de la vie communautaire locale qui assurent la pérennité et la propagation de ces valeurs dans le district. Il s'agit bien sûr du marché et de l'entreprise, mais aussi de la famille, de l'Eglise, de l'école, des autorités locales, des organisations politiques et syndicales ainsi que des instances publiques et privées, économiques et politiques, culturelles et caritatives, religieuses et artistiques. Bref, toute la communauté locale participe à l'activité productive, car cette dernière fait partie intégrante du vécu de chacun de ses membres.

Les entreprises, de par leur spécialisation dans un segment d'une même filière (ou branche industrielle), sont interdépendantes. Les relations personnelles entre chefs

d'entreprise (de parenté, par exemple) renforcent encore les liens entre l'activité économique et la communauté locale, ce qui n'empêche pas une forte concurrence entre les membres du district. Mais, du fait de l'éthique propre au fonctionnement de ce dernier, celui qui échoue dans son entreprise est autorisé à tenter à nouveau sa chance (Becattini, 1992), à condition qu'il ait respecté les règles de la communauté, c'est-à-dire qu'il n'ait pas eu un comportement opportuniste, néfaste au bien commun. Le district industriel présente une grande variété et beaucoup de souplesse dans la structure de l'emploi : travail à domicile et travail salarié, à temps partiel ou à plein temps, travailleurs indépendants et chefs d'entreprise. La grande mobilité horizontale et verticale des postes de travail, qui se traduit par de fréquents changements d'emploi, est perçue favorablement car elle assure la compétitivité et la productivité du district. De ce fait, il est considéré comme normal que chacun s'adapte continuellement et cherche une activité en accord avec ses compétences et ses aspirations. Les nombreux contacts informels propres au district industriel facilitent la circulation de l'information et la rendent plus efficace, que ce soit pour l'évaluation des qualités d'un travailleur ou d'une demande de crédit. Ainsi, le fonctionnement et la cohérence de ce réseau de PME reposent sur des mécanismes de coopération-concurrence.

Le district est ouvert sur l'extérieur, d'abord par ses exportations, qui sont surtout internationales, ensuite par la technologie. « *Le district industriel ne peut subsister comme organisation productive territorialisée compétitive que s'il est capable de s'adapter à la concurrence internationale et à l'évolution des technologies le concernant* » (Maillat, 1996 : p. 9). Ce qui signifie que ces districts disposent de réseaux à large échelle qui leur permettent de suivre de près l'évolution de leur marché ainsi que les innovations technologiques et l'innovation organisationnelle sur le marché international.

L'innovation technologique et l'esprit d'entreprise sont les moteurs du développement des districts industriels. Ils dépendent du système de valeurs de la communauté, c'est-à-dire de traits socioculturels qui lui sont propres et qui, dans le cas du district, valorisent particulièrement l'innovation et l'entrepreneuriat. Comme l'innovation participe du système de valeurs du district, les nouvelles technologies ou les nouveaux modes d'organisation sont généralement bien accueillis : « *Dans le district en revanche, l'introduction de nouvelles technologies apparaît comme une avancée sociale réalisée grâce à une prise de conscience progressive de la part de l'ensemble des segments de l'activité industrielle et de toutes les couches de la population. (...) L'innovation technologique n'apparaît donc nullement comme une mesure douloureuse ou imposée de l'extérieur mais plutôt comme l'occasion de renforcer une position déjà conquise* » (Becattini, 1992 : p. 48-49). Les spécificités techniques inhérentes au processus de production du district, comme la décomposition des étapes de transformation ou la fabrication de séries limitées, ainsi que la grande mobilité horizontale et verticale de l'emploi sont intimement

liées à la mise en œuvre d'innovations technologiques. Du fait de la segmentation du processus de production, les acteurs sont interdépendants, ce qui favorise la diffusion de l'innovation au sein du district. De même, la mobilité des emplois permet une bonne circulation de l'information et des nouvelles technologies.

Les marchés, souvent de dimension internationale, jouent un rôle essentiel dans la compétitivité des produits fabriqués dans le district. Des relations stables sont créées avec tous les acteurs de la filière pour assurer une synchronisation entre fournisseurs, producteurs et acheteurs. Ainsi, le développement du district apparaît comme « *un processus d'interaction dynamique (cercle vertueux) entre la division et l'intégration du travail pratiquées dans le district, la recherche permanente de nouveaux débouchés pour sa production, et la constitution d'un réseau de liens solides avec les marchés extérieurs* » (Becattini, 1992 : p. 45). C'est grâce à l'efficacité du réseau informel de relations que les chefs d'entreprise sont à même d'obtenir les informations relatives à l'évolution des produits du district sur les marchés internationaux ainsi qu'aux aspects économiques et socioculturels du district. Le système de crédit local propre au financement des PME, qui joue un rôle déterminant dans le développement des districts industriels, fonctionne également grâce au réseau de relations informelles. Le développement du district repose donc sur la traduction de « *toutes les potentialités contenues dans l'héritage historique du district en autant de produits commercialisables* » (ibid. : p. 43).

Les éléments essentiels liés à la capacité d'adaptation et d'innovation des districts industriels sont donc les suivants :

- ◆ Présence d'un grand nombre de PME spécialisées dans une branche;
- ◆ Division du travail et relations de complémentarité entre ces entreprises;
- ◆ Existence d'une communauté locale vivant en symbiose avec l'activité économique dominante;
- ◆ Entrepreneuriat important;
- ◆ Relations de concurrence/coopération intenses reposant sur les valeurs de la communauté locale;
- ◆ Capacité d'innovation centrée sur l'adaptation rapide aux demandes du marché et la création de nouveaux produits;
- ◆ Capacité d'adoption rapide de nouvelles techniques.

2.1.2 Les technopoles

De nombreuses études ont été consacrées aux technopoles, en particulier à partir de Silicon Valley, qui est la plus mythique d'entre elles. D'autres exemples célèbres

sont la Route 128 de Boston, le complexe militaro-industriel de Los Angeles, le district industriel de Tokyo, Sophia-Antipolis, Toulouse, Montpellier, etc. Alors que les premières technopoles américaines se sont développées de manière spontanée, celles qui ont été créées ensuite dans les années 60, 70 et surtout 80 sont en général des développements planifiés.

Dans le vocabulaire de la science régionale, le mot « technopole » (au féminin) est devenu un terme générique qui désigne aussi bien un parc technologique, un parc scientifique, un centre de technologie, un technopôle (au masculin) qu'une grande métropole du monde industrialisé. Dans tous les cas, il s'agit d'un système de production localisé qui allie la maîtrise d'une technique de pointe et le monopole d'un domaine scientifique et technique (Planque, 1985).

Les technopoles constituent un type original de relation entre l'industrie et une région ainsi qu'entre l'université et l'économie. Pour qu'elles fonctionnent de manière efficace, il faut que tous leurs éléments constitutifs (recherche, université, entreprises et services) soient constamment imbriqués les uns dans les autres. Leurs atouts résident dans les facteurs suivants : une densité de formation supérieure élevée, une densité de recherche publique et privée inégalée, un ou plusieurs axes d'excellence, une densité élevée d'entreprises de haute technologie, des moyens de communication de pointe connectés de façon efficace, un aménagement urbain approprié à l'épanouissement de parcs scientifiques ou de pépinières d'entreprises, une ambiance culturelle performante ainsi qu'un cadre de vie attrayant.

La technopole désigne le lieu de la « révolution de l'intelligence » (Tatsuno, 1987) propre aux nations industrielles ainsi que la mutation économique, sociale et culturelle des sociétés industrielles avancées. Ses trois composantes principales sont les activités de formation, les activités de recherche et les activités industrielles mettant en œuvre des technologies avancées. « *Les technopoles tendent à structurer l'espace régional. Considérées à tort comme une nouvelle génération de zones industrielles, elles sont destinées à dynamiser l'industrie par tous les moyens possibles, les technologies avancées notamment, avec l'étroite collaboration de l'université. Elles accueillent simultanément des industries de pointe et des entreprises traditionnelles, mais rentables, en vue de faciliter les effets de diffusion* » (Wackerman, 1992 : p. 67).

Benko (1991) établit une distinction entre un technopôle et une technopole. Pour lui, le technopôle est un pôle technique alors que la technopole correspond à une ville aux aptitudes technologiques élevées. Il définit le technopôle du point de vue opérationnel et physique ainsi que par sa localisation. Opérationnellement, il s'agit d'un groupement d'organisations de recherche et d'affaires qui réalisent un développement scientifique englobant toute une filière, du laboratoire à la fabrication et à la commercialisation du produit. Physiquement, c'est un ensemble

d'entreprises (surtout des PME) – bureaux, laboratoires, unités de fabrication – structuré dans un environnement de qualité. Un technopôle est localisé dans un système relationnel fermé avec des universités et des instituts de recherche technique, publics et privés. C'est un espace précis, le point singulier d'un territoire où se concentrent et interagissent des activités économiques liées aux techniques nouvelles et innovatrices. « *Les technopôles sont des réalisations mises en œuvre par des villes dont les stratégies de développement économique s'appuient sur la valorisation de leur potentiel universitaire de recherche, en espérant que celui-ci entraîne une industrialisation nouvelle à l'initiative d'entreprises de haute technologie, créées ou attirées sur place* » (Benko, 1991 : p. 11). La technopole résulte d'un mouvement plus global influant sur les conditions économiques, sociales, politiques du processus de production-reproduction. A la fois pôle technologique et ville dotée d'une fonction de polarisation régionale, elle associe dans un même lieu et un même temps puissance d'innovation et capacités de développement régional. C'est une forme d'urbanisation qui constitue « *un processus complexe de territorialisation-relocalisation au sein des stratégies des firmes dominantes, tout en faisant preuve de volonté d'ancrage et d'intégration de la variable spatiale dans les stratégies élaborées par les collectivités locales* » (ibid. : p. 12). On trouve des technopoles dans trois types de régions :

- ◆ *Les vieilles régions industrielles* : elles ont créé des technopoles afin de changer leur image de marque et d'attirer de nouvelles activités capables de moderniser leur tissu industriel local. « *Souvent, les activités et l'innovation présentent des caractères de filiation avec le tissu existant, assurant une continuité technologique* » (ibid. : p. 35). Une forte organisation collective est la condition de leur réussite ;
- ◆ *Les espaces métropolitains* : la majorité des technopoles sont liées aux grandes métropoles, qui offrent des économies d'agglomération, une forte concentration des secteurs à technique élevée et une transition possible entre anciennes et nouvelles technologies ;
- ◆ *Les nouveaux espaces industriels (et les créations ex nihilo)* : ce sont des technopoles fondées par des entreprises nouvelles ou par des entreprises existantes qui se lancent dans de nouvelles branches d'activité. Elles se localisent dans des régions sans tradition industrielle.

Une technopole ne peut se constituer et fonctionner efficacement (c'est-à-dire créer, produire, croître et essaimer) que si elle est centrée sur un réseau de contacts interpersonnels et interorganisationnels locaux, spécialisés et diversifiés (Planque, 1985). Ce réseau est structuré par des instituts de recherche fondamentale et appliquée de type universitaire. La relation entre la recherche fondamentale dans les institutions publiques universitaires et la recherche appliquée dans l'industrie est

établie par l'entrée d'universitaires dans les entreprises et par des contrats de recherche entre entreprises et institutions de recherche. Dans ce cas, les technologies ne sont pas importées mais créées sur place. Il s'agit bien là d'une forme de développement local qui s'apparente au concept de milieu innovateur.

Les éléments essentiels liés à la capacité d'adaptation et d'innovation des technopoles sont donc les suivants :

- ◆ Présence d'entreprises actives dans le domaine des hautes technologies, d'activités de recherche et de développement ainsi que de laboratoires universitaires;
- ◆ Existence d'un monopole relatif dans un domaine de connaissances scientifiques et techniques et capacité à générer localement ces connaissances;
- ◆ Interactions importantes entre les entreprises et l'appareil scientifique et technique (essaimage, mobilité du travail, mandats, etc.);
- ◆ Entrepreneuriat;
- ◆ Présence de services associés (capital-risque, etc.);
- ◆ Cadre de vie attractif et agréable.

2.1.3 Les milieux innovateurs

Le concept de milieu innovateur a été développé par le GREMI (Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs) dans le but de conceptualiser, à partir d'études de cas, l'idée selon laquelle la capacité d'innovation réside au niveau régional. Plusieurs définitions du milieu innovateur ont été données (Maillat *et al.*, 1993; Maillat, 1996; Crevoisier, 2001).

Pour Crevoisier (1993), le milieu se définit comme un ensemble territorialisé relativement cohérent constitué par un collectif d'acteurs avec leurs savoir-faire respectifs et des règles de concurrence/coopération partagées. A partir de cela, d'une part ils construisent une représentation convergente des contraintes et des opportunités qui apparaissent dans l'environnement technique et de marché et d'autre part, ils développent ensemble et de manière interdépendante leurs savoir-faire et les règles de concurrence/coopération qui les accompagnent. Le milieu innovateur n'est donc pas un univers clos, mais entre au contraire en interaction permanente avec son environnement, en particulier avec les transformations des marchés et des techniques au niveau international. Examinons ces éléments.

Les savoir-faire sont définis comme la capacité humaine de maîtrise pratique du processus de production au sens large. Ils peuvent porter aussi bien sur les techniques que sur les fonctions commerciales ou logistiques. Les savoir-faire sont

véhiculés par les personnes qui les détiennent et sont mis en œuvre dans le cadre des entreprises. Aucune innovation ne peut être réalisée sans que les savoir-faire se soient préalablement développés. Ils sont donc cruciaux pour permettre (ou empêcher !) l'évolution des techniques, des produits et des méthodes de production dans un contexte donné. Les savoir-faire sont une ressource construite par l'histoire économique d'une région. Toute la question est de savoir comment ils seront prolongés, réorientés pour devenir de véritables actifs spécifiques (Colletis et Pecqueur, 1995) à même de distinguer une région donnée des autres espaces avec lesquels elle entre en concurrence.

Par règles de concurrence/coopération, nous entendons les attitudes, normes et valeurs qui régissent les comportements des acteurs du milieu les uns par rapport aux autres. Elles caractérisent les interactions qui ont lieu dans un espace spécifique. Les règles de concurrence/coopération créent, à travers les normes véhiculées par une profession, un groupement ou un domaine d'activité, un cadre dans lequel les acteurs d'un milieu peuvent interagir. Chaque acteur qui s'investit dans une relation peut s'attendre à une certaine réciprocité de la part de son partenaire. Dans un milieu, rendre service, se montrer compréhensif, apporter des connaissances et des informations à l'autre, c'est aussi engager l'autre d'une manière ou d'une autre. Chaque relation ne peut donner lieu à une contrepartie financière et c'est l'ensemble de ces « dettes » qui forme la trame d'un milieu. C'est uniquement sur cette base que peuvent se développer des relations non marchandes, ou non exclusivement marchandes qui permettent la coopération dans le cadre d'un projet d'innovation. Elles sont particulièrement importantes car elles participent ainsi à la création d'un espace de travail commun (langage commun, reconnaissance mutuelle des savoir-faire, perception convergente des changements techniques et des marchés, etc.).

Le milieu est attaché à un collectif d'acteurs. Il comprend en particulier les entreprises industrielles, les entreprises de services liés, les instituts de financement, les centres de recherche et de formation, les associations socioprofessionnelles, ainsi que des institutions telles que les pouvoirs publics locaux, les administrations et les interfaces publiques. Ce collectif d'acteurs est caractérisé par une certaine indépendance dans la formulation des choix stratégiques et une relative autonomie décisionnelle. Il met en œuvre les ressources humaines et matérielles (main-d'œuvre, machines, infrastructures, etc.) attachées au milieu.

Le milieu innovateur ne constitue pas un ensemble figé, il est au contraire le siège de processus d'ajustement, de transformation et d'évolution permanents. Ces processus sont activés par une logique d'interaction, d'une part, et par une dynamique d'apprentissage, d'autre part. La logique d'interaction est déterminée par la capacité des acteurs à coopérer et à être en relation d'interdépendance, notamment dans le cadre des réseaux d'innovation. La dynamique d'apprentissage

traduit la capacité des acteurs à modifier leur comportement en fonction des transformations de leur environnement, à formuler de nouveaux projets, à mettre en oeuvre de nouvelles solutions et à créer de nouvelles ressources. C'est grâce à la dynamique d'apprentissage que sont créés et développés de nouveaux savoir-faire, de nouvelles techniques, que l'équilibre entre les relations de coopération et de concurrence se transforme, que les changements intervenus dans l'environnement sont captés et assimilés, que les relations entre les différents partenaires sont renouvelées.

C'est dans la mesure où le milieu innovateur est capable, notamment au travers de la logique d'interaction et de la dynamique d'apprentissage, d'assurer la création de nouvelles ressources et la transformation du système de production qu'on peut mettre clairement en évidence son rôle dans l'évolution économique des régions.

En effet, toutes les régions ne réagissent pas positivement aux chocs et aux incitations qu'elles reçoivent; on ne voit pas forcément apparaître des milieux innovateurs. De plus, ces derniers ne sont pas éternels. Particulièrement liés à un collectif d'acteurs et à des relations interpersonnelles, ils subsistent rarement au-delà d'une génération. Mais quand le milieu réagit et qu'il s'organise de manière cohérente, il peut trouver dans les ressources spécifiques créées au cours du temps, la base d'une transformation ou d'un renouveau.

Une des caractéristiques du milieu innovateur est la capacité de développer et de prolonger de manière autonome un savoir-faire qui permette la spécialisation du milieu. Mais à elle seule, l'existence de cette ressource ne suffit pas à dynamiser le système de production territorial. En effet, parmi les régions qui ont eu des problèmes au cours de ces vingt dernières années, nombreuses sont celles qui avaient un savoir-faire important. Cependant, elles se sont révélées incapables de se transformer à cause de barrières sociales ou organisationnelles, d'attitudes de rejet envers les nouvelles techniques ou simplement par manque d'imagination. En fait, quand le milieu est innovateur, il est capable d'identifier et de formuler des projets nouveaux, prenant en compte les ressources du milieu qui peuvent être mobilisées en même temps que les opportunités qui apparaissent dans l'environnement technique et de marché.

Les éléments essentiels liés à la capacité d'adaptation et d'innovation des milieux innovateurs sont donc les suivants :

- ◆ Présence d'acteurs diversifiés (entreprises, institutions de recherche et de formation, autorités locales, associations professionnelles, etc.) et dotés d'une autonomie de décision;
- ◆ Existence de savoir-faire spécialisés et partagés, pouvant évoluer par approfondissement ou en complémentarité;

- ◆ Existence de règles de concurrence/coopération entre acteurs du milieu;
- ◆ Connexion avec les environnements techniques et de marché au niveau international;
- ◆ Capacité d'innovation basée sur la technique et/ou en réponse à l'évolution des marchés;
- ◆ Processus d'apprentissage (évolution des savoir-faire) et d'interaction (évolution des règles de coopération) entre acteurs.

2.1.4 Les systèmes métropolitains

Si les travaux sur les districts industriels, les technopoles ou les milieux innovateurs s'intéressent principalement aux activités industrielles, la croissance des activités se fait aujourd'hui surtout dans les services et dans les villes. S'agit-il d'une division spatiale du travail, les villes concentrant les activités tertiaires liées à l'industrie (Krätke, 1995), ou certaines villes constituent-elles aujourd'hui de véritables systèmes de production à la Sassen (1991) ?

Nous explorerons ici essentiellement la seconde possibilité. Sassen (1991 ; 1994). montre ainsi l'émergence de villes internationales et d'un nombre plus restreint encore de villes globales dont l'arrière-pays serait le monde entier, phénomène bien illustré par la finance puisque plus des deux-tiers des transactions mondiales se négocient dans les trois seuls pôles de Tokyo, Londres et New York. La globalisation financière n'annonce pas la « fin de la géographie » (Martin, 1994). Bien au contraire, puisque ces villes globales ou métropoles financières concentrent une part sans cesse croissante d'activités financières et de services spécialisés. Les sièges des sociétés des secteurs financier, industriel ou commercial ainsi que les services aux entreprises de niveau mondial composent donc les *global cities*. Aux sièges centraux traditionnels des grandes entreprises réalisant l'essentiel des opérations d'expertise et de contrôle pour l'entreprise succèdent une externalisation et une spécialisation accrue de ces prestations. Le système des capitales nationales est remplacé par un système à beaucoup plus large échelle. Dans les années 70, ces villes étaient des centres commerciaux et bancaires. Elles sont devenues les postes de commande de l'économie mondiale et sont organisées comme de véritables systèmes de production : elles sont concrètement le lieu de localisation et d'élaboration des activités de contrôle ainsi que leurs plus importants marchés. « *Après avoir été parfois longtemps des centres de la banque et du commerce mondiaux, ces villes sont aujourd'hui des postes de commande dans l'organisation de l'économie mondiale, des points d'ancrage et des marchés essentiels pour les activités économiques pilotes du moment, la finance et les services spécialisés aux entreprises, et aussi les lieux où s'élaborent les innovations dans ces branches* » (Sassen, 1994 : p. 62).

Avec ce potentiel de contrôle international, ces villes deviennent ainsi les nœuds de vastes systèmes de communications et de marchés. Les progrès dans l'électronique et dans les télécommunications les ont transformé en centres de communication et de gestion à longue distance. La direction d'un ensemble d'usines, de bureaux et de services à travers le monde ne va en effet pas de soi. Elle requiert le développement d'un vaste domaine de fonctions de gestion et de contrôle, ainsi que des services de très haut niveau de spécialisation et de performance. Les *global cities* apparaissent ainsi comme de véritables systèmes de production territoriaux qui produisent les capacités de gestion et de contrôle d'une économie mondialisée, systèmes qui articulent les services bancaires, comptables et financiers, les services juridiques internationaux, le conseil de gestion, les agences internationales de publicité, etc. Chacune de ces activités renforce l'autre sur la base des complémentarités locales. Ces systèmes produisent les ressources spécialisées nécessaires à la gestion d'opérations de production dispersées et aux marchés mondiaux des moyens de production et des produits. La complexité de la production de ces services et de ces expertises nécessite souvent un contact face-à-face. Des villes comme New York, Tokyo, Londres, Paris, Francfort, Amsterdam, Zurich, Los Angeles, Hongkong, Singapour, Sydney ou Sao Paulo présentent ces caractéristiques. La principale transformation dans ces villes réside dans le poids et l'ampleur des entreprises de la finance. Avec les changements fondamentaux survenus dans le milieu des années 80 dans le secteur financier (libéralisation des mouvements de capitaux, déréglementation, diversification, augmentation de la concurrence, innovations, augmentation massive du volume des transactions, etc.), ces villes ont concentré ces activités et se sont mises à fonctionner en réseau. Par là, elles exercent une influence considérable sur l'organisation économique, impliquant un nouveau type d'urbanisation. Parallèlement, elles se coupent progressivement de leur arrière-pays.

Veltz (1994 ; 1996) insiste quant à lui sur l'évolution des activités vers le tertiaire supérieur et sur la concentration croissante de certains services dans les grands centres urbains. Néanmoins, si la montée des grandes agglomérations et des réseaux qu'elles forment entre elles illustre une métropolisation croissante des économies avancées, l'émergence des *global cities* ne résumant cependant pas ce phénomène. C'est au contraire un processus très diversifié qui ne limite nullement aux formes extrêmes de centralisation stratégique et financière décrites par Sassen. La métropolisation concerne non seulement les secteurs dits les plus « avancés » mais à des degrés divers l'ensemble du tissu économique (Veltz, 1994). Pour Veltz, la transformation des conditions de la concurrence constitue un aspect central de ces évolutions : l'ouverture toujours plus forte des économies nationales, la moindre croissance mondiale (comparée aux Trente Glorieuses), la saturation des marchés, les stratégies de plus en plus globales des grandes firmes poussent les pays industrialisés vers une spécialisation dans les produits à haute valeur ajoutée et vers des modes de compétition où la qualité, l'innovation, les délais et toutes les formes

de différenciation jouent un rôle aussi important que les prix. De surcroît, ces facteurs sont puissamment renforcés dans le cas des politiques de « franc fort ». Or, qualité, innovation, réactivité sont directement liées à la densité et à la pertinence des interactions entre les diverses composantes du système productif : la qualité appelle, par exemple, le rapprochement entre concepteurs et exécutants, l'innovation entre gens du marketing et hommes de recherches, etc.

Les tissus métropolitains offrent ainsi des possibilités pour ces interactions non-programmables que n'offrent pas des tissus moins denses telles les villes moyennes ou petites. De plus, dans un contexte qui voit l'incertitude fortement augmenter, les firmes développent toutes sortes de stratégies de flexibilité. La recherche de réversibilité dans les choix de localisation des firmes illustre cette tendance. Paris propose ainsi un marché du travail beaucoup plus diversifié, plus fluide et plus large qu'en province. Les chances pour une firme d'y trouver une main d'œuvre appropriée sont plus élevées. Inversement, les coûts économiques et sociaux sont moins lourds. Du côté des salariés, les chances de trouver deux emplois à Paris, pour les ménages bi-actifs par exemple, sont beaucoup plus grandes. Selon Veltz (1996), cette dimension, qu'il qualifie d'« assurance-flexibilité », est un des mécanismes les plus puissants de la métropolisation. Le principal risque, cependant, est celui d'un découplage entre la métropole et le reste du territoire. Les grandes pôles se développent, entre eux, en réseau, sans se soucier de leur périphérie : les relations horizontales (de pôle à pôle) l'emportent sur les relations verticales d'autrefois (de pôles à hinterlands). Il n'y aurait plus division fonctionnelle entre la ville et les régions environnantes, mais rupture des relations, d'où le sous-titre de son ouvrage : *l'économie d'archipel*. Si le processus de métropolisation n'est pas inéluctable, il est très difficile à contrecarrer.

Néanmoins, et curieusement, Veltz constate que les ressources sociales (culture partagée, capacités de projet, etc.) redeviennent primordiales dans le monde « tout économique » de la globalisation. Des régions non-métropolitaines caractérisées par une forte densité de coopération entre firmes, milieux économiques et institutions locales tirent leur épingle du jeu. Cette thèse est intéressante pour la suite de ce travail, car même si Veltz conclut au renforcement des métropoles par rapport à d'autres types d'espaces, il n'exclut pas le développement de structures de type « district » ou « système de production territorial ». Des politiques d'aménagement du territoire volontariste devrait, dès lors, encourager ce type de développement.

Les éléments essentiels liés à la capacité d'adaptation et d'innovation des systèmes métropolitains sont donc les suivants :

- ◆ Présence d'activités spécialisées dans la finance, la banque, les services comptables, juridiques internationaux et présence des principales firmes internationales spécialisées dans ces domaines;
- ◆ Relations denses, de qualité et de complémentarité entre les différentes activités composant le système productif;
- ◆ Présence de sièges de grandes entreprises internationales, qui constituent la demande;
- ◆ Présence de ressources intellectuelles très spécialisées et d'un marché du travail dans ces domaines;
- ◆ Connexions rapides avec les autres centres mondiaux similaires (télécommunications et aéroports);
- ◆ Capacité d'innovation dans ces activités.

2.2 Les structures de production des SPT

Les travaux sur les districts industriels, les technopoles et les milieux innovateurs mettent presque exclusivement l'accent sur les spécialisations industrielles, seuls les travaux sur les systèmes métropolitains, et surtout ceux sur les villes globales, s'intéressent au développement et à la concentration spatiale des activités financières, en particulier celles liées à la finance internationale. Or, face à un choc externe, des régions aux spécialisations différentes réagiront de manière différenciée. De même, une région qui concentre pour l'essentiel des PME n'aura pas la même capacité de réponse qu'une région marquée par la prédominance de grandes entreprises. Par structure économique, nous entendons donc les principales spécialisations sectorielles ainsi que le type d'entreprises, grandes ou petites, majoritairement sises dans le SPT analysé.

Ces différences structurelles *au départ d'un processus d'ajustement* détermineront donc en partie l'évolution future que connaîtront les différents SPT.

2.2.1 Spécialisations sectorielles et provenance du revenu de base

L'observation de la réalité montre à l'évidence que les activités économiques présentent une répartition spatiale hétérogène. L'espace apparaît différencié et caractérisé par des concentrations d'activités productives particulières. Toutes les régions n'affichent pas les mêmes spécialisations sectorielles, n'exportent pas les mêmes produits ou prestations et n'ont pas le même degré d'ouverture vis-à-vis du monde extérieur. Or, comme l'observe Martin (2001), si les régions diffèrent dans la nature de leurs spécialisations sectorielles et de leurs exportations ainsi que dans leur degré d'ouverture au monde extérieur, elles répondront alors de manière différenciée à un choc externe.

Le renchérissement soudain au niveau international du prix du pétrole n'aura pas le même effet sur une région spécialisée dans les activités pétrolières – comme le Texas – que sur une région ou une ville qui concentre des activités liés à la production d'automobiles tel Détroit. Une région spécialisée dans un secteur manufacturier en déclin et à faible valeur ajoutée (par exemple, le textile) sera beaucoup plus vulnérable *a priori* face à une appréciation de la valeur extérieure de la monnaie qu'une région spécialisée dans des activités en expansion et à plus forte valeur ajoutée telle que la microtechnique. De même, la libéralisation des mouvement de capitaux au niveau international n'aura pas le même impact sur une région spécialisée dans la production de services financiers internationaux que sur une région qui concentre des activités administratives nationales et principalement orientée sur la captation de flux intérieurs.

En somme, la même cause – le même choc externe par exemple – aura des impacts différenciés sur des régions composant une même entité nationale : leur différence en termes de spécialisations sectorielles *au départ du processus d'ajustement* expliquera déjà en partie leur réaction différenciée.

Notons que le contexte actuel de globalisation ne pousse nullement à une homogénéisation des structures productives mais tend au contraire à renforcer les spécialisations existantes au niveau des différentes économies régionales. Ce renforcement des spécialisations régionales correspond d'ailleurs à une tendance lourde de nos économies. Ce degré accru de spécialisation entre régions peut devenir problématique puisqu'elles peut conduire à une moindre diversification des activités et rendre certaines régions beaucoup plus vulnérables à un choc externe asymétrique.

De plus, certaines régions – celles dont le revenu de base provient principalement d'exportations de biens ou de services hors des frontières nationales, se montreront plus sensibles aux changements dans l'environnement international, que ces changements leur soient favorables ou défavorables. Une forte appréciation de la valeur extérieure de la monnaie nationale pénalisera *a priori* les régions spécialisées dans l'industrie ou le tourisme alors que les régions spécialisées dans la finance internationale en profiteront. D'autres régions ou villes spécialisées dans des activités protégées ou vivant du contrôle des flux intérieurs seront peu concernées par l'évolution de la valeur extérieure de la monnaie. Ainsi, l'exposition de la région aux variations du taux de change peut varier fortement suivant que celle-ci écoule ses produits ou prestations dans le pays ou à l'étranger. A cet égard, les *places centrales* représentent l'idéal type d'espaces peu sensibles puisqu'elles fournissent des biens et services aux zones environnantes sans être directement concernées par l'évolution du taux de change.

Dans cette optique, la théorie de la *base* (Hoyt, 1939; Gouguet, 1981) nous sera très utile pour spécifier la nature et la provenance du revenu de base des différents SPT analysés. Rappelons que celle-ci part de l'idée que la croissance économique d'une ville ou d'une région dépend de son *revenu de base*, à savoir le revenu qu'elle retire de la vente de ses produits et de ses services en dehors de la région, que ce soit dans le pays ou à l'exportation. Des emplois dans la région seront ainsi induits par ce revenu. Cette théorie, d'inspiration keynésienne, distingue donc les activités basiques des activités non-basiques ou induites. Les premières regroupent les activités qui exportent en dehors de la région alors que les secondes comprennent des activités telles que le commerce de détail, les services financiers ou d'autres activités qui sont complémentaires du secteur basique et qui sont consommées dans la région (ou dans la ville). Dans les modèles les plus répandus, les activités induites varieront en proportion du revenu de base selon un *multiplicateur*. Enfin, une certaine partie du revenu régional sera consacrée à l'achat de biens et services en dehors de la région : ce sont les *fuites*.

Dans sa première version, cette théorie reste bien sûr très limitée et a fait l'objet de nombreuses critiques. On lui a, entre autres, reproché de limiter les activités basiques au seul secteur industriel et de ne pas considérer certains services comme moteur du développement. On considérait, en effet, que les produits industriels, contrairement aux services, étaient exportables. Seules les activités industrielles qui constituent la base économique des régions et des villes étaient en mesure de contribuer à une croissance autonome et auto-entretenu (Gallouj, 1996). Néanmoins, certains travaux ont cherché à dépasser cette vision où la base se confond forcément avec un secteur industriel. Allen (1992) montre bien que la base exportatrice des régions britanniques s'est considérablement transformée : alors que la base économique des régions industrielles n'a cessé de décliner, l'économie du Sud-Est a concentré la croissance dans des secteurs que l'on tenait pour non-basiques à l'exemple de la finance, de la haute technologie et du tourisme.

Autre critique importante : la théorie de la base, et en particulier ses versions formalisées, considère comme exogènes les avantages comparatifs de la région et ses capacités d'adaptation et d'innovation. Les activités induites varient mécaniquement en proportion du revenu de base. Cette théorie n'intègre ainsi pas les différences dans les structures internes des économies régionales et les transformations au cours du temps du flux de base, découlant par exemple des processus d'innovation. Dans la réalité, le multiplicateur n'est fixe qu'à court terme. Ainsi, si une nouvelle branche d'activité se développe dans la région, c'est le multiplicateur qui change. L'objectif de notre étude est de rendre compte de la transformation des économies régionales, et en particulier de leurs activités basiques sur une longue période. Nous développerons donc une théorie des capacités

d'adaptation et d'innovation régionales mieux à même de rendre compte de ces transformations.

Pour notre problématique, l'intérêt de cette théorie est cependant évident : elle permet d'appréhender le développement régional comme la conséquence d'une part de la capacité d'une région à exporter – à l'étranger ou ailleurs dans le pays – et d'autre part, de la demande extérieure. Son principe central – la liaison entre le revenu de base et le développement de la région – continue d'ailleurs à inspirer de nombreuses recherches en économie régionale. De plus, la méthode des quotients de localisation généralement associée à cette approche est relativement facile à mettre en œuvre et elle a un avantage : elle définit la base économique d'une région comme les activités dans lesquelles la région est spécialisée par rapport au territoire national. Cette approche en termes de spécialisation nous sera très utile par la suite puisque nous mobiliserons cette méthode afin d'identifier un certain nombre de SPT suisses et leurs différentes spécialisations sectorielles.

Les spécialisations sectorielles régionales et la provenance du revenu de base vont donc fortement conditionner les trajectoires de développement des différents SPT.

2.2.2 Dichotomie PME/grandes entreprises et division spatiale du travail

La *division spatiale du travail* débute, selon Aydalot (1986) au moment où l'entreprise peut se libérer des contraintes qui la lie à son environnement local. Or, seule la grande entreprise grâce à ses capacités financières et organisationnelles est capable de maîtriser la distance, celle-ci est donc à même de s'extraire de son environnement immédiat et de localiser ses différentes fonctions (production, administration, recherche et développement, etc.) dans des zones variées. Les régions comme les technopoles ou les districts industriels qui développent leurs ressources sur base endogène deviennent de ce fait attractifs pour des filiales d'entreprises multinationales qui viennent y renforcer la spécialisation. Les travaux sur les villes globales montrent bien que les grandes entreprises viennent de plus en plus y localiser leurs fonctions de décision. Dans cette perspective, ce n'est plus l'espace qui définit l'entreprise, mais l'entreprise qui va modeler l'espace. Ainsi, une région marquée par la prédominance de grandes entreprises sera mise en concurrence par ces dernières avec d'autres régions.

En somme, la grande entreprise domine son espace, peut utiliser à son profit la division spatiale et internationale du travail et n'est pas prisonnière des savoir-faire et du niveau des salaires dans une région. En y regardant de plus près, chacun verra, par exemple, que les investissements directs à l'étranger sont pour l'essentiel le fait de grandes entreprises multinationales. Les raisons en sont multiples. Premièrement, l'investissement à l'étranger se fait généralement de manière indivisible (rachat d'une entreprise, mise sur pied d'un réseau de distribution, investissement, marketing, etc.) et nécessite une capacité financière importante. Deuxièmement, de

telles opérations doivent s'appuyer sur une organisation importante. On ne contrôle pas des activités à distance comme on le fait sur un seul site. Ainsi, pour une grande entreprise, l'objectif de l'innovation consistera avant tout à conserver la rentabilité de ses investissements. Dans cette perspective, une grande entreprise pourra parfaitement développer un produit en Europe, le fabriquer en Asie et le vendre aux Etats-Unis; c'est la rentabilité au niveau de l'ensemble de l'organisation qui sera le critère pour innover (Crevoisier, 1995). De plus, en jouant sur la division spatiale du travail, les grandes entreprises ont également la possibilité de répartir les risques liés aux conjonctures géographiques particulières ou aux fluctuations monétaires (Veltz, 1996).

Si, à présent, nous adoptons la perspective d'un entrepreneur ancré dans une région, qui n'a pas ou que peu la possibilité d'organiser sa production à une échelle internationale, l'innovation a un objectif plus global : il s'agit d'assurer non seulement une certaine rentabilité de l'entreprise, mais sa survie dans un contexte régional donné du point de vue des savoir-faire et du niveau des rémunérations. Face à l'évolution du taux de change ou de toute autre forme de coût, une grande entreprise peut lancer un produit qu'elle fabriquera en partie dans un pays à coût élevé de la main-d'œuvre et en partie dans un pays à bas salaires. Une PME régionale ou des créateurs d'entreprise ne retiendront pas un tel produit. Ils seront contraints d'en imaginer d'autres, dont une des caractéristiques essentielles est de laisser une valeur ajoutée correspondant aux conditions en vigueur dans la région. Les PME sont liées à leur environnement local. C'est essentiellement pour ces raisons que la principale forme d'internationalisation des PME reste et restera l'exportation de biens et éventuellement de services. Les PME ne sont pas adaptées à une gestion du capital et de l'organisation à grande échelle. Leurs forces résident ailleurs, par exemple dans la souplesse, l'interaction, les capacités d'expérimentation, etc. Les acteurs régionaux jouent donc une partie différente. Les enjeux sont par conséquent différents, ce qui n'est pas sans influence sur le processus d'innovation, sur les types de produits élaborés et sur les transformations qui en découlent dans le SPT (Crevoisier, 1995).

En résumé, les structures du SPT, sa composition sectorielle et la prédominance de grandes entreprises ou de PME, vont influencer la manière dont une région répondra à un changement d'environnement macroéconomique ou à un choc externe. Néanmoins, et c'est l'idée que nous développons dans la partie suivante, le facteur territorial va également influencer l'évolution structurelle du SPT en jouant sur les différents éléments composant la capacité d'adaptation et d'innovation.

2.3 La capacité d'adaptation et d'innovation des STP

Chacun connaît la petite histoire de cette usine montée sur un bateau qui s'en va jeter son ancre dans les eaux du pays dont les coûts sont les plus bas. A chaque

changement dans les coûts des facteurs, le capitaine refait les calculs et met le cap sur une destination plus avantageuse. A une époque où les coûts de transport et les tarifs douaniers baissent, la tentation est grande de considérer que les facteurs de production – et en particulier le capital – sont totalement mobiles. Cependant, la mobilité totale des facteurs n'existe pas plus que leur totale immobilité. Comprendre la mobilité des facteurs, c'est avant tout montrer que, à différents endroits et à différentes époques, les facteurs sont plus ou moins fortement englobés dans des systèmes et des processus économiques dont ils sont à la fois les produits et les producteurs. Ainsi, afin de dépasser l'idée des firmes qui choisissent l'endroit où jeter l'ancre, nous développons la notion plus systématique de *capacité d'adaptation et d'innovation*. Cette notion rend avant tout compte du fait que les ressources se construisent par l'interaction étroite entre les entreprises et leur environnement – autres entreprises, institutions publiques, etc. (Veltz, 1993). Le territoire ne se réduit ainsi plus à une simple dotation de facteurs.

Quelle est la différence entre la notion d'attractivité d'un lieu, basée sur des facteurs de localisation, et la notion de capacité d'adaptation et d'innovation ? La différence réside encore une fois dans l'approche choisie par le chercheur.

Raisonnement en termes d'attractivité, c'est se mettre à la place d'une entreprise qui est totalement indépendante de son environnement et qui a par conséquent la capacité de choisir librement l'endroit où elle désire s'installer. En somme, et conformément à l'approche traditionnelle qui considère que c'est le jeu des entreprises et des marchés qui génère l'espace, l'entreprise est « dans le ciel ». De là-haut, elle observe les différentes régions, chacune étant dotée d'un certain nombre de facteurs qui la distinguent des autres. Il y a donc constitution d'un « marché des régions » qui fait l'objet de choix de la part des entreprises. De plus, ce choix peut être régulièrement revu. L'intérêt d'une telle approche est micro-économique : elle permet effectivement de rendre compte du processus de décision de localisation effectué par une entreprise qui cherche une nouvelle localisation. Elle a pour principale limite de considérer l'attractivité comme une donnée et non comme un construit historique. A l'inverse, raisonner en termes de capacité d'adaptation et d'innovation consiste à dire que le territoire est le résultat de l'interaction au cours du temps des entreprises et des espaces dans lesquels elles sont localisées. La localisation d'une firme ne se limite plus aux seuls facteurs de coût et de rentabilité, mais résulte davantage d'un rapport continu et qualitatif au territoire. En somme, cette capacité est le résultat de l'attractivité au cours du temps, c'est-à-dire en intégrant les rétroactions des entreprises sur les espaces. Le territoire est un sous-produit de cette interaction. La question n'est plus « quelle est la région qui offre les meilleurs facteurs de localisation ? », mais « comment ces offres régionales se constituent et évoluent-elles ? ».

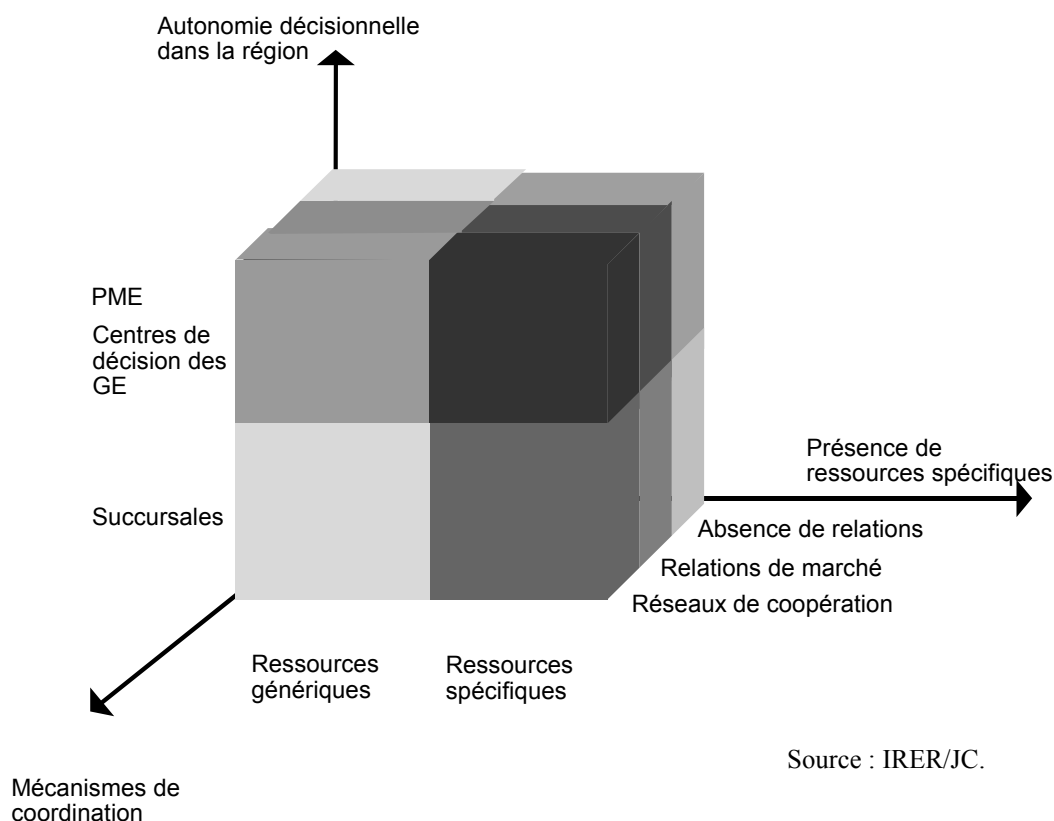
Face à une transformation durable de l'environnement macroéconomique, une telle approche permet de comprendre l'évolution des facteurs de localisation d'une région – ou, si l'on préfère, l'évolution de la compétitivité d'une région – sans pour autant négliger l'autonomie décisionnelle de l'entreprise au niveau micro-économique. Cette capacité a un aspect positif et dynamisant puisque l'environnement régional devient un facteur essentiel de la compétitivité des entreprises. La compétitivité de ces dernières résulte largement de la qualité des facteurs, de l'organisation de la production et de la dynamique d'innovation de la région. C'est cette dernière qui génère les entreprises et les techniques. Cette capacité endogène permet aux entreprises de mobiliser et de reconstituer sur base locale des ressources spécifiques permettant l'innovation et la compétitivité. Rendre compte de l'évolution de cette capacité, c'est aussi mettre en évidence la différenciation des régions entre elles, ou, si l'on préfère, la manière dont se constituent les *spécificités* d'un territoire (Crevoisier, 1998a).

Passer de l'approche par l'attractivité et les facteurs de localisation à une approche par les capacités d'adaptation et d'innovation suppose également le passage de l'espace support des économistes à l'espace territoire des géographes. Le territoire n'est plus un périmètre-réceptacle des activités économiques (Veltz, 1996) mais une structure active prête à intervenir dans l'échange avec la firme. Cette dernière y recherche un rapport continu, plus qualitatif. Le territoire se définit comme un ensemble de relations entre des éléments matériels et immatériels, des acteurs et un espace physique. Il est le résultat d'une construction historique d'une société (ou d'une communauté) et se caractérise par les relations qui ont été tissées – ou rompues – au cours du temps (Crevoisier, 1996). Le territoire est engagé dans la production des ressources et des besoins des acteurs locaux.

Cette notion de *capacité d'adaptation et d'innovation régionale* a toutefois un aspect contraignant. A l'instar d'une GE, une entreprise qui n'est pas liée à une région fera face à une élévation de ses coûts en investissant ailleurs, diminuant ainsi les capacités d'adaptation de l'économie d'une région. En effet, la sortie du territoire est une solution pour une entreprise isolée et indépendante de son environnement local, elle ne l'est pas pour un système territorial de production intégré.

Concrètement, cette notion de *capacité d'adaptation et d'innovation*, notion à l'articulation du micro et du méso, découlera de trois composantes étroitement interdépendantes (Figure 1) : l'*autonomie décisionnelle* de l'entreprise ou de l'unité productive, les *mécanismes de coordination œuvrant entre cette entreprise et les autres acteurs économiques* de la région, enfin la participation de cette entreprise à l'utilisation et/ou à la production de *ressources spécifiques* dans une région.

FIGURE 1 : LES TROIS COMPOSANTES DE LA CAPACITÉ D'ADAPTATION ET D'INNOVATION



2.3.1 L'autonomie décisionnelle

L'autonomie décisionnelle est la capacité d'une unité de production ou d'une institution publique à gérer ses relations avec son environnement proche ou lointain. Cette autonomie ne doit par conséquent pas être confondue avec l'autarcie, la fermeture sur l'environnement. Au contraire, c'est la capacité à s'appropriier les changements dans l'environnement et à agir sur cet environnement qui caractérise l'autonomie décisionnelle.

Dans la littérature, cette autonomie varie grandement suivant le type d'entreprises considérées :

- ♦ D'une part, les PME qui, suivant différents facteurs propres à chaque entreprise, peuvent s'ouvrir ou non sur leur environnement et profiter des ressources locales existantes;
- ♦ D'autre part, les grandes entreprises, qui sont plus complexes : les centres de décision ont une latitude importante dans la localisation des unités qui leur sont subordonnées. Il faut donc distinguer d'un côté les centres de décision et de l'autre, les filiales ou établissements.

Les PME possèdent plusieurs caractéristiques du point de vue de leur autonomie décisionnelle qui influencent considérablement leur capacité d'innovation.

Tout d'abord, la PME, de par sa taille, est généralement mono-établissement. Par conséquent, ses différentes fonctions – gestion, production, etc. – sont toutes localisées dans une région donnée. Cela n'est pas sans conséquence sur les capacités de l'entreprise à jouer sur différents espaces. En principe, ces entreprises n'affichent pas les capacités organisationnelles et financières suffisantes pour ouvrir des filiales sur d'autres territoires : elles ne participent ainsi que modestement aux processus de délocalisation. La nécessaire agglomération des différentes fonctions de la PME et leur soumission aux conditions économiques et techniques d'une seule région influencent la capacité d'adaptation et d'innovation de la PME. Ainsi, si elle entend rester compétitive, l'entreprise de petite taille cherchera à bénéficier des potentialités locales : « *Beaucoup plus que d'autres variables qui agissent dans nos économies, la petite entreprise est une réalité éminemment territorialisée qui tire de son enracinement dans des environnements economico-sociaux spécifiques une grande partie des conditions de son propre dynamisme et de la poursuite de ses avantages compétitifs* » (Conti, 1996 : p. 6).

Bien sûr, il ne suffit pas qu'une PME soit indépendante du point de vue de la propriété pour qu'elle le soit du point de vue économique et industriel. En effet, la dépendance vis-à-vis d'un client par exemple peut être suffisante pour empêcher l'entreprise de s'ouvrir sur son environnement.

La PME n'est pas « une grande entreprise en miniature ». Si nous gardons à l'esprit l'idée d'une grande entreprise qui possède l'ensemble des fonctions nécessaires, la PME est contrainte de s'ouvrir pour une quantité d'opérations qu'elle ne peut effectuer elle-même : formation, recherche, financement, commercialisation, etc. La PME, par conséquent, doit être comprise comme un élément d'un système de production plutôt que comme un système de production à elle seule. Il en résulte que l'autonomie de la firme, définie comme une capacité à gérer ses relations avec son environnement, doit être plus développée que pour de grandes entreprises, ces dernières mettant souvent plus l'accent sur leur organisation interne.

La crise du fordisme s'est accompagnée de mutations techniques et industrielles, mais également organisationnelles et sociales. Les entreprises, dans un contexte incertain et mouvant, modifient généralement leurs activités, leurs schémas productifs et leurs modes d'organisation dans le sens d'une plus grande flexibilité à l'égard de leur environnement. A cet égard, les PME semblent mieux armées car la décentralisation de l'autonomie décisionnelle leur permet de prendre en compte plus rapidement les transformations de l'environnement technique et de marché, selon la thèse de la spécialisation flexible (Piore et Sabel, 1984). Dans cette perspective, la transformation du système de production, en favorisant les unités autonomes,

tendrait à un renforcement de la capacité à innover des entreprises. La coconstruction qui résulte du jeu des PME et de leur territoire devient facteur de dynamisme et d'innovation.

Un système de production territorial ne comporte pas que des PME, mais également, le plus souvent, un ou plusieurs établissements ou filiales de grands groupes industriels ou de grandes entreprises dont l'espace productif et stratégique déborde largement les frontières de la région. Les *grandes entreprises* – et en particulier leurs filiales – ne s'investissent jamais totalement dans un territoire donné (Zimmermann, 1995) :

- ◆ Elles jouent le jeu de la globalisation et l'échelon territorial ne convient nullement à leur ambitions stratégiques;
- ◆ Le contexte d'incertitude ambiant les oblige à une flexibilité organisationnelle qu'une contrainte territoriale limiterait;
- ◆ Elles ne désirent guère assumer les conséquences sociales de leurs décisions au plan local et développent au contraire des attitudes d'aversion pour le risque.

Ces entreprises sont par conséquent peu ancrées territorialement et susceptibles de délocaliser dans un temps assez bref. Cependant, il y a dans la territorialisation des effets d'irréversibilité (Zimmermann, 1995) que ces firmes cherchent à éviter. Les coûts de sortie des territoires ne sont pas nuls. Ainsi, « *les firmes s'efforcent de préserver une certaine flexibilité territoriale et d'éviter le lock-in géographique. Elles cherchent pour ce faire à préserver leurs degrés de liberté sur le plan spatial, un certain nomadisme qui devient une composante essentielle du nouveau rapport firme-territoire* » (ibid. : p. 166). Les rapports entre grandes entreprises et territoire sont donc ambivalents : d'une part, elles chercheront à utiliser, à internaliser les ressources locales, voire à participer au développement de ressources et de partenariats intéressants pour elles; d'autre part, elles désirent maintenir ouverte la possibilité de délocalisation.

L'autonomie décisionnelle des filiales ou établissements est donc difficile à cerner. Ceux-ci sont intégrés financièrement et organisationnellement dans des ensembles et placés sous l'égide de maisons mères généralement implantées sur d'autres territoires. Les relations de pouvoir internes au groupe jouent un rôle essentiel dans la liberté décisionnelle de l'unité, qui est toujours relative puisqu'elle dépend organisationnellement et stratégiquement de la société mère (Dupuy et Gilly, 1992).

De la sorte, l'autonomie décisionnelle d'une filiale/établissement doit être saisie à trois niveaux (Dupuy et Gilly, 1995) :

- ◆ Il s'agit, dans une première étape, de situer la place de l'établissement dans la stratégie globale et dans l'organisation du groupe, c'est-à-dire son niveau de

spécialisation (sur un ou plusieurs segments), l'intensité de ses échanges avec les autres unités du groupe. C'est, en effet, cette place dans l'organisation du groupe ainsi que son positionnement dans la division technique du travail (stade « amont » ou « aval ») qui vont déterminer les fonctions de l'établissement et, par voie de conséquence, l'autonomie dans les liaisons avec les entreprises extérieures (relations d'achat-vente, mais également relations de coopération et de partenariat);

- ◆ Il s'agit, dans une deuxième étape, d'établir les rapports juridiques et financiers qui lient l'unité locale à son groupe d'appartenance, afin de mettre en évidence les formes et la nature du contrôle financier et du pouvoir juridico-économique exercés par la société mère – ainsi, une unité filialisée aura plus de marge de manœuvre qu'un simple établissement;
- ◆ Il s'agit, dans la troisième étape, de mettre en évidence les modes de gestion et les procédures de décision et de contrôle au sein du groupe, afin de définir la place précise de l'unité dans le schéma organisationnel (plus ou moins centralisé) mis en place par la direction du groupe. Cette place déterminera largement le mode de fonctionnement et notamment le degré d'autonomie-dépendance pour toutes les fonctions, aussi bien productives que non productives.

Il existe donc deux images polaires des filiales de grandes entreprises : d'une part, l'établissement « fordiste » de production, dépendant à tous points de vue et par conséquent entretenant un faible rapport qualitatif avec son territoire d'implantation ; d'autre part, la filiale à forte autonomie décisionnelle qui a toute latitude pour gérer des relations avec son environnement proche ou lointain.

Quant aux centres de décision des grandes entreprises, ils jouissent bien sûr d'une grande autonomie décisionnelle qui n'est remise en cause que lors de fusions/acquisitions. Notons qu'il s'agit là d'un enjeu particulièrement important aujourd'hui, de nombreuses régions se voyant dépossédées d'autonomie décisionnelle à la suite du rachat d'entreprises, petites ou plus importantes.

Du point de vue de la dynamique de développement local, la capacité des centres de décision des grandes entreprises de gérer des unités localisées dans d'autres espaces est la contrepartie de la faible autonomie décisionnelle dans d'autres régions. Ils possèdent ainsi une capacité à décider « pour les autres », c'est-à-dire à gérer au gré de leur volonté, non seulement la localisation ou la délocalisation de telle ou telle unité, mais également l'autonomie de celle-ci dans ses relations avec l'extérieur.

L'autonomie décisionnelle est une condition nécessaire pour que les entreprises et les acteurs régionaux puissent nouer des relations locales, afin de mobiliser les ressources spécifiques d'une région ou de participer à la production de ces

dernières. En résumé, nous retiendrons que plus l'autonomie est importante, plus le système de production territorial a des capacités d'adaptation et d'innovation. En effet, c'est seulement dans la mesure où les entreprises et les institutions publiques locales possèdent un certain degré d'autonomie qu'elles sont susceptibles de participer à des dynamiques locales.

2.3.2 Les mécanismes de coordination

L'existence de *relations de coordination* de type concurrence-coopération entre les acteurs économiques représente un deuxième élément explicatif du dynamisme d'un SPT (Maillat *et al.*, 1991; Maillat et Perrin, 1992). En effet, les relations qui ne relèvent pas de la seule contractualisation (Planque, 1991) apparaissent primordiales dans l'émergence des processus d'innovation. Ces derniers résultent d'interactions marchandes et non marchandes que les acteurs tissent entre eux et non simplement des relations d'input-output. Ce type de mécanismes est intégré dans les concepts de milieu, de réseaux de coopération territoriaux (Aydalot, 1985; Maillat *et al.*, 1991; Maillat et Perrin, 1992), de proximité (Rallet et Torre, 1995) et aussi d'interdépendances hors marché (Storper, 1995).

Les relations entre firmes ne peuvent pas toujours être réduites à des échanges marchands. Or, la science économique en général laisse trop souvent aux autres disciplines le soin d'étudier l'entreprise dans ses relations territoriales (Conti, 1996). Ainsi, pour Bonamy et Valeyre (1993), les entreprises et leurs interrelations ne sont pas seulement inscrites dans des espaces différenciés dont les ressources sont utilisées selon leurs avantages comparatifs. Elles peuvent aussi être territorialisées lorsqu'elles contribuent à la structuration et au développement des ressources locales qu'elles mobilisent. Ainsi, à une première phase d'ouverture de relations classiques peut succéder une phase de mise en œuvre de relations plus élaborées. Perrat (1997) identifie dès lors deux phases dans la relation d'une firme aux autres acteurs : « *une phase que nous avons qualifiée d'extériorisation, exprimant le besoin d'une ouverture aux ressources extérieures pour mobiliser des compétences plus pointues, générer plus de flexibilité, partager les risques et les coûts; une phase pouvant être qualifiée d'externalisation proprement dite et exprimant la nécessité d'établir une continuité entre ces ressources extérieures et les ressources internes du groupe, y compris dans leur dimension spatiale* » (p. 210). Deux cas polaires se présentent de la sorte à l'entreprise (nous remarquerons, cependant, que de multiples positions intermédiaires existent entre ces deux extrêmes) : soit elle opte pour une simple utilisation/internalisation des ressources locales sans souci de leur renouvellement (logique de prédation), soit elle participe activement à la construction, à l'entretien et au renouvellement de ces ressources en partenariat avec les autres acteurs locaux (logique de coconstruction) (Colletis *et al.*, 1997).

L'intensité des relations locales permettra, dès lors, de qualifier la capacité d'adaptation et d'innovation des entreprises sises dans la région. Ce degré de territorialisation dépendra de la sorte des liens privilégiés que les firmes et leur espace d'accueil entretiennent. Ainsi, la prégnance des relations de coopération conduira à ancrer plus durablement la firme dans le tissu local ou régional. Comme le remarquent Bonamy et May (1994), ce processus de territorialisation suppose non seulement l'existence de liens non transférables en cas de changement de localisation, mais prend surtout sens quand l'unité localisée contribue à son tour à façonner, par des investissements irréversibles, l'espace qui l'accueille.

Dans cette perspective, nous définirons les relations de marché comme des relations d'achat-vente. Ces relations peuvent être banales comme lors de l'achat d'un bien dans un supermarché. Elles peuvent, cependant, être plus complexes et se doubler d'une relation de coopération.

Ces relations de coopération impliquent un transfert de savoir-faire et permettent un échange de ressources qui se traduit par un processus d'apprentissage collectif, décisif dans les phases d'innovation et de développement. La coopération entre les différents acteurs régionaux et leur mise en réseaux est ainsi susceptible d'engendrer un processus d'apprentissage qui peut déboucher sur une dynamique d'innovation régionale (Bramanti *et al.*, 1997). *« Les liens étroits, multidirectionnels et complexes d'interdépendances entre les firmes locales débouchent sur la constitution de réseaux de coopération et d'échange tant en ce qui concerne la production que l'innovation. Conséquence de la spécialisation des entreprises, une division du travail souvent poussée se manifeste et des relations de collaboration et d'échange tant formels et marchands qu'informels et non marchands s'instaurent entre entreprises concurrentes, facilitant ainsi la circulation de l'information et des compétences »* (Maillat, 1996 : p. 11).

La concurrence moderne met en avant des critères de différenciation – la qualité, la variété des biens et des services, la réactivité, la capacité d'innovation (Veltz, 1996). Or, à l'égard de ces critères, les organisations tayloriennes traditionnelles sont contre-productives. De nouvelles configurations productives émergent donc, à l'échelle de la firme et des réseaux interfirmes, ne reposant plus sur des efforts de productivité classiques. Au contraire, la compétitivité et la pertinence des organisations se jouent de plus en plus sur la qualité des relations (interactives) entre les multiples acteurs de la firme, du système économique et de son environnement. Comme le remarquent Bonamy et Valeyre (1993), les systèmes de relations entre entreprises évoluent vers des configurations en réseaux, sous la forme « d'entreprises réseaux » liant de grands donneurs d'ordres et leurs fournisseurs ou sous la forme de « réseaux d'entreprises » dans le cas de groupes de PME ou de districts industriels. La capacité d'innovation et d'adaptation des

entreprises passe donc par leur capacité à établir et gérer des relations de concurrence/coopération avec leur environnement.

Le concept de réseau peut être vu de deux manières et s'articule suivant l'entrée privilégiée entre micro et méso-économie. Il peut, d'une part, concrétiser l'organisation des stratégies d'entreprises : « *il apparaît alors comme une nouvelle composante du développement des entreprises, des relations inter-entreprises et organisationnelles* ». Il peut, d'autre part, englober une dimension plus territoriale et « *être considéré comme un élément structurant des dynamiques territoriales et de la mise en œuvre de synergies locales à travers la production d'externalités spécifiques* » (Courlet et Pecqueur, 1991 : p. 392). La mise en réseaux et les coopérations ainsi développées sont donc des incitations fortes au développement d'interactions et à la stabilisation des mésosystèmes productifs (Filippi, 1996).

Planque (1991) oppose d'une part des réseaux monofonctionnels, souvent régulés sur le mode contractuel et souvent transterritoriaux, et d'autre part, des réseaux multifonctionnels, plus créatifs et se développant sur une base territoriale. L'existence de ces réseaux locaux d'innovation (coopérations, partenariats divers...) apparaît clairement comme un indice de la qualité des relations (Matteaccioli, 1998). Nous retrouvons, dans cette perspective, deux idées complémentaires largement admises en économie régionale : d'une part, celle selon laquelle « *une proximité spatiale durable est un facteur irremplaçable de synergie entre des partenaires multiples. Dès lors, un réseau dont les composantes sont voisines ou, pour le dire en d'autres termes, dont la structure spatiale est polarisée et connexe, bénéficie d'un avantage qualitatif qui peut être déterminant* » (Perrin, 1990 : p. 281-282); la proximité géographique a de la sorte des effets directs sur l'évolution des relations : en permettant la récurrence des rencontres, elle favorise leur renforcement et leur complexification (Gilly et Grossetti, 1993). D'autre part, l'idée que le réseau a une histoire et suppose ainsi « *un système de relations de long terme entre différents acteurs basé sur des règles de confiance et de connaissance, de réciprocité et de priorité* » (Maillat et al., 1991 : p. 408).

En résumé, différents SPT se caractérisent par des configurations différentes du point de vue des relations de concurrence/coopération. On distinguera tout d'abord les SPT dont ces relations sont absentes. Une dynamique régionale d'adaptation et d'innovation ne peut donc pas émerger. Au mieux, elle n'est que le résultat du dynamisme de certaines firmes isolées. Ensuite, les SPT dans lesquels on trouve essentiellement des relations de marché et de concurrence peuvent connaître un certain dynamisme, à l'instar des systèmes métropolitains. Ici, c'est l'abondance et la diversité de l'offre et de la demande qui font qu'à l'intérieur d'un tel SPT, certaines dynamiques d'innovation tendent à apparaître et à s'ancrer. C'est cependant lorsque apparaissent des relations qui articulent le marchand et le non-marchand, la concurrence et la coopération qu'une dynamique régionale

d'innovation peut se développer. En effet, c'est par la participation des différents acteurs que se réalise la production de ressources spécifiques qui confère des avantages compétitifs à une région.

2.3.3 Les ressources spécifiques

Pour Colletis et Pecqueur (1993), le principal facteur de différenciation des espaces peut ne résulter ni du prix relatif des facteurs ni des coûts de transport, mais de l'offre potentielle de *ressources spécifiques*, latentes ou activées, non susceptibles, par définition, d'être mises en concurrence directement sur un marché. Les deux auteurs procèdent à la distinction suivante entre *générique* et *spécifique* :

- ◆ d'une part, la notion de ressources génériques, mises en œuvre ou non, embrasse l'ensemble des facteurs de localisation discriminés par les prix et les coûts de transport et soumis au schéma traditionnel d'allocation optimale des facteurs. Les ressources sont dites « *génériques lorsque leur présence est indépendante du processus de production ou de la dynamique sociale et entrepreneuriale. Le générique est donc une donnée exogène* » (Colletis et Pecqueur, 1995 : p. 454);
- ◆ d'autre part, la ressource spécifique découle « *d'une histoire longue, d'une accumulation de mémoire, d'un apprentissage collectif cognitif* » et est irréductiblement « *ancrée dans un territoire* » (Colletis et Pecqueur, 1994 : p. 104). Elle ne se crée pas uniquement selon une logique marchande, mais en mettant en jeu des relations non marchandes (par exemple basées sur la réciprocité) (ibid.). De la sorte, le caractère de spécificité ne tient pas au produit lui-même mais à l'ensemble du processus de production. La spécificité le rend non redéployable dans un autre contexte. Cette irréductible différence du produit par rapport aux autres est liée à une communauté d'acteurs et rend donc compte d'une connaissance partagée (Pecqueur, 1996).

Les ressources spécifiques recouvrent l'ensemble des ressources qui différencient un SPT des autres ainsi que la manière dont elles sont organisées entre elles. Elles se repèrent en premier lieu par la spécialisation des activités. Concrètement, les ressources spécifiques peuvent prendre de nombreuses formes.

Aujourd'hui, ce sont essentiellement les *savoir-faire* (Crevoisier *et al.*, 1996) qui sont mis en avant. En effet, loin d'être également réparties dans l'espace, certaines compétences de haut comme de bas niveau ne se retrouvent qu'à quelques endroits dans le monde : spécialistes du marché mondial du blé ou du pétrole, de la conception de machines agricoles, du stylisme dans l'habillement, mais aussi décolleteurs, tanneurs, graveurs et autres métiers traditionnels qui contribuent à une activité de niveau international. Ainsi, les principales technopoles (Silicon Valley, Route 128, Cambridge, etc.) et les districts industriels italiens sont tous basés sur *un ensemble de savoir-faire spécialisés et complémentaires*.

Les ressources spécifiques peuvent aussi être incorporées dans l'environnement physique ou symbolique. Les SPT touristiques par exemple reposent sur certains savoir-faire conjugués avec des images, des paysages ou des objets culturels construits au cours du temps. L'image du Cervin a été construite de toutes pièces par le savoir-faire des hôteliers de Zermatt. D'autres montagnes auraient pu connaître une destinée identique si elles avaient eu une communauté aussi dynamique à leur pied !

Les savoir-faire spécifiques ne se présentent pas sous la forme d'une personne que l'on pourrait déplacer, transférer par de simples mécanismes de marché ou même par la migration. Au contraire, c'est un ensemble de savoir-faire complémentaires qui caractérise un district industriel ou un milieu innovateur. Il n'est pas pensable de déplacer l'ensemble de ces ressources car prises une à une, privées des complémentarités qui leur donnent leur valeur économique, elles sont inutiles. Elles sont donc difficilement normalisables et transférables (Veltz, 1996). Leur valeur économique dépend ainsi fortement du contexte dans lequel elles sont mises en œuvre.

Par conséquent, dans cette optique de ressources spécifiques, le territoire n'est pas une simple structure passive mais il construit et renforce les avantages compétitifs en générant des externalités positives et des effets de proximité favorables (Maillat, 1996). A travers son offre de spécificités, il crée ou renforce ainsi des irréversibilités de localisation (Colletis et Pecqueur, 1994).

La spécialisation est la condition de l'insertion du local dans le global. Une économie globalisée ne peut se comprendre comme un monde dont toutes les composantes sont identiques. Au contraire, c'est par la différenciation et la complémentarité que peut se créer une économie globale.

Storper (1992) montre que les processus d'apprentissage technologique basés sur le produit ont une base géographiquement concentrée. Cela implique de ne pas oublier le développement endogène qui devient complémentaire de l'attraction des firmes. En effet, ces dernières, dans des pays à coûts élevés comme la Suisse, ne recherchent pas des facteurs de production génériques, mais des spécificités qu'elles ne trouvent que là ou dans quelques rares endroits dans le monde.

Par exemple, la mondialisation du secteur financier ne signifie pas que ce dernier soit uniformément réparti sur la planète. Au contraire, ce sont aujourd'hui quelques rares kilomètres carrés qui concentrent l'essentiel de l'activité de ce secteur. Il est nécessaire, pour les entreprises du domaine, d'être là où se trouvent les ressources spécifiques indispensables pour élaborer et décoder l'information financière. Aujourd'hui la compétitivité n'est donc plus seulement une affaire de baisse des coûts, mais résulte davantage de la création accélérée de noyaux de compétences, qui deviennent vite autocumulatifs : « *Qu'elles soient techniques, commerciales ou*

financières, ces innovations demandent, pour être maîtrisées, un tissu de connaissances et d'expertises beaucoup plus diversifié qu'autrefois et supposent l'existence de milieux appropriés où les externalités (de type marshallien) jouent un rôle central » (Veltz, 1996 : p. 101).

La production des ressources spécifiques est le sous-produit du fonctionnement du SPT. Concrètement, cette production prend de nombreuses formes, comme les complémentarités entre les entreprises, les institutions de formation et les institutions de recherche, ou encore le passage des individus d'entreprise en entreprise, passage qui permet le perfectionnement et une spécification toujours plus poussée des savoir-faire à partir de l'expérience directe (Crevoisier *et al.*, 1996).

Les institutions de formation et de recherche ont généralement été développées à partir des activités économiques locales, bien que de nombreuses exceptions existent. C'est le développement économique qui a peu à peu permis et poussé le développement de la formation et de la recherche, ces dernières favorisant à leur tour la compétitivité des entreprises localisées dans la région.

Les mécanismes de production des ressources spécifiques tiennent donc au fonctionnement du SPT dans son ensemble et dans son histoire – facteur supplémentaire qui explique la difficile reproduction de ressources spécifiques dans d'autres contextes locaux.

Les ressources spécifiques ne sont pas un simple héritage. Elles n'ont de valeur économique que dans la mesure où elles sont actualisées et mises en œuvre. Une tradition donnée n'est un avantage que si les savoir-faire évoluent avec les techniques modernes et selon les marchés. Les savoir-faire, la tradition, certaines images, etc. sont donc toujours ambivalentes : d'une part, elles sont un facteur de blocage et d'immobilité, un *lock-in* dans une activité traditionnelle et d'autre part, elles sont un avantage à partir duquel les acteurs locaux peuvent développer de nouvelles activités.

Bien sûr, avec la standardisation des produits et des techniques, il est fréquent que des savoir-faire rares se banalisent et se développent dans de nombreux endroits. La région dont ces savoir-faire sont originaires aura alors perdu sa spécificité.

En résumé, les ressources spécifiques sont les avantages hors coût d'un SPT, ce qui marque sa différence. Lorsque les produits et les techniques évoluent, la disponibilité de ressources spécifiques et la capacité à les faire évoluer deviennent essentielles pour la compétitivité d'une région. C'est uniquement par la spécialisation qu'une région parvient à s'insérer et à maintenir sa place dans une économie mondialisée. Nous considérerons donc que plus un SPT dispose de

ressources spécifiques, plus sa capacité d'innovation et d'adaptation sera importante.

2.4 Conclusion

Si ces théories montrent bien que l'espace n'est ni neutre, ni homogène et insistent sur les capacités différenciées qu'ont les espaces à s'adapter et à innover, celles-ci demeurent avant tout des théories d'économie de la production. Elles restent centrées sur les fonctions de production (innovation, savoir-faire, marché du travail, filière de production, etc.). Les travaux sur les districts industriels, les technopoles et les milieux innovateurs focalisent, de plus, presque exclusivement sur les spécialisations industrielles, seuls les travaux sur les systèmes métropolitains, en particulier ceux sur les villes globales, se sont penchés sur le développement des activités financières. De temps à autre, certains auteurs évoquent l'influence de telle ou telle variable monétaire ou financière : Becattini observe que les banques locales jouent un rôle important lorsqu'il s'agit de financer la production dans les districts industriels ; Veltz souligne que les politiques du « franc fort » poussent encore plus les pays industrialisés vers une spécialisation dans les produits à haute valeur ajoutée et vers des modes de compétition où la qualité, l'innovation, les délais et toutes les formes de différenciation jouent un rôle aussi important que les prix, etc. Néanmoins, aucune de ces théories ne propose une grille de lecture systématique des impacts liés aux variables monétaires et/ou financières. Or, si l'on veut comprendre l'évolution différenciée que peuvent connaître les régions d'un même pays, il est nécessaire d'ajouter l'impact spatial de ces variables.

De manière générale, les deux champs, *monnaie* d'une part et *espace* d'autre part, restent encore aujourd'hui presque totalement isolés l'un de l'autre. Les économistes préoccupés par les questions monétaires et financières tendent à considérer l'espace national comme homogène et ne s'intéressent que de manière très marginale aux problèmes régionaux. Ce sont d'ailleurs pour l'essentiel des macroéconomistes. Les géographes ou les économistes régionaux, quant à eux, tiennent compte de l'espace mais n'ont que rarement intégré des variables monétaires et/ou financières dans leur cadre théorique.

Remarquons que ce thème a été redécouvert très récemment par des économistes et surtout des géographes britanniques et a fait l'objet de certaines investigations théoriques et empiriques. Ce regain d'intérêt est à relier au contexte britannique qui voit une région du sud-est prospère et abritant une place financière d'envergure mondiale alors que le reste du Royaume-Uni est en mal de reconversion industrielle depuis plusieurs décennies, provoquant une division interne au pays que certains n'ont pas hésité à qualifier de « north-south divide » (Martin, 1988), d'autres allant jusqu'à évoquer la possible dislocation du pays (Allen, 1992). Les politiques économiques et monétaires de conception très libérale conduites dès la fin des

années 70 avec l'arrivée au pouvoir de Margaret Thatcher (processus accéléré de dérégulation du secteur public et du secteur financier, politique monétaire de type monétariste entraînant de fortes et périodiques surévaluations de la livre sterling, etc.) ont sans conteste exacerbé ces disparités régionales et provoqué le renouvellement du débat théorique portant sur les liens qu'entretiennent *monnaie* et *espace*. Leyshon (1995) pouvait ainsi suggérer au milieu des années 90 que c'était « le début de la fin » et que cette nouvelle sous-discipline qualifiée de « geography of money » allait définitivement s'établir.

Néanmoins, comment expliquer que les variables monétaires et financières aient été aussi longtemps absente du débat en science régionale ? Rodriguez-Fuentes (1998) invoque trois raisons :

Premièrement, les économistes régionaux intéressés à ces questions ont généralement mobilisé des modèles néoclassiques, et ceux-ci postulent la neutralité de la monnaie et de la politique monétaire au moins à long terme. Conséquemment, si la monnaie ne compte pas à l'échelle nationale comme le suggère la théorie néoclassique, elle n'est pas plus importante à l'échelle régionale.

Deuxièmement, les régions n'ont tout simplement pas d'instruments monétaires à leur disposition. Dès lors, si une région ne peut pas mettre en oeuvre sa propre politique monétaire, pourquoi en faire un cas d'étude ?

Troisièmement, même si les régions étaient à même d'user de certains instruments de politique monétaire, leur extrême degré d'ouverture associé à une parfaite mobilité des capitaux ne leur permettrait de toute façon pas de contrôler leur environnement monétaire. Elles feraient face à une offre de monnaie horizontale pour un certain taux d'intérêt. C'est la position assumée par les tenants du « global monetarism » pour les petites économies ouvertes et les régions. En somme, leur extrême ouverture associée à une parfaite mobilité des capitaux va permettre l'allocation optimale des ressources financières. Tous les projets qui méritent d'être financés le seront. L'offre de monnaie devient en quelque sorte endogène au niveau régional – tout en restant exogène au niveau national, c'est-à-dire parfaitement contrôlée par la banque centrale – puisqu'elle sert optimalement les besoins de financement régionaux.

Pour Rodriguez-Fuentes, ces trois raisons ont conduit les économistes régionaux à exclure, pour les uns, les variables monétaires et financières de leurs champs d'analyse et à mener de bout en bout leurs études en termes réels ; pour les autres, à les considérer de manière exogène, c'est-à-dire déterminées au niveau de la nation et, *in fine*, ne pouvant que refléter au niveau macroéconomique des différences dans les structures « réelles » des économies régionales composant une entité nationale.

Chick et Dow (1988) rappellent pour leur part qu'Ohlin, par exemple, considérait l'économie régionale comme un cas particulier s'inscrivant dans le cadre analytique plus large de l'économie internationale. Les questions d'économie régionale se distinguaient cependant de celles de l'économie internationale sous un aspect : elles n'impliquaient pas la discussion des problèmes issus des déséquilibres de balances des paiements puisque les régions, intégrées dans une même entité nationale, partagent de fait la même devise. La question du taux de change était ainsi également évacuée au niveau régional.

En somme, l'impact spatial des variables monétaires et financières a été négligé. Trop inspiré par le postulat de neutralité de la monnaie véhiculé par les conceptions classique et néoclassique, la perspective traditionnelle en économie régionale n'a pas été véritablement capable de contribuer à la discussion des effets régionaux des variables monétaires et financières. Avec la théorie quantitative en arrière-fonds, la monnaie devient neutre au sens où l'augmentation ou la diminution de sa quantité ne modifie pas les flux réels, mais seulement le niveau général des prix: son rôle se résume à un « voile dans les échanges », pour reprendre l'expression de Jean-Baptiste Say, recouvrant l'économie réelle mais n'influençant pas cette dernière. Or, affirmer la neutralité de la monnaie revient d'une part à considérer que les banques commerciales sont transparentes puisque leur rôle, réduit à celui de simple intermédiaire financier, se limite à allouer de la manière la plus efficace l'épargne récoltée ; d'autre part, à considérer que les variations du taux de change ne provoquent pas d'ajustement structurel au sein de l'économie réelle.

La partie suivante cherchera donc à expliciter les fondements théoriques à l'origine de ce principe de neutralité de la monnaie.

3 MONNAIE, SYSTÈME FINANCIER ET TAUX DE CHANGE DANS LE PARADIGME NÉOCLASSIQUE

L'opposition première qui traverse de manière quasi indélébile l'histoire de la pensée monétaire et qui marque de son empreinte l'essentiel du débat entre économistes concerne l'influence de la monnaie sur l'économie réelle. Pour les uns, les variations dans la quantité de monnaie n'auraient que des effets nominaux et n'influenceraient, *in fine*, que le niveau général des prix ; pour les autres, celles-ci auraient des effets réels sur l'emploi et la production. En somme, la monnaie semble diviser les économistes en deux camps. Si d'un point de vue théorique, le débat paraît équilibré, la réalité pratique actuelle, c'est-à-dire les principes qui inspirent, par exemple, l'élaboration et la mise en oeuvre des politiques monétaires, ne laissent en fait guère de place aux seconds. Les premiers peuvent se targuer d'un soutien quasi unanime auprès des banquiers centraux. Sapir (2000) constate d'ailleurs que la négation du rôle de la monnaie sur les variables réelles de l'économie, la limitation de ses seuls effets aux prix nominaux – même si la question demeure controversée – est l'une des affirmations les plus centrales de la pensée économique d'aujourd'hui.

Les approches qui établissent un clivage entre monde réel et monétaire et qui réfutent tout impact de la monnaie, au moins à long terme, sur les variables réelles, sont généralement qualifiées de « dichotomiques ». La plupart des auteurs classiques et néoclassiques se rangent dans cette première catégorie. Ceux-ci considèrent en effet que la monnaie n'est qu'un voile qui recouvre les phénomènes réels sans les influencer en retour. La monnaie recouvre en quelque sorte une structure pré-existante sans en déterminer l'architecture (Rachline, 1994). Mais comment les auteurs néoclassiques, et bien avant eux les classiques, procèdent-ils pour affirmer que la monnaie est neutre ?

Pour Lecaillon et Marchal (1967), les auteurs classiques et néoclassiques se contentent tout simplement d'étudier les phénomènes économiques sous leur seul aspect réel, en faisant abstraction de leur aspect monétaire, c'est-à-dire en supposant que la monnaie n'exerce aucune influence sur la sphère économique réelle et les structures de production. Ces auteurs réintroduisent la monnaie *in fine* en prenant soin de ne pas revenir sur les propositions antérieurement formulées, propositions auxquelles il s'agit seulement de donner une apparence monétaire.

Au niveau théorique, les tenants de la neutralité de la monnaie se fondent sur ce que l'on appelle communément la théorie quantitative. Après un rapide historique de celle-ci, nous en présentons les postulats et mécanismes sous-jacents en nous appuyant pour la démonstration sur Ricardo. Nous résumons ensuite de manière succincte l'évolution de la pensée monétaire néoclassique. Nous aborderons par la

suite de manière plus détaillée la position monétariste et surtout de leur chef de file Milton Friedman. L'apport des monétaristes nous semble important puisque ce courant a, d'une part, réaffirmé dès les années 50 la validité de la théorie quantitative sur le long terme et est, d'autre part, au fondement des politiques monétaires actuellement menées dans de nombreux pays. Nous ne développerons que brièvement la position des nouveaux classiques puisque ceux-ci ne font, à notre sens, que radicaliser en tout point la position monétariste.

A chaque fois, nous présenterons la manière qu'ont ces auteurs d'appréhender les trois variables considérées comme clé pour notre propos – monnaie, système financier et taux de change. En conclusion, nous exposerons les aspects spatiaux, implicitement contenus, dans ce paradigme.

3.1 La théorie quantitative de la monnaie : origine et principes

La vieille théorie quantitative de la monnaie¹ qui s'impose de John Locke (fin du XVIIe siècle) à David Ricardo (début du XIXe siècle) est un exemple extrême de monnaie parfaitement neutre puisqu'elle repose sur une dichotomie forte établie entre, d'une part, la sphère réelle de l'économie et, d'autre part, la sphère des grandeurs monétaires. Différentes versions de cette théorie se sont succédées au cours des siècles : Jean Bodin, et avant lui, un Dominicain espagnol ont en esquissé les premiers traits². Cantillon souligne également l'influence de la quantité de monnaie sur les prix. Le principe est toujours le même : si la quantité de monnaie est abondante, sa valeur est faible, donc les prix des biens et services montent puisqu'il faut de plus en plus de monnaie en contrepartie du même bien. Inversement, si la quantité de monnaie en circulation se réduit, sa valeur augmente et les prix des biens et services baissent. Les classiques, avec Locke et Ricardo, ont été à l'origine d'un premier quantitativisme impliquant une dichotomie stricte, au sens où il y a une exacte proportionnalité entre variations de la quantité de monnaie et celles des prix.

Le quantitativisme classique aboutira dans sa forme moderne à l'équation dite de Fisher, censée montrer le lien entre stock des moyens de paiement et prix, pour une production et une vitesse de circulation données. En 1911, Fisher reformule la théorie quantitative et l'affine mathématiquement. Il constate, en effet, l'importance prise par les dépôts à vue dans les bilans bancaires et intègre la monnaie scripturale dans la vieille équation des échanges.

Pour la démonstration et à la suite de Rachline (1982), nous prendrons l'exemple de Ricardo. Rappelons que celui-ci s'appuie d'une part, sur le principe de la valeur-

¹ Pour ce rapide historique de la théorie quantitative de la monnaie, nous nous inspirons pour l'essentiel de l'excellente synthèse réalisée par Bassoni et Beitone (1997).

² La question de l'origine de la théorie quantitative reste cependant controversée.

travail – le coût en travail constituant le fondement objectif par rapport auquel les prix oscillent – et d’autre part, sur la loi des débouchés de Say qui stipule le plein-emploi des facteurs de production puisque l’offre crée toujours sa propre demande.

Tout d’abord, les prix sont déterminés objectivement à partir de la valeur-travail et les prix relatifs qui en découlent ne correspondent qu’à des taux d’échange entre biens³ : ceux-ci se forment donc indépendamment de la monnaie. Ensuite, et si conformément à la loi de Say, il n’existe aucune entrave au plein emploi et que toute la production trouve preneur dans la période considérée, il ne peut y avoir thésaurisation de monnaie, celle-ci sert donc intégralement à réaliser les achats et les ventes. Le niveau de production ne dépend dès lors que de facteurs réels, c’est-à-dire non-monétaires.

Premier constat, la monnaie n’affecte pas les prix relatifs et donc les valeurs qu’ils expriment. Elle est neutre. Deuxième constat redoublant le premier, il existe une séparation entre phénomènes réels et monétaires : c’est le fameux principe de dichotomie. On peut en déduire logiquement que la monnaie constitue un simple intermédiaire dans les échanges ne permettant rien d’autres que la circulation des marchandises. Ricardo est d’ailleurs très clair à ce sujet : « *On n’achète des produits qu’avec des produits ou des services et le numéraire n’est que l’agent au moyen duquel l’échange s’effectue* »⁴. Ainsi, la monnaie, telle qu’elle est introduite, n’est qu’un simple numéraire, un instrument technique ne servant qu’à faciliter les transactions. Comme le signalent Orío et Quilès (1993), « *le bien-numéraire devient “ monnaie ” à partir du moment où il est le passage obligé de tous les échanges. Il est évident que n’importe quel bien est à même de remplir cette fonction à partir du moment où il est isolé des autres. Dans ce cas, on parlera de monnaie-marchandise* » (p. 44).

La théorie quantitative de la monnaie va compléter ce raisonnement en indiquant la quantité de monnaie optimale nécessaire à la circulation des marchandises⁵.

Ainsi, si M est la quantité de monnaie, T représente le niveau des transactions, le rapport M/T détermine le niveau moyen des prix, P. P reste indéterminé si M et T s’influencent mutuellement. Or, comme nous l’avons vu, M n’agit pas sur T puisque le principe de la valeur-travail permet de se passer de monnaie. Si, ensuite, T n’influence pas M, il est possible de déterminer P. De quoi dépend donc M ? Rappelons qu’à l’époque de Ricardo, la monnaie est principalement constituée de

³ Pour Ricardo, s’il a fallu deux heures de travail pour fabriquer la marchandise A et une heure pour la marchandise B, le taux d’échange entre A et B sera de 2 contre 1. Ainsi, « *les n marchandises existantes à un moment donné entreront toutes dans des rapports quantitatifs déterminés. On peut ainsi obtenir une série d’égalités (n-1 pour n marchandises) dans lesquelles apparaîtront toutes les marchandises dans des quantités données* » (Rachline, 1982 : p. 447).

⁴ Ricardo D. (1970), *Principes de l’économie politique et de l’impôt*, Calmann-Lévy, Paris cité par Rachline F. (1982 : p. 448).

⁵ Rappelons que Ricardo ne considère pas la vitesse de circulation de la monnaie.

métaux précieux et de billets. La production des premiers dépend des capacités minières des pays producteurs et l'émission des seconds relève de l'autorité monétaire. Afin d'éviter toute émission excessive, Ricardo est d'ailleurs partisan d'une couverture-or à 100 % des billets en circulation – la fameuse règle d'or –, ce que l'acte de Peel confirmera en 1844. Or, si le papier-monnaie est couvert à 100 %, Ricardo peut en déduire logiquement que M est exogène, puisque dépendant du stock de métaux précieux⁶.

Au niveau externe, Ricardo et les classiques, considèrent qu'un excédent de balance commerciale, par exemple, va provoquer des entrées de métaux précieux ce qui aura pour effet d'élever les prix domestiques ; la « compétitivité-prix » – comme on dirait aujourd'hui – en sera affectée et la balance commerciale reviendra quasi naturellement en position d'équilibre.

En résumé, pour Ricardo, le stock d'or est considéré comme un élément extérieur au système, la couverture-or à 100% garantit la valeur intrinsèque des billets mis en circulation et évite du même coup toute création monétaire excessive de la part des banques commerciales. Au niveau externe, les entrées et sorties de métaux précieux permettent le rééquilibrage de la balance commerciale.

Rachline (1982) peut ainsi conclure : « *L'analyse ricardienne, archétype de la pensée classique, s'appuie sur la neutralité de la monnaie que la théorie quantitative ne fait que compléter. L'opposition entre le monde réel et la monnaie introduit la distinction entre une économie de troc et une économie monétaire. L'économie classique est une économie de troc. La monnaie y joue un rôle secondaire et ne constitue qu'un voile, suivant l'expression consacrée* » (p. 449).

Remarquons que préconiser une couverture-or à 100% des billets en circulation revient tout simplement à « ligoter » les banques commerciales. Or, de nos jours, le pouvoir de création monétaire est bien aux mains de ces dernières et est source d'instabilité économique. C'est pourquoi nombre d'économistes depuis Ricardo, certains de tendance très libérale, à l'instar du célèbre Irving Fisher – après que celui-ci ait connu certains déboires à la suite du krach boursier de 1929 – ou encore de Maurice Allais, ont proposé des systèmes de « monnaie 100% », c'est-à-dire des systèmes où le crédit bancaire serait totalement couvert par un avoir préalable en monnaie banque centrale. L'idée est toujours la même : restituer intégralement le pouvoir de création monétaire à la banque centrale et s'assurer que les banques commerciales perdent le leur (Bassoni et Beitone, 1997).

⁶ Remarquons que Ricardo n'applique pas sa propre théorie de la valeur-travail à l'or (Rachline, 1982 ; Goux ; 1998). De manière un peu incohérente, il peut considérer le stock d'or comme un élément extérieur au système : la quantité d'or dépend, par exemple, du rythme des découvertes de nouvelles mines et n'influence donc pas le niveau des transactions réalisées dans une économie. Rachline (1982) précise d'ailleurs que Ricardo s'intéresse avant tout aux rapports quantitatifs, d'où sa quête inlassable d'un étalon invariable des valeurs.

Pour Rachline (1982), le fait que l'approche néoclassique rompe avec la valeur-travail pour choisir l'utilité ou la rareté comme fondement de la valeur ne changent rien aux principes mis en évidence : les prix étant toujours égaux aux rapports des utilités ou des raretés. Il est toujours logique d'affirmer que les prix relatifs sont insensibles aux variations de la quantité de monnaie. Comme l'observe Poulon (1994), l'économie walrassienne, par exemple, n'échappe pas à la logique du troc : *« L'offre de monnaie est donnée (exogène). La demande de monnaie est égale à la valeur de la demande de tous les autres biens. L'équilibre entre l'offre et la demande de monnaie n'est que le reflet de l'équilibre économique réel, ce qui rend l'économie walrassienne très proche, en fin de compte, d'une économie sans monnaie (économie de troc) »* (p. 24).

Précisons que, jusqu'à Walras, la monnaie est réduite à ses fonctions d'unité de compte et d'intermédiaire dans les échanges. Il existe une stricte dichotomie entre sphères réelle et monétaire à court et à long terme. En espace théorique, on pourrait même se passer de monnaie puisque chaque marchandise voit sa valeur définie en fonction de la quantité de chacune des autres marchandises qu'elle peut représenter. C'est la fameuse loi de Walras (la problématique du « n-1 » que nous avons vu en filigrane chez Ricardo) qui montre que la monnaie n'influence pas la détermination des prix relatifs. La monnaie-marchandise est donc bien ce qui vient en dernier ; elle ne peut intervenir qu'une fois que tout le dispositif des marchés est mis en place. Le numéraire ne fait que s'ajouter à l'ensemble déjà constitué sans fondamentalement le modifier (Orio et Quilès, 1993).

Cette idée de monnaie-marchandise traverse d'ailleurs toute la pensée classique et néoclassique (Rachline, 1982). Les quantitativistes actuels ne s'interrogent pas sur la nature même de la monnaie, celle-ci reste une marchandise comme les autres, intermédiaire neutre dans les échanges. De plus, la manière dont celle-ci « s'offre » à l'économie ne semblent pas les interpellier. Chez Walras, et c'est une constante chez tous les auteurs néoclassiques adeptes de la théorie quantitative, l'offre de monnaie est tenue pour exogène, c'est-à-dire ayant une origine indépendante de la demande de monnaie et donc à même d'être contrôlée de l'extérieur par les autorités monétaires (Goux, 1998). La banque centrale maîtrise la création monétaire et est, dès lors, à même d'injecter la quantité optimale de monnaie. Les banques commerciales ne semblent jouer aucun rôle, elles sont réduites à de simples intermédiaires passifs entre épargnants et emprunteurs.

Notons tout de même qu'à partir de Marshall, la théorie néoclassique cherche à sortir d'un stricte dichotomisme, des ponts sont jetés entre mondes réel et monétaire (on parle d'intégration). Alors que la monnaie ne pouvait pas être conservée pour elle-même chez Ricardo ou Walras, on commence à considérer qu'elle est tellement un bien comme les autres qu'on va chercher à la prendre en compte en établissant une demande de monnaie (Rachline, 1982). La monnaie retrouve ainsi sa fonction

de réserve de valeur. Pigou, Patinkin, Friedman et même Keynes sont représentatifs de cette démarche. En effet, dans l'œuvre qui le rendra célèbre, la *Théorie Générale*, Keynes demeure un quantitatif sur le long terme, ce n'est que dans certains écrits antérieurs et postérieurs à celle-ci, tels le *Treatise on Money* et les articles sur le motif de *finance* que pointe l'idée d'une monnaie endogène (Monvoisin, 2001). Keynes a surtout pour mérite d'avoir montré que la monnaie pouvait être utilisée à des fins spéculatives et déstabilisantes et a également introduit la notion de préférence pour la liquidité des agents économiques. Nous verrons que Sheila Dow combinera monnaie endogène et préférence pour la liquidité et en tirera des conclusions assez originales du point de vue du développement des régions.

3.2 Friedman et les monétaristes: où comment réaffirmer la neutralité de la monnaie ?

Friedman et les monétaristes nous intéressent à un double titre. Premièrement, les monétaristes ont réaffirmé la validité de la théorie quantitative de la monnaie sur le long terme, lui redonnant ainsi « une seconde jeunesse ». Deuxièmement, leurs recommandations en matière monétaire ont été suivies par un nombre sans cesse croissant de banquiers centraux. On peut d'ailleurs considérer Milton Friedman comme le « père » spirituel des politiques monétaires actuellement conduites dans la plupart des nations occidentales et dans nombre de pays en transition vers l'économie de marché. En Suisse, les principes monétaristes ont inspiré la politique monétaire de la BNS dès la première moitié des années 70 ; celle-ci fut d'ailleurs une des premières, si ce n'est la première, à appliquer les recommandations monétaristes.

3.2.1 La théorie quantitative réaffirmée... à long terme

Friedman remet en question, dès les années 50, la pertinence des politiques conjoncturelles d'argent bon marché inspirées par les préceptes keynésiens ; il les considère en partie responsables du regain d'inflation qui marque l'après-guerre (Friedman, 1973). Remarquons également que d'un point de vue philosophique, Friedman inscrit ses travaux dans la mouvance libérale en accordant une place importante au marché et à ses mécanismes. C'est une première rupture par rapport au paradigme keynésien qui laissait aux interventions de l'Etat une place de choix.

Friedman propose une version plus « soft » et renouvelée de la théorie quantitative fondée sur une dichotomie faible puisqu'il reconnaît qu'à court terme les variations de la quantité de monnaie peuvent avoir des effets sur l'économie réelle ; cependant, les effets sur l'emploi d'une politique monétaire expansive, par exemple, ne seront que transitoires. Soit parce que les capacités de production de l'économie ne sont pas pleinement utilisées, soit, et c'est la principale raison pour Friedman, parce que les agents peuvent être, à court terme, victimes d'illusion monétaire. A

long terme, il considère que les variations de la quantité de monnaie n'ont d'effet que sur le niveau général des prix et que les politiques discrétionnaires visant à garantir le plein-emploi sont vouées à l'échec. En cas de relance, par exemple, au terme de cinq ans au plus, le niveau des prix aura augmenté dans la même proportion que la masse monétaire et l'effet réel aura disparu. Cette relation entre quantité de monnaie en circulation et prix exprime donc une conception monétaire de l'inflation: l'inflation n'est due qu'à un excès dans l'offre de monnaie et celle-ci n'a d'influence que sur le niveau des prix. C'est d'ailleurs ce qui permet à Friedman de conclure, et l'expression restera célèbre que, sur le long terme, « *l'inflation ne peut être, toujours et partout, qu'un phénomène monétaire* » (Friedman, 1973 : p. 28). A long terme donc, la théorie quantitative est réaffirmée : la monnaie n'influence pas les variables réelles, c'est-à-dire le niveau de la production et de l'emploi.

3.2.2 Inefficacité des politiques monétaires actives : les arguments de Friedman

Sur quels éléments Friedman se base-t-il pour conclure à l'inefficacité des politiques monétaires conjoncturelles ?

Tout d'abord, Friedman remet en question la pertinence de la courbe Phillips. Rappelons que celle-ci permettait un arbitrage entre inflation et chômage. A la fin des années 50, Phillips avait mis en évidence pour la Grande-Bretagne une relation inverse entre le taux de croissance des salaires nominaux et le taux de chômage. Comme il existait également une relation positive entre le taux de croissance des salaires nominaux et celui des prix, les économistes d'obédience keynésienne en ont déduit qu'il existait une relation inverse entre taux d'inflation et taux de chômage (c'est cette dernière relation que l'on nomme aujourd'hui de courbe de Phillips). Pour ces économistes, il y avait en quelque sorte un choix politique à effectuer entre niveau de chômage et niveau d'inflation puisqu'en jouant sur le niveau des prix (via la création monétaire) il était possible de réduire le chômage. Or, Friedman va vivement contester ce lien, du moins à long terme. A court terme, les salariés peuvent se laisser surprendre par une politique monétaire expansionniste. Ceux-ci sont soumis à l'illusion monétaire et ne réalisent pas que le surplus d'inflation a érodé leur pouvoir d'achat. Le niveau de production augmente et le taux de chômage diminue. Néanmoins, les salariés comprennent au bout d'un certain temps qu'ils ont été abusés par la politique monétaire expansionniste. Ils vont donc revendiquer des hausses de salaires, ce qui alourdit les coûts des entreprises et les incitent à revenir à leur niveau de production de départ. En somme, l'activité a pu augmenter durant un certain temps parce que les agents n'avaient pas prévu correctement l'inflation ; une fois, celle-ci constatée, ils l'intègrent dans leurs prévisions – Friedman se base sur des anticipations adaptatives et non rationnelles – et elle perd son effet bénéfique parce que les salaires s'ajustent en conséquence (Boncoeur et Thouément, 1993). A long terme, il n'y a pas de possibilité d'arbitrage

entre inflation et chômage, la courbe de Phillips est verticale. Friedman (1968) est très clair à ce sujet : « *To state this conclusion differently, there is always a temporary trade-off between inflation and unemployment ; there is no permanent trade-off* » (p. 11). Notons également que les monétaristes y ont vu également la confirmation de leur hypothèse selon laquelle il existe un taux de chômage naturel⁷ contre lequel la politique conjoncturelle est inefficace, si ce n'est au prix d'une spirale inflationniste.

Friedman critique également la validité des politiques monétaires actives par le biais d'une étude empirique réalisée avec A. J. Schwartz (1963) sur la demande de monnaie aux USA de 1869 à 1960. D'une part, les deux auteurs prétendent avoir démontré empiriquement que les variations dans la quantité de monnaie jouent un rôle déterminant pour rendre compte des fluctuations économiques. D'autre part, comme l'offre de monnaie, déterminée par les autorités monétaires, est très volatile alors que la demande, qui découle du comportement des agents, fait preuve d'une certaine stabilité, ils en concluent que les variations du niveau général des prix sont fondamentalement déterminées par l'offre de monnaie (Beaud et Dostaler, 1996). Friedman fait appel à la notion de revenu permanent pour justifier la stabilité de la demande de monnaie. En effet, l'analyse économétrique qu'il fait de la demande de monnaie le conduit à conclure que celle-ci dépend de quelques variables-clés dont, et surtout du revenu permanent ; ce dernier est, grossièrement résumé, la valeur actualisée de tous les flux de revenus ou de services consommables dont les agents espèrent bénéficier au cours de leur vie (Bassoni et Beitone, 1997). Or, ce revenu permanent calculé en termes réels ne dépend pas de fluctuations passagères mais est très stable. En somme, la stabilité du revenu permanent confère sa stabilité à la demande de monnaie. Ce résultat s'oppose directement à la tradition keynésienne et est lourd de conséquence en termes de politique monétaire. Pour les keynésiens, la demande de monnaie est foncièrement instable et il n'est ainsi pas possible de connaître les effets d'une variation de la quantité de monnaie. Pour les monétaristes, la demande de monnaie est stable et c'est la quantité de monnaie mise en circulation par la banque centrale qui est à l'origine des fluctuations économiques. Remarquons que Friedman est surtout connu pour avoir élaboré une nouvelle mouture de la théorie quantitative qu'il présente comme une théorie de la demande de la monnaie (Beaud et Dostaler, 1996). Du point de vue de l'offre, il considère que celle-ci est exogène et indéterminée sans vraiment argumenter (Goux, 1998). Pour Friedman, l'économie reste en quelque sorte une « boîte noire » et les mesures prises par la banque centrale sont tout simplement incertaines, souvent tardives et peuvent agir à contre-temps. Les autorités monétaires ne possèdent jamais toute l'information nécessaire pour prévoir les délais et les conséquences de leurs actions. En somme,

⁷ Le taux de chômage naturel est un taux de sous-emploi qui ne serait influencé que par des facteurs réels (Bassoni et Beitone, 1997). Il serait donc impossible de s'en écarter de manière prolongée par des politiques conjoncturelles.

une action sur la monnaie est trop incertaine car elle peut engendrer des troubles multiples, surtout si elle s'accompagne d'inflation. C'est d'ailleurs en raison de cette indétermination de l'offre de monnaie, et afin d'éviter les fluctuations engendrées par celle-ci, qu'il va proposer, comme nous allons le voir, de lui attribuer un objectif de croissance fixe.

3.2.3 Les recommandations monétaristes en matière monétaire

Si la monnaie, et de manière presque paradoxale, est au centre des préoccupations des monétaristes, ce n'est que pour convenir de sa nature essentiellement perturbatrice. Afin de neutraliser celle-ci, les monétaristes ont émis deux recommandations : la première concerne la politique monétaire ; la seconde le taux de change.

a) *Une politique visant la croissance stable de l'offre de monnaie*

Pour Friedman, les perturbations de l'économie naissent dans la sphère monétaire; les périodes de forte expansion monétaire ont toujours conduit à une importante inflation. Cette dernière étant soit à l'origine des plus grandes crises que l'économie américaine ait traversé, soit les a fortement exacerbées. Il faut conséquemment protéger l'économie des désordres que la monnaie pourrait engendrer ; en quelque sorte, neutraliser la monnaie par la politique monétaire : « *The first and most important lesson that history teaches about what monetary policy can do – and it is a lesson of the most profound importance – is that monetary policy can prevent money itself from being a major source of economic disturbance* » (Friedman, 1968 : p. 12). En conséquence, la politique monétaire n'a pas pour objectif de fixer le niveau d'emploi ou le niveau des taux d'intérêt réels, mais elle doit contribuer à promouvoir la stabilité du système économique en lubrifiant celui-ci de manière optimale, « *keep the machine well oiled* » pour reprendre l'expression de Friedman (1968 : p. 13). Il est tout de même intéressant de noter que l'on passe d'une vision en terme de neutralité de la monnaie à une vision en terme de neutralisation : la monnaie est active au moins à court terme et la politique monétaire est alors chargée de la neutraliser.

Comment neutraliser la monnaie ? La réponse proposée par Friedman est simple : la quantité de monnaie doit s'ajuster sur l'évolution à long terme de l'économie réelle et éviter les trop fortes oscillations. Le meilleur moyen d'y parvenir consiste à annoncer publiquement un taux de croissance régulier de l'offre de monnaie : « *My own prescription is still that the monetary authority go all the way in avoiding such swings by adopting publicly the policy of achieving a steady rate of growth in a specified monetary total. The precise rate of growth, like the precise monetary total, is less important than the adoption of some stated and known rate* » (Friedman, 1968 : p. 16). Dès lors, le problème monétaire fondamental pour une banque

centrale consiste uniquement à régler la quantité de monnaie en circulation en pratiquant une politique monétaire « automatique », c'est-à-dire stable, inscrite dans la durée et donc indépendante de la conjoncture immédiate. Dans ces conditions, et, comme l'observe Aglietta (2001a), la monnaie et sa politique ne poseraient plus qu'un problème technique : construire un agrégat qui soit statistiquement observable à périodicité mensuelle ; le prendre pour objectif intermédiaire ; déterminer la croissance optimale de cet agrégat sur un trimestre ou un semestre ; agir sur la base monétaire par des interventions sur le marché pour faire varier le taux d'intérêt à court terme, de manière à utiliser la stabilité du comportement de demande de monnaie pour résorber les écarts constatés entre la valeur observée de l'agrégat et sa valeur ciblée. La politique monétaire agirait ainsi par des leviers dont les effets seraient quasi automatiques.

Il existe toutefois une précondition fondamentale à la mise en oeuvre d'une politique monétaire de type monétariste, il faut opter avant toute chose pour un système de taux de change flexible. La politique monétaire redevient pertinente pour agir sur l'équilibre interne puisqu'elle se libère de la contrainte de stabilisation du change.

b) La flexibilité du taux de change : une condition initiale pour retrouver une marge de manœuvre interne en matière de politique monétaire

Au niveau externe, les monétaristes recommandent le flottement des monnaies ; un système de taux de change flexibles présente l'avantage décisif de restituer à la politique monétaire son autonomie. Ils considèrent que celle-ci, libérée de sa contrainte externe, pourra se concentrer au mieux sur son objectif interne.

Le flottement des monnaies va conduire au rééquilibrage de la balance des paiements. Tout déficit extérieur implique une demande excédentaire de devises étrangères, avec pour conséquence une dépréciation de la monnaie nationale et une amélioration de la compétitivité ; les exportations sont stimulées, les importations freinées et le solde commercial se rétablit à moyen-long terme. L'ajustement est symétrique en cas d'excédent extérieur (Plihon, 1999).

Concernant les effets des variations du taux de change (une dépréciation ou une appréciation) sur les activités économiques, les monétaristes se raccrochent aux mécanismes décrits par la théorie traditionnelle de la dévaluation/réévaluation (Faugère et Voisin, 1993). Celle-ci examine les répercussions d'une baisse/hausse de la valeur extérieure d'une monnaie par le biais des effets-prix et des effets-volumes. Les variations du taux de change n'ont pas à proprement parler d'impact structurel.

A court terme, une dévaluation, par exemple, a deux effets : elle entraîne, d'une part, mécaniquement une hausse du prix des importations en monnaie nationale ; d'autre part, les prix à l'exportation ont tendance à baisser sur les marchés

étrangers. Dans un premier temps, ce sont donc principalement des effets-prix négatifs qui jouent: la combinaison d'exportations à un prix plus faible et d'importations à un prix plus élevé alimente le déficit par le biais de la détérioration des termes de l'échange⁸.

A moyen terme, les effets-volumes sont censés prendre le dessus. La baisse des prix des exportations stimule la demande externe et améliore la compétitivité externe, c'est-à-dire la capacité des producteurs nationaux à s'implanter sur les marchés extérieurs. La hausse du prix des importations tend à détourner la demande interne vers les produits nationaux avec un effet positif sur la compétitivité interne, à savoir la capacité des entreprises nationales à résister à la pénétration du marché par les producteurs étrangers. La compétitivité et l'équilibre extérieur sont rétablis par un effet sur les volumes. On résume ce phénomène sous le nom de « courbe en J » : dans un premier temps, la balance commerciale tend à se détériorer sous l'effet de la dégradation des termes de l'échange (effet-prix), tandis que dans un deuxième temps, la compétitivité s'en trouve améliorée et les entreprises nationales peuvent gagner des parts de marché (effet-volume). A moyen-long terme, la balance commerciale revient toutefois à l'équilibre, le bénéfice de compétitivité étant complètement rogné par l'inflation importée. On considère que la réévaluation est l'opération symétrique de la dévaluation (Flouzat, 1995). Elle réduit l'excédent commercial en élevant le prix des produits exportés et en réduisant celui des produits importés.

3.2.4 Les nouveaux classiques ou le retour à une monnaie superneutre

Les nouveaux classiques, dont la figure emblématique est sans conteste le prix Nobel d'économie 1995 Robert Lucas, ne font que radicaliser la critique monétariste des politiques conjoncturelles actives et réifient la dichotomie stricte entre sphères monétaire et réelle : la monnaie redevient neutre (hors inflation) à court comme à long terme.

Avec la montée en puissance des thèses nouvelles classiques, une véritable révolution doctrinale s'opère puisque, et comme l'observent Bassoni et Beitone (1997), celle-ci implique une rupture définitive entre keynésiens et libéraux modernes. Boncoeur et Thouément (1993) notent d'ailleurs que Friedman passe du statut de champion de la cause néo-libérale dans les années 60 à celui d'anti-keynésien modéré au cours de la décennie suivante. En effet, si les monétaristes estiment que les politiques de stabilisation conjoncturelle ne sont pas souhaitables, les nouveaux classiques entendent montrer qu'elles ne sont pas réalisables. Pour ces derniers, les agents économiques interviennent en connaisseurs éclairés de l'économie. A l'hypothèse des anticipations adaptatives, c'est-à-dire essentiellement

⁸ Les termes de l'échange désignent la capacité d'une économie à couvrir ses dépenses d'importation par ses recettes d'exportation (Bassoni et Beitone, 1994).

basée sur les expériences passées, les nouveaux classiques substituent celle des anticipations rationnelles. Celles-ci sont considérées comme « rationnelles » dans la mesure où elles sont cohérentes avec les prévisions résultant d'une interprétation pertinente de la théorie économique. Autrement dit, les anticipations se forment comme si les agents, utilisant toute l'information disponible, comprenaient toute la théorie économique et la mobilisaient dans leurs prévisions (Lamotte et Vincent, 1993). Ainsi, les agents économiques, omniscients, ne peuvent que demeurer insensibles à des chocs de politique monétaire. Ceux-ci n'auront, via la théorie traditionnelle, que des effets sur les prix, et ceci à court comme à long terme. Seules des politiques totalement erratiques pourraient les surprendre (Beaud et Dostaler, 1996). La fameuse courbe de Phillips qui permet d'arbitrer entre inflation et chômage devient verticale à court et à long terme. Dès lors, toute politique – économique ou monétaire – devient inutile et aura pour unique résultat de provoquer une nouvelle dérive inflationniste. Les nouveaux classiques ne font qu'élever au rang de dogme intangible la lutte contre l'inflation (Lavigne et Villieu, 1996).

De manière générale, la vision du monde développée par les nouveaux classiques les conduit logiquement à rejeter toute action de l'Etat : celui-ci est nuisible et il vaut mieux laisser les forces du marché fonctionner (Orio et Quilès, 1993). Aux recommandations monétaristes en matière monétaire, les nouveaux classiques ne font qu'ajouter des propositions très normatives qui concernent principalement la structure institutionnelle de la banque centrale en cherchant à la rendre la plus indépendante possible. Leur raisonnement s'articule de la manière suivante, sur le fonds, il ne diffère guère de celui de Friedman : puisque l'inflation ne peut être que source de désordres et que la banque centrale est à même de déterminer de manière autonome la quantité optimale de monnaie à injecter dans l'économie, il s'agit de rendre celle-ci totalement indépendante du pouvoir politique car les politiciens sont, par essence, facteur d'inflation (Riché et Wyplosz, 1993). Ceux-ci abusent en effet quasi systématiquement de la planche-à-billet pour financer leurs déficits ou pour relancer l'économie en période préélectorale. Ainsi, pour s'assurer définitivement contre les tentations inflationnistes, certains, tel Rogoff, iront jusqu'à préconiser la nomination de banquiers centraux conservateurs. Ceux-ci seraient *a priori* plus hostiles à l'inflation que la population médiane...

Du point de vue externe, les nouveaux classiques ne font encore une fois que durcir la position monétariste. Si, pour les monétaristes, les résultats escomptés d'une dévaluation sont temporaires, les nouveaux classiques considèrent que l'inflation importée se propage immédiatement dans l'économie et annule les bénéfices de la dévaluation déjà à court terme (Faugère et Voisin, 1993).

Notons que Fama (1980), auteur qui se situe dans la mouvance de l'école des cycles réels, est allé jusqu'à démontrer que la finance est bien transparente et sans effet sur

l'évolution réelle d'une économie. Rappelons qu'il y a un peu plus de 40 ans, Modigliani et Miller (1958) avaient montré que dans un monde idéal, sans frictions, la structure de financement des firmes n'influencerait pas leurs décisions d'investissement et de production. Fama a étendu ce principe à tous les choix financiers. Quelles que soient les proportions dans lesquelles les ménages détiennent des dépôts bancaires, des obligations ou des actions, l'équilibre macroéconomique n'est pas affecté si les marchés sont complets. Ce résultat nous conduit à trois remarques :

Premièrement, dans un tel monde, et comme l'explique Brossard (2001), l'existence des banques se justifie uniquement par la divisibilité des placements qu'elles offrent : en mutualisant les créances, et donc les risques, elles permettent aux épargnants individuels d'atteindre la structure désirée de leur portefeuille, malgré l'indivisibilité des titres normalement proposés par les marchés financiers. Les banques sont ainsi réduites au rôle d'intermédiaires passifs entre épargnants et emprunteurs. Leur pouvoir de création monétaire et le rôle qu'elles jouent dans l'évaluation des risques lors de l'octroi de crédits sont totalement passés sous silence.

Deuxièmement, et comme l'observe Aglietta (1993), une conséquence spectaculaire de cette proposition est que le risque de système n'existe pas et que les crises financières sont impossibles. Si une panique bancaire se produit, ce n'est qu'une substitution de portefeuille, un changement dans la structure des créances qui n'influence pas les variables économiques réelles.

Troisièmement, ce type de résultat sert directement à justifier les politiques de libéralisation du système financier. Des marchés financiers complètement déréglementés devraient, en effet, suffire à assurer une allocation optimale des ressources financières. En l'absence de barrières réglementaires, rien ne devrait empêcher les projets rentables d'être financés puisque, dans un univers concurrentiel, toute opportunité de profit est obligatoirement saisie par les investisseurs (Brossard, 2001). Comme l'observent Dow et Rodriguez-Fuentes (1998), la majeure partie des économistes néoclassiques considèrent d'ailleurs que réguler le système financier ne peut être que négatif puisque l'intermédiation financière deviendrait plus coûteuse ou moins efficace. De surcroît, la libéralisation financière va non seulement permettre une baisse des coûts d'intermédiation, mais sera également à l'origine d'une multiplication des instruments de financement (Brossard, 2001). En somme, pour la théorie néoclassique, la parfaite efficacité des marchés financiers va rendre le capital plus disponible, le rendre moins onéreux et élargir la gamme des instruments de financement... pour toutes les catégories d'emprunteurs. Les politiques de libéralisation ne servent, dès lors, qu'à rapprocher la réalité de ce monde pur et parfait décrit par la théorie.

3.3 Conclusion

Si nous résumons succinctement les recommandations des monétaristes, ceux-ci nous disent que l'autonomie restituée à la politique monétaire par le flottement de la monnaie permettrait aux autorités monétaires de se désintéresser tout simplement d'une variable aussi importante que le taux de change. Ces mêmes autorités seraient à même de conduire une politique visant la croissance stable de l'offre de monnaie calquée sur le rythme de croissance de l'économie réelle. Si ces deux conditions sont remplies, la monnaie et la politique monétaire sont dites « neutres », au sens où elles seraient théoriquement sans effet sur les structures économiques réelles d'un pays. Hormis les effets néfastes liés à un surcroît d'inflation, les politiques monétaires conjoncturelles sont considérées comme inefficaces car sans effet bénéfique sur l'emploi et la production à long terme. Comme nous l'avons vu, les nouveaux classiques ont pour seule originalité de radicaliser en tout point la position monétariste: les politiques monétaires conjoncturelles sont définitivement bannies. La monnaie est déclarée neutre (hors inflation) cette fois-ci à court comme à long terme, la finance est transparente et toute manipulation monétaire (interne ou externe) ne peut qu'immédiatement se traduire par un surplus d'inflation. Or, la lutte contre l'inflation est élevée au rang de dogme...

Du point de vue des régions, on ne sait rien. L'espace économique considéré est national et implicitement tenu pour homogène.

Au niveau externe, la question de la relation avec les espaces économiques extérieurs est tout simplement évacuée : le taux de change n'est plus essentiel dans la mesure où par l'implémentation d'un système de taux de changes flexibles, la valeur extérieure d'une monnaie reflète le « vrai » prix de celle-ci et, *in fine*, conduit au rééquilibrage de la balance des paiements. L'économie nationale, et implicitement les entités régionales composant celle-ci, seraient ainsi mises à l'abri des chocs extérieurs.

Précisons que pour les monétaristes, un système de taux de change flexible n'a pas pour seules qualités de restituer son autonomie à la politique monétaire et de conduire au rééquilibrage de la balance des paiements. Le flottement de la monnaie présente deux avantages supplémentaires (Plihon, 1999) : tout d'abord, la spéculation est théoriquement plus difficile qu'en changes fixes car les opérateurs sont dans une plus grande incertitude s'agissant de l'évolution future des taux de change. De surcroît, les banques centrales n'ont plus à intervenir sur le marché des changes et à détenir des réserves de change coûteuses puisque les cours des monnaies s'ajustent quasi automatiquement. Néanmoins, les avantages qui devaient découler du flottement des monnaies ne se sont pas vraiment réalisés. Rappelons tout d'abord que Friedman et les monétaristes raisonnent dans une économie d'échange réel, c'est-à-dire dans une économie où la majorité des flux financiers reflètent des transactions commerciales. Dans un tel modèle, les flux liés à la

spéculation sont largement minoritaires : ils ont une vertu stabilisatrice puisqu'ils devraient théoriquement ramener une économie en déséquilibre à l'état normal. La spéculation serait dans cette perspective bienfaisante puisqu'elle permettrait d'accélérer la correction de ces déséquilibres. Or, et comme le mentionnent de Brunhoff et Jetin (2000), cette position est éminemment critiquable et ne correspond pas aux réalités actuelles : le volume des transactions sur le marché des changes, par exemple, étant environ 60 fois supérieur à celui du commerce international. Concrètement et depuis l'effondrement du système de Bretton-Woods, les excédents et les déficits des balances des paiements se sont substantiellement accrus ; la spéculation s'est amplifiée obligeant les banques centrales à conserver d'importantes réserves de changes, voire à les augmenter alors que dans le même temps la volatilité des taux de change augmentait également.

De surcroît, dans ces théories, les variations du taux de change n'ont pas à proprement parler d'impact structurel. De manière très résumée, et pour autant qu'un certain nombre de conditions soient réunies – mobilité intersectorielle des facteurs, élasticité-prix suffisante des exportations et des importations, etc. – une dévaluation (dépréciation)/réévaluation (appréciation) devrait, à moyen-long terme, déboucher sur le rééquilibrage de la balance commerciale. Cependant, ces conditions sont rarement réunies. Un nombre important de questions restent en suspens : que se passe-t-il, par exemple, si la mobilité des facteurs est impossible ou partiellement possible entre régions ? les balances commerciales de toutes les régions se réajustent-elles dans les mêmes proportions au même moment ?, etc. De plus, et comme le souligne Allais (1994), les mouvements du taux de change peuvent anéantir en quelques semaines les efforts réalisés sur plusieurs années par une entreprise pour réduire ses coûts et assurer sa compétitivité internationale. Mentionnons finalement que la portée d'une théorie qui se veut valable en tout temps et pour chaque espace ne peut qu'être limitée. En particulier, elle sera insuffisante pour la démarche que nous poursuivons ici et qui vise plutôt à montrer que les différents systèmes de production territoriaux réagissent de manière différenciée à une appréciation ou à une dépréciation de la valeur extérieure de la monnaie.

Au niveau interne, l'offre de monnaie est tenue pour exogène : les autorités monétaires, en contrôlant la base monétaire, sont supposées maîtriser l'ensemble de la création monétaire. En un mot, les banques commerciales sont considérées comme de simples relais financiers, elles sont totalement transparentes. Ce rôle complètement passif attribué aux banques ne pousse évidemment pas les néoclassiques à s'interroger sur la structure spatiale du système financier. Comme le remarque Dow (1999), Friedman considère que tous les systèmes financiers – nationaux bien entendu – ont une structure identique : ses recommandations en matière de politique monétaire sont valables universellement, indépendamment du

contexte et du stade de développement atteint par le système bancaire. Les conclusions qu'il tire, par exemple, de l'expérience monétariste chilienne sont ainsi directement applicables à la politique monétaire britannique. City ou pas, la politique monétaire a les mêmes effets... Le système financier et sa structure spatiale ne jouent aucun rôle dans la transmission de la politique monétaire. On peut présumer qu'il fait partie de la fameuse « boîte noire » !

En outre, on ne sait rien sur la répartition spatiale de la masse monétaire. Par exemple, une augmentation même stable de la masse monétaire, comme le préconisent les monétaristes, va-t-elle se propager harmonieusement sur l'ensemble du territoire national en fonction du taux de croissance réel de chaque région ? Certaines régions ne pourraient-elles pas connaître une forte inflation alors que d'autres, dans le même temps, vivraient une déflation ? la question n'est encore une fois pas abordée...

Dès lors, réaffirmer la validité de la théorie quantitative de la monnaie à long terme (les monétaristes) ainsi qu'à court terme (les nouveaux classiques) revient à notre sens à :

- ◆ continuer à considérer la monnaie comme une marchandise identique aux autres, simple intermédiaire dans les échanges que l'on surajoute à un monde réel préétabli. La règle friedmanienne de croissance stable de l'offre de monnaie – calquée sur la croissance à long terme de l'économie réelle – se substitue à la règle d'or – la couverture-or à 100% des billets en circulation – prescrite par Ricardo. Pour Orío et Quilès (1993), Friedman ne cherche finalement qu'à retrouver les conditions de fonctionnement d'une monnaie-marchandise à une époque où précisément la monnaie est de crédit⁹ ;
- ◆ tenir l'offre de monnaie pour exogène, c'est-à-dire à considérer que la banque centrale contrôle de manière extérieure au système économique la création monétaire et est à même de déterminer la quantité optimale de monnaie à injecter dans le système ; les banques commerciales sont considérées comme transparentes, puisqu'elles sont supposées allouer optimalement un montant d'épargne prédéterminé.

⁹ Orío et Quilès (1993) précisent bien que les quantitativistes actuels ne nient pas l'évolution des formes de la monnaie. Ils adhèrent tout simplement à l'histoire très linéaire de la dématérialisation progressive de la monnaie (d'un bien sous sa forme la plus concrète aux formes d'aujourd'hui les plus abstraites) sans se questionner sur un changement éventuel dans la nature de celle-ci : la monnaie reste une marchandise comme les autres ; elle possède donc une valeur ou un prix (son pouvoir d'achat). Dès lors, l'idée est toujours la même : préserver la valeur *intrinsèque* de la monnaie en évitant les excès de création monétaire, sources d'inflation et de défiance du public. Avec Ricardo, c'est le stock d'or qui doit garantir, *in fine*, la valeur des billets mis en circulation. Avec Friedman, c'est la stabilité des pratiques au travers d'une croissance stable de l'offre de monnaie.

- ◆ considérer que les variations du taux de change rétablissent l'équilibre extérieur sans que l'économie « réelle » ne subisse d'ajustement structurel.

Ainsi, et de manière quasi paradoxale, alors que ce paradigme est au fondement des politiques monétaires menées dans certains pays depuis près de trente ans, et que plus récemment, il a inspiré les politiques de libéralisation du secteur financier, celui-ci évacue la question des impacts structurels – toutes échelles spatiales confondues – liés aux variables financières ou monétaires en considérant que celles-ci sont transparentes ou neutres, ou au mieux pouvant être neutralisées !

Les deux parties suivantes seront consacrées à des théories qui considèrent que les variables monétaires et financières peuvent avoir des impacts sur le fonctionnement et l'évolution d'entités économiques nationales ou régionales, que ce soit du point de vue de leur structure et/ou de leur capacité d'adaptation et d'innovation.

4 TAUX DE CHANGE, ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES ET ESPACE : QUELLES RELATIONS THÉORIQUES ?

Quels peuvent être les impacts structurels des variations du taux de change sur les différentes entités régionales composant un même pays ? Nous avons vu que le paradigme néoclassique supposait un espace national homogène et considérait que les variations du taux de change étaient sans effet sur les structures productives d'une économie et leur évolution.

Cette partie porte donc sur les théories qui mettent en relation le taux de change et la structure des activités économiques ou leur évolution. Ces théories sont peu nombreuses puisqu'elles sont au nombre de trois. Il s'agit de la théorie des cercles vicieux et vertueux liés au taux de change, de la théorie de la compétitivité structurelle et finalement de la théorie des zones monétaires optimales. Nous verrons d'ailleurs que seule cette dernière relie explicitement taux de change et régions. Ces théories seront examinées selon trois critères (Tableau 1) :

- Prennent-elles en compte l'existence de différences structurelles, au départ du processus d'ajustement, entre régions ?
- Expriment-elles une véritable dynamique, avec un processus d'ajustement *structurel* irréversible ? Ou au contraire l'ajustement se fait-il indifféremment dans un sens et dans l'autre ?
- Enfin, font-elle référence à des capacités *endogènes* des espaces considérés à s'adapter ?

Nous constaterons pourtant qu'aucune de ces théories ne parvient à donner une explication satisfaisante des impacts structurels et régionaux du taux de change. A partir de ces différentes théories et des travaux sur les systèmes de production territoriaux, nous avons retenu deux ensembles de critères afin de différencier l'impact régional du taux de change. Les critères porteront premièrement sur les structures des SPT, en tenant compte des *spécialisations sectorielles* et de la prépondérance ou non, dans une région, de *grandes entreprises*. Le second ensemble de critères porte sur les différences dans les *capacités d'adaptation et d'innovation* au niveau local. Finalement, un tableau synthétisera un certain nombre d'évolutions structurelles possibles des SPT face à une appréciation de la valeur extérieure de la monnaie.

TABLEAU 1 : TAUX DE CHANGE ET ÉVOLUTION DES SYSTÈMES DE PRODUCTION

<i>Critères</i> <i>Théories</i>	Différences structurelles régionales au départ du processus	Dynamique (présence d'irréversibilité)	Capacité endogène d'adaptation et d'innovation
Paradigme traditionnel de la dévaluation/ réévaluation	Aucune	Non	Non
Cercles vertueux/ vicieux	Aucune	Oui, spécialisation dans des secteurs à basse/haute élasticité-prix	Non
Compétitivité structurelle	UNIQUEMENT ENTRE NATIONS	Oui	Oui, à l'échelle nationale
Zone monétaire optimale	Oui, chocs asymétriques	Non	Non

Source : IRER.

4.1 Les cercles « vertueux » et « vicieux » liés au taux de change

La théorie traditionnelle du commerce extérieur prédit le rééquilibrage de la balance courante. Selon ce modèle, tout déséquilibre extérieur doit se résorber par un simple ajustement de la masse monétaire en changes fixes, ou des taux si les changes sont flottants, ajustement qui permet au commerce extérieur de revenir à l'équilibre. Or, l'expérience a montré que théorie et réalité coïncident rarement. En effet, les crises de balance des paiements ou des évolutions très irrégulières de celle-ci constituent la règle. Ces excédents ou déficits courants persistants ont donné naissance à des tentatives de modélisation et de compréhension théorique : les cercles vicieux ou vertueux dans lesquels les variations de taux de change sont au centre d'une dynamique qui amplifie les déséquilibres courants et les perturbations du marché des changes. Ces mécanismes renforcent l'instabilité des changes et provoquent une polarisation des performances économiques entre nations.

De telles politiques de change ne seraient donc pas neutres du point de vue de la qualité de la spécialisation internationale. En cas de dévaluation par exemple, Morin (1986) considère que compter sur une parité faible, c'est prendre le risque de développer à l'excès les productions les plus sensibles à la concurrence et les moins créatrices de valeur ajoutée. Une situation de ce type appellerait sa propre perpétuation. Plutôt que de mener seulement à des corrections à court et moyen terme, une dévaluation a donc des conséquences structurelles importantes sur une économie nationale et sur son insertion dans la division internationale du travail.

Cartapanis (1984) décrit de la manière suivante ces enchaînements pervers : « *la dépréciation du taux de change donne naissance à la fois à une dégradation de la balance courante et à une accentuation des tensions inflationnistes compte tenu de l'élévation des prix des produits importés et de leur impact sur les prix internes et les salaires nominaux. Le taux de change réagit à son tour à la dégradation de la balance commerciale et donne naissance à une nouvelle boucle tout aussi perverse que la précédente, d'où la notion de cercle vicieux* » (p. 126). En revanche, certains pays sont placés sur une trajectoire beaucoup plus favorable, une « dynamique vertueuse », où l'appréciation du taux de change se combine à la désinflation et à l'amélioration des termes de l'échange. Ainsi, une logique inverse au cas dévaluationniste s'instaure. Pour Patat (1993), cette politique « *procède de l'idée qu'un taux de change sinon fort, du moins non déprécié, a des effets favorables sur la valeur interne de la monnaie. Il évite en effet le renchérissement des importations et par voie de conséquence la hausse des prix intérieurs : si un taux de change facilite les exportations, il accroît le coût des achats à l'étranger et n'incite guère de ce fait les producteurs nationaux à comprimer leurs prix pour lutter contre la concurrence extérieure. Au contraire, l'appréciation du change conduit à une compression des coûts, à des efforts de rationalisation et à un renforcement de la compétitivité* » (p. 7). C'est l'amorce du cercle vertueux !

Ainsi, pour Plihon (1999), la thèse du cercle vertueux de l'appréciation du change, opposée dans le discours économique à la dynamique favorable des dévaluations compétitives, relève du schéma type suivant :

- ◆ Un taux de change fort favorise la désinflation importée, ce qui réduit le risque de politiques économiques restrictives destinées à lutter contre l'inflation;
- ◆ Il améliore les termes de l'échange et le solde commercial à court terme;
- ◆ Il accroît les profits des entreprises grâce au moindre coût des inputs importés; ces deux derniers effets favorables n'ont lieu que si la dégradation de la compétitivité-prix a un effet limité sur les parts de marché des entreprises.

Dans ce nouveau contexte, « *les entreprises cherchent à améliorer leur compétitivité structurelle, fondée sur des facteurs autres que les prix* » (ibid. : p. 102). Dès lors, cette dynamique vertueuse devrait enchaîner les effets suivants : relance de l'investissement, amélioration de la spécialisation, réduction des élasticités-prix de moyen terme pour le commerce extérieur, permettant de valider la parité plutôt forte introduite en hypothèse. Les élasticités-prix deviennent assez faibles pour permettre aux entreprises de supporter une compétitivité-prix un peu affaiblie, et toute leur politique d'investissement tend à conforter cette relative insensibilité à la concurrence (Morin, 1986). Une telle politique force ainsi le pays à modifier sa spécialisation internationale en abandonnant les secteurs en déclin fortement concurrencés par les pays à bas salaires, secteurs dont la compétitivité est

d'autant plus pénalisée par la politique monétaire. Cette stratégie de monnaie forte conduit à un recentrage sur les activités à haute technologie et/ou à forts gains de productivité (Servanin, 1997). Plus qu'un simple mécanisme de correction de la balance des paiements, une réévaluation apparaît ainsi comme un déterminant structurel de la compétitivité à long terme d'une économie et de son insertion dans la division internationale du travail.

En résumé, la principale différence entre cette approche en termes de cercles vicieux ou vertueux et la théorie traditionnelle de la dévaluation/réévaluation à laquelle se raccrochent les monétaristes tient dans l'idée que les variations du taux de change ont un impact structurel sur les économies par le biais de la spécialisation structurelle dans des secteurs à haute ou faible élasticité-prix.

4.2 La compétitivité structurelle

Les théories des cercles vicieux et vertueux montrent que l'évolution du taux de change peut entraîner une spécialisation structurelle des économies nationales ; elles partagent encore avec les théories traditionnelles une même vision des économies nationales *au départ du processus* : elles sont indifférenciées entre elles et homogènes à l'intérieur. En effet, ces cercles vertueux ou vicieux ne dépendent pas des structures de départ, qui sont considérées comme identiques entre les différents pays qui commercent. Or, il ne suffit pas d'imposer une monnaie forte à une économie pour qu'elle devienne compétitive. Aglietta (1987) prend donc à contre-pied cette théorie de la monnaie forte et montre en quoi les seules politiques du taux de change sont inefficaces lorsqu'elles ne considèrent pas les spécificités des modes d'organisation : « *Une même évolution du taux de change, appliquée à des pays de structures différentes, peut avoir des effets asymétriques* » (p. 71). La France se distingue ainsi des autres grands pays développés par des pôles de compétitivité¹⁰ trop peu nombreux et souvent trop faibles. En Allemagne, au contraire, la qualité des spécialisations productives autoriserait une tout autre dynamique. Une appréciation de la monnaie dans le premier cas inaugure un cercle vicieux, alors que dans le second une dynamique vertueuse apparaît. Dès lors, pour Aglietta, c'est l'existence de nombreux pôles de compétitivité dans une économie qui permet de desserrer durablement la contrainte extérieure. Finalement, de tels cercles vertueux sont les résultats directs d'une adéquation entre dynamique globale et évolution des structures économiques (Aglietta et Bauland, 1994).

Maslot et Passeron (1996) reconnaissent, quant à eux, les effets différenciés d'une politique de monnaie forte selon les secteurs, selon leur degré d'exposition à la concurrence internationale et selon la nature de cette concurrence. Pour ces auteurs,

¹⁰ Aglietta (1987) définit cette notion de la manière suivante : « *Les pôles de compétitivité sont des ensembles d'entreprises qui ont acquis des positions dominantes dans la concurrence internationale et qui exercent des effets d'entraînement pour une grande variété d'activités productives.* » (p. 68)

les entreprises spécialisées s'inscrivent bien dans une logique de compétitivité hors prix imposées par des politiques de monnaie forte, même si leur compétitivité, ou leurs marges, n'auraient rien à perdre d'une gestion plus détendue de la parité de la monnaie. L'important pour ces entreprises est l'amélioration des termes de l'échange que permet une monnaie surévaluée. Les approvisionnements à l'étranger en demi-produits banalisés soumis à la concurrence-prix sont payés en monnaie forte, alors que les exportations sur les marchés à concurrence hors prix de produits finis restent compétitives malgré un taux de change défavorable. Rejoignant Aglietta, ils défendent également l'idée d'une dynamique industrielle propre à l'Allemagne en regard de l'évolution du taux de change, celle-ci important beaucoup de produits intermédiaires et exportant beaucoup de biens d'équipement et de consommation haut de gamme.

Dans une perspective différente, ces conclusions rejoignent celles de Krugman (1991). En effet, ce dernier, en mettant en évidence l'existence de rendements croissants dans les économies locales, souligne implicitement l'importance des structures de production existantes pour comprendre l'effet d'une variation du taux de change sur la balance commerciale.

Ces remarques semblent marquées du bon sens : pas de monnaie forte sans structures de production compétitives. Ces travaux attirent ainsi l'attention sur le fait que pour comprendre les effets d'une variation du taux de change, il est nécessaire de tenir compte des structures de production existantes *au départ du processus*.

Néanmoins, la principale insuffisance de ces approches par rapport à la problématique de notre recherche est la *correspondance fonctionnelle et spatiale* supposée parfaite entre d'une part un espace économique et d'autre part une monnaie donnée. Historiquement, les monnaies nationales se sont imposées avec la mise en place des Etats-nations et d'un monopole d'émission de la monnaie. Ainsi, la correspondance entre une monnaie « nationale » et une économie « nationale » est historiquement récente et doit aujourd'hui être fortement relativisée (Cohen, 1998). En effet, on peut noter trois exceptions majeures à cette correspondance. Premièrement, un certain nombre de monnaies sont utilisées *de facto* ou *de jure* hors des frontières des pays qui les ont émises. Deuxièmement, un certain nombre de facteurs relativisent considérablement l'adéquation entre l'économie réelle d'un espace et la valeur extérieure de sa monnaie ; par exemple, les accords internationaux en matière de change, les politiques des banques centrales sur les marchés des changes, pour ne pas parler de la puissance des marchés financiers internationaux qui de toute évidence aujourd'hui déterminent de manière prépondérante la valeur extérieure d'une monnaie. Récemment, Cartapanis (1996) soulignait ainsi dans une étude consacrée aux anticipations de taux de change, que l'hétérogénéité des anticipations et la déconnexion vis-à-vis des bons fondamentaux

sont confirmées par toutes les enquêtes d'opinion réalisées auprès de divers investisseurs et opérateurs financiers. Troisièmement, on ne saurait supposer que l'espace correspondant à une unité monétaire soit homogène.

Si, dans le paradigme de la compétitivité structurelle, on voit poindre l'idée de ne plus considérer les économies nationales comme homogènes, c'est là l'originalité de l'apport de la théorie de la zone monétaire optimale.

4.3 Mundell et la zone monétaire optimale

Une seule théorie pose le problème de la délimitation d'un espace monétaire pertinent. La théorie des zones monétaires optimales (Mundell, 1961; Mc Kinnon, 1963; Kenen, 1969) envisage des systèmes homogènes par rapport aux variations dans la demande des produits d'exportation. Elle est basée sur un modèle à deux régions : A et B. Les hypothèses sont d'une part des prix et des salaires rigides à la baisse et d'autre part une parfaite mobilité du facteur travail. Le déplacement de la demande extérieure des produits de A vers ceux de B ne peut être résorbée que par la mobilité du facteur travail de A vers B. La définition d'une zone monétaire optimale est donc celle de la parfaite mobilité du travail. Cette zone devrait donc adopter une monnaie unique à l'intérieur et des taux de change flexibles envers le reste du monde. A la suite de ce modèle, différents auteurs ont cherché à fonder la zone monétaire optimale sur d'autres éléments : le degré d'ouverture d'une économie (McKinnon, 1963), le degré de diversification d'une économie (Kenen, 1969) ou d'autres. L'idée fondamentale est toujours la même : une union monétaire induit des coûts économiques d'autant plus élevés que les économies participantes présentent entre elles des asymétries de structure ou de comportement. Ces différences de structure économique qui subsistent entre des régions désirant former une union monétaire seront à l'origine de coûts d'ajustement lors de chocs externes.

Depuis Mundell, les recherches quant au choix d'un régime de change et aux conditions requises pour que des pays entrent en union monétaire ont mis l'accent sur des critères structurels, essentiellement à caractère réel : degré d'asymétrie dans la distribution des chocs que subissent les économies, disparité de leurs réactions face à des chocs communs, mobilité des facteurs, efficacité des mécanismes d'ajustement alternatifs (Pisany-Ferry, 1994). Ainsi, afin d'évaluer les coûts et les bénéfices d'une union monétaire, les débats sur l'intégration monétaire européenne ont notamment porté sur les processus de convergence-divergence des différentes économies nationales liées à ces asymétries¹¹ (Erkel-Rousse, 1995). En résumé, si les théories des zones monétaires optimales ont établi les conditions fondamentales pour la réalisation d'une union monétaire, il reste à apprécier l'impact des chocs

¹¹ Remarquons que Mundell s'interrogeait déjà sur la pertinence des conclusions consacrées aux chocs asymétriques nationaux et considérait qu'un découpage régional était plus approprié.

externes de demande ou d'offre sur la structure économique des régions dans le cas de chocs externes asymétriques (Narassiguin, 1993).

Les travaux sur les monnaies locales (Pacione, 1999) constituent une autre voie pour réaliser une meilleure adéquation entre un espace économique local ou régional et un espace monétaire. Essentiellement empiriques, les recherches et les expérimentations dans ce domaine sont très diverses et à la fois anciennes et modernes. Leurs objectifs sont généralement d'augmenter les liquidités locales afin de mobiliser les ressources inutilisées, par exemple en cas de chômage élevé dans une région donnée. Elles ne visent donc généralement pas directement à compenser les distorsions issues de mouvements des taux de change ne reflétant pas la compétitivité de l'économie locale.

Un certain nombre de travaux empiriques ont montré les distorsions provenant des fluctuations de devises nationales qui sont ressenties de manière différenciée selon les secteurs et les régions d'une économie nationale. Jacobs (1984) donne l'exemple de l'industrie de la poterie britannique, localisée dans les Midlands. La montée de 10% de la livre en 1979-1980 a provoqué une contraction de ce système de production local. Les raisons de ces fluctuations monétaires étaient les revenus à l'exportation tirés du pétrole de la Mer du Nord et la politique monétaire restrictive visant à attirer les capitaux en Grande-Bretagne. Notons que ces raisons sont sans véritables liens avec les réalités économiques locales. Jacobs en conclut que des monnaies locales évitent ce genre de problèmes en connectant les réalités économiques locales directement avec le marché des changes.

De la même manière, l'appréciation du yen, appelée « Endaka », du milieu des années 80 au début des années 90 a eu des conséquences sectorielles et régionales très différenciées (Edgington, 1994). Ainsi, Tokyo et dans une moindre mesure Osaka et Nagoya sont devenues les centres des services internationaux et des services à haute valeur ajoutée; ensuite, les régions spécialisées dans les industries nouvelles et à forte compétitivité internationale (électronique et automobile en particulier) ont vu leur emploi croître; enfin, les régions centrées sur une entreprise, sur des activités anciennes (construction navale, mines, etc.) ainsi que les régions constituées de PME ont connu un fort déclin dans les activités basiques ainsi que dans les services aux entreprises et à la population. C'est donc en articulant les dimensions sectorielles et régionales que l'auteur est parvenu à identifier les ajustements structurels qui se sont produits au Japon à la suite d'une importante appréciation de la monnaie sur le marché des changes.

Ces travaux empiriques démontrent plutôt le corollaire de la théorie des zones monétaires optimales de Mundell. Etant donné que des économies régionales différentes sont intégrées dans une même zone monétaire nationale ou supranationale, certaines régions doivent faire face à des difficultés importantes.

Ces approches ont ainsi pour mérite de poser explicitement le problème de l'adéquation entre un espace monétaire et un espace économique.

4.4 Ajustement structurel régional et taux de change : un tableau synthétique

A la suite de ce survol des travaux existants, on constate qu'il n'existe actuellement aucune théorie ou outil d'analyse adapté à notre problématique. Ces théories parviennent à des conclusions radicalement opposées et aucune d'entre elles ne prend en compte à la fois les asymétries au départ du processus, les effets sur les structures de production et les différences entre régions.

En effet, la théorie traditionnelle dit que des mêmes causes (réévaluation/déévaluation) ont des mêmes effets partout, à savoir le rééquilibrage de la balance commerciale. Les théories des cercles disent que ces causes ont pour effet la différenciation structurelle entre économies compétitives et non compétitives. Enfin, la théorie de la compétitivité structurelle dit qu'elles ont des effets différents suivant les compétitivités structurelles nationales, c'est-à-dire selon les *capacités d'adaptation et d'innovation propres à chaque système spatial*. Cependant, l'ensemble de ces contributions considèrent l'espace couvert par une monnaie comme homogène. A l'inverse, la théorie des zones monétaires optimales, basée sur les asymétries entre espaces lors de variations du taux de change, reste sur l'idée des coûts d'ajustement pour les régions défavorisées alors que les impacts structurels, notamment sur la spécialisation dans des secteurs à forte ou faible élasticité-prix, sont ignorés.

Les théories sur les systèmes de production territoriaux tiennent compte quant à elles des capacités différenciées des espaces à s'adapter et à innover mais n'ont jamais établi la liaison avec le taux de change.

Or, pour rendre compte des impacts structurels différenciés entre régions d'une appréciation à long terme de la valeur extérieure d'une monnaie, il est nécessaire de tenir compte *à la fois* des structures existantes et des différences dans les capacités d'adaptation. A partir de ces différentes théories, nous avons donc retenu deux ensembles de critères afin de différencier l'impact régional du taux de change. Les critères portent premièrement sur les structures des SPT, en tenant compte des *spécialisations sectorielles* et de la prépondérance ou non, dans une région, de *grandes entreprises*. Le second ensemble de critères porte sur les différences dans les *capacités d'adaptation et d'innovation* au niveau local. Finalement, un tableau synthétise un certain nombre d'évolutions structurelles possibles des SPT face à une appréciation de la valeur extérieure de la monnaie.

4.4.1 Les différences dans les structures de production des SPT

Selon ses structures, un SPT ne sera pas affecté de la même manière au départ du processus d'appréciation de la monnaie. On distingue deux facteurs essentiels : la composition sectorielle et la présence ou l'absence de grandes entreprises.

a) *Les spécialisations sectorielles*

Tous les secteurs économiques ne réagissent pas de manière identique à l'appréciation du taux de change. Or, la théorie traditionnelle est essentiellement basée sur l'échange de biens manufacturés. Cependant, ceux-ci ne représentent plus qu'une partie des échanges internationaux. D'autres secteurs, en particulier les activités financières, semblent favorisés par une appréciation de la valeur extérieure de leur monnaie nationale autant qu'ils contribuent à cette appréciation.

Face à cette diversité des réactions, chaque SPT sera décomposé en trois secteurs pour rendre compte des différences d'exposition face à l'évolution du taux de change :

- ◆ *Le secteur exposé négativement* : l'industrie d'exportation traditionnelle, les industriels nationaux qui sont en concurrence avec des producteurs étrangers ainsi que les activités touristiques sont généralement défavorisés par l'appréciation de la monnaie nationale. Il faut cependant relativiser cette idée. Avec la mondialisation actuelle, les spécialisations dans le secteur industriel deviennent très pointues. Souvent, il n'existe plus que deux ou trois régions productrices à l'échelle mondiale. La conséquence est que même à l'intérieur du secteur industriel exportateur, un nombre important de produits ont aujourd'hui une élasticité-prix faible, soit parce que ces secteurs sont basés sur des avantages compétitifs (savoir-faire, organisation de la production, etc.) que l'on ne retrouve pas ailleurs, soit parce que les barrières à l'entrée sont considérables, soit pour les deux raisons à la fois. Dans le secteur touristique, la situation est aujourd'hui presque inversée. Un certain nombre de pays possédaient des systèmes de production très spécialisés avec une demande peu sensible aux prix. Avec la chute des coûts de transport et la transparence du marché, de nouveaux producteurs sont apparus et les prestations tendent à devenir comparables. L'élasticité-prix de la demande a plutôt augmenté ;
- ◆ *Le secteur exposé positivement* : traditionnellement, la théorie mentionne l'essor pris par les importations lors d'une réévaluation. Les activités liées à l'importation sont donc également favorisées. Dans un petit pays comme la Suisse, très inséré dans les relations économiques internationales, un nombre important de secteurs n'existent simplement pas, l'exemple le plus frappant étant celui de l'automobile. Dans ces secteurs, les importateurs jouent un rôle crucial. En l'absence de concurrence de la part de producteurs nationaux, ils se sont

souvent regroupés en cartel afin de profiter des importantes marges laissées par la hausse du franc. Autre secteur favorisé, mais cette fois à l'exportation, les activités financières. En effet, et sans que les raisons aient été véritablement dégagées au niveau théorique, il semble que les activités bancaires, financières et fiduciaires qui se déroulent au niveau international jouissent de plusieurs avantages en opérant à partir d'un pays à monnaie forte. Ainsi, certaines devises comme le franc suisse véhiculent une image de « monnaie forte » et jouent le rôle de monnaie refuge lorsque des instabilités se manifestent sur le marché des changes. Ce mécanisme est encore renforcé par les comportements mimétiques et autovalidants des investisseurs et opérateurs financiers qui, en poussant ces monnaies vers le haut, les confortent dans leur rôle de monnaie refuge. Deuxième raison pour laquelle les activités financières semblent favorisées, elles tirent un profit de l'appréciation, parce qu'expérience faite, la baisse des taux d'intérêt – qui contrebalance l'appréciation – réduit leurs coûts de refinancement avant que le jeu de la concurrence ne les oblige à répercuter cet avantage sur leur clientèle (Groupe de travail interdépartemental « Euro », 1998). Lorsque cette appréciation se poursuit sur le long terme, elle peut fournir un avantage déterminant. Ces deux raisons peuvent sembler insuffisantes. Cependant, on comprend mieux l'avantage que retirent les activités financières à s'appuyer sur une monnaie forte si l'on raisonne *a contrario* : il n'y a pas d'exemple de place financière internationale qui se soit développée dans un pays à la monnaie en continuelle dépréciation et aux taux d'inflation élevés. Le cas des grands pays dont la monnaie fait office de réserve internationale est bien sûr différent ;

- ♦ *Les secteurs abrités et insensibles* : certains secteurs ne sont tout simplement pas ou très peu ouverts à la concurrence internationale (administration, agriculture¹², etc.) et ne sont conséquemment pas affectés par l'appréciation de la valeur extérieure de la monnaie. D'autres, qui pourtant opèrent au niveau international, se révèlent également peu sensibles. Ainsi, pour les sièges sociaux des grandes entreprises, les coûts ne sont pas discriminants dans leur choix de localisation. Leurs décisions d'implantation s'expliquent avant tout par la qualité de vie dans la région d'accueil et par des facteurs personnels (Commission of the European Communities, 1993). Second exemple d'activités peu sensibles, les organisations internationales, qui sont nombreuses en Suisse. En effet, les décisions de localisation des principales d'entre elles (ONU, OMC, etc.) sont le résultat de négociations politiques longues et complexes dans lesquelles l'évolution du taux de change ne joue pas de rôle.

Selon leur(s) spécialisation(s), les SPT seront donc exposés de manière très différente à l'évolution du taux de change.

¹² Le secteur agricole est souvent l'objet de politiques protectionnistes. Notons, toutefois, que les Accords de l'OMC ont poussé de nombreux pays à engager un processus de libéralisation.

b) *La dichotomie PME/grandes entreprises*

Face à l'appréciation d'une monnaie, les entreprises n'ont pas toutes les mêmes capacités de réaction. Sans que cette distinction soit absolue, il y a d'un côté les grandes entreprises internationalisées (GE) et de l'autre, les petites et moyennes entreprises (PME) directement ou indirectement exportatrices dont l'essentiel des activités est ancré dans une région.

Ainsi, une monnaie forte favorise d'autant plus les stratégies d'expansion et de délocalisation des grandes firmes multinationales. Comme l'observe Michalet (1998), « *la surévaluation ne joue pas seulement un rôle de contrainte, elle devient un acteur positif poussant à la multinationalisation. En effet, les actifs étrangers, évalués en monnaie faible vont apparaître singulièrement bon marché à la firme qui cherche à s'implanter par le rachat d'entreprises, d'actions ou la création d'une unité nouvelle* » (p. 40). Dès lors, une région ou un secteur marqué par la prédominance de grandes entreprises réagira en principe à une appréciation de la monnaie nationale par l'investissement à l'étranger. Le comportement de la grande entreprise dépendra néanmoins avant tout du type d'établissements présents dans la région (sièges, activités financières, recherche et développement, fabrication, marketing, etc.). Selon la logique de la division spatiale du travail, la grande entreprise a la possibilité de dissocier ses différentes fonctions et de les répartir dans l'espace. La décision dépendra donc en principe du type d'exposition auquel est soumis l'établissement considéré : les sièges sont indifférents, les activités financières sont influencées positivement, les activités de fabrication négativement...

A l'inverse, nous avons vu que les PME n'avaient pas les capacités financières et organisationnelles pour envisager ce type de scénario. Dans ce contexte, et face à l'appréciation d'une monnaie, un SPT composé essentiellement de PME soit se contractera, soit investira dans l'innovation afin d'échapper à une concurrence par les prix qu'il ne sera plus en mesure de soutenir. Notons que cette incitation à l'innovation et au refuge dans des activités à haute valeur ajoutée et à faible élasticité-prix est, selon ce raisonnement, le fait spécifique des PME.

En résumé, une région dans laquelle les grandes entreprises sont prédominantes devra se repositionner dans la division spatiale du travail. Les GE vont renforcer leurs fonctions exposées positivement et/ou vont délocaliser les autres à l'étranger. A l'inverse, un SPT composé principalement de PME n'a pas cette capacité à jouer sur la division spatiale du travail. Les PME que ces SPT abritent devront innover pour survivre.

4.4.2 Capacité d'adaptation et d'innovation des SPT

Nous avons vu que l'impact du taux de change dépend de la structure du SPT au départ du mouvement d'appréciation. Cependant, deux régions qui ont les mêmes structures au départ ne réagiront pas forcément de la même manière. C'est le sens des travaux menés sur les SPT, afin d'identifier les capacités régionales différenciées d'adaptation et d'innovation. Selon ces travaux, ces capacités résident dans la conjonction de trois éléments : l'autonomie décisionnelle, la présence de relations de concurrence/coopération entre les acteurs régionaux et la capacité à générer des ressources spécifiques.

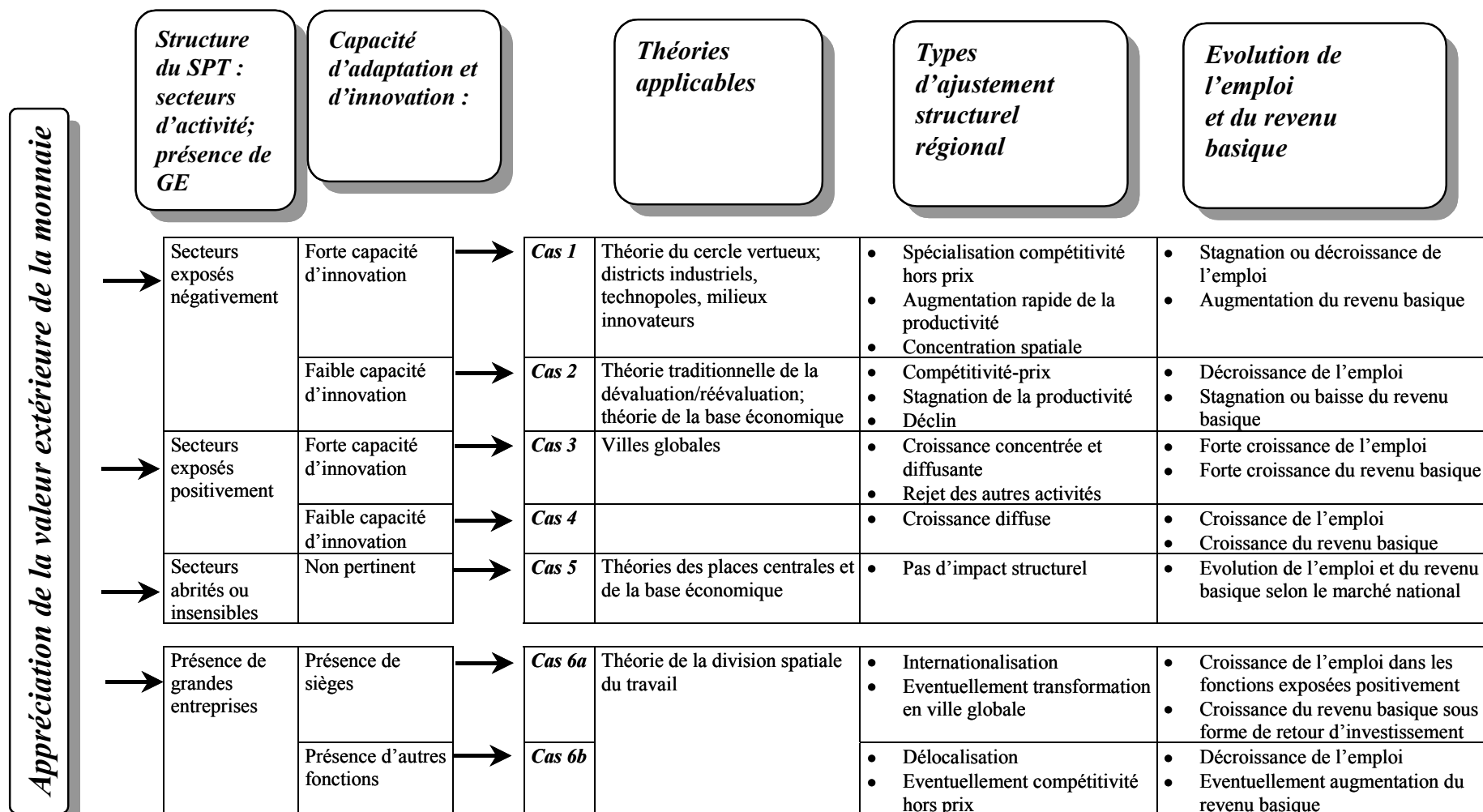
Ainsi, les structures du SPT, sa composition sectorielle et la prédominance de grandes entreprises ou de PME, ne déterminent pas totalement la manière dont évoluera une région. Le facteur territorial va également influencer l'évolution en jouant sur les différents éléments constituant la capacité d'adaptation et d'innovation.

La capacité d'adaptation et d'innovation est forte lorsqu'un SPT possède globalement une bonne autonomie de décision, dispose de ressources spécifiques et que les acteurs régionaux interagissent sur un mode de complémentarité, de coopération et de concurrence. Cette capacité sera faible lorsque ces éléments sont plutôt absents et de moyenne lorsque les caractéristiques sont divergentes.

4.4.3 Types d'évolution structurelle des SPT face à une appréciation de la valeur extérieure de la monnaie

En combinant ces critères, on obtient un certain nombre d'évolutions structurelles possibles des SPT (Tableau 2).

TABLEAU 2 : TYPES D'AJUSTEMENT STRUCTUREL RÉGIONAL FACE À UNE APPRÉCIATION DE LA VALEUR EXTÉRIEURE DE LA MONNAIE



SOURCE : IRER.

Cas 1 : Exposition négative – forte capacité d’adaptation et d’innovation

La *théorie du franc fort* ou *théorie des cercles vertueux* évoquée précédemment montre que les entreprises d’une économie confrontée à une hausse de la valeur extérieure de la monnaie vont chercher à améliorer leur compétitivité en se spécialisant dans des activités à faible élasticité-prix. La hausse de la valeur extérieure de la monnaie est ainsi validée *a posteriori* et relance une boucle de spécialisation. Ce cercle vertueux n’est cependant possible que pour des régions qui possèdent de fortes capacités d’innovation et d’adaptation. Une forte capacité d’adaptation est donc la condition d’une telle évolution. La conséquence en est une croissance du revenu basique qui s’effectue grâce à une augmentation importante de la productivité et de l’innovation. En principe, l’emploi dans le secteur basique devrait diminuer, mais pas nécessairement l’emploi de l’ensemble de la région.

Dans un tel cas, les modèles des *districts industriels*, des *technopoles* ou des *milieux innovateurs* sont applicables.

Cas 2 : Exposition négative – faible capacité d’adaptation et d’innovation

La *théorie traditionnelle de la dévaluation/réévaluation* prévoit qu’une région dont les activités sont destinées à l’exportation et qui est confrontée à une hausse de la valeur extérieure de sa monnaie verra, après une première période de hausse du revenu due à l’effet-prix, les quantités qu’elle exporte baisser et son revenu diminuer. La baisse de la demande étrangère a pour conséquence une contraction des activités basiques. En l’absence d’une forte capacité d’innovation, le système s’adapte mécaniquement à l’évolution de la demande externe. Il n’y a pas de changement notable de la productivité et par conséquent la baisse du revenu basique entraîne une baisse de l’emploi.

Dans un tel cas, la *théorie de la base économique* est applicable.

Cas 3 : Exposition positive – forte capacité d’adaptation et d’innovation

Les secteurs de la finance internationale ainsi que les activités commerciales d’importation sont favorisés par une augmentation de la valeur extérieure de la monnaie. Lorsque les activités financières sont au cœur du SPT, les activités complémentaires (sièges sociaux, services, etc.), en principe soumises à des logiques différentes, sont entraînées dans la croissance grâce à la forte capacité d’adaptation et d’innovation (complémentarités et innovations intersectorielles) générée par le système. L’ensemble de la région est entraîné dans une forte croissance du revenu basique et des emplois. Les activités traditionnelles sont cependant rejetées à la périphérie.

Le modèle de la *ville globale* est applicable.

Cas 4 : Exposition positive – faible capacité d’adaptation et d’innovation

Ce cas est semblable au cas 3. Cependant, la répartition de la croissance de ce secteur n’est pas homogène dans l’espace. Les régions, peu spécialisées dans les services financiers, ne capteront qu’une faible partie du marché. On assiste donc en principe également à une hausse de l’emploi des activités basiques, mais cette hausse est très en deçà des régions concurrentes et dotées d’une forte capacité d’adaptation et d’innovation. De plus, il n’y a pas d’effet d’entraînement sur des activités complémentaires ou de soutien.

Cas 5 : Secteurs abrités ou insensibles

Les SPT spécialisés dans des activités abritées du taux de change évolueront en principe en fonction de l’évolution de la demande nationale suivant la logique de la *théorie de la base économique*. Dans un tel cas, la notion de capacité d’innovation et d’adaptation n’est pas pertinente puisqu’elle rend compte de la compétitivité d’une région au niveau international.

On doit distinguer les activités réparties dans l’espace (agriculture), les activités concentrées à demande nationale (industries agroalimentaires) et les services (administration, santé, enseignement supérieur, etc.). Ces derniers, qui représentent de loin la plus grande masse des emplois, se répartissent en principe dans l’espace selon la *théorie des places centrales*.

Les activités exposées, mais insensibles ont des comportements différents. L’évolution des organisations internationales dépend pour l’essentiel de facteurs politiques. Les sièges sociaux des entreprises multinationales en revanche se localiseront d’une part là où la qualité de vie est importante et d’autre part dans des systèmes métropolitains de type *ville globale*, puisque c’est dans ces derniers qu’ils trouvent les prestations de services complémentaires leur permettant d’effectuer la gestion et le contrôle de leurs filiales à l’étranger.

Cas 6 : Prédominance de grandes entreprises – présence des sièges (6a) ou de fonctions exposées négativement (6b)

La grande entreprise va investir à l’étranger, devenu plus attractif pour l’investissement. Le SPT peut donc subir différents mouvements.

Cas 6a : Si le SPT possède les sièges des GE, celui-ci verra son pouvoir de contrôle s’étendre à l’étranger. Cette *internationalisation* peut déboucher sur un SPT de type *ville globale*, centré sur la production des capacités de contrôle d’une économie internationalisée. L’emploi de ces sièges est généralement peu important, mais il entraîne des services complémentaires.

Cas 6b : Si le SPT possède des établissements remplissant d'autres fonctions, celui-ci sera mis en concurrence avec l'étranger. En plus de la stratégie de la GE, l'évolution dépendra conjointement de l'exposition de la fonction considérée au taux de change et de la capacité de réaction du système. On peut alors assister à des *délocalisations* et éventuellement, lorsque les capacités régionales sont importantes, à une évolution vers des activités à plus faible élasticité-prix. Quoi qu'il en soit, dans tous les cas, il y aura une contraction de l'emploi, causée soit par la délocalisation, soit par une hausse de la productivité.

La théorie qui rend le mieux compte de cette nouvelle répartition des activités est la *théorie de la division spatiale du travail*.

5 LES THÉORIES DE LA MONNAIE ENDOGÈNE

Les théories de la monnaie endogène ont pour originalité de considérer que la monnaie est le point de départ obligatoire de toute analyse économique. Les tenants de cette approche réfutent, en premier lieu, le clivage établi par la plupart des auteurs classiques et néoclassiques entre sphère réelle et sphère monétaire. Il est tout simplement impossible à leur yeux d'étudier le fonctionnement de l'économie en termes réels puis de rajouter la monnaie. Ces auteurs vont donc chercher à prendre en compte, dès le début de leurs analyses, le caractère monétaire des processus. La monnaie n'est plus considérée comme exogène et neutre, elle devient au contraire endogène et active. Certains vont plus loin en affirmant que cette opposition ne se limiterait pas à la monnaie, celle-ci ne serait que la pointe visible de l'iceberg, mais reflèterait une fracture beaucoup plus profonde entre deux visions du monde : celle du marché et celle du circuit (Poulon, 1988a).

Cette partie s'articulera de la manière suivante. Nous mettrons tout d'abord en évidence les principaux points de rupture entre paradigme néoclassique et paradigme de la monnaie endogène. Nous présenterons ensuite le débat interne qui oppose horizontalistes et structuralistes. Nous constaterons cependant que seule Sheila Dow, dans une perspective structuraliste, a relié sa conception endogène de la monnaie aux problèmes spatiaux : à partir d'éléments tels que la structure spatiale du système bancaire et son évolution, des comportements financiers des agents économiques, elle est à même de tirer des conclusions du point de vue de l'évolution des régions.

Afin d'évaluer le rôle joué par le système financier, ces théories seront principalement examinées au travers de 5 critères (Tableau 3) :

- Considèrent-elles l'offre de monnaie comme *exogène*, c'est-à-dire sous le contrôle de la banque centrale, ou comme *endogène*, c'est-à-dire aux mains des banques commerciales ?
- Prennent-elles en compte des possibilités de *rationnement du crédit* vis-à-vis de certaines catégories d'emprunteurs, telles que par exemple les PME ?
- Tiennent-elles compte de la structure spatiale différenciée du système financier, *au départ du processus d'ajustement*, entre régions ?
- Expériment-elles une véritable dynamique, l'évolution de la structure spatiale du système financier entraîne-t-elle, par exemple, des processus d'ajustements régionaux *irréversibles* ? Ou au contraire les coûts d'ajustements sont-ils transitoires ?

- Enfin, font-elles référence à des *capacités endogènes* des espaces à s'adapter et à innover ?

TABLEAU 3 : LE RÔLE JOUÉ PAR LE SYSTÈME FINANCIER

<i>Critères</i> <i>Théories</i>	Offre de monnaie exogène ou endogène	Possibilité de rationnement du crédit	Structure spatiale du système financier au départ du processus	Dynamique (présence d'irréversibilité)	Capacité endogène d'adaptation et d'innovation
Néoclassique	Exogène	Non	Non	Non	Non
Horizontaliste	Endogène	Non	Non	Non	Non
Structuraliste	Endogène	Oui	Non	Non	Non
Spatio-structuraliste	ENDOGENE	Oui	Oui	Oui	Non

Source : IRER.

Comme nous le verrons dans les parties suivantes, les théoriciens de la monnaie endogène ont pour originalité de considérer que le pouvoir de création monétaire est aux mains des banques commerciales. Pour Dow, le pouvoir de création monétaire dans les régions va dépendre en grande partie de la répartition spatiale du système bancaire. Or, un processus de libéralisation a des conséquences importantes sur l'évolution de cette répartition. A partir essentiellement des mécanismes de divergence mis en évidence par Dow, nous avons à nouveau retenu deux ensembles de critères pour différencier l'impact régional d'un processus de libéralisation du secteur financier. Les critères concernent premièrement les structures des SPT, en tenant compte de leur *spécialisation sectorielle ou non dans les activités financières* et de la prépondérance ou non, dans une région, de *grandes entreprises*. Le second ensemble de critères concerne les différences dans les *capacités d'adaptation et d'innovation* locales. Précisons que nous élargirons la portée de cette dernière notion. En effet, si celle-ci permet de comprendre l'évolution différenciée des SPT spécialisés dans les activités financières, les autres SPT devront avant tout montrer une *capacité à recréer des circuits locaux de financement ou à se brancher sur des circuits différents*. C'est ensuite seulement que la capacité d'adaptation et d'innovation productive de ces systèmes pourra être enclenchée. Finalement, un tableau synthétise un certain nombre d'évolutions structurelles possibles des SPT face à un processus de libéralisation du secteur financier.

5.1 Les principaux points de rupture entre paradigme néoclassique et paradigme de la monnaie endogène

Même si les divergences à l'égard du paradigme néoclassique sont nombreuses et profondes, nous nous focaliserons principalement sur ce qui oppose ces deux paradigmes en matière de monnaie. Les divergences portent, d'une part, sur la nature même de la monnaie ; d'autre part, sur la manière dont la monnaie « s'offre » à l'économie, et donc sur le rôle joué par les banques commerciales. Quatre points distinguent ainsi fondamentalement les approches en termes de monnaie endogène de l'approche néoclassique.

Premièrement, pour les théoriciens de la monnaie endogène, et comme l'écrit Rachline (1994), « *la monnaie devient point de départ, et non point d'arrivée* » (p. 17). Les théoriciens de la monnaie endogène refusent donc la définition néoclassique de la monnaie : celle-ci ne serait qu'une marchandise comme les autres, fonctionnant comme simple intermédiaire dans les échanges. Poulon (1988b) est d'ailleurs très catégorique : « *Définir la monnaie en se limitant aux fonctions de celle-ci, c'est faire de la monnaie au mieux un bien particulier parmi les autres biens. Cette confusion pouvait être compréhensible à une époque où la plus grande partie de la monnaie en circulation était matérialisée par des pièces d'or ou d'argent. Depuis ce temps, une dématérialisation presque complète de la monnaie s'est accomplie, et cela devrait frapper d'obsolescence tous les modèles assimilant la monnaie à un bien. En outre, la prédominance que nous constatons de nos jours, de la monnaie scripturale sur toute autre forme de monnaie devrait faire admettre à tout un chacun le véritable statut de la monnaie, qui est d'être monnaie de crédit* » (p. 23). En somme, même si la monnaie fut or, ce n'est pas une raison pour confondre la monnaie avec une de ses formes historiques. De nos jours, la teneur en métal ne détermine plus, de toute manière, la valeur de la monnaie, celle-ci est principalement constituée d'écritures, engendrées par le crédit : elle change donc de nature. Ce qu'observe également Rachline (1982) : « *Peu à peu cependant l'émission de billets – la monnaie fiduciaire – finit par s'émanciper du métal, la couverture-or cessant de jouer. Si cette couverture est de 100 %, toute émission de billet est limitée strictement (en valeur totale bien entendu) par la valeur de l'or existant. Dès que le lien est brisé, la monnaie change de nature. Au lieu d'être promesse de métal, elle est promesse d'elle-même* » (p. 461). Dans cette optique, la monnaie devient un signe, un produit social. Cela ne signifie pas qu'elle est sans valeur ; elle est sans valeur intrinsèque, mais elle est signe de valeur au sens où elle a un pouvoir d'achat qu'une autorité (monétaire, de l'Etat, du Prince, etc.) lui a conféré (Goux, 1998). Ainsi, si le paradigme néoclassique rend compte d'une économie d'échange réel sur laquelle on juxtapose, *in fine*, une monnaie-marchandise, les théoriciens de la monnaie endogène sont amenés à parler d'une économie monétaire de production. Monnaie et économie réelle sont imbriquées : elles ne font qu'un. Dans cette perspective, et comme

l'observent d'ailleurs Bassoni et Beitone (1997), « *l'activité de l'économie est par essence monétaire, ce qui rend illusoire, voire même chimérique, la recherche d'une monnaie neutre ou neutralisée qui aurait pour qualité de faire prévaloir les performances découlant du fonctionnement d'une économie de troc (c'est-à-dire d'une économie a-monétaire, régie par les seules forces réelles)* » (p. 112).

Deuxièmement, pour les auteurs néoclassiques, l'offre de monnaie est tenue pour exogène : les autorités monétaires seraient à même de déterminer de manière autonome la quantité optimale de monnaie à injecter dans l'économie. De plus, la monnaie est sans influence, au moins à long terme, sur l'activité économique. Elle est exogène et neutre. Dans cette perspective, les banques commerciales font office de simples relais financiers puisqu'elles sont censées allouer optimalement un montant d'épargne prédéterminé. En d'autres termes, elles sont transparentes. On ne sait d'ailleurs pas vraiment comment la monnaie s'intègre à l'économie. Certains post-keynésiens ironisent à ce propos : Joan Robinson parle ainsi de « monnaie d'hélicoptère » pour qualifier la position des quantitativistes. A l'opposé, les tenants de la monnaie endogène considèrent que la banque centrale (ou banque de premier rang) ne monopolise plus le mécanisme d'offre de monnaie. Celle-ci devient endogène, car elle résulte d'une demande du système économique et non plus de la seule volonté d'une institution extérieure, en l'occurrence la banque centrale (Monvoisin, 2000). Ces auteurs vont donc tout particulièrement s'intéresser au processus de création monétaire et par conséquent au rôle joué par le système bancaire. Ils partent du constat qu'à l'heure actuelle la monnaie est de crédit et que l'essentiel du pouvoir de création monétaire est entre les mains des banques commerciales (ou banques de second rang). Ce processus de création monétaire effectué par le système bancaire est à l'origine de l'intégration de la monnaie dans l'économie, et de plus, est directement lié à l'activité économique. Le rôle des banques et des institutions de crédit est donc fondamental dans la mesure où elles ont une influence directe sur l'activité. Dès lors, l'analyse de l'endroit et du moment qui voit la monnaie « être parachutée de l'hélicoptère » et s'intégrer à l'économie devient cruciale si l'on veut chercher à comprendre ses effets (Dow et Rodriguez-Fuentes, 1998).

Troisièmement, les auteurs néoclassiques soutiennent que c'est les dépôts qui font les crédits, l'épargne précède toujours l'investissement. Comme l'observe Rachline (1993), « *l'idée traditionnelle veut que l'argent mis en circulation exprime la contrepartie d'un dépôt préalable en numéraire* » (p. 42). Les théoriciens de la monnaie endogène renversent logiquement cette relation puisque comme nous l'avons mentionné précédemment, ce sont les banques commerciales qui, en accordant des crédits aux entreprises, sont à l'origine de l'ouverture du circuit ; dans cette perspective, ce sont bien les crédits qui font les dépôts. L'investissement ne suppose plus une épargne préalable mais dépend des paris des entrepreneurs

(Bouvet, 1996) et des financements que les banques commerciales sont prêtes à leur accorder.

Quatrièmement, les théoriciens de la monnaie endogène ne considèrent plus l'ensemble des acteurs économiques sur un pied d'égalité, comme le postule l'approche néoclassique. Une hiérarchie entre les différents acteurs économiques apparaît, non seulement entre banques elles-mêmes (de premier ou de second rang par exemple), mais également entre banques, entreprises et ménages. Comme le notent Orio et Quiles (1993), « *les ménages sont soumis à la décision des entrepreneurs qui eux-mêmes subissent une contrainte organisée par les banques à cause du financement monétaire de la production* » (p. 91). Cette approche structure ainsi sa pensée en pôles, en groupe d'agents ayant un rôle particulier à jouer dans la dynamique économique (Monvoisin, 2000).

Les théoriciens de la monnaie endogène ne forment cependant pas un paradigme homogène, mais regroupent plusieurs écoles. Toutes sont en rupture avec la vision dichotomique à la base des approches classique ou néoclassique et considèrent que la monnaie joue un rôle essentiel dans le démarrage du processus de production : celle-ci est première et préexiste à la production. Bouvet (1996) recense ainsi cinq écoles principales (les circuitistes, les intégrationnistes, les postkeynésiens, les cambridgiens et les néomarxistes) et résume dans son article de manière synthétique les points de convergences et de divergences qui les animent. Les contours qui permettent de définir ces différentes écoles demeurent cependant flous. Bassoni et Beitone (1997) ainsi que Monvoisin (2000) rangent sous la même étiquette, celle de « postkeynésiens », les quatre premières écoles citées. Précisons que le courant postkeynésien s'est construit autour de deux idées : s'opposer aux monétaristes et perpétuer l'héritage de Keynes (Monvoisin, 2000). Paul Davidson fut peut-être le principal artisan de ce renouveau de la pensée keynésienne. Certains auteurs que Bouvet qualifie de néomarxistes appartiennent à l'École de la Régulation. Or, ces derniers ne nient pas toute filiation avec les postkeynésiens (Guttmann, 1995).

Il ne faut cependant pas confondre les postkeynésiens avec les nouveaux keynésiens. Ces derniers ont principalement cherché à prendre en compte les problèmes liés aux asymétries d'information pour expliquer les possibilités de rationnement du crédit. Avec les nouveaux keynésiens, on raisonne dans un monde « *d'imperfections perfectibles* » (Brossard, 2001 : p. 122), la référence au modèle d'équilibre général n'est jamais très éloignée. Ceux-ci ne rejettent d'ailleurs pas le postulat d'anticipations rationnelles et inscrivent leur réflexion dans un univers où les risques sont probabilisables. Les banques commerciales n'ont pas pouvoir de création monétaire et en l'absence d'asymétries d'information, on ne sait pas si celles-ci continueraient à jouer un rôle central (Rodriguez-Fuentes, 1998). Le récent prix Nobel d'économie Joseph Stiglitz est l'auteur le plus en vue dans cette école de pensée. Les postkeynésiens évoluent, quant à eux, dans un univers d'incertitude

radicale, les banques commerciales ont pouvoir de création monétaire et les imperfections constituent la norme. Notons néanmoins que certains nouveaux keynésiens mêlent les possibilités de rationnement du crédit aux questions spatiales¹³.

5.2 Le débat interne sur l'offre de monnaie : horizontalistes contre structuralistes

L'offre de monnaie des banques commerciales et les relations que celles-ci entretiennent avec les autorités monétaires cristallisent certains clivages théoriques et suscitent un débat virulent à l'intérieur même du paradigme de la monnaie endogène. Deux courants, les horizontalistes et les structuralistes, s'affrontent à ce sujet¹⁴.

5.2.1 Les horizontalistes

Pour les horizontalistes qui regroupent des économistes tels que Kaldor ou Moore, la banque centrale n'est pas à même d'influencer la quantité de monnaie disponible dans l'économie. Moore considère d'ailleurs que le pouvoir de la banque centrale sur la masse monétaire est exagéré et que le système bancaire reste de toute manière indifférent à toute tentative de contrôle de la part des autorités monétaires (Monvoisin, 2000). Précisons que ces auteurs réagissent fortement aux keynésianisme de la synthèse. La courbe d'offre de monnaie dans le fameux modèle IS-LM, si abondamment enseigné et mobilisé par les économistes, est verticale et sous le contrôle de la banque centrale. En fait, le modèle IS-LM ignore les intermédiaires financiers (Lavigne et Villieu, 1996). Or, pour les horizontalistes, l'hypothèse selon laquelle la banque centrale est en mesure de contrôler la quantité de monnaie disponible dans l'économie doit être définitivement abandonnée (Nasica, 1997). L'offre de monnaie est au contraire endogène et s'adapte complètement et passivement à la demande de monnaie. Considérer que la monnaie est endogène revient donc tout simplement à substituer à la courbe d'offre de monnaie verticale du courant de la synthèse une courbe d'offre horizontale. Moore (1988) convient même que le mécanisme d'offre de monnaie se renverse : la demande détermine l'offre, et ce, de façon inconditionnelle. Selon Dow (1996), la position de Kaldor et Moore repose principalement sur trois arguments :

Premièrement, les systèmes bancaires sont des adeptes des innovations financières ; dès lors, les tentatives des autorités monétaires pour réduire la création monétaire ne peuvent qu'avorter. C'est ce phénomène que l'on qualifie généralement de *Loi de Goodhart* : à partir du moment où un agrégat monétaire retient l'attention des autorités monétaires, comme indicateur ou comme objectif intermédiaire de

¹³ Pour une revue très complète et critique de cette littérature, voir Dow et Rodriguez-Fuentes (1997).

¹⁴ Pour un survol succinct de ce débat : Monvoisin (2000)

politique monétaire, il est rapidement vidé de son contenu à cause de substitutions encouragées par des innovations de système, perdant ainsi une grande part de sa signification (Bassoni et Beitone, 1997).

Deuxièmement, les systèmes bancaires modernes s'appuient sur la confiance que leur procure la fonction de prêteur en dernier ressort jouée par la banque centrale, puisque cette dernière garantit de manière ultime la liquidité du système. Les banques commerciales sont ainsi libres de répondre favorablement à toute nouvelle demande de crédit, au-delà même des plafonds qu'elles se sont fixés.

Troisièmement, les banques elles-mêmes ont un contrôle limité sur l'offre de crédit. En effet, dans la pratique, les grandes entreprises profitent d'arrangements préalables, ce qui leur permet de négocier, en tout temps, des nouvelles lignes de crédit, voire des autorisations de découvert que les banques ne peuvent refuser puisqu'elles risqueraient de perdre leurs plus gros clients. Moore (1988) est d'ailleurs très clair à ce propos : « *All large companies in economy with developed financial systems, (...) have prearranged negotiated lines of credit on overdraft facilities with their bankers* » (p. 24-25).

Pour les horizontalistes, l'offre de monnaie (y compris la base monétaire) est totalement endogène ; les autorités monétaires ne sont pas à même d'influencer la quantité de monnaie en circulation ; elles ne peuvent que fixer le taux d'intérêt¹⁵. La banque centrale est ainsi qualifiée d'accommodante, au sens où elle répond passivement aux besoins de liquidités des banques commerciales. De plus, ces dernières sont à leur tour passives puisqu'elles fournissent mécaniquement les crédits demandés par les agents économiques¹⁶. Ce que note d'ailleurs Nasica (1997), « *dans l'approche horizontaliste, les banques commerciales sont extraordinairement passives, aussi bien sur le marché monétaire, où le taux d'intérêt est fixé de manière exogène par la banque centrale, que sur le marché du crédit où elles répondent mécaniquement aux demandes de prêts formulées par les emprunteurs. En d'autres termes, les banques commerciales n'ont, dans cette approche, aucune influence significative sur les prix et sur les quantités au sein des*

¹⁵ Remarquons, à la suite de Lavoie et Baslé (1996), qu'une parfaite endogénéité de la monnaie ne signifie pas l'impuissance totale de la banque centrale en matière de politique monétaire. Kaldor considérerait en effet que l'offre de monnaie pouvait être représentée par une ligne horizontale ou une série de lignes horizontales correspondant aux diverses politiques monétaires possibles. Si la causalité entre banques commerciales et banques centrales est inversée, et que la banque centrale doit fournir les liquidités nécessaires, le choix du niveau du taux d'intérêt reste aux mains des autorités monétaires. Dès lors, la banque centrale peut tenter de modifier la demande de monnaie en faisant varier le taux d'intérêt. En définitive, on peut caractériser, comme l'observe Nasica (1997), l'horizontalisme postkeynésien comme une approche en termes de « monnaie endogène et taux d'intérêt exogène ».

¹⁶ Néanmoins, afin d'éviter toute confusion, nombre de commentateurs n'hésitant pas également à mobiliser le vocable « passives » pour qualifier le rôle attribué aux banques commerciales dans le paradigme néoclassique, il serait peut-être plus juste de considérer que les banques commerciales sont *actives* - puisqu'elles ont pouvoir de création monétaire - mais *non-discriminantes* - puisque toutes les demandes de crédit sont satisfaites, ce qui permet de conserver toute l'originalité de l'approche horizontaliste.

marchés sur lesquelles elles interviennent » (p. 870). Pour les horizontalistes, le montant des crédits accordés est ainsi entièrement déterminé par les demandes de financement des entreprises. Dans leur perspective, et pour reprendre l'expression de Keynes, ce sont bien les « esprits animaux » des entrepreneurs qui jouent un rôle clé dans l'explication des dynamiques économiques. Même si les autorités monétaires peuvent influencer la demande de monnaie par des variations du taux d'intérêt, Moore n'a pas vraiment de prescriptions en matière de politique monétaire, il considère que les banques centrales ne font et ne doivent que suivre le rythme de création monétaire du système bancaire (Monvoisin, 2000).

Nous remarquerons, en conclusion, que le comportement très passif attribué aux banques commerciales ne pousse évidemment pas les horizontalistes à s'interroger sur la structure spatiale du système financier, ni à envisager des possibilités de rationnement du crédit vis-à-vis de certaines catégories d'emprunteurs, voire de certaines régions.

5.2.2 *Les structuralistes*

Pour les structuralistes, beaucoup plus nombreux, qui rassemblent des auteurs tels que Chick, Dow, Minsky, Wray, etc., la banque centrale et les banques commerciales ne sont pas aussi passives que le suggèrent les horizontalistes. Même si certains, à l'instar de Dow et Rodriguez-Fuentes (1998), ne nient pas la perte d'influence de la banque centrale dans un monde où l'essentiel de la création monétaire est aux mains des banques commerciales. Ces deux auteurs défendent l'idée que plus le système bancaire développe sa capacité de création monétaire, plus la banque centrale perd sa capacité à influencer la création monétaire à travers ses outils de gestion traditionnels. De plus, les autorités monétaires ne perdent pas seulement le contrôle de la création monétaire mais également leur capacité à fixer le niveau des taux d'intérêt¹⁷. Dans leur optique, la banque centrale demeure néanmoins importante puisqu'elle conserve un pouvoir qualitatif sur l'économie : par leurs déclarations et leurs actions, les banquiers centraux influencent l'humeur des marchés financiers et les comportements financiers des agents économiques au travers de leur préférence pour la liquidité. La banque centrale assume également un rôle central dans le contrôle et la supervision prudentielle du système bancaire. De plus, et c'est le point qui nous intéresse tout particulièrement, nous avons vu que, pour les horizontalistes, les banques commerciales sont passives puisque totalement tributaires de la demande de crédit des entreprises. Pour les structuralistes, l'endogénéité de la monnaie ne rime pas forcément avec passivité des banques commerciales : ceux-ci vont chercher à développer une théorie des comportements bancaires qui intègre la possibilité de voir les banques rationner le crédit (Monvoisin, 2000). Dow (1996), par exemple, critique la vision de Kaldor et Moore

¹⁷ Si les autorités monétaires ne fixent plus le taux d'intérêt, elles peuvent encore l'influencer.

sous un aspect particulier : ces derniers rejettent la théorie keynésienne de la préférence pour la liquidité, qu'ils considèrent d'ailleurs comme incompatible avec leur conception horizontale de l'offre de monnaie. Rappelons que, pour Keynes, dans un contexte d'incertitude, les agents économiques affichent une préférence pour la liquidité : entre deux actifs (financiers ou réels), ceux-ci préfèrent toujours celui qui, toutes choses égales par ailleurs, est le plus liquide, c'est-à-dire le plus facilement transformable en monnaie (Boncoeur et Thouément, 1993). Dow va ainsi tenter de concilier ces deux théories. Précisons que, si la plupart des structuralistes n'intègrent aucune question relative à l'espace dans leur cadre d'analyse, c'est au contraire l'originalité de l'approche développée par Sheila Dow. En combinant des éléments tels que le pouvoir de création monétaire des banques commerciales, leur répartition spatiale et la préférence pour la liquidité des agents économiques, Dow va chercher à montrer qu'il existe des possibilités de rationnement du crédit, non seulement vis-à-vis de certaines catégories d'emprunteurs, mais également vis-à-vis de certaines régions.

5.3 Sheila Dow : intégrer l'espace et les théories de la monnaie endogène

Dans une perspective qu'elle qualifie elle-même de *postkeynésienne*, et que nous qualifierons de *spatio-structuraliste*, Sheila Dow est certainement l'auteur qui a poussé le plus loin la réflexion théorique sur les relations qu'entretiennent système bancaire, comportement financier des agents économiques et accroissement des disparités régionales. Au départ de sa réflexion, deux éléments-clés : d'une part, *le pouvoir de création monétaire du système bancaire* et d'autre part, *la préférence pour la liquidité*. Précisons d'emblée qu'elle inscrit l'essentiel de ses travaux dans un contexte de libéralisation du système financier.

5.3.1 Les stades de développement du système bancaire

Pour Dow (1999), le système bancaire passe par différents stades de développement. Elle distingue 6 stades de développement et décrit les structures spatiales correspondantes (Tableau 4). Elle va chercher à montrer qu'à partir d'un certain stade, la contribution du secteur financier vis-à-vis du secteur productif peut devenir ambiguë. Précisons également que Dow laisse jouer au contexte historique et institutionnel un rôle important. Le modèle qu'elle développe à partir des travaux de Victoria Chick s'inspire principalement de l'évolution qu'a connu le système bancaire britannique. Pour elle, un contexte national différent pourrait conduire à nuancer l'évolution présentée. D'un point de vue théorique, une telle approche a l'avantage de combiner des éléments issus de différentes écoles de pensée.

TABLEAU 4 : LES IMPLICATIONS SPATIALES DES DIFFÉRENTS STADES
DE DÉVELOPPEMENT DU SYSTÈME BANCAIRE

	<i>Banques et espace</i>	<i>Crédit et espace</i>
<i>Stade 1 :</i>	Au service de la communauté locale Basé sur la fortune locale, émergence des futurs centres financiers	Uniquement intermédiation
<i>Stade 2 :</i>	Le marché dépend du degré de confiance accordée au banquier	La création de crédit est limitée à la communauté locale et les banques sont contraintes par leurs réserves
<i>Stade 3 :</i>	Le système bancaire se développe au niveau national	Assouplissement des contraintes de réserves et extension géographique des prêts
<i>Stade 4 :</i>	La banque centrale supervise le système national mais ne contrôle que de manière très limitée la création monétaire du système bancaire	La création monétaire s'émancipe des contraintes de réserves ; les banques sont libres de répondre à la demande de crédit et déterminent le volume et la distribution du crédit dans l'économie nationale
<i>Stade 5 :</i>	Les banques entrent en concurrence au niveau national avec des institutions financières non-bancaires	La création et la distribution du crédit au niveau national sont déterminées par la concurrence que se livrent les banques et les institutions financières non-bancaires dans le but d'accroître leurs parts de marché et par les opportunités de profit sur les marchés spéculatifs ; le total du crédit n'est plus contrôlé
<i>Stade 6 :</i>	La dérégulation ouvre la concurrence internationale et conduit, ensuite, à la concentration dans les centres financiers	Mouvement vers la liquidité par l'accent mis sur les services plutôt que sur le crédit ; l'approvisionnement en crédits et les décisions d'octroi de crédits se prennent dans les centres financiers

Source : Dow 1999 (traduction personnelle).

Au premier stade, celui de l'intermédiation financière pure, les banques sont petites, nombreuses et géographiquement dispersées. Les banques jouent le simple rôle d'intermédiaire financier : elles recueillent et prêtent l'épargne récoltée localement. Celle-ci précède bien l'investissement, conformément à la vision de la théorie néoclassique et le pouvoir de création monétaire des banques est quasi nul. Au stade suivant, la monnaie bancaire se développe et est de plus en plus utilisée comme moyen de paiement. Les prêts accordés commencent donc à dépasser les dépôts

d'épargne. Le multiplicateur de crédit apparaît. Le système a acquis une certaine confiance auprès du public et devient plus liquide; le processus de concentration débute : les banques deviennent moins nombreuses et plus grandes. Jusqu'ici, le système bancaire demeure néanmoins au service de la communauté locale ou régionale.

Au stade 3, qualifié de stade de l'interbancaire, les relations entre banques se développent ; elles deviennent en quelque sorte plus solidaires et on commence à parler véritablement de « système » bancaire. Les risques de faillite augmentent également mais les banques, afin d'éviter ces risques et la perte de confiance du public, limitent volontairement le degré de concurrence. C'est à ce stade que l'on assiste généralement à la création de la banque centrale et au développement à l'échelle nationale du système bancaire.

Au stade 4, qualifié de « lender-of-last-resort facility », la banque centrale voit son rôle de prêteur en dernier ressort s'accroître : précédemment, elle n'intervenait qu'en cas de crise extrême pour sauver certaines banques de la faillite. Afin de promouvoir une confiance plus grande encore au système, et *in fine*, conforter l'expansion du secteur bancaire, la banque centrale intervient de plus en plus régulièrement. Dans de telles conditions, les banques prêtent sans référence à leurs réserves et distribuent des crédits de manière quasi automatique en réponse à la demande. A ce stade, il n'y a pas véritablement de concurrence entre institutions financières et le système financier n'a pas connu de libéralisation. L'économie nationale est largement irriguée. On se trouve en quelque sorte dans la situation décrite par Moore et les horizontalistes ; la création monétaire est totalement endogène (y compris la base monétaire, puisque la banque centrale, accommandante, refinance sans sourciller les banques commerciales) : « *Under these circumstances, the supply of reserves has become endogenous, subject to the influence of the banks themselves. In turn, banks can now respond to the demand for loans, rather being constrained by an exogenous stock of reserves* » (p. 38). L'investissement, conformément aux théories de la monnaie endogène, s'émancipe par rapport à l'épargne et devient autonome. Dès ce stade, le mécanisme explicatif de la création monétaire n'est plus le multiplicateur de crédit, mais le diviseur de crédit¹⁸. Le système bancaire reste national.

¹⁸ Rappelons que la manière d'appréhender le processus de création monétaire est radicalement différent entre monétaristes et postkeynésiens. Les premiers privilégient le modèle du multiplicateur de crédit : on suppose que la création monétaire est subordonnée à la détention préalable de réserves excédentaires. Dans cette optique, il est possible de justifier une politique de la base monétaire, puisqu'en maîtrisant la quantité de monnaie banque centrale, les autorités monétaires maîtrisent l'ensemble de la création monétaire : la masse monétaire n'est qu'un multiple de la base monétaire, l'offre de monnaie étant exogène. Les seconds optent pour le modèle du diviseur de crédit : les banques cherchent d'abord des clients solvables auxquels accorder des crédits, puis cherchent ensuite à se refinancer auprès de la banque centrale. Les autorités monétaires sont dans une situation beaucoup plus délicates puisqu'elles ne maîtrisent pas la création monétaire, l'offre de monnaie est bien endogène car déterminée par les besoins des agents économiques. Sur

Le stade 5, qualifié de « liability management »¹⁹, atteint à la fin des années septante en Grande-Bretagne, voit le succès des banques attiser la concurrence : des concurrents non-bancaires qui font de l'intermédiation apparaissent. La compétition augmente entre banques mais également avec les autres institutions financières. Les banques ne se contentent plus d'attendre les demandes de crédit car sous la pression de la concurrence, elles voient leurs marges de profit se réduire. En réaction, elles cherchent à s'emparer de nouvelles parts de marché par des politiques actives de démarchage auprès des entreprises et des ménages. Néanmoins, l'expansion des crédits ne financent plus forcément les activités productives, c'est à ce stade que la préférence pour la liquidité des banques commence à jouer et que le système bancaire s'autonomise : « *The banks are forced to become much more pro-active, seeking lending opportunities and the deposits to match them, that is to engage in liability management. This is where financial expansion starts to take on a life of its own, driven by the banks' concern over market share rather than the financing needs of borrowers in the productive sector* » (p. 38-39). C'est également à ce stade que les banques ont tendance à trop prêter, à accumuler les créances douteuses et à alimenter la spéculation. Au niveau spatial, le système bancaire reste encore confiné aux frontières nationales.

Au sixième stade, qualifié de « securitisation »²⁰, les banques tentent de limiter les excès de création monétaire survenue lors de la période précédente par des politiques de réduction des dépenses : elles veulent protéger leur propre rentabilité. Dans le même temps, les autorités monétaires mettent en place de nouveaux moyens pour contenir la création monétaire; elles introduisent des ratios de solvabilité prudentiels, tels le ratio « Cooke », afin de tenter de restreindre le volume des crédits accordés. En réponse, les banques diversifient de plus en plus leurs activités tant du point de vue de la gestion de leur passif que de leur actif (ce qu'on qualifie respectivement de liability and asset management en anglais). La déréglementation stimule la concurrence au niveau international. Les dépôts n'ont plus qu'un rôle secondaire, l'approvisionnement est maintenant assuré par les marchés nationaux et internationaux de capitaux et l'accent est définitivement mis sur la liquidité. Les banques ne prêtent plus, elles fournissent des services permettant à leurs clients de se financer sur les marchés, tout en demeurant des acteurs puissants sur ces derniers: « *Monetary authorities, no longer able to control the supply of credit, turned to capital requirements in an effort to constrain the volume of credit. (...) The outcome was the development of securitisation*

le plan quantitatif, les deux approches sont équivalentes, c'est leur conception de l'activité bancaire et le rôle attribué à la banque centrale qui divergent fortement (Bassoni et Beitone, 1997).

¹⁹ Rappelons que l'on désigne par ce terme anglo-saxon, l'ensemble des techniques qui permettent aux intermédiaires financiers de modifier la structure de leur passif de manière à leur permettre de contourner les contraintes limitant le développement du crédit bancaire (Brossard, 2001).

²⁰ « Titrisation » en français, il s'agit de la transformation des créances en titres négociables (Brossard, 2001).

(Gardener, 1988). Banks turned existing loans into marketable securities and developed the provision of financial services in securities market, facilitating borrowing by means of issuing securities, rather than lending directly themselves » (p. 39). Les banques encouragent également le développement de marchés liés aux produits dérivés, ce qui leur offrent en retour de nouvelles opportunités de profit dans des activités hors-bilan, et dont la prise en compte est souvent difficile au niveau des ratios prudentiels de solvabilité. C'est à ce stade que le système bancaire s'émancipe du territoire national. La déréglementation ouvre la concurrence internationale. Cette dernière permet aux centres financiers nationaux de s'imposer. La concentration spatiale se réalise également à l'échelle internationale.

L'évolution et la répartition spatiale du système bancaire vont déterminer conjointement le pouvoir de création monétaire dans chaque région. Au 6^{ème} stade, la libéralisation-déréglementation est à l'origine du mouvement de concentration spatiale des activités financières. Dow tire un certain nombre de conclusions sur les conséquences régionales d'un processus de libéralisation. Quelles sont-elles ?

5.3.2 Libéralisation du système financier: quelles conséquences régionales ?

Dow insiste bien sur le fait que ces stades de développement caractérisent un processus qui voit les banques augmenter leur capacité de création monétaire. Les banques qui ont atteint le 6^{ème} stade ont développé des techniques sophistiquées pour protéger leur liquidité, alors que les banques qui sont à un stade de développement inférieur sont contraintes par la moindre liquidité de leurs actifs. D'un point de vue régional, ce constat est d'importance puisqu'il signifie que les emprunteurs des régions caractérisées par un stade moins avancé de développement de leur système bancaire vont subir une contrainte de financement plus forte. Ainsi, un processus d'intégration économique basé sur la libéralisation des mouvements de capitaux, tel que mené au niveau européen, et mettant directement en concurrence des systèmes bancaires nationaux et régionaux à différents stades de développement, peut conduire au déclin des plus faibles et à la concentration spatiale des flux et des activités financières. Rappelons à ce propos que la Commission européenne a toujours argué que le passage à un marché des capitaux intégré au niveau européen n'aurait que des coûts transitoires, les banques de petite taille orientées sur des marchés locaux ne seraient que temporairement désavantagées (Dow, 1994). Si l'on suit Dow, le risque est bien différent puisqu'il est de voir le système financier passer d'une structure à deux étages et plusieurs centres financiers (un système composé de banques internationales et nationales mais également de banques régionales et locales réparties dans de nombreux centres financiers et dans les différentes régions) à un système à un étage (composé de banques internationales et nationales établies dans quelques centres financiers).

Dans un contexte de libéralisation et de concentration spatiale des activités financières, la réponse du système bancaire aux demandes de crédit va ainsi varier significativement entre catégories d'emprunteurs, mais également entre régions (Dow, 1999). Tout d'abord, le déclin des banques régionales et locales, moins compétitives, celles-là même qui alimentent les tissus économiques régionaux, va affaiblir le pouvoir de création monétaire dans les régions périphériques, et finalement provoquer la rupture des circuits financiers régionaux. Or, ce sont bien les PME qui s'appuient généralement sur ces circuits ; traditionnellement, les PME trouvent leur financement localement, soit par les crédits bancaires, soit à travers les marchés locaux pour les fonds propres. Elles ne sont généralement pas cotées en bourse²¹ et ne profitent pas d'un accès direct aux marchés financiers internationaux. Ensuite, les banques à forte liquidité, regroupées dans le ou les centre(s) financier(s) vont se montrer peu disposées à prêter aux régions périphériques et surtout aux PME de ces régions : les PME vont être systématiquement rationnées. Proche et distante à la fois des nouveaux keynésiens – ceux-ci mettent l'accent sur les problèmes liés aux asymétries d'information, asymétries qui jouent en défaveur des petits emprunteurs, et donc des PME – Dow considère néanmoins (à la différence des premiers) que l'évaluation des risques, dans un monde incertain, ne peut jamais être totalement objective : *« But in any case, not all demand for credit may be accommodated, in the sense that information costs, uncertainty and risk attached to loan applications by small local businesses may lead to their classification as not being credit worthy. Risk assessment can never be an objective process ; indeed the increasing use by banks of objective indicators (introduced for economies of scale reasons) may lead to poorer information. These problems would be exacerbated by national concentration in the financial sector, such that peripheral economy is remote from the financial centre »* (Dow, 1992: p. 622). Notons que cette éloignement ne correspond pas qu'à une distance physique, mais s'applique tout aussi bien à une non-proximité relationnelle. Comme le remarquent Chanel-Reynaud et Cieply (2001), l'analyse du risque PME bute, en effet, sur un manque de données instrumentalisables permettant une prise de décision rationnelle par le responsable crédit. Carlier, Cieply et Grondin (2001) montrent bien dans leur enquête auprès de 35 chargés de clientèle bancaires au sein de la région Rhône-Alpes que ceux-ci s'appuient non seulement sur des critères quantitatifs permettant une évaluation quasi objective du risque mais également sur des « *critères subjectifs*

²¹ Crevoisier (1998b) évoque un certain nombre de raisons pour expliquer la difficile cotation des PME : *« En particulier, la cotation nécessite de la part de l'entreprise un effort d'information envers ses actionnaires et un suivi administratif important. Pour de petites entreprises, on estime que cette tâche représente une personne à plein temps. Il y a donc une dimension minimale à atteindre. Ensuite, l'entrée en bourse n'a de sens que si suffisamment de titres sont échangés pour former un prix. Or, il s'agit là d'une gageure car un nombre important de PME sont de nature familiale ou ont leur capital concentré dans les mains de quelques actionnaires seulement. Le nombre de transactions est donc généralement extrêmement faible. Il en résulte que l'estimation du prix d'une action n'est pas aisée et doit se faire par un audit de l'entreprise, audit dont le coût est souvent prohibitif par rapport au montant de la transaction »* (p. 631).

qui jouent un véritable rôle discriminant dans la décision d'octroi du crédit » (p. 60). Dans ce contexte, la qualité de la relation entre le dirigeant d'entreprise et le chargé de clientèle joue un rôle essentiel.

Tout ceci a bien entendu des conséquences importantes du point de vue du développement des régions composées de PME. Crevoisier (1998b) montre ainsi que l'absence ou la disparition progressive des circuits traditionnels de financement dans ces régions provoque tôt ou tard le rachat des PME en croissance par des grandes entreprises, souvent extérieures à la région. Il en découle une perte d'autonomie décisionnelle régionale. Or, ce déplacement des centres de décision hors de la région a pour corollaire un déplacement des centres d'accumulation. Pour Crevoisier, cette situation peut compromettre le développement futur des régions concernées puisque cela « *signifie qu'il y a quelque part confiscation des fruits du développement endogène et des dynamiques innovatrices régionales par les plus grands centres (économiques et géographiques)* » (ibid. : p. 637).

Un processus de libéralisation va par contre profiter aux grandes entreprises. Dow rejoint en quelque sorte l'argumentation de Moore, lorsque celui-ci pour justifier l'horizontalité de l'offre de monnaie, avance entre autres, que les grandes entreprises profitent de facilités auprès de leurs banquiers et que même en période de récession, celles-ci ne subissent pas de contraintes de financement. Dow (1998) défend même l'idée qu'un processus d'intégration basé sur une libre et parfaite circulation des capitaux, tel que promu au niveau européen, va être favorable aux grandes entreprises. Comme le suggère la théorie néoclassique de l'efficacité des marchés financiers, la libéralisation peut en effet accroître la disponibilité du crédit tout en le rendant moins onéreux... pour, évidemment, les entreprises qui bénéficient d'un accès direct aux marchés financiers internationaux.

Comme l'observe Allégret (2001), les réformes financières engagées en France ont provoqué la formation d'un système de financement dual. Les mutations financières des années 80 n'ont pas facilité l'accès des PME aux financements externes ; le développement de la finance de marché a eu pour effet d'accroître l'exigence de liquidités des investisseurs. Ainsi, la sophistication croissante des systèmes financiers n'a, paradoxalement, pas conduit à un financement plus aisé des PME ; concrètement, « *le financement par émissions de titres négociables a été recherché au détriment des formes de crédit plus traditionnelles. Or, étant donné leur accès encore limité aux marchés des titres négociables, les PME sont particulièrement mal placées pour satisfaire la préférence pour la liquidité des investisseurs* » (p. 7). Les grandes entreprises ont dans ce contexte considérablement élargi la gamme des instruments de financement à leur disposition – marchés financiers, titres de créance négociables sur le marché monétaire et crédits bancaires principalement – tandis que les PME sont demeurées dépendantes du financement bancaire et ne peuvent profiter de la modernisation du système financier français. Allégret peut dès lors

conclure : « *le rapport de pouvoir banques-PME est demeuré favorable aux premières alors que ce rapport vis-à-vis des grandes entreprises a évolué de manière défavorable aux banques* » (p. 15).

Du point de vue de la politique monétaire, les conclusions de Dow (1999) sont particulièrement intéressantes. Notons que ces considérations s'appliquent au processus européen d'intégration économique et monétaire : des pays et des régions avec des systèmes bancaires ayant atteint des stades différents sont intégrés dans une même zone. Dans une telle situation, elle estime que les politiques monétaires de contrôle de l'offre de monnaie, que ce soit de manière directe par le ciblage d'un agrégat monétaire ou indirecte au travers du taux d'intérêt, deviennent inefficaces sur les régions caractérisées par un stade avancé de développement de leur système bancaire, alors que ces mêmes politiques vont avoir un effet « déflationniste » sur les régions caractérisées par un faible degré de développement de leur système bancaire : « *In particular, monetary controls are most effective up to the third stage of banking development of banking development, that is before the lender-of-last-resort facility. Thereafter, the power of monetary authorities to control monetary aggregates declines. (...) The mechanism may be the control of interest rates rather than money supplies, but the aim is still to control monetary aggregates. The stages of banking development framework suggests that this form of control will have greater effect the earlier the stage of banking development. Where there is a single market which encompasses banks at different stages of banking development, there will be a differential impact effect of monetary policy. Monetary controls will be more deflationary in economies whose banking systems are at a earlier stages of development* » (Dow, 1999 : p. 47). A notre sens, les grandes entreprises par leur proximité relationnelle au monde bancaire et leur accès direct aux marchés financiers internationaux peuvent évoluer indépendamment de la politique monétaire. Ce sont principalement les régions caractérisées par un faible stade de développement de leur système bancaire, et surtout les PME que ces régions abritent, qui vont subir l'effet dépressif d'une telle politique.

5.3.3 La théorie élargie de la préférence pour la liquidité : la vulnérabilité systématique des périphéries ?

Dow (1992 ; 1994) a élargi sa théorie de la préférence pour la liquidité aux comportements financiers des agents économiques (banques, mais également épargnants et investisseurs). Elle en tire certaines conclusions pour les régions. Elle considère que, pour un état de confiance donné, les régions périphériques, du fait d'une histoire souvent difficile, sont plus vulnérables économiquement et financièrement que les centres. Les agents économiques y ont développé ce qu'elle appelle un comportement financier défensif avec pour conséquence une plus forte

préférence pour la liquidité²². Ceux-ci tendent à délaissier les investissements dans les activités productives des périphéries au profit des produits financiers proposés par les centres financiers : « *The systematic vulnerability of peripheral economies would encourage high liquidity preference. That would take the form on the one hand of a preference for holding assets in relatively liquid form (discouraging purchase of capital goods and encouraging purchase of centre-issued financial assets) ; on the other hand it would discourage borrowing* » (Dow 1992 : p. 621). Pour Dow, l'offre régionale de crédit dépend donc de trois éléments : celle-ci va être déterminée en premier lieu par le pouvoir de création monétaire du système bancaire régional – pouvoir qui est lié à son stade de développement ; la préférence pour la liquidité affecte quant à elle la volonté qu'ont les banques à prêter régionalement ; celle-ci exerce également une influence sur le comportement des épargnants. Un regard pessimiste sur l'avenir de sa propre région ou une récession prolongée, par exemple, vont augmenter la préférence pour la liquidité : les épargnants vont se tourner vers des portefeuilles de titres, plus liquides. Bien entendu ceux-ci sont offerts par les centres financiers. Ces derniers vont donc drainer les flux d'épargne issus des périphéries. S'il existe un tissu bancaire local ou régional à fort pouvoir de création monétaire, cette sortie de capitaux pourra être compensée. Dans le cas contraire, les ressources financières régionales diminueront (Dow et Rodrigues-Fuentes, 1997). Du côté de la demande de crédit, pessimisme ou récession vont décourager les investisseurs à emprunter et finalement à s'engager dans de nouveaux projets. Notons encore que pour les postkeynésiens, offre et demande interagissent : le pessimisme des épargnants ou des banquiers peut engendrer le pessimisme des investisseurs et inversement. Un cercle vicieux peut débiter...

En résumé, Dow avance que le *pouvoir de création monétaire* dans chaque région et la *préférence pour la liquidité des agents économiques* sont des éléments-clés de la compréhension des déséquilibres spatiaux aujourd'hui. Les innovations dans le secteur financier (déréglementation, concentration, titrisation, croissance des fonds de pension, etc.) et la capacité des centres financiers à transformer les actifs réels des entreprises en titres liquides négociables sur les marchés boursiers provoque à la fois un éloignement des lieux d'investissement et confère au centre une capacité

²² Notons que Dow propose deux versions de sa « théorie de la préférence pour la liquidité » : la première, de Dow (1992, 1994, 1999) elle-même, est celle que nous retenons ici : elle part d'un état de confiance donné. Conjointement avec Rodrigues-Fuentes (1997), Dow développe une version plus sophistiquée (inspirée de Minsky) qui laissent jouer un grand rôle au climat des affaires et aux cycles économiques (période de récession ou d'expansion). Les conclusions diffèrent quelque peu de la première version puisque les périphéries ne connaîtraient pas une décroissance continue des crédits rapportés au total national, mais seraient soumises à une plus grande instabilité financière. Notons toutefois un lien tenu entre les deux versions : Minsky associe en effet une forte préférence pour la liquidité aux phases de récession alors que celle-ci est plus faible dans les périodes d'expansion. Lorsque Dow estime que les régions périphériques sont plus vulnérables et soumises à une plus forte préférence pour la liquidité, elle fait un peu comme si celles-ci étaient en éternelle récession.

d'*arbitrage spatial* (Leyshon et Thrift, 1997) entre le régional, le national et l'international. Si l'on suit Dow, la libéralisation du secteur financier va exacerber les disparités régionales existantes. Celle-ci va affaiblir d'une part, le pouvoir de création monétaire dans les régions périphériques en décimant les banques locales ou régionales, moins compétitive que les grandes banques établies dans les centres ; d'autre part, la préférence pour la liquidité, déjà forte, des agents économiques des périphéries va s'accroître : le drainage accru des flux financiers vers les places financières renforcera la vulnérabilité des régions périphériques.

On le voit, les idées de Sheila Dow soulèvent des questions fondamentales à une époque où le développement du secteur financier semble remettre en cause l'unité des économies nationales et être porteur de dualisme à l'intérieur des espaces nationaux comme entre les nations. Certains travaux ont d'ailleurs exploré les conséquences du processus de libéralisation du secteur financier en Grande-Bretagne.

Dans un contexte de profondes transformations des circuits traditionnels de financement – déstructuration des circuits financiers régionaux et concentration des activités financières sur la ou les principales places financières d'un pays – *la montée en puissance investisseurs institutionnels contribuent également à accroître les déséquilibres régionaux*. Ainsi Martin et Minns (1995) montrent que la montée en puissance des caisses de retraite britanniques à la fin des années 80 a littéralement sapé l'équilibre régional du pays. Alors que l'épargne est récoltée de manière homogène sur l'ensemble du territoire, elle est canalisée par des institutions financières implantées principalement dans le sud-est du pays. Ces fonds sont ensuite investis principalement à la bourse londonienne et seules les entreprises cotées – essentiellement des grandes entreprises – en bénéficient. Pratiquement, presque rien n'est réinvesti dans les différentes régions du pays.

De manière complémentaire et en se basant en partie sur les travaux de Martin et Minns, Farnetti (1995 ; 1996) défend l'idée que les politiques très libérales de l'ère Thatcher, qui ont abouti entre autres, à la libéralisation du secteur financier, ont conduit à un développement dual de l'économie de ce pays, qu'il qualifie d'ailleurs de Royaume désuni. Il met ainsi en évidence le parallèle entre d'une part les bonnes performances des plus grandes entreprises britanniques, en particulier leur internationalisation et leur bon comportement boursier, et d'autre part le déclin du reste de l'économie britannique. Farnetti décortique les sources de financement des principales fusions/acquisitions de ces dernières années. Il ne construit pas à proprement parler de théorie, mais défend simplement la thèse que l'avantage compétitif des firmes britanniques tient surtout à un accès privilégié à d'abondantes sources de capitaux grâce notamment à un recours intense aux euromarchés ainsi qu'à l'utilisation discrétionnaire des actifs des fonds de pension. L'accès privilégié des multinationales britanniques aux marchés financiers et le primat accordé à

l'optimisation financière ont favorisé leur mouvement d'internationalisation par fusions/acquisitions au détriment, par exemple, d'investissements dans les activités de recherche-développement. En somme, si les multinationales britanniques restent connectées à la City de Londres et à l'économie du sud-est, puisqu'elles y localisent leur siège, elles ne sont plus vraiment liées au reste de l'économie britannique.

De tels travaux ont comme intérêt de poser clairement la thèse de la dualisation. Celle-ci permet de distinguer, d'un côté, des entreprises participant au mouvement de réorganisation et de contrôle des grandes institutions financières et industrielles et, de l'autre, des entreprises qui sont déconnectées de ce processus et doivent trouver leurs fonds propres dans des circuits différents. Concernant ce dernier mouvement, c'est également en Grande-Bretagne que l'on trouve les travaux les plus avancés. Par exemple, les possibilités offertes par les *business angels* et l'organisation de circuits locaux d'investissement direct dans les PME ont déjà fait l'objet d'études. Des expériences pilotes, organisées par le ministère de l'industrie et du commerce, sont en cours depuis 1996 (pour une évaluation, voir Harrison et Mason, 1996). En Suisse, les seuls travaux portant sur ces circuits concernent le *capital de proximité* (Crevoisier, Maillat et alii, 1996 ; Crevoisier, 1997b et 1998). On peut également y rattacher les différentes initiatives prises dans le domaine du capital-risque régional. Cependant, ces circuits sont très limités et fragiles. Ils demeurent marginaux tant en Grande-Bretagne qu'en Suisse. D'autres idées sont aujourd'hui émises en Italie pour résoudre le problème des besoins en capitaux des districts industriels dans le contexte actuel d'internationalisation de la finance (Alessandrini et Zazzaro, 1999).

5.4 Ajustement structurel régional et libéralisation du système financier : un tableau synthétique

La théorie néoclassique considère qu'un processus de libéralisation du secteur financier aura des effets homogènes et bénéfiques pour l'ensemble d'une économie nationale : la libéralisation va offrir de meilleures facilités de financement à un moindre coût à toutes les catégories d'entreprises, et de surcroît indépendamment de leur localisation. Tous les bons projets seront financés de manière plus avantageuse, que le projet provienne d'une multinationale établie à New York ou à Zurich ou proposé par une PME d'une vallée de l'Arc jurassien... Nous avons néanmoins constaté, principalement au travers des travaux sur les villes globales, que la forte croissance des activités financières, en particulier la finance internationale, se concentrait dans certaines villes ou régions. Nous avons également vu au travers des travaux de Sheila Dow que la croissance de ces activités n'était pas neutre spatialement et pouvaient exacerber les déséquilibres régionaux. Dow propose d'ailleurs une grille de lecture assez systématique des impacts régionaux issus d'un processus de libéralisation du secteur financier. Elle montre que le risque de fragilisation des régions périphériques est élevé. Face à la rupture des circuits

traditionnels de financement et à la concentration croissante des activités et des flux financiers dans les principales places financières, les travaux sur le capital-risque ou le capital de proximité ont tenté d'apporter une réponse aux problèmes de financement rencontrés par les régions périphériques, et les PME que ces régions abritent.

Cette partie récapitulera donc les conséquences d'un processus de libéralisation du secteur financier au travers de critères relativement similaires à ceux choisis afin de mettre en évidence l'impact régional du taux de change. Les critères concernent donc premièrement les structures des SPT, en tenant compte de leur *spécialisation sectorielle ou non dans les activités financières* et de la prépondérance ou non, dans une région, de *grandes entreprises*. Le second ensemble de critères concerne les différences dans les *capacités d'adaptation et d'innovation* des SPT. Si cette notion explique bien les trajectoires différenciées des SPT spécialisés dans les activités financières, nous serons cependant contraints d'élargir la portée de cette notion pour les SPT qui n'affichent pas de spécialisation dans les activités financières. En effet, cette notion avait été principalement développée afin de comprendre pourquoi des régions industrielles ou touristiques demeuraient compétitives dans un contexte où l'appréciation de la valeur extérieure de la monnaie les pénalisait fortement. Cette capacité permettait ainsi à certains SPT de réagir en innovant, en orientant leur production sur des produits à plus forte valeur ajoutée, etc. Face à la rupture des circuits traditionnels de financement, ces SPT, et indépendamment de leur forte ou faible capacité d'innovation, doivent avant tout faire face au problème de leur financement. Innover sans capitaux reste en effet un pari difficile à réaliser, celui-ci devient d'ailleurs extrêmement difficile dans un contexte marqué par le déclin des institutions bancaires locales. Dès lors, si ces SPT veulent rester compétitifs, ils devront tout d'abord mettre en place ou trouver de nouvelles modalités de financement. Le critère premier d'évaluation sera ainsi leur *capacité à recréer des circuits locaux de financement ou à se brancher sur des circuits alternatifs*. Ensuite seulement, leur capacité à innover, telle que nous l'avons définie précédemment, permettra d'expliquer leur évolution. Un tableau synthétisera, finalement, un certain nombre d'évolutions possibles des SPT.

5.4.1 Les différences dans les structures de production des SPT

Selon ses structures, un SPT ne sera pas affecté de la même manière par la libéralisation du système financier. On distingue deux facteurs essentiels : la spécialisation ou non dans les activités financières et la présence ou l'absence de grandes entreprises.

a) La spécialisation ou non dans les activités financières

La libéralisation du secteur financier va exacerber les disparités régionales existantes et face à ce processus, toutes les régions ne vont pas réagir de la même manière : celles qui sont spécialisées dans les activités financières vont être clairement favorisées ; les régions sans véritable spécialisation dans les activités financières seront pénalisées.

Nous décomposons ainsi les SPT en deux catégories pour rendre compte de leur évolution différenciée :

- ◆ *Les SPT spécialisés dans les activités financières* : ces derniers vont profiter du contexte de libéralisation et vont concentrer de plus en plus fortement activités financières, flux financiers et pouvoir de décision au détriment des autres régions. Notons également que les principaux centres financiers suisses ne concentrent pas que des flux financiers en provenance des autres régions du pays, le drainage a lieu au niveau international.
- ◆ *Les autres SPT* : ces derniers vont être pénalisés par la libéralisation. Celle-ci renforcera leur vulnérabilité. Deux éléments vont clairement jouer en leur défaveur : tout d'abord, les banques locales et régionales connaîtront des difficultés, ce qui ne pourra qu'affaiblir le pouvoir de création monétaire dans ces régions. Ensuite, la préférence pour la liquidité, déjà forte, des agents économiques des périphéries va s'accroître : le drainage accru des flux financiers vers les centres financiers se fera au détriment des investissements dans les activités productives de ces SPT. Pour survivre, ces SPT devront trouver ou mettre en place de nouvelles modalités de financement.

Selon leur spécialisation ou non dans les activités financières, les SPT connaîtront donc des évolutions contrastées face à un processus de libéralisation du secteur financier.

b) *La dichotomie PME/GE*

La théorie néoclassique considère que tous les agents économiques sont égaux. En ce qui concerne les problèmes liés au financement, aucune différenciation n'est faite entre catégories d'emprunteurs : la classe des emprunteurs est considérée comme homogène. Dans cette optique, un processus de libéralisation du système financier va permettre aux marchés financiers internationaux d'offrir de plus grandes facilités de financement à un moindre coût à toutes les entreprises. Or, celles-ci n'ont pas toutes le même accès aux différentes sources de financement. Sans que cette distinction soit absolue, il y a d'un côté les grandes entreprises (GE) qui profitent d'un accès direct aux marchés financiers internationaux et de l'autre, les petites et moyennes entreprises (PME) qui sont en général dépendantes des institutions financières locales, telles les banques locales ou régionales.

Dès lors, si les grandes entreprises, par leur accès direct aux marchés financiers internationaux, profiteront de la libéralisation du système financier, les PME, de leur côté, ne sont la plupart du temps pas cotées en bourse et n'ont pas accès à ces marchés. Elles sont irrémédiablement liées à leur environnement local. La concentration des activités financières dans les centres et le déclin des banques régionales et locales risquent de provoquer la rupture des circuits financiers traditionnels et de jouer définitivement en défaveur des PME. La cotation en bourse demeurant une gageure pour une PME, celle-ci devra soit trouver des financements dans des circuits différents, soit envisager le rachat pur et simple par une grande entreprise

5.4.2 La capacité d'adaptation et d'innovation des SPT

La libéralisation du secteur financier va ouvrir la concurrence entre places financières d'envergure différente. Dans ce contexte, la capacité d'adaptation et d'innovation sera un élément-clé qui permettra de comprendre les trajectoires différenciées des SPT spécialisés dans les activités financières. En effet, leur autonomie décisionnelle, la densité des interactions de tout type qui s'y établissent ou encore des savoir-faire spécifiques, par exemple, dans l'innovation de nouveaux produits financiers expliqueront pourquoi tel ou tel SPT spécialisés dans les activités financières évoluera favorablement alors qu'un autre connaîtra une évolution moins favorable.

Face à la rupture des circuits traditionnels de financement, les SPT spécialisés dans d'autres activités risquent d'être pénalisés, et ceci indépendamment de leur forte ou faible capacité d'adaptation et d'innovation. Innover sans capitaux demeure un exercice éminemment difficile. Les systèmes composés de PME exportatrices vont être particulièrement affectés. Par conséquent, ces SPT devront être avant tout capables de recréer des circuits financiers dans la région ou alors se brancher sur des circuits alternatifs. Les solutions liées au capital-risque ou au capital de proximité constituent souvent les seules alternatives existantes. Néanmoins, un SPT qui aurait réussi à recomposer ses circuits financiers ou à se rebrancher sur des circuits différents pourra à nouveau faire jouer sa capacité d'innovation. Dans le cas contraire, un SPT, que sa capacité d'adaptation et d'innovation productive soit forte ou faible, sera mis en difficulté.

Selon leurs structures, les SPT évolueront donc de manière différenciée face à un processus de libéralisation du secteur financier. La capacité d'adaptation et d'innovation explique les trajectoires contrastées que peuvent connaître les SPT spécialisés dans les activités financières. Pour les autres, leur développement futur dépendra avant tout de leur capacité à recréer des circuits financiers au niveau local ou à se brancher sur des circuits de financement alternatifs.

5.4.3 *Types d'évolution structurelle des SPT face à un processus de libéralisation du système financier*

En combinant ces critères, on obtient un certain nombre d'évolutions structurelles possibles des SPT (Tableau 5).

Cas 1 : Spécialisation dans les activités financières – forte capacité d'adaptation et d'innovation

La *théorie élargie de la préférence pour la liquidité* met en évidence qu'un processus de libéralisation du secteur financier va renforcer le drainage des flux financiers en direction des régions spécialisées dans les activités financières. La *théorie des stades de développement du système bancaire* considère que la libéralisation du secteur financier va favoriser la concentration des activités financières dans la ou les régions spécialisées dans ces activités. Or, la mise en concurrence de celles-ci que ce soit au sein d'un même espace national ou comme dans le cas européen entre différents espaces nationaux intégrés dans une entité supranationale va conforter les centres financiers à forte capacité d'innovation et d'adaptation au détriment des centres de moindre envergure. Remarquons que lorsque la place financière est au cœur du SPT, les activités complémentaires, même soumises à des logiques différentes, vont être entraînées dans la dynamique de croissance grâce aux fortes complémentarités sectorielles générées par le système. De surcroît, les capacités d'innovation en termes de produits et de services financiers qui caractérisent les banques des centres financiers ayant atteint le stade 6 de développement sont particulièrement fortes. La capacité des banques à innover est telle que les autorités monétaires peinent à exercer un quelconque contrôle. Une politique monétaire visant le contrôle de l'offre de monnaie est d'ailleurs sans effet sur ce type de SPT. L'ensemble de la région profite d'une forte croissance, tant au niveau des emplois que du revenu basique. Les activités traditionnelles sont rejetées à la périphérie.

Dans un tel cas, le modèle de la *ville globale* est applicable.

Cas 2 : Spécialisation dans les activités financières – faible capacité d'adaptation et d'innovation

Ce cas est semblable au cas 1. La différence réside dans la faible capacité d'adaptation et d'innovation qui caractérise le SPT et son centre financier. Lorsque la concurrence entre centres financiers, induite par le processus de libéralisation, commence à jouer, les centres de moindre envergure, surtout s'ils ne sont pas directement au cœur du SPT, qu'ils dépendent décisionnellement d'un centre plus important, ou encore s'ils présentent de faibles complémentarités et synergies avec les autres secteurs d'activités, peuvent connaître une croissance très faible, voire un relatif déclin en termes d'emplois et de revenu basique. De plus, il n'y a pas de

véritables effets d'entraînement sur des activités complémentaires ou de soutien. Ces SPT risquent de manquer leur transformation en ville globale.

Cas 3 : Absence de spécialisation dans les activités financières – forte capacité à recréer des circuits locaux de financement ou à se brancher sur des circuits alternatifs & forte capacité d'adaptation et d'innovation

La *théorie élargie de la préférence pour la liquidité* considère que, dans un contexte de libéralisation du secteur financier, les agents économiques des régions périphériques vont opter de plus en plus pour les produits financiers proposés par les centres financiers au détriment des investissements dans les activités productives de leur région d'origine. La *théorie des stades de développement du système bancaire* indique que la libéralisation du secteur financier, par la mise en compétition de banques à différents stades de développement, va également conduire au déclin des banques aux stades les moins avancés, en l'occurrence les banques régionales et locales. L'affaiblissement du tissu bancaire des régions périphériques, et conséquemment la moindre capacité de création monétaire régionale, aura pour conséquence la baisse des ressources financières disponibles dans ces régions et pourrait être à l'origine du déclin des systèmes de PME industrielles et touristiques. Néanmoins, ces systèmes par leur forte capacité à recréer des circuits locaux de financement ou à se brancher sur des circuits alternatifs ne dépériront pas, comme l'illustrent certains travaux sur le *capital de proximité* ou le *capital-risque*. Leur forte capacité d'adaptation et d'innovation leur permettra, de plus, d'enclencher une nouvelle dynamique productive. Ces SPT connaîtront une croissance tant en termes d'emplois que de revenu basique. Ce cas reste malheureusement plus théorique que réel.

Dans un tel cas, le modèle du *milieu innovateur* est applicable.

Cas 4 : Absence de spécialisation dans les activités financières – faible capacité à recréer des circuits locaux de financement ou à se brancher sur des circuits alternatifs & forte ou faible capacité d'adaptation et d'innovation

Ce cas est semblable au cas 3. Néanmoins, et indépendamment de leur forte ou faible capacité d'adaptation et d'innovation en termes productifs, ces SPT ne réussissent pas à recréer des circuits locaux de financement ou à se brancher sur des circuits alternatifs. Les SPT dont la base exportatrice est principalement constituée de PME connaîtront donc un déclin particulièrement marqué tant au niveau des emplois que du revenu basique. Pour les PME les plus dynamiques, le risque de rachat par une grande entreprise est potentiellement élevé, et peut s'avérer même salutaire pour résoudre certains problèmes de financement. Ces SPT perdront une part substantielle de leur autonomie décisionnelle. Une politique monétaire visant le

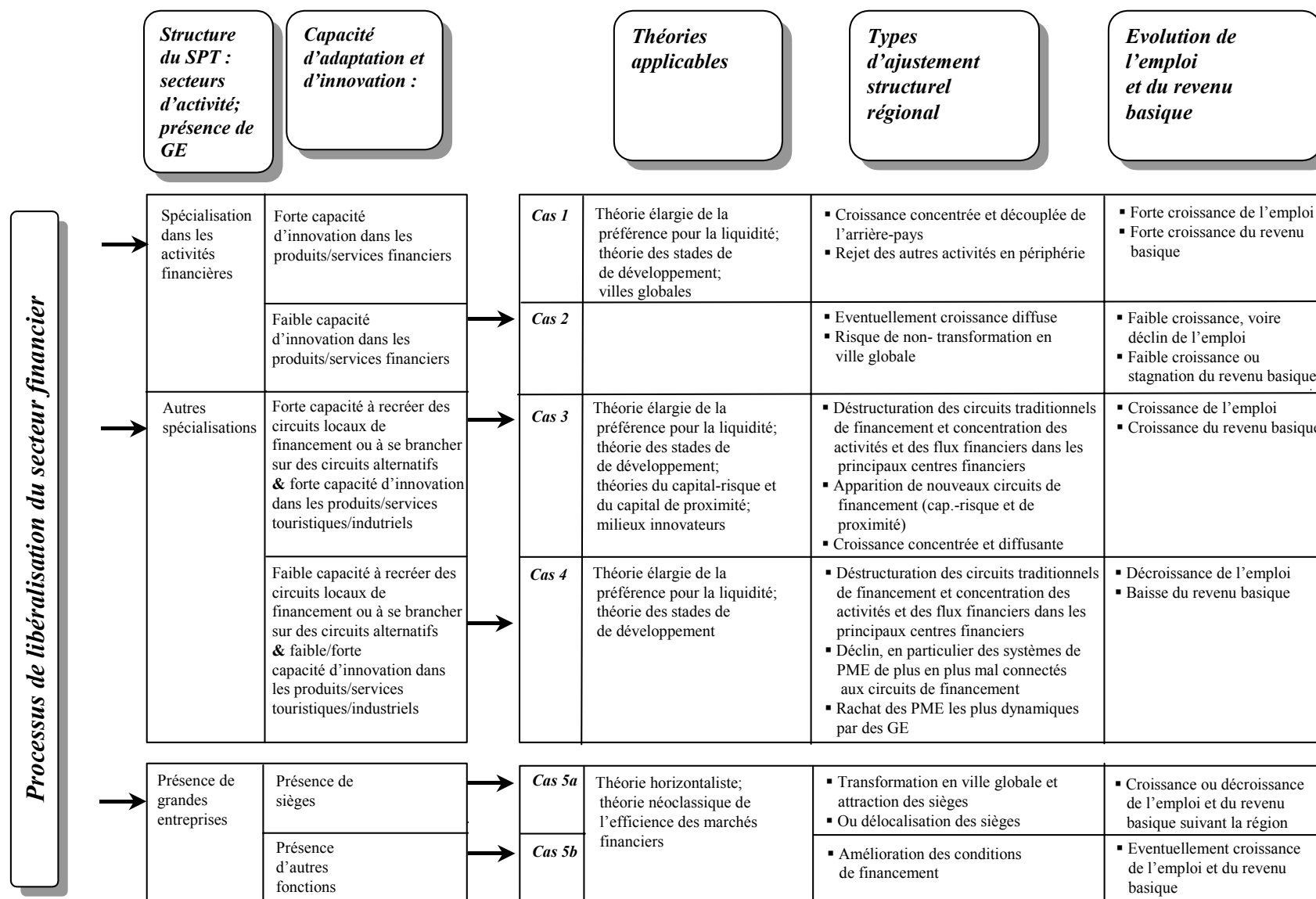
contrôle de l'offre de monnaie déprimera, de surcroît, ces SPT et renforcera leur déclin.

Cas 5 : Prédominance de grandes entreprises – présence des sièges (5a) ou d'autres fonctions (5b)

Suivant les fonctions que la grande entreprise a localisées dans la région, celle-ci peut subir différents mouvements :

Cas 5a : Si le SPT est de type périphérique ou possède un centre financier de faible envergure, les sièges des grandes entreprises vont se délocaliser. Si, au contraire, le SPT possède un important centre financier, les sièges des grandes entreprises vont s'y localiser puisque c'est dans ces derniers qu'ils trouvent non seulement un accès direct aux marchés financiers nationaux et internationaux, mais également les prestations de services complémentaires leur permettant d'effectuer la gestion et le contrôle de leurs filiales. La concentration de ces sièges dans la région peut déboucher sur un SPT de type *ville globale*, centré sur la production des capacités de contrôle de l'économie nationale ou internationale. L'emploi de ces sièges est généralement peu important, mais il entraîne des services complémentaires.

TABLEAU 5 : TYPES D'AJUSTEMENT STRUCTUREL RÉGIONAL FACE À UN PROCESSUS DE LIBÉRALISATION DU SECTEUR FINANCIER



SOURCE : IRER.

Cas 5b : Si le SPT possède des établissements remplissant d'autres fonctions, il ne sera vraisemblablement pas affecté par le processus de libéralisation puisque, comme le souligne la théorie *horizontaliste*, la grande entreprise ne subit pas de contrainte de financement. A la limite, et comme le suggère la *théorie néoclassique des marchés efficients*, tous les espaces seront gagnants puisque la libéralisation offrira à la grande entreprise une plus grande variété de financement à un moindre coût. Notons qu'un processus de libéralisation du secteur financier dans un contexte macroéconomique défavorable, comme par exemple dans le cas d'une appréciation excessive de la valeur extérieure de la monnaie, risque d'accélérer les mouvements de délocalisation. En effet, dans une telle situation, la grande entreprise va profiter de son accès privilégié aux marchés financiers et de la force de la monnaie pour asseoir sa stratégie d'internationalisation. Les SPT à faible capacité d'innovation vont être particulièrement touchés.

La *théorie horizontaliste* et la *théorie néoclassique des marchés efficients* sont applicables dans ce cas.

6 LES MÉCANISMES DE LA DUALISATION ECONOMIQUE ET SPATIALE DE L'ÉCONOMIE SUISSE

Les mécanismes théoriques décrit précédemment se retrouvent-ils dans l'évolution qu'a connue l'économie suisse depuis les années 70 ? Globalement oui, toutefois avec des spécificités propres au contexte national et régional du pays.

Traditionnellement, on décompose l'économie suisse entre d'une part un secteur d'exportation performant et d'autre part un secteur orienté vers les marchés intérieurs qui est protégé et beaucoup moins performant (Lambelet, 1993). Aujourd'hui, cette distinction n'est certainement plus valable. D'un côté, on trouve un ensemble constitué du secteur financier, des grandes entreprises industrielles et de services internationalisés, qui a connu depuis 30 ans une croissance exceptionnelle et une internationalisation accrue de ses activités. Ce mouvement a favorisé l'émergence d'une, voire de deux métropoles financières qui concentre(nt) les capacités de contrôle d'une économie internationalisée et les services associés. De l'autre côté, le reste de la base de l'économie suisse, constituée essentiellement de PME industrielles exportatrices et du secteur touristique, décline. La base compétitive des régions concernées s'effrite, notamment par l'affaiblissement de leur structures productives, la délocalisation des centres de décision et l'assèchement des circuits traditionnels de financement.

Le clivage semble donc aujourd'hui se dessiner entre les métropoles financières et le reste du pays. Ces deux évolutions se font en parallèle. La question qui subsiste est : dans quelle mesure sont-elles liées ? S'il y a une relation entre elles, quels sont les processus qui provoquent une divergence et/ou ceux qui permettent à ces deux secteurs de se développer ensemble ? L'objectif de cette partie empirique est la mise en évidence de nouvelles structures économiques et spatiales en Suisse et entre la Suisse et l'étranger. Si la dualisation entre un secteur performant et le reste de l'économie suisse est régulièrement évoquée dans les débats économiques, celle-ci n'a pas encore fait l'objet d'une étude.

On distingue deux phases dans les relations entre le secteur financier et le reste de l'économie. La première, entre 1973 et début 1996, se caractérise par le développement international de la place financière suisse. Cette croissance des activités financières s'est essentiellement concentrée dans quelques villes et s'est accompagnée d'une appréciation quasi continue du franc suisse sur le marché des changes. Dans ce contexte, les grandes entreprises du pays ont tiré parti d'une monnaie forte pour asseoir leur internationalisation sur la scène mondiale. Ce mouvement d'appréciation a néanmoins eu des effets pervers sur les régions exportatrices constituées de PME. Nous revenons donc tout d'abord sur l'option

monétariste prise par la BNS, l'appréciation du franc suisse ainsi que sur les causes et conséquences de cette appréciation (section 6.1). Avec la récession du début des années 90 et la décartellisation de l'économie domestique, c'est une seconde phase qui débute. La conjonction de ces deux éléments va provoquer des difficultés pour le secteur bancaire travaillant pour l'économie domestique. Il en résulte un assèchement des circuits régionaux de financement des activités et un renforcement des marchés financiers dans le contrôle de l'économie interne (section 6.2). L'évolution de quelques indicateurs macroéconomiques résumera l'évolution structurelle du pays (6.3). A ce stade, nous pourrions donner une définition opérationnelle des SPT et expliciter pratiquement les différentes étapes de la méthode d'identification de ces systèmes (section 6.4). Nous présenterons de manière détaillée les SPT identifiés en Suisse et leur réaction variée face à l'appréciation du franc suisse et au processus de libéralisation du secteur financier (section 6.5). Une synthèse plus générale conclura cette partie (section 6.6).

6.1 La première phase (1973 – 1996) : la période d'appréciation du franc suisse

En Suisse et conformément aux recommandations monétaristes, la Banque centrale décida, dès la première moitié des années 70, de laisser flotter le franc à l'externe et de conduire une politique monétaire visant la croissance stable de l'offre de monnaie à l'interne. Le résultat fut l'appréciation quasi continue du franc suisse sur le marché des changes entre 1973 et début 1996. Nous revenons tout d'abord sur l'option monétariste prise par la BNS et sur l'évolution de la valeur extérieure du franc suisse. Nous décrivons ensuite l'importance prise par la place bancaire suisse et expliquons les mécanismes à l'origine de l'appréciation du franc suisse. Finalement, nous revenons sur les conséquences différenciées de cette appréciation sur les entreprises et sur certains secteurs exposés négativement.

6.1.1 *Le choix monétariste de la Banque nationale suisse*

C'est avec le passage aux changes flottants le 23 janvier 1973 que la Banque nationale suisse a théoriquement retrouvé sa marge de manœuvre en matière de politique monétaire. Depuis cette date, la ligne principale poursuivie par la BNS peut être qualifiée de monétariste. Le franc flotte et, dès le début de l'année 1975, et pour la première fois de son histoire, la BNS annonce publiquement un objectif de croissance de la masse monétaire. La BNS fut d'ailleurs l'une des premières banques centrales au monde à avoir appliqué les principes monétaristes de gestion rigoureuse de la masse monétaire ainsi qu'à publier un objectif monétaire. Bernegger (1988) n'hésite pas à qualifier de changement de paradigme le tournant opéré par la BNS : « *L'adoption des taux de changes flottants signifia pour la Banque nationale un profond changement paradigmatique et entraîna un renversement complet de ses habitudes en matière de politique monétaire. Depuis*

1973, la stabilisation du niveau intérieur des prix est devenue l'objectif prioritaire de sa politique. Après une courte période, en 1973, au cours de laquelle elle s'employa à réduire drastiquement l'offre de monnaie, la Banque nationale mit en place dès 1974-75 une politique de gestion de la masse monétaire d'inspiration monétariste » (p. 149). Peytrignet (2000), directeur des études économiques de la BNS, confirme sans hésitation la forte influence des idées monétaristes sur la conduite de la politique monétaire en Suisse des années 70 à nos jours. Il rappelle ainsi que la BNS a adopté trois principes essentiels que l'on peut attribuer à ce paradigme. Le premier consiste à faire de la stabilité des prix le but ultime de la politique monétaire. Le deuxième admet le postulat selon lequel l'inflation est un phénomène essentiellement monétaire. Le troisième principe consiste à tenir compte des retards longs et variables avec lesquels les impulsions de politique monétaire affectent l'évolution de l'économie réelle et le niveau d'inflation – les mécanismes de transmission de la politique monétaire restant incertains. Notons que le taux moyen de renchérissement annuel s'est élevé à 3% entre 1977 et 1996. L'inflation est ainsi généralement maintenue à un niveau exceptionnellement bas en Suisse, surtout si l'on compare ces chiffres au niveau international : l'Allemagne, qui fait figure d'exemple en matière de lutte contre l'inflation, affiche pour la même période un taux de 3,1% et les Etats-Unis 5,2% (Groupe d'experts « Réforme du régime monétaire », 1997).

Néanmoins, est-ce vraiment la politique monétaire de type monétariste menée par la Banque nationale suisse qui fut à l'origine de ce succès en matière de lutte contre l'inflation ? Ou, au contraire, et comme l'affirment certains théoriciens de la monnaie endogène, le rôle de la banque centrale et de sa politique ne serait que mineur, un processus réussi de désinflation s'expliquant, par exemple, par une hausse maîtrisée des salaires ? Ce qui est une hypothèse également plausible pour la Suisse. Nous ne trancherons pas ce débat. Quoiqu'il en soit, la Suisse obtint un résultat remarquable dans ce domaine pour la période considérée...

Or, ces objectifs internes assignés à la politique monétaire ont été à l'origine d'un certain désintérêt des autorités monétaires concernant l'évolution de la valeur extérieure du franc et ont provoqué une instabilité externe qui s'est traduite par une appréciation quasi continue du franc suisse sur le marché des changes entre 1973 et début 1996. Notons qu'une appréciation de la valeur extérieure de la monnaie est également source de désinflation : les entreprises compriment leurs charges salariales pour rester compétitives au niveau international alors que dans le même temps les importations deviennent moins chères.

Depuis la fin des accords de Bretton Woods et l'instauration des changes flottants en 1973, le franc suisse s'est en effet régulièrement apprécié face à la plupart des monnaies étrangères; une appréciation qui n'empêche cependant pas celui-ci de connaître certaines fluctuations sur le marché des changes. Ainsi, si l'appréciation face au mark et à un panier de monnaies comprenant les quinze principaux

partenaires commerciaux de la Suisse correspond bien à une tendance de long terme, remarquons toutefois l'évolution particulière caractérisant le dollar dès la fin des années 70 et jusqu'au milieu des années 80 : sous l'influence d'un nouveau président de banque centrale, les Etats-Unis avaient alors opté pour une politique monétaire plus restrictive entraînant la revalorisation du dollar sur la scène internationale.

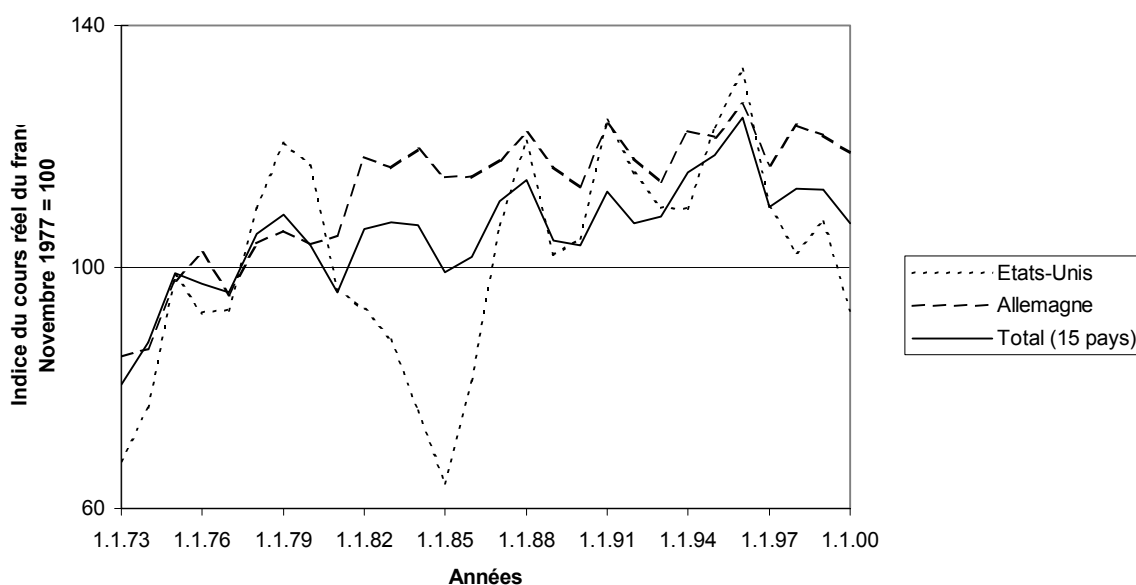
Remarquons que le franc suisse a connu à deux reprises au cours de ces trente dernières années de très fortes envolées, soit face à une devise particulière, soit face à un ensemble de devises. En 1978, à la suite d'un afflux soudain de capitaux spéculatifs, le franc suisse s'est apprécié de 25% face au dollar, et ceci en l'espace de six mois. A l'époque et sous la pression des milieux industriels exportateurs relayés par le Conseil fédéral, la BNS fut contrainte de délaisser temporairement ses objectifs monétaires internes et intervint massivement sur le marché des changes en achetant en très peu de temps des quantités importantes de monnaies étrangères (Lambelet, 1993). Le pragmatisme dont avaient fait preuve les autorités monétaires helvétiques avait valu à la BNS et à sa politique le qualificatif de « monétarisme pragmatique » (Schoenenberger et Zarin-Nejadan, 1994).

La période récente allant de 1993 à début 1996 a vu le franc suisse s'apprécier de 17% en termes nominaux et de 15% en termes réels face aux principales monnaies d'échange (Kaufmann, 1997). Les dirigeants de la BNS se montrèrent cette fois-ci intraitables et refusèrent toute entorse aux sacro-saintes règles monétaristes.

Notons finalement que le franc suisse, à partir de l'année 1996, a cessé de s'apprécier. S'il se stabilisait à un niveau relativement haut vis-à-vis du mark et de l'euro, il connaissait en compagnie des principales devises composant l'euro, un sérieux affaissement vis-à-vis du dollar et de la livre sterling.

La figure 2 illustre cette tendance haussière du franc suisse entre 1973 et début 1996.

FIGURE 2 : EVOLUTION DE L'INDICE DU COURS RÉEL DU FRANC SUISSE, 1973-2000



Source : BNS.

6.1.2 Développement du secteur financier et appréciation du franc suisse : les mécanismes

Depuis les années 70, la *place bancaire* suisse a pris une dimension internationale jamais atteinte jusque là et s'est clairement spécialisée dans les activités financières internationales (gestion de fortune privée et institutionnelle, services financiers). La gestion de fortune, en particulier dans le cas de la clientèle privée, souligne, de la manière la plus significative, le rôle international de la place financière suisse comme exportateur de services (Blattner *et al.*, 1996). D'après une estimation de la Chase Manhattan Bank²³, la Suisse générerait ainsi 35% de la fortune transfrontière mondiale concernant la clientèle privée, alors que, comparativement, la Grande-Bretagne se contenterait de 21% et les Etats-Unis d'un petit 12%.

L'appréciation du franc suisse a ainsi accompagné le développement du secteur financier. La place des banques dans l'économie suisse au début des années 90 était considérable. Le Tableau 6 illustre l'importance des différentes composantes de la valeur ajoutée pour l'année 1992.

La valeur ajoutée brute créée par le secteur bancaire s'est de la sorte élevée à 34,2 milliards de francs en 1992 avec seulement 3,7% de la main-d'œuvre suisse et représentait ainsi plus de 10% de la création de valeur ajoutée de la nation. Des pays de l'OCDE, seul le Luxembourg dépassait la Suisse, avec une valeur ajoutée attribuée au secteur bancaire avoisinant les 35% (ASB, 1999). 49'000 personnes

²³ Cité par l'ASB (1996).

(sur les 141'000 personnes employées dans le secteur bancaire) étaient alors actives dans la gestion de fortune. Celle-ci assurait en 1992 une valeur ajoutée brute de 11,6 milliards de francs, ce qui représente près de 40% de la valeur créée par les banques suisses cette année-là.

TABLEAU 6 : VALEUR AJOUTÉE ET PRODUCTIVITÉ PAR BRANCHE EN 1992

Poids relatif des secteurs économiques	Valeur ajoutée		Personnes employées		Productivité par personne employée
	En milliards de CHF	%	En milliers	%	En milliers de CHF
Suisse	338,8	100,0	3805	100,0	89
Chimie	11,1	3,3	72	1,9	154
Machines	13,6	4,0	151	4,0	90
Horlogerie	3,9	1,2	36	0,9	108
Distribution	47,9	14,1	534	14,0	90
Hôtellerie	11,3	3,3	214	5,6	53
Assurances	5,8	1,7	65	1,8	89
Banques	34,2	10,1	141	3,7	243
dont gestion de fortune	11,6	3,5	49	1,3	237

Source : Blattner *et al.*, 1996.

Notons que la valeur ajoutée par employé, qui se monte à plus de 240'000 francs, comparée à des secteurs tels la chimie (plus de 150'000.-) ou l'horlogerie (près de 110'000.-) est impressionnante. Plus récemment, des statistiques du BAK²⁴, étaient encore plus éloquentes puisque l'institut de recherches économiques bâlois estimait, en 1995, la valeur ajoutée par tête du secteur bancaire à environ 300'000 francs et celle du secteur chimique à 165'000 francs.

La croissance des activités financières ne s'est de surcroît pas répartie de manière homogène sur le territoire mais s'est au contraire concentrée dans un nombre restreint de régions métropolitaines. Si l'on mesure la participation des régions à la création de valeur ajoutée par le secteur bancaire suisse, les différences sont grandes. Les statistiques du BAK montrent que près de 60% de la création de valeur ajoutée des banques provient des régions de Zurich et Genève. Zurich domine néanmoins nettement avec une proportion de 37,4%. Ainsi, l'importance de la place

²⁴ Citées par l'ASB (1999).

financière zurichoise en Suisse est relativement comparable à celle qu'occupe Londres (41%) pour la Grande-Bretagne.

Dès lors, comment expliquer cette constante appréciation du franc suisse accompagnée parfois de brusques et soudaines envolées sur le marché des changes ?

La ligne monétariste suivie par la BNS impliquait de se concentrer sur des objectifs monétaires internes et de laisser évoluer le franc à l'externe au gré des forces du marché. Ce choix s'est ainsi parfaitement couplé aux avantages traditionnels de la place financière suisse. Nous regrouperons ces différents avantages en deux catégories; d'une part, des facteurs d'ordre interne qui découlent d'une histoire longue et qui, certes de manière inégale, ont joué en faveur du développement des activités financières : la neutralité, la paix sociale, la stabilité politique, la sécurité juridique (par exemple, le secret bancaire), une main-d'œuvre qualifiée (Hitz, Schmid et Wolff, 1994), le libéralisme financier²⁵, de bons fondamentaux (excédents de balance courante, épargne nationale abondante, etc.) ainsi qu'un niveau d'inflation maintenu à un niveau particulièrement bas en comparaison internationale ; d'autre part, des facteurs d'origine externe ont également contribué à renforcer la prédominance de la place bancaire et financière helvétique : les fréquentes crises monétaires qui ont affecté tant le système monétaire international que le système monétaire européen ont régulièrement favorisé des afflux de capitaux en Suisse et conforté le franc suisse dans son rôle de monnaie refuge. Le rôle des flux financiers dans la détermination du taux de change est ainsi prépondérant²⁶.

Ces différents éléments ont ainsi joué un rôle important dans l'appréciation du franc suisse et semble bien avoir favorisé le développement des activités financières. La question de la causalité reste cependant ouverte : le développement de la place financière a-t-il été déterminant dans l'appréciation du franc suisse ou au contraire l'appréciation du franc a-t-elle été à l'origine du développement de la place financière ? Nous ne trancherons pas et nous parlerons d'un renforcement mutuel...

Le rôle qu'exerce la place financière suisse sur les capitaux en quête d'un havre sûr n'est pas fondamentalement nouveau. L'historien Guex (1993) montre bien que la

²⁵ Selon Schindler (1997), la place helvétique est relativement facile d'accès car la loi bancaire y est peu contraignante et, de surcroît, les exigences en matière de fonds propres limitées.

²⁶ L'évolution tendanciel de long terme de la valeur extérieure d'une monnaie est-elle déterminée par des facteurs réels ou est-elle fortement conditionnée par des facteurs financiers ? Deux approches théoriques s'opposent sur les déterminants tendanciels du taux de change. Dans une première approche, les déterminants réels sont supposés exercer une influence de 1^{er} ordre dans la longue période, par rapport aux déterminants financiers (rôle des anticipations, mobilité des capitaux, parité des taux d'intérêt, etc.). Néanmoins, au jour de la globalisation financière, et plus particulièrement s'agissant de la Suisse, il est difficile de soutenir que l'évolution du taux de change est la résultante exclusive de la force « réelle » de son économie, c'est-à-dire reflétant des positions commerciales solides, même si celle-ci affiche généralement, il est vrai, des bons fondamentaux. Une deuxième approche inverse la problématique : les facteurs financiers jouent un rôle déterminant par rapport aux facteurs réels pour expliquer l'évolution tendanciel du taux de change. Pour plus de détails sur la question, voir Asensio (1991).

place financière helvétique a véritablement « décollé » durant la Première Guerre mondiale, profitant avant tout de la neutralité politique du pays, alors que jusque là, elle n'était qu'un satellite dépendant de la place financière parisienne. On ne peut d'ailleurs « saisir l'ampleur du changement sans savoir qu'avant la guerre, la place financière suisse se trouvait dans une position de subordination, voire de satellisation, vis-à-vis des grands centres bancaires, et notamment vis-à-vis de Paris » (ibid. : p. 10). A l'époque déjà, la mise sur orbite des banques suisses aurait été rendue possible par un extraordinaire accroissement des dépôts. La banque n'a pas été d'ailleurs le seul secteur à connaître une forte expansion : les sociétés financières de toutes sortes et les compagnies d'assurance ont également vécu un essor important et accru fortement leur position au niveau international²⁷. Guex met également en avant d'autres facteurs que la neutralité politique du pays pour expliquer le développement des activités financières en Suisse, même s'il les juge de moindre importance ; certains ressemblent ainsi étrangement aux avantages que l'on retient encore aujourd'hui et qui rendent la place financière suisse si attractive : maîtrise de l'inflation, fermeté de la monnaie, maintien d'une fiscalité très clémente et fort respectueuse du secret bancaire. En somme, la Première Guerre mondiale a permis à la Suisse de se transformer en place financière d'envergure mondiale, mais en occupant une position bien spécifique au sein de la division internationale du travail entre places financières : celle de gestionnaire de fortune, autrement dit de plaque tournante des capitaux.

6.1.3 Réactions différenciées entre grandes entreprises et PME

Pratiquement, quels ont été les impacts de l'appréciation du franc suisse ? Tout d'abord, une monnaie en appréciation participe, d'une part, à un effet désinflationniste : elle rend les importations moins chères et favorise un processus de désinflation importée (Faugère et Voisin, 1993). Ce processus renforce la maîtrise des prix intérieurs et les politiques de lutte contre l'inflation. L'appréciation du franc exerce, d'autre part, une pression à la baisse sur les taux d'intérêt, ce qui devrait stimuler les investissements, tous secteurs confondus, et alléger le service de la dette publique (Bischofberger, 1995). Aeberhardt et Zumstein (1990) confirment l'idée de cette Suisse considérée comme un « îlot en matière de taux d'intérêt », tout en concluant à l'absence d'un facteur déterminant systématiquement l'origine d'un tel phénomène : « Depuis le passage aux cours de change flottants en 1973, les intérêts servis sur des francs suisses ont toujours été les plus bas par rapport à ceux des autres pays et cette constatation est valable aussi bien pour les placements à court terme que pour ceux à long terme » (p. 23). Remarquons, cependant, que même si la Suisse profite de taux d'intérêt bas en

²⁷ les recettes des compagnies d'assurance ont doublé, en termes réels, entre 1913 et 1929. A cette dernière date, 56% de leurs recettes provenaient de leurs activités à l'étranger alors que, durant le même période, la part des sociétés étrangères sur le marché suisse diminuait de 34% à 3% !

comparaison internationale – les taux d'intérêt à long terme en Suisse sont environ 2% inférieurs aux taux allemands (Groupe de travail interdépartemental « Euro », 1998) – et si de surcroît la BNS s'est souvent montré accommodante en relâchant ses taux lors des trop brutales appréciations du franc suisse, ce gain sur les taux d'intérêt ne compense nullement une augmentation de 15% du franc suisse en termes réels face aux principales monnaies d'échange (à l'exemple de la période 1993 - début 1996).

Face à l'appréciation du franc suisse, l'argumentation de la Banque nationale suisse vis-à-vis des secteurs défavorisés (industries d'exportation et touristique) se résumait de la manière suivante. Ils ont d'une part un avantage certain sur leurs concurrents étrangers : des taux d'intérêt nettement inférieurs. D'autre part, ils ont un désavantage : la force du franc. Cette conjonction va inciter les entreprises à se spécialiser dans des produits à haute valeur ajoutée et à développer des avantages compétitifs autres qu'à travers la compétitivité-prix. Comme le confirme Bernegger (1988) pour les années 70 et 80, *« la hausse du franc poussa de nombreuses industries à se spécialiser et à s'engager davantage à l'exportation, mais elle fut également à l'origine de sérieuses pertes de compétitivité sur le marché intérieur »* (p. 81). L'évolution de l'industrie horlogère (Crevoisier, 1993) se rapproche sans aucun doute de ce comportement. D'autres branches, à l'exemple de la chimie, ont également renforcé leur compétitivité. Rappelons toutefois que ces « réussites » se sont soldées par d'importantes suppressions d'emplois sur le territoire helvétique, et que nombre d'entreprises optent pour un approvisionnement à moindre prix à l'étranger : les grands groupes renoncent dès lors à tout produire eux-mêmes et sous-traitent davantage à la concurrence étrangère au détriment des fournisseurs nationaux. Compte tenu de la force du franc, cette stratégie leur permet d'amortir plus aisément les fluctuations de la demande (Kaufmann, 1997); la pénétration des importations dans l'économie suisse augmente et de nombreuses PME produisant surtout pour le marché domestique en subissent les conséquences. Ces catégories d'entreprises sont particulièrement touchées par l'appréciation du franc dans la mesure où elles sont des sous-traitants de l'industrie d'exportation (Bischofberger, 1995). D'une manière générale, *« on observe que les multinationales, suite à une diminution de leur création de valeur ajoutée en Suisse, sont moins affectées par les fluctuations du taux de change. En revanche, un franc trop fort représente une charge d'autant plus lourde pour les petites et moyennes entreprises de sous-traitance »* (Groupe de travail interdépartemental « Euro », 1998 : p. 24).

Pour leur part, les grandes entreprises gèrent avec succès cette période d'appréciation du franc suisse, optant pour une délocalisation de leur production et une multinationalisation par rachat d'entreprises étrangères. Ainsi, l'investissement dans les activités régionales, par les grandes entreprises suisses, est de plus en plus mis en balance avec les investissements sur les marchés internationaux. Ainsi, d'après une étude de la Banque Julius Baer, les 108 plus grandes entreprises suisses

cotées en Bourse occupaient, à la fin de 1995, 79% de leur personnel à l'étranger, soit 1,17 million de personnes (Kaufmann, 1997). La même étude confirme la dichotomie établie entre d'une part, des grands groupes qui prennent pied à l'échelle mondiale et d'autre part, des PME confinées à l'échelle locale. PME et administrations réunies n'occuperaient ainsi que 265'000 personnes en terre étrangère et fournissaient en 1995 l'essentiel des places de travail sur sol helvétique (plus de 90% des emplois). Par branche, les résultats sont présentés dans le Tableau 7.

Les statistiques publiées par la BNS²⁸ ainsi qu'une étude de Deloitte et Touche²⁹ concernant les investissements directs suisses à l'étranger et les investissements directs étrangers en Suisse confirment cette ouverture unilatérale sur l'extérieur : les premiers se montaient à plus de 42 milliards de francs pour la période 1993-1995, alors que les seconds atteignaient péniblement les 7 milliards pour la même période. La chimie suisse se distinguait d'une manière presque caricaturale, puisque le montant des investissements directs à l'étranger dépassait pour la période 1993-1995 les 11 milliards. Dans le même temps, les investissements directs étrangers en Suisse pour le secteur « caracolaient » à 731 millions !

Si, du point de vue des entreprises helvétiques, la force du franc est à la fois une incitation à investir à l'étranger et une « désincitation » à produire en Suisse, les entreprises étrangères désirant s'implanter en Suisse sont quant à elles contraintes d'y mettre le « prix ». Notons toutefois, comme nous le verrons d'ailleurs au point 6.3 (Figure 5), que les investissements directs suisses à l'étranger ont continué à s'accroître durant la deuxième moitié des années 90. En somme, si la croissance externe des grandes entreprises helvétiques est indubitablement favorisée, voire accélérée par la force du franc suisse, cette dernière n'explique pas tout : les stratégies de plus en plus mondiales des grands groupes suisses, la course à la taille que la globalisation semble imposer ou encore la volonté de prendre pied dans l'Union Européenne, semblent devenir des éléments majeurs dans l'explication de l'internationalisation sans cesse croissante que connaît l'économie suisse.

²⁸ BNS (1996), « L'évolution des investissements directs en 1995 », *Bulletin trimestriel*, avril.

²⁹ Deloitte & Touche (1997), *Foreign Direct Investment Trends in Europe*, IMR, February.

TABLEAU 7 : EFFECTIF DES 108 PLUS GRANDES ENTREPRISES SUISSES COTÉES EN BOURSE (FIN 1995)

Effectif par branche	Emplois en Suisse (en milliers)	Emplois à l'étranger (en milliers)	Total	Suisse (en %)	Etranger (en %)
<i>Banques</i>	70	28	98	72%	28%
<i>Assurances</i>	32	68	100	32%	68%
<i>Transports</i>	22	39	62	36%	64%
<i>Commerce de détail</i>	20	7	28	73%	27%
<i>Autres</i>	4	49	53	8%	92%
Services	149	192	341	44%	56%
<i>Machines</i>	29	58	87	33%	67%
<i>Energie</i>	11	11	22	12%	88%
<i>Industrie chimique</i>	6	12	17	32%	68%
<i>Industrie pharmaceutique</i>	28	163	192	15%	85%
<i>Industrie alimentaire</i>	16	226	242	7%	93%
<i>Construction électrique</i>	20	207	228	9%	91%
<i>Horlogerie</i>	9	8	17	56%	44%
<i>Technique médicale</i>	1	1	2	58%	42%
<i>Construction</i>	24	105	129	19%	81%
<i>Métallurgie</i>	11	23	34	32%	68%
<i>Industrie du papier</i>	2	3	6	39%	61%
<i>Industrie mat. plast. et caoutchouc</i>	10	165	175	6%	94%
Industrie	169	981	1'150	15%	85%
Total des 108 entreprises	317	1'173	1'490	21%	79%
<i>Total suisse</i>	3'783	1'438	5'221	72%	28%
<i>Total suisse sans les 108 entreprises</i>	3'466	265	3'731	93%	7%
108 entreprises en % du total suisse	8,40%	81,60%	28,50%		

Source : Banque Julius Baer.

6.1.4 L'évolution des secteurs exposés négativement à l'appréciation du franc suisse

Comment les secteurs traditionnels (industrie d'exportation et tourisme) ont-ils réagi tout au long de cette période d'appréciation du franc ?

a) Quelques exemples

Nous présentons succinctement l'évolution de trois secteurs clés *a priori* défavorisés par l'évolution du franc.

L'*industrie chimique et pharmaceutique suisse* représente l'idéal type du secteur globalisé. Les entreprises et filiales des grands groupes chimiques suisses occupaient de la sorte environ 175'000 personnes à l'étranger contre seulement 34'000 en Suisse. Le total de la branche en Suisse représentait 67'000 personnes (selon le Recensement fédéral des entreprises de 1995). En 1995, les exportations qui représentaient 85% de la production de l'industrie chimique étaient pour plus des trois quarts destinées à des filiales étrangères (Wagner, 1997). Face à l'appréciation du franc suisse, ces grands groupes ont orienté leur production sur des spécialités, ces dernières représentant environ 90% de la production nationale (en comparaison, la part des spécialités dans la chimie allemande n'atteint que 40%) (UBS, 1995). Néanmoins, comme le remarque Wagner (1997), la structure même du secteur chimique est protéiforme puisqu'il se compose de quelques grandes maisons à vocation exportatrice, fabriquant des produits à très forte composante de recherche, et d'un grand nombre de petites entreprises orientées vers le marché intérieur, fabriquant des produits moins sophistiqués, spécialisées dans des créneaux bien particuliers ou vivant de la sous-traitance des grands. Ainsi, 57% des entreprises du secteur occupent moins de dix salariés, ne représentant cependant que 3% des emplois de la branche, alors que 3,7% de grandes entreprises (plus de 250 salariés) en représentent 68%. Dès lors que les liens entre grandes entreprises du secteur et territoire semblent se dilater, les nombreuses PME sous-traitantes se voient promues au rôle de tampon et assument les risques de marché précédemment encourus par les grands.

L'*industrie horlogère suisse* s'est également orientée, depuis la crise des années 70, sur des produits à haute valeur ajoutée. Pour la Fédération Horlogère (1997), le leadership de la Suisse en matière d'exportation de montres tient en particulier au prix moyen élevé de ses produits. Ainsi, pour l'année 1995, avec près de 40 millions de montres complètes exportées, la part en quantité de la Suisse au niveau mondial n'atteint pas 10%, alors que la valeur correspondante s'élève à plus de 65% du chiffre d'affaires d'exportation mondialement réalisé (ibid.). Les spécialistes de la branche dénotent, néanmoins, une montée en gamme qui érode peu à peu le segment inférieur pour l'abandonner à la concurrence étrangère. Le prix moyen du produit horloger suisse est ainsi passé de 198 francs en 1996 à 236 francs en 1997.

L'émergence des fabricants asiatiques dans le très bas de gamme a d'autant plus poussé les producteurs helvétiques à un repositionnement vers le haut (ibid.). Dans son analyse du tissu industriel de l'Arc jurassien – espace concentrant l'essentiel de l'industrie horlogère suisse, Grosjean (1998) observait une forte propension à la délocalisation dans le bas et moyen de gamme horloger, alors que dans le domaine de la montre haute gamme, de la montre mécanique où la qualité reste fondamentale, des relations privilégiées sur le long terme avec les fournisseurs demeuraient un atout indiscutable pour la branche, contrecarrant les stratégies de délocalisation.

Quant au *secteur touristique*, il subit l'appréciation du franc suisse d'une manière importante. Nous remarquerons tout d'abord que son exposition au taux de change est particulière et ce sous deux aspects :

- ◆ Les acteurs du secteur touristique peuvent difficilement délocaliser leur production et encore moins sous-traiter certaines prestations à l'étranger : alors que les grandes industries d'exportation, grâce à la diversification géographique, peuvent produire, vendre et commercer dans différentes monnaies, le tourisme est lié physiquement à son site et est donc entièrement sujet au risque de taux de change (Anrig *et al.*, 1995). Dès lors, mis à part une stratégie de coopération ou d'innovation qu'ils peinent à réaliser, les acteurs du secteur touristique ont fréquemment choisi de faire appel à une main-d'œuvre étrangère peu chère et peu qualifiée, négligeant l'amélioration de la qualité du service;
- ◆ La structure même de la branche touristique, constituée de nombreuses petites entreprises³⁰ qui, toutes, participent à l'offre de prestations, ne favorise pas l'émergence d'innovations ou de processus de coopération.

La force du franc suisse influence négativement le secteur touristique suisse, handicap d'autant plus exacerbé pour peu que les activités et régions touristiques concernées se soient développées dans une logique de marché de masse, très sensible au prix. D'une part, la clientèle suisse est invitée à s'envoler sous d'autres cieux à meilleur compte (aucune étude à notre connaissance n'a cherché à quantifier l'impact d'un tel phénomène). D'autre part, les personnes étrangères qui étaient susceptibles de choisir la Suisse optent de plus en plus pour d'autres destinations. Une étude de l'Université de Saint-Gall (Jäger *et al.*, 1996) a analysé, pour la période 1980 à 1993, l'influence du taux de change du franc suisse sur la demande touristique en provenance de divers pays. Il s'est avéré que pour la totalité des pays d'origine considérés, il existait un rapport statistique significatif entre le niveau du franc suisse et le nombre de nuitées passées en Suisse. Une appréciation réelle de 1% du franc suisse fait chuter le nombre de nuitées passées en Suisse par les

³⁰ En Suisse, plus de 40% des hôtels ont une capacité d'accueil de moins de vingt lits. Dans le secteur de la restauration, 60% des établissements travaillent avec cinq employés ou moins (UBS, 1996).

touristes étrangers de 0,4% à 2,3% (selon le pays d'origine). Ainsi, l'évolution du taux de change détermine de façon significative la demande touristique étrangère.

b) *Pays d'exportation et évolution différenciée des secteurs*

Une des limites de notre argumentation tient au fait de la non-prise en compte du pays dans lequel le produit ou la marchandise est exportée, alors que la portée géographique des exportations peut varier très fortement. Comme nous l'avons mentionné pour le secteur touristique – la demande de nuitées évoluant fortement selon la provenance des touristes – les différents secteurs industriels connaissent des évolutions contrastées en fonction de leur(s) principale(s) zone(s) d'exportation.

Dès lors, Balastèr (1990) est parvenu au calcul d'indices des taux de change réels du franc selon les branches industrielles pour la période 1977-1990. Pour cela, il a utilisé la même formule générale que pour l'indice global, mais en se fondant sur la distribution des exportations d'une branche selon les régions de vente. Dans son modèle, l'auteur ne s'est pas contenté des 15 monnaies qui constituent l'indice global, il y a rajouté 45 régions de vente qui couvrent le monde entier en rattachant les exportations de certaines régions à certaines monnaies ou corbeilles de monnaies, lorsqu'il ne disposait pas d'informations sur les taux de change réels. Il parvient à considérer la totalité des exportations suisses dans la détermination du poids des différentes monnaies. Il reconnaît, néanmoins, les limites suivantes à son mode de calcul : l'exclusion de la concurrence de pays tiers, la limitation aux livraisons de marchandises et aux monnaies des pays industrialisés.

Les résultats de son étude indiquent pour les différentes branches industrielles les amplitudes de rendement imputables aux variations des cours du change. Nous avons ainsi la confirmation de la forte réévaluation du franc en 1978, non seulement par rapport au dollar mais bien par rapport à l'ensemble des monnaies, très dommageable aux rendements des exportateurs. En effet, les indices des taux de change réels par branche se sont comportés de façon très homogène, passant de 95 points à environ 110, traduisant ainsi une diminution de près de 15% des rendements. Les résultats ne laissent pas percevoir d'évolution différenciée entre les branches avant la récession de 1982-1983. Depuis lors, on distingue une évolution en deux groupes principaux : les branches industrielles dont le comportement général dépend du dollar et celles qui évoluent plutôt par rapport au mark. La comparaison des chiffres de 1981-1982 et 1985 montre que le mark est la monnaie de référence pour les exportations de la métallurgie, de l'industrie des textiles, de l'habillement, du cuir et des chaussures, ainsi que du groupe des autres industries de transformation. L'industrie alimentaire et celle de la construction générale de machines occupent une position intermédiaire. La chimie, la construction de machines spéciales, la production dans les domaines de l'électricité, de l'électronique, de la micromécanique, de l'optique et de l'horlogerie réagissent, quant à elles, plutôt par rapport au dollar. On constate donc que les branches dont

les produits sont considérés comme spécialités suisses se distinguent par une répartition mondiale et de ce fait se rattachent au dollar. Elles ont ainsi fortement bénéficié de la forte hausse du dollar au début des années 80. Les branches dont les produits sont moins renommés se diffusent en grande partie en Europe et en particulier en Allemagne, d'où leur rattachement au mark.

6.2 La seconde phase (1990-...) : la libéralisation du secteur financier

La période de croissance importante qui durait depuis 1985 a été brutalement interrompue au début des années 90. Le marché interne est particulièrement touché et une série de réformes institutionnelles, la décartellisation, va impulser une nouvelle dynamique. La libéralisation touche le secteur bancaire et celui-ci va connaître une dualisation : d'un côté les grandes institutions internationalisées et de l'autre les banques régionales et locales. Le résultat en est un assèchement des circuits régionaux de financement et plus globalement une déconnexion plus marquée entre d'une part le secteur grandes entreprises/grandes banques et d'autre part l'économie domestique et les PME.

6.2.1 La dualisation à l'intérieur du secteur bancaire

Alors que jusqu'au début des années 90, l'ensemble du secteur bancaire semblait se développer d'une manière harmonieuse, deux éléments intérieurs ont fortement influencé la restructuration du secteur et conduit à la phase de concentration actuelle.

L'existence de tarifs uniformes permettait à nombre d'établissements régionaux de fournir des services généraux à côté de leur activité principale. L'abolition des conventions bancaires au début des années 90 suite à la publication du rapport de la Commission suisse des cartels (30 mars 1989) a réintroduit une concurrence plus vive, mais pénalisé les établissements de petite taille à vocation régionale. Dans le même temps, le retournement de conjoncture et la période de taux d'intérêts élevés (1991-1993) qui s'ensuivit déprima le marché des crédits hypothécaires, un des principaux marchés des banques régionales et locales (ASB, 1999).

Dans ce nouveau contexte, les grandes banques déjà très « extraverties » ont simplement accéléré leur internationalisation, les banques privées l'ont confirmée, les grandes banques cantonales ont cherché à suivre le mouvement et les banques étrangères ont continué à s'implanter sur le territoire helvétique. Les banques régionales, les caisses d'épargne locales et les banques cantonales de moyenne et petite importance se sont retrouvées dans une situation plus difficile. Lusser (1996) rejoint d'ailleurs notre classification et remarque également une dualisation à l'intérieur même du secteur bancaire entre les banques actives au niveau international et les banques à vocation régionale. Les statistiques³¹ ne font dès lors que confirmer cet état de fait : le nombre de banques régionales et de caisses d'épargne s'élevait à 216 en 1985. Il est tombé à 204 en 1990, pour s'effondrer à 127 en 1995. Elles n'étaient plus que 117 en 1997. A titre de comparaison, les banques étrangères orientées essentiellement vers la gestion de fortune sont passées de 120 en 1985 à 142 en 1990, pour atteindre le nombre de 155 en 1995. Ainsi, le

³¹ BNS, *Les banques suisses en 19...*, publication annuelle, Orell Füssli Verlag, Zurich.

processus de libéralisation ne semble pas avoir affecté les banques orientées sur la gestion de fortune et les services financiers. Ce processus a, pour l'essentiel, pénalisé les banques à vocation régionale qui alimentent les circuits financiers régionaux et, *in fine*, les PME.

De plus, la baisse des coûts d'intermédiation qui devait directement découler du processus de décartellisation ne s'est pas produite. Ainsi, comme peuvent l'affirmer Chabloz, Lunghi et Sabooglu (1999), l'intervention de la Commission suisse des cartels « *n'a pas eu d'effets bénéfiques sur les coûts d'intermédiation, donc sur ce que les clients suisses paient pour les services financiers. Elle n'a pas empêché non plus la progression des grandes banques au détriment des petites ; progression qu'elle jugeait indésirable. Ainsi, le consommateur suisse ne s'en sort pas mieux qu'avant l'intervention de la commission* » (p. 239).

6.2.2 Le financement de l'internationalisation des grands groupes

Jusqu'à présent, il n'existe pas d'étude qui mette en évidence la manière dont a été financée l'internationalisation des grandes entreprises suisses. Cependant, on peut émettre un certain nombre d'hypothèses. La principale d'entre elles concerne le développement du système des caisses de pension ou « deuxième pilier ». En effet, ce système a été généralisé et rendu obligatoire pour tous les salariés dès le milieu des années 80. La conséquence en a été d'une part une croissance continue des fonds drainés par les institutions de prévoyance : la part des actifs gérés par les caisses de pension rapportés au PIB est ainsi passée de 65% en 1987, à 95% en 1996, plus de 100% en 1998 et a atteint 125% en 2000 (OFS, différentes années). Cette croissance découle du fait que les générations qui constituent actuellement leur capital sont beaucoup plus nombreuses que celles qui touchent des rentes. D'autre part, cette épargne forcée a provoqué une diminution des placements individuels traditionnels (carnets d'épargne, bons de caisse). Cette réorientation des modalités de l'épargne a-t-elle provoqué une modification des lieux d'investissement ? Comment ces fonds ont-ils été placés et alimentent-ils le marché boursier ? Le système suisse n'a pas encore vécu une complète libéralisation, un « Big Bang » à la britannique. Néanmoins, les placements en actions et bons de participation représentent une part de plus en plus significative du total des actifs gérés par les caisses de pension. Entre 1994 et fin 2000, cette part a plus que doublé passant de 15% à près de 33% (OFS, différentes années). De plus, la multiplication des dispositions légales et des exigences croissantes sur le plan de la gestion des caisses de pension a entraîné un processus de concentration dans la prévoyance professionnelle, les PME renonçant à créer leur propre caisse pour s'affilier à une fondation collective ou à une institution commune (OFS, 1999). Une chose est certaine : une partie significative des institutions de prévoyance confient la gestion effective de ces fonds aux grandes banques. Dès lors, ces dernières ont peut-être largement financé l'expansion à l'étranger des grands groupes en achetant leurs

actions et en montant des opérations de fusion/acquisition. Autre hypothèse à explorer, les grandes entreprises du pays ont peut-être tout simplement profité du pouvoir de création monétaire des grandes banques pour financer leur internationalisation. Cependant, sans données plus précises, il est difficile de formuler des conclusions définitives.

6.2.3 *L'assèchement des circuits régionaux de financement*

Les circuits régionaux de financement des activités reposaient traditionnellement sur un certain nombre de dispositifs. En premier lieu, l'économie suisse a depuis la fin de la dernière guerre été habituée à un recours important au *crédit bancaire*. Jusqu'au début des années 90, ce dernier est abondant et bon marché, d'environ deux pour cent par rapport aux pays environnants. Concernant les fonds propres, les bourses locales, qui existaient dans la plupart des villes suisses, ont toutes été fermées et les opérations concentrées à la bourse suisse, à Zurich. Les déboires des banques dans le secteur immobilier et des PME mises en difficulté par le retournement conjoncturel va provoquer une politique restrictive de leur part et le montant total des crédits s'effondre : entre avril 1993 et mars 2000, les crédits utilisés par l'industrie passent d'un peu moins de 57 milliards de francs à environ 32,5 milliards (source : BNS). Dans ce contexte, les PME sont laissées à elles-mêmes et c'est à cette époque que l'on tente diverses expériences de fonds régionaux de capital-risque, ou concernant le *capital de proximité*. Cependant, ces expériences seront toujours limitées et n'ont jamais fourni de réponse appropriée au sevrage des crédits bancaires. Aujourd'hui, un nombre restreint d'entreprise parvient à entrer en bourse ou à mettre sur pied des opérations de rachat par les employés pour se financer. Ce n'est que récemment que l'on peut dire que ces mode de financement se diffusent de manière significative.

Quoi qu'il en soit, on voit que les circuits régionaux de financement ont pratiquement disparu. La conséquence en est que, dorénavant, l'expansion d'une PME peut se faire de deux manières. Soit elle passe par la bourse, avec tous les problèmes techniques que cela pose pour de petites organisations et tous les dangers que cela représente du point de vue de l'indépendance. Soit elle se vend à de grands groupes internationaux. Par exemple, la décennie 90 a vu l'ensemble des marques du secteur horloger passer sous le contrôle de grands groupes.

Il faut souligner que durant cette période, la croissance d'une PME n'est pas financée par le système financier alors que le rachat de cette même entreprise par un grand groupe coté en bourse l'est ! Ce mouvement est renforcé par l'attrait des marchés boursiers : les gains réalisés à partir des placements financiers y sont tels que les actionnaires des petites entreprises n'hésitent plus à se séparer de leurs parts pour placer les fonds liquides ainsi obtenus sur les marchés boursiers : moins de soucis et plus de revenus !

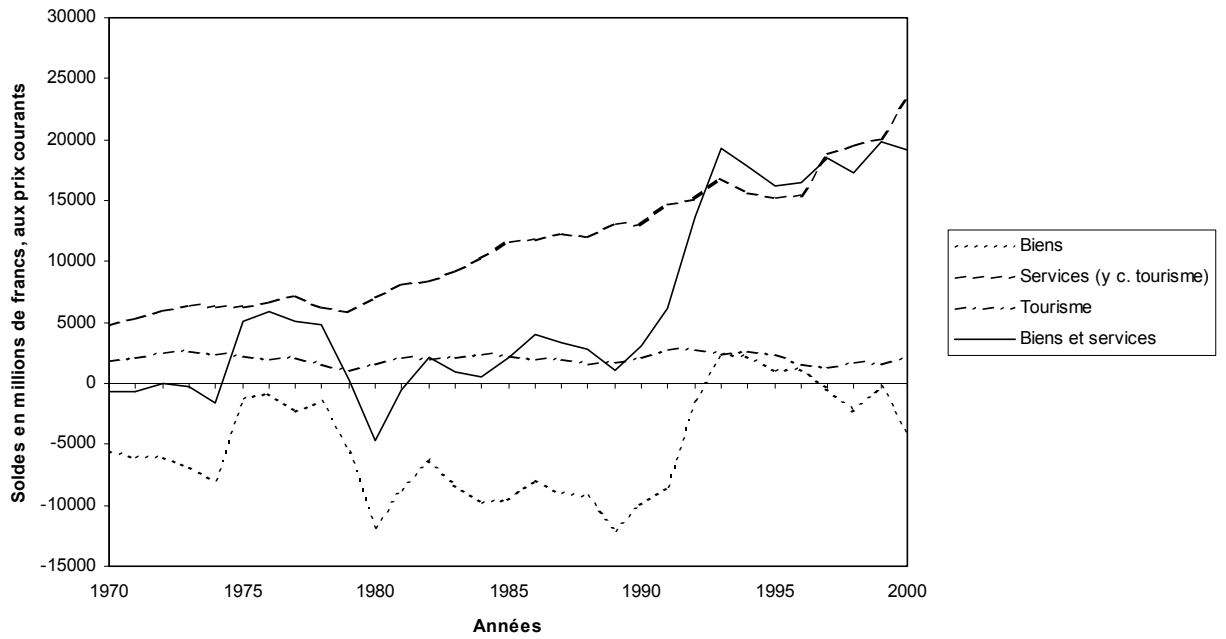
6.3 Evolution de quelques indicateurs macroéconomiques

D'un point de vue macroéconomique, l'analyse des différents postes de la balance des transactions courantes met bien évidence les changements structurels qu'a connus l'économie suisse entre 1970 et 2000. L'analyse de l'évolution des investissements directs extérieurs (IDE) suisses à l'étranger illustrera l'internationalisation vécue par l'économie suisse depuis le milieu des années 80.

Si la balance des biens connaît entre 1993 et 1996 des excédents, elle est traditionnellement déficitaire ! Sur courte période et durant une récession, on peut généralement expliquer la résorption d'un solde déficitaire par la conjonction de deux influences : celle des volumes et celle des prix. Ainsi, la mauvaise conjoncture qui marqua la Suisse au début des années 90 ainsi que la faiblesse de la consommation qui l'a accompagnée ont conduit à une diminution en volume des importations, tandis que les exportations se maintenaient à un certain niveau. De surcroît, l'amélioration des termes de l'échange, suite à la forte appréciation du franc durant la période 1993-début 1996, a eu pour effet de diminuer la valeur des importations. La diminution des importations (en volume et en valeur) et la bonne tenue des exportations expliquent l'apparition d'excédents commerciaux. La balance des biens avait connu une évolution similaire dans les années qui suivirent le premier choc pétrolier. A l'opposé, la balance des services dégage traditionnellement un solde positif, en croissance quasi continue depuis 1970, et compense ainsi les déficits (ou augmente notablement les excédents) de la balance des biens. Notons également le léger fléchissement des excédents issus du secteur touristique depuis le début des années 90. La Figure 3 illustre ces différentes évolutions.

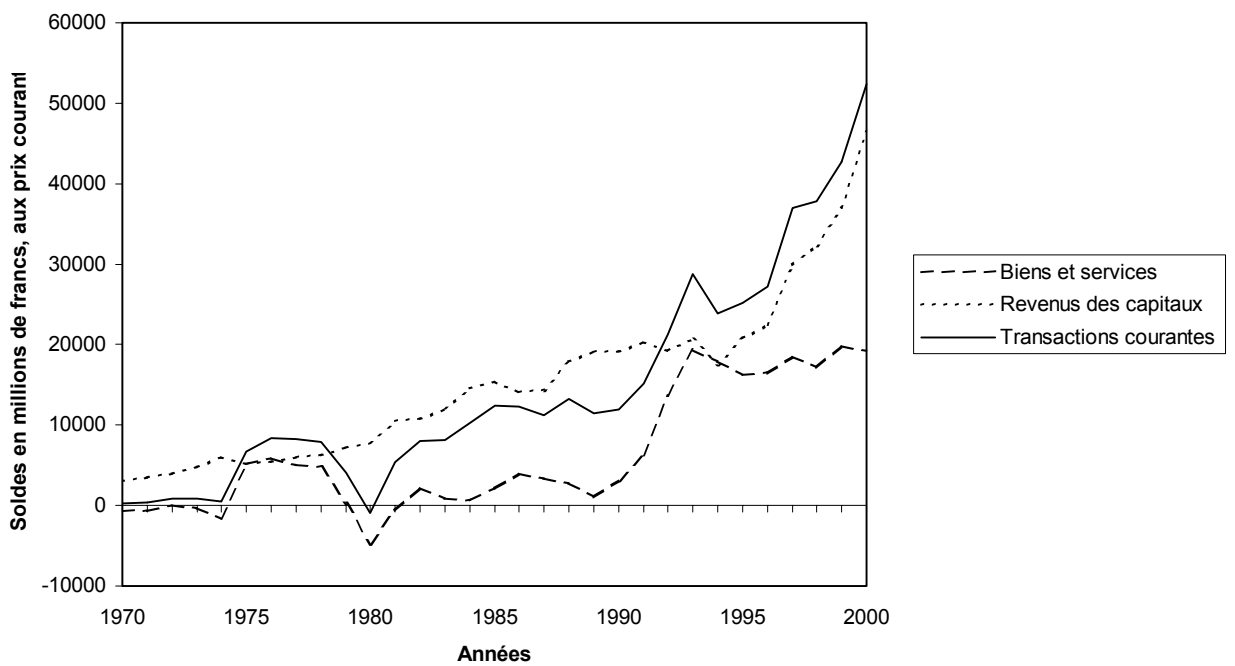
La balance des transactions courantes affiche, quant à elle, des excédents (exception faite de 1980) depuis les années 70. Remarquons la quasi constante progression du solde excédentaire provenant des revenus des capitaux (Figure 4). Ainsi, l'excédent traditionnel de la balance des transactions courantes ne découle pas des bonnes performances à l'exportation des secteurs industriels suisses, c'est-à-dire de positions commerciales solides comme le suggère la théorie du « franc fort », mais est pour beaucoup constitué de revenus financiers !

FIGURE 3 : EVOLUTION DE QUELQUES SOLDES DE LA BALANCE DES BIENS ET SERVICES, 1970-2000



Source : BNS.

FIGURE 4 : EVOLUTION DE QUELQUES SOLDES DE LA BALANCE DES TRANSACTIONS COURANTES, 1970-2000

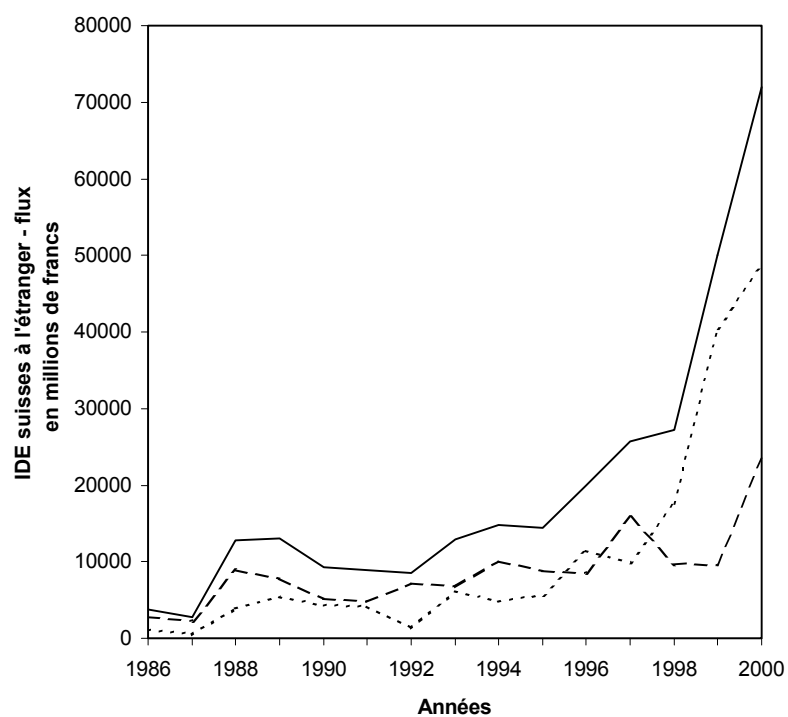


Source : BNS.

Les investissements directs extérieurs (IDE) suisses à l'étranger s'accroissent fortement depuis le milieu des années 80 (Figure 5) et confirment le processus d'internationalisation qui frappe l'économie suisse, et plus particulièrement ses grandes entreprises – comme nous l'avons noté au point 6.1.3 (Tableau 7).

On peut distinguer quatre phases dans ce processus : la première correspond à la deuxième moitié des années 80 et se caractérise par une première montée en puissance des investissements suisses à l'étranger, investissements de nature principalement industrielle. La deuxième, marquant la fin des années 80 et le début des années 90, voit ces investissements se stabiliser, voire même légèrement régresser. La troisième phase, que nous qualifierons « d'après 1992 », est marquée par deux événements majeurs – d'une part, le vote de refus à l'Espace économique européen, d'autre part, une nouvelle phase de forte appréciation du franc suisse – et se caractérise par une nouvelle poussée massive d'investissements à l'étranger. La quatrième phase, qui correspond à la deuxième moitié des années 90, prolonge la troisième et voit ces investissements augmenter de manière quasi exponentielle pour atteindre des niveaux inconnus jusque là. Notons également que cette dernière phase marque une rupture profonde dans la nature même de ces investissements puisque, pour la première fois, les entreprises de services dépassent – de surcroît, très largement – les entreprises industrielles. Les grandes banques suisses, par exemple, participent de manière notoire à cette internationalisation accrue des activités de services : dans la deuxième moitié des années 90, elles ont racheté de nombreuses banques d'affaires anglo-saxonnes. Plus récemment, elles ont ouvert un certain nombre de succursales en Italie. L'amnistie fiscale déclarée par le gouvernement italien aurait permis de rapatrier de la Suisse vers l'Italie entre 30 et 40 milliards de francs suisses. Face à ces risques de rapatriement et pour conserver leur clientèle italienne, les grandes banques suisses ont réagi en ouvrant des succursales dans la péninsule.

FIGURE 5 : EVOLUTION DES IDE SUISES À L'ÉTRANGER SUR LA PÉRIODE 1986-2000



Source : BNS.

6.4 Définition opérationnelle et méthode d'identification des systèmes de production territoriaux

Il est à présent possible de préciser la méthode d'identification des impacts régionaux différenciés dus à l'appréciation du franc suisse et à la libéralisation du système financier. Nous définissons tout d'abord la notion de systèmes de production territoriaux (SPT) ainsi que le revenu de base généré par ces systèmes, nous décrivons ensuite la méthode d'identification des SPT, leurs capacités d'adaptation et d'innovation, ainsi que l'impact structurel de l'appréciation du franc et du processus de libéralisation du système financier.

6.4.1 Définition opérationnelle du système de production territorial

Un *système de production territorial* est défini comme une *zone géographique de spécialisation(s) productive(s)* incluant un certain nombre d'*acteurs régionaux* (entreprises – petites ou grandes –, institutions, autorités publiques). Ces acteurs sont en interaction les uns avec les autres selon des *relations* de complémentarité technique (relations marchandes input/output, relations entre système de formation/recherche et entreprises), de concurrence et/ou de coopération. Un SPT recèle et génère des *ressources spécifiques* (en particulier des savoir-faire) qui fondent sa compétitivité. Enfin, il possède une *autonomie* plus ou moins importante dans son évolution.

Les *limites spatiales* d'un SPT recoupent donc un certain nombre d'éléments : spécialisation des activités par rapport aux autres espaces nationaux; relations particulières entre acteurs régionaux qui définissent également un espace particulier; présence de ressources spécifiques qui distinguent la région de ses voisines; enfin, et de manière plus globale, capacité d'adaptation et d'innovation autonome, ce qui inclut un certain nombre d'acteurs dans une dynamique qui différencie cet espace de ceux qui l'entourent.

Un SPT est donc plus ou moins *englobant* dans le sens où il inclura une partie plus ou moins importante de la région : l'économie de certaines régions est presque totalement constituée de son SPT. Dans d'autres au contraire, le SPT et ses branches de spécialisation ne constituent qu'une partie minoritaire de l'économie parce que la région est plus diversifiée ou qu'elle possède davantage d'activités induites. L'*autonomie* du SPT est également plus ou moins marquée, allant d'un SPT dépendant, constitué pour l'essentiel de succursales de grandes entreprises nouant peu de relations locales, à de véritables milieux innovateurs.

6.4.2 Méthode d'identification

Notre travail est basé presque exclusivement sur la valorisation de données existantes. La présente étude couvre un champ extrêmement vaste, à savoir l'ensemble de l'économie suisse sur plus de deux décennies. Par conséquent, les

informations disponibles sont très nombreuses mais extrêmement hétérogènes. La description des SPT est ainsi le résultat d'un travail de compilation très important basé sur la corroboration d'informations de différentes natures (statistiques, données qualitatives, etc.) et différentes sources (officielles, privées, entretiens, etc.). L'existence et la disponibilité des données ont largement conditionné le choix des outils et des indicateurs (Tableau 8).

a) *Identification des structures des SPT*

Un certain nombre de travaux ont porté sur l'identification des SPT hors de Suisse (Guégan et Rousier, 1989; Isaksen, 1996; Marcelpoil, 1997; Asheim et Isaksen, 1997). Le *quotient de localisation* est à chaque fois l'indicateur principal utilisé pour identifier les SPT ; il exprime le degré de concentration d'une activité i dans une région j par rapport à un espace de référence, en général l'espace national :

$$Q_{ij} = \frac{\left(\frac{E_{ij}}{E_{.j}} \right)}{\left(\frac{E_{i.}}{E_{..}} \right)}$$

Où :

Q_{ij} : Quotient de localisation du secteur d'activité i dans la région j ;

E_{ij} : Emploi de la branche d'activité i dans la région j ;

$E_{i.}$: Emploi de la branche d'activité i dans l'espace de référence ;

$E_{.j}$: Emploi total de la région j ;

$E_{..}$: Emploi total de l'espace de référence.

Une valeur du quotient supérieure à 1 signifie que la branche considérée est proportionnellement plus importante dans la région que dans l'ensemble national. On peut dès lors considérer qu'il s'agit d'une activité de spécialisation de cette région. L'interprétation est même généralement qu'il s'agit d'une activité fournissant un revenu de base à la région puisque sa surreprésentation permet de penser qu'une partie de la production est vendue en dehors de la région.

Cette interprétation repose cependant sur un certain nombre de postulats (Polèse, 1994). Elle n'admet pas qu'une région exporte et importe dans un secteur donné. On suppose qu'une branche n'est exportatrice qu'une fois que la demande locale est satisfaite. Cela conduit à des interprétations fausses. Par exemple, dans le domaine

industriel, la plupart des secteurs sont à la fois exportateurs et importateurs. Une entreprise fabriquant des machines pour l'industrie exporte, même si le quotient de localisation de sa région est très faible. C'est pourquoi il est nécessaire de conserver une certaine souplesse lorsqu'on fixe la valeur de Q à partir de laquelle une activité est considérée comme exportatrice. A un niveau plus global, cette méthode suppose que le système national est fermé. Il n'y a ni importations ni exportations. Cela peut conduire à une sous-estimation de la spécialisation des SPT dans un contexte international. Isard (1960), Polèse (1994) ou Schätzl (1994) décrivent en détail les avantages et inconvénients de la méthode des quotients.

TABLEAU 8 : NATURE, SOURCES ET DISPONIBILITÉ DES DONNÉES UTILISÉES

Champ	Nature des données	Sources	Découpage régional disponible	Années disponibles
Structure des SPT	Statistiques des emplois par secteur d'activité	OFS	Régions MS (mobilité spatiale)	1975, 1995
	Divers : documents et monographies régionales, études de branche	Variables		
Revenu basique	Statistiques des exportations de marchandises	DGD	Régions douanières	1995
	Statistiques des exportations de services	n.d.	n.d.	n.d.
	Statistiques des nuitées hôtelières	OFS	Régions MS	1980, 1995
	Statistiques de la valeur ajoutée par secteur d'activité	n.d.	n.d.	n.d.
Capacité d'innovation des SPT et impact des variables monétaires et financières	Entretiens Documents et monographies régionales, études de branche	Elaboration propre Variables	Variable	Variable

Source : IRER.

Pour appliquer concrètement la méthode des quotients, il faut choisir un indicateur de spécialisation économique et un découpage spatial.

- ♦ La *spécialisation économique* devrait, dans l'idéal, être identifiée à partir de la valeur ajoutée des entreprises réalisée par la vente à des agents économiques extérieurs à l'espace de référence. Une telle mesure n'est cependant pas disponible. Dans un premier temps, la spécialisation sera identifiée comme la présence dans l'espace considéré d'une part proportionnellement plus élevée

d'emplois dans une branche d'activité que dans l'espace national. La statistique du *quotient de localisation* sera donc basée sur l'emploi par branche économique des recensements 1975 et 1995, selon la nomenclature NGAE 1985 de l'OFS. Ce choix comporte un certain nombre de limites. La première est inhérente à l'importance très variable des branches de la nomenclature officielle en termes d'emplois à un niveau de désagrégation donné. Par exemple, la branche « Construction de machines, véhicules et appareils » dépasse largement les deux cent mille emplois en 1995 alors que celle « Industrie du cuir et de la chaussure » n'en représente que quelques milliers. Pour résoudre ce problème, nous avons effectué un certain nombre d'essais à un niveau de désagrégation de deux digit et parfois de trois digit pour les branches les plus importantes. Le second problème concerne l'adéquation de la nomenclature NGAE 1985 par rapport à un certain nombre d'activités qui ont un comportement différent du point de vue de notre problématique et qui sont incluses dans la même catégorie, ou alors d'activités qui ont un comportement semblable et qui se trouvent dans des catégories différentes. Ainsi, pour le premier cas, les sièges sociaux des grandes entreprises ne font pas l'objet d'une rubrique particulière dans la nomenclature utilisée et sont ainsi éclatés dans leur branche d'appartenance : les employés du siège social de Nestlé sont comptabilisés dans la branche « agroalimentaire ». Pour le second cas, les activités touristiques sont dispersées dans un certain nombre de branches comme « Hôtellerie et restauration », « Construction », etc., sans pour autant que l'addition de ces branches ne soit une approximation satisfaisante, puisque ces activités s'adressent également à une clientèle locale. Dans de tels cas, certaines activités peuvent ne pas apparaître de manière très nette tout en étant clairement liées entre elles et former au total une activité de spécialisation importante. Dans de tels cas et en nous appuyant sur d'autres documents nous avons donc quelquefois intégré des branches qui n'apparaissent *a priori* pas comme des spécialisations régionales dans la liste des spécialisations. Le seuil quantitatif retenu est proche de celui adopté par Guégan et Rousier (1989) ou par Isaksen (1996), Asheim et Isaksen (1997). Pour être retenues comme branche de spécialisation, les branches économiques d'un espace donné doivent remplir la condition :

$$Q_{ij} \geq 1,5$$

- ◆ Il n'y a pas de *découpage spatial* idéal. L'objectif était ici d'utiliser des entités spatiales pertinentes. Elles devaient être suffisamment petites pour permettre une identification fine des SPT. Cependant, un découpage communal par exemple aurait conduit à l'identification d'une centaine de SPT en tous cas. Or, notre objectif est de mettre en évidence un nombre limité de SPT (entre dix et vingt) afin de mettre en évidence l'évolution des principales entités subnationales et, à partir de là, de comprendre l'évolution globale de la nation. Les cantons étant

des entités de toute façon trop hétérogènes pour être retenues, il restait les districts et les régions MS (de mobilité spatiale). Nous avons donc essayé l'une et l'autre solution avant de nous apercevoir que le découpage en districts, plus petit, n'amenait pas d'information pertinente supplémentaire. Le découpage en régions MS avait donc l'avantage d'être moins lourd (106 régions au lieu de 185) tout en permettant la mise en évidence d'un nombre adéquat de SPT. De plus, la région MS, contrairement aux districts, a une signification économique : celle des bassins d'emplois. La plupart des études étrangères visant l'identification des SPT sont d'ailleurs basées sur ce découpage. Les régions MS suisses sont définies dans l'annexe 1 et quelques exemples de spécialisations sectorielles régionales sont présentés dans l'annexe 3.

La première étape d'identification des SPT et de leurs limites spatiales et sectorielles s'est donc déroulée de la manière suivante :

- ◆ Elaboration de cartes MS à partir des statistiques sur les quotients de localisation;
- ◆ Repérage des régions MS contiguës et présentant un quotient de localisation > 1,5 dans une branche donnée;
- ◆ A partir de cela, dans chaque zone identifiée, superposition des différentes branches à forte spécialisation.

Le résultat de cette opération faisait cependant disparaître un nombre important de SPT concentrés dans les régions diversifiées et à forte densité. Nous avons donc adopté un critère supplémentaire en retenant les activités économiques dont le quotient est supérieur à 1 mais inférieur à 1,5 représentant soit au moins 3% de l'emploi total de la région, soit au minimum 10% de l'emploi de la branche d'activité au niveau national, à savoir :

$$\left(1 \leq Q_{ij} \leq 1,5\right) \wedge \left(E_{ij} \geq \frac{3}{100} E_{.j} \vee E_{ij} \geq \frac{10}{100} E_{.i}\right)$$

b) *Identification de la capacité d'adaptation et d'innovation et de l'impact structurel des variables monétaires et financières*

L'utilisation des statistiques de l'emploi permet de délimiter les SPT. L'identification de la *capacité d'adaptation et d'innovation* ne peut malheureusement pas se faire en mobilisant des données quantitatives existantes. Pour cela, nous avons donc eu recours à deux types de données complémentaires : des monographies régionales d'une part et des entretiens avec des experts régionaux et des responsables d'entreprise de l'autre.

Les *monographies régionales* (recherches scientifiques dédiées à une région ou un canton, rapports élaborés par des administrations ou des banques, etc.) sont particulièrement intéressantes pour mettre en évidence les complémentarités entre secteurs, les activités de soutien (formation, recherche), l'identification des principales entreprises et leur autonomie décisionnelle ainsi que la présence de ressources spécifiques. Quelquefois, des informations partielles intéressantes sur l'impact du franc sur les activités de la région, par exemple, sont présentes. Les principaux inconvénients de ces données sont leur nombre très important et bien sûr leur hétérogénéité.

Les *entretiens* ont été menés selon les principes suivants. Après avoir identifié les principaux SPT du pays et en avoir établi une première typologie, nous avons choisi six systèmes particulièrement contrastés (systèmes métropolitain genevois, industriel valaisan, industriel de l'Arc jurassien, industriel bâlois, touristique de l'Oberland bernois et industriel de Suisse orientale) pour y mener chaque fois cinq entretiens en profondeur. Les personnes interrogées étaient autant que possible des personnes ayant une connaissance globale de la région et de son histoire économique des trente dernières années. Le guide d'entretien portait sur les différents aspects de la capacité d'adaptation et d'innovation tels que décrits dans la partie théorique ainsi que sur l'impact de l'évolution du franc sur l'économie régionale.

Ces données ont ensuite donné lieu à une appréciation de notre part concernant les trois aspects de la capacité d'adaptation et d'innovation : présence de relations de concurrence/coopération, présence de ressources spécifiques et autonomie décisionnelle. Pour chaque système, cette capacité a été qualifiée de faible, moyenne ou forte.

c) *Identification et évaluation du revenu de base*

En l'absence de statistiques désagrégées au niveau sectoriel et régional, le revenu de base d'une région est généralement simplement estimé à partir du quotient de localisation (voir ci-dessus). Cependant, cette méthode a pour principal inconvénient de supposer qu'une région n'exporte les biens ou services produits par une branche *i* que lorsque la demande locale est satisfaite. Autrement dit, qu'elle ne peut pas à la fois importer et exporter les produits d'une branche donnée. Deuxième limite, la méthode des quotients suppose que la nation est une économie fermée, ce qui peut conduire à une sous-estimation du revenu à l'exportation. C'est pourquoi il est nécessaire, autant que possible, de compléter cette approche avec d'autres données.

- ♦ *Données douanières* : en Suisse, il existe pour 1995 des données désagrégées concernant l'exportation de biens par produit et par région douanière. Nous sommes parvenus à attribuer plus ou moins les produits suivant les secteurs.

Quant aux régions douanières, elles sont particulièrement hétérogènes et ne recoupent aucune des entités spatiales définies par l'OFS. Nous avons cependant cherché à élaborer des regroupements qui recouvrent d'aussi près que possible les limites des SPT identifiés. Ces données ne sont malheureusement pas disponibles pour 1975, ce qui empêche d'apprécier leur évolution. Enfin, ces données ne donnent bien sûr aucune indication sur les produits vendus à l'intérieur du pays. Les régions douanières, telles que définies par l'Administration fédérale des douanes, sont présentées à l'annexe 2.

- ◆ *Nuitées hôtelières* : les données hôtelières sont disponibles selon les régions MS, pour 1980 et pour 1995. De plus, il existe une distinction entre visiteurs suisses et étrangers, ce qui donne une indication intéressante du point de vue de l'exposition d'une région à l'appréciation du franc. Ces données ne tiennent cependant pas compte de la parahôtellerie (appartements de vacances en particulier). Remarquons également que les données concernant les communes qui ne disposent pas au moins de trois hôtels ne sont pas communiquées.
- ◆ *Services* : le secteur des services est celui pour lequel il n'existe pratiquement pas d'informations. On n'a par exemple aucune idée du revenu de base que procurent les activités financières dans telle ou telle région. Cependant, c'est peut-être dans ce secteur que la méthode des quotients de localisation est la plus précise. En effet, les services sont très souvent destinés à la fois à la clientèle locale et extra locale, que ce soit pour des services personnels (restauration, transport, etc.) ou pour des services aux entreprises (conseils, services financiers, assurances, etc.). Etant donné qu'une certaine proximité est encore nécessaire pour une quantité importante de services, ils sont généralement mieux répartis sur le territoire que l'industrie. Les quotients de localisation sont rarement très élevés. Cependant, au-dessus d'un quotient de 1, on peut raisonnablement penser qu'il s'agit d'activités de base, que ces activités sont destinées à une demande nationale (la région peut alors être considérée comme une *place centrale*) ou internationale (*système touristique* ou *métropolitain de type ville globale*).

6.5 Présentation des systèmes de production territoriaux

Cette partie présente les résultats empiriques de la recherche, à savoir premièrement la description des SPT identifiés et l'impact de l'appréciation du franc suisse et du processus de libéralisation du système financier sur leur évolution structurelle.

Nous avons identifié onze SPT (Figure 6), à savoir d'ouest en est : le système métropolitain genevois; les systèmes urbain et touristique de la région lausannoise; le système industriel de l'Arc jurassien; les systèmes touristique et industriel valaisans; le système administratif bernois; le système touristique de l'Oberland bernois; le système industriel métropolitain bâlois; les systèmes touristique, tertiaire et industriel tessinois; le système métropolitain zurichois; le système industriel de Suisse orientale; le système touristique des Grisons.

Les onze SPT identifiés couvrent la majeure partie du pays. L'emploi total des régions examinées est de 2'740'407 en 1995 et représente 77% du total des emplois de Suisse (Tableau 9). Les zones marquées en blanc sur la carte ne constituent pas des SPT selon la définition retenue. Il y a plusieurs raisons possibles pour expliquer ce résultat : soit ces régions sont trop diversifiées pour que l'on puisse identifier une spécialisation correspondant à nos critères ; soit elles représentent une masse d'emplois trop faible; soit encore, la spécialisation n'est due qu'à une seule entreprise dominante.

TABLEAU 9 : EMPLOI TOTAL DES RÉGIONS EXAMINÉES EN SUISSE, 1975 ET 1995

Emploi*	1975	1995
Régions examinées	2'267'002	2'740'407
Total en Suisse	2'878'771	3'537'442
Régions examinées en % du total en Suisse	79%	77%

*Emplois des secteurs secondaire et tertiaire.

Source : IRER.

Notre présentation ne décrit de manière détaillée que six SPT. Les cinq autres ne font l'objet que d'un court résumé.

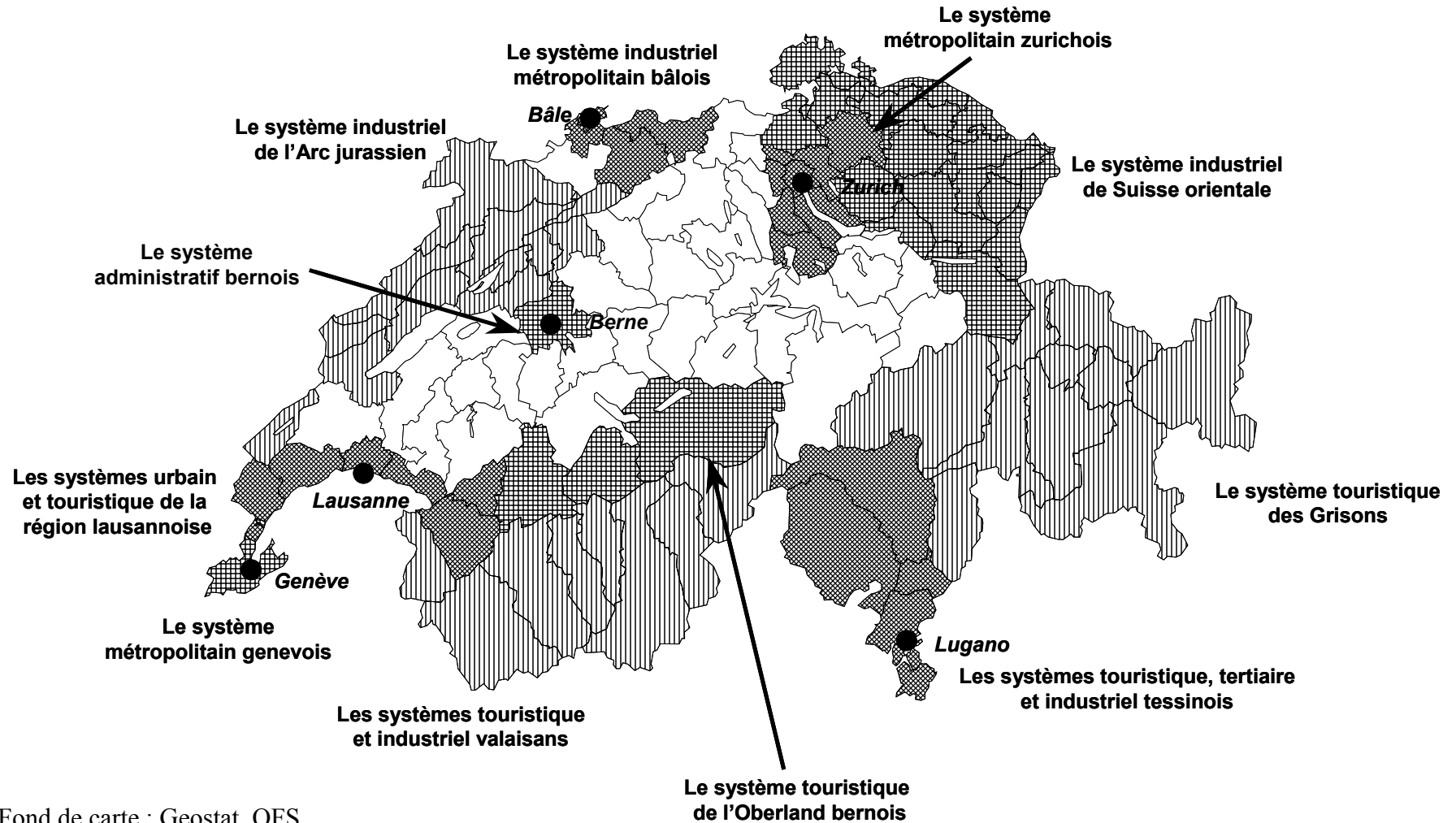
Chaque système, identifié selon la méthode décrite ci-dessus, peut être appréhendé selon la clé de lecture suivante :

A. Texte de présentation du SPT

1. Principaux secteurs d'activité

- ◆ Description des principaux composants du système;
- ◆ Description du revenu de base.

FIGURE 6 : LES SYSTÈMES DE PRODUCTION TERRITORIAUX IDENTIFIÉS EN SUISSE



2. *Capacité d'adaptation et d'innovation* - pour chaque activité de spécialisation, description des composantes de la capacité d'adaptation et d'innovation :
- ◆ Autonomie des entreprises;
 - ◆ Présence ou absence de relations de complémentarité ou de concurrence/coopération dans le système;
 - ◆ Présence ou absence de ressources spécifiques.
3. *Impact de l'appréciation du franc suisse et du processus de libéralisation du système financier* - cet impact entre 1975 et 1995 est mis en relation :
- ◆ avec les composants du système (spécialisation, grandes/petites entreprises) et leur exposition au taux de change;
 - ◆ avec le système pris dans son ensemble s'agissant du processus de libéralisation du secteur financier;
 - ◆ avec les capacités d'adaptation et d'innovation de la région ou ses capacités de sortie du territoire (délocalisation/internationalisation).

B. Schéma de synthèse du SPT - les schémas de synthèse résument les principaux éléments décrits dans le texte (légende : voir Figure 7) :

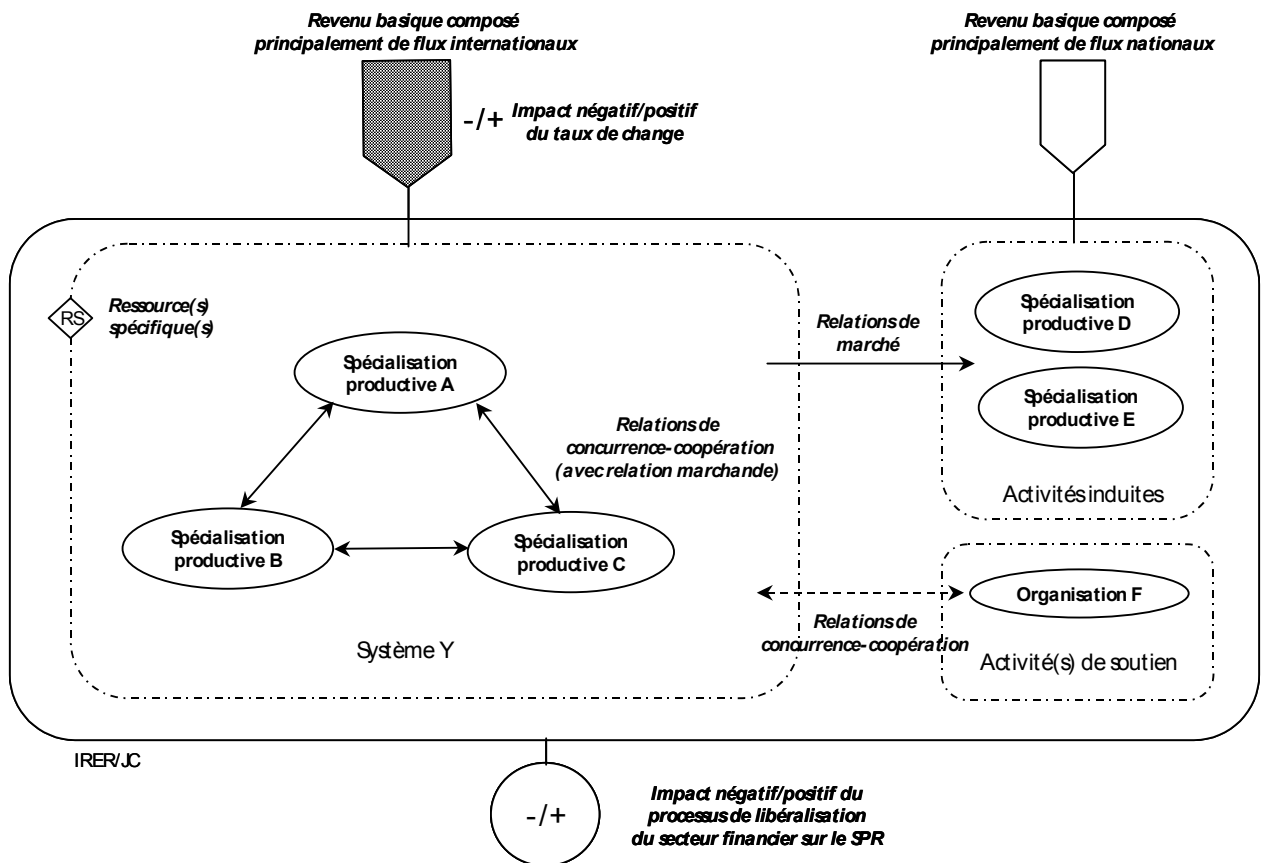
- ◆ Principales activités;
- ◆ Principales composantes de la capacité d'adaptation et d'innovation (relations entre activités et présence de ressources spécifiques);
- ◆ Revenus de base, avec provenance (Suisse ou étranger) et type d'exposition face une appréciation à une appréciation de la valeur extérieure de la monnaie (positive, négative ou neutre) ainsi que la réaction globale du système face au processus de libéralisation du secteur financier.

C. Fiche d'identité du SPT - la fiche d'identité comprend les principales informations chiffrées disponibles :

- ◆ *En haut à gauche* : extension géographique du SPT selon les régions MS et les régions douanières avec carte;
- ◆ *En haut à droite* : statistiques des emplois en 1975 et 1995 :
 - emploi total et part de la région dans le total suisse;
 - variation entre 1975 et 1995;
 - quotient de localisation.

- ◆ *En bas à gauche* : statistiques du commerce extérieur, exportations et importations de biens en 1995;
- ◆ *En bas à droite* : pour les systèmes touristiques, statistiques des nuitées hôtelières en 1980 et 1995, avec part en provenance de l'étranger.

FIGURE 7 : LÉGENDE DES SCHEMAS



I. Le système métropolitain genevois

Genève se caractérise par deux gros blocs d'activités : les organisations internationales d'une part et la place financière et le commerce international d'autre part. L'industrie vit un déclin continu depuis le début des années 70, à l'exception de l'horlogerie-bijouterie. L'économie genevoise se distingue ainsi par son caractère international et sa grande ouverture sur l'étranger.

I.1 Principaux secteurs d'activité

Le principal bloc d'activités de l'économie genevoise est constitué par les organisations internationales. La tradition ancienne de Genève dans ce domaine a permis, au fil du temps, le développement de ce secteur particulier. On compte aujourd'hui plus de 150 organisations et des plus célèbres : siège européen de l'ONU, Organisation mondiale du commerce, Comité international de la Croix-Rouge, Bureau international du travail, Centre européen de recherches nucléaires, etc., ainsi que de nombreuses organisations non gouvernementales. Ce secteur occupait près de 27'000 personnes en 1994.

Le second bloc d'activités regroupe le secteur financier et le commerce international.

Les banques et les sociétés financières établies à Genève occupaient 12'000 personnes en 1975 et plus de 19'000 en 1995. On reconnaît deux spécialités à Genève : la gestion de fortune internationale et le financement du commerce international. La forte présence de banques étrangères (108 en 1995, 48 en 1980 et « seulement » 54 banques suisses) et des grandes banques suisses (qui représentent à elles seules plus de 60% des emplois du secteur) ainsi que l'absence de banques régionales caractérisent la place genevoise par rapport aux autres places financières suisses (Béguelin et Roth, 1992).

Les banques étrangères concentrent à Genève leurs activités internationales de gestion de fortune (Fondation Genève place financière, 1998). On peut évaluer à quelque 150 milliards la masse des fonds gérés sur place (UBS, 1995). L'activité « financement du commerce international », moins importante que la première, s'explique par le fait que Genève s'est imposée comme une place d'envergure mondiale dans le domaine du commerce international.

Autre activité, le commerce international à Genève comprend des sociétés multinationales et des sociétés de négoce international (UBS, 1995). Les multinationales, essentiellement américaines, sont plus de 80. Elles concentrent à Genève leurs activités administratives, la distribution de marchandises produites ailleurs ainsi que des services financiers et marketing. Certaines de ces sociétés ont également implanté un secteur R&D. Les sociétés de négoce international gèrent depuis Genève des transactions entre pays tiers portant sur des marchandises qui ne

pénètrent pas sur le territoire helvétique. Ces marchandises concernent surtout des matières premières, des produits de base d'origine végétale et minérale (UBS, 1995). La plus célèbre des sociétés basées à Genève est Cargill, qui y occupe environ 300 personnes. La spécialisation dans les céréales, le pétrole et le coton permet à Genève d'être le second centre européen après Londres. Plus de 200 sociétés, occupant 3000 personnes, y ont basé le siège de leurs opérations internationales (Fondation Genève place financière, 1998).

On relèvera l'importance des activités de conseil, et tout particulièrement la présence massive d'avocats, puisque près de 900 sont inscrits au barreau cantonal. A titre de comparaison, le canton de Vaud n'en compte que 160 (UBS, 1995).

Les activités de soutien à ces deux grands blocs sont l'hôtellerie et l'aéroport. 35% de la clientèle de l'hôtellerie sont associés au tourisme d'affaires, 35% aux organisations internationales, et seuls les 30% résiduels aux voyages d'agrément. 70% des nuitées proviendraient donc de personnes en déplacement pour des raisons professionnelles. L'aéroport constitue un maillon essentiel de la Genève internationale : 51% des motifs de transport sont professionnels et 28% touristiques.

L'industrie horlogère genevoise dépasse les 5'000 personnes en 1995 (4'500 en 1975), soit environ 14% de l'horlogerie suisse. En 1975, on comptait 79 entreprises horlogères; elles sont passées à 65 en 1990 pour remonter à 72 en 1993. En 1995, les exportations de l'horlogerie-bijouterie genevoise³² représentaient en valeur 63% de la totalité des exportations de marchandises du canton. L'essentiel de la production part à l'exportation, le reste est vendu aux touristes fortunés et à la clientèle locale. Genève, capitale de l'horlogerie de luxe, est spécialisée dans la montre haut de gamme et la montre-bijou. Cependant, un nombre très restreint de manufactures sont entièrement genevoises. La bijouterie regroupe des grands commerçants internationaux et des artisans locaux. Les premiers sont pour la plupart des commerçants installés à Genève pour atteindre la clientèle des touristes fortunés. Genève est également la capitale mondiale du commerce de pierres de couleur, en raison de la législation très libérale qui régit l'importation et l'exportation de pierres précieuses (UBS, 1995).

1.2 Capacité d'adaptation et d'innovation du SPT genevois

La culture bancaire et commerciale genevoise découle pour beaucoup de l'histoire: la justification théologique du prêt à intérêt par Calvin installa très tôt une tradition bancaire; la réputation des banquiers s'ensuivit, des foires commerciales se développèrent; la situation géographique, au carrefour de voies de communication, favorisa également le développement des échanges.

³² Ces exportations incluent les rubriques 11.2, 11.3 et 13.1 de la nomenclature DGD, c'est-à-dire respectivement l'horlogerie, la bijouterie et articles en métaux précieux ainsi que les pierres gemmes.

Quelques événements datant de l'après-Deuxième Guerre ont renforcé les traits internationaux de la ville : l'image de cité pacificatrice, la neutralité suisse et les bonnes communications avec l'étranger ont favorisé l'arrivée d'organisations telles que les Nations Unies, donnant suite à l'installation dans les années 20 de la Société des Nations. Les sociétés de négoce international se sont également localisées à Genève à l'époque de la Guerre froide pour des raisons géostratégiques : Genève constituait une sorte de pont entre l'Ouest et l'Est. Durant les années 70, Genève était même devenue la capitale mondiale incontestée du commerce de céréales, où se négociaient notamment les échanges avec l'URSS (UBS, 1995).

Du point de vue de l'autonomie décisionnelle, l'économie genevoise se caractérise par une forte dépendance extérieure : la place financière est, pour l'essentiel, constituée de succursales de grandes banques suisses ou étrangères, les multinationales sont principalement étrangères et les organisations internationales dépendent également de leurs centres principaux. Ainsi, seules certaines banques privées genevoises et sociétés de négoce semblent disposer d'une autonomie décisionnelle.

Le système métropolitain genevois comporte d'importantes complémentarités entre les différentes activités et se caractérise par des relations denses entre de multiples partenaires.

Dans le premier bloc d'activités, l'installation des grandes organisations intergouvernementales (ONU, OMC...) a rapidement attiré d'autres organisations publiques ou non gouvernementales qui jouissent ainsi de contacts internationaux directs. La présence de l'OMC a permis le développement de compétences spécifiques juridiques et économiques s'agissant des affaires internationales. Les premières multinationales se sont d'ailleurs installées à Genève dans le sillage des organisations internationales, car elles sont souvent des partenaires privilégiés des Etats. La localisation à Genève leur permet dès lors d'entretenir des liens étroits avec les représentations nationales auprès des organisations intergouvernementales, les commerçants étant souvent liés aux milieux diplomatiques (Fondation Genève place financière, 1998).

Dans le second bloc d'activités, les banques, les activités liées au commerce et négoce international et les activités de conseil sont très complémentaires. Elles ont donné lieu à un certain nombre de compétences spécifiques. La proximité géographique des différents acteurs et la spécialisation de Genève dans le négoce de matières premières justifient à elles seules la localisation de nombreuses sociétés. La densité et la réputation du tissu bancaire ont constitué des facteurs déterminants dans le développement du négoce de « commodities » : le négociant qui décide d'acquérir une cargaison quelconque trouvera sur place une banque prête à financer son achat, lequel peut atteindre des montants très élevés. Les risques financiers importants expliquent que sa relation avec son banquier est l'un des maillons

essentiels de son travail. Dans ces transactions, c'est la confiance entre des partenaires souvent fort éloignés qui permet de concrétiser des échanges dans un laps de temps très court. Une autre caractéristique du *trading* est la discrétion des affaires conclues (UBS, 1995). Comme pour la gestion de fortune, les banques suisses ou étrangères sont de plus en plus nombreuses à concentrer la direction de leurs activités de financement du commerce international à Genève. Les négociants recourent en outre à de nombreux prestataires de services, tels que les transitaires et les armateurs ou encore les assureurs et les avocats. Le nombre élevé d'avocats est lié à la place financière internationale, qui exige un important travail juridique (UBS, 1995). Des relations de confiance, de discrétion et de proximité caractérisent ce système.

Le troisième bloc d'activités, qui regroupe l'hôtellerie-restauration, l'aéroport, l'horlogerie/bijouterie et les activités culturelles, représente, pour l'essentiel ou pour partie, des secteurs induits par les dépenses issues des deux blocs principaux.

1.3 Impact de l'appréciation du franc suisse et du processus de libéralisation du système financier sur le SPT genevois

L'économie genevoise qui se caractérise avant tout par une grande ouverture internationale a su évoluer vers un système métropolitain de type ville globale.

Tout d'abord, ses diverses activités se sont parfaitement accommodé d'un franc en appréciation. Le milieu bancaire genevois, grâce à sa tradition internationale et à sa spécialisation dans la gestion de fortune, a su tirer parti d'une monnaie en continuelle appréciation. Les activités de commerce international effectuent des transactions libellées en dollars et sont de ce fait peu concernées par l'évolution du franc suisse. Quant aux organisations internationales, leur financement est généralement étatique et ne souffre par conséquent pas de l'appréciation du franc. A long terme, des salaires versés en dollars et les désagréments consécutifs à un taux de change défavorable pourraient peut-être inciter les dirigeants de ces organisations à revoir leur localisation. Cependant, de telles décisions relèvent d'accords internationaux. Notons par contre un effet frontière conséquent : en 1994, 47,7% des fonctionnaires internationaux occupés auprès des organisations gouvernementales résidaient en France voisine contre 34,2% en 1981. De même, les activités de commerce de détail souffrent du tourisme alimentaire : les Genevois n'hésitent pas à traverser la frontière pour faire leurs achats en France voisine.

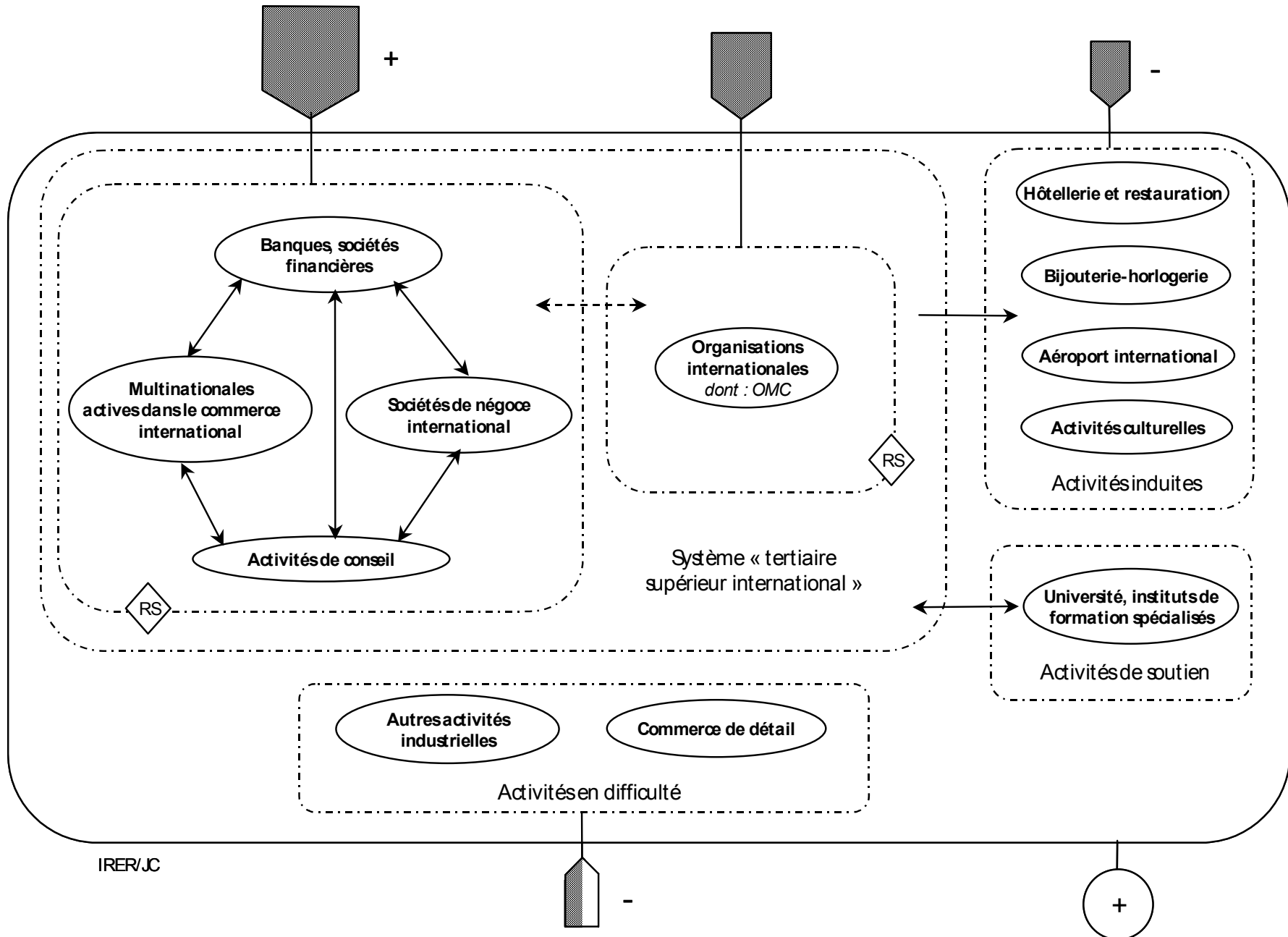
L'hôtellerie et la restauration sont des activités qui, en général, se montrent extrêmement sensibles à l'évolution d'une monnaie. Dans le cas genevois cependant, elles ont bénéficié du marché captif des organisations internationales et du secteur financier.

Ensuite, le processus de libéralisation aurait pu affecter l'économie genevoise et définitivement favoriser la région zurichoise en tant qu'unique place financière

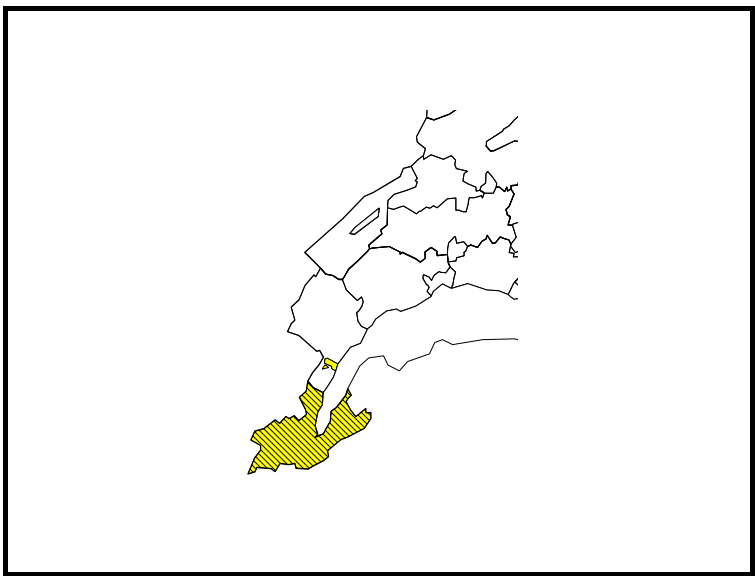
suisse d'envergure internationale. Cependant, si la place financière genevoise est avant tout exportatrice de services et peu connectée au reste de l'économie suisse, elle affiche de fortes complémentarités avec les principaux secteurs d'activités établis dans la région, que ce soit au niveau du commerce/négoce international ou encore concernant les organisations internationales. Genève a dès lors su combiner ses fortes spécialisations et spécificités avec les avantages traditionnels de la Suisse et éviter une confrontation directe avec Zurich.

Remarquons finalement que la hausse des salaires et du coût des terrains résultant de la prospérité du secteur tertiaire international, conjuguée à l'appréciation du franc, a eu raison de l'industrie genevoise. Seules la recherche et la production à haute valeur ajoutée demeurent localisées dans le canton (UBS, 1995). Exceptions notables à ce déclin, l'horlogerie et la bijouterie, qui se sont réfugiées dans une production haut de gamme.

Schéma I : le système métropolitain genevois



Le système métropolitain genevois : fiche d'identité



Définitions géographiques

- Emplois et nuitées hôtelières : région MS 105.
- Commerce extérieur : région douanière 60.

Emplois³³

	<i>1975</i>	<i>1995</i>	<i>Var. en %</i>	<i>OL95</i>
Emploi total³⁴ dans la région :	183'685	222'446	21%	1

Part en % de l'emploi total de la région
dans l'emploi total de la Suisse :

6,38% 6,29%

Branches du système métropolitain genevois :

Organisations internationales ³⁵ :	n.d.	(26'858)	n.d.	n.d.
Banques et sociétés financières (71) :	12'357	19'316	56%	2,40
Consultants, services comm. et informatiques (75) :	9'253	18'693	102%	1,26
Commerce de gros (51/53) :	11'274	15'538	38%	1,28
Hôtellerie et restauration (57) :	10'762	15'520	44%	1,05
Enseignement supérieur (814) :	n.d.	(5'035)	n.d.	1,97
Horlogerie et bijouterie (37) :	4'455	5'020	13%	2,23
Culture, loisirs... (88) :	2'888	4'759	65%	1,78
Transport aérien (64) :	2'595	2'935	13%	3,41
Total :	53'584	81'781	53%	

Part des branches composant le SPT
dans l'emploi total de la région³⁶ :

46%

Autres branches affectées par l'évolution du franc :

Commerce de détail (55/56) :	22'137	20'534	-7%	0,91
Toutes les activités industrielles (2/3 – 37) : (à l'exception de la bijouterie-horlogerie)	29'328	17'934	-39%	0,37

³³ Source : RFE, OFS, 1975 et 1995.

³⁴ Pour les secteurs secondaire et tertiaire, à l'exception des organisations internationales.

³⁵ Nombre d'emplois dans les organisations internationales (gouvernementales et non gouvernementales) en 1994 (Source : UBS, 1995).

³⁶ Avec les organisations internationales.

<u>Commerce extérieur en 1995</u> ³⁷		<u>Nuitées hôtelières</u> ³⁸		
		<u>1980</u>	<u>1995</u>	<u>Var. en %</u>
Part des exportations totales de la région dans le total suisse en % :	9,03%			
Exportations totales (CHF) :	8'399'206'932 .-			
Importations totales (CHF) :	5'662'674'088 .-			
Solde (CHF) :	2'736'532'844.-			
		Total des nuitées du SPT en nombre absolu :	2'156'254	2'063'396 -4,31%
		Part des nuitées du SPT dans le total suisse en % :	6,34 %	6,80%
		Part des hôtes suisses dans le total du SPT en % :	14,83 %	12,93%
		Part des hôtes étrangers dans le total du SPT en % :	85,17 %	87,07%

³⁷ Statistiques douanières, DGD, 1995.

³⁸ OFS, Suisse Tourisme, 1980 et 1995.

II. Le système industriel de l'Arc jurassien

L'économie de l'Arc jurassien se caractérise par ses spécialisations dans des activités industrielles exportatrices et en partie complémentaires : horlogerie-bijouterie, construction de machines, métallurgie et microtechnique. La région de l'Arc jurassien se différencie des grands pôles économiques du pays (régions zurichoise, genevoise, etc.) par une forte base productive axée sur une industrie très exportatrice. En 1995, celle-ci occupait près de 7,5% de l'emploi total suisse pour les secteurs secondaire et tertiaire alors qu'elle comptait pour environ 15% des exportations totales suisses de marchandises.

II.1 Principaux secteurs d'activité

L'industrie horlogère de l'Arc jurassien représente en 1995 plus de 23'000 emplois, soit près de 65% du total suisse des emplois de la branche. L'intégralité de la filière y est localisée. Un grand groupe (Swatch Group) fédère une partie de l'industrie, mais de nombreuses entreprises concurrentes et/ou complémentaires coexistent. L'industrie horlogère exporte environ 95% de sa production. Des montres de haut, de moyen et de bas de gamme sont fabriquées. Néanmoins, l'horlogerie suisse se distingue par un prix moyen à l'exportation très élevé, en forte croissance depuis deux décennies.

Historiquement, l'industrie de la machine-outil et de l'automation est issue de l'horlogerie. Aujourd'hui, la fabrication de tours, fraiseuses, machines à rectifier, etc. est destinée à des marchés très divers mais se caractérise par la précision mécanique et le *custom design* (c'est-à-dire le développement de machines pour répondre à un besoin spécifique). Les entreprises sont de taille petite et moyenne et sont très spécialisées sur des marchés de niche avec des produits techniquement pointus et fabriqués généralement en petite série (Grosjean, 1998). L'essentiel de la production est exporté.

La métallurgie dans l'Arc jurassien concerne essentiellement les activités de décolletage et de fonderie. Les activités de décolletage fournissent des petites pièces mécaniques en série pour de nombreuses industries : horlogerie, appareillage, connectique, médical et automobile. Les entreprises, de petite taille, sont liées aux constructeurs de machines de la région. Les activités de fonderie fournissent des matériaux fins pour différents domaines : bijouterie, horlogerie, lunetterie, électronique, biomédical, etc. Une grande partie de la production est exportée (Grosjean, 1998).

La microtechnique s'est développée à partir de la filière horlogère en alliant la micromécanique et la micro-électronique. Différents produits dans le domaine des capteurs et des instruments de mesure, des télécommunications, du biomédical, des organes d'appareils et des composants sont fabriqués par des réseaux de PME. Ces

activités ont émergé pour la plupart à partir de 1975, lorsque la chute de l'horlogerie mécanique et la rationalisation de l'horlogerie électronique ont imposé aux entreprises la recherche de nouveaux débouchés. Le marché du secteur microtechnique est mondial et très diversifié. La part à l'exportation est très élevée, parfois de 100% pour certains marchés. Le marché suisse représente en moyenne 10 à 20% des ventes. Les entreprises du secteur microtechnique livrent des composants, des systèmes, mais peu de produits finaux (Németi et Pfister, 1994).

Notons encore la présence de deux grandes entreprises de l'industrie du tabac.

II.2 Capacité d'adaptation et d'innovation du SPT de l'Arc jurassien

L'autonomie décisionnelle de l'industrie horlogère a considérablement évolué. En 1975, tout le pouvoir de décision résidait dans la région. Aujourd'hui, les principales marques sont contrôlées par un grand groupe régional (Swatch Group) ou des groupes étrangers (par exemple de « griffes » comme Cartier ou Gucci). Les entreprises, sans être des succursales confinées dans une opération précise, ont vu leur autonomie considérablement diminuer. De plus, Swatch Group a acquis une taille suffisante pour jouer une stratégie internationale et délocalise depuis 1990 une partie importante de ses opérations. Les relations de coopération/concurrence sont devenues très nombreuses entre 1975 et 1990, période durant laquelle l'innovation technologique et commerciale était intense. Ensuite, c'est la consolidation et la rationalisation dans des groupes qui a pris le dessus, rompant l'essentiel des relations régionales. Les ressources spécifiques sont nombreuses tant dans les savoir-faire techniques, artisanaux que dans le marketing. Par exemple, les savoir-faire électroniques ont été développés dans les années 60 déjà. C'est sur cette base qu'a pu se faire la restructuration entre 1975 et 1982. La tradition (image, marques, etc.) de l'horlogerie ancienne s'est également révélée être une précieuse ressource spécifique puisqu'elle a permis le redéploiement vers la montre-bijou haut de gamme dès 1980. De nombreuses institutions de formation, de recherche, de défense d'intérêts existent dans la région.

En résumé, la capacité d'adaptation et d'innovation a considérablement augmenté dans l'horlogerie entre 1975 et 1990, permettant le redéploiement du secteur. Depuis lors, on assiste à un mouvement de rationalisation et de sortie du territoire.

Dans le domaine de la construction de machines, les entreprises sont généralement indépendantes et de petite taille. Les entreprises anciennes nouent peu de relations au niveau local alors que les entreprises fondées à partir de 1970 fonctionnent en réseau sur le modèle de la spécialisation flexible. D'autres établissements se sont créés dans des domaines complémentaires comme la vente, la mécanique, la mécanique de précision, les systèmes d'assemblage, les capteurs, etc. Ces fournisseurs, sous-traitants et partenaires sont liés à la machine-outil, mais également à d'autres secteurs industriels (Grosjean, 1998). Les branches horlogères

et microtechniques fournissent un marché important du point de vue de l'innovation, car ces débouchés permettent de suivre l'évolution des besoins. Les ressources spécifiques sont essentiellement constituées des savoir-faire de la « mécatronique ». Si les institutions de formation sont nombreuses, la recherche est absente.

La métallurgie fine (fonderie de métaux précieux, traitement de surface, décolletage) est très liée aux savoir-faire spécifiques régionaux. Les relations sont cependant peu nombreuses.

La microtechnique est un domaine plutôt jeune et dans lequel un certain nombre de petites entreprises sont créées dans des domaines techniques pointus. Les entreprises sont indépendantes et entretiennent des relations de coopération entre elles et avec les institutions de recherche. La formation et la recherche constituent d'ailleurs des ressources spécifiques importantes dans ce domaine et dans cette région. La proximité entre entreprises permet d'accélérer les phases de conception, de développement et de mise sur le marché des produits microtechniques en favorisant la qualité des relations fournisseurs-utilisateurs. Cela est important car d'une part, les produits microtechniques sont une combinaison complexe de technologies avancées et d'autre part, la production suisse est une production en petites séries variées destinée à des clientèles dont les exigences sont spécifiques et non standardisées (Németi et Pfister, 1994).

Il existe de nombreuses interdépendances historiques et actuelles entre ces différentes activités tant du point de vue des complémentarités techniques que des ressources spécifiques. Les écoles d'ingénieurs de l'Arc jurassien (Bienne, Saint-Imier, Le Locle, Granges, Yverdon) jouent un rôle important de formation dans ces domaines spécialisés. En matière de recherche en microtechnique, l'Arc jurassien abrite deux des trois principales institutions suisses : l'Institut de microtechnique de l'Université de Neuchâtel et le Centre suisse d'électronique et de microtechnique (CSEM).

II.3 Impact de l'appréciation du franc suisse et du processus de libéralisation du système financier sur le SPT de l'Arc jurassien

Le système industriel de l'Arc jurassien est d'une part très exportateur et a donc fortement subi l'appréciation du franc suisse sur toute la période. Le secteur industriel dans son ensemble s'est orienté sur des créneaux particuliers, à séries souvent limitées. D'autre part, le déclin des circuits de financement régionaux n'a pas été profitable au développement de PME innovantes. Dès le début des années 90, un nombre important d'entre elles sont d'ailleurs passées aux mains de grands groupes suisses ou étrangers, leur permettant d'éviter la question importante de leur financement. Notons toutefois quelques dissemblances d'évolution entre les secteurs.

Le secteur horloger s'est restructuré en trois temps. Le passage à la micro-électronique entre 1975 et 1982 sur la base des ressources techniques locales et américaines a permis le développement d'une production de masse, automatisée, de modules horlogers à bas coût. Dans les années 80, c'est le renouvellement des marques et du produit, avec notamment le haut de gamme mécanique (montre-bijou) et le bas de gamme plastique (montre mode) qui s'est développé, permettant d'échapper à la concurrence à bas coût. En effet, en 1975, le prix moyen d'une montre suisse était à peu près le même que celui des concurrents. A partir de 1980 et jusqu'en 1990, le prix moyen a été multiplié plusieurs fois. Les quantités produites se sont effondrées pour ne plus représenter en 1990 que 12% de la production mondiale, mais dans le même temps, la valeur de cette production est montée à plus de 50% de ce même marché (Crevoisier, 1993). Enfin, les années 90 ont vu la rationalisation, la concentration dans des grands groupes autochtones (Swatch Group) et étrangers ainsi que la délocalisation massive des opérations de fabrication pour le bas et moyen de gamme.

Ce positionnement est un résultat direct de l'évolution des coûts de fabrication en Suisse, du taux de change et de l'évolution des marchés. La capacité d'adaptation et d'innovation a donc joué un rôle essentiel dans cette évolution mais est aujourd'hui compromise par la rupture des circuits financiers régionaux. Entre 1975 et 1995, ce secteur a perdu plus de la moitié de ses emplois.

Le secteur de la machine-outil/automation a perdu un quart des ses emplois durant la période considérée. Ce résultat est en fait dû à une évolution croisée. D'un côté, les anciennes entreprises du secteur n'ont pas pu faire face à la fois à la montée des coûts et aux changements dans les techniques et sur les marchés. Elles ont effectué une course poursuite dans la recherche d'avantages hors prix, une dérobade vers le haut, sur des marchés très étroits, avec des produits de plus en plus sophistiqués dont les développements coûteux ne peuvent plus être amortis sur des séries suffisamment grandes (Grosjean, 1998). En outre, les anciennes entreprises du secteur se sont tournées vers des approvisionnements à moindre coût à l'étranger, phénomène accentué par la force du franc. Elles n'ont pas su valoriser les ressources et les relations de complémentarité régionales. De l'autre côté, on assiste depuis 1975 à la création de petites entreprises fonctionnant en réseau. Ces entreprises fournissent des systèmes adaptés à des demandes spécifiques. Elles se multiplient mais ne parviennent pas à réaliser des séries moyennes et longues en raison des coûts de fabrication. Sans ressources financières, elles ne parviennent plus à croître.

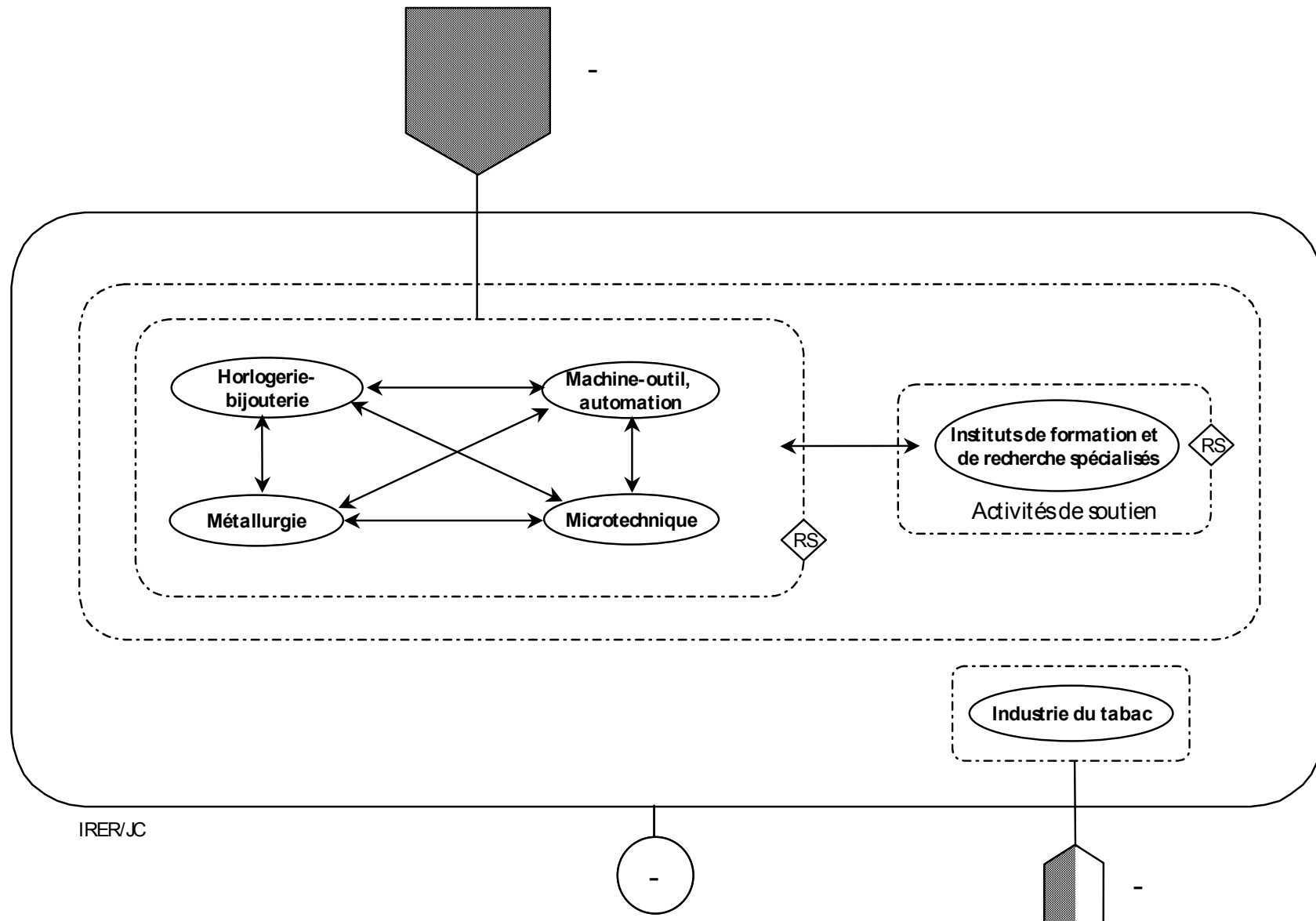
L'industrie microtechnique s'est, quant à elle, concentrée sur des niches. Les entreprises du secteur ont développé des produits à fort contenu technologique et suivent de près l'évolution des besoins de leurs clients. Elles ont ainsi contré un taux de change défavorable par une stratégie de spécialisation mais ont rencontré les

mêmes problèmes de croissance que les nouvelles entreprises du secteur de la machine et de l'automatisation.

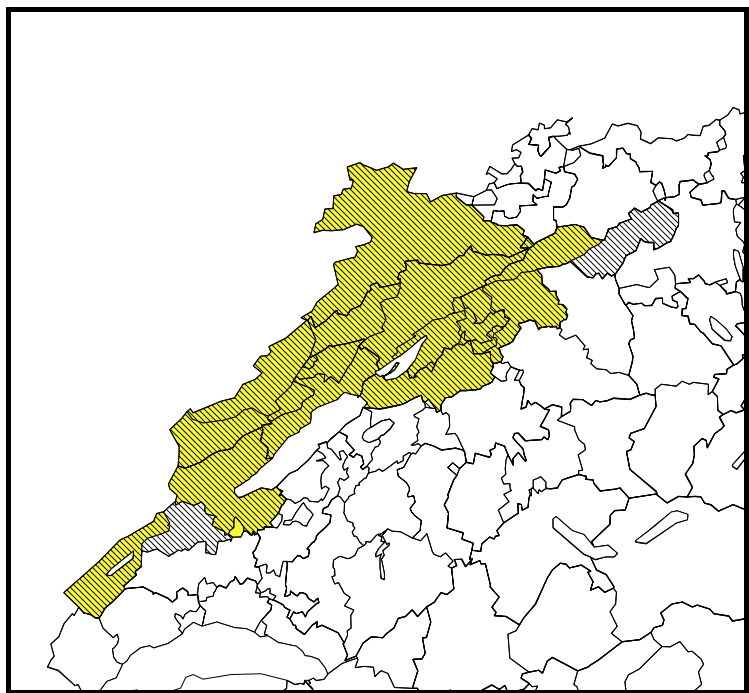
Dans le domaine de la métallurgie, et particulièrement pour le décolletage, l'appréciation du franc constitue un obstacle supplémentaire. On assiste à un accroissement des exigences et à une érosion des marges sur certains marchés. En réaction, les décolleteurs diversifient leurs débouchés.

En résumé, l'industrie de l'Arc jurassien a été fortement marquée par l'appréciation du franc suisse. Toutes les branches se sont orientées sur des marchés de niche, impliquant des séries limitées, à l'exception de la fabrication des modules horlogers. La croissance de la productivité et des exportations a été considérable, de même que les pertes d'emplois. De plus, avec la fermeture de la bourse locale de Neuchâtel à la fin des années 80 et le déclin des institutions bancaires régionales, les nouvelles industries, malgré l'existence de ressources spécifiques et de relations de coopération, ne parviennent plus à croître. Face au déclin des circuits régionaux de financement, diverses initiatives, lancées dans le milieu des années 90, ont cherché à promouvoir de nouvelles modalités de financement (promotion du capital de proximité, du capital risque, etc.) (Crevoisier, Maillat et *alii* 1996). Malheureusement, celles-ci n'ont pas provoqué de changements significatifs puisque, dans la plupart des cas, elles n'ont pas abouti.

Schéma II : Le système industriel de l'Arc jurassien



Le système industriel de l'Arc Jurassien : fiche d'identité



Définitions géographiques

- Emplois : régions MS 12, 13, 14, 24, 45, 46, 91, 92, 102, 103, 104, 106.
- Commerce extérieur : régions douanières 10, 11, 31, 51, 58, 59, 61.

Emplois³⁹

	<i>1975</i>	<i>1995</i>	<i>Var. en %</i>	<i>OL95</i>
Emploi total⁴⁰ dans la région :	264'884	279'412	5,5 %	1

Part en % de l'emploi total de la région
dans l'emploi total de la Suisse :

9,20% 7,90%

Branches du système industriel de l'Arc jurassien :

Horlogerie, bijouterie (37) :	48'552	23'106	-52%	8,17
Construction de machines/vhc (35) :	21'912	16'114	-26%	1,57
Métallurgie (34) :	17'162	15'465	-10%	2,11
Construction électr., électron.; optique (36) :	10'978	13'599	24%	1,58
Industrie du tabac (23) :	1'849	1'922	4%	7,60
Total :	100'453	70'206	-30%	

Part des branches composant le SPT
dans l'emploi total de la région :

25%

Commerce extérieur en 1995⁴¹

Part des exportations totales
de la région dans le total suisse en % :

14,79%

Exportations totales (CHF) : 13'759'265'888 .-

Importations totales (CHF) : 8'964'870'792 .-

Solde (CHF) : 4'794'395'096 .-

³⁹ Source : RFE, OFS, 1975 et 1995.

⁴⁰ Pour les secteurs secondaire et tertiaire, à l'exception des organisations internationales.

⁴¹ Statistiques douanières, DGD, 1995.

III. Les systèmes touristique et industriel valaisans

L'économie valaisanne se caractérise par la présence de deux gros blocs d'activités indépendants : un système touristique de montagne et un système industriel localisé dans la vallée du Rhône, concentré sur la chimie et la métallurgie.

III.1 Principaux secteurs d'activité

L'estimation des emplois du secteur touristique est toujours problématique. La définition étroite du tourisme se limite aux industries majeures : hôtellerie, restauration et transports de montagne. Selon cette définition, il y a en Valais en 1995 environ 16'000 personnes actives dans le secteur. Néanmoins, les dépenses des visiteurs nationaux et étrangers profitent à de nombreuses autres branches économiques. Ainsi, l'hôtellerie n'enregistre qu'un cinquième environ des dépenses des visiteurs suisses et étrangers (Anrig *et al.*, 1995). En élargissant la définition et en incluant les activités marquées par une spécialisation régionale et liées au secteur touristique (construction, affaires immobilières, commerce de détail, etc.), on arrive à un total de 45'000 personnes. A la fin des années 80, on estimait le revenu direct (dépenses des hôtes) du tourisme valaisan à environ 1,5 milliard de francs ; on arrivait à 3 milliards en incluant les effets induits. Selon l'Union valaisanne du tourisme, non seulement un Valaisan sur trois gagne sa vie grâce au tourisme, mais un habitant sur deux dépend directement ou indirectement du tourisme (Dayer, 1992).

Dès les années 60, la clientèle se détourne lentement de l'hôtellerie aux prix souvent élevés pour donner sa préférence à la parahôtellerie. En 1994, 30,5% du total des nuitées reviennent à l'hôtellerie et aux établissements de cure 69,5%, à la parahôtellerie (UVT, 1994/95). Le revenu de base du système touristique valaisan se partage presque équitablement entre les hôtes suisses (45% des nuitées hôtelières) et les hôtes étrangers (55%). Le Valais représente près de 13% du total des nuitées hôtelières enregistrées sur le territoire helvétique.

L'économie valaisanne était encore essentiellement agricole et pastorale au début du XX^e siècle. L'industrialisation s'est faite à partir de l'exploitation des ressources hydroélectriques par des filiales de grandes entreprises alémaniques. Dans les années 70 et surtout 80, le tissu industriel se diversifie par la création de PME locales.

La production d'énergie électrique valaisanne représente près de 30% de la production d'énergie hydroélectrique suisse. Chaque année, les frais d'entretien et de renouvellement des installations existantes s'élèvent à plus de 60 millions de francs (CVCI, 1996). Au début des années 90, les divers impôts communaux et cantonaux versés par les sociétés électriques se montaient à un peu plus de 90 millions de francs (Dayer, 1992).

A la fin du XIX^e et au début de XX^e, les premières grandes entreprises (Lonza en 1897, Ciba en 1904, Alusuisse en 1905) se sont implantées en Valais pour utiliser les ressources hydroélectriques. Si la proximité des barrages n'est plus aujourd'hui un critère de localisation pour ces multinationales, elles occupent néanmoins en 1995 encore près de la moitié de la main-d'œuvre industrielle de la région et marquent les grandes spécialisations valaisannes, chimie (6'500 emplois) et métallurgie (3'700 emplois). En effet, les grands groupes occupent des effectifs importants dans ces deux secteurs et jouent un rôle central dans le SPT. L'autre moitié des employés de l'industrie travaille dans quelque 200 à 300 PME dont la diversification est très large. Seules une trentaine d'entreprises occupent plus de cent personnes (Sodeval, 1996; Dayer, 1992).

Si le Valais n'est pas une des grandes régions exportatrices de Suisse, sa part dans les exportations totales de marchandises en 1995 représentait tout de même 1,53% du total de la nation, part appréciable si l'on considère la petitesse de son industrie. Les exportations du secteur chimique représentent la moitié des exportations de la région et celles de la métallurgie le quart.

III.2 Capacité d'adaptation et d'innovation des SPT valaisans

Le système touristique, essentiellement composé de PME, est totalement indépendant du point de vue de l'autonomie décisionnelle. Concernant les relations de concurrence/coopération et de coordination, le bilan est plus nuancé. Le produit touristique, composite, comprend l'hébergement, la restauration, le sport, mais aussi des éléments non directement marchands comme le paysage, le climat, le rêve, l'accueil, les parcours de promenade, les manifestations culturelles et sportives, etc. Or, paradoxalement, la coordination entre les acteurs de l'offre est faible et se fait, dans le meilleur des cas, dans le cadre de la station et jamais au niveau régional. Quelques opérations ponctuelles entre stations sont apparues pour la jonction des domaines skiables.

Les ressources spécifiques comprennent une image et une réputation mondiale construite par deux ou trois stations (par exemple Zermatt et Crans-Montana) ainsi que des savoir-faire traditionnels. Ces ressources ont cependant été surexploitées durant la croissance des années 80, croissance basée sur une production de masse et la compression des coûts. Il en est résulté une dégradation des paysages et de la qualité des prestations. Par ailleurs, l'impossibilité de délocaliser certaines opérations dans la production du service touristique a poussé les entreprises engagées dans cette logique à utiliser de plus en plus de travailleurs immigrés et saisonniers aux qualifications et revenus faibles. L'augmentation importante du nombre d'emplois et de nuitées reflète cette évolution et doit être mise en relation avec l'exode des jeunes locaux vers d'autres régions. Il y a donc eu érosion du savoir-faire touristique.

En réaction, l'Ecole suisse du tourisme de Sierre, créée en 1983, forme des étudiants ou employés pour qu'ils deviennent des communicateurs ou des experts en tourisme. Un centre de recherche appliqué au tourisme (CRAT) lui a été adjoind en 1987. Notons également la création en 1996 de Valais Tourisme, organisme chargé du renforcement de la promotion touristique et d'une commercialisation plus efficace de la marque Valais.

La capacité d'adaptation du SPT touristique s'est donc considérablement affaiblie jusqu'au début des années 90. C'est seulement par la suite qu'une dynamique locale semble se dessiner et ce, peut-être, en réaction à un environnement macroéconomique de moins en moins favorable.

Le système industriel a une très faible autonomie décisionnelle. A la fin des années 80, 62% de l'effectif de la main-d'œuvre dépendait de filiales ou de succursales d'entreprises extérieures au canton (Dayer, 1992). Le retournement conjoncturel qui a surgi au début de la décennie a provoqué de profondes restructurations entraînant la disparition d'environ 2000 emplois en Valais. D'autres entreprises ont quitté le Valais au même moment suite aux restructurations de leurs centres décisionnels. Un second problème découle presque immédiatement du précédent : la spécialisation dans la fabrication (à la fin des années 80, 82% du personnel industriel était affecté à l'exploitation) et l'exode des jeunes formés (Dayer, 1992).

Les PME traditionnellement prestataires de services ont éprouvé d'importantes difficultés au début des années 90 lorsque les groupes ont rompu leurs réseaux d'approvisionnement locaux. Les investissements et les dépenses de fonctionnement des grands groupes induisent plusieurs centaines d'emplois dans la région. En résumé, les relations intrarégionales demeurent donc traditionnellement marchandes et peu nombreuses.

Concernant les ressources spécifiques, la localisation au début du siècle correspondait à la recherche de ressources électriques ainsi qu'à la présence d'une main-d'œuvre abondante. On note cependant la création de l'Ecole d'ingénieurs du Valais (EIV) en 1988. Ecole bilingue, très orientée vers les services aux entreprises avec pour but le transfert de connaissances, l'EIV développe quatre pôles de compétences en étroite liaison avec l'industrie locale (grands groupes et PME) : Energie, Génie des procédés, Infotronique et Matériaux et conception. En 1996, plus de 150 projets ont été menés en collaboration entre les écoles et les entreprises, démontrant l'amorce de réseaux locaux et peut-être l'émergence de compétences spécifiques dans certains domaines. Cette dynamique endogène, encore embryonnaire, est nouvelle pour les activités industrielles.

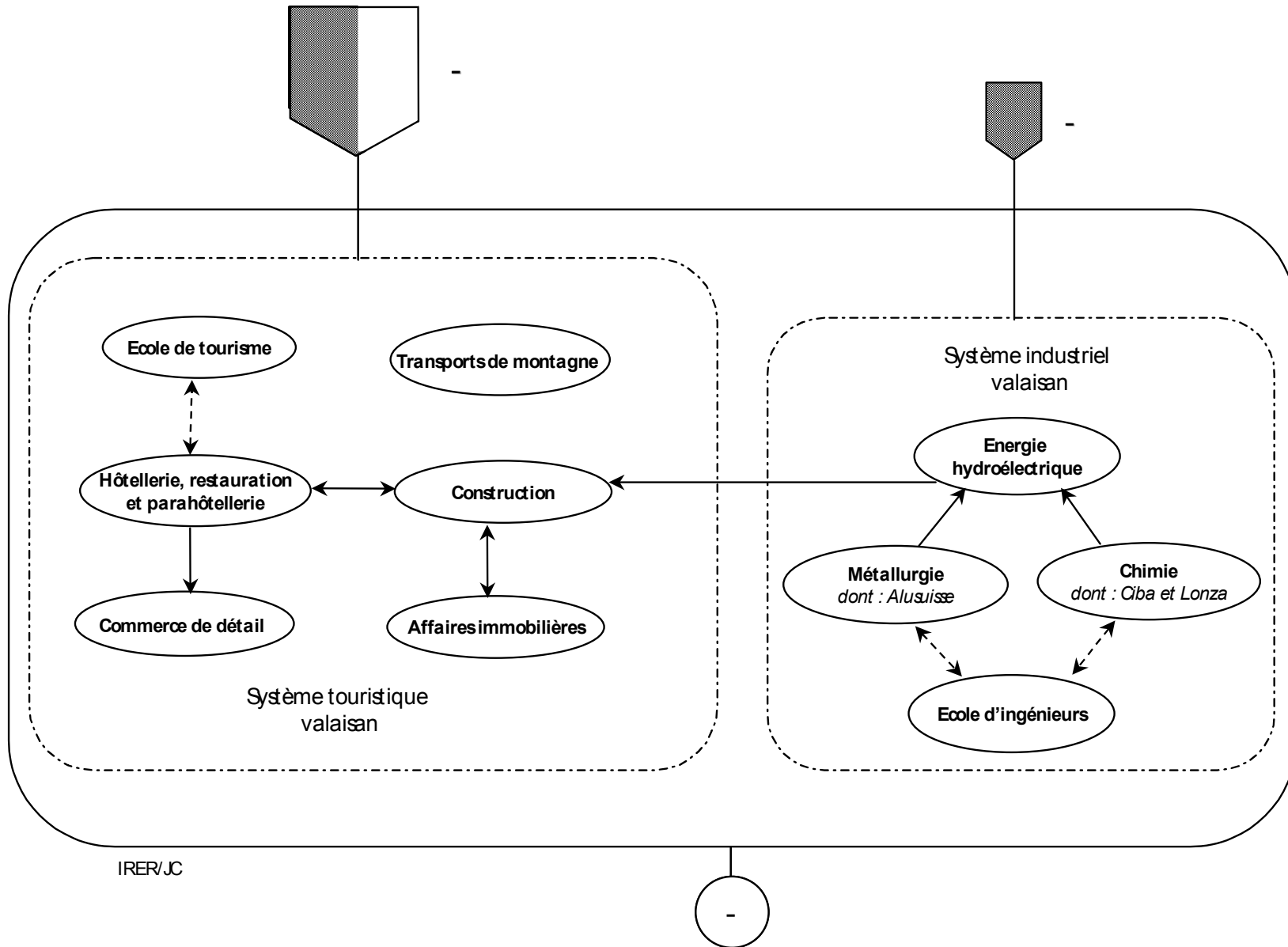
III.3 Impact de l'appréciation du franc suisse et du processus de libéralisation du système financier sur les SPT valaisans

Le Valais se caractérise avant tout par l'extrême ouverture de son économie sur l'environnement international. Celle-ci est d'une part spécialisée dans des activités qui subissent particulièrement une appréciation du franc ; d'autre part, le secteur touristique, principalement composé de PME, est très dépendant des circuits de financement régionaux.

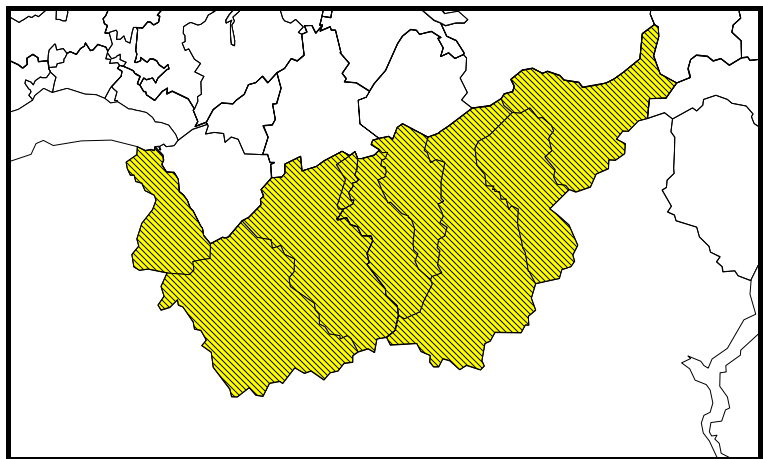
Dans le secteur touristique, et en raison de la faible capacité d'adaptation et d'innovation, au niveau des compétences et des relations de coopération, les entreprises ont tout d'abord misé sur la compression des coûts de plusieurs manières : développement important de la parahôtellerie, augmentation des capacités des installations techniques, recours massif à une main-d'œuvre immigrée et souvent saisonnière. Ce système a rencontré des limites internes et externes au début des années 90 : concurrence d'autres destinations, introduction de la TVA, montée du franc, déclin des banques locales et politique de crédit de plus en plus restrictive de la part des grandes banques, mais aussi montée des préoccupations environnementales, dégradation des paysages, baisse de la qualité des services et des compétences, limitation du recours à la main-d'œuvre étrangère, exode des jeunes, etc. Depuis s'esquisse une réorientation vers un tourisme à plus haute valeur ajoutée qui articule les innovations dans les domaines sportif, culturel et de la santé. Ce changement se réalise par la mise en place de politiques endogènes de développement.

Les activités industrielles ont également évolué considérablement. Jusque dans les années 80, c'est une production de masse réalisée par des succursales de grandes entreprises qui caractérise les activités locales. Depuis, on note une double réorientation. D'une part, les filiales de grandes entreprises sont mises en concurrence avec des sites étrangers. Il en a résulté une délocalisation des productions traditionnelles vers l'étranger et le développement de nouveaux produits à plus haute valeur ajoutée, une réduction de l'emploi, la rupture avec les sous-traitants et fournisseurs locaux, l'établissement de liens avec la nouvelle école d'ingénieurs. Pourquoi ces grandes entreprises ont-elles choisi cette option plutôt que la fermeture pure et simple – la proximité aux ressources hydroélectriques étant aujourd'hui secondaire ? Il semble que les immobilisations considérables dans ces secteurs d'industrie lourde ont joué un rôle essentiel. Les risques potentiels de départ restent néanmoins élevés, les événements récents concernant la fermeture de l'usine de Steg (une des grandes succursales de la région) confirment le rapport peu qualitatif qu'entretiennent ces succursales avec la région valaisanne. D'autre part, un tissu de PME liées aux écoles d'informatique et d'ingénieurs est apparu au début des années 90 et marque une diversification du tissu industriel, prémisse d'un futur développement.

Schéma III : Les systèmes touristique et industriel valaisans



Les systèmes touristique et industriel valaisans : fiche d'identité



Définitions géographiques

- Emplois et nuitées hôtelières : régions MS 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101.
- Commerce extérieur : régions douanières 56, 57.

Emplois⁴²

	<u>1975</u>	<u>1995</u>	<u>Var. en %</u>	<u>OL95</u>
Emploi total⁴³ dans la région :	84'869	116'936	38%	1
Part en % de l'emploi total de la région dans l'emploi total de la Suisse :	2,95%	3,31%		
<i>Branches du système touristique de montagne valaisan :</i>				
Hôtellerie, restauration (57) :	11'548	15'037	30%	1,94
Commerce de détail (55/56) :	9'754	13'995	43%	1,18
Construction (41) :	9'446	8'740	-7%	1,48
Aménagement et parachèvement (42) :	4'182	5'918	42%	1,23
Chemins de fer spéciaux (612) :	n.d.	(1'170)	n.d.	8,87
Affaires immobilières (73) :	506	960	90%	1,64
Total :	35'436	44'650	26%	
<i>Branches du système industriel valaisan :</i>				
Industrie chimique (31) :	5'569	6'502	17%	2,93
Métallurgie (34) :	4'893	3'717	-24%	1,21
Electricité, gaz, eau (11) :	1'460	1'615	11%	1,95
Total :	11'922	11'834	-0,74%	
Part des branches composant le SPT dans l'emploi total de la région :		49%		

⁴² Source : RFE, OFS, 1975 et 1995.

⁴³ Pour les secteurs secondaire et tertiaire, à l'exception des organisations internationales.

<u>Commerce extérieur en 1995</u> ⁴⁴		<u>Nuitées hôtelières</u> ⁴⁵			
		<u>1980</u>	<u>1995</u>	<u>Var. en %</u>	
Part des exportations totales de la région dans le total suisse en % :	1,53 %	Total des nuitées du SPT en nombre absolu :	3'781'923	3'839'960	1,53%
Exportations totales (CHF) :	1'424'336'300 .-	Part des nuitées du SPT dans le total suisse en % :	11,13%	12,66%	
Importations totales (CHF) :	1'502'893'725 .-	Part des hôtes suisses dans le total du SPT en % :	47,91%	44,95%	
Solde (CHF) :	- 78'557'425 .-	Part des hôtes étrangers dans le total du SPT en % :	52,09%	55,05%	

⁴⁴ Statistiques douanières, DGD, 1995.

⁴⁵ OFS, Suisse Tourisme, 1980 et 1995.

IV. Le système administratif bernois

L'agglomération bernoise se distingue par la prépondérance de ses activités tertiaires, plus particulièrement administrative. Berne est non seulement le centre administratif de la Suisse mais dessert également un vaste canton ; elle abrite le siège du gouvernement fédéral, les différents départements de l'administration fédérale ainsi que le siège de trois grandes entreprises publiques : les Chemins de fer fédéraux (CFF), la Poste et Swisscom. Certains services publics – dans les domaines de la santé et de l'enseignement supérieur – sont très fortement représentés. L'agglomération bernoise joue le rôle de place centrale au double niveau suisse et cantonal et draine par conséquent des flux en provenance de l'ensemble du pays. La prédominance de ces activités administratives a créé un système de production spécifique dominé par de grandes organisations peu internationalisées.

IV.1 Principaux secteurs d'activité

En 1995, les deux tiers des salariés de l'agglomération bernoise travaillaient dans le secteur tertiaire. L'*administration* publique est le principal employeur de l'agglomération bernoise. La capitale abrite non seulement l'administration fédérale, mais également l'administration du grand canton de Berne.

Les anciennes régies que sont Swisscom, la Poste et les CFF ont également une grande importance. Les anciens PTT ont fortement influencé les activités de la ville fédérale dans le domaine des télécommunications, par le biais de leur département de recherche et développement. De plus, Berne accueille également des entreprises et organisations de la branche des télécommunications. Dans ce secteur, les limites entre activités industrielles et services sont très fluides. Les activités de conseil – services commerciaux et informatiques – sont aussi fortement représentées et ont connu une très forte croissance (+127%) entre 1975 et 1995. Après Zurich, Berne possède le plus grand nombre de consultants en informatique. Toutefois, et contrairement à Zurich, ce sont essentiellement des petites et moyennes entreprises (Lorenz, 1996).

Les principaux secteurs de spécialisation, hormis l'administration publique, les anciennes régies fédérales et les activités de conseil, concernent les services de santé, les arts graphiques, les assurances, l'enseignement supérieur, les groupements d'intérêts et services à la collectivité ainsi que les assurances sociales. Par contre, certains services à forte valeur ajoutée (à l'exemple du secteur bancaire) ainsi que les activités liées au commerce de détail sont sous-représentés. Dans la ceinture de l'agglomération se concentrent l'industrie des produits alimentaires et des boissons, ainsi que les industries du papier et des arts graphiques (Muggli et Schulz, 1992). Néanmoins, les activités industrielles sont également sous-représentées.

La prédominance de l'administration dans la ville de Berne a créé un environnement spécifique. Berne, dans son rôle de capitale, assume une fonction nationale en tant que plaque tournante de l'information et les besoins en services de conseils y sont très importants; c'est à Berne que sont attribués les contrats des grands projets de construction en infrastructures et de planification des transports. Ce sont essentiellement les entreprises de conseil technique, installées dans la capitale, qui en tirent avantage (Treina, 1996). Mais le canton de Berne gère également de grands projets, ce qui nécessite également de nombreux services de conseils, à cause notamment de l'étendue du territoire et de sa topographie. En raison de cette demande en travaux de construction vastes et complexes – que ce soit de la part des chemins de fer, de la Poste ou du canton de Berne lui-même – on a assisté dans l'agglomération bernoise à une assez forte concentration d'entreprises de génie civil orientées vers l'exportation. Les autres branches de services techniques telles que l'architecture, l'ingénierie dans le domaine des machines et de l'électrotechnique, ainsi que les ingénieurs agricoles et géomètres s'orientent avant tout vers les besoins cantonaux et même régionaux (Treina, 1996).

Ce sont avant tout les représentants des grandes sociétés de conseil d'entreprises, qui sont parfois des sociétés internationales, qui disposent de centres de compétences en ville de Berne dans le domaine de l'administration publique et des organisations à but non lucratif. L'extrême concentration des activités dans le domaine des groupements d'intérêts est due au fait que Berne est le siège du gouvernement et de l'administration. D'après Treina (1996), il y a une forte concentration de services de conseils dans le domaine de la santé. Berne, au centre de laquelle se trouve l'Hôpital de l'Ile, passe aussi pour la « capitale de la santé ». L'Hôpital cantonal et universitaire, avec la faculté de Médecine de l'université et ses instituts spécialisés, constitue un centre de traitement, de formation et de recherche reconnu au niveau international. L'Office fédéral de la santé publique, l'Office des assurances sociales, l'Office intercantonal de contrôle des médicaments, les associations professionnelles du domaine de la santé, les assureurs maladie actifs au niveau suprarégional et national, les œuvres d'entraide et les ligues de la santé complètent ce tableau.

Parmi les *industries* les plus importantes de la région de Berne, on compte l'industrie des produits alimentaires et des boissons, ainsi que les industries du papier et des arts graphiques. En ce qui concerne le nombre de salariés dans les branches du papier et des arts graphiques, à laquelle on rattache également l'édition, Berne n'est dépassée que par Zurich. En plus de ces industries traditionnelles, la fabrication d'appareils de télécommunication est dynamique. Presque toutes les branches industrielles citées pour l'agglomération de Berne sont en fait dominées par un petit nombre de grandes entreprises ou parfois même par une seule entreprise.

IV.2 Capacité d'adaptation et d'innovation du SPT bernois

Le gouvernement fédéral, l'administration publique et les anciennes régies fédérales sont localisées à Berne pour des raisons historiques et forment le noyau du système de production (Strategiebericht, 1998). Le secteur public, en forte expansion, a créé de nombreux postes de travail depuis le début des années 70, et plus particulièrement dans l'agglomération bernoise. Le processus de décentralisation opéré au cours des années 80 a toutefois contribué à la délocalisation de quelques départements de l'administration. Les importants déficits budgétaires allant de pair avec la crise des années 90 ainsi que l'adoption des principes du « new public management » ont encouragé une restructuration des secteurs publics et semi-publics. Les efforts de libéralisation auxquels on assiste, par exemple sur le marché de l'électricité, entraînent en règle générale un regroupement des acteurs. Ainsi des institutions publiques se regroupent alors que des entreprises privées voient le jour : elles animent le marché, soit en introduisant la concurrence, soit en créant des unités d'économie mixte. Mais malgré tout, si l'ancrage de tout le complexe administratif reste très fort – la proximité avec les instances de décision de l'administration publique ainsi que les infrastructures existantes adjointes demeurent d'importants facteurs de localisation – cela est dû avant tout au rôle qu'exerce Berne en tant que place fédérale et non à une exceptionnelle capacité d'adaptation et d'innovation. De plus, si l'on ajoute au complexe administratif les groupements d'intérêts – en particulier dans le domaine politique – et une multitude croissante de prestataires de services commerciaux, on comprend aisément l'attrait que Berne peut encore susciter. L'importance croissante de la présentation médiatique des projets politiques permet d'ailleurs à de nombreuses sociétés spécialisées en communication et en mass media de voir le jour ; celles-ci ont soit leur siège, soit une antenne importante dans la métropole fédérale. Ainsi, la proximité spatiale et sociale des clients semble favoriser une dynamique de développement endogène, dans la mesure où de nouveaux services innovateurs et dynamiques apparaissent. Néanmoins, la qualité insatisfaisante du marché du travail bernois, dont se plaint justement cette branche, pourrait avoir à l'avenir un effet négatif sur le développement futur de ces activités.

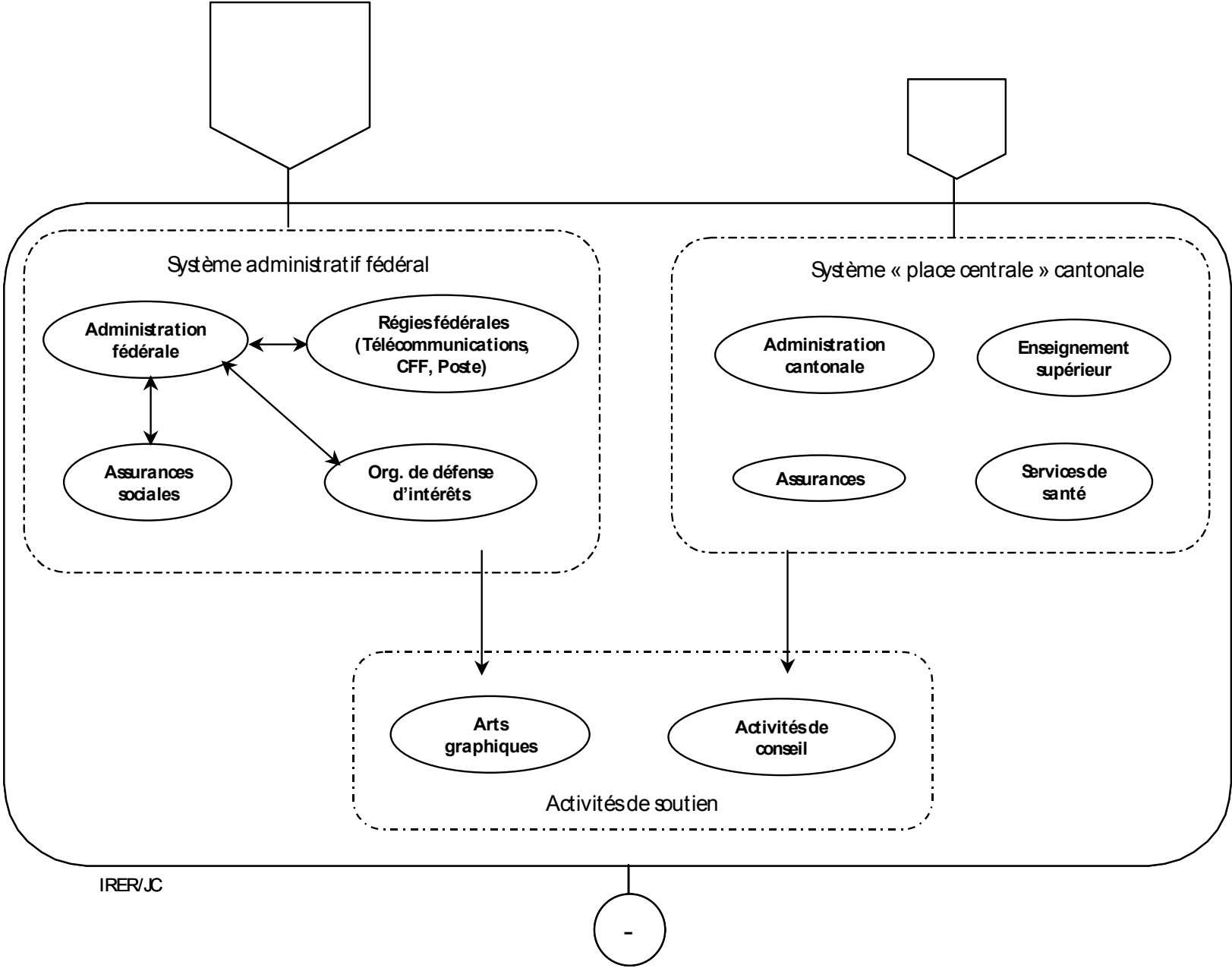
Dans le domaine de la santé, les structures protégées et bien réglementées au niveau politique seront dorénavant davantage exposées à la concurrence. Dès lors, si ce système de production est capable d'engendrer et d'utiliser des ressources spécifiques, les relations variées existant entre le secteur de la santé et le tourisme, en particulier dans ses aspects réadaptation et bien-être, une branche économique traditionnelle du canton de Berne, pourraient représenter une véritable chance.

IV.3 Impact de l'appréciation du franc suisse et du processus de libéralisation du système financier sur le SPT bernois

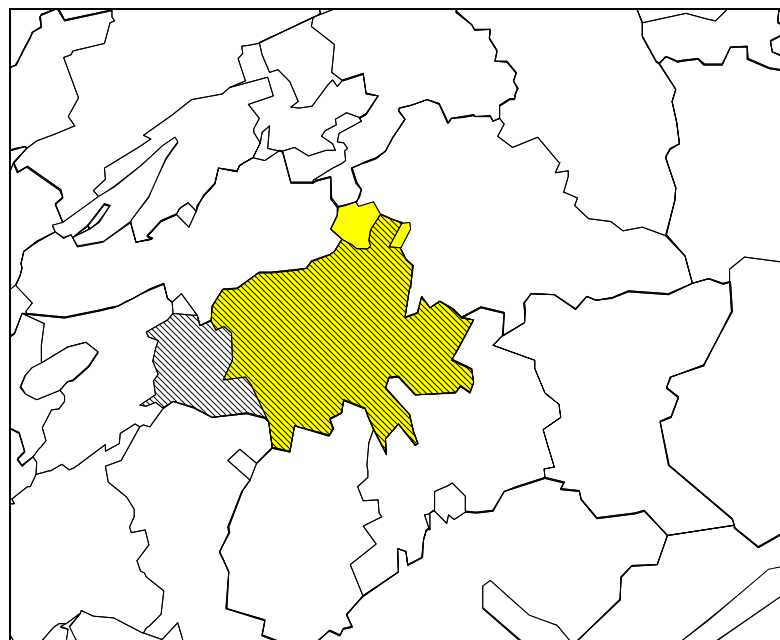
En tant que place centrale fédérale et cantonale, Berne est abritée des fluctuations du taux de change. En effet, on constate une prédominance de secteurs plus ou moins protégés et essentiellement axés sur le contrôle des flux intérieurs. En font partie bien sûr l'administration publique, le domaine de la santé et les anciennes régies fédérales. Il faut y ajouter les services commerciaux, qui s'adressent surtout aux clients du marché intérieur – industrie ou administration – et l'industrie elle-même, assez faiblement représentée. L'agglomération bernoise, qui représente un peu moins de 6% de l'emploi national dans les secteurs secondaire et tertiaire, ne compte pour qu'environ 1,6% des exportations nationales totales de marchandises.

Si l'agglomération bernoise n'est pas directement touchée par le processus de libéralisation du secteur financier, elle n'abrite pas une véritable place financière et est donc peu concernée par la compétition que se livrent celles-ci ; ses activités, de nature essentiellement administrative, ne sont pas dépendantes des institutions bancaires locales, les crédits budgétaires découlent majoritairement de décisions politiques. Néanmoins, le mouvement de libéralisation qui touche certains secteurs jusque là protégés et certains domaines évoluant traditionnellement dans le giron de l'administration pourrait la bousculer. Ainsi, l'agglomération bernoise pourrait être fortement touchée par la libéralisation qui s'installe sur les marchés des communications et du transport, car c'est ici que sont installées les directions des trois grandes ex-régies : la Poste, Swisscom et les CFF. On peut supposer que la force de résistance de ce site est très importante à cause des investissements réalisés et de la proximité des administrations, mais de nouveaux facteurs pourraient jouer en défaveur de Berne : qualité du marché du travail, infrastructure des transports, caractère international du site, proximité de la place financière et création de Bourses internationales pour l'électricité ou encore les capacités de transport des marchandises, tous ces éléments pourraient influencer de plus en plus le choix d'un site. Des avantages que l'on associe d'ailleurs plus volontiers au site zurichois que bernois... Dans ce contexte, Berne sera-t-elle capable de conserver les centres de décision des anciennes régies fédérales et pourra-t-elle concurrencer Zurich pour attirer, par exemple, les nouvelles entreprises de télécommunications ? Ce n'est pas sûr.

Schéma IV : Le système administratif bernois



Le système administratif bernois : fiche d'identité



Définitions géographiques

- Emplois et nuitées hôtelières : région MS 11.
- Commerce extérieur : région douanière : 12.

Emplois⁴⁶

	1975	1995	Var. en %	OL95
Emploi total⁴⁷ dans la région :	157'419	200'604	27,43%	1
Part en % de l'emploi total de la région dans l'emploi total de la Suisse :	5,47%	5,61%		

Branches du système administratif bernois :

Admin. publiques au sens étroit (91) :	14'544	20'805	43%	2,72
Service de santé et vét. (83) :	9'960	19'145	92%	1,36
Serv. comm., inf., consultants (75) :	6'756	15'325	127%	1,16
Communications (66) :	7'481	11'633	56%	2,12
Arts graphiques (28) :	5'899	5'300	-10%	1,56
Assurances (72) :	3'088	5'185	68%	1,50
Enseignement supérieur (814) :	n.d.	(4'730)	n.d.	2,24
Chemins de fer (61) :	4'128	4'058	-2%	1,55
Serv. à la coll., org. de défense d'int. (87) :	1'813	3'441	90%	2,27
Assurances sociales (92) :	360	930	158%	2,47
Total :	54'029	85'822	59%	

Part des branches composant le SPT dans l'emploi total de la région : 43%

Commerce extérieur en 1995⁴⁸

Part des exportations totales de la région dans le total suisse en % :	1,59 %
Exportations totales (CHF) :	1'481'231'179.-
Importations totales (CHF) :	2'525'077'868.-
Solde (CHF) :	-1'043'846'689.-

⁴⁶ Source : RFE, OFS, 1975 et 1995.

⁴⁷ Pour les secteurs secondaire et tertiaire, à l'exception des organisations internationales.

⁴⁸ Statistiques douanières, DGD, 1995.

V. Le système industriel métropolitain bâlois

Le système industriel métropolitain bâlois comprend les cantons de Bâle-Ville, Bâle-Campagne ainsi que la région du Fricktal. Cet espace économique est traditionnellement dominé par les grandes entreprises du secteur de la chimie. Les activités de transport jouent également un rôle important. Etonnamment, les banques et les assurances ne sont plus que moyennement représentées.

V.1 Principaux secteurs d'activité

L'industrie chimique est fortement implantée dans la région bâloise depuis plus de deux cents ans. C'est à la fin du XIX^e siècle que l'industrie chimique a connu son plus grand essor grâce à la fabrication de colorants synthétiques destinés à l'industrie textile. Au tournant du XX^e siècle commencent la fabrication de médicaments et l'ascension des grandes entreprises Hoffmann-La Roche, Geigy, Ciba et Sandoz. Ces entreprises ou les configurations qui leur ont succédé continuent à marquer de leur empreinte l'industrie chimique bâloise. Aujourd'hui, la région du Nord-Ouest est de loin la principale zone de concentration de l'industrie chimique suisse. La chimie bâloise représentait en 1995 plus de 49% des emplois totaux de la branche en Suisse. Elle se distingue par sa spécialisation dans la fabrication de produits finis à forte valeur ajoutée. La part des spécialités dans la gamme totale de produits, 90%, est très élevée en comparaison internationale. Suite aux restructurations et à la rationalisation, la chimie bâloise a néanmoins perdu plus de 4'500 places de travail au cours de ces vingt dernières années.

Avec la grandeur des entreprises, c'est le caractère international de l'industrie chimique qui frappe : la chimie suisse occupe plus de 170'000 collaborateurs (-trices) dans 65 pays, soit deux fois plus qu'en Suisse. De plus, la part des exportations des grands groupes est supérieure à 90%. A quelques exceptions près, les PME atteignent le même pourcentage. Ainsi, en 1995, la région bâloise concentrait plus de 60% des exportations de la chimie suisse.

Dans son ensemble, la région bâloise est très tournée vers l'exportation et représente 19,4% des exportations suisses pour un peu plus de 8% des emplois en 1995. Les autres activités industrielles ne font pas le poids face à la chimie, les produits chimiques représentant plus de 80% des exportations de la région. Dans l'industrie, une part de 72,4% du chiffre d'affaires provient des affaires passées avec l'étranger contre 8,5% seulement dans le secteur des services.

Un autre domaine de spécialisation traditionnel de la région est le secteur des transports routiers et fluviaux. Les facteurs qui ont déclenché son expansion étaient la situation géographique favorable au coude du Rhin – le « Dreiländereck » est le point de jonction de trois pays – et les besoins en produits chimiques de base. En outre, les transporteurs bâlois ont profité jusqu'à présent de l'autorisation qu'ont les

poids lourds de circuler dans la région frontalière. Le nombre d'employés a connu une évolution variable dans les différentes branches du transport. Ainsi, des emplois ont été supprimés dans les chemins de fer, la navigation fluviale et chez les agents de transport, alors que des postes ont été créés dans le transport routier et la navigation aérienne. Dans leur ensemble, ces secteurs ont toutefois enregistré une croissance.

Concernant le secteur tertiaire, on trouve dans la Suisse du Nord-Ouest toutes les activités principales en matière de services commerciaux, personnels et publics. Ces secteurs sont toutefois concentrés dans le canton de Bâle-Ville. Contrairement à Zurich, la concentration des banques et assurances à Bâle est à peine supérieure à la moyenne, alors que Bâle est traditionnellement considérée comme l'une des quatre places financières que la Suisse abrite. Pourtant, avec la Bâloise Assurances et une partie du siège de la nouvelle United Bank of Switzerland, deux grands acteurs de la scène mondiale du secteur des services sont domiciliés dans la région. Deux organisations financières d'importance nationale et internationale ont leur siège à Bâle, il s'agit de l'Association Suisse des Banquiers et la Banque des règlements internationaux (BRI). La ville de Bâle est également reconnue pour ses foires et expositions. Pour ce qui est des services de conseils et des sociétés de commerce de gros, leur concentration à Bâle est dans la moyenne nationale.

V.2 Capacité d'adaptation et d'innovation du SPT bâlois

La capacité d'adaptation et d'innovation du système industriel métropolitain bâlois est nuancée. Si l'on considère la chimie bâloise, cette capacité paraît élevée : les principaux acteurs jouissent d'un degré d'autonomie extraordinairement élevé et les risques de délocalisation des fonctions stratégiques des grands groupes bâlois demeurent peu probables. Il convient toutefois de faire une distinction entre grands groupes, PME du secteur chimique et services liés.

Les grands groupes, à forte orientation internationale, jouent sur la scène mondiale. La plupart des décisions stratégiques sont prises en Suisse – le degré d'autonomie est donc extrêmement fort – néanmoins, les liens avec la région se sont relâchés au cours de ces dernières années. Les grands groupes demeurent très faiblement imbriqués avec les autres entreprises de la région. Jusqu'à présent, la création de structures interentreprises fondées sur la proximité reste rare. De plus, le retrait de la région de certaines parties de l'industrie chimique a des effets négatifs : les fournisseurs ne réussissent pas tous à maintenir leurs relations commerciales à distance (Bürgin, 1996).

Néanmoins, les investissements matériels déjà réalisés sur place (sunk costs), par exemple dans la recherche, ainsi que la disponibilité de chercheurs très qualifiés sont déterminants. Le marché du travail transfrontalier dans le Dreiländereck offre des ressources spécifiques importantes. Les acteurs publics de la région en tiennent

compte en octroyant généreusement des permis de frontalier. Les frontaliers représentent près d'un tiers des salariés de l'industrie chimique. Cependant, dans la recherche, les besoins en main-d'œuvre qualifiée, essentiellement des chercheurs, ne peuvent pas être satisfaits uniquement à Bâle ou en Suisse (Borner *et al.*, 1991).

Les liens qu'entretiennent les PME avec la région paraissent un peu plus solide, car il n'existe souvent pas de possibilité de transfert à l'étranger. Cependant, il est également frappant de constater la faiblesse des interdépendances qui lient les PME du secteur chimique.

La situation est différente pour les entreprises de services liés spécialisées dans la chimie. Au cours de ces dernières années, on a assisté au développement d'un secteur très compétitif, les grands groupes ayant mis les prestataires en concurrence avec l'étranger. Cette branche des services est exclusivement constituée de PME, dont le centre de décision est situé dans la région bâloise et qui se distinguent également par une forte capacité d'innovation. Leurs ressources spécifiques découlent avant tout de la proximité des clients, de la tradition régionale et d'une bonne connaissance des besoins de la branche.

Les restructurations actuelles de la chimie bâloise ont certainement des répercussions importantes sur la capacité d'adaptation et d'innovation. De nouvelles entreprises ont vu le jour dans les domaines de la biotechnologie et de la technique médicale par le transfert de connaissances entre entreprises ou entre entreprises et institutions. Un « Venture Capital Centre », nommé « Biovalley » a été créé (Thierstein *et al.*, 1999). En outre, Novartis met à disposition des fonds de démarrage pour de futurs jeunes chefs d'entreprise. Cette externalisation pourrait favoriser le passage de relations hiérarchiques à des relations marchandes ou même de coopération dans la région.

En résumé, le rapport qualitatif qui lient les entreprises et la région peut être principalement attribué aux investissements matériels réalisés au cours du temps ainsi qu'au marché du travail spécialisé et hautement qualifié. Toutefois, l'influence de ces avantages n'est pas suffisamment forte pour empêcher la délocalisation de certains départements de production ou de recherche et développement dans d'autres pays. La prédominance des entreprises multinationales et la mobilité qui leur est associée au niveau international ont fragilisé la dynamique de développement régional.

V.3 Impact de l'appréciation du franc suisse et de la libéralisation du système financier sur le SPT bâlois

Lorsque la monnaie s'apprécie, les activités industrielles exportatrices sont généralement défavorisées. Le taux d'exportation de l'industrie chimique suisse est très élevé (de l'ordre de 95%) et les entreprises du secteur sont *a priori* affectées

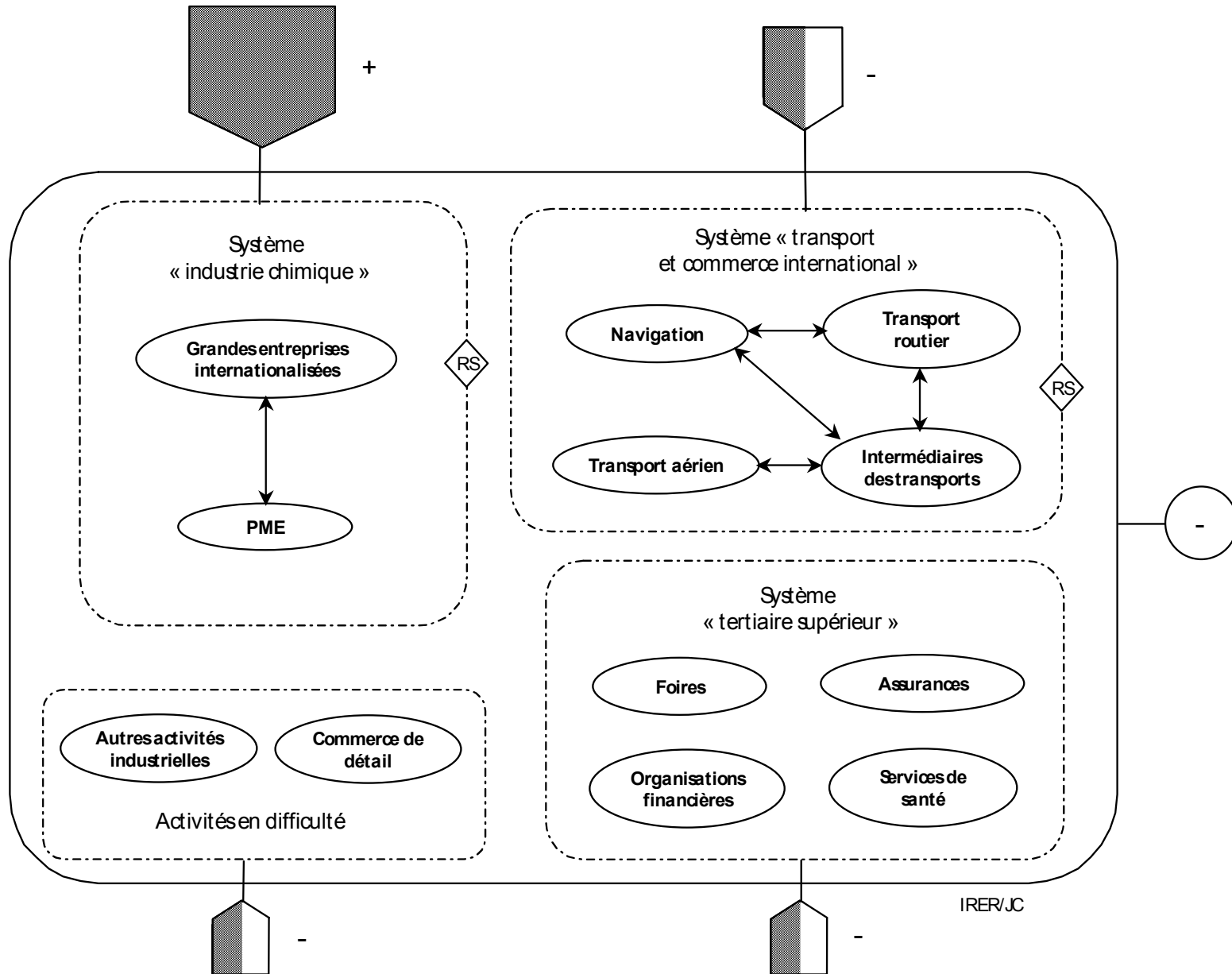
négativement par une telle évolution. Pourtant, cette appréciation a eu des effets contrastés sur le développement de la chimie bâloise.

Premièrement, la branche a dû faire des concessions en matière de prix à l'exportation, ce qui a exercé une pression accrue sur la compétitivité de ses activités localisées en Suisse, les poussant à se spécialiser sur des produits finis à haute valeur ajoutée. Les PME ont parfois payé le prix fort en jouant un rôle de tampon. Ainsi, les nombreuses suppressions de postes peuvent être attribuées au moins en partie au cours élevé du franc suisse, couplé à certains facteurs tels que la hausse générale des coûts de recherche et de développement et les mesures d'économie dans le domaine de la santé. Les autres activités industrielles ont connu un certain déclin (-19%).

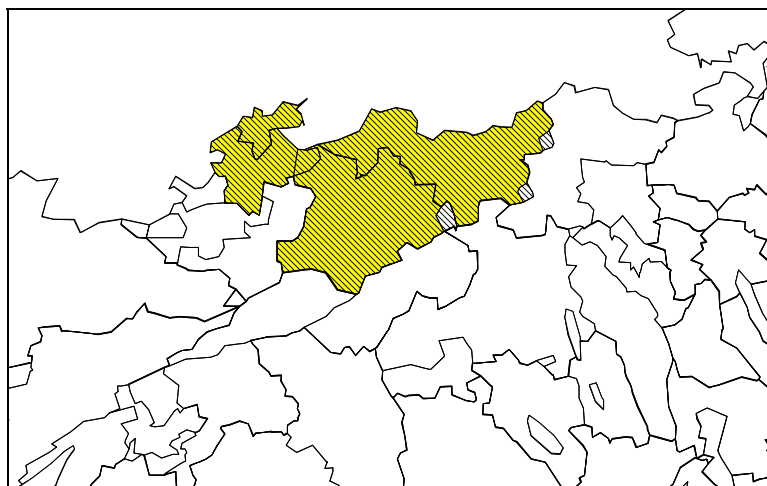
Néanmoins, un second mouvement important a été déclenché par le cours du franc, entraînant de manière directe l'internationalisation des grandes entreprises bâloises. La montée des coûts de recherche et de fabrication en Suisse s'est conjuguée avec l'attrait des coûts d'investissement relativement bas à l'étranger : la force du franc a été utilisée comme levier et a servi l'internationalisation des grands groupes industriels bâlois. Les acquisitions et les investissements directs se sont multipliés depuis la fin des années 70 au point que les emplois à l'étranger représentent aujourd'hui les deux tiers des emplois de ces entreprises. Ce mouvement fut possible grâce aux capacités organisationnelles préexistantes de ces grandes entreprises et à leur orientation internationale précoce.

Remarquons néanmoins que la concentration du pouvoir décisionnel à l'échelle internationale n'a pas réussi à transformer l'agglomération bâloise en métropole financière. Les activités tertiaires, et en particulier la place financière, n'ont pas suivi. La libéralisation du secteur financier a été à l'origine d'une concurrence accrue entre banques, mais également entre places financières. Ainsi, la place financière zurichoise semble avoir définitivement pris l'avantage, au détriment de sa petite sœur bâloise. Dans le concert des fusions-acquisitions et la course au gigantisme qui ont marqué le secteur bancaire helvétique au cours de la décennie 90, les locaux de l'ancienne SBS, qui avait son siège dans la région, paraissent définitivement se vider au profit du demi-siège zurichois de la nouvelle United Bank of Switzerland. La région bâloise, malgré la présence d'importantes organisations et manifestations, n'a pas véritablement su jouer de sa vocation internationale. Ses activités tertiaires se sont développées mais n'ont pas connu une croissance aussi forte que dans les autres régions métropolitaines de Suisse (Zurich et Genève par exemple) et demeurent plutôt liées à la fonction qu'exerce Bâle comme centre d'une grande région transfrontalière.

Schéma V : Le système industriel métropolitain bâlois



Le système industriel métropolitain bâlois : fiche d'identité



Définitions géographiques

- Emplois et nuitées hôtelières : régions MS 47, 48, 49, 75.
- Commerce extérieur : régions douanières : 32, 33, 35, 43.

Emplois⁴⁹

	<u>1975</u>	<u>1995</u>	<u>Var. en %</u>	<u>OL95</u>
Emploi total⁵⁰ dans la région :	253'957	288'518	13,61%	1
Part en % de l'emploi total de la région dans l'emploi total de la Suisse :	8,82%	8,16%		
<i>Branches du système industriel métropolitain bâlois :</i>				
Ind. chimique (31)	37'754	33'076	-12%	6,04
Services de santé (83)	14'203	22'477	58%	1,10
Transport routier, par pipe-line (62)	3'931	6'723	71%	1,40
Assurances (72)	4'162	5'928	42%	1,18
Interm. des transports, dépôts et entrepôts (65)	5'690	5'132	-10%	2,63
Transport aérien (64)	374	1'748	367%	1,56
Navigation (63)	1'522	1'455	-4%	5,48
Total :	67'636	76'539	13%	
Part des branches composant le SPT dans l'emploi total de la région :		27%		
<i>Autres branches affectées par l'évolution du franc :</i>				
Activités industrielles (2/3-31) : (à l'exception de l'ind. chimique)	49'855	40'480	-19%	0,73
<i>Commerce extérieur en 1995⁵¹</i>				
Part des exportations totales de la région dans le total suisse en % (CHF) :	19,40%			
Exportations totales (CHF) :	18'054'156'922 .-			
Importations totales (CHF) :	12'193'174'304 .-			
Solde (CHF) :	5'860'982'618 .-			

⁴⁹ Source : RFE, OFS, 1975 et 1995.

⁵⁰ Pour les secteurs secondaire et tertiaire, à l'exception des organisations internationales.

⁵¹ Statistiques douanières, DGD, 1995.

VI. Le système métropolitain zurichois

Zurich forme aujourd'hui une vaste région métropolitaine qui est le principal centre de services en Suisse, en particulier pour les services aux entreprises. Elle concentre les sièges des sociétés et les activités de contrôle des flux nationaux. Les filiales, c'est-à-dire les entreprises qui dépendent d'une société mère, y sont nettement plus rares et se concentrent dans les cantons voisins. C'est aussi une place financière d'envergure internationale qui regroupe une impressionnante palette de services aux entreprises liés à cette fonction. Durant la période considérée, elle a opéré une mutation très importante, l'industrie ayant largement disparu au profit des services à haute valeur ajoutée. C'est désormais une véritable ville globale ou métropole financière au sens d'un système de production qui produit les capacités de contrôle des flux dans une économie mondialisée.

VI.1 Principaux secteurs d'activité

Le *système tertiaire supérieur* regroupe la place financière et les activités d'import-export.

Les activités financières (banques et sociétés financières : +82% ; assurances : +75%), de même que les services aux entreprises (+111%) forment le cœur de la *place financière*. Ce cœur vend ses prestations aux sièges des grandes entreprises suisses et de groupes multinationaux étrangers, présents de manière massive. Entre ces activités, les relations sont nombreuses. Sans insister sur les liens évidents entre banques et sociétés financières, les assurances se rapprochent de plus en plus du secteur bancaire par leur concept de « bancassurance ». Ce concept repose sur l'idée que la gestion des risques financiers peut être regroupée car les banques ont toujours géré des placements importants pour les assurances (Borner *et al.*, 1991). Entre ces champs d'activité, les chevauchements dans le savoir-faire, les besoins en information et en formation et dans l'organisation des canaux de vente sont nombreux. Des *services de conseils* d'excellent niveau revêtent une importance essentielle pour toutes les branches métropolitaines, car celles-ci dépendent à leur tour de clients exigeants et de contacts personnels. Les relations avec les banques peuvent aussi faciliter l'obtention d'informations sur de nouveaux clients et sur l'évolution du marché, ce qui profite à toutes les branches concernées. D'une façon générale, les *intermédiaires* jouent un rôle de plus en plus important dans ce système. Il s'agit de sociétés qui fournissent des informations dans les domaines de la *fiduciaire*, des *agences de notation* (rating), du *conseil en communication*, du *marketing*, etc. Ces intermédiaires fournissent des connaissances spécifiques nécessaires aux fonctions de contrôle national et international.

A côté de ce premier groupe d'activités, Zurich possède un sous-système d'import-export (intermédiaires de transport, intermédiaires du commerce, commerce de gros) qui a cru de 26% durant la période considérée. Parmi ces activités, on trouve

les sièges de grandes sociétés de commerce de matières premières et de commerce de gros, concentrées à Zoug et qui n'ont qu'un nombre modeste de collaborateurs sur place. Les marchandises physiques traitées (matières premières, etc.) ne passent généralement pas par la Suisse.

Les *activités induites* et *de soutien* ont également connu une croissance, généralement plus modérée. Les *services immobiliers et mobiliers* (affaires immobilières : +69% ; location de biens mobiliers : +80%) ont parfois besoin de capitaux importants et de personnel qualifié pour leurs transactions. Ils profitent aussi des possibilités d'investissement et de financement offertes par le marché financier, en particulier lorsque les affaires immobilières sont regroupées dans des sociétés spécialisées qui seront éventuellement cotées en Bourse. On note également la présence importante d'activités liées à la circulation des biens, des personnes et des informations, présence qui s'explique à la fois par la centralité de Zurich en Suisse et par la présence de sièges d'entreprises et de la place financière qui sont de gros consommateurs de ce genre de prestations. Ainsi, les *télécommunications*, secteur sous-représenté à Zurich, sont en développement (+20%). Le secteur des *transports* a crû de 40%. Dans le transport aérien, le nombre d'emplois a chuté de 35%. Cette dernière activité représente cependant encore plus de la moitié des employés de ce secteur en Suisse.

Enfin, l'*industrie* a connu une chute spectaculaire durant cette période (-32%).

Durant la période considérée, l'économie zurichoise a connu de profonds changements, aussi bien au niveau structurel que spatial. Du point de vue structurel, ce qui frappe est la quasi-disparition de l'industrie et le développement spectaculaire des services. Ce phénomène est même minimisé par les statistiques. En effet, une enquête a montré que seule la moitié des employés restés dans le secteur industriel travaille encore dans la production, l'autre moitié remplit des tâches administratives et organisationnelles (Hitz *et al.*, 1996). Dans de grandes entreprises comme ABB ou l'ex-Landis & Gyr à Zoug, la part de la production et des services est respectivement de 20 pour 80 et 30 pour 70%.

Du point de vue spatial, ce déplacement de la main-d'œuvre vers les services et en particulier les activités organisationnelles a considérablement transformé la région.

Le secteur financier se concentre dans la ville de Zurich et a un appendice à Zoug. On y trouve les services de fiduciaire et de révision, le conseil aux entreprises et de conseil juridique ainsi que la gestion de fortune et les sociétés financières. Zoug est spécialisée dans des services de distribution de haut niveau, tels que commerce des matières premières ou intermédiaires commerciaux et commerce de gros. La représentation des services destinés aux entreprises est plus que proportionnelle aussi bien au centre que dans la ceinture de l'agglomération. La ceinture de l'agglomération a exercé une grande force d'attraction dans les années 80. Les back-offices des banques, les sociétés d'informatique et les sièges de sociétés

internationales s'y sont établis. Ainsi, la ville de Zurich a continué de s'étendre le long de trois axes : vers Baden, vers l'aéroport et Winterthur et vers Zoug. Encore plus loin, l'agglomération est entourée d'une ceinture de petites villes en expansion, qui localisent surtout des activités industrielles. Les activités liées à la distribution et au commerce de gros se concentrent également autour de l'aéroport de Zurich-Kloten. Sur l'axe de développement en direction de Baden, on constate une présence supérieure à la moyenne de sociétés de conseil en informatique. Les industries traditionnelles que sont l'industrie électrique et l'industrie des machines ont pratiquement disparu de l'agglomération de Zurich ou de Zoug et ont été rejetées dans les régions environnantes. Néanmoins, les régions zurichoises de Furttal, Zimmerberg, Pfannenstil, Winterthur ainsi que Zoug disposent aujourd'hui encore d'une base économique industrielle (Rossi et Steiger, 1994 ; Thierstein et Walker, 1995). Dans ces régions, on trouve une concentration plus que proportionnelle de l'électrotechnique, qui s'est bien développée (par ex. les appareils de télécommunication), et de l'industrie des machines (par ex. machines textiles).

Ce remodelage n'a été rendu possible que par le recul du secteur industriel et la division spatiofonctionnelle du travail déjà mise en marche plus tôt. En effet, l'extension du « Central Business District » aux quartiers voisins, prévue dans les années 60, a été entravée par une limitation des droits d'expropriation et par des résistances politiques. Les lois édictées par la suite ont eu un effet très restrictif et ont cimenté les structures existantes du centre-ville. Au début des années 80, le manque de possibilités de développement au centre de Zurich a provoqué un déplacement des activités de services, en particulier dans le domaine du back-office, vers les anciennes zones industrielles du nord et de l'ouest de la ville, ce qui a marqué le début d'une division fonctionnelle et spatiale du travail dans le secteur des services, non seulement à l'intérieur de l'agglomération de Zurich, mais également dans sa vaste zone métropolitaine. Le sous-système de Zoug en est une illustration. Une partie importante des pendulaires non zougois viennent de Zurich et travaillent essentiellement dans la ville de Zoug, où sont regroupées les activités du commerce et de la distribution mentionnées ci-dessus. A l'inverse, le flux des pendulaires quittant le canton de Zoug se rend dans la ville de Zurich (Thierstein et Walker, 1995).

VI.2 Capacité d'adaptation et d'innovation du SPT zurichois

La région zurichoise concentre une *main-d'œuvre qualifiée et spécifique* dans les domaines de la finance et des services aux entreprises. Ce marché du travail constitue une importante ressource spécifique. En comparaison suisse, il est très diversifié et offre un potentiel de recrutement unique à toutes les branches des services spécialisés. Zurich réunit tous les ingrédients en termes d'information et de savoir-faire nécessaires d'une part pour produire les capacités de contrôle des flux

économiques nationaux et internationaux et d'autre part pour avoir un accès aussi aisé que possible au marché suisse, mais surtout aux marchés intérieurs européen et américain.

Zoug joue un rôle particulier. Spécialisée dans les sociétés de négoce actives au niveau mondial dans le commerce des matières premières, donc des intermédiaires commerciaux, et dans le commerce de gros, elle jouit de bas taux d'imposition, d'une haute qualité de la vie et de la proximité immédiate de la place financière zurichoise. La combinaison de ces facteurs locaux permet également d'attirer du personnel hautement qualifié à Zoug (Thierstein et Walker, 1995).

De manière générale, l'*autonomie décisionnelle* des entreprises localisées à Zurich est très élevée. En effet, la région concentre l'essentiel des sièges des grandes entreprises suisses ainsi que les sièges suisse et européen d'un grand nombre de multinationales. Cela confirme le rôle de Zurich comme métropole contrôlant les flux dans une économie mondialisée.

Du point de vue des *relations entre entreprises*, Zurich se présente avant tout comme le lieu de coproduction entre clients et fournisseurs des capacités de contrôle d'une économie nationale et internationale. Dans ce domaine, le fait d'être proche du client est un élément essentiel car les innovations découlent souvent des solutions individuelles créées pour les clients tout en contribuant à la compétitivité d'une société de conseil. Un autre aspect est la quantité importante – en tout cas à l'échelle suisse – de clients spécifiques et exigeants.

La forte capacité d'adaptation et d'innovation de ce système métropolitain est complétée par tout un système infrastructurel et de soutien qui donne une cohérence fonctionnelle et territoriale à l'ensemble de la région. Ainsi, Zurich possède les plus importantes institutions de formation et de recherche du pays, l'Université de Zurich et l'Ecole polytechnique fédérale (ETH), les hautes écoles spécialisées de la région métropolitaine de Zurich ainsi que diverses écoles professionnelles et techniques. Enfin, l'infrastructure de transport permet des contacts rapides à l'échelle nationale et internationale grâce à l'aéroport de Zurich-Kloten, au raccordement aux différents réseaux européens de trains à grande vitesse ainsi qu'à la desserte de la région métropolitaine par des trains de banlieue très performants. Les sociétés de services à vocation internationale qui sont localisées dans la région de Zurich en bénéficient.

Une dynamique propre à la région de Zurich, fondée sur la spécialisation, la centralité et la proximité et renforcée par les imbrications infrarégionales, a permis de réaliser un système de prestation de services d'une qualité unique en Suisse.

VI.3 Impact de l'appréciation du franc suisse et du processus de libéralisation du système financier sur le SPT zurichois

Le système zurichois se caractérise à la fois par sa fonction de place centrale en Suisse, maîtrisant une part considérable des flux domestiques, et par son orientation internationale.

Tout d'abord, la place financière zurichoise a tiré un avantage important de l'appréciation du franc ; premièrement, à l'instar des autres places financières suisses, la hausse du franc a favorisé le développement des activités financières, et plus particulièrement la gestion de fortune. Deuxièmement, les grandes banques et sociétés d'assurance ont profité de la force du franc pour asseoir leur processus d'internationalisation et racheter de nombreuses sociétés étrangères.

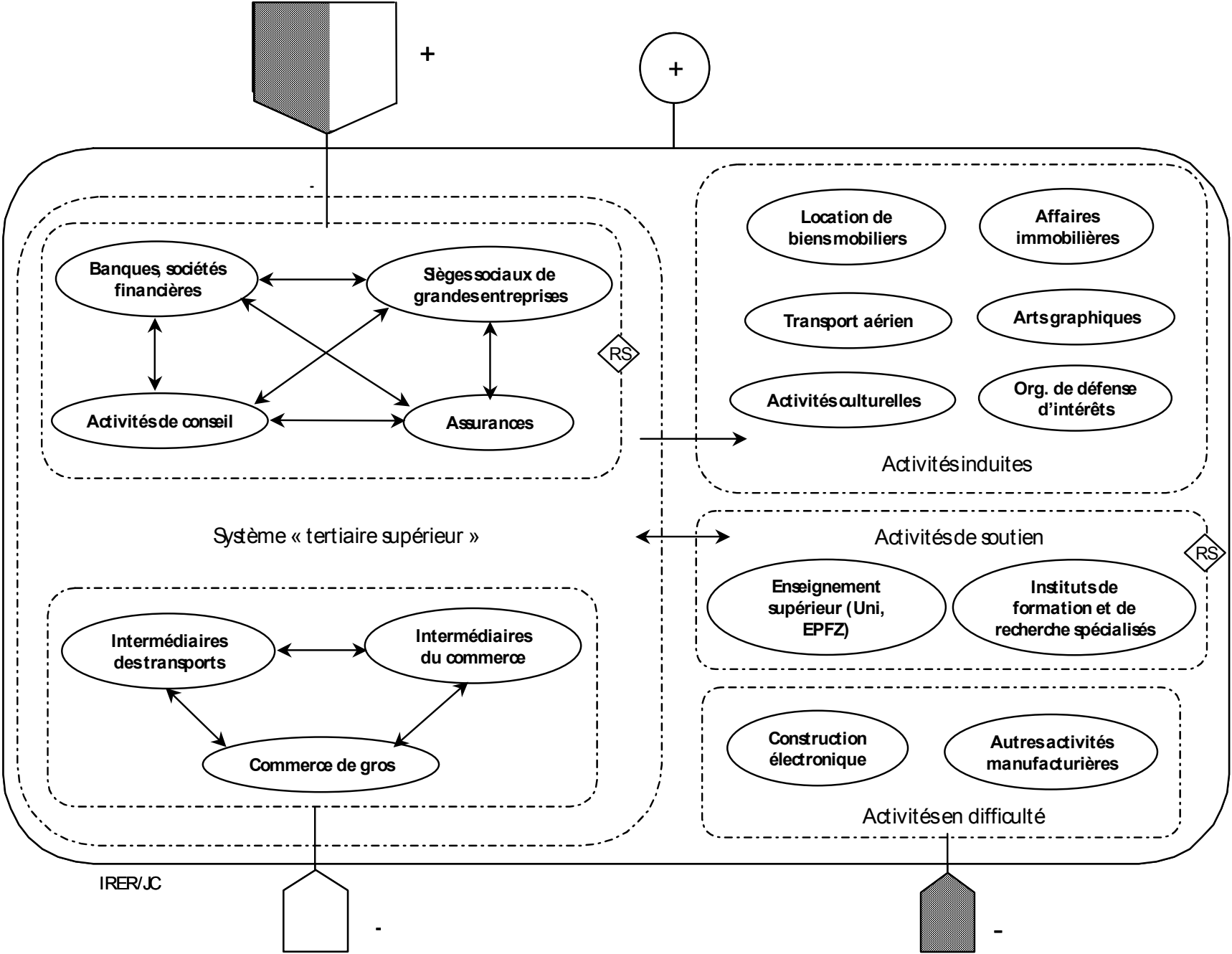
Le sous-système regroupant les intermédiaires de transport, les intermédiaires du commerce et le commerce de gros est spécialisé plutôt dans les activités d'importation : 24 milliards d'importations contre seulement 12 milliards d'exportations. Globalement, la hausse du franc profite donc largement à ce secteur d'import-export zurichois.

Les activités induites et de soutien ne sont pas affectées par l'évolution du franc suisse et profitent principalement des dépenses réalisées par le système tertiaire supérieur.

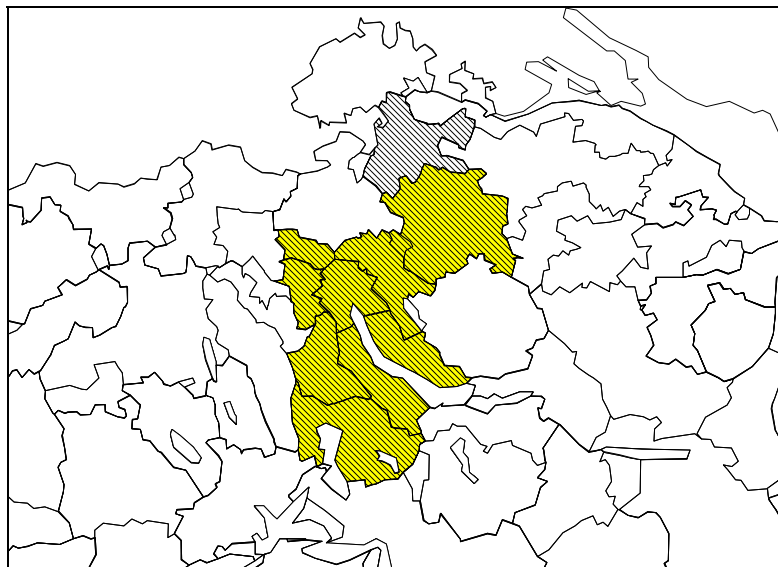
Ensuite, le processus de libéralisation du secteur financier et la concentration des activités bancaires qui en a découlé ont définitivement assis la suprématie de la place financière zurichoise en Suisse. Dans le contexte de basse conjoncture qui a marqué la Suisse au cours des années 90, la région zurichoise est la seule région du pays à avoir connu une légère augmentation du nombre d'emplois dans le secteur bancaire (ASB, 1999).

Remarquons que l'économie zurichoise a connu de profonds changements structurels avec la quasi-disparition de l'industrie et le développement spectaculaire des services. Les activités industrielles exportatrices ont toutes connu une chute de l'emploi (-32%). De plus, elles ont été rejetées autour de la région urbaine. La montée des prix immobiliers due au développement de la place financière et des services liés a joué un rôle déterminant. De surcroît, Zurich a attiré un nombre sans cesse grandissant de sièges ainsi que les fonctions stratégiques de grandes entreprises suisses et étrangères. Néanmoins, la forte cohérence qui lie le système tertiaire supérieur, les activités induites et de soutien a permis un développement considérable de l'ensemble de la région durant la période considérée. Ainsi, malgré certains effets mitigés, voire négatifs, l'appréciation du franc a plutôt joué en faveur de Zurich tant pour son secteur international que pour sa place dans les flux nationaux. Le processus de libéralisation du système financier a définitivement confirmé le rôle de Zurich en tant que principal centre financier suisse.

Schéma VI : Le système métropolitain zurichois



Le système métropolitain zurichois : fiche d'identité



Définitions géographiques

- Emplois et nuitées hôtelières : régions MS : 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 38.
- Commerce extérieur : régions douanières : 1, 2, 3, 5, 6, 7, 9, 28.

Emplois⁵²

	<u>1975</u>	<u>1995</u>	<u>Var. en %</u>	<u>OL95</u>
Emploi total⁵³ dans la région :	556'262	659'830	18,62%	1
Part en % de l'emploi total de la région dans l'emploi total de la Suisse :	19,32%	18,65%		
<i>Branches du système métropolitain zurichois :</i>				
Consultants, services comm. et informatiques (75) :	30'088	63'503	111%	1,44
Commerce de gros (51/3) :	42'582	55'600	31%	1,55
Banques, sociétés financières (71) :	25'428	46'340	82%	1,94
Constr. électr. et électron. (36) :	28'908	24'116	-17%	1,19
Assurances (72) :	11'138	19'536	75%	1,70
Arts graphiques (28) :	16'083	15'260	-5%	1,35
Enseignement supérieur (814) :	n.d.	(12'775)	n.d.	1,84
Culture, sports, loisirs et div. (88) :	7'266	9'493	31%	1,20
Transport aérien (64) :	11'580	7'472	-35%	2,92
Int. des transports, dépôts et entrepôts (65) :	3'816	5'734	50%	1,29
Serv. à la coll., org. de défense d'int. (87) :	3'126	5'654	81%	1,12
Affaires immob. (73) :	3'014	5'106	69%	1,54
R&D non-univ. (82) :	2'346	3'255	39%	1,43
Loc. de biens mob., crédit-bail (74) :	932	1'680	80%	1,81
Intermédiaires du commerce (54) :	3'254	1'199	-63%	1,69
Total :	189'561	263'948	39%	

Part des branches composant le SPT dans l'emploi total de la région :

40%

Autres branches affectées par l'évolution du franc :

Activités industrielles (2/3-36) :	117'906	79'939	-32%	0,67
(à l'exception de la constr. électr. et électron.)				

Commerce extérieur en 1995⁵⁴

Part des exportations totales de la région dans le total suisse en % :	13,04%
Exportations totales (CHF) :	12'136'909'617.-
Importations totales (CHF) :	23'506'056'986.-
Solde (CHF) :	-11'369'147'369.-

⁵² Source : RFE, OFS, 1975 et 1995.

⁵³ Pour les secteurs secondaire et tertiaire, à l'exception des organisations internationales.

⁵⁴ Statistiques douanières, DGD, 1995.

VII. Le système urbain de l'agglomération lausannoise et le système touristique la Côte, la Riviera et les Alpes vaudoises

L'agglomération lausannoise et ses environs se distinguent par la prépondérance du tertiaire et la grande variété des activités de ce secteur. L'agglomération lausannoise est une place centrale pour l'ensemble de la Suisse romande et draine par conséquent des flux en provenance de l'intérieur du pays. Le système touristique de la Côte, de la Riviera et des Alpes vaudoises est spécialisé dans le tourisme culturel, éducatif et médical. L'ensemble de la région se caractérise par une attractivité due à une qualité de vie élevée (services personnels, offre culturelle, paysages).

En tant que place centrale de la Suisse romande, Lausanne est abritée des fluctuations du taux de change. En effet, le tertiaire supérieur comprend des activités orientées vers le marché domestique, à l'inverse, par exemple, de la place financière genevoise. Les services publics sont également financés sur une base cantonale, romande ou fédérale. La croissance de ces deux systèmes s'explique par la croissance du marché domestique et par la centralisation en cours dans ces différents secteurs, centralisation qui favorise systématiquement Lausanne.

L'économie lausannoise étonne également par son ouverture internationale. Elle a su conforter son image de Ville olympique (avec la présence du CIO) et attirer de nombreuses fédérations sportives internationales. Ce cluster sportif ne souffre pas fondamentalement de l'appréciation du franc. Les sièges des grands groupes installés dans la région sont dans la même situation. Pour ces activités, le fait de disposer d'un environnement agréable est plus important que son coût. En effet, ce ne sont pas les activités de production qui sont localisées sur la Côte lémanique, mais bien les fonctions dirigeantes.

Malgré les importantes ressources en recherche et formation dans l'agglomération lausannoise, l'industrie de la machine, rejetée à la périphérie de la ville, s'est contractée et les quelques PME innovantes n'ont pas réussi à décoller.

Le système touristique a suivi une évolution contrastée. Jusqu'au début des années 90, il réagit bien en se concentrant sur des activités à haute valeur ajoutée (tourisme éducatif et médical, activités culturelles internationales, etc.) et une clientèle internationale aisée. Depuis, c'est à une décroissance de l'emploi que l'on assiste, comme si les limites de cette évolution avaient été atteintes.

En résumé, l'évolution structurelle de la région lausannoise s'explique par l'évolution du marché romand des services. Elle est donc abritée des fluctuations de change. Seul le secteur touristique est exposé. S'il a su réagir à l'appréciation du franc dans un premier temps, la montée du franc au début des années 90 et les politiques de crédit de plus en plus restrictive des grandes banques sises dans la région ont contribué à le mettre en crise.

VIII. Le système touristique de l'Oberland bernois

L'Oberland bernois fait partie des régions touristiques les plus importantes de Suisse. Dans la région d'Interlaken et de Grindelwald, le tourisme journalier domine, alors que la destination de Gstaad est caractérisée par des séjours plus longs et situés dans une gamme supérieure de prix. Plus du quart du produit intérieur brut de l'Oberland bernois est issu, directement ou indirectement, des prestations touristiques. Le système touristique comprend un certain nombre d'activités comme l'hôtellerie, la construction, le commerce de détail, les transports de montagne, la culture, le sport et les loisirs. Ce système s'appuie sur des ressources immobilières, spécifiques, car dans le tourisme, les lieux de production et de consommation se recoupent. Les atouts incluent le paysage, l'environnement, la nature, mais aussi la situation géographique en Europe, l'image de la Suisse ainsi que les infrastructures de transport. Le cours du change a une grande influence sur le nombre de nuitées, et le tissu économique composé principalement de PME dépend des circuits locaux de financement. Notons que l'effet du taux de change est quelque peu atténué par la grande proportion de touristes allemands, donc à monnaie relativement forte, dans l'Oberland bernois.

IX. Les systèmes touristique, tertiaire et industriel du Tessin

L'économie tessinoise se caractérise par la présence de trois blocs d'activités. Le premier bloc comprend des activités touristiques; le second, le tertiaire supérieur, banques, sociétés financières et intermédiaires des transports. Les activités bancaires et de transport sont localisées au sud du Tessin. Le troisième bloc est constitué d'activités industrielles. L'ensemble du système, très ouvert sur l'extérieur, est très marqué par sa frontière avec l'Italie. Les activités ont évolué en fonction de la double appartenance à la Suisse et à l'aire culturelle italienne. Globalement, à l'exception des activités financières, l'économie tessinoise est pénalisée par l'appréciation du franc suisse.

Le secteur touristique a fortement subi l'évolution du franc (Girardi, 1996). La concurrence italienne, puis plus lointaine, a fait perdre un nombre considérable de nuitées au Tessin. Cependant, grâce à une forte capacité d'adaptation et d'innovation, ce secteur a pu évoluer vers une valeur ajoutée plus importante. Le développement du secteur culturel est également à mettre en relation avec cette évolution. Toutefois, cette tendance sur l'ensemble de la période doit être relativisée. En effet, entre 1991 et 1994 et sous la pression du franc, la perte d'emplois dans le secteur touristique tessinois a été près du double de ce que l'on a pu observer au niveau national. L'explication en est la proximité de la concurrence italienne et de ses prix avantageux (Girardi, 1996). La montée des taux d'intérêt et les politiques de plus en plus restrictives d'octroi du crédit mises en place par les grandes banques au début des années 90 n'ont fait qu'amplifier les difficultés.

Le secteur financier tessinois, grâce à ses relations privilégiées avec l'Italie et à sa spécialisation dans la gestion de fortune, a su tirer parti d'une monnaie en continuelle appréciation, surtout par rapport aux incertitudes monétaires en Italie. L'emploi de ce secteur a fortement crû entre 1975 et 1995. La capacité d'adaptation locale se caractérise par la présence d'une culture bancaire spécifique, d'une faible autonomie décisionnelle et de relations de coopération encore embryonnaires.

Les expéditionnaires sont strictement dépendants de l'évolution du franc. En outre, le fort attrait des itinéraires routiers hors de Suisse (Brenner, Mont Blanc), l'intégration européenne et l'apparition de nouveaux concurrents, combinés à la force du franc, ont entraîné un processus de décadence (Ratti et Baggi, 1993). L'emploi a été réduit de 33% sur la période considérée.

Ainsi, des années 50 jusqu'au début des années 70, l'attractivité industrielle du Tessin se résumait à une logique de spécialisation dans des activités « labour intensive » avec l'implantation d'entreprises à la quête d'une main-d'œuvre peu qualifiée et peu chère. Les firmes installaient leurs établissements de production, n'y développant que des relations de sous-traitance. La rupture s'est produite sous les effets conjugués de l'appréciation du franc suisse et de l'internationalisation des marchés. Les firmes alémaniques abandonnent leurs établissements de production au Tessin, celles qui demeurent rationalisent, entraînant une forte chute des emplois. La région tend alors à basculer sous l'influence de la Lombardie et de Milan (Ratti, 1992). Une organisation de type district fait son apparition sous la forme de nombreux « joint-ventures » entre entrepreneurs tessinois et italiens et permet le développement d'activités diverses. A travers le jeu conjoint de la frontière et de la capacité locale d'innovation, le Tessin est passé d'une région spécialisée dans les fonctions à basse valeur ajoutée pour la Suisse à une région attirant les activités à haute valeur de Lombardie.

X. Le système industriel de Suisse orientale

Le système industriel de Suisse orientale comprend deux sous-systèmes. Le premier est marqué par l'industrie des machines et recouvre la Suisse du Nord-Est, avec les régions de Schaffhouse, Thurgovie, Saint-Gall et la partie nord du canton de Zurich. Le second est marqué par l'industrie du textile et se situe plus au sud, essentiellement à Saint-Gall, en Appenzell et à Glaris. Ces deux systèmes se recoupent partiellement au niveau géographique et sont fortement liés entre eux : l'industrie textile a contribué de manière déterminante à l'essor de l'industrie des machines textiles dans la région. Par la suite, les constructeurs de machines se sont diversifiés. Le développement de l'industrie textile en Suisse orientale date du XVI^e siècle. Remarquons, toutefois, qu'au cours de ces vingt dernières années, elle a subi une restructuration radicale. Les entreprises encore localisées dans la région produisent essentiellement des textiles spéciaux à forte valeur ajoutée : dans le contexte actuel, cette stratégie est considérée comme la seule valable. S'agissant de

l'industrie des machines, on explique son succès durable dans la partie nord-est de la Suisse par le fait que les machines textiles, les machines-outils et les machines graphiques sont quelque peu à l'abri du processus d'uniformisation. Ainsi la concurrence en matière d'innovation prend le pas sur la concurrence par les prix.

Le système de production textile se caractérise par une relativement forte capacité d'adaptation et d'innovation, et ce grâce à la grande autonomie de décision au sein de la région, à la structure verticale de la branche et à l'interdépendance entre PME qui en résulte. La main-d'œuvre très qualifiée représente une ressource spécifique importante d'un point de vue régional. La capacité d'adaptation de l'industrie des machines est plus faible même si les centres de décision des entreprises demeurent localisés dans la région. L'absence de coopération étroite entre les entreprises constitue le facteur le plus négatif. L'appréciation du franc suisse et le niveau élevé des salaires furent des éléments majeurs dans l'évolution de l'industrie textile ; celle-ci s'est restructurée et orientée dans des niches impliquant des produits de haute qualité. Concernant l'industrie des machines, le cours du change joue un moindre rôle. Les fournisseurs de machines-outils et de machines textiles, par exemple, se concurrencent aujourd'hui principalement au niveau de l'innovation et plus véritablement par les prix. Néanmoins, l'ensemble des PME sises dans la région ont connu des difficultés au cours des années 90 lorsque le franc s'est à nouveau fortement apprécié alors que, dans le même temps, la libéralisation du secteur financier mettait en péril les banques locales. Certaines entreprises ont directement délocalisé leur production dans les pays d'exportation.

XI. Le système touristique des Grisons

Les Grisons sont la région touristique par excellence de la Suisse. Les branches les plus importantes du système sont l'hôtellerie, le commerce de détail, les entreprises de transport ainsi que la construction et les branches connexes. Près des deux tiers des séjours touristiques se concentrent sur les dix à douze destinations les plus fréquentées. Avec l'expansion de la construction de résidences secondaires qui franchit les limites communales, une sorte de sous-urbanisation s'est produite dans les centres touristiques. Comme dans l'Oberland bernois, ce sont les mêmes ressources spécifiques, liées au site, qui sont à l'origine de la forte capacité d'adaptation et d'innovation du système : la topographie et l'héritage culturel. Les Grisons jouissent en outre de conditions climatiques favorables et de vallées alpines à l'air sec avec un enneigement assuré, ce qui représente un atout supplémentaire. Cette capacité d'adaptation sera renforcé à l'avenir par une intégration verticale de l'offre, c'est-à-dire par la coopération entre les prestataires de services en amont et en aval. L'Ecole d'hôtellerie et du tourisme de Coire ainsi que l'Ecole du tourisme des Grisons, située à Samedan, représentent également une ressource spécifique importante. Le système touristique des Grisons subit négativement l'appréciation du franc suisse ; de plus, son tissu composé de PME est fortement dépendant des

institutions bancaires locales. Notons, cependant, que grâce à sa forte capacité d'adaptation, ce système a pu évoluer vers une valeur ajoutée plus importante.

6.6 Appréciation du franc et libéralisation du système financier : quels impacts structurels et régionaux sur l'économie suisse ?

Quelle image de l'économie suisse et de ses régions ressort de ce travail ? Premièrement, il est intéressant de mettre en évidence l'évolution de l'emploi des différents SPT, en particulier l'emploi des branches de spécialisation qui composent le revenu de base de ces régions (Tableau 10). Les variations sont extrêmement fortes : de -44% (système industriel tessinois, qui ne compte, il est vrai que 4'700 emplois) à +59% pour le système administratif bernois (85'822 emplois). De manière générale, alors que les systèmes métropolitains genevois et zurichoises organisés autour de la finance ont connu une prospérité croissante entre 1975 et 1995, les autres systèmes de production territoriaux suisses ont évolué de manière contrastée : les systèmes composites, tels le Tessin et surtout la région bâloise n'ont pas véritablement réussi à se transformer en métropole financière. Les régions touristiques ont résisté à la pression du taux de change jusqu'à ce que les circuits de financement soient coupés au début des années 90. Les régions industrielles ont connu une contraction drastique de leur emploi dès les années 70. Enfin, les régions qui vivent essentiellement des flux domestiques ont connu une croissance très importante durant cette période jusqu'à ce que la crise des finances publiques (consécutive à la récession des années 90) et le processus de décartellisation ne commence à les bousculer.

6.6.1 *Le développement des métropoles financières*

Les systèmes métropolitains de Zurich et Genève, dont les activités s'articulent essentiellement autour de la finance, ont connu une très forte croissance. Ces systèmes ont profité à la fois de l'appréciation du franc suisse et du processus de libéralisation du secteur financier. Durant la période considérée, la réorganisation sur base internationale des activités financières et de contrôle des flux économiques ainsi que la croissance de ces activités ont largement été captées par les principaux systèmes de production suisses dans ce domaine : Zurich, Genève et dans une moindre mesure Lugano. Remarquons néanmoins que si les trois places financières suisses ont tiré parti d'une monnaie en appréciation ; la libéralisation du système financier renforce avant tout la place financière zurichoise. A Zurich, les activités métropolitaines ont ainsi augmenté de 39%. Plusieurs éléments expliquent cette croissance. Tout d'abord, en tant que première place financière du pays, celle-ci cumule les fonctions de place de refinancement pour les grandes entreprises suisses, de centre pour la gestion de fortune institutionnelle et privée. Ensuite, ce système se caractérise par une très forte capacité d'adaptation et d'innovation : forte autonomie décisionnelle, fortes complémentarités entre secteurs et importantes ressources

spécifiques. La période d'appréciation du franc a néanmoins également entraîné des investissements massifs à l'étranger réalisés par les grandes entreprises de la place, en particulier dans les secteurs des banques et des assurances.

Le système métropolitain genevois a également connu une très forte croissance (53%). Ainsi, si les activités financières ont bénéficié de l'appréciation du franc, les autres secteurs d'importance, et en particulier les organisations internationales, sont peu sensibles aux mouvements du taux de change. La libéralisation du secteur financier aurait pu contrarier le développement de la région genevoise. Néanmoins, si celle-ci est avant tout exportatrice de services et est peu connectée au reste de l'économie suisse, ses spécialisations diffèrent de Zurich. Elle affiche de surcroît de très fortes complémentarités entre ses principaux secteurs d'activités et d'importantes ressources spécifiques. Par exemple, les relations qu'entretiennent activités financières, services liés et organisations internationales ainsi que les compétences spécifiques développées dans ces domaines sont déterminantes. Il n'y a cependant pas ou très peu de grandes entreprises de la place dans ces secteurs, contrairement à Zurich.

Remarquons finalement que le développement des activités bancaires et financières tant à Genève qu'à Zurich a entraîné une forte décroissance des activités industrielles.

TABLEAU 10 : EVOLUTION DE L'EMPLOI DANS LES DIFFÉRENTS SPT, 1975-1995

<i>Les SPT identifiés en Suisse</i>	Nombre d'emplois en 1975	Nombre d'emplois en 1995	Variation des emplois
Système métropolitain genevois	53'584	81'781	53%
<i>Système urbain de l'aggl. Lausannoise</i>	40'444	64'261	59%
<i>Système touristique Côte, Riviera, Alpes vaudoises</i>	6'480	7'978	23%
Systèmes de la région lausannoise	46'924	72'239	54%
Système industriel de l'Arc jurassien	100'453	70'206	-30%
<i>Système touristique valaisan</i>	35'436	44'650	26%
<i>Système industriel valaisan</i>	11'922	11'834	-1%
Systèmes valaisans	47'358	56'484	19%
Système administratif bernois	54'029	85'822	59%
Système touristique de l'Oberland bernois	16'125	18'878	17%
Système industriel métropolitain bâlois	67'636	76'539	13%
<i>Système touristique tessinois</i>	32'108	34'229	7%
<i>Système tertiaire tessinois</i>	6'466	9'073	40%
<i>Système industriel tessinois</i>	8'449	4'762	-44%
Systèmes tessinois	47'023	48'064	2%
Système métropolitain zurichois	189'561	263'948	39%
Système industriel de Suisse orientale	106'889	88'958	-17%
Système touristique des Grisons	36'105	41'849	16%

Source : IRER.

6.6.2 La moindre croissance des systèmes composites

Le système industriel métropolitain bâlois a connu une croissance nettement inférieure aux autres grandes régions urbaines du pays (seulement 13% de croissance). Les effectifs de la chimie, qui structure l'ensemble de la région, ont diminué de 12% alors que les grandes entreprises bâloises de ce secteur ont accru leur compétitivité sur le plan international en se spécialisant sur des produits finis à haute valeur ajoutée. La montée des coûts de recherche et de fabrication en Suisse s'est conjuguée avec l'attrait des coûts d'investissement relativement bas à l'étranger : la force du franc a été utilisée comme levier et a servi l'internationalisation des grands groupes industriels bâlois. Les acquisitions et les investissements directs se sont multipliés depuis la fin des années 70 au point que les emplois à l'étranger représentent aujourd'hui les deux tiers des emplois de ces entreprises. Les PME actives dans la chimie ont parfois payé le prix fort en jouant un rôle de tampon. Le résultat en est un déclin marqué de la capacité d'adaptation et d'innovation locale, en particulier des compétences spécifiques moins marquées et

un relâchement des relations entre acteurs locaux. Ce qui est bon pour les grandes entreprises n'est donc pas forcément favorable à la région. Parallèlement, la concentration du pouvoir décisionnel à l'échelle internationale n'a pas transformé la région bâloise en métropole financière. Les activités tertiaires, et en particulier la place financière, n'ont pas suivi.

Les principaux secteurs d'activité qui composent l'économie tessinoise sont peu complémentaires. La place financière tessinoise (+40%), par sa spécialisation dans la gestion de fortune et sa culture italienne, a pu tirer profit des mouvements du franc par rapport à la lire. Sa capacité d'adaptation et d'innovation demeure très faible : elle est décisionnellement dépendante de Zurich et sans véritables liens avec le tissu économique régional. Le processus de concentration des activités financières, induit par la libéralisation du secteur financier, pourrait compromettre son développement. Les autres activités ont connu des difficultés. Les expéditionnaires, strictement dépendants de l'évolution du franc, ont vécu un processus de décadence. L'emploi a été réduit de 33% sur la période considérée. Le secteur touristique a également souffert mais est parvenu à évoluer d'un tourisme de masse (lié pour l'essentiel au climat et aux paysages) à un tourisme plus urbain, plus axé sur la culture et l'hôtellerie à haute valeur ajoutée, transition qui s'est réalisée en misant sur les capacités locales. L'évolution de l'emploi entre 1975 et 1995 (+7%) est cependant très faible. Des pertes importantes ont lieu depuis 1991. L'industrie traditionnelle de l'habillement, du textile et du cuir, constituée essentiellement de succursales d'entreprises alémaniques, s'est écroulée (-44%). Il n'existait ni centres de décision, ni compétences spécifiques, ni relations entre acteurs locaux. Cette très faible capacité d'adaptation et d'innovation a clairement joué en défaveur de ce système. Cependant, l'industrie tessinoise s'est bien développée dans d'autres secteurs, très diversifiés et à plus forte capacité d'innovation : machines industrielles, construction électrique et électronique, chimie. Ces activités ne sont cependant pas encore suffisamment importantes pour constituer un véritable système de production territorial.

6.6.3 Croissance et déclin des SPT touristiques

Les SPT touristiques (principalement les régions du Valais, de l'Oberland bernois et des Grisons), également exposés négativement, n'ont pas répondu de la même manière que l'industrie à l'appréciation du franc, car la hausse de la productivité n'est pas possible dans la même mesure. De par sa nature, l'activité touristique est, par exemple, peu automatisable. Quant aux possibilités d'innovation, au niveau des établissements (hôtels, restaurants, etc.), elles ne sont pas aussi importantes que dans l'industrie. En revanche, il est possible d'innover au niveau de la station ou de la destination, car c'est là que l'on peut créer une attractivité touristique particulière, essentiellement à partir des ressources naturelles ou culturelles locales. L'évolution des SPT touristiques peut donc être expliquée de la manière suivante : face à

l'appréciation du franc, c'est tout d'abord la recherche de la compétitivité par la compression des coûts qui a été recherchée, et ce de plusieurs manières. Premièrement, recours massif à une main-d'œuvre étrangère, peu qualifiée et moins chère que la main-d'œuvre locale, ce qui explique la relativement bonne performance de ces systèmes du point de vue de l'emploi. En fait, il y a eu substitution de la main-d'œuvre locale par des immigrés, les locaux, en particulier les jeunes, se déplaçant vers les principales villes du pays. Deuxième modalité de baisse des coûts, le passage d'un tourisme hôtelier à la parahôtellerie, meilleur marché, et qui a permis la substitution de services par la construction d'appartements. La conséquence a été le développement du secteur de la construction ainsi que des affaires immobilières. Cependant, cette évolution a connu un brusque arrêt au début des années 90, lors d'une nouvelle appréciation du franc. A cette époque, les limites structurelles de ces systèmes sont atteintes. Il n'est plus possible d'éviter la crise par la compression des coûts. Des investissements sont nécessaires, mais c'est également à ce moment que les crédits bancaires, source traditionnelle de financement des PME de ce secteur, sont drastiquement rationnés. Cette secousse a été de trop et les SPT touristiques sont entrés en crise, avec des effets particulièrement importants dans le secteur de la construction. Ainsi, le Valais (26%) est certainement celui où la capacité d'adaptation et d'innovation s'est le plus relâchée en raison d'une croissance extensive importante. Le Valais a joué la carte de la compétitivité par les prix en augmentant ses capacités, en misant largement sur la parahôtellerie et en recourant à l'immigration de main-d'œuvre. Le SPT des Grisons, dont l'emploi a augmenté de 16% sur la période, a maintenu une part importante de nuitées dans les hôtels. L'Oberland bernois (17%) occupe une position intermédiaire.

6.6.4 La fragilisation des SPT industriels

Les SPT spécialisés dans les activités industrielles ont vu leur emploi évoluer largement en dessous de la moyenne nationale et même généralement de manière négative. Deux raisons à cela : l'exposition négative au cours du franc et les différents mouvements qui ont été la réaction à ce mouvement – hausse drastique de la productivité, délocalisation ou simplement déclin.

Dans l'Arc jurassien (-30%), la première phase de montée d'appréciation du franc a provoqué une diminution brutale des emplois et par la suite un redéploiement important des branches horlogères et de la machine. La forte capacité d'adaptation et d'innovation locale a permis une transformation considérable des activités, mais aussi une hausse telle de la productivité que si les revenus à l'exportation se situent à des niveaux très élevés, l'emploi n'a plus augmenté. Toutes les branches se sont orientées sur des marchés de niches et à haute valeur ajoutée, impliquant des séries limitées. Les grandes entreprises se sont restructurées (rationalisation de la production, délocalisation, etc.) et de nombreuses PME ont disparu : l'horlogerie-

bijouterie, par exemple, est ainsi passé de plus de 48'000 emplois en 1975 à environ 23'000 en 1995. La machine et la métallurgie, à moindre capacité d'adaptation, ont cependant continué à décliner. Les nouvelles activités industrielles, en particulier la microtechnique, ne parviennent pas à croître. On peut penser que cela est dû aux coûts élevés à l'exportation et aux difficultés accrues de financement des PME, deux phénomènes qui handicapent les entreprises aux tout premiers stades de lancement d'un produit.

En Suisse orientale (-17%), la spécialisation traditionnelle dans le textile et l'habillement, très exposée au variation du taux de change, néanmoins à relativement forte capacité d'adaptation, s'est réfugiée dans des productions de niche et a connu une baisse importante de l'emploi. Le secteur de la machine, et en particulier de la machine textile, à faible capacité, a largement délocalisé sa production à l'étranger tout en maintenant l'emploi sur place.

En Valais (-1%), les succursales des grandes entreprises bâloises occupaient, en 1995, près de la moitié de l'emploi industrielle de la région et marquaient les grandes spécialisations valaisannes, chimie et métallurgie. Depuis la fin des années 80, ces grandes entreprises ont réduit l'emploi et leurs liens avec les sous-traitants locaux. Si ces grandes entreprises n'ont pas fermé, contrairement à ce qui s'est passé au Tessin, cela tient essentiellement à l'importance des investissements effectués et non à une quelconque capacité d'adaptation et d'innovation locale. Ces entreprises ont alors procédé à une réorientation de leur production vers la haute valeur ajoutée et ont délocalisé la production de masse à l'étranger.

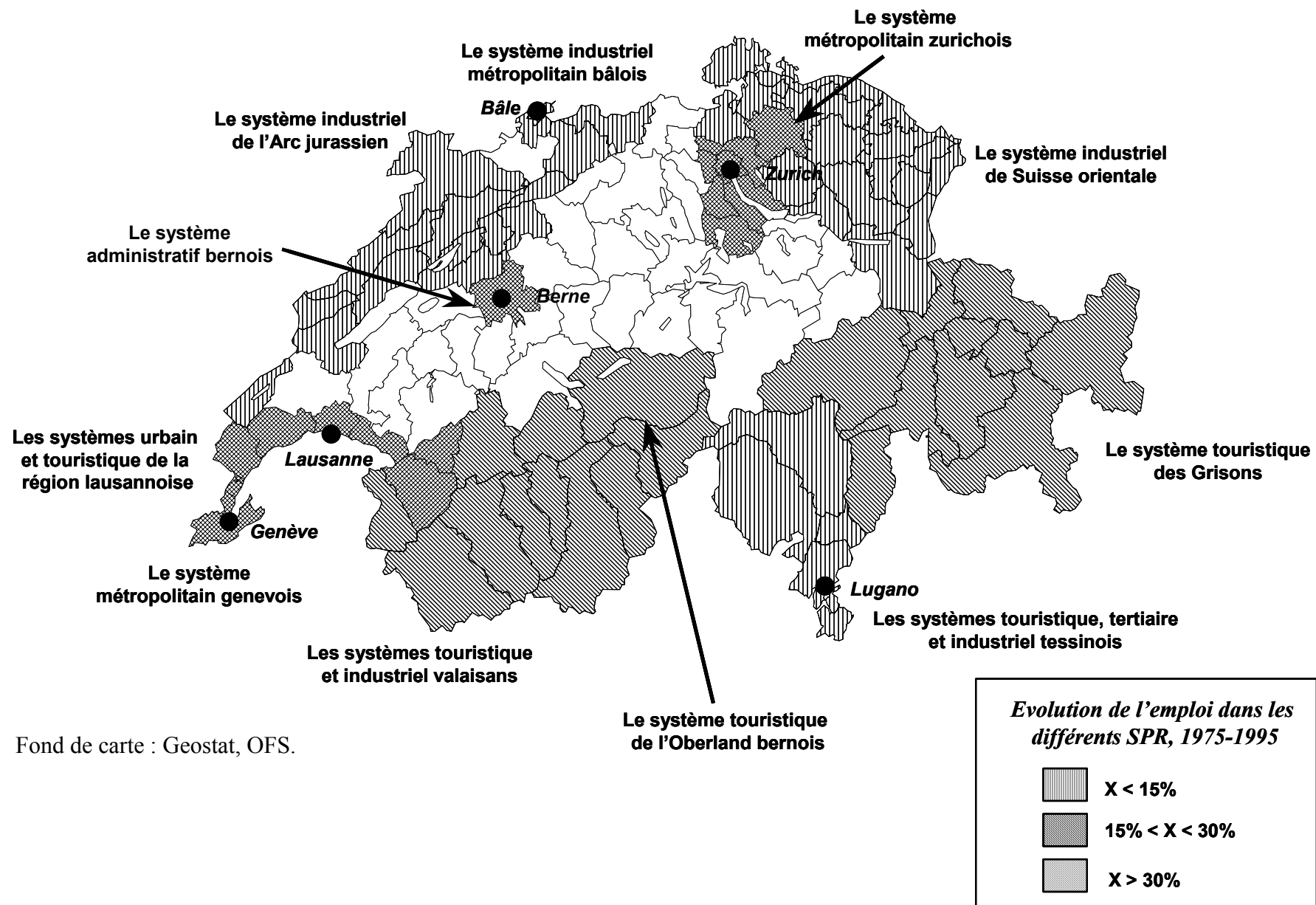
6.6.5 La croissance des places centrales

Les SPT spécialisés dans les activités internes au pays sont très peu sensibles aux fluctuations du taux de change. Ils ont connu de manière surprenante une croissance supérieure aux places financières. Ce sont essentiellement des places centrales pour leur région ou pour l'ensemble de la Suisse et qui vivent du contrôle des flux internes au pays. Or, il s'agit pour l'essentiel de services (santé, administration, enseignement supérieur, médias, etc.) dont la productivité ne peut guère augmenter et dont le marché – national – est généralement en croissance. Le SPT de l'agglomération lausannoise (+59%) profite de sa situation centrale dans le développement de services publics (santé, enseignement, etc.) et privés (siège romand des banques et assurances, etc.). Berne a connu également une croissance importante de ses activités (+59%). Les flux proviennent bien sûr de l'ensemble de la Suisse et sont constitués par le secteur public (administration, santé, etc.), par les grandes régies fédérales (Poste, CFF, etc.) ainsi que par les activités de services induites par ces dernières. Remarquons également que la région zurichoise joue un rôle de place centrale pour la Suisse centrale et orientale.

Cette évolution surprenante s'explique peut-être par le fait que ces places centrales ont profité tant de l'augmentation de la productivité des systèmes industriels que de la croissance des systèmes financiers en captant les flux générés à l'exportation. Cependant, ces systèmes connaissent des difficultés plus importantes à partir de 1992, suite à la crise des finances publiques (consécutive à la récession des années 90) et au programme de revitalisation/libéralisation que les autorités politiques ont mis en place. Dans ce contexte, l'adoption des principes du « new public management » a encouragé une restructuration des secteurs publics et semi-publics qui constituent l'essentiel des activités de ces SPT. Ces efforts de libéralisation entraînent en règle générale un regroupement des acteurs. Dans un tel contexte, Berne, sera-t-elle à même de concurrencer Zurich pour attirer, par exemple, les nouvelles entreprises de télécommunications ?

Si maintenant on considère ces évolutions à l'échelle suisse et à partir de l'évolution de l'emploi des SPT des différentes régions (Figure 8), on constate que la croissance s'est concentrée sur le Plateau suisse, là où se situent les métropoles financières ou les places centrales. Les SPT touristiques alpins résistent bien, alors que les régions frontières et industrielles connaissent un déclin.

FIGURE 8 : EVOLUTION DIFFÉRENCIÉE DE L'EMPLOI DANS LES SPT



7 CONCLUSION

Cette conclusion porte tout d'abord sur le cas suisse. Ensuite, nous faisons un parallèle avec l'intégration économique et monétaire européenne et les tensions régionales que ce processus pourrait provoquer au sein de l'Euroland.

La Suisse, sa place financière et sa cohésion économique régionale

L'économie suisse a donc connu au cours de ces trois dernières décennies d'importants bouleversements structurels et régionaux. Dans un premier temps, l'appréciation du franc suisse a accompagné le développement des métropoles financières, favorisé l'internationalisation des grands groupes et fragilisé les systèmes industriels et touristiques composés de PME. Dans un second temps, le processus de décartellisation engagé dès les années 90 a renforcé cette évolution duale en déstructurant les circuits de financement des régions exportatrices composées de PME et en bousculant les régions orientées sur le contrôle des flux intérieurs. Le secteur financier n'a pas résorbé les déséquilibres régionaux et n'a donc pas joué le rôle régulateur que, généralement, la théorie néoclassique lui attribue. Le développement des activités financières a au contraire renforcé la dualisation non seulement sectorielle mais également spatiale de l'économie suisse.

Très ouverte sur l'extérieur et prise très tôt dans la mondialisation des échanges, l'économie suisse n'a pas, bien sûr, été qu'exclusivement soumise à l'appréciation du franc suisse et au processus, plus récent, de libéralisation du système financier : changement technique, passage d'une société industrielle à une société de l'information, etc. Tous ces mouvements ont leur part dans l'explication des transformations, mais il semblait important de ne pas négliger l'importance des variables monétaires et financières, car ces dernières peuvent faire l'objet de certains choix de politiques économiques. Or, comme l'observe Lordon (1997), il n'existe pas *a priori* « une » bonne norme de politique économique. Loin des causalités mécaniques mises en évidence par l'approche néoclassique et de la conception implicite qui la présente comme un exercice de régulation conduit par des ingénieurs sur un grand mécanisme, la politique économique est au contraire plongée dans un univers de sens et de croyances. La question centrale devient donc celle de la constitution/élection de cette bonne norme de politique économique et de la crédibilité, concept si cher aux nouveaux classiques, qui en découle. Lordon veut avant tout rompre avec les approches substantialistes qui ne définissent la crédibilité que de manière extensive, c'est-à-dire sous la forme d'un répertoire d'actions bien spécifiées et réputées « correctes » auxquelles toute politique économique devrait se conformer. Il envisage, au contraire, une conception relationnelle de la crédibilité qui focalise sur le caractère de construction collective de la norme de politique économique. En effet, au départ de cette construction collective, les intérêts des acteurs économiques ne sont pas unifiés et transparents mais incertains et

contradictoires. Il existe donc, pour Londen, une multiplicité de normes de politiques économiques *a priori* éligibles par ces acteurs.

Les grandes banques suisses semblent ainsi avoir compris qu'elles étaient à même d'influencer la construction de cette bonne norme de politique économique et que la « science économique » demeurait une affaire éminemment politique, faite de persuasion mêlant sophistication des modèles et simple jeu rhétorique. Une étude de l'UBS⁵⁵ soutenait sans détour que la Suisse et sa place financière avaient intérêt à conserver une politique monétaire autonome et donc à ne pas lier l'évolution du franc suisse à celle de l'euro, les économistes de l'UBS allant jusqu'à considérer que le flottement du franc – et surtout sa possible appréciation – ne constitue pas un handicap majeur pour l'industrie d'exportation helvétique (UBS, 2000). Au contraire, l'ensemble des acteurs économiques suisses pourrait y perdre puisque le différentiel d'intérêt en faveur de la Suisse – de l'ordre de 2% par rapport aux taux allemands – pourrait s'effacer. Surtout, conserver un franc suisse indépendant permettrait tout simplement à la place financière helvétique, dans la mesure où la Grande-Bretagne rejoindrait à moyen terme la zone euro, de bénéficier d'un avantage décisif sur la City : le franc suisse deviendrait en effet une des dernières grandes devises internationales de diversification des portefeuilles et pourrait pleinement jouer sa fonction de monnaie refuge en périodes troublées. De plus, l'élargissement futur à l'est de l'Union européenne pourrait remettre en cause la stabilité et la crédibilité de la devise européenne, et donc du franc suisse si celui-ci devait se confondre avec l'euro. Notons tout de même le paradoxe : dans le cas européen, on considérerait que les incertitudes pesant sur l'évolution des taux de change étaient tellement défavorables au commerce intra-européen qu'on a cherché par tous les moyens au cours de ces trente dernières années à stabiliser l'évolution extérieure des différentes monnaies nationales – Serpent, SME et aujourd'hui intégration monétaire pure et simple ! Si certains arguments des économistes de l'UBS méritent débats et attention, d'autres laissent le lecteur songeur.

Ainsi, dans quelle mesure l'appréciation du franc suisse reflétait-elle les bonnes performances de l'économie suisse et, quelque part, la nécessaire adaptation des branches – industrielles et touristiques – moins compétitives ? Ce n'est pas foncièrement la compétitivité et le dynamisme des activités financières qui ont provoqué la hausse du franc : c'est aussi le contraire. Comme toujours en économie, c'est dans les effets cumulatifs que se trouve l'explication. *C'est la hausse du franc qui est – en partie – la cause de la compétitivité de la place financière.* Bien sûr, il y

⁵⁵ Précisons que cette étude a été rendue publique quelques mois avant une importante votation populaire sur la question européenne. Il ne s'agissait toutefois pas de se prononcer sur une éventuelle adhésion de la Suisse à l'UE, il s'agissait seulement d'y penser ! Cette étude est de plus sortie à une époque où le franc suisse reprenait « force » vis-à-vis de l'euro ; la devise helvétique avait connu une longue période de stabilité vis-à-vis de la devise européenne et avait par conséquent également plongé par rapport au dollar et à la livre sterling.

a d'autres raisons au développement des métropoles financières suisses. Dans un contexte de déstructuration des systèmes économiques nationaux et de réorganisation sur une base internationale des activités financières et de contrôle des flux économiques, certaines d'entre elles, Zurich, Genève et dans une moindre mesure Lugano ont su combiner leurs propres ressources spécifiques et les avantages traditionnels de la Suisse. La région bâloise, par exemple, n'a pas réussi à promouvoir sa place financière, malgré la présence d'organisations nationales et internationales importantes (Association Suisse des Banquiers, Banque des Règlements Internationaux, etc.).

A l'inverse, les SPT industriels et touristiques ont dû s'adapter, c'est-à-dire survivre en dépit d'un cadre macro-économique défavorable. Le discours sur l'adaptation et le développement vers de nouvelles activités à haute valeur ajoutée doit être examiné avec prudence. En effet, l'évolution du franc a éliminé toute production de masse de Suisse. Dans les branches très compétitives sur le plan international, comme la chimie ou l'horlogerie, les suppressions d'emplois ont été massives en Suisse et les délocalisations importantes. Les grandes entreprises ont tiré leur épingle du jeu, parfois au détriment de leur région d'origine. Une contrainte de change excessive peut-elle être à l'origine de l'éclosion de nouvelles activités ? De même, le passage à une économie financière que le processus de libéralisation n'a fait qu'accélérer et qui privilégie les acteurs économiques constituant les milieux boursiers (institutions financières, grandes banques, entreprises multinationales, services financiers, etc.) ne s'est-il pas fait au détriment des systèmes de PME spécialisées dans des activités traditionnelles ? Ces questions sont importantes car il y a en Suisse un paradoxe. D'un côté, des moyens considérables sont investis dans la recherche scientifique et technique et dans la formation de haut niveau. Ces éléments sont régulièrement décrits comme étant la clé de la compétitivité à long terme du pays. Cependant, on observe plutôt la stagnation de l'industrie suisse en Suisse, le nombre décevant de PME technologiques et leur incapacité à croître. On peut par conséquent s'interroger sur la pertinence de la politique actuelle d'investissement massif dans la recherche et la formation alors que les conditions de base favorables à l'émergence de nouvelles activités industrielles et technologiques ne sont pas réunies.

Finalement, on constate que seules les régions qui avaient au départ des capacités importantes dans le domaine financier ont réussi leur transformation.

L'évolution de la balance des transactions courantes est assez symptomatique : l'excédent provient pour l'essentiel de revenus financiers (revenus des capitaux placés à l'étranger). Or, on ne sait pas si ces capitaux sont réinvestis en Suisse ou s'ils servent l'expansion à l'étranger des principaux acteurs financiers et industriels. Si c'est le cas, les bonnes positions commerciales de la Suisse ne sont que du vent du point de vue des activités dans le pays. On retombe sur le débat ancien des

aspects réels d'une économie basée sur la finance. La place financière suisse et les grandes entreprises industrielles sont-elles encore connectées à l'économie du pays ? Dans le cas britannique, la montée en puissance du pouvoir actionnarial et de ses méthodes d'évaluation principalement axées sur une forte rentabilité financière à court terme semble avoir définitivement poussé les grandes entreprises industrielles à se désengager de leurs activités productives traditionnelles pour les transformer en gestionnaires de patrimoine financier à l'échelle internationale. En Suisse, les normes anglo-saxonnes de gestion financière n'ont pas encore véritablement percé. Néanmoins, après diverses affaires retentissantes, dont la plus célèbre en date est celle de Swissair, le Conseiller fédéral alors en charge de l'économie, Pascal Couchepin, dénonçait « la politique des cents » – il semble en effet que les mêmes cents personnes se retrouvent dans les conseils d'administration des grandes entreprises du pays. Les solutions évoquées pour accroître la transparence et l'efficacité de ces conseils allaient évidemment dans le sens d'une mise en conformité aux normes de gestion anglo-saxonnes...

On dira que la Suisse a évolué vers un système métropolitain de contrôle des flux économiques européens, voire planétaires et que c'est une position enviable. C'est vrai. Reste à savoir si ce succès repose sur une compétitivité durable dans ces branches ou si elle n'est que le reflet de conditions particulières et peut-être transitoires : que se passera-t-il lorsque l'Union européenne empêchera la Suisse d'être le refuge des capitaux ou de jouer de sa législation fiscale ? De plus, combien de personnes peuvent-elles vivre dans une économie spécialisée dans ces activités ? Ce choix est certainement valable pour le Luxembourg. L'est-il pour un pays de 7 millions d'habitants ?

L'Europe : son intégration économique et monétaire et sa cohésion régionale

Au-delà de la Suisse, ce travail permet d'établir un parallèle direct avec l'intégration économique et monétaire européenne. En effet, des pays et des régions qui étaient soumis à des régimes de politiques économiques – et monétaires – différents feront désormais face à une même contrainte de change, de surcroît dans un contexte de libéralisation des marchés financiers. Or, au moment où tous les yeux se braquent sur l'Europe, et que sa nouvelle monnaie devient une réalité concrète pour une grande partie des citoyens de l'Union, on peut s'étonner que la question des conséquences infranationales de cette intégration – c'est-à-dire la question des impacts régionaux susceptibles de se produire à l'intérieur même des différentes entités nationales – n'ait été que très peu abordée.

Pour Rodriguez-Fuentes (2000), certains considéraient tout simplement celle-ci comme accessoire puisque l'avènement de la monnaie unique touchait avant tout les différentes entités nationales, le changement de régime monétaire affectant ainsi les nations, et non pas les régions. Dès lors, la littérature traitant des impacts régionaux

de l'Union économique et monétaire s'est avant tout consacrée aux effets de l'euro sur les différentes économies nationales qui allaient constituer l'*Euroland* – celles-ci devenant en quelque sorte des régions. De surcroît, les politiques économiques qui ont précédé l'Union économique et monétaire avait pour finalité essentielle de faire converger « nominalement » les différentes économies européennes. Les politiques monétaires nationales se voyaient réduites à assumer un objectif de stabilité des prix, sans souci particulier s'agissant d'un impact potentiel au niveau régional. Ce qui n'est *a priori* pas surprenant puisque selon la théorie néoclassique, une politique monétaire visant la croissance stable de l'offre de monnaie est considérée comme neutre du point de vue de l'évolution des structures économiques nationales – et implicitement régionales. L'ensemble des critères de convergences retenus à Maastricht privilégiait ainsi la convergence « nominale ». Hypnotisées par ces critères de convergence nominale, les politiques économiques et monétaires mis en oeuvre ont oublié, voire totalement négligé un quelconque effort de convergence réelle⁵⁶.

Or, comme l'observe Pisani-Ferry (1994), l'intégration économique pourrait compromettre l'union monétaire – parce qu'elle conduit à plus de spécialisation, et donc à plus d'asymétries – alors que les critères de convergence nominale imposés pourraient handicaper la convergence réelle – parce qu'elle induit des différenciations sur les variables réelles. Dans cette perspective, une intégration monétaire n'est plus perçue comme un facteur de convergence territoriale, mais favorise au contraire l'accroissement des inégalités à travers la polarisation régionale des activités (Krugman, 1993) et donc les risques touchant une seule région en cas de chocs externes (Schor, 1998).

Par le biais de l'Union économique et monétaire, des régions dont les structures de production étaient jusqu'ici soumises à des régimes de change différents et faisaient face à des systèmes financiers nationaux et régionaux variés seront dorénavant intégrées dans un espace économique et monétaire unifié. Or, ce travail portant sur la Suisse a clairement montré que la monnaie ne pouvait pas être neutre ou neutralisée, que la finance n'était pas transparente et que les variations du taux de change avaient bien des impacts structurels. Les variables monétaires et financières ne sont donc neutres ni sectoriellement, ni spatialement. Dès lors, les choix de politiques économiques – et monétaire – qui seront effectués au niveau européen auront des conséquences réelles importantes sur l'évolution des différents systèmes de production territoriaux constituant l'*Euroland*.

⁵⁶ Rappelons que les économistes distinguent généralement deux types de convergence : la convergence « réelle » et la convergence « nominale ». La première exprime la diminution des disparités de niveaux de vie ou de structures (marchés du travail, tissu industriel, infrastructures, etc.) entre des pays ou des régions donnés. La seconde désigne le rapprochement des variables de coûts et de prix et ce qui les déterminent (taux d'intérêts, taux de change, ratios de finances publiques, etc.).

Au niveau externe, le processus européen d'unification monétaire gèle, par exemple, pour l'éternité des taux de change qui jusqu'à présent reflétaient différentes régulations nationales (Husson, 1997). Boyer (1998) montre bien qu'une politique monétaire européenne uniforme (tant aux niveaux interne qu'externe) aura des impacts différenciés suivant l'architecture institutionnelle et les modes de régulation nationaux prévalant dans chacun des pays de l'*Euroland*. A cette idée, nous ajoutons qu'à l'échelle régionale, les territoires ne sont pas non plus homogènes. Les régions d'Europe ont des caractéristiques très différentes les unes des autres. Elles sont spécialisées dans des secteurs de production dont l'exposition et la sensibilité aux fluctuations du taux de change sont contrastées. Elles faisaient partie de systèmes monétaires nationaux qui avaient façonné leur compétitivité de manière spécifique. Par exemple, les régions italiennes vivaient au rythme des dévaluations. A l'inverse, les régions d'Allemagne de l'Ouest voyaient leur monnaie fréquemment se réévaluer. Or, les régions ou pays qui s'engagent à constituer une zone monétaire renoncent à utiliser entre eux le taux de change comme instrument de politique économique, soit en fixant leur taux de change de façon irréversible, soit en adoptant une monnaie commune. Du point de vue régional, l'intégration monétaire européenne est ainsi assimilable à une modification de la contrainte liée au taux de change.

Le débat sur l'intégration monétaire se restreint trop souvent à l'impact sur les relations extérieures de l'économie européenne, en particulier avec la zone dollar ou la zone yen. L'euro sera-t-il capable de concurrencer le dollar comme monnaie de réserve internationale ? L'euro sera-t-il ou devra-t-il être fort vis-à-vis du dollar et/ou du yen ? Par analogie aux échanges internationaux tels qu'ils se déroulent actuellement, on examine généralement les effets différenciés qu'aurait un euro fort, respectivement faible, sur les régions européennes les plus exposées aux échanges avec les autres zones monétaires (dollar, yen, livre sterling, etc.). Bien entendu, les régions qui exportent vers ces zones verront vraisemblablement leur situation se modifier dans la mesure où l'euro aura un comportement plus ou moins différent de celui de leur ancienne monnaie nationale. Cependant, cette approche néglige les effets spatiaux considérables que l'on peut anticiper à l'intérieur des frontières de l'*Euroland* ainsi qu'avec les zones limitrophes. Les échanges que les différentes régions de l'*Euroland* connaissent entre elles sont souvent beaucoup plus importants que ceux qu'elles entretiennent avec des régions non-membres de l'*Euroland*. Dans cette perspective, ce que l'on a tendance à oublier, c'est que l'intégration monétaire, via une contrainte de change unifiée, aura des impacts sur les échanges non seulement avec l'extérieur de l'*Euroland*, non seulement entre les différents Etats de l'*Euroland*, mais également entre les différentes régions qui constituent un Etat. En retour, cette modification de la contrainte qui pèse sur le revenu de base des différentes régions affectera, sur le long terme, la direction d'évolution de ces différentes régions : une région dont le revenu basique provenait principalement de

la vente de ses produits dans son espace national traditionnel verra ses concurrents de l'Euroland mis sur le même pied que ses concurrents nationaux, avec différents effets possibles. Une région dont le revenu de base provient d'autres Etats de l'Euroland voit également sa contrainte de taux de change modifiée. On peut donc formuler un certain nombre de scénarios selon d'une part le type de système de production territorial et d'autre part le comportement de la monnaie nationale avant l'intégration monétaire européenne :

A) Régions *exposées* (qui exportent hors de leur pays d'origine) et situées dans des pays à *monnaie traditionnellement faible* par rapport aux autres zones de l'Euroland :

- Les avantages de coûts des régions à *milieux faibles* disparaîtront et ces activités tendront à se délocaliser dans des régions limitrophes de la zone euro (Europe centrale et orientale, Afrique du Nord, etc.) ;
- Les régions à *milieux forts* seront capables de tirer avantage de la nouvelle force de leur monnaie en investissant dans d'autres régions de l'Euroland qui deviennent relativement meilleur marché. L'expansion géographique des grandes entreprises de ces régions, grandes entreprises jusqu'ici essentiellement confinées dans les limites nationales, pourrait s'accompagner d'une diminution des emplois dans les fonctions exposées négativement.

B) Régions *exposées* (qui exportent hors de leur pays d'origine) et situées dans des pays à *monnaie traditionnellement forte* :

- Les régions à *milieux faibles* rencontreront des difficultés d'adaptation face à leurs concurrents puisque celles-ci, via une contrainte de change unifiée, ne profiteront plus de la force relative de leur monnaie pour se protéger. Les rachats d'entreprises locales par des groupes allogènes augmenteront ;
- Les régions à *milieux forts* renforceront leur avantages dans des produits et des services à faible élasticité-prix (haute technologie, niches, etc.).

C) Régions *abritées* (centres administratifs et de services à la population) : elles connaîtront peu de changements dans un premier temps. Leur évolution ultérieure dépendra de la compétitivité des régions environnantes.

D) ...

Si ces spéculations se révèlent pertinentes, une contrainte de change unifiée ne conduira pas forcément à une concentration des activités dans les régions à monnaie traditionnellement forte. Pour autant qu'elles disposent de capacités d'adaptation, certaines zones intermédiaires ou périphériques peuvent en bénéficier. Néanmoins, dans le contexte actuel de déréglementation des marchés financiers caractérisé par l'emprise croissante de ces derniers sur l'économie réelle, et comme nous l'avons principalement vu au travers des travaux de Sheila Dow, le risque de déstructuration

des circuits traditionnels de financement et donc de fragilisation des régions périphériques est grand. En outre, et du point de vue des *places financières*, celles-ci seront mises en concurrence de manière plus directe que par le passé. La force des milieux locaux jouera dorénavant un rôle plus déterminant que la taille des économies nationales traditionnellement desservies. Les places financières les mieux établies et à fort milieux locaux s'imposeront face aux places financières de moindre envergure.

On peut également s'interroger sur les risques accrus d'instabilité qui planent sur des économies qui accordent aux marchés financiers une place de plus en plus centrale dans leur régulation. En effet, si la finance n'a jamais été neutre ou transparente, elle a parfois été plus stable (Brossard, 2001). Orléan (1999 ; 2000) montre bien à ce propos que la montée en puissance des acteurs financiers et du pouvoir actionnarial a profondément modifié le fonctionnement des économies. L'emprise de la logique financière et de ses méthodes d'évaluation a instauré une coupure radicale entre le temps de la production et le temps de la finance. Orléan rappelle que la théorie économique traditionnelle considère que les cours boursiers ont un fondement objectif, à savoir la capacité des entreprises à faire des profits, ce que l'on nomme communément leur « valeur fondamentale » ; dans cette optique, la finance ne serait que le reflet de l'économie réelle. Or, pour Orléan, le prix des actions ne représente rien d'autres que les croyances de l'opinion financière. Cette opinion se reflète ainsi dans l'évaluation des actifs financiers⁵⁷. On retombe sur la fameuse métaphore de Keynes s'agissant du « concours de beauté » : chaque acteur n'agit pas en fonction de ce qu'il croit juste mais de ce qu'il croit que les autres croient. Ces comportements d'imitation fondent ainsi les conventions prévalantes. Or, à une époque où l'ensemble des acteurs économiques privilégient la liquidité et que celle-ci est le résultat d'une coordination d'anticipations qui est une opinion commune (Aglietta, 2001b), la révision de cette préférence pour la liquidité peut être brusque et soudaine puisqu'elle est soumise aux changements collectifs d'opinion et avoir ainsi des effets fortement déstabilisants.

Ainsi, dans un contexte de libéralisation des systèmes financiers nationaux, de montée en puissance des normes de gestion financières anglo-saxonnes et de forte appréciation de l'euro – propositions qui ravissent généralement les économistes – on peut s'interroger sur l'évolution future des régions européennes. Ne risque-t-on pas – l'idée est provocante et caricaturale – de voir l'Europe se dualiser économiquement et spatialement sur le mode britannique ? Ou tout au moins de renforcer davantage le développement et le pouvoir de quelques métropoles

⁵⁷ Comme le note Martine Orange (2002) à propos de la faillite d'Enron, le monde financier découvre, en fait, qu'il ne sait rien des entreprises sauf ce qu'elles disent. Pratiquement, aucun de ces mécanismes - transparence financière, gouvernement d'entreprise, indépendance des administrateurs, création de valeur - censés créer les conditions d'une démocratisation de l'actionnariat, voire d'instaurer un capitalisme plus solidaire par le biais des fonds de pension pour salariés, n'a convenablement fonctionné.

financières au détriment des régions spécialisées dans des activités plus traditionnelles, pour certaines déjà très affaiblies ?

De manière générale, la théorie néoclassique qui domine actuellement le champ économique cherche plus à substituer un monde idéal au monde réel qu'à expliciter le fonctionnement de ce dernier. Or, les mécanismes économiques décrits par cette théorie ne sont pas valables en tout temps et en tout lieu, indépendamment de leur contexte. Au contraire, et comme nous avons cherché à le montrer tout au long de ce travail, *le contexte est à la fois l'empreinte et la matrice des mécanismes économiques. Ces derniers ne peuvent d'ailleurs pas être pensés indépendamment des caractéristiques spatiales et temporelles de leurs manifestations.*

L'intégration économique et monétaire à la sauce libérale – avec des marchés financiers tout puissants et le retrait de l'état – ne résorbera pas spontanément les inégalités régionales. Ce constat peut au moins servir à justifier certaines politiques d'aide régionale (fonds structurels, mise en place de société de capital-risque et de proximité, etc.). En somme, et comme le suggère Regnault (1998), il est primordial d'imaginer des mesures territoriales d'accompagnement si l'on veut pas que le best-seller européen des années 2020 ne s'intitule « la banane bleue et le désert européen ». Néanmoins, savoir comment l'Union économique et monétaire aggravera les disparités entre régions reste extrêmement difficile à prédire, la probabilité est cependant grande que l'évolution des différentes régions européennes se fasse de manière très contrastée suivant les différents facteurs que nous avons explorés dans cette étude : exposition à la concurrence d'autres régions du continent ou d'autres zones monétaires, spécialisations sectorielles, types d'entreprises présentes dans une région et enfin capacité d'adaptation et d'innovation régionale – à condition bien entendu que l'on mette en place de nouvelles modalités de financement favorables au développement des PME innovatrices.

8 RÉFÉRENCES

- Aeberhardt W. et Zumstein M. (1990), « La Suisse, un îlot en matière de taux d'intérêt », *Cahiers des questions conjoncturelles*, n° 2, février, p. 23-34.
- Aglietta M. (1987), « L'économie française face aux contraintes de change : une tragédie revisitée », in *Les Cahiers français*, Le commerce international, n° 229, janvier-février, p. 66-72, La Documentation française, Paris.
- Aglietta M. (1993), « Crises et cycles financiers, Une approche comparative », *Document de travail du CEPII*, n° 93-05, octobre.
- Aglietta M. (2001a), *Macroéconomie financière, 2. Crises financières et régulation monétaire*, La Découverte, 3^e éd., Paris.
- Aglietta M. (2001b), « Préface », in Brossard O., *D'un krack à l'autre, Instabilité et régulation des économies monétaires*, Grasset, Paris.
- Aglietta M. et Bauland C. (1994), « Contrainte extérieure et compétitivité dans la transition vers l'Union économique et monétaire », *Revue de l'OFCE*, n° 48, janvier, p. 7-51.
- Allais M. (1994), « La politique de libre-échange, le Gatt, et la construction européenne », *Revue d'économie politique*, vol. 104, n° 1, janvier-février, p. 3-23.
- Allégret J.-P. (2001), « Introduction », in Chanel-Reynaud G. et Bloy E. (dir.), *La banque et le risque PME*, Presses universitaires de Lyon, Lyon.
- Allen J. (1992), « Services and the UK space economy: regionalization and economic dislocation », *Transactions of the Institute of British Geographers*, NS 17, p. 292-305.
- Allessandrini P. et Zazzaro A. (1999), « A 'Possibilist' Approach to Local Financial Systems and Regional Development : The Italian Experience », in Martin R. (Ed.), *Money and the Space Economy*, John Wiley & Sons, New York .
- Amin A. et Robins K. (1990), « Industrial Districts and Regional Development : Limits and Possibilities », in Pyke F., Becattini G. et Sengenberger G. (eds), *Industrial Districts and Interfirm Cooperation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Anrig P. et al. (1995), *Branchenbericht Tourismus : Grundlage für den Bericht des Bundesrates über die Tourismuspolitik*, Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit, Bern.
- Asensio A. (1991), « Compétitivité et contrainte extérieure », *Economie appliquée*, n° 1, p. 71-103.
- ASB (1996), *Le secteur bancaire suisse: Evolution, structure et position internationale*, Bâle.

- ASB (1999), *Le secteur bancaire suisse: Evolution, structure et position internationale*, Bâle.
- Asheim B. et Isaksen A., (1997), « Specialised areas of production in Norway. Quantitative overview and case-studies », *Paper presented at the 37th ERSA Congress*, Rome.
- Aydalot P. (1985), *Economie régionale et urbaine*, Economica, Paris.
- Bairoch P. (1990), « La Suisse dans le contexte international aux XIX^e et XX^e siècles », in Bairoch P. et Körner M., *La Suisse dans l'économie mondiale*, Droz, Genève.
- Balastèr P. (1990), « Les indices des taux de change selon les branches industrielles », *Cahiers des questions conjoncturelles*, n° 2, février, p. 35-48.
- Bassoni A. et Beitone M. (1994), *Problèmes monétaires internationaux*, Armand Colin, Paris.
- Bassoni et Beitone (1997), *Monnaie, Théories et politiques*, Sirey, 2^e édition, Paris.
- Beaud M. et Dostaler G. (1996), *La pensée économique depuis Keynes*, Points, Seuil, Paris.
- Becattini G. (1992), « Le district marshallien : une notion socio-économique », in Benko G. B. et Lipietz A., *Les régions qui gagnent, districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Economie en liberté, PUF, Paris.
- Béguelin J.-P. et Roth J.-P. (1992), « Rôle national et international de la place financière genevoise », in Stepczynski M. (dir.), *Genève et la Suisse, un mariage d'amour et de raison*, Bourse de Genève, Genève.
- Benko G. B. (1991), *Géographie des technopôles*, Masson, Paris.
- Bernegger M. (1988), *L'économie suisse sous le régime des changes flottants*, Vol. 1, Synthèse des résultats de recherche du programme n° 9 du Fonds national, « Evolution économique », Genève, Georg.
- Bischofberger A. (1995), « L'appréciation du franc suisse : du poison pour la conjoncture ? », *Bulletin du CS*, juin.
- Blattner N., Gratzl B. et Kaufmann T. (1996), *Das Vermögensverwaltungsgeschäft der Banken in der Schweiz*, P. Haupt, Stuttgart.
- Bonamy J. et May N. (1994), *Services et mutations urbaines, Questionnements et perspectives*, Economica, Paris.
- Bonamy J. et Valeyre A. (1993), « Flux et réseaux : de nouvelles formes d'organisation productive », in *Mutations économiques et urbanisation*, La Documentation française, Paris.

- Boncoeur J. et Thouément H. (1993), *Histoire des idées économiques, de Walras aux contemporains*, tome 2, Nathan, Paris.
- Borner S. et al. (1991), *Internationale Wettbewerbsvorteile : ein strategisches Konzept für die Schweiz*, Campus Verlag, Frankfurt a.M., Verlag Neue Zürcher Zeitung, Zürich.
- Bouvet P. (1996), « Les théoriciens contemporains de la monnaie endogène : consensus et désaccords », *L'Actualité économique, Revue d'analyse économique*, vol. 72, n° 4, Décembre, p. 451-470.
- Boyer R. (1998), « An Essay on the Political and Institutional Deficits of the Euro : The Unanticipated Fall Out of the European Monetary Union », *Couverture Orange CEPREMAP*, n° 9813, August.
- Bramanti A., Gordon R. et Ratti R. (1997), *The Dynamics of Innovative Regions : the GREMI approach*, Ashgate, Aldershot.
- Brossard O. (2001), *D'un krack à l'autre, Instabilité et régulation des économies monétaires*, Grasset, Paris.
- Brunhoff (de) S. et Jetin B. (2000), « Taxe Tobin : une mesure indispensable contre l'instabilité financière », in *Appel des économistes pour sortir de la pensée unique, Les pièges de la finance mondiale*, Alternatives économiques, Syros, Paris.
- Bürgin A. (1980-1996), *Regio Wirtschaftsstudie Nordwestschweiz. Schriften der Regio*, Helbing & Lichtenhahn, Basel.
- Carluer C., Cieply S. et Grondin M. (2001), « Perception et gestion bancaire du risque PME par le chargé d'affaires : exemple rhône-alpin », in Chanel-Reynaud G. et Bloy E. (dir.), *La banque et le risque PME*, Presses universitaires de Lyon, Lyon.
- Cartapanis A. (1984), *Instabilité des taux de change et déséquilibres internationaux, le cas français*, Perspectives de l'économie, Calmann-Lévy, Paris.
- Cartapanis A. (1996), « L'hétérogénéité des anticipations dans les modèles de change », *Economie appliquée*, n° 3.
- Cassis Y. (1990), « La place financière suisse et la City de Londres, 1890-1990 », in Bairoch P. et Körner M., *La Suisse dans l'économie mondiale*, Droz, Genève.
- Chabloz I., Lunghi A. et Sabooglu M. (1999), « Influences européennes sur la décartellisation du secteur bancaire », in Stoffel W. et Deiss J. (éd.), *La décartellisation en Suisse : influences européennes*, Editions Universitaires de Fribourg, Fribourg.
- Chanel-Reynaud G. et Cieply S. (2001), « Le financement des PME en France : d'une garantie à l'autre », in Chanel-Reynaud G. et Bloy E. (dir.), *La banque et le risque PME*, Presses universitaires de Lyon, Lyon.

- Chick V. et Dow S. C. (1988), « A Post-Keynesian Perspective on the Relation Between Banking and Regional Development », in Arestis P., *Post-Keynesian Monetary Economics, New Approaches to Financial Modelling*, Edward Elgar, Aldershot.
- Chopard R. (1991), « Culture et langage bancaires : l'exemple de la place financière tessinoise », *Hommage à un Européen*, Fondation Jean Monnet pour l'Europe et Ecole des hautes études commerciales de l'Université de Lausanne, Lausanne.
- Cohen B. (1998), *The Geography of Money*, Cornell University Press, Ithaca, London.
- Colletis G. et Pecqueur B. (1993), « Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives ? », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, p. 489-508.
- Colletis G. et Pecqueur B. (1994), « Les facteurs de la concurrence spatiale et la construction des territoires », in Garofoli G. et Vazquez Barquero A. (eds), *Organization of Production and Territory : local models of development*, Gianni Luculano Editore, Pavia.
- Colletis G. et Pecqueur B. (1995), « Politiques technologiques locales et création de ressources spécifiques », in Rallet A. et Torre A. (éd.), *Economie industrielle et Economie spatiale*, Economica, Paris.
- Colletis G., Gilly J.-P., Pecqueur B., Perrat J. et Zimmerman J.-B. (1997), « Firmes et territoires : entre nomadisme et ancrage », *Espaces et Sociétés*, n° 1.
- Commission of the European Communities (1993), *New Location Factors for Mobile Investment in Europe*, OOEPEC, Luxembourg.
- Conti S. (1996), « De l'entreprise au territoire », *Revue internationale PME*, vol. 9, n° 4-5, p. 5-35.
- Courlet C. et Pecqueur B. (1991), « Systèmes locaux d'entreprises et externalités : essai de typologie », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3-4, p. 391-406.
- Crevoisier O. (1993), *Industrie et région : les milieux innovateurs de l'Arc jurassien*, EDES, Neuchâtel.
- Crevoisier O. (1995) « Les grandes entreprises et le changement structurel au niveau régional : le cas de la Société suisse de micro-électronique et d'horlogerie », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 2, p. 301-315.
- Crevoisier O. (1996) « Développement économique régional et MT : grille d'analyse », in Decoutère S., Ruegg J. et Joye D., *Le management territorial : pour une prise en compte des territoires dans la nouvelle gestion publique*, Presses polytechniques et universitaires romandes, Lausanne.

Crevoisier O. (1997), « Financing Regional Endogenous Development: the Role of Proximity Capital in the Age of Globalization », *European Planning Studies*, 5(3), p. 407-415.

Crevoisier O. (1998a), « Mondialisation et territorialisation de l'économie : les approches homogénéisante et particularisante », in Proulx M.-U, *Perspectives sur le développement local*, L'Harmattan, Paris.

Crevoisier O. (1998b), « Structures spatiales différenciées de financement des grandes entreprises et des PME régionales », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 4, p. 625-640.

Crevoisier O. (2001), « L'approche par les milieux innovateurs : états des lieux et perspectives », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 1, p. 153-166.

Crevoisier O., Maillat D., Hainard F. et Fragomichelakis M. (1996), *La dynamique des savoir-faire industriels*, Seismo, Zürich.

Crevoisier O., Maillat D., Wermeille I., Rudolf J.-Ph. et Schneider A. (1996), *Le financement du développement endogène dans l'Arc jurassien*, Dossiers de l'IRER n° 38, Neuchâtel.

CVCI (1996), *Rapport annuel 1996*, Chambre valaisanne du commerce et de l'industrie, Sion.

Dayer S. (1992), *Aspects de l'économie valaisanne : histoire, réalités, perspectives*, Département de l'instruction publique du canton du Valais, Sion.

Dow S. C. (1992), « The Regional Financial Sector : a Scottish Case Study », *Regional Studies*, vol. 26, n° 7, p. 619-631.

Dow S. C. (1994), « European Monetary Integration and the Distribution of Credit Availability », in Corbridge S., Martin R. and Thrift N. (eds.), *Money, Power and Space*, Blackwell, Oxford.

Dow S. C. (1996), « Horizontalism : a critique », *Cambridge Journal of Economics*, n° 20, p. 497-508.

Dow S. C. (1998), « Financial Structure and the Economic Performance of Peripheral Economies : the Case of Europe », in Hill S. and Morgan B. (eds.), *Inward Investment, Business Finance and Regional Development*, Mc Millan, London.

Dow S. C. (1999), « The Stages of Banking Development and the Spatial Evolution of Financial Systems », in Martin R. (Ed.), *Money and the Space Economy*, John Wiley & Sons, New York .

Dow S. C. et Rodriguez-Fuentes C. J. (1997), « Regional Finance : A Survey », *Regional Studies*, Vol. 31, n° 9, p. 903-920.

- Dow S. C. et Rodriguez-Fuentes C. J. (1998), « The Political Economy of Monetary Policy », in Arestis P. and Sawyer M. (Eds.), *The Political Economy of Central Banking*, Edward Elgar, London.
- Dupuy C. et Gilly J.-P. (1992), « Dynamique industrielle, dynamique territoriale et stratégie des groupes », *Contribution au Colloque Industrie et Territoire : les systèmes productifs localisés*, Grenoble, 21-22 octobre.
- Dupuy C. et Gilly J.-P. (1995), « Les stratégies territoriales des grands groupes », in Rallet A. et Torre A. (éd.), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.
- Edgington D. W. (1994), « The Geography of *Endaka* : Industrial Transformation and Regional Employment Changes in Japan, 1986-1991 », *Regional Studies*, Vol. 28, n° 5, August, p. 521-535.
- Erkel-Rousse H. (1995), « Les problèmes posés par les disparités régionales dans la transition à l'Union Monétaire Européenne et au-delà », in Gern J.-P., *Economies en transition*, Editions Maisonneuve & Larose, Paris.
- Fama E. F. (1980), « Banking in a Theory of Finance », *Journal of Monetary Economics*, vol. 6, n° 1, p. 39-57.
- Farnetti R. (1995), *Le royaume désuni. L'économie britannique et les multinationales*, Paris : Syros.
- Farnetti R. (1996) « Le marché financier et les multinationales britanniques : Royaume uni ou désuni ? », *Economies et Sociétés*, Série R, n° 9, p. 153-191.
- Faugère J.-P. et Voisin C. (1993), *Le système financier et monétaire international*, Nathan, Paris.
- FH (1997), *Horlogerie Suisse 2010*, Fédération de l'industrie horlogère suisse, Bienne.
- Filippi M. (1996), « Les systèmes localisés de production et d'innovation : une approche en terme de réseaux », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 4, p. 727-742.
- Flouzat D. (1995), *Economie contemporaine. Les phénomènes monétaires*, 13^e édition, PUF, Paris.
- Fondation Genève place financière (1998), *Tout savoir sur la place financière de Genève : répertoire de la place financière genevoise*, Fondation Genève place financière, Genève.
- Friedman M. et Schwartz A. J. (1963), *A monetary history of the United States, 1869-1960*, Princeton University Press, Princeton.
- Friedman M. (1968), « The Role of Monetary Policy », *American Economic Review*, vol. 58, n° 1, March, p. 1-17.

- Friedman M. (1973), *Money and Economic Development, The Horowitz Lectures of 1972*, Praeger Publisher, New York.
- Gallouj C. (1996), « Le commerce interrégional des services aux entreprises, Une revue de la littérature », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, p. 567-596.
- Gardener E. (1988), « Innovations and New Structural Frontiers in Banking », in Arestis P. (Ed.), *Contemporary Issues in Money and Banking*, Macmillan, London.
- Gilly J.P. et Grossetti M. (1993), « Organisations, individus et territoires : le cas des systèmes locaux d'innovation », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, p. 447-467.
- Girardi A. (1996), « Effeti della svalutazione della lira italiana sul contesto economico ticinese », *Periodico dell'IRE*, n° 3, p. 19-30.
- Gouguet J.-J. (1981), « Pour une réhabilitation de la théorie de la base », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 1, p. 63-83.
- Goux J.-F. (1998), *Economie monétaire et financière, Théories, institutions, politiques*, Economica, 3 éd., Paris.
- Grosjean N. (1998), *Capacité d'innovation et compétitivité des activités industrielles dans l'Espace Mittelland*, IRER, Neuchâtel.
- Groupe d'experts « Réforme du régime monétaire » (1997), *Nouvel article constitutionnel sur la monnaie*, Administration fédérale des Finances, Berne, octobre.
- Groupe de travail interdépartemental « Euro » (1998), *La Suisse et l'Union économique et monétaire européenne*, Administration fédérale des Finances, juin, Berne.
- Guégan J.-C. et Rousier N. (1989), *Les systèmes productifs localisés en France*, Notes de travail, IREPD, Grenoble.
- Guex S. (1993), *La politique monétaire et financière de la Confédération suisse, 1900-1920*, Editions Payot, Lausanne.
- Guttmann R. (1995), « Monnaie et crédit dans la théorie de la régulation », in Boyer R. et Saillard Y., *Théorie de la régulation, L'état des savoirs*, La Découverte, Paris.
- Harrison R., Mason C. (1996), « Developing the Informal Venture Capital Market : A Review of Department of Trade and Industry's Informal Investment Demonstration Projects », *Regional Studies*, Vol. 30, p. 765-771.
- Hitz H., Schmid C. et Wolff R. (1994), « Les nouvelles tendances de l'urbanisation zurichoise : l'émergence d'une ceinture urbaine en périphérie », in Evette Th. et Lautier F., *De l'atelier au territoire, le travail en quête d'espaces*, L'Harmattan, Paris.

- Hitz H., Schmid C. et Wolff R. (1996), « Zürich Goes Global : Economic Restructuring, Social Conflicts and Polarization », in O'Loughlin J. and Friedrich J. (Eds), *Social Polarization in Post-Industrial Metropolises*, Walter de Gruyter, Berlin, New York.
- Hoyt H. (1939), « A development of economic base concept », *Land Economics*, n° 1, p. 182-186.
- Husson M. (1997), « Les mystères de Maastricht », in *Appel des économistes pour sortir de la pensée unique, La monnaie unique en débat*, Alternatives économiques, Syros, Paris.
- Isaksen A. (1996), « Towards increased regional specialisation ? The quantitative importance of New Industrial Spaces in Norway 1970-1990 », *Norsk Geografisk Tidsskrift*, n° 1.
- Isard W. (1960), *Methods of Regional Analysis*, The M.I.T. Press, Cambridge (Mass.).
- Jacobs J. (1984), *Cities and the Wealth of Nations*, Penguin, Harmondsworth.
- Jäger F., Minsch R. et Abrahamsen Y. (1996), « Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf den Schweizerischen Tourismus », *Annuaire de l'économie touristique suisse 1995/96*, p. 41-52.
- Kaufmann H. (1997), « Currency beneficiaries and losers », *Revue de la Banque Julius Baer*, février, Zurich.
- Kenen P. (1969), « The Theory of Optimum Currency Areas : an Eclectic View » in Mundell R.A. et Swoboda A. (Eds), *Monetary Problems in International Economy*, Chicago University Press.
- Krätke S. (1995), *Stadt, Raum, Ökonomie : Einführung in aktuelle Problemfelder der Stadtökonomie und Wirtschaftsgeographie*, Birkhäuser, Basel, Boston, Berlin.
- Krugman P. (1991), *Geography and Trade*, The M.I.T. Press, Cambridge (Mass.).
- Krugman P. (1993), « Lessons of Massachusetts for EMU », in Jones R. and Kenen P. (eds), *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, CEPR/Cambridge University Press.
- Lambelet J.-C. (1993), *L'économie suisse*, Economica, Paris.
- Lamotte H. et Vincent J.-P. (1993), *La Nouvelle Macroéconomie Classique*, PUF, Paris.
- Lavigne A. et Villieu P. (1996), « La politique monétaire : nouveaux enjeux, nouveaux débats ? », *Revue d'économie politique*, vol. 106, n° 4, juillet-août, p. 491-570.

- Lavoie M. et Baslé M. (1996), « La pensée monétaire de Jacques Le Bourva : analyse et historique », *Revue d'économie politique*, vol. 106, n° 2, mars-avril, p. 269-291.
- Lecaillon J. et Marchal J. (1967), *Théorie des flux monétaires*, éditions Cujas, Paris.
- Leyhson A. (1995), « Geographies of Money and Finance : I », *Progress in Human Geography*, n° 19, p. 531-543.
- Leyshon A. et Thrift N. J. (1997), *Money/Space : Geographies of Monetary Transformation*, Routledge, London.
- Lordon F. (1997), *Les quadratures de la politique économique, Les infortunes de la vertu*, Albin Michel, Paris.
- Lorenz M. (1996), *Branchenbericht Informatik- und Telekommunikationsbranche im Espace Mittelland, Arbeitsbericht*, Institut für Wirtschaftsinformatik der Universität Bern, Bern.
- Lusser M. (1996), « Die Entwicklung der schweizerischen Bankenstruktur », in Geiger H., Hirszowics C., Volkart R., Weibel P. F., *Schweizerisches Bankwesen im Umbruch*, Verlag Paul Haupt, Bern, Stuttgart, Wien.
- Mc Kinnon R. (1963), « Optimum Currency Areas », *American Economic Review*, vol. 53.
- Maillat D., Crevoisier O. et Lecoq B. (1991), « Réseaux d'innovation et dynamique territoriale : un essai de typologie », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3-4, p. 407-432.
- Maillat D. et Perrin J.-C. (1992), *Entreprises innovatrices et développement territorial*, GREMI, EDES, Neuchâtel
- Maillat D., Quévit M. et Senn L. (éd.) (1993), *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional*, GREMI, EDES, Neuchâtel.
- Maillat D. (1996), « Du district industriel au milieu innovateur : contribution à une analyse des organisations productives territorialisées », *Working Papers IRRER*, n° 9606a, Neuchâtel.
- Malecki E. J. et Oinas P. (1999), *Making Connections, Technological Learning and Regional Economic Change*, Ashgate, Aldershot.
- Marcelpoil E. (1997), *L'organisation économique du sillon alpin, contribution à l'analyse des territoires*, Thèse de Doctorat, Université Pierre Mendès France Grenoble II, Grenoble.
- Martin R. (1988), « The political economy of Britain's north-south divide », *Transactions of the Institute of British Geographers*, NS 13 : 4, p. 389-418.

- Martin R. (1994), « Stateless Monies, Global Financial Integration and National Economic Autonomy : the End of Geography ? » in Corbridge S., Martin R. and Thrift N. (Eds.), *Money, Power and Space*, Blackwell, Oxford et Cambridge.
- Martin R. (2001), « EMU versus the regions ? Regional convergence and divergence in Euroland », *Journal of Economic Geography*, n° 1, p. 51-80.
- Martin R. et Minns R. (1995), « Undermining the Financial Basis of Regions : The Spatial Structure and Implications of the UK Pension Fund System », *Regional Studies*, vol. 29, n° 2, p. 125-144.
- Maslot J. et Passeron H. (1996), *Compétitivité et stratégies françaises, Entreprises, secteurs et régions*, Economica, Paris.
- Matteaccioli A. (1998), « Identification des caractéristiques structurelles et organisationnelles des milieux innovateurs à la lumière des systèmes complexes », METIS-CRIFES, Université de Paris I, *Colloque en vue de la préparation de GREMI IV : Identification des milieux et émergence de leurs capacités d'innovation*, article revu et corrigé le 1^{er} avril.
- Michalet C.-A. (1998), *Le capitalisme mondial*, Quadrige, PUF, Paris.
- Modigliani F. et Miller E. (1958), « The Cost of Capital, Corporate Finance, and the Theory of Investment », *American Economic Review*, vol. 48, n° 3, p. 261-297.
- Monvoisin V. (2000), « L'analyse post-keynésienne de la monnaie, Débats contemporains autour de l'offre de monnaie », Article présenté au *XVIIèmes Journées Internationales d'Economie Monétaire et Bancaire, Colloque du GdR « Economie Monétaire et Financière »*, 7-9 Juin, Lisbonne.
- Monvoisin V. (2001), « Essai d'unification des définitions post-keynésiennes de la monnaie endogène : des divergences à la complémentarité », Article présenté au *Colloque du Centre de Recherche sur l'Intégration économique et financière : « Du franc à l'euro : changements et continuité de la monnaie »*, 14-16 novembre, Poitiers.
- Moore B. J. (1988), *Horizontalists and Verticalists : the Macroeconomics of Credit Money*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Morin P. (1986), « Dévaluation et appréciation du taux de change: débats », *Regards sur l'actualité*, novembre, p. 4-27, La Documentation française, Paris,
- Muggli Ch. et Schulz H.-R. (1992), *Grossstädte und Städtehierarchie in der Schweiz*, Bericht des NFP Stadt und Verkehr, Programmleitung NFP « Stadt und Verkehr », Zürich.
- Mundell R. (1961), « A theory of optimum currency areas », *American Economic Review*, vol. 51, p. 657-667.
- Narassiguin P. (1993), *L'unification monétaire européenne*, Economica, Paris.

- Nasica E. (1997), « Comportements bancaires et fluctuations économiques, l'apport fondamental d'H. P. Minsky à la théorie des cycles endogènes et financiers », *Revue d'économie politique*, vol. 107, n° 6, novembre-décembre, p. 853-873.
- Németi F. et Pfister M. (1994), *Aspects de la compétitivité de l'industrie microtechnique suisse*, IRER-EDES, Neuchâtel.
- O'Brien R. (1992), *Global financial integration: The end of geography*, Pinter publisher, London.
- OFS (différentes années), *La prévoyance professionnelle en Suisse, Statistiques des caisses de pensions*, Office fédéral de la statistique, Neuchâtel.
- OFS (1999), *La prévoyance professionnelle en Suisse, Aperçu des principales données de la statistique des caisses de pensions*, Office fédéral de la statistique, Neuchâtel.
- Orange M. (2002), « Le capitalisme touché au cœur », *Le Monde*, 8 février.
- Orio L. et Quilès (1993), *L'économie keynésienne, Un projet radical*, Nathan, Paris.
- Orléan A. (1999), *Le Pouvoir de la finance*, Odile Jacob, Paris.
- Orléan A. (2000), « L'individu, le marché et l'opinion : réflexions sur le capitalisme financier », *Esprit*, n° 269, novembre, p. 51-75.
- Pacione M. (1999), « The Other Side of the Coin : Local Currency as a Response to the Globalization of Capital », *Regional Studies*, vol. 33, n° 1, February, p. 62-73.
- Patat J.-P. (1993), *Monnaie, institutions financières et politique monétaire*, 3^e éd., Economica, Paris.
- Pecqueur B. (1996), « Processus cognitifs et construction des territoires économiques », in Pecqueur B. (éd.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, Paris.
- Perrat J. (1997), « Une clé de lecture du rapport firmes/territoires : la notion d'externalité », *Espaces et sociétés*, n° 88/89, p. 207-236.
- Perrin J.-C. (1990), « Organisation industrielle : la composante territoriale », *Revue d'économie industrielle*, n° 51, p. 276-303.
- Peytrignet M. (2000), « Politique monétaire suisse en changes flexibles : la pratique des objectifs monétaires », *Papier de recherche de la Banque du Canada*, avec les commentaires de Dupasquier Ch., Racette D. et Côté D., p. 223-265.
- Piore M. et Sabel C. (1984), *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York.
- Pisani-Ferry J. (1994), « Union monétaire et convergence : qu'avons-nous appris ? », *Document de travail du CEPII*, n° 94-14, décembre.

- Planque B. (1985), « Le développement par les activités de haute technologie et ses répercussions spatiales : l'exemple de la Silicon Valley », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 5, p. 911-941.
- Planque B. (1991), « Note sur la notion de réseau d'innovation : réseaux contractuels et réseaux conventionnels », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3-4, p. 295-320.
- Plihon D. (1999), *Les taux de change*, La Découverte, 2^e éd., Paris.
- Polèse M. (1994), *Economie urbaine et régionale*, Economica, Paris.
- Poulon F. (1988a), « La monnaie dans la théorie de l'équilibre de marché », *Les Cahiers Français*, n° 238, octobre-décembre, p. 19-22, La Documentation française, Paris.
- Poulon F. (1988b), « La monnaie dans la théorie de l'équilibre de circuit », *Les Cahiers Français*, n° 238, octobre-décembre, p. 23-26, La Documentation française, Paris.
- Poulon F. (1994), « La monnaie dans les théories économiques », *Les Cahiers Français*, n° 267, juillet-septembre, p. 20-25, La Documentation française, Paris.
- Pyke F., Becattini G. et Sengenberger W. (Eds) (1990), *Industrial Districts and InterFirm cooperation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Pyke F. et Sengenberger W. (1992), *Industrial districts and local economic regeneration*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Rachline F. (1982), « La nature de la monnaie », *Revue économique*, n° 3, mai, p. 446-475
- Rachline F. (1993), *Que l'argent soit, Capitalisme et alchimie de l'avenir*, Hachette-Pluriel, Paris.
- Rachline F. (1994), *De zéro à epsilon, L'économie de la capture*, Hachette-Pluriel, 2^e éd., Paris.
- Rallet A. et Torre A. (1995), *Economie industrielle et Economie spatiale*, Economica, Paris.
- Ratti R. (1992), *Innovation technologique et développement régional; base théorique et étude de cas*, IRE, Meta-Edizioni, Bellinzona.
- Ratti R. et Baggi M. (1993), « Essai d'analyse dynamique et spatiale d'un réseau innovant dans le secteur des services : le cas des expéditionnaires à la frontière italo-suisse de Chiasso », in Maillat D., Quévit M. et Senn L. (éd.), *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*, GREMI, EDES, Neuchâtel.

- Regnault H. (1998), « Monnaie unique, globalisation et dynamique des territoires en Europe », *Revue Région et Développement*, n° 7, p. 1-25.
- Riché P. et Wyplosz C. (1993), *L'Union monétaire de l'Europe*, Points, Seuil, Paris.
- Rodriguez-Fuentes C. J. (1998), « Credit Availability and Regional Development », *Papers in Regional Science*, vol. 77, n° 1, Janvier, p. 63-75.
- Rodriguez-Fuentes C. J. (2000), « Money, Regions and Single Monetary Policies : Four Views », Paper presented at the 6th World Congress of the Regional Science Association International (RSAI), 16-20 May, Lugano, Switzerland.
- Rossi A. et Steiger Ch. (1994), *Die Attraktivität des Zürcher Wirtschaftsraum. Teilbericht zur Wirtschaftsstudie über den Kanton Zürich*, ORL-Institut der ETH-Zürich, Zürich.
- Sassen S. (1991), *The Global City : New York, London, Tokyo*, Princeton University Press, Princeton.
- Sassen S. (1994), « Le complexe urbain et la mondialisation de l'économie », *Revue internationale des sciences sociales*, n° 139, février, p. 55-78.
- Sapir J. (2000), *Les trous noirs de la sciences économique, Essai sur l'impossibilité de penser le temps et l'argent*, Albin Michel, Paris.
- Schamp E. (1996), « Globalisierung von Produktionsnetzen und Standortssystemen », *Geographische Zeitschrift*, Heft 3-4, Stuttgart.
- Schätzl L. (1994), *Wirtschaftsgeographie 2. Empirie*, Schöningh, Paderborn.
- Schindler P. (1997), « Quelles perspectives pour la gestion privée en Suisse ? », Spécial Banques, *Journal de Genève*, 5 septembre.
- Schoenenberger A. et Zarin-Nejadan M. (1994), *L'économie suisse*, PUF, Paris.
- Schor A.-D. (1998), « Convergences et divergences en Europe », in *Les Cahiers français*, La monnaie unique, n° 282, juillet-septembre, La Documentation française, Paris.
- Servanin M. (1997) « Franc fort », in *Les Cahiers Français*, Découverte de l'économie, 1. Concepts et mécanismes, n° 279, La Documentation française, Paris.
- Sodeval (1996), *Conditions cadre en Valais*, Sion.
- Storper M. (1992), « The limits to globalization : Technology Districts and International Trade », *Economic geography*, vol. 68, n° 1, p. 60-93.
- Storper M. (1995), « La géographie des conventions : proximité territoriale, interdépendances non-marchandes et développement économique », in Rallet A. et Torre A. (éd.), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.

- Strategiebericht (1998), *Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit im Espace Mittelland, Arbeitsbericht*, Nr. 12, Juli 1998, Universität Bern, Université de Fribourg, Université de Neuchâtel.
- Tatsuno S. (1987), *Les technopoles, ou la révolution de l'intelligence*, Les Editions d'Organisation, Paris.
- Thierstein A. et Walker D. (1995), *Strukturanalyse Zug. Im Auftrag der Stiftung « Lebens- und Wirtschaftsraum Zug »*, St. Gallen, Herisau, Zug.
- Thierstein A., Wolter S., Wilhelm B. et Birchmeier U. (1999), *Der stille Boom. Gründerzentren im Aufwind*, Haupt, Bern.
- Treina M. (1996), *Branchenbericht Kommerzielle Dienstleistungen im Espace Mittelland, Arbeitsbericht*, Geographisches Institut der Universität Bern, Bern.
- UBS (1995), *Genève à la croisée des chemins*, UBS, Genève.
- UBS (1996), *Le tourisme en Suisse, Situation et perspectives*, UBS Economic Research, Zürich.
- UBS (2000), *The future of the Swiss franc, Independence or clinging to the euro boat ?*, UBS Group Economic Research Studies, Zürich.
- UVT (1994/95), *58^e Rapport de gestion, Exercice 1994-1995*, Union valaisanne du tourisme, Sion.
- Veltz P. (1993), « D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation. Quelques thèses sur l'évolution des rapports entreprises-territoires », *Revue économique*, n° 4, p. 671-684.
- Veltz P. (1994), « Les ressorts de la métropolisation », *Le Débat*, n° 80, p. 186-189.
- Veltz P. (1996), *Mondialisation, villes et territoires, l'économie d'archipel*, PUF, Paris.
- Wackerman G. (1992), « Les pôles technologiques : une mode ou une nécessité ? », *La Documentation française*, n° 4948, Paris.
- Wagner J. (1997), « Un secteur protéiforme », *Le mois économique et financier*, SBS, mai.
- Zimmermann J. B. (1995), « Dynamiques industrielles : le paradoxe du local », in Rallet A., Torre A. (éd.), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.
- Zimmermann J. B. (1997), « Nomadisme et ancrage territorial des activités industrielles et technologiques », *Colloque OIPR-CRDT : Construire la dynamique des territoires... Processus, acteurs, institutions, développement*, Paris, 28-29 mai.

ANNEXE 1 : LES RÉGIONS MS

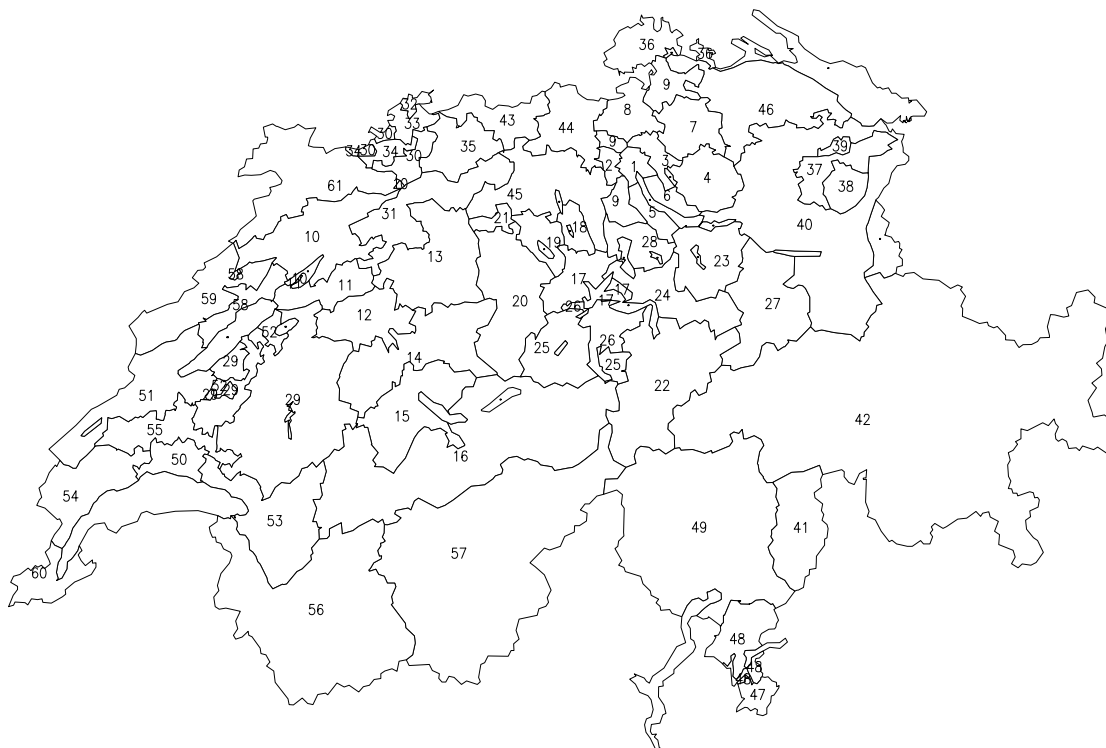


Code Région

1	Zürich	28	Willisau	55	Werdenberg	82	Lugano
2	Glattal/Furttal	29	Entlebuch	56	Sarganserland	83	Mendrisio
3	Limmatthal	30	Uri	57	Linthgebiet	84	Lausanne
4	Knouaeramt	31	Innerschwyz	58	Toggenburg	85	Morges/Rolle
5	Zimmerberg	32	Einsiedeln	59	Wil	86	Nyon
6	Pfannenstiel	33	March	60	Bündner Rheintal	87	Vevey/Lavaux
7	Zürcher Oberland	34	Sarneraatal	61	Prättigau	88	Aigle
8	Winterthur	35	Nidwalden/Engelberg	62	Davos	89	Pays d'Enhaut
9	Weinland	36	Glarner Mittel+Unterland	63	Schanfigg	90	Gros-de-Vaud
10	Zürcher Unterland	37	Glarner Hinterland	64	Mittelbünden	91	Yverdon
11	Bern	38	Zug	65	Domleschg/Hinterrhein	92	La Vallée
12	Erlach/Seeland	39	La Sarine	66	Surselva	93	La Broye
13	Biel/Seeland	40	La Gruyère	67	Engiadina bassa	94	Goms
14	Jura bernois	41	Sense	68	Oberengadin	95	Brig-Oestl.Raron
15	Oberaargau	42	Murten(Morat)	69	Mesolcina	96	Visp-Westl.Raron
16	Burgdorf	43	Glâne/Veveyse	70	Aarau	97	Leuk
17	Oberes Emmental	44	Olten/Gösgen/Gäu	71	Brugg/Zurzach	98	Sierre
18	Aaretal	45	Thal	72	Baden	99	Sion
19	Schwarzwasser	46	Solothurn	73	Rohrdorf/Mutschellen	100	Martigny
20	Thun/Innertport	47	Basel-Stadt	74	Freiamt	101	Monthey/St-Maurice
21	Saanen/Ob.Simmental	48	Unteres Baselbiet	75	Fricktal	102	Neuchâtel
22	Kandertal	49	Oberes Baselbiet	76	Thurtal	103	La Chaux-de-Fonds
23	Oberland-Ost	50	Schaffhausen	77	Untersee/Rhein	104	Val-de-Travers
24	Grenchen	51	Appenzell A.Rh.	78	Oberthurgau	105	Genève
25	Laufental	52	Appenzell I.Rh.	79	Tre Valli	106	Jura
26	Luzern	53	St.Gallen/Rorschach	80	Locarno		
27	Sursee/Seetal	54	Rheintal SG	81	Bellinzona		

Fond de carte : Geostat, OFS.

ANNEXE 2 : LES RÉGIONS DOUANIÈRES



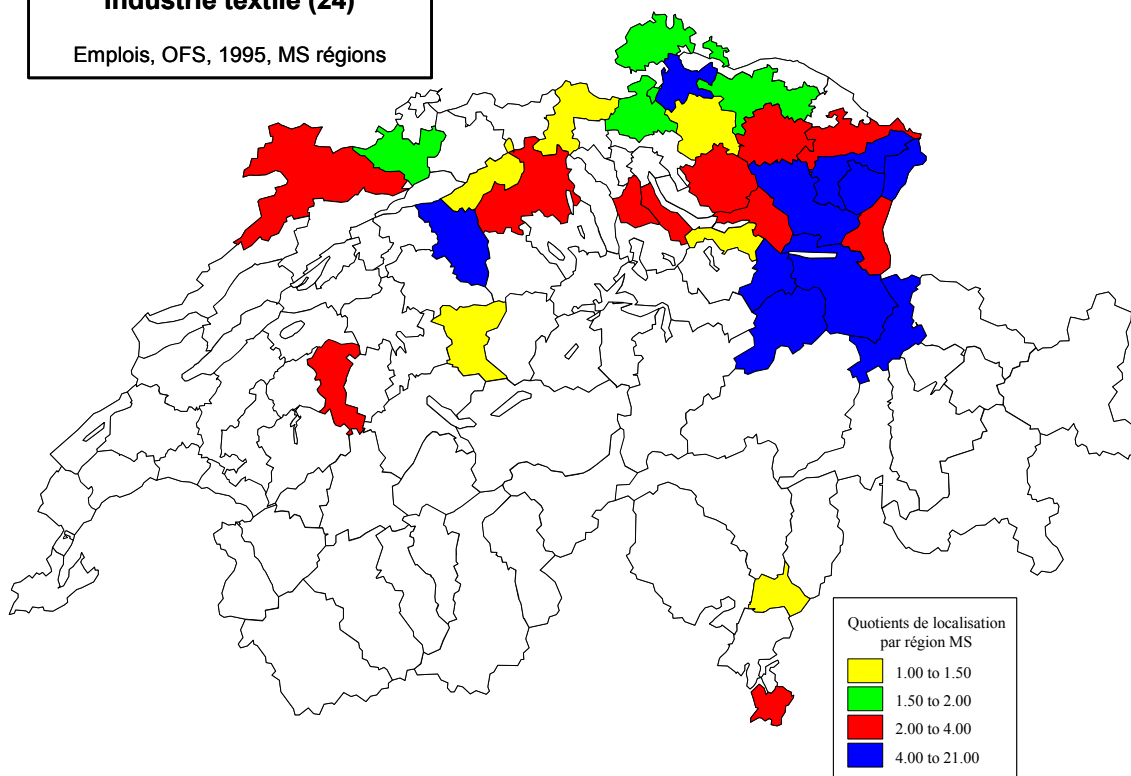
Code Région

1	Zürich	21	Unteres Wiggertal	42	Ubrige Gebiete Graubünden
2	Limmattal	22	Kanton Uri	43	Rheinfelden/Laufenburg
3	Glattal	23	March	44	Baden/Brugg/Zurzach
4	Oberland	24	Ubrige Gebiete Schwyz	45	Ubrige Gebiete Aargau
5	Zimmerberg	25	Kanton Nidwalden	46	Kanton Thurgau
6	Pfannenstiel	26	Kanton Obwalden	47	Distr. di Mendrisio
7	Winthertur und Umgebung	27	Kanton Glarus	48	Sottoceneri
8	Unterland	28	Kanton Zug	49	Sopraceneri
9	Ubrige Gebiete Zürich	29	Canton de Fribourg	50	Agglomération lausannoise
10	Berner Jura/Biel/Seeland	30	Dorneck/Thierstein	51	Nord Vaudois
11	Erlach/östliches Seeland	31	Ubrige Gebiete Solothurn	52	La Broye
12	Bern	32	Kanton Basel-Stadt	53	Est lémanique
13	Burgdorf/Oberaargau	33	Agglomération Basel	54	Ouest lémanique
14	Schwarzwasser/Aaretal/Gürbetal/ Kiesental/Oberes Emmental	34	Laufental	55	Couronne lausannoise
15	Thun-Innertport	35	Ubrige Gebiete Basel-Land	56	Vallée du Rhône inf.
16	Obersimmental/Saanenland/Kandertal/ Oberland-Ost	36	Kanton Schaffhausen	57	Autres régions valaisannes
17	Luzern mit Rigigemeinden	37	Kanton Appenzell I. RH	58	Région Lac
18	Seetal	38	Kanton Appenzell A. RH	59	Autres régions neuchâteloises
19	Sempachersee und Umgebung	39	Agglomération St. Gallen	60	Canton de Genève
20	Luzerner Berggebiet	40	Ubrige St. Gallen	61	Canton du Jura
		41	Misox		

Fond de carte : Geostat, OFS.

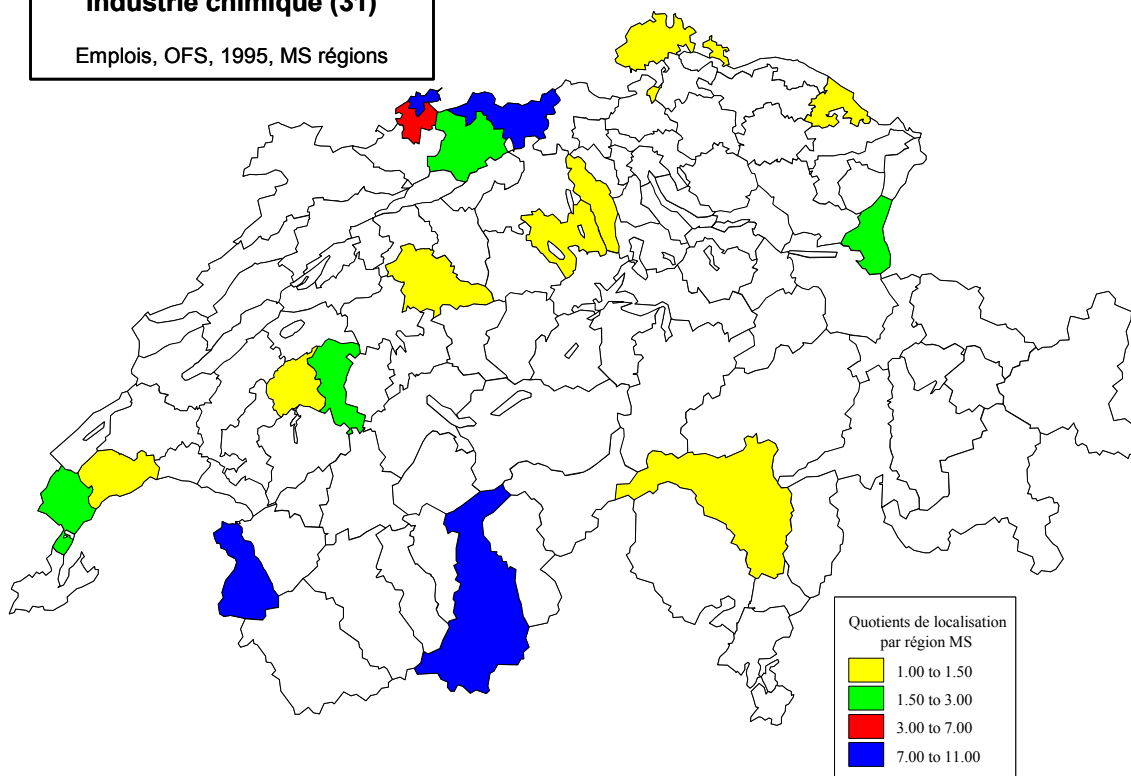
Industrie textile (24)

Emplois, OFS, 1995, MS régions



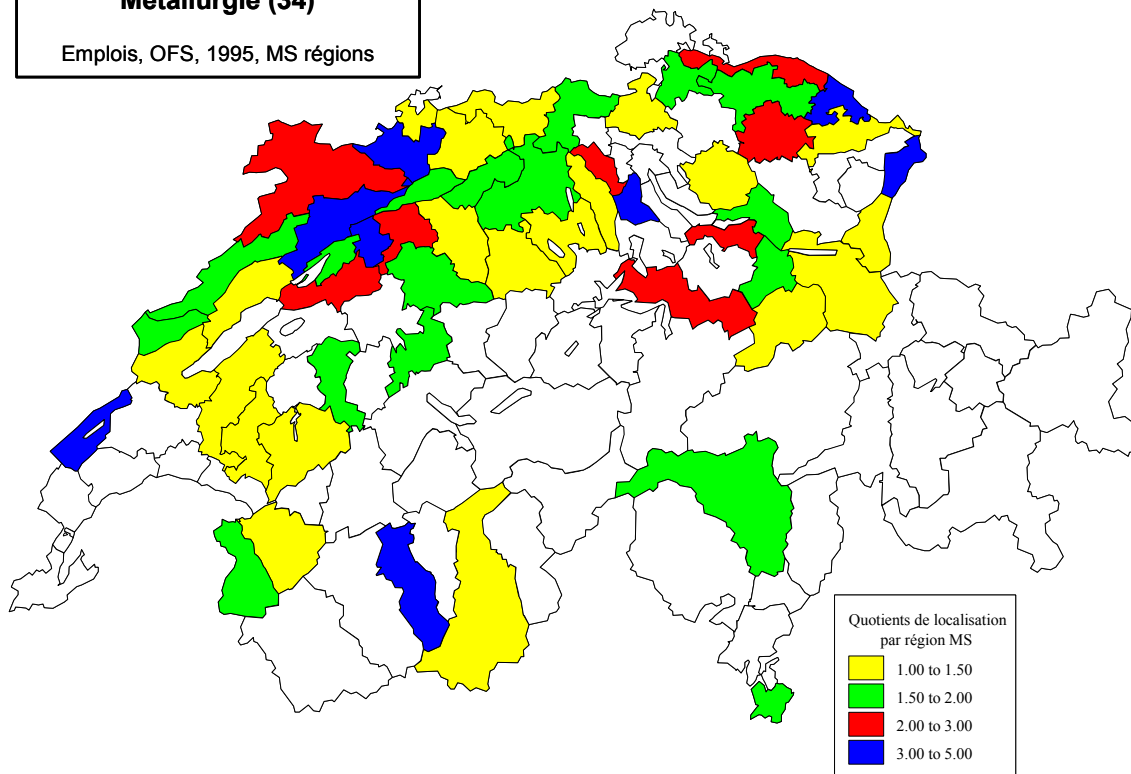
Industrie chimique (31)

Emplois, OFS, 1995, MS régions



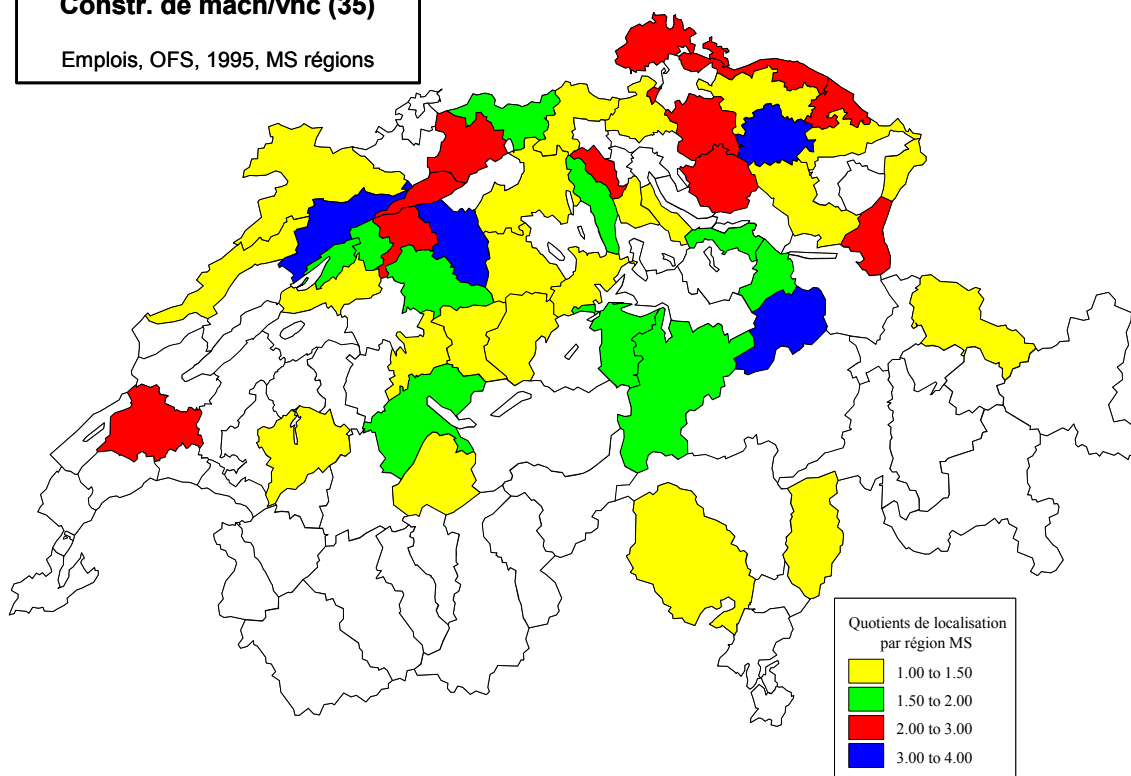
Métallurgie (34)

Emplois, OFS, 1995, MS régions



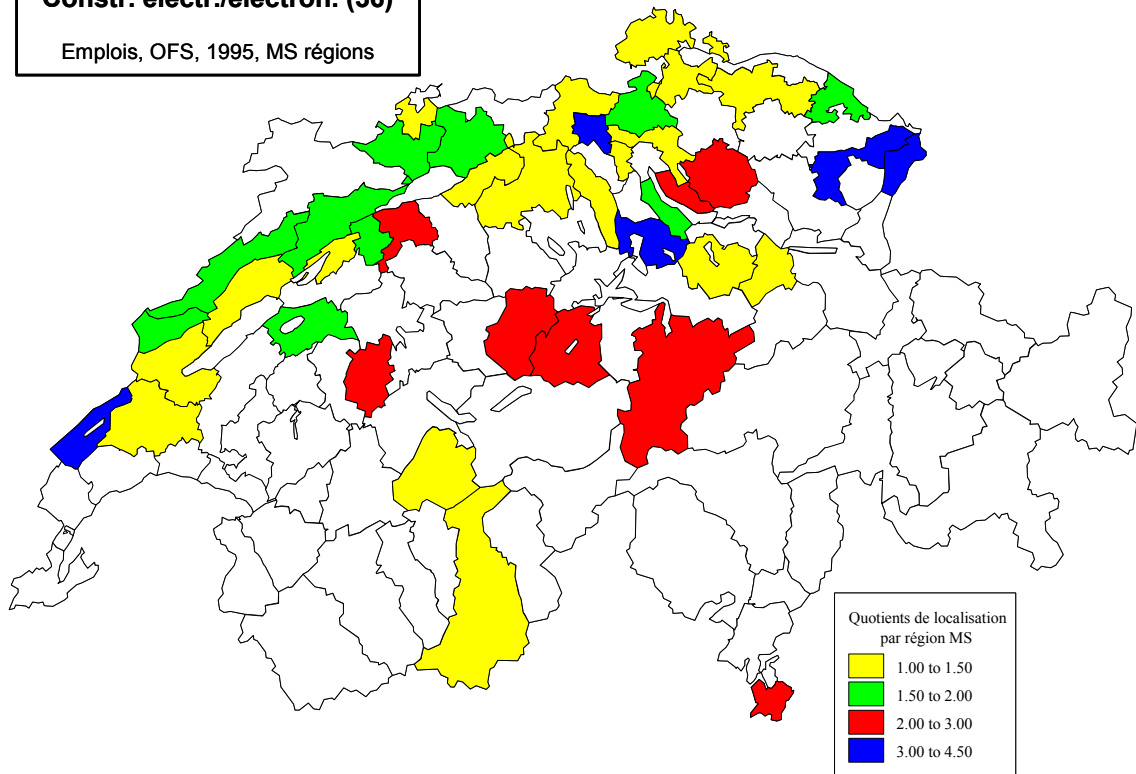
Constr. de mach/vhc (35)

Emplois, OFS, 1995, MS régions



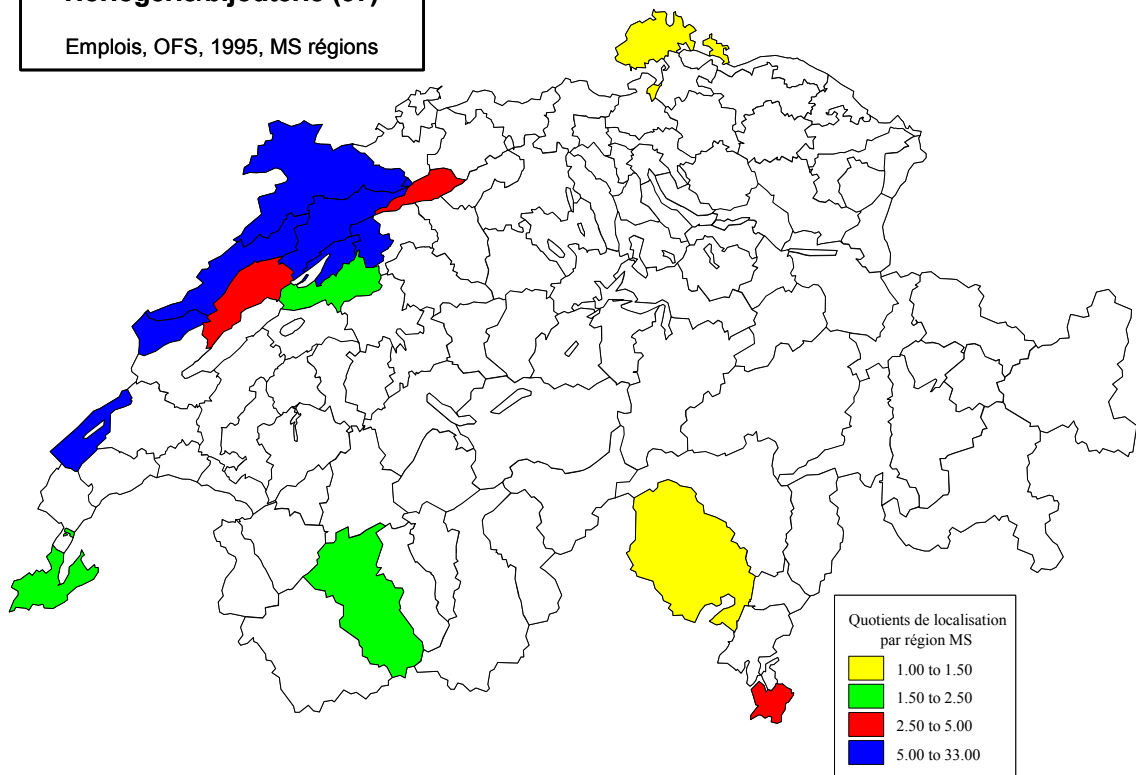
Constr. électr./électron. (36)

Emplois, OFS, 1995, MS régions



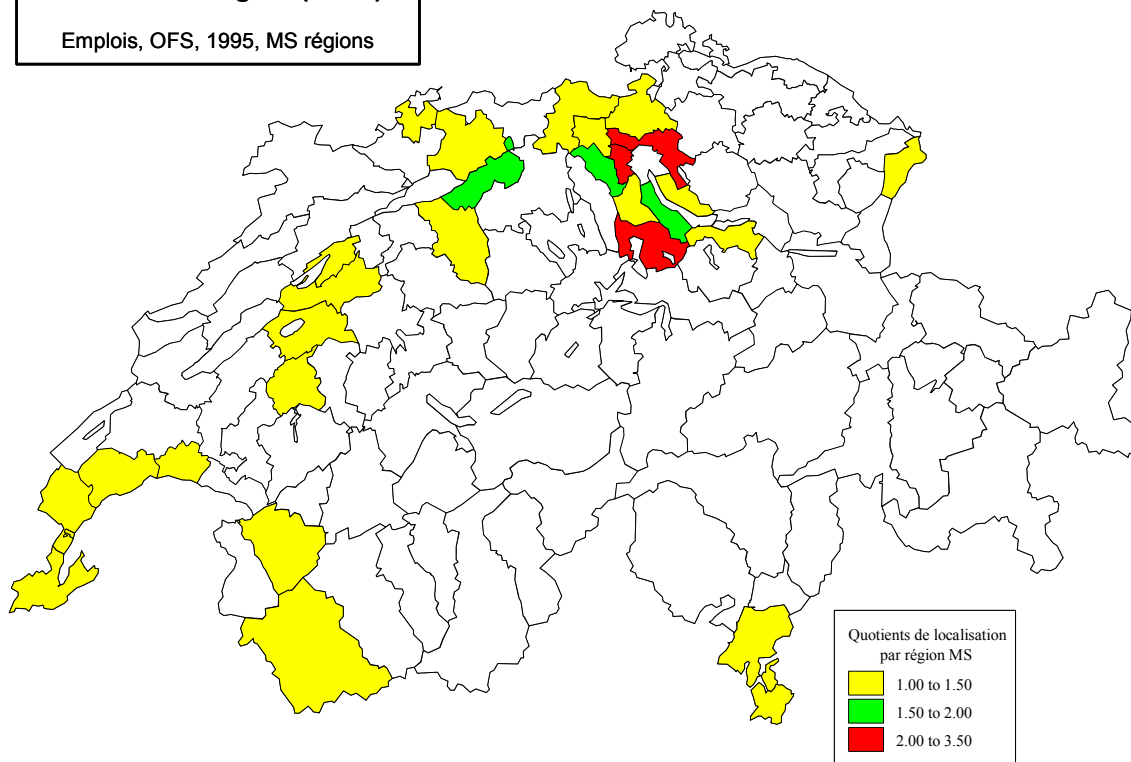
Horlogerie/bijouterie (37)

Emplois, OFS, 1995, MS régions



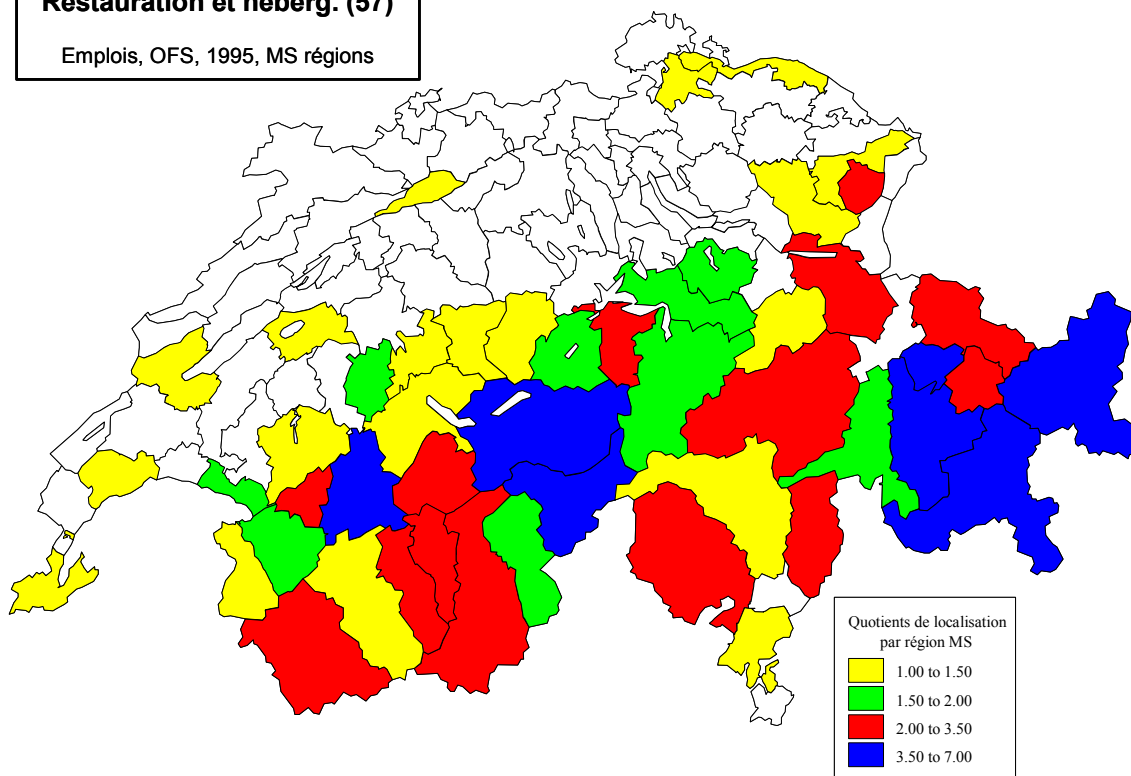
Commerce de gros (51/53)

Emplois, OFS, 1995, MS régions



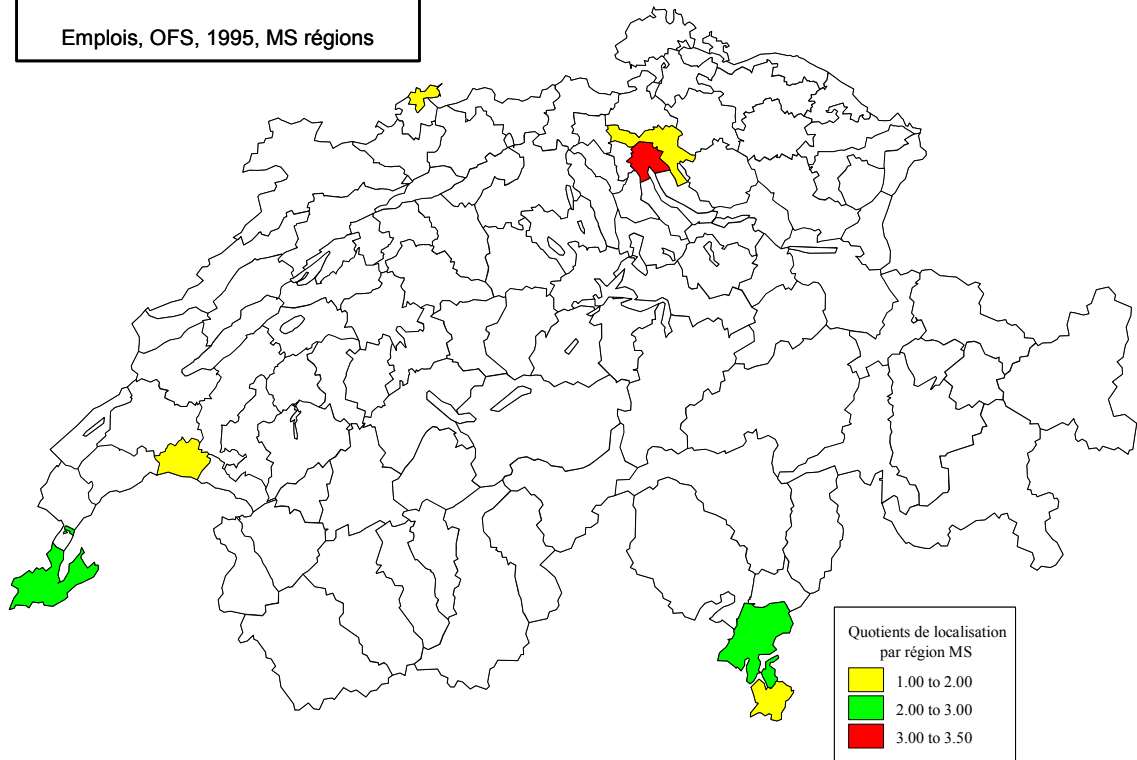
Restauration et héberg. (57)

Emplois, OFS, 1995, MS régions



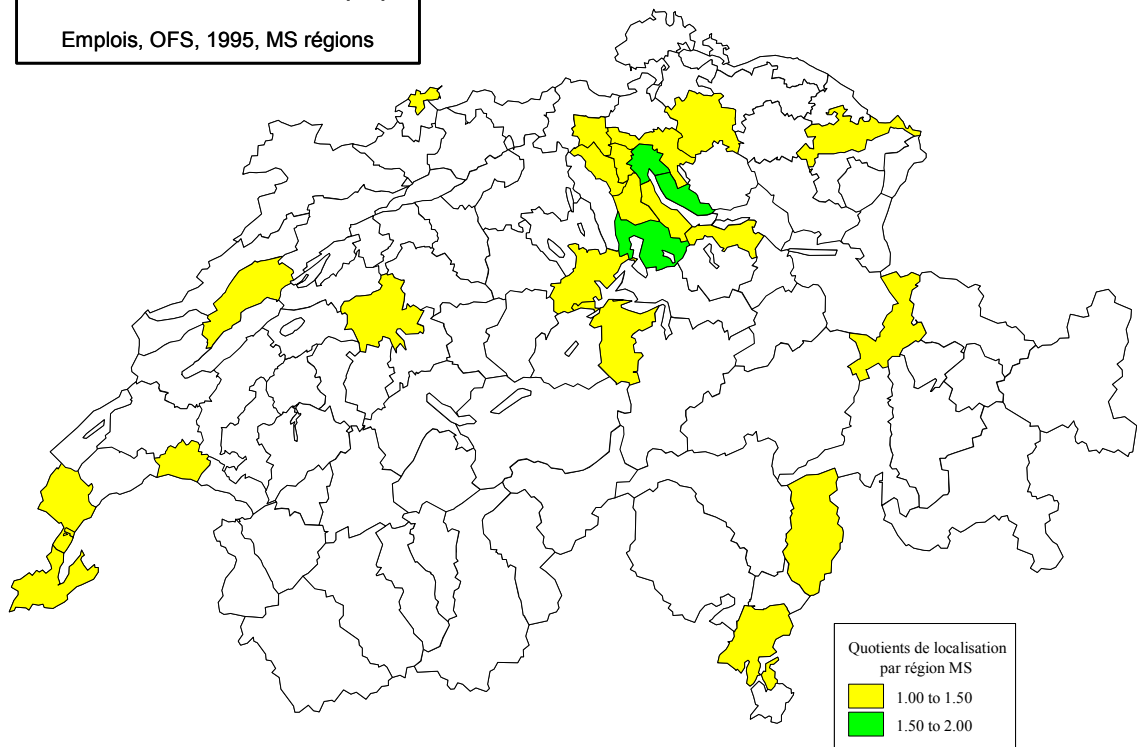
Banques/sociétés fin. (71)

Emplois, OFS, 1995, MS régions



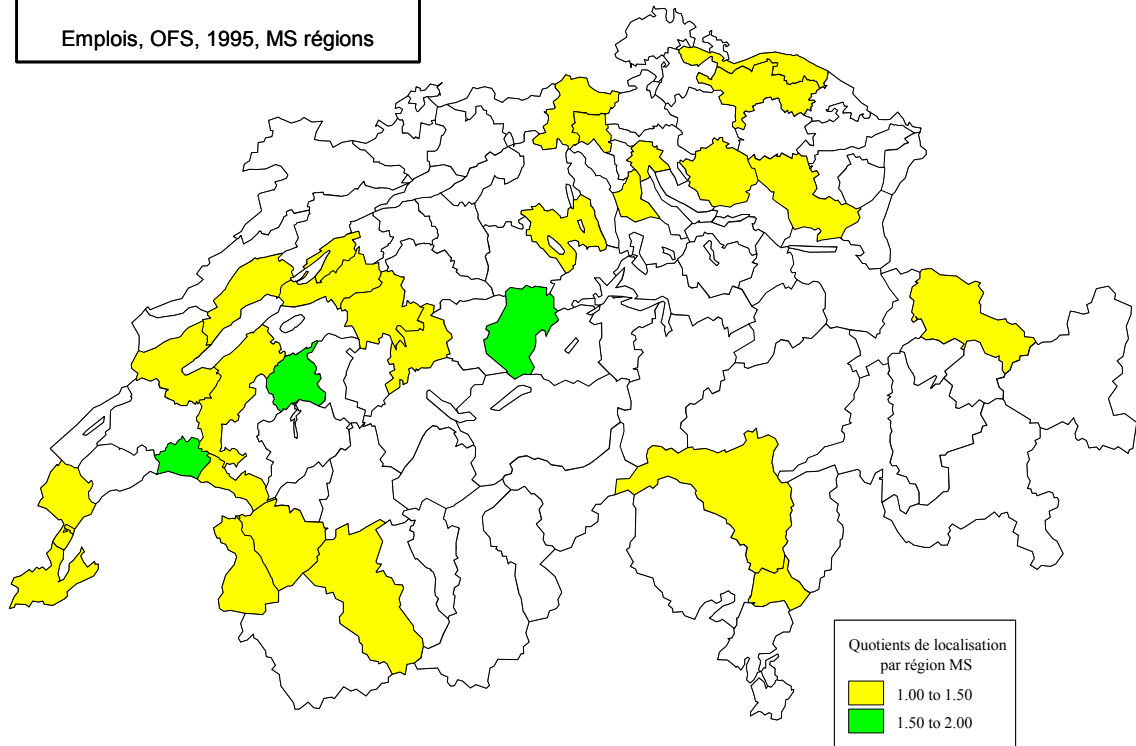
Serv. cons./comm./ inf. (75)

Emplois, OFS, 1995, MS régions



Enseign. publ./privé (81)

Emplois, OFS, 1995, MS régions



Adm. publ. au sens étroit (91)

Emplois, OFS, 1995, MS régions

