ISBN 978-92-64-02710-7
Examens territoriaux de l'OCDE
Villes, compétitivité et mondialisation
© OCDE 2006

Cohésion et compétitivité : Des entreprises s'engagent pour la croissance régionale et l'équité sociale

Manuel Pastor,
University of California, Santa Cruz, États-Unis

La théorie économique classique et la pratique des affaires ont tendance à afficher une contradiction ou à obliger à un choix entre efficacité et équité : ce qui est bon pour l'un peut être mauvais pour l'autre. Cependant, ces dernières années, on constate l'émergence de groupes d'entreprises et autres acteurs, notamment au niveau régional, dont les stratégies économiques et les projets commencent à souligner l'importance de l'équité, de l'inclusion et de la durabilité. Pourquoi cette attention nouvelle à l'équité et pourquoi apparaît-elle au niveau régional?

En fait, efficacité et équité paraissent profondément liées. D'une part, la mondialisation a abouti à ce qui semble pour certains un résultat surprenant : alors même qu'elle a égalisé les conditions de la concurrence, en sorte que les frontières nationales sont de moins en moins importantes, elle a rehaussé l'importance des économies régionales et de leurs grappes industrielles en tant que composantes principales de l'économie mondiale. En conséquence, la géographie économique, loin de disparaître sous la pression de la concurrence mondiale, s'est reconstruite au niveau des grandes régions métropolitaines. Les politiques nationales et leurs leaders continuent de jouer un rôle non négligeable, mais les maires, les groupes régionaux d'entreprises, les municipalités et les métropoles sont souvent le niveau auquel les décisions d'investissement des entreprises interviennent, dans le but d'améliorer les infrastructures de base, l'enseignement local et la qualité de vie des résidents. La durabilité, souvent conçue au niveau régional, n'est plus seulement un plaidoyer pour militants de l'environnement, mais aussi une nécessité pour les entreprises et un facteur clef dans les décisions d'implantation des unités de conception, de production et de gestion.

Cet accent sur la durabilité au niveau régional ou métropolitain a abouti à une reconsidération de la place de l'équité, de l'inclusion et de la cohésion sociales. Selon les modes de pensée traditionnels, on croit que la prise en compte de l'équité ou de la justice éloigne des impératifs de la croissance économique : salaires plus élevés, stratégies de recrutement de proximité (pour s'assurer que les résidents moins avantagés se voient offrir de réelles chances d'emploi), logement abordable, sont considérés comme autant d'obligations imposant des coûts en termes d'efficience. De la même manière, on peut considérer que l'inclusion est problématique. En théorie, la démocratie veut que toutes les voix se fassent entendre dans les prises de décisions, mais la cacophonie qui en résulte, dit-on parfois, risque d'embrouiller les décisions et de diminuer la capacité des pouvoirs publics à agir rapidement et clairement comme les entreprises en auraient besoin. Enfin, la

cohésion et la collaboration ne sont pas des objectifs évidents à poursuivre. Après tout, le modèle traditionnel décrit exactement comment des acteurs autonomes peuvent, avec une coordination limitée *via* les forces de marché, arriver à des résultats Pareto optimaux.

La région se situe à un niveau où les coûts de l'absence d'équité, de l'exclusion et de la fragmentation se manifestent le plus clairement. Cela s'explique en partie par ce niveau même, où l'on est proche des poches de pauvreté, ce qui peut rapidement changer l'optique sur le degré d'attention à porter à l'allègement de la situation dans laquelle se trouvent les personnes en difficulté. Mais c'est aussi en raison d'un autre élément : les études montrent de plus en plus que les régions marquées par des niveaux élevés d'inégalité voient leur performance économique affectée. Les causes sont complexes et ne sont pas encore très bien définies. Elles ont peut-être trait au sous-investissement en enseignement de base, aux effets des tensions sociales sur les décisions économiques et à l'érosion du capital social qui fait le ciment d'une région. Quelle qu'en soit la cause, le fait est que l'équité peut aller de pair avec l'efficacité.

Certains chefs d'entreprises ont admis ces faits et assument un leadership dans ce nouveau domaine social. Ils ont, du moins dans les exemples américains que nous mettons ici en exergue, constitué des groupes régionaux d'entreprises qui œuvrent en partenariat avec la communauté et les responsables politiques. Ils ont encouragé et effectué des investissements dans les communautés urbaines défavorisées qui en ont le plus besoin, en prenant note des possibilités du marché et des bénéfices pour la collectivité. Ils ont concentré leur attention sur les systèmes éducatifs contestés, particulièrement sur l'amélioration des possibilités offertes à ceux qui sont actuellement laissés pour compte. Ils ont encouragé les logements pour tous les résidents et ont combattu les résistances locales qui entraînent une ségrégation spatiale en termes de race et de classe sociale. Ils ont collaboré aux mesures de développement du potentiel de la main-d'œuvre, ce qui peut servir leurs propres activités mais aussi permettre aux personnes moins qualifiées de progresser.

L'équité régionale est un domaine où règnent beaucoup de tensions et où l'on est sur la corde raide. Les chefs d'entreprises hésitent à suivre le chemin des interventions étatiques préconisées par nombre de ceux qui brandissent habituellement le drapeau de l'équité. En raison des pressions de la mondialisation, les économies de coûts à court terme des municipalités semblent dans l'immédiat plus efficaces que les partenariats à long terme avec les communautés dont les coûts initiaux peuvent être élevés en termes de temps et d'argent. Ce domaine étant nouveau, il semble y avoir peu d'exemples, alors que l'évolution que cela implique en termes de théorie et de stratégie économique paraît importante.

Les données et les exemples ci-après viennent des États-Unis, pas nécessairement parce que les États-Unis ont toujours su le mieux conjuguer inclusion et compétitivité. En fait, l'une des raisons essentielles de l'étude des progrès effectués en la matière est précisément que cette étude semble remettre en cause la position des partisans de l'équité puisqu'il s'agit de la tendance apparente des États-Unis à tolérer des résultats plus inégaux que ce n'est le cas ailleurs. C'est aussi une région du monde que je connais bien, du fait notamment que j'y réside et de mes études passées, mais aussi en raison de ma contribution à la question et de ma collaboration avec les groupes d'entreprises et les communautés impliquées dans le mouvement régionaliste émergent. Bien que mes exemples soient centrés sur les États-Unis, j'essaie de tirer au fur et à mesure des conclusions générales et de dresser des comparaisons pertinentes.

Compétitivité régionale et cohésion sociale

Pour s'engager dans l'action qui consiste à lier la compétitivité des villes à la cohésion ou à l'équité sociales, le secteur privé doit être convaincu que l'argument est solide. Or, il s'agit d'une tâche difficile et très particulière. C'est une chose de dire que les entreprises doivent prendre davantage en compte les considérations d'équité dans leurs décisions d'investissement. C'est en effet l'arbitrage habituel que doivent opérer les agents économiques lorsqu'on leur demande d'inclure suffisamment d'équité, même au détriment de la production totale, pour atteindre un résultat socialement souhaitable. Toutefois, le lien entre la compétitivité et la cohésion fait appel à l'argument selon lequel les économies fonctionnent en deçà de leurs possibilités de production (en dessous de la production maximale), en raison précisément de la distribution des bénéfices.

Bien évidemment, un grand nombre d'études théoriques semblent désormais le démontrer. Certains économistes, notamment, soulignent que les pays pratiquant des distributions de bénéfices plus équitables, telles la Corée et Taiwan (Rodrik, 1994), ont tendance à connaître une croissance plus durable et plus longue que les pays enracinés dans l'inégalité, tels le Brésil et le Mexique, qui connaissent des performances moins stables et, en fin de compte plus médiocres. L'accent mis initialement sur les études de cas a donné une série de travaux théoriques, dont des régressions multi pays fondées sur la théorie de la croissance endogène. Ces travaux donnent à penser qu'il existe des mécanismes positifs de transmission entre l'équité et la croissance. Dans le cadre de ces mécanismes de causalité, les sociétés plus équitables ont tendance à investir davantage dans l'éducation et autres biens collectifs, à prendre de façon plus consensuelle des décisions difficiles sur les restructurations économiques et, en fait, à être plus protectrices des droits de propriété, en premier lieu parce que l'on estime que les bénéfices potentiels de l'innovation seront répartis de manière plus égale (Thorbecke et Charmilind, 2002; Alesina et Drazen, 1991; Birdsall et Londoño, 1997).

Parallèlement, des théories ont été élaborées et des études ont été faites au niveau régional ou métropolitain, du moins pour les États-Unis. Deux affirmations sont avancées : la première, c'est que l'économie des États-Unis s'est régionalisée, et la seconde, c'est qu'au niveau régional, une pauvreté et des inégalités importantes peuvent être préjudiciables à la prospérité économique du ménage moyen.

La régionalisation de l'économie est un fait bien avéré. C'est aussi la pierre angulaire du principe qui sous-tend toute initiative sur la durabilité des villes. En effet, pourquoi rassemblerait-on des maires et des responsables municipaux si l'on ne pensait pas que c'est à ce niveau que, fondamentalement, se décident les échéances et se prennent les décisions en termes de compétitivité économique et de qualité de vie? Les analystes attribuent l'émergence des régions à l'évolution des relations économiques à l'ère de l'information et, en particulier, à l'importance des grappes et réseaux d'entreprises au niveau métropolitain (Sabel, 1988; Storper, 1997; Saxenian, 1997). Diverses études sur les États-Unis montrent que l'économie nationale a perdu de son unité et que la performance économique des régions américaines est actuellement plus hétérogène que dans les décennies précédentes. En conséquence, on peut plutôt considérer maintenant que l'économie des États-Unis est un « marché commun » d'économies régionales (Barnes et Ledebur, 1998).

Quel est l'effet de ce « nouveau régionalisme » sur la relation entre équité et efficacité? Fondamentalement, l'émergence du rôle de la région peut contribuer à améliorer, ou

parfois à transformer, la relation habituellement négative entre l'équité des résultats et les incitations à la production. Les grappes régionales d'entreprises, après tout, sont fondées sur des relations entre entreprises elles-mêmes, et entre entreprises, monde des affaires et communautés (Saxenian, 1996). Ces relations consistent généralement en des interactions répétées qui font naître une confiance réciproque : les entreprises connaissent leurs fournisseurs, savent quelles sortes de mesures attendre des pouvoirs publics et sont assurées de l'appui du grand public pour leur action. On avance que ce type de situation peut inciter les entreprises à l'innovation et aux gains de productivité, une main-d'œuvre hautement formée et qualifiée constituant un autre facteur essentiel pour la croissance.

Si le succès d'une région se définit en partie par ce réseau dense de relations ou par le capital social (Putnam, 1993) ainsi que par le niveau de capital humain, les inégalités, la concentration de la pauvreté et la ségrégation spatiale en fonction de la classe sociale et de la race risquent d'être nuisibles à la croissance. Tous ces facteurs vont à l'encontre de la cohésion sociale. Les conflits qui apparaissent, par exemple en raison des fortes inégalités, peuvent empêcher un consensus sur la politique de croissance et les pouvoirs publics risquent de prendre des mesures seulement centrées sur la redistribution économique (en premier lieu, parce que certains acteurs ne croient pas qu'ils bénéficieront de la croissance). Les inégalités peuvent aussi engendrer, comme dans les pays en développement, un sous investissement dans l'éducation, étant donné que les familles les plus riches quittent l'enseignement public et sont moins enclines à financer les systèmes qui permettent d'améliorer la productivité globale de la main-d'œuvre. Enfin, l'état de pauvreté et les inégalités ont des conséquences sur la criminalité qui affectent la qualité de vie. Cela risque de nuire à la capacité d'attirer les travailleurs du savoir qui sont essentiels à la survie des régions dans la nouvelle économie mondiale.

Les preuves empiriques

Si l'enchaînement des causes demeure assez peu explicite, les études empiriques se sont développées de façon curieuse. L'une des premières études régionales aux États-Unis, Savitch *et al.* (1993) porte sur 59 régions métropolitaines et conclut que les disparités villes – banlieues, l'une des mesures du manque de cohésion sociale dans les métropoles, sont associées à un plus grand risque de stagnation régionale. En expliquant le résultat de leur étude, Savitch *et al.* (*ibid.* : 347) estiment que « l'influence pernicieuse du centre d'une ville porte largement ombrage aux alentours. Les entreprises ne peuvent pas prospérer dans un environnement en déclin ». Selon les auteurs, les revenus des villes et des banlieues se sont rapprochés avec le temps, ce qui donne à penser que l'équité revêt peut-être plus d'importance avec la régionalisation des économies, un point souligné dans l'analyse ci-dessus.

Dans une étude portant à l'origine sur la League of Cities, Barnes et Ledebur (1998) ont examiné 78 régions métropolitaines aux États-Unis et ont constaté que les régions où les écarts entre les revenus des centres-ville et les revenus des banlieues étaient les plus importants en 1980 avaient connu la croissance de l'emploi la plus faible au cours de la décennie suivante. En outre, les 25 banlieues métropolitaines ayant enregistré la plus forte croissance (déterminée par l'évolution du revenu médian des ménages) avaient toutes des centres-ville où les revenus avaient également augmenté. Selon les auteurs, la revitalisation du cœur des villes a d'importants effets multiplicateurs : lorsque les revenus des résidents du centre d'une ville progressent, les revenus des personnes habitant dans la banlieue de cette ville augmentent d'un montant encore plus grand.

Paul Gottlieb (2000) passe utilement en revue ces études et d'autres dans son examen des effets de la pauvreté sur la performance des régions métropolitaines. Il note à juste titre que les travaux de Savitch, Ledebur et Barnes présentent de sérieux problèmes méthodologiques en raison de leur tendance à se concentrer sur des corrélations bivariées ou des modèles de régression. Étant donné que d'autres variables non prises en compte peuvent affecter la croissance, on ne peut pas être sûr que c'est l'absence d'équité et non pas un autre facteur non inclus qui bride la croissance économique régionale. Ces études ont un deuxième défaut : elles ont tendance par exemple, à considérer les taux de croissance de deux lieux géographiques sur la même période, ce qui pose des problèmes de causalité : est-ce la forte croissance du centre-ville qui provoque une forte croissance des revenus de la banlieue ou est-ce l'inverse? Par contre, Gottlieb loue les efforts de Voith (1998) et Pastor *et al.* (2000) car ces auteurs adoptent des approches multivariées et essaient d'apporter des corrections aux problèmes possibles de simultanéité. Les deux études prennent soin d'inclure d'autres variables et de prendre en compte les questions de simultanéité et de causalité réciproque. Voith (1998) trouve toujours une association positive entre la croissance de la banlieue et la croissance de la ville. Selon Pastor *et al.* (2000), diverses mesures des inégalités (ratio de pauvreté ville/banlieue, concentration géographique des pauvres, évolution de la pauvreté dans les centres-ville et certaines mesures plus directes des disparités de revenus) ont eu un effet négatif sur la croissance du revenu par habitant dans les années 80 dans 74 régions. Gottlieb en conclut qu'il y a quelque raison de croire que l'équité et l'efficacité, du moins au niveau de la région métropolitaine, peuvent se renforcer mutuellement.

Cette relation a-t-elle persisté dans les années 90 ? Pour le savoir, j'ai procédé à une série simple de régressions en utilisant des éléments du modèle de Pastor *et al.* (2000) et les données des recensements de 1990 et 2000. L'échantillon porte sur 341 régions métropolitaines (ou zones statistiques métropolitaines [ZSM]) aux États-Unis. La variable dépendante est la croissance du revenu réel par habitant au niveau des ZSM. Les variables indépendantes de contrôle et les signes hypothétisés sont les suivants :

- % des résidents en âge de travailler ayant reçu une éducation secondaire, 1990 (+).
- Concentration de l'industrie manufacturière en centre-ville, 1990 (–).
- % de la population métropolitaine en centre-ville, 1990 (+).
- Taux de chômage dans les ZSM, 1990 (–).
- Revenu médian des ménages, 1990 (ratio pour les États-Unis) (–).
- Sud (?), Ouest (?), Nord-est (?).

Les variables pertinentes de distribution ou d'équité étant :

- Ratio pauvreté des villes / pauvreté des banlieues, 1990 (–).
- Pourcentage des résidents pauvres dans les quartiers de grande pauvreté, 1990 (–).
- Ratio du revenu des ménages du sixième centile au revenu des ménages du vingtième centile, 1990 (–).
- Indice de différence (noirs-blancs) au niveau métropolitain, 1990 (–).

Le tableau B.2 présente les résultats de ces régressions. Les variables suivent toutes le schéma attendu. Les trois mesures de la ségrégation spatiale (ratio pauvreté des villes/ pauvreté des banlieues, concentration des pauvres, différences entres noirs et blancs en termes de résidence) ont toutes un effet négatif, significatif à 0.01. La mesure plus directe

Tableau B.2. **Modèle simple des déterminants de la croissance du revenu par habitant dans les régions métropolitaines des États-Unis, 1990-2000**

	Coeff.	T-stat	Sig.	Coeff.	T-stat	Sig.	Coeff.	T-stat	Sig.	Coeff.	T-stat	Sig.
% des résidents en âge de travailler ayant reçu une éducation secondaire, 1990	0.528	*6.184*	***	0.578	*6.582*	***	0.545	*6.198*	***	0.483	*5.674*	***
Concentration de l'industrie manufacturière au centre-ville, 1990	–0.141	*–1.908*	*	–0.210	*–2.771*	***	–0.205	*–2.621*	***	–0.205	*–2.707*	***
% de la population métropolitaine vivant au centre-ville, 1990	0.185	*2.266*	**	0.201	*2.422*	**	0.195	*2.260*	**	0.176	*2.152*	**
Taux de chômage dans les ZSM, 1990	–1.057	*–4.426*	***	–0.402	*–1.225*		–0.686	*–2.130*	**	–0.950	*–3.830*	***
Revenu médian des ménages, 1990 (ratio par rapport à l'ensemble des États-Unis)	–0.227	*–8.710*	***	–0.252	*–9.605*	***	–0.252	*–9.362*	***	–0.212	*–7.923*	***
Sud	–5.307	*–6.121*	***	–5.135	*–5.943*	***	–4.829	*–5.534*	***	–5.787	*–6.449*	***
Ouest	–7.864	*–8.156*	***	–7.987	*–8.163*	***	–7.325	*–7.662*	***	–8.781	*–8.153*	***
Nord-est	–5.128	*–5.119*	***	–7.051	*–7.169*	***	–5.449	*–5.325*	***	–6.718	*–6.937*	***
Ratio de pauvreté des villes/de pauvreté des banlieues	–0.512	*–3.813*	***									
% des résidents pauvres dans les quartiers de grande pauvreté, 1990				–0.114	*–3.569*	***						
Ratio du revenu des ménages du sixième centile au revenu des ménages du vingtième centile, 1990							–0.044	*–2.436*	**			
Indice de différence (noirs-blancs) au niveau métropolitain, 1990										–0.101	*–3.454*	***
Nombre d'observations	326			327			327			327		
R^2 ajusté	0.420			0.419			0.407			0.418		

Note : * significatif à 0.10, **significatif à 0.05, *** significatif à 0.01.

des inégalités de revenus que nous avons adoptée pour la région métropolitaine, à savoir le ratio du revenu des ménages du sixième centile par rapport au revenu des ménages du vingtième centile, est significatif à 0.05 (et, comme l'on peut le deviner d'après l'importance des statistiques temporelles, n'est pas loin du niveau 0.01). Il importe de noter que toutes ces variables spatiales et de distribution sont fixées avant prise en compte de la période de croissance des revenus (comme les autres variables). En conséquence, les questions de causalité, si elles restent pertinentes au sens large en tant qu'enchaînements spécifiques, sont moins importantes.

Le résultat : faire le bien et faire de bonnes performances peuvent aller de pair. Surmonter la fragmentation provoquée par la ségrégation résidentielle, les inégalités de revenus et la concentration de la pauvreté peut avoir des effets positifs sur la croissance du revenu par habitant. Au delà de la compétitivité, de nouvelles études montrent que même des considérations d'équité peuvent aussi avoir des effets positifs au niveau budgétaire. Une étude de la Brookings Institution, par exemple, affirme avec force qu'en temps de resserrement budgétaire, on ne peut pas continuer à financer des infrastructures plus coûteuses à la périphérie du développement urbain, le type de disposition spatiale urbaine souvent dicté par la ségrégation et la séparation (Muro et Puentes, 2004). Selon Muro et Puentes, adopter des règles obligeant à un type de développement plus solidaire géographiquement sur la période 2000-25 aux États-Unis pourrait diminuer le coût de la construction de routes au niveau national de près de 12 %, économiser 6 % en eau et en égouts, économiser aussi 4 % par an au niveau fonctionnel et des services. (Pour un argumentaire plus général sur l'équité, l'efficacité [budgétaire et autre] et les infrastructures, voir Pastor et Reed, 2005).

La compatibilité entre équité et efficience dans le contexte de la mondialisation trouve une confirmation étonnante dans une étude économétrique de Pastor (2001). Par une régression portant sur les éléments déterminants de la performance commerciale de 70 régions métropolitaines des États-Unis, j'ai constaté que les régions dont la répartition des revenus est plus égale, où il y a plus de personnes d'origine étrangère, où le niveau d'éducation est plus élevé et le cœur urbain est plus vaste, ont tendance à enregistrer de meilleures performances en commerce international (Pastor, 2001). Ici encore, cela s'explique par la relative facilité avec laquelle on arrive à un consensus : quand tout le monde sent qu'il a une possibilité de gagner, le commerce international peut être perçu comme se situant hors du cadre du « jeu à somme nulle » (voir Rodrik, 1997).

Certains chefs d'entreprise semblent prendre cela à cœur. D'après une enquête portant sur 45 organisations d'entreprises conscientes des intérêts de la collectivité dans 29 régions différentes des États-Unis, 40 % ont des stratégies qui permettent de réduire les disparités socio-économiques susceptibles d'affaiblir la performance économique de la région (FutureWorks, 2004). Certaines de ces stratégies sont directes, telles celles dont le but est d'améliorer les conditions économiques dans les quartiers plus pauvres et de réduire les différences entre districts scolaires urbains et de banlieue. Nombre d'entre elles sont moins explicites, mais néanmoins essentielles pour l'équité et la cohésion sociales.

Ce n'est pas entièrement nouveau. Saxenian (1996) et Pastor *et al.* (2000), par exemple, mentionnent le rôle important joué par le Santa Clara Manufacturing Group fondé en 1977 (renommé ensuite le Silicon Valley Manufacturing Group et récemment rebaptisé le Silicon Valley Leadership Group). Les auteurs notent que ce groupe a fait campagne pour une hausse (et non pas une baisse) des impôts afin de financer les transports publics, a

collaboré avec des groupes communautaires en faveur du logement abordable et a, de manière générale, entretenu des rapports positifs avec le secteur public. Il est frappant de constater que ce point de vue élargi a été adopté tôt dans l'une des parties des États-Unis les plus régionalistes et les plus mondialisées à la fois, la Silicon Valley, ce qui fait dire qu'il y a là peut-être quelque chose de nouveau.

Plusieurs auteurs ont voulu rendre compte de ce nouveau leadership sous le terme de « regional stewardship » (nouvelle impulsion régionale) (Foster, 2001; Henton *et al.*, 2004). Comme le fait remarquer l'Alliance for Regional Stewardship, groupe créé pour la promotion de ces activités, dans une étude des organisations d'entreprises conscientes des intérêts de la collectivité, ces leaders « œuvrent de manière créative à la croisée des chemins entre développement économique, équité sociale, communautés où il fait bon vivre et gouvernance participative, en menant des initiatives et en créant des partenariats avec d'autres secteurs et d'autres organisations » (ARS, 2004:5). Ce vaste rôle à caractère inclusif n'est pas forcément naturel pour des entreprises. Ceux qui impulsent cette politique ne sont pas naturellement prédisposés à le faire. Le reconnaître est probablement essentiel pour aider un nombre encore plus grand de chefs d'entreprises à jouer un rôle constructif dans les efforts régionaux en vue de l'équité.

Deux niveaux d'engagement des entreprises

Il y a deux niveaux d'engagement des entreprises sur ces questions : le niveau *transactionnel* et le niveau *transformationnel*. On entend par *transactions* des opérations où les acteurs sont « gagnant-gagnant » alors qu'ils n'en avaient pas conscience auparavant. Cela peut mener à des résultats plus équitables socialement. Les investissements des entreprises dans les communautés défavorisées en sont un exemple majeur. Ces investissements ne sont pas mus par un total désintéressement, mais plutôt par l'idée que l'on peut faire des bénéfices sur des marchés auxquels ne songent pas la plupart des entrepreneurs (voir Porter, 1995). On entend par *transformations* une évolution plus ample du point de vue du monde des affaires, en sorte que l'équité et la cohésion sociale deviennent l'un des axes de la performance des entreprises. Dans cette catégorie, on peut citer le fait d'occuper une position en pointe dans la promotion du logement abordable dans les communautés de banlieue, ce qui amène les entreprises à s'aligner sur les partisans de l'équité, mais en négligeant souvent de remettre en cause les communautés plus riches et l'étalement des villes qui traduit une ségrégation économique et raciale.

Ces deux niveaux d'engagement ne sont pas indépendants. Comme nous l'enseigne la théorie des jeux, la répétition des transactions peut amener à nouer des relations, et donc à une transformation des acteurs en question. En d'autres termes, les préférences pour l'équité (et les modèles implicites d'interaction entre l'équité et la cohésion d'une part, et les avantages économiques d'autre part) ne sont pas figées. La multiplication des interactions stratégiques instaure la confiance entre les acteurs – ou pour le moins, le sentiment que le fait de bien traiter ces acteurs va, à un second stade des négociations, donner un résultat plus équitable du point de vue de ceux qui avaient la main. Les transactions, par exemple au sujet du développement des grands quartiers de centre-ville, peuvent induire de nouveaux rapports entre les chefs d'entreprises et les responsables du développement des communautés, ce qui peut à son tour amener à un consensus plus large, à la fois sur la contribution positive d'une attitude loyale et sur la participation des entreprises à l'inclusion et à l'équité. (Pour davantage d'information sur ce que la théorie

des jeux et l'économie expérimentale nous enseignent concernant la loyauté et les transactions, voir ce qu'en disent Thaler, 1988 et Rabin, 1993).

L'exemple classique de ce type de transactions nous est proposé par Michael Porter qui met l'accent sur l'avantage concurrentiel de la ville, et les bénéfices latents que l'on peut en tirer. C'est aussi l'esprit qui sous-tend la philosophie des « nouveaux marchés » d'après laquelle, selon les décideurs, les communautés mal desservies des États-Unis recèlent un potentiel économique inexploité, particulièrement en termes de ventes au détail (USHUD, 1999; Boston Consulting Group, 1998; Nowak, 1997). Dans les deux cas, les arguments sont fondés sur des déficits d'information au niveau des transactions de marché, accompagnés peut-être de préjugés raciaux et autres : si seulement les investisseurs avaient connaissance du potentiel des ventes au détail (dû, par exemple, à la densité des consommateurs malgré leurs revenus peu élevés) ou des compétences et de l'engagement des travailleurs et des fournisseurs dans les communautés de centre-ville, ils seraient prêts à faire de substantiels investissements. USHUD (1999 : 9), par exemple, note que les magasins Sears and Roebucks de centre-ville font un chiffre d'affaires trois fois supérieur à la moyenne nationale des magasins du groupe. Le Boston Consulting Group (1998) attribue l'absence d'investissement à une « mauvaise stratégie », mais les impressions passées, alliées à certaines préventions, jouent aussi un rôle. (Voir Blackwell et Fox, 2004 : 15; Funders' Network, 2005 : 82-88 pour une discussion du projet Market Creek Plaza à San Diego. Ce programme de revitalisation de centre-ville, mené par des philanthropes locaux, a pour objectif principal l'implantation de nouveaux commerces.)

Cet argument de poids fait appel au profit plutôt qu'à l'altruisme. De nouvelles théories et de nouvelles pratiques sont apparues autour de l'idée de « double résultat », qui consiste à dire que l'on peut à la fois gagner de l'argent et enregistrer des progrès sociaux. On en trouve assez tôt des exemples significatifs, tel Detroit Renaissance, organisation à but non lucratif qui rassemble de grandes entreprises et dont l'objectif est de revitaliser le centre-ville où ces entreprises ont leur siège social. Autre exemple : Shorebank, institution financière de Chicago qui a contribué à mettre en place une nouvelle politique de prêts dans des zones autrefois négligées par les grandes banques. Shorebank s'est récemment lancé dans la promotion des commerces de détail (Wiessbourd et Bondini, 2005, pp. 19-20). Ces dernières années, l'Initiative for a Competitive Inner City (ICIC) a repris le flambeau de cette démarche fondée sur les transactions en promouvant les atouts stratégiques des communautés de centre-ville, en mettant en avant les sociétés locales et en organisant des consultations pour faire se rencontrer les investisseurs et les communautés.

Aussi importantes que soient ces transactions, il existe un niveau d'action que l'on peut estimer plus élevé ou plus poussé. Considérons le dilemme devant lequel on peut se trouver dans un quartier de centre-ville, et notamment la situation où les investisseurs financiers peuvent être confrontés à des leaders communautaires soucieux de garder un contrôle « local » (et motivés par une attitude négative vis-à-vis des entreprises parce qu'ils les perçoivent comme ayant pratiqué dans le passé une politique de discrimination ou d'ignorance vis-à-vis de la communauté concernée). En l'absence d'information sur le pouvoir d'achat des consommateurs et les compétences professionnelles d'une communauté donnée, les investisseurs auront tendance à éviter d'investir, et les acteurs locaux risquent de résister aux investisseurs extérieurs, plutôt que de les accueillir. Une stratégie à « double résultat » amène les acteurs à sortir d'une position de « perdant-perdant » pour entrer dans une situation de « gagnant-gagnant ».

C'est une transformation plus importante qui se produit lorsque les entreprises prennent la main alors que la situation « gagnant-gagnant » n'est pas si évidente ou ne semble pas devoir se réaliser à court terme. Prenons une augmentation de la fiscalité destinée, par exemple, à améliorer la formation ou les compétences de la main-d'œuvre dans une communauté. Dans ce cas, les résultats sont plus diffus (cette mesure bénéficie aux entreprises en général, et non pas à un commerce particulier), ses effets se font sentir à plus long terme (les bénéfices apparaîtront dans les années futures) et sont plus incertains (si la région reste en récession, la main-d'œuvre nouvellement formée partira). Les entreprises ont donc des raisons d'adopter une stratégie à court terme de résistance à la fiscalité, tandis que les acteurs de la communauté locale souhaiteront peut-être soulever des questions pour des raisons très similaires : les effets d'une fiscalité légère sont diffus (cela peut aider l'économie mais entraîner une diminution des dépenses publiques néfaste à certaines catégories de la population), se produisent à long terme (les bénéfices de la croissance économique induite n'interviennent que bien plus tard), et sont incertains (les entreprises peuvent décider de partir après avoir profité des allégements fiscaux de la région). Il faut des modalités radicalement nouvelles de pratique citoyenne des affaires pour obtenir la confiance nécessaire à la coopération et la volonté de fixer le bon niveau de fiscalité et son étalement dans le temps.

C'est exactement à cette nouvelle attitude civique qu'appellent l'Alliance for Regional Stewardship, Metro BusinessNet, le California Center for Regional Leadership, et une série de groupes favorables aux entreprises qui promeuvent le nouveau régionalisme. Elle est souvent dénommée « inclusive stewardship » ou impulsion à caractère inclusif (une attitude qui cherche à conjuguer les impératifs d'une « économie innovante », de « communautés où il fait bon vivre », « d'inclusion sociale » et de « gouvernance coopérative » (ARS, 2003). L'idée est que l'innovation est nécessaire pour stimuler la croissance, les communautés où il fait bon vivre sont un élément important pour attirer les travailleurs hautement qualifiés, l'inclusion sociale est nécessaire en raison de la complémentarité de l'équité et de l'efficacité, et la gouvernance coopérative est un facteur essentiel pour la compréhension mutuelle qui permettra aux économies régionales de passer de la situation de jeu à somme nulle à la situation où l'on trouve des interactions répétées qui débouchent sur des résultats « gagnant-gagnant » à long terme résultant d'une meilleure communication. ARS (*ibid.*) appelle ce processus un « cycle de confiance » où apparaissent des intérêts compatibles, un objectif commun et où des négociations se poursuivent dans des groupes de travail, avec d'inévitables déconvenues et conflits: c'est la démarche *transformationnelle* dont nous parlons ci-dessus. Les États-Unis sont actuellement le théâtre de plusieurs actions qui caractérisent cette nouvelle démarche plus ample.

Il existe à la fois des raisons d'espérer et des exemples de succès. Le tableau B.3 dresse une liste des indicateurs et des stratégies relatives à la ségrégation sociale et à la cohésion sociale. Il y a de nombreux indicateurs qui permettent de juger une région, et de nombreuses stratégies, mais la plus importante des démarches transformationnelles réside peut-être dans l'action « transversale » mentionnée plus haut. Des échanges continus avec ceux qui œuvrent pour l'équité peuvent humaniser les rapports des parties habituellement en présence et permettre de trouver de plus en plus de terrains d'entente. Dans la mesure où des échanges de ce type facilitent la compréhension de l'interaction entre vitalité économique et cohésion sociale, ils contribuent à cet objectif.

Il faut toutefois tenir compte de manques et de contradictions. À titre d'exemple, alors que nous avons parlé des interactions entre le couple cohésion – vitalité et le processus

Tableau B.3. **Indicateurs et stratégies pour la compétitivité et la cohésion**

	Ségrégation sociale	Cohésion sociale
Indicateurs et marchés : facteurs propices à la ségrégation ou à la cohésion	Ségrégation résidentielle par race et classe sociale	Possibilités étendues de logement dans toute la région pour une population à revenus divers
	Poches de pauvreté et main-d'œuvre non qualifiée	Hiatus ville-banlieue réduit au minimum et proportion importante de main-d'œuvre ayant les compétences de base
	Absence de commerces dans le centre-ville	Intérêt des investisseurs à satisfaire la demande locale en commerces de détail
	Transports privés avec connexions médiocres ville/banlieue	Transports régionaux mixtes public/privé
	Systèmes scolaires présentant de grandes disparités en termes de résultats et d'infrastructures	Écoles engagées dans l'amélioration des ressources et des résultats dans toutes les communautés
	Inconvénients environnementaux répartis selon l'ethnie et la classe sociale	Espaces ouverts suffisants pour toutes les communautés
	Embourgeoisement important et déplacement dû à une réhabilitation immobilière réussie	Nouvelles possibilités d'accéder à la propriété de son domicile pour les résidents de longue date des communautés défavorisées
	Infrastructure publique présentant peu d'avantages au niveau local	Infrastructure publique liée à la localité et présentant des avantages locaux
	Politique à « somme zéro » et centrage sur le « climat des affaires »	Initiatives des entreprises en faveur d'une amélioration du bien-être social et de l'environnement durable
Mesures et stratégies : méthodes entraînant la ségrégation ou la cohésion	Ségrégation fiscale – on compte sur les impôts locaux à la consommation	Partage régional de la fiscalité avec programmes en faveur des zones à faible capacité
	Programmes de formation professionnelle privatisés, seulement à l'initiative des employeurs	Associations d'employeurs avec des partenaires représentant la communauté, pour améliorer les compétences de la main-d'œuvre
	Absence de programmes d'investissement dans les centres-ville ; pas d'obligations en termes d'embauche ou de passation de contrats	Partenariats en vue d'investissement dans les commerces de centre-ville, y compris les commerces tenus par des minorités
	Régies de transport atomisées ; on compte sur les autoroutes	Planification globalement unifiée des transports, aide aux transports publics
	Multiplicité des arrondissements scolaires ; financement inégal	Arrondissements moins nombreux ou coordonnés ; financement suffisant et ciblé
	Planification environnementale ciblée sur des mesures globales	Objectifs environnementaux pour les « sites sensibles » et réhabilitation des terrains industriels pollués
	Programmes de rénovation urbaine ayant surtout pour but d'attirer de nouveaux résidents des classes moyennes	Stratégies de développement équitable promouvant la mixité sociale et la stabilité en matière résidentielle
	Subventions pour des investissements publics, sans obligation de rendre compte	La communauté bénéficie des accords avec les entreprises
	Groupes sectoriels leaders avec indicateurs limités de succès	Groupes « transversaux » en mesure de juger la performance de la région

continu de mondialisation, nous n'avons pas fait ressortir l'aspect comparatif ou international de la question. Cela s'explique en partie par le sujet sur lequel nous nous concentrons et par ce que nous savons faire – ainsi que par la volonté de conserver un certain contrôle sur le milieu social que nous étudions pour nos comparaisons quantitatives et qualitatives (étudier différentes régions dans différents pays ayant des histoires très différentes en termes de préférence et d'attention à l'équité sociale, peut élargir significativement la portée de toute conclusion comparative générale, par exemple, sur la relation équité – résultat, mais peut aussi la rendre plus problématique). Pour véritablement généraliser, il faudrait avoir une assiette plus importante de comparaisons entre pays qui puisse nous dire comment, quand et pour quelle raison les entreprises s'engagent dans la cohésion et l'équité sociales.

En outre, si nous avons souligné ici comment la mobilité des capitaux peut amener une région à « commercialiser » son capital humain et social, il est vrai aussi que la pression est là pour réduire les coûts. S'il n'en était pas ainsi, WalMart ne serait pas le groupe énorme qu'il est, et cela ne constituerait pas ce que beaucoup voient comme une menace sur des niveaux de salaires permettant de vivre correctement. On peut réaliser les réductions de coûts en augmentant la productivité ou en diminuant fortement les paiements au niveau des intrants, mais il faut bien plus de coordination sociale pour prendre la « voie royale » de la compétitivité menant à l'amélioration de la productivité, que ce n'est le cas pour la solution moins glorieuse des baisses de salaires et de moindre protection de l'environnement. Il est important, aussi bien au niveau théorique que des mesures concrètes, de comprendre le contexte social et économique dans lequel les entreprises se positionnent pour le long terme et nouent des accords avec leurs employés et les communautés.

Il faut aussi prendre en compte l'importance du développement des atouts dans les communautés composites. Aux États-Unis, par exemple, l'ethnie est un facteur important, à la fois de la situation sociale et de la richesse. L'aide au développement des entreprises dirigées par les minorités doit permettre à ces minorités d'accroître leur participation dans la société, de résoudre les problèmes d'emploi (dans la mesure où l'on a tendance à embaucher des personnes de la même ethnie que soi), et de contribuer à constituer un réseau dynamique d'entreprises fournisseurs des grands groupes industriels. Cette intégration interethnique dans le cadre de l'enrichissement général représente un type différent de cohésion sociale, mais qui est important pour de nombreuses sociétés multiethniques et qui s'applique de plus en plus à l'Europe où les niveaux d'immigration augmentent.

Il faut enfin considérer l'équilibre relatif des forces sociales et leur nécessaire confrontation. On pourrait avoir tendance à estimer, ce qui serait une solution de facilité, que l'équité et l'efficacité peuvent être liées, prêter attention aux histoires réconfortantes d'entreprises adeptes de la démarche « transformationnelle » et supposer que c'est la coopération, et non pas le conflit, qui est à l'ordre du jour. En fait, les entreprises ont parfois besoin de pression – de la part des syndicats, des communautés, des consommateurs, des pouvoirs publics – pour faire ce qu'il faut. Certains cas cités en exemple ont commencé par des différences d'opinion très tranchées entre acteurs. En résumé, la cohésion sociale ne veut pas dire qu'il n'y a pas d'intérêts de classe, de différences ethniques et de conflits économiques (ou que cela ne fait pas entrer en jeu la théorie de Tiebout sur les choix en matière de logement qui entraînent souvent une fragmentation locale). Cela implique cependant qu'il faut adopter de nouvelles méthodes de négociation et de coopération pour trouver des domaines d'intérêt commun – ainsi que de nouvelles règles et de nouvelles mesures rendant plus attractives les situations « gagnant-gagnant » dont nous avons parlé. Cela veut aussi dire que les chefs d'entreprise vont peut-être devoir être patients et compréhensifs dans leurs actions « transversales » pour trouver de nouveaux partenaires afin de promouvoir la compétitivité économique et l'équité sociale.

ISBN 978-92-64-02710-7
Examens territoriaux de l'OCDE
Villes, compétitivité et mondialisation
© OCDE 2006

Bibliographie

Aaker, D. (1996), *Building Strong Brands,* The Free Press, New York.

Alesina, A. et A. Drazen (1991), « Why are Stabilizations Delayed? », *American Economic Review,* vol. 81, n° 5 (décembre).

Allison, J. (2005), « Exodus or Renaissance? Metropolitan Migration in the Late 1990s », *Town Planning Review,* vol. 76, n° 2, pp. 167-189.

Andrews, M., W. Duncombe et J. Yinger (2002), « Revisiting Economies of Size in Education: Are We Any Closer to a Consensus? », *Economics of Education Review*, vol. 21, pp. 245-262.

Angel, D. P. (1991), « High-Technology Agglomeration and the Labour Market: The Case of Silicon Valley », *Environment and Planning*, A, vol. 23, pp. 1501-1516.

Aniello, V. (2002), « Mezzogiorno Revisitato: I Distretti Competitivi in Campania », Edizioni Scientifiche Italiane, Naples.

ARS (Alliance for Regional Stewardship) (2003), « Inclusive Stewardship: Emerging Collaborations between Neighbourhoods and Regions », Alliance for Regional Stewardship, Denver, Colorado.

ARS (2004), « Regional Business Civic Organisations: Creating New Agendas for Metropolitan Competitiveness », Alliance for Regional Stewardship, Denver, Colorado.

Bachtler, J. (2004), « Innovation-led Regional Development: Policy Trends and Issues », document présenté à la conférence de l'OCDE « Innovation and Regional Development: Transition Towards a Knowledge-based Economy », 25-26 novembre 2004, Florence, Italie (non publié).

Bagnasco, A. (1977), « Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano », Il Mulino, Bologne.

Banque mondiale (2005), « Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004 », Report, Daniel Kaufmann, Aart Kraay et Massimo Mastruzzi, Washington, p. 61.

Barnes, W. et L.C. Ledebur (1998), « The New Regional Economies: The US Common Market and the Global Economy », Sage Publications, Thousand Oaks, Californie.

Baumann, A. (2002), « Convergence *versus* Path-Dependency: Vocational Training in the Media Production Industries in Germany and the UK », Thèse de doctorat, Institut universitaire européen, Florence.

Beaumont, J-R *et al.* (2003), « Urban Policy In The Netherlands », pp. 119-137, in P. De ecker, J. Vranken, J. Beaumont et I. Van Nieuwenhuize (éds.), *On The Origin Of Urban Development Programmes,* Garant, Antwerp/Apeldoorn, p. 195.

Beaumont, J-R et I. Van Nieuwenhuize (éds.) (2003), « On the Origin of Urban Development Programmes », Garant, Anvers/Apeldoorn, p. 195.

Beauregard, R. A. (2004) « The Resilience of US Cities: Decline and Resurgence in the 20th Century », document présenté lors du Leverhulme International Symposium sur « The Resurgent City », London School of Economics, disponible sur : *www.lse.ac.uk/collections/resurgentCity/Papers/Opening plenary/robertabeauregard.pdf.*

Becattini, G. (1987), « Mercato e forze locali: il distretto industriale », Il Mulino, Bologne.

Bell, D. (1973), « The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting », Basic Books, New York.

Bennett, R. et S. Savani (2003), « The Rebranding of City Places: An International Comparative Investigation », *International Public Management Review*, 4(2), pp. 70-87.

Berg, L. (van den), P.M.J. Pol, W. van Winden et P. Woets (2004), « European Cities in the Knowledge Economy: The Cases of Amsterdam, Dortmund, Eindhoven, Helsinki, Manchester, Munich, Münster, Rotterdam and Zaragoza », Euricur, Rotterdam.

Berry, B.J.L. (1964), « Cities as Systems within Systems of Cities », *Papers of the Regional Science Association*, n° 13, pp. 147-163.

Birdsall, N. et J.L. Londoño (1997), « Asset Inequality Matters: An Assessment of the World Bank's Approach to Poverty Reduction », *American Economic Review*, vol. 87, n° 2 (AEA Papers and Proceedings), pp. 32-37.

Blackwell, A.G. et R. Fox (2004), « Regional Equity and Smart Growth: Opportunities for Advancing Social and Economic Justice in America », Funders' Network for Smart Growth and Liveable Communities, Translation Paper 1, Edition 2, Coral Gables, Floride.

Boadway, R. et E. Mörk (2004), « Division of Powers », in Per Molander (éd.), *Fiscal Federalism in Unitary States*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Pays-Bas.

Boddy, M. (éd.) (2003), « Urban Transformation and Urban Governance: Shaping the Competitive City of the Future », Policy Press, Bristol.

Boddy, M., C. Lambert, S. French et I. Smith (1999), « Bristol Business Survey », Working Paper 6, ESRC Cities Programme, University of Bristol.

Boston Consulting Group (1998), « The Business Case for Pursuing Retail Opportunities in the Inner City », disponible sur *www.icic.org*.

Boyer, R. (1986), « La théorie de la régulation : une analyse critique », Algalma, Paris.

Brunello, G. et F. Gambarotto (2004), « Agglomeration Effects on Employer-Provided Training: Evidence from the UK », *IZA Working Paper 1055*, Institute for the Study of Labour (IZA), Bonn.

Brunello, G. et M. De Paolo (2004), « Training and the Density of Economic Activity: Evidence from Italy », *IZA Working Paper 1173*, Institute for the Study of Labour (IZA), Bonn.

Buck, N. et I.R. Gordon (2005), « Cities, Competitiveness, Cohesion et Governance – A Sketch of "The New Conventional Wisdom" », chapitre 1, dans N. Buck, I. Gordon, A. Harding et I. Turok (éds.), *Changing Cities: Rethinking Urban Competitiveness, Cohesion and Governance*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

Buck, N., I.R. Gordon, P.G. Hall, M. Harloe et M. Kleinman (2002), « Working Capital: Life and Labour in Contemporary London », Routledge, Londres.

Burgess, J. (1981), « The Misunderstood City », *Landscapes*, vol. 25.

Burroni, L et C. Trigilia (2001), « Italy: Economic Development through Local Economies », dans Crouch *et al.* (2001), voir, pp. 46-78.

Cafaggi, F. (éd.) (2004), « Reti di imprese tra regolazione e norme sociali », Il Mulino, Bologne.

Camagni, R. (2002), « On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? », *Urban Studies*, n° 39, pp. 2395-2411.

Carlton, D.W. (1979), « Vertical Integration in Competitive Markets under Uncertainty », *Journal of Industrial Economics*, 27, pp. 189-209.

Castells, M. (1996), *The Rise of the Network Society,* Blackwell, Cambridge, Massachusetts.

Castells, M. (2001), « The Information City, the New Economy, and the Network Society », dans A. Kasvio, V. Laitalainen, H. Salonen et P. Mero (éds.), *People, Cities and the New Information Economy,* compte rendu d'une conférence internationale à Helsinki, 14-15 décembre 2000, pp. 22-37.

CCE (2004), « Innovation in Europe: Results for the EU, Iceland and Norway », CCE, Luxembourg, *www.cordis.lu/innovation-smes/src/cis.htm*.

CEOs for Cities (2002), « Leveraging Colleges and Universities for Urban Economic Revitalisation: An Action Agenda », *www.ceosforcities.org/research/2002/leveraging_colleges/*.

De Certeau, M. (1980), « L'invention du quotidien », *Arts De Faire*, 10/18, Uge, Paris.

Chalkley, B. et S. Essex (1999), « Urban Development through Hosting International Events: A History of the Olympic Games », *Planning Perspectives,* vol. 14, pp. 369-394.

Chamberlin, E. (1933), « The Theory of Monopolistic Competition », Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

Chatterton, P. et R. Unsworth (2004), « Making Space for Culture(s) in Boomtown: Some Alternative Futures for Development, Ownership and Participation in Leeds City Centre », *Local Economy*, vol. 19, n° 4.

Chernick, H. (1998), « Fiscal Capacity in New York: the City Versus the Region », *National Tax Journal*, 51 (septembre), pp. 531-540.

Chernick, H. (2004), « Fiscal Equalisation between Swedish Municipalities », in Per Molander (éd.), *Fiscal Federalism in Unitary States,* Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Pays-Bas.

Cheshire, P. (1979), « Inner Areas as Spatial Labour Markets: A Critique of the Inner Area Studies », *Urban Studies*, 16, pp. 29-43.

Cheshire, P. et I. Gordon (1998), « Territorial Competition: Some Lessons for Policy », *Annals of Regional Science,* n° 32, pp. 321-346.

Christerson, B. et C. Lever-Tracy (1997), « The Third China? Emerging Industrial Districts in Rural China », *International Journal of Urban and Regional Research*, n° 21, pp. 569-588.

Commission européenne (1999), « Cadre d'action pour un développement urbain durable dans l'Union européenne, Bruxelles », p. 41.

Commission européenne (2001), « Deuxième rapport sur la cohésion économique et sociale », Bruxelles.

Commission mondiale sur l'environnement et le développement (1987), « Notre avenir à tous », Rapport Brundtland, Oxford University Press.

Cooke, P., C. Davies et R. Wilson (2002), « Innovation Advantages of Cities: From Knowledge to Equity in Five Basic Steps », *European Planning Studies*, 10, pp. 2232-2250.

Coombs, R. et S. Metcalfe (2000), « Universities, the Science Base and the Innovation Performance of the UK », Document d'information n° 5, novembre, University of Manchester and UMIST, Manchester.

Core Cities Working Group (2004), « Innovation Group Final Report », juillet, *www.corecities.com*.

Crouch, C. (1999), « Social Change in Western Europe », Oxford University Press, Oxford.

Crouch, C. et H. Farrell (2001), « Great Britain: Falling through the Holes in the Network Concept », in Crouch *et al.*, q.v., pp. 154-211.

Crouch, C., P. Le Galès, C. Trigilia et H. Voelzkow (2001), « Local Production Systems in Europe: Rise or Demise? », Oxford University Press, Oxford.

Crouch, C., P. Le Galès, C. Trigilia et H. Voelzkow (2004), « Changing Governance of Local Economies: Responses of European Local Production Systems », Oxford University Press, Oxford.

Crouch, C. et C. Trigilia (2001), « Conclusions: Still Local Economies in Global Capitalism », dans Crouch *et al.*, q.v.

Cumbers, A., D. Mackinnon et K. Chapman (2003), « Innovation, Collaboration and Learning in Industrial Clusters: A Study of SMEs in the Aberdeen Oil Complex », *Environment and Planning A*, n° 35, pp. 1689-1706.

Dei Ottati, G. (2004), « Global Competition and Entrepreneurial Behaviour in Industrial Districts: Trust Relations in an Italian Industrial District », dans H.-H. Hoehmann et F. Welter (éds.), *Trust and Entrepreneurship: A West-East Perspective*, Elgar, Cheltenham.

Di Gregorio, D. et S. Shane (2003), « Why So Some Universities Generate More Start-Ups than Others? », *Research Policy*, 32, pp. 209-227.

Docherty, I., N. Bailey et I. Turok (2001), *Central Scotland Business Survey: Initial Report,* University of Glasgow.

Duncombe, W. et J. Yinger (2000), « Financing Higher Student Performance Standards: the Case of New York State », *Economics of Education Review*, n° 19, pp. 363-386.

Duranton, G. et D. Puga (2004), « Micro Foundations of Urban Agglomeration Economies », dans J.V. Henderson et J.F. Thisse (éds.), *Handbook of Regional and Urban Economics,* vol. 4, Elsevier, Amsterdam, pp. 2065-2118.

Duster, T. (1995), « Post Industrialisation and Youth Unemployment: African Americans as Harbingers », dans K. McFate, R. Lawson et W.J. Wilson (éds.), *Poverty, Inequality and the Future of Social Policy*, Russell Sage Foundation, New York.

Edquist, C. (1997), « Systems of Innovation Approaches – Their Emergence and Characteristics », dans C. Edquist (éd.), *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organisations*, Pinter, Londres.

Elbing, S. (2004), « The Media Industry in Cologne and London », Volkswagen Stiftung projet sur « Productive Incoherences in Local Economies », document non publié.

Elfring, T., et W. Hulsink (2003), « Networks in Entrepreneurship: The Case Of High-Technology Firms », *Small Business Economics*, n° 21, pp. 409-422.

ERECO (The European Economic Research Consortium) (2004), « European Regional Prospects, Analysis and Forecasts to 2008 », The European Economic Research Consortium and Cambridge Econometrics.

Evans, G. (2003), « Cultural Planning: An Urban Renaissance », Routledge, Londres.

Fainstein, S., I. Gordon et M. Harlow (éds.) (1992), « New York and London in the Contemporary World », Blackwell, Oxford.

Farrell, H. et A.-L. Holten (2004), « Collective Goods in the Local Economy: The Packaging Machinery Cluster in Bologna », dans Crouch *et al.,* q.v.

Fehr, E. et K.M. Schmidt (2004), « The Role of Equality, Efficiency, and Rawlsian Motives in Social Preferences: A Reply to Engelmann and Strobel », document de travail n° 179, Institute for Empirical Economics, Université de Zurich.

Fielding, A.J. (1991), « Migration and Social Mobility: South-East England as an Escalator Region », *Regional Studies*, 26, pp. 1-15.

Florida, R. (2002), « The Rise of the Creative Class, and how it's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life », Basic Books, New York.

Florida, R. (2005), « The Flight of the Creative Class », Harper Collins, New York.

Foster, K. (2001), « Regionalism on Purpose », Lincoln Land Institute, Cambridge, Massachusetts.

Friedrichs J. et J. Dangschat (1993), « Hamburg: Culture and urban competition » dans F. Bianchini et M. Parkinson (éds.), *Cultural Policy and Urban Regeneration: The West European Experience*, Manchester University Press, Manchester, pp. 114-134.

Funders' Network for Smart Growth and Liveable Communities (2005), « Signs of Promise: Stories of Philanthropic Leadership in Advancing Neighbourhood and Regional Equity », Funders' Network for Smart Growth and Liveable Communities, Coral Gables, Floride.

FutureWorks (2003), « It Takes a Region to Raise a New Economy: How Business Leadership Is Driving Regional Prosperity », FutureWorks, Arlington, Massachusetts, *www.winwinpartner.com/_downloads/080603MBNreport.pdf.*

FutureWorks (2004), « Minding Their Civic Business: A Look at the New Ways Regional Business-Civic Organisations are Making a Difference in Metropolitan North America », FutureWorks, Arlington, Massachusetts.

Glaeser, E. (1999), « Learning in Cities », *Journal of Urban Economics,* n° 46, pp. 254-277.

Glaeser, E. et D. Marc (2001), « Cities and Skills », *Journal of Labor Economics,* n° 19, pp. 316-342.

Glaeser, E. et J. Shapiro (2001), « Is There A New Urbanism? The Growth of US Cities in the 1990s », Document de travail 8357, National Bureau of Economic Research.

Glaeser, E. (2005), « Four Challenges for Scotland's Cities », dans D. Coyle *et al.* (éds.), *New Wealth for Old Nations,* Princeton University Press, Princeton.

Glassmann, U. (2004), « Refining National Policy: The Machine-Tool Industry in the Local Economy of Stuttgart », dans Crouch *et al.*, q.v., pp. 46-73.

Glassmann, U. et H. Voelzkow (2001), « The Governance of Local Economies in Germany », dans Crouch *et al.*, q.v.

Glasson, J (2003), « The Widening Local and Regional Development Impacts of the Modern Universities – A Tale of Two Cities » (and North-South Perspectives), *Local Economy,* vol. 18, n° 1, pp. 21-37.

Gnad, F. (2000), « Regional Promotion Strategies for the Culture Industries in the Ruhr Area », dans F. Gnad et J. Siegmann (éds.), *Culture Industries in Europe: Regional Development Concepts for Private-Sector Cultural Production and Services*, ministère de l'Économie et des Affaires, de la Technologie et des Transports du Land de Rhénanie-du-Nord-Westphalie, et le ministère de l'Emploi, des Affaires sociales et de l'Urbanisme, de la Culture et des Sports du Land de Rhénanie-du-Nord-Westphalie, Düsseldorf, pp. 172-177.

Goddard, J. (2004), « Discours d'ouverture de la Conférence de l'OCDE sur "Innovation and Regional Policy" », non publié, 25-26 novembre 2004, Florence, Italie.

Gold, J. (1980), « An Introduction to Behavioural Geography », Oxford University Press, Oxford.

Goldsmith, B. et T. O'Regan (2005), « The Film Studio », Rowman et Littlefield, Boulder.

Gordon, D.L.A (1996), « Planning, Design and Managing Change in Urban Waterfront Redevelopment », *Town Planning Review*, vol. 67, n° 3.

Gordon, I.R. (2003), « Unemployment and Spatial Labour Markets: Strong Adjustment and Persistent Concentration », chapitre 3, dans R. Martin et P. Morrison (éds.), *Geographies of Labour Market Inequality*, Londres, TSO, 2001.

Gordon, I.R. (2005), « Integrating Cities », chapitre 5, dans N. Buck, I. Gordon, A. Harding et I. Turok (éds.), *Changing Cities: Rethinking Urban Competitiveness, Cohesion and Governance*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

Gordon, I.R. et P. McCann (2005), « Innovation, Agglomeration and Regional Development », *Journal of Economic Geography.*

Gordon, I.R., J. Stockdale, T. Travers et C. Whitehead (2004), « London's Place in the UK Economy 2004 », Corporation of London, Londres.

Gordon, I.R. et I. Turok (2005), « How Urban Labour Markets Matter », chapitre 14, dans N. Buck, I. Gordon, A. Harding et I. Turok (éds.), *Changing Cities: Rethinking Urban Competitiveness, Cohesion and Governance*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

Gottlieb, P.D. (2000), « The Effects of Poverty on Metropolitan Area Economic Performance », dans *Urban-Suburban Interdependence: New Directions for Research and Policy*, Lincoln Institute for Land Policy, Cambridge, Massachusetts.

Grabher, G. (2002), « Cool Projects, Boring Institutions: Temporary Collaboration in Social Context », *Regional Studies*, vol. 36, pp. 205-214.

Grabher, G. (2004), « Temporary Architectures of Learning: Knowledge Governance in Project Ecologies », *Organisation Studies*, 25, pp. 1491-1514.

Granovetter, M.S. (1973), « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, pp. 1360-1380.

Green, R.K. et S. Malpezzi (2003), *A Primer on US Housing Markets and Housing Policy*, AREUEA Monograph Series n° 3, The Urban Institute Press, Washington DC.

Griffiths, R. (1993), « The Politics of Cultural Policy in Urban Regeneration Strategies », *Policy and Politics*, vol. 21.

Griffiths, R. (1995), « Cultural Strategies and New Modes of Urban Intervention », *Cities*, vol. 12, n° 4.

Hall, P. (1998), *Cities in Civilization,* Pantheon, New York.

Hambleton, R. (1991), « The Regeneration of US and British Cities », *Local Government Studies*, septembre/octobre, pp. 53-69.

Haughwout, A.F. (1999), « Regional Fiscal Cooperation in Metropolitan Areas: An Exploration », *Journal of Policy Analysis and Management*, 18, n° 4, automne, pp. 579-600.

Haughwout, A.F. (Summer 2000), « The Paradox of Infrastructure Investment: Can a Productive Good Reduce Productivity? », *Brookings Review*, 18, n° 3, pp. 38-41.

Helsinki City Urban Facts (2004), « The Regional Economy of Helsinki from a European Perspective », Web Publication, n° 31.

Henderson, J.W. et A.J. Scott (1987), « The Growth and Internationalisation of the American Semiconductor Industry: Labour Processes and the Changing Spatial Organisation of Production », dans M.J. Breheny et R. McQuaid (éds.), *The Development of High Technology Industries: An International Survey*, Croom Helm, Londres, pp. 37-79.

Henderson, V. (1997), « Medium Size Cities », *Regional Science and Urban Economics,* vol. 27, pp. 583-612.

Henton, D., J. Melville et K. Walesh (2004), *Civic Revolutionaries: Igniting the Passion for Change in America's Communities*, Jossey-Bass, San Francisco, Californie.

Hill, E. et I. Lendel (2005), « The Competitive Effect of 9-11 on New York Compared to Other Large US Cities », dans Howard Chernick (éd.), *The Impact of the 9-11 Terrorist Attack on the Economy of New York City*, Russell Sage Press, New York (à paraître).

Hollingsworth, J.R. (2002), « On Institutional Embeddedness », dans J.R. Hollingsworth, K.H. Müller et E.J. Hollingsworth (éds.)

Hollingsworth, J.R. et R. Boyer (éds.) (1997), « Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions », Cambridge University Press, Cambridge.

Hollingsworth, J.R., K.H. Müller et E.J. Hollingsworth (éds.), « Advancing Socio-Economics: An Institutionalist Perspective », Rowman and Littlefield, Lanham, MD.

Hong-Kong Central Policy Unit (2003), « Baseline Study on Hong-Kong's Creative Industries », Centre for Cultural Policy Research, Université de Hong-Kong, Hong-Kong, Chine.

Imrie, R. et H. Thomas (1993), « The Limits of Property-Led Regeneration », *Environment and Planning C: Government and Policy*, vol. 11, Londres.

Iredale, R. (2001), « The Migration of Professionals: Theories and Typologies », *International Migration*, vol. 39, pp. 7-23.

Jones, A. (1998), « Issues in Waterfront Regeneration: More Sobering Thoughts – a UK Perspective », *Planning Practice and Research*, vol. 13, n° 4.

Julier, G. (2005), « Urban Designscapes and the Production of Aesthetic Consent », *Urban Studies*, vol. 42, 5-6, pp. 689-888.

Keating, M. (1995), « Size, Efficiency and Democracy: Consolidation, Fragmentation and Public Choice », dans D. Judge, G. Stoker et H. Wolman (éds.), *Theories of Urban Politics*, Sage, Thousand Oaks, Californie.

Kenney, M. (2000) (éd.), « Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region », Stanford University Press, Stanford.

Kenney, M. et R. Florida (2000), « Venture Capital in Silicon Valley: Fuelling New Firm Foundation », dans Kenney (éd.), q.v., pp. 98-123.

Kessler, J.A. (1999), « The North American Free Trade Agreement, Emerging Apparel Production Networks and Industrial Upgrading: The Southern California/Mexico Connection », *Review of International Political Economy*, n° 6, pp. 565-608.

Keune, M., avec J.P. Kiss et A. Toth (2004), « Innovation, Actors and Institutions: Change and Continuity in Local Development Policy in Two Hungarian Regions », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 28, n° 3, pp. 586-600.

Kitchen, H. (2002), « Issues in Municipal Spending, Revenue, Governance and Management », Canadian Tax Foundation.

Kooiman, T. (1993), « Modern Governance », Sage, Londres.

Krugman, P. (1991), « Geography and Trade », MIT, Cambridge, Massachusetts.

Ladd, H.F. (1994), « Fiscal Implications of Local Population Growth: A Conceptual and Empirical Analysis », *Regional Science and Urban Economics*, vol. 24, n° 6, décembre, pp. 661-686.

Ladd, H.F. et J. Yinger (1991), « America's Ailing Cities: Fiscal Health and the Design of Urban Policy », The Johns Hopkins University Press, Baltimore.

Landry, C. et F. Bianchini (1995), « The Creative City », Demos, Londres.

Lawton Smith, H. (2003), « Maximising the Benefits from a Concentration of Universities », document présenté lors de la Conférence SEEDS, 11 juillet, the Barbican, Londres.

Lee, R. (2003), « The New Urban Paradigm: A Radical Departure in City Management », *New Frontiers*, n° 1, Centre for Development and Enterprise, Johannesburg.

Lefevre, C. (1998), « Metropolitan Government and Governance in Western Countries: A Critical Review », *International Journal of Urban and Regional Research*, 22, pp. 9-25.

Leprince, M. (n.d.), « Intercommunalité : une fiscalité maîtrisée? », Université de Rennes, document non publié.

Leslie, S.W. (2000), « The Biggest "Angel" of Them All: The Military and the Making of Silicon Valley », dans Kenney (éd.), q.v., pp. 48-67.

Lundvall, B.A. et B. Johnson (1994), « The Learning Economy », *Journal of Industrial Studies*, 1, pp. 23-42.

McCarthy, J. et S.H.A. Pollock (1997), « Urban Regeneration in Glasgow and Dundee: A Comparative Evaluation », *Land Use Policy*, vol. 14, n° 2, pp. 137-149.

McNeill, D. et A. While (2001), « The New Urban Economies », dans R. Paddison (éd.), *Handbook of Urban Studies*, Sage, Londres.

Marshall, A. (1919), *Industry and Trade: A Study of Industrial Technique and Business Organisation,* Macmillan, Londres.

Martin, J.P. (2000), « Ce qui fonctionne dans les politiques actives du marché du travail : Observations découlant de l'expérience des pays de l'OCDE », *Revue économique de l'OCDE*, n° 30.

Maskell, P. et A. Malmberg (1999), « Localised Learning and Industrial Competitiveness », *Cambridge Journal of Economics*, 23, pp. 167-185.

Menger, P.M. (1993), « L'hégémonie parisienne : économie et politique de la gravitation artistique », *Annales : économies, sociétés, civilisations*, n° 6, pp. 1565-1600.

Miller, R. et M. Côte (1987), « Growing the Next Silicon Valley: A Guide for Successful Regional Planning », Lexington Books, Lexington.

Molotch, H. (1996), « LA as Design Product: How Art Works in a Regional Economy », dans A.J. Scott et E.W. Soja (éds.), *The City: Los Angeles and Urban Theory at the End of the Twentieth Century,* University of California Press, Berkeley et Los Angeles, pp. 225-275.

Mommaas, H. (2004), « Cultural Clusters and the Post-industrial City: Towards the Remapping of Urban Cultural Policy », *Urban Studies,* vol. 41, n° 3.

Montgomery, S.S. et M.D. Robinson (1993), « Visual Artists in New York: What's Special about Person and Place? », *Journal of Cultural Economics*, 17, pp. 17-39.

Muro, M. et R. Puentes (2004), « Investing in a Better Future: A Review of the Fiscal and Competitive Advantages of Smarter Growth Development Patterns », Note d'orientation, Brookings Institution Center of Urban and Metropolitan Policy.

Nadvi, K. et H. Schmitz (1994), « Industrial Clusters in Less Developed Countries: Review of Experiences and a Research Agenda », Note d'orientation n° 339, Institute of Development Studies, Brighton.

Nativel, C. (2002), « Relever le niveau des compétences : une nouvelle priorité locale? – Rapport exploratoire », DT/LEED/DC(2002)5, Service du développement territorial, OCDE.

Newton, K. (1982), « Is Small Really So Beautiful? Is Big Really So Ugly? Size, Effectiveness and Democracy in Local Government », *Political Studies*, 30, pp. 190-206.

Noteboom, B. (1999), « Innovation, Learning and Industrial Organisation », *Cambridge Journal of Economics*, 23, pp. 127-150.

Novy, A., V. Redak, J. Jäger et A. Hamedinger (2001), « The End of Reed Vienna: Recent Ruptures and Continuities in Urban Governance », *European Urban and Regional Studies*, vol. 8, n° 2, pp. 131-144.

Nowak, J. (1997), « Neighbourhood Initiative and the Regional Economy », *Economic Development Quarterly,* vol. 11, n° 1, février.

Oates, W.E., E.P. Howrey et W.J. Baumol (1971), « The Analysis of Public Policy in Dynamic Urban Models », *Journal of Political Economy*, vol. 79, n° 1, janvier/février, pp. 142-153.

ODPM (2004), « Competitive European Cities: Where do the Core Cities Stand? », Office of the Deputy Prime Minister, Urban Research Paper 13, ODPM, Londres.

OCDE (2001), « Mieux vivre dans la ville. Le rôle de la gouvernance métropolitaine », Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2002), « Benchmarking Industry-Science Relationships », Éditions OCDE, Paris.

OCDE (2004a), « Examens territoriaux de l'OCDE : Montréal, Canada », Éditions OCDE, Paris, disponible à *www.oecd.org/publications/e-book/0404011E.PDF*.

OCDE (2004b), « OECD Territorial Reviews: Montreal, Canada, Annex – Comparative Regions: Minneapolis-St Paul, US; Stuttgart, Germany; Philadelphia, US », Éditions OCDE, Paris, disponible à *www.oecd.org/dataoecd/27/38/27561736.pdf*.

Pack, J.R. (1995), « Poverty and Urban Public Expenditures », Document de travail n° 197, Wharton Real Estate Center, University of Pennsylvania, octobre.

Pastor, M. (2001), « Widening the Winners Circle from Global Trade in Southern California », Pacific Council on International Policy, Los Angeles, Californie.

Pastor, M., P. Dreier, E. Grigsby et M. López-Garza (2000), *Regions That Work: How Cities and Suburbs Can Grow Together*, University of Minnesota Press, Minneapolis, Minnesota.

Pastor, M. et D. Reed (2005), « Understanding Equitable Infrastructure for California », dans Ellen Hanak et Mark Baldassare (éds.), *California 2025: Taking on the Future*, Public Policy Institute of California, San Francisco.

Patel, P. (2002), « Measuring Third Stream Activities », Rapport final soumis au Russell Group of Universities, *www.clo.cam.ac.uk/final_russell_report.pdf*.

Peck, F. et D. McGuinness (2003), « UK Competitiveness and the Regional Agenda: Making Sense of Clusters in the North of England », *Local Economy*, 18/1.

Perroux, F. (1964), « L'économie du XXe siècle », Puf.

Perroux, F. (1990), « Dictionnaire économique et social », Hatier, Paris.

Philo, C. et G. Kearns (1993), « Culture, History, Capital: A Critical Introduction To The Selling Of Places », dans G. Kearns et C. Philo (éds.), *Selling Places: The City as Cultural Capital, Past et Present*, Pergamon Press, Oxford, pp. 1-32.

Piore, M. et C. Sabel (1984), « The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity », Basic Books, New York.

Piselli, F. (1999), « Capitale Sociale: Un Concetto Situazionale e Dinamico », *Stato e Mercato*, 3, pp. 395-418.

Porter, M.E. (1990; mise à jour de 1998), « The Competitive Advantage of Nations », The Free Press, New York.

Porter, M.E. (1995), « The Competitive Advantage of the Inner-City », *Harvard Business Review*, mai-juin, pp. 55-71.

Putnam, R.D., R. Leonardi et R.Y. Nanetti (1993), « Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy », Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

Rabin, M. (1993), « Incorporating Fairness into Game Theory and Economics », *American Economic Review*, vol. 83, n° 5, pp. 1281-1302.

Ramsey, F. (1927), « A Contribution to the Theory of Taxation », *Economic Journal*, n° 37, pp. 47-61.

Reder, M.W. (1964), « Wage Structure and Structural Unemployment », *Review of Economic Studies*, n° 31, pp. 309-322.

Reschovsky, A. (1980), « An Evaluation of Metropolitan Area Tax Base Sharing », *National Tax Journal*, vol. 33, n° 1, mars, pp. 55-66.

Reschovsky, A. et J. Imazeki (2003), « Let No Child Be Left Behind: Determining the Cost of Improving Student Performance », *Public Finance Review*, n° 31, mai, pp. 263-290.

Rietdorf, W. (2004), « Disparitäten zwischen schrumpfenden und wachsenden Städten in Ost- und West Deutschland », dans U. Mathiessen (éd.), *Stadtregion und Wissen: Analysen und Plädoyers für eine wissensbasierte Stadtpolitik*, pp. 193-222.

Robson, B., M. Parkinson, M. Boddy et D. Maclennan (2000), « The State of English Cities », Department of the Environment, Transport and the Regions, DETR, Londres.

Rodríguez-Pose, A. (1998), « Dynamics of Regional Growth in Europe: Social and Political Factors », Oxford University Press, Oxford.

Rodríguez-Pose, A. (1999), « Convergence or Divergence? Types of Regional Responses to Socio-Economic Change in Western Europe », *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 90/4, pp. 363-378.

Rodrik, D. (1997), « Has Globalisation Gone Too Far? », Institut d'économie internationale, Washington DC.

Rodrik, D. (1994), « King Kong Meets Godzilla: The World Bank and The East Asian Miracle », dans Albert Fishlow *et al.* (éds.), *Miracle or Design? Lessons from the East Asian Experience*, ODC Policy Essay n° 11, Overseas Development Council, Washington DC.

Rosenau, J.N. (1992), « Governance, Order and Change in World Politics », dans N.D. Rosenau et E.O. Czempiel (éds.), *Governance without Government*, Cambridge University Press, Cambridge.

Rosenfeld, S.A. (1998), « Technical Colleges, Technology Deployment and Regional Development », document présenté lors de la Conférence internationale « Construire des économies régionales compétitives en améliorant les connaissances et la diffusion des technologies auprès des petites entreprises », Modène, Italie, 28-29 mai 1998, non publié.

Rosenfeld, S.A. (1992), « Competitive Manufacturing: New Strategies for Regional Development », Centre for Urban Policy Research, Rutgers University, New Brunswick.

Russo, M. (1985), « Technical Change and the Industrial District: The Role of Interfirm Relations in the Growth and Transformation of Ceramic Tile Production in Italy », *Research Policy*, 14, pp. 329-343.

Sabel, C. (1988), « Flexible Specialisation and the Re-emergence of Regional Economies », in P. Hirst et J. Zeitlin (éds.), *Reversing Industrial Decline*, Berg, Oxford, pp. 17-70.

Sabel, C., G. Herrigel, R. Deeg et R. Kazis (1989), « Regional Prosperities Compared: Massachusetts and Baden-Württemberg in the 1980s », *Economy and Society*, vol. 18, n° 4, pp. 374-404.

Santagata, W. (2002), « Cultural Districts, Property Rights and Sustainable Economic Growth », *International Journal of Urban and Regional Research*, 26, pp. 9-23.

Sassen, S. (2001), « The Global City: New York, London, Tokyo », édition mise à jour, Princeton University Press.

Savitch, H.V., D. Collins, D. Sanders et J. Markham (1993), « Ties That Bind: Central Cities, Suburbs, and the New Metropolitan Region », *Economic Development Quarterly*, vol. 7, n° 4, novembre.

Saxenian, A. (1994), *The Regional Advantage, Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

Scott, A.J. (1993), *Technopolis: High-Technology Industry and Regional Development in Southern California*, University of California Press, Berkeley.

Scott, A.J. (1996), « The Craft, Fashion, and Cultural Products Industries of Los Angeles: Competitive Dynamics and Policy Dilemmas in a Multi-Sectoral Image-Producing Complex », *Annals of the Association of American Geographers*, 86, pp. 306-323.

Scott, A.J. (1998a), « Multimedia and Digital Visual Effects: An Emerging Local Labour Market », *Monthly Labour Review*, n° 121, pp. 30-38.

Scott, A.J. (1998b), « Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order », Oxford University Press, Oxford, New York.

Scott, A.J. (2002), « Regional Push: The Geography of Development and Growth in Low- and Middle-Income Countries », *Third World Quarterly*, n° 23, pp. 137-161.

Scott, A.J. (2005a), « Entrepreneurship, Innovation and Industrial Development: Geography and the Creative Field Revisited », *Small Business Economics*.

Scott, A.J. (2005b), « On Hollywood: The Place, the Industry », Princeton University Press, Princeton.

Scott, W. R. (2001), « Institutions and Organisations », 2e édition, Sage, Thousand Oaks, Californie.

Seaton, A. V. (1996), « Hay on Wye, the Mouse that Roared: Book Towns and Rural Tourism », *Tourism Management*, n° 17, pp. 379-382.

Simmie, J. (éd.) (2001), *Innovative Cities*, E & F Spon, Londres.

Simmie, J., J. Sennett, P. Wood et D. Hart (2002), « Innovation in Europe: A Tale of Networks, Knowledge and Trade in Five Cities », *Regional Studies*, vol. 36, n° 1, pp. 47-64.

Singelmann, J. (1978), « From Agriculture to Services: The Transformation of Industrial Employment », Sage, Beverly Hills, Californie.

Soja, E.W. et A.J. Scott (1986), « Los Angeles: Capital of the Late Twentieth Century », *Environment and Planning D: Society and Space*, n° 4, pp. 249-254.

Storper, M. (1997), « The Regional World: Territorial Development in a Global Economy », Guilford Press, New York.

Storper, M. et A.J. Scott (1995), « The Wealth of Regions: Market Forces and Policy Imperatives in Local and Global Context », *Futures*, 27, pp. 505-526.

Sturgeon, T.J. (2000), « How Silicon Valley Came to Be », dans Kenney (éd.), q.v., pp. 15-47.

Suchman, M.C. (2000), « Dealmakers and Counselors: Law Firms as Intermediaries in the Development of Silicon Valley », dans Kenney (éd.), q.v., pp. 71-97.

Summers, A.A. et L. Jakubowski (1996), « The Fiscal Burden of Unreimbursed Poverty Expenditures in the City of Philadelphia: 1985-1995 », document de travail n° 238, Wharton Real Estate Center, University of Pennsylvania, août.

Sunley, P., R. Martin et C. Nativel (2001), « Mapping the New Deal: Local Disparities in the Performance of Welfare-to-Work », *Transactions of the Institute of British Geographers*, 26, pp. 484-512.

Swanstrom, T., (2001), « What We Argue About When We Argue About Regionalism », *Journal of Urban Affairs*, n° 23, vol. 5, pp. 479-496.

Thaler, R.H. (1988), « Anomalies: The Ulimatum Game », *Journal of Economic Perspectives,* vol. 2, n° 4, pp. 195-206.

Thorbecke, E. et C. Charumilind (2002), « Economic Inequality and Its Socioeconomic Impact », *World Development*, vol. 30, n° 9, pp. 1477-1495.

Thurow, L.C. (1972), « Education and Economic Equality », *The Public Interest*, vol. 35, pp. 66-81.

Travers, T. (2004), « The Politics of London Governing an Ungovernable City », Palgrave Macmillan, Basingstoke.

Trigilia, C. (1999), « Capitale sociale e sviluppo locale », *Stato e Mercato*, 3, pp. 419-440.

Trigilia, C. (2004), « The Governance of High-Tech Districts », dans Crouch *et al*., q.v., pp. 321-330.

Turok, I. (1992), « Property-led Urban Regeneration: Panacea Or Placebo? », *Environment and Planning A*, vol. 24, Londres.

Turok, I. et N. Bailey (2004), « Twin Track Cities: Competitiveness and Cohesion in Glasgow and Edinburgh », *Progress in Planning*, vol. 62, 3, pp. 135-204.

Turok, I. *et al*. (2005), « Social Cohesion: Patterns Trends and Processes », State of the Cities Report, Office of the Deputy Prime Minister, Londres.

Union européenne (1997), « La question urbaine : orientations pour un débat ».

Union européenne (1999a), « Schéma de développement de l'espace communautaire », Postdam, p. 94.

Union européenne (1999b), « Cadre d'action pour un développement urbain durable dans l'Union européenne », communication de la Commission.

Union européenne (2001), « Rapport 2001 sur la compétitivité européenne ».

Universities UK (2002), « The University Culture of Enterprise – Knowledge Transfer across the Nation », Universities UK, Londres.

Ursell, G. (2000), « Television Production: Issues of Exploitation, Commodification and Subjectivity », *UK Television Markets,Media, Culture and Society*, 22, pp. 805-825.

USHUD (US Department of Housing and Urban Development) (1999), « New Markets: The Untapped Retail Buying Power in America's Inner Cities », USHUD, Washington DC.

Van Waarden, F. (2002), « Market Institutions as Communicating Vessels: Changes Between Economic Coordination Principles as a Consequence of Deregulation Policies », dans Hollingsworth, Müller et Hollingsworth (éds.), q.v., pp. 171-212.

Van Winden, W. (2003), « Essays on Urban ICT Policies », Thèse de doctorat, Tinbergen Institute, Erasmus University Rotterdam, Rapport de la Banque mondiale (2002), « Construire les sociétés du savoir, Nouveaux défis pour l'enseignement supérieur », *www1.worldbank.org/education/ tertiary/ cks.asp*.

Winden, W. (Van), A. Van der Meer et L. Van den Berg (2004), « The Development of ICT Clusters in European Cities: Towards a Typology », *International Journal of Technology Management*, vol. 3/4/5/6, pp. 356-387.

Veltz, P. (1992), « Competitiveness Policy Council », Washington.

Veltz, P. (1996), « Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipel », Presses Universitaires de France, Paris.

Voith, R. (1998), « Do Suburbs Need Cities? », *Journal of Regional Science*, vol. 38, n° 3, pp. 445-465.

Ward, S.V. (2002), « Planning the Twentieth-Century City – The Advanced Capitalist World », John Wiley et Sons, New Jersey.

Warf, B. (1995), « Telecommunications and the Changing Geography of Knowledge Transmission in the Late 20th Century », *Urban Studies*, vol. 32, 2, pp. 361-378.

Weissbourd, R. et R. Bodini (2005), « Market-Based Community Economic Development », Brookings Institution, Washington DC.

White, J. (2004), « Building a Technology Network or How to Link University Based Research with Business », communication lors du Global Connect Annual Forum, 13 décembre 2004, LTN, Londres.

Wilkinson, R. (2000), « Mind the Gap: Hierarchies, Health and Human Evolution », Weidenfeld et Nicolson, Londres.

Wilson, W.J. (1987), « The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass and Public Policy », University of Chicago Press, Chicago.

Wilson, W.J. (1997), « When Work Disappears: The World of the New Urban Poor », Knopf, New York.

Young, S. et R. Brown (2002), « Globalisation and the Knowledge Economy », dans N. Hood, J. Peat, E. Peters et S. Young (éds.), *Scotland in a Global Economy: The 20:20 Vision*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

Table des matières

Partie I

Villes, compétitivité et mondialisation : Rapport synthèse horizontal

Résumé 13

Chapitre 1. **Le rôle émergent des régions métropolitaines** 27

1.1. Introduction 28
1.2. Définition des régions métropolitaines 29
1.3. Tendances de l'urbanisation 32
1.4. Performance des régions métropolitaines de l'OCDE 40
1.5. Relation entre la dimension des villes et leur revenu. 42
1.6. Facteurs de compétitivité 50
1.6.1. La productivité est un facteur clé... 50
1.6.2. Le marché du travail est un autre facteur clé 58
1.7. Les villes sont-elles des moteurs de la croissance économique nationale ?. . . 58
1.8. Le paradoxe urbain 69
1.9. Les dilemmes des régions métropolitaines 73

Notes 75

Chapitre 2. **Compétitivité, viabilité et vision stratégique**. 77

2.1. Introduction 78
2.2. Dilemme I : Les régions métropolitaines sont-elles la cause ou la conséquence de la croissance économique? 79
2.2.1. Les avantages des régions métropolitaines 79
2.2.2. Les externalités négatives des régions métropolitaines 82
2.2.3. Régions métropolitaines et/ou croissance nationale? 85
2.2.4. Résumé : dilemme I 90
2.3. Dilemme II : Une vision stratégique de la région métropolitaine dans un contexte de marché? 92
2.3.1. Pourquoi une vision stratégique? 92
2.3.2. Politiques de développement des grappes 95
2.3.3. Quel avenir pour les régions à faible niveau technologique? 116
2.3.4. Résumé : dilemme II 122
2.4. Dilemme III : Dynamisme économique ou viabilité des villes? 123
2.4.1. Attraction et durabilité 124
2.4.2. Cohésion sociale 132
2.4.3. Résumé : dilemme III. 138

Notes 139

Chapitre 3. **La gouvernance des régions métropolitaines** 141
3.1. Introduction 142
3.2. Dilemme IV : Choix d'une échelle appropriée ou proximité des citoyens ? 143
3.2.1. Enjeux et raison d'être de la collaboration horizontale 143
3.2.2. Principales tendances en matière de coopération horizontale dans les régions métropolitaines 147
3.2.3. Tentative d'évaluation : le pour et le contre des différents modèles 173
3.2.4. Résumé du dilemme IV 180
3.3. Dilemme V : Régions métropolitaines contre niveaux supérieurs de gouvernements ? 181
3.3.1. Rôle des niveaux élevés de l'administration dans la gouvernance métropolitaine 182
3.3.2. Nouveaux instruments de collaboration verticale 185
3.3.3. Résumé : dilemme V 188
3.4. Dilemme VI : Participation des acteurs du secteur privé à la gouvernance publique ? 191
3.4.1. Situation actuelle 191
3.4.2. Résumé : Dilemme VI 194
3.5. Dilemme VII : Des charges inégales ou des aides qui faussent les échanges ? 194
3.5.1. Fonctions et responsabilités des villes et des autorités métropolitaines 195
3.5.2. Autonomie budgétaire 202
3.5.3. Financement des services et des infrastructures : les partenariats public-privé (PPP) 203
3.5.4. Disparités budgétaires au sein de la région métropolitaine 205
3.5.5. Effets des mécanismes de péréquation au niveau national 208
3.5.6. Résumé : dilemme VII 210
Notes 211

Bibliographie 213

Annexe 1. Définition des zones métropolitaines dans les pays de l'OCDE 221
Annexe 2. Méthodologie de l'OCDE pour identifier les régions métropolitaines 225
Annexe 3. Régressions et corrélations du chapitre 1 244
Annexe 4. Identifier les déterminants des performances régionales 250

Partie II

Compte rendu des conférences et des ateliers sur la compétitivité des villes

Introduction 255

Les ressorts des villes créatives : Quelles leçons en tirer pour les décideurs ?
Allen J. Scott 261

Mondialisation et compétitivité des villes : Les défis à relever pour les différents types de régions urbaines *Willem van Winden* 273

Spécialisation et réseaux dans les villes moyennes *Colin Crouch* 285

L'impact de l'enseignement supérieur sur le développement urbain
Helen Lawton Smith 297

Comment renforcer l'attrait des villes : réalisations et nouveaux défis
Eiji Torisu 307

Les relations entre la cohésion sociale et la compétitivité des villes
Ivan Turok 319

Intégration des marchés du travail pour renforcer la cohésion sociale
Ian Gordon 331

Les zones urbaines en difficulté peuvent-elles devenir des pôles de croissance?
Claude Jacquier 343

Cohésion et compétitivité : Des entreprises s'engagent pour la croissance régionale et l'équité sociale *Manuel Pastor* 353

Gouvernance pour la viabilité des zones métropolitaines *Tony Travers* 365

Finances publiques locales : Enjeux pour les régions métropolitaines 373
Howard Chernick et *Andrew Reschovsky* 373

Bibliographie 391

Encadrés

1.1. Le concept des zones métropolitaines polycentriques 30
1.2. Régions métropolitaines de l'OCDE : données et définition 31
1.3. Principaux avantages des villes capitales 49
1.4. Compétitivité des villes 51
2.1. Croissance contre justice sociale dans des régions métropolitaines performantes ; les exemples d'Helsinki et de Stockholm 87
2.2. Maîtrise de la croissance des régions-capitales dans les pays de la zone OCDE. 89
2.3. Exemples d'approches et d'orientations différentes des grappes de régions métropolitaines 100
2.4. Méthodologie de détermination des grappes à Séoul et à Melbourne. 103
2.5. Les métadistricts vont renforcer le développement des PME à Milan et en Lombardie 106
2.6. Exemples de programmes de liens sectoriels dans les pays de la zone OCDE. 109
2.7. Coopération entre établissements d'enseignement supérieur à Öresund et à Melbourne 111
2.8. Améliorer l'attrait des établissements supérieurs pour les étudiants et chercheurs étrangers : les exemples de l'Australie et de la Finlande 112
2.9. Un modèle de la triple hélice qui fonctionne bien : l'exemple de Helsinki Culminatum Ltd. 114
2.10. Les Conseils de compétitivité 117
2.11. Modernisation de l'industrie textile et du secteur de l'habillement à Séoul 119
2.12. Problèmes environnementaux dans certaines régions métropolitaines. 125

2.13. Rénovation urbaine fondée sur les atouts culturels : les exemples d'Athènes et Istanbul 129
2.14. Stratégies d'image de marque territoriale : l'exemple de Busan 131
2.15. Lutte contre la pauvreté urbaine et les quartiers en difficulté au Mexique et en France 134
2.16. Politiques d'intégration des immigrants sur le marché du travail à Stockholm 137
3.1. Autorités et gouvernements métropolitains : l'Association régionale de Stuttgart, la Greater London Authority et le district métropolitain de Portland 152
3.2. Exemples d'organismes inter-municipaux à objectifs multiples au Canada (Montréal et Vancouver) et en France 156
3.3. Association de la Région Urbaine de Lyon (RUL) 159
3.4. Gouvernance légère dans les régions métropolitaines polycentriques : Regio Randstad et région Rhin-Ruhr 160
3.5. La stratégie de développement économique de Toronto 162
3.6. Régions transfrontalières : gouvernance par des commissions monothématiques 170
3.7. Régions transfrontalières : la gouvernance « poupées russes » 171
3.8. Régions transfrontalières : gouvernance par des institutions à compétences multiples 172
3.9. Implication de la société civile dans la gouvernance métropolitaine 179
3.10. Villes-régions au Royaume-Uni 184
3.11. Contrats dans les zones urbaines en France, en Suède et à l'ouest du Canada 187
3.12. Instruments contractuels utilisés au niveau métropolitain en France et en Suisse 189
3.13. Faire participer les petites entreprises à l'élaboration des politiques 193
3.14. Avantages et inconvénients des impôts locaux pour les régions métropolitaines 201
3.15. Péréquation budgétaire à Tokyo, Séoul et Istanbul 206
3.16. Programme de partage de l'assiette fiscale à Pittsburgh et dans la région métropolitaine de Minneapolis/St Paul aux États-Unis 207

Tableaux

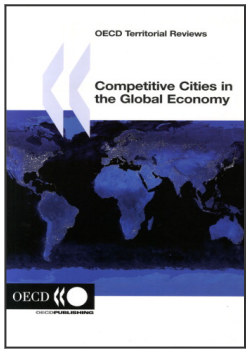
1.1. Base de données métropolitaines de l'OCDE 36
2.1. Niveaux de salaire des grappes concurrentielles métropolitaines, États-Unis (2002) 96
2.2. Exemples de politiques de grappes d'entreprises dans les régions métropolitaines 98
3.1. Fragmentation institutionnelle et difficultés de la gouvernance dans certaines régions métropolitaines de la zone OCDE 145
3.2. Régions métropolitaines représentées par une administration locale/régionale 148
3.3. Exemples de régions transfrontalières 167
3.4. Principaux objectifs de dispositifs de coopération métropolitaine : exemples choisis 174

A.2.1. Définition des régions métropolitaines selon l'OCDE 229
A.2.2. Sources et années de référence pour la population 238
A.2.3. Sources et années de référence pour le PIB 239
A.2.4. Sources et années de référence pour la main-d'œuvre 241
A.2.5. Sources et années de référence pour l'emploi 242
A.2.6. Sources et années de référence pour le ratio de dépendance économique des personnes âgées 243
A.3.1. Corrélation entre le revenu et la population 244
A.3.2. Corrélation entre le revenu et la population dans les mégalopoles. 244
A.3.3. Corrélation des taux de croissance aux niveaux métropolitain et national 245
A.3.4. Résultats des régressions utilisant l'ordonnée à l'origine et les variables de contrôle. 247
B.1. Classification des types de relations entre l'enseignement supérieur et les entreprises 298
B.2. Modèle simple des déterminants de la croissance du revenu par habitant dans les régions métropolitaines des États-Unis, 1990-2000 358
B.3. Indicateurs et stratégies pour la compétitivité et la cohésion 363
B.4. Résumé des types d'administrations élues de cinq grandes villes dans le monde 370
B.5. Différences dans la répartition de l'impôt dans les pays de l'OCDE 374

Graphiques

1.1. Typologie régionale de l'OCDE (Europe) 33
1.2. Typologie régionale de l'OCDE (Amérique du Nord) 34
1.3. Typologie régionale de l'OCDE (Asie et Océanie). 35
1.4. Projections de population mondiale (1950-2030) 39
1.5. Croissance de la population selon les types de région (1990-2000) 40
1.6. Croissance de l'urbanisation dans les pays de la zone OCDE 41
1.7. Répartition de la population totale par types de région (1990 et 2000) 42
1.8. Classement des régions métropolitaines par taille de population. 43
1.9. Classement des régions métropolitaines de l'OCDE par revenu 44
1.10. Taux de croissance moyenne annuelle des régions métropolitaines de la zone OCDE (1995-2002) 45
1.11. Différentiels de productivité dans les régions métropolitaines de la zone OCDE (2002) 46
1.12. Corrélation entre la population et le revenu dans les régions métropolitaines de l'OCDE 47
1.13. Corrélation entre la population et le revenu dans les régions métropolitaines de moins de 10 millions d'habitants. 47
1.14. Relations entre la population et le revenu dans les régions métropolitaines de plus de 6 millions d'habitants 48
1.15. Villes-capitales et revenus 48
1.16. Principaux déterminants des écarts de PIB par habitant (2002) 52
1.17. Composition des grappes dans la région de Stockholm (niveau NUTS 2). 53
1.18. Pourcentage de la population âgée de 15 ans et plus ayant suivi un enseignement de niveau supérieur 57

1.19. Écarts de PIB par habitant entre les régions métropolitaines et la moyenne nationale (2002) 59
1.20. Corrélation entre taux de croissance des régions métropolitaines et leur moyenne nationale 60
1.21. Croissance économique au niveau national et au niveau des régions métropolitaines 61
1.22. Écarts de productivité entre régions métropolitaines et leur moyenne nationale (2002) 62
1.23. Écarts de croissance de productivité entre régions métropolitaines et leur moyenne nationale 63
1.24. Différences des niveaux d'emploi entre régions métropolitaines et leur niveau national (2002) 64
1.25. Taux de croissance de l'emploi dans les régions métropolitaines et leurs pays 65
1.26. Croissance des emplois par type de région (1996-2001). 66
1.27. Dépendance des personnes âgées dans les régions métropolitaines par rapport au niveau de dépendance national (2004). 67
1.28. Évolution des taux de dépendance des personnes âgées 1998-2004 68
1.29. Niveaux de compétences dans les régions métropolitaines et moyenne nationale (2001) 69
1.30. Écarts de taux de chômage entre régions métropolitaines et leur moyenne nationale (2004) 70
1.31. Délits d'atteinte aux biens par type de région (2001) 72
1.32. Délits et crimes contre les personnes par type de région (2001) 72
2.1. Programme finlandais de Centre de compétences (région d'Helsinki) 113
3.1. Situation géographique des régions transfrontalières étudiées 167
3.2. Systèmes de gouvernance métropolitaine transfrontalière 168
3.3. Répartition des responsabilités dans les villes : le cas de Toronto. 195
3.4. Répartition des responsabilités dans les villes : le cas de Tokyo 195
3.5. Répartition des responsabilités dans les villes : le cas de Stockholm 196
3.6. Dépenses par habitant dans certaines villes de l'OCDE 197
3.7. Sources de revenus de différentes villes situées dans des régions métropolitaines de l'OCDE 199
3.8. Composition des sources de recettes fiscales de différentes régions métropolitaines au sein de pays de l'OCDE 200
A.2.1. Méthodologie pour sélectionner les régions métropolitaines de l'OCDE 227
A.3.1. Relations entre la taille de la population et le revenu 249
B.1. Croissance de l'emploi, 1995-2002 273
B.2. Croissance de la valeur ajoutée brute, 1995-2002 274
B.3. Croissance de la population, 1995-2002 274
B.4. Croissance de la valeur ajoutée brute 1995-2001 275
B.5. Facteurs déterminants de la compétitivité des villes. 276
B.6. PIB absolu et relatif par habitant à parité de pouvoir d'achat, 2000. 277
B.7. Hiérarchie de la cohésion sociale 322
B.8. Réalisation de programmes et de projets de rénovation urbaine intégrée 350



Extrait de :

Competitive Cities in the Global Economy

Accéder à cette publication :
https://doi.org/10.1787/9789264027091-en

Merci de citer ce chapitre comme suit :

Pastor, Manuel (2007), « Cohésion et compétitivité : Des entreprises s'engagent pour la croissance régionale et l'équité sociale », dans OCDE, *Competitive Cities in the Global Economy*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: https://doi.org/10.1787/9789264027114-16-fr

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.

OCDE