

## *L'impact de l'enseignement supérieur sur le développement urbain*

**Helen Lawton Smith**

Directeur en chef,  
Observatoire économique du Oxfordshire et Lecteur en administration,  
Birkbeck, Université de Londres, Royaume-Uni

**L**es villes les plus novatrices et dont la main-d'œuvre est la plus qualifiée sont particulièrement intéressantes pour le secteur privé en tant qu'endroit optimum pour y implanter une entreprise (Services du Deputy Prime Minister du Royaume-Uni, 2004). Le tableau B.1 illustre la contribution de l'enseignement supérieur à la compétitivité des villes dans l'économie mondiale. Les activités sont classées en cinq catégories principales : innovation, mise en place d'une culture entrepreneuriale avec l'environnement à l'appui de cette culture, capital humain, effets multiplicateurs directs au niveau de l'économie, et gouvernance – c'est-à-dire participation aux prises de décision à l'échelle de la ville à propos de diverses questions de développement économique.

Cette classification se veut complète. Elle part du fait que l'innovation technique est essentielle dans les secteurs plus traditionnels, les secteurs de haute technologie et les services, et que l'innovation sociale est indispensable aux institutions d'enseignement et aux institutions communes à toute une ville, pour améliorer la communication et les flux de connaissances entre les différents acteurs. Cela a des conséquences, certaines directes, d'autres indirectes, au niveau de la formation à la recherche, du recrutement à la sortie des universités et par les entreprises, des connaissances générales et des réseaux professionnels qui aident les entreprises à résoudre leurs problèmes (Patel, 2002). Certains de ces effets dus à la proximité entre les entreprises et les universités s'expriment par la « propagation des connaissances », un phénomène qui permet aux organisations de la ville de partager collectivement l'accumulation des connaissances.

Ces effets sont souhaitables, mais étant donné le rôle toujours plus important joué par l'enseignement supérieur, il faut prendre des mesures incitatives et assurer la mission essentielle d'enseignement et de recherche afin que ces activités apportent des avantages réciproques. Or, le financement de la recherche par les États baisse dans le monde entier. Depuis 1981, la part de l'État, y compris les aides publiques directes pour la recherche-développement universitaire et pour la composante recherche-développement des bourses universitaires, a baissé de huit points de pourcentage ou plus, dans cinq des sept pays du G7 (seules la France et l'Italie enregistrent des baisses moins importantes) (OCDE, 2002).

Tableau B.1. **Classification des types de relations entre l'enseignement supérieur et les entreprises**

Innovation	
Production de connaissances et transfert de connaissances	<ul style="list-style-type: none"> <li>Collaboration en recherche formelle</li> <li>Liens avec les réseaux technologiques et scientifiques mondiaux</li> <li>Prise de brevets et licences</li> <li>Publication d'articles – par exemple, articles communs université – industrie</li> <li>Recherche contractuelle</li> <li>Spécialisation dans les nouvelles technologies et leadership dans les nouveaux secteurs</li> </ul>
Applications technologiques de la recherche, compétences et aménités internes	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tests, par exemple, datation au carbone, essais de matériel</li> <li>Applications possibles (par exemple, rayons X, lasers)</li> <li>Outils et techniques d'ingénierie – dont modélisation, simulation et prévision théorique</li> <li>Mise au point de produits et processus</li> <li>Instrumentation</li> </ul>
Soutien des PME	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mise au point de prototypes</li> <li>Services de conseil</li> <li>Tests</li> <li>Recherche contractuelle</li> </ul>
Culture d'entreprise, entrepreneuriat et développement de grappes d'entreprises	
Entrepreneuriat	Création d'entreprises
Bâtiments	<ul style="list-style-type: none"> <li>Parcs scientifiques</li> <li>Incubateurs d'entreprises</li> <li>Assistance technique ciblée sur les grappes d'entreprises</li> </ul>
Réseaux	<ul style="list-style-type: none"> <li>Facilitateurs de réseaux, développant réseaux universitaires et non universitaires</li> <li>Services de parrainage</li> </ul>
Image	Marketing et développement de lieux, promotion d'image, organisation de manifestations de prestige
Capital humain	
Recrutement	Recrutement d'étudiants en licence, postlicence
Formation	Formation professionnelle – technique et enseignement (par exemple, formation de techniciens)
Formation professionnelle	Programmes de placement
Accès public aux connaissances	<ul style="list-style-type: none"> <li>Formation professionnelle continue et programmes d'extension</li> <li>Conférences publiques et accès public aux bibliothèques, musées, galeries, stades</li> </ul>
Effets multiplicateurs directs	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dépenses du personnel, des étudiants et visiteurs</li> <li>Achat de marchandises et services</li> <li>Contribution au tourisme</li> <li>Aide à l'investissement interne</li> </ul>
Gouvernance	
Engagement dans les processus de prise de décisions	<ul style="list-style-type: none"> <li>Économique</li> <li>Culturel</li> <li>Durabilité</li> <li>Transport</li> </ul>
Contribution au développement durable	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contribution à la qualité de l'environnement bâti</li> <li>Contribution à la rénovation urbaine immobilière</li> <li>Offre de logements aux étudiants</li> <li>Conséquences sur les problèmes de stationnement et de circulation</li> <li>Autres questions liées à l'aménagement du territoire</li> </ul>

Source : Patel, P. (2002), « Measuring Third Stream Activities », Rapport final au Russell Group of Universities, [www.clo.cam.ac.uk/final\\_russell\\_report.pdf](http://www.clo.cam.ac.uk/final_russell_report.pdf); 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*, 18, 1, pp. 21-37; étude de l'auteur.

En termes d'innovation, les villes ont un rôle à jouer pour faciliter les interactions entre l'enseignement supérieur et les entreprises, en déterminant les besoins en formation, en prenant des mesures incitatives pour satisfaire ces besoins et en récompensant les actions qui satisfont ces besoins. Il peut s'agir d'assurer le financement national et international de ces activités, par exemple par l'Union européenne, pour aider

le progrès technologique et ses applications, et pour soutenir les secteurs industriels émergents. Certaines universités sont reconnues comme étant à la pointe de la promotion de l'innovation dans l'industrie. Aux États-Unis, par exemple, l'un des rôles de plus en plus importants des universités consiste à développer des stratégies cohérentes ciblant les besoins de l'industrie. Un nombre croissant d'universités propose une gamme plus précise de domaines de compétence. Certaines universités, par exemple, offrent des services d'ingénierie, dont la mise au point rapide de prototypes et outillages, avec l'aide de la ville et de la région. On trouve ce genre d'universités aux États-Unis, en France, Allemagne, Italie, Suède, Belgique et au Royaume-Uni.

Les villes jouent un rôle essentiel dans la croissance des nouveaux secteurs industriels, en mettant à disposition les infrastructures et réseaux physiques et cognitifs dont ont besoin les entreprises faisant fortement appel aux connaissances. Dans le cas des grappes d'entreprises de biotechnologie, par exemple, ce sont les pépinières et les entreprises financées par le capital-risque, alliées à la présence de grands hôpitaux, qui sont la source d'une bonne partie de l'innovation à l'heure actuelle (Cooke *et al.*, 2002).

Outre les services et les connaissances diffusés en général, l'enseignement supérieur peut apporter une aide très significative au tissu de petites entreprises dont est composée l'économie de la ville-région. Les PME sont des objectifs importants des mesures prises par les décideurs en raison de leur potentiel de création d'emplois, mais elles ont des problèmes particuliers car elles manquent de ressources physiques et humaines. Les universités, les grandes écoles et les laboratoires nationaux dans les pays de la zone OCDE ont pris un certain nombre d'initiatives pour aider les petites entreprises très innovantes qui jouent un rôle important dans le développement de nouveaux produits et de nouveaux processus, et celles qui sont en retard dans le développement technologique. Ce sont les grandes écoles, plus que les autres établissements d'enseignement, qui ont pour mission de travailler avec les PME en fournissant des services spécialisés.

Il faut toutefois émettre des réserves, car il existe un certain nombre de barrières. En premier lieu, la plupart des études montrent que les universités et les organismes publics de recherche ne sont pas les principales sources de connaissances externes et que la taille des secteurs et des entreprises (les grandes entreprises ont plus de liens que les PME) est un facteur important de ce point de vue, de même que la localisation des connaissances. D'après la troisième Enquête communautaire sur l'Innovation de la CEE (2004), 5 % seulement des entreprises innovantes indiquent que les universités sont très importantes pour l'innovation (ce pourcentage est de 3 % pour les organismes de recherche publics ou privé à but non lucratif) contre 28 % pour les clients (la source externe la plus importante). En deuxième lieu, les obstacles aux interactions ne viennent pas des universités, mais des entreprises privées qui ne dépensent toujours pas assez pour la recherche-développement et pour l'innovation (Coombs et Metcalfe, 2000). Pour les grandes écoles, Rosenfeld (1998) estime que l'intérêt de servir les PME est souvent contrebalancé par la réticence de ces petites et moyennes entreprises à investir dans l'enseignement et la formation, et par leur incapacité à employer avec profit les personnes ayant un diplôme d'études supérieures. En troisième lieu, les villes se donnent peut-être pour objectif des grappes sectorielles également visées par d'autres villes, même voisines, alors que des stratégies de ville universitaire peuvent se révéler très efficaces si elles sont alliées aux efforts d'autres ensembles de villes universitaires (voir Peck et McGuinness, 2003). C'est une orientation claire à prendre pour les villes qui adoptent des mesures en faveur de l'innovation et l'esprit d'entreprise.

## Les différentes formes de coopération avec l'université

La culture d'entreprise au niveau d'une ville se développe grâce à l'innovation dans les entreprises, les universités, les services aux entreprises et les institutions de la ville. Cet ensemble d'acteurs promeut la création de nouvelles entreprises, l'investissement interne et fidélise les entreprises existantes.

*Les entreprises issues de la recherche universitaire* sont emblématiques des universités et des villes-régions qui favorisent l'esprit d'entreprise. Toutefois, les villes doivent être conscientes que toutes les universités ne peuvent pas promouvoir l'esprit d'entreprise au même degré, que de nombreuses entreprises issues de la recherche universitaire échouent et que si certaines comme Hewlett Packard et Intel grossissent pour finir par atteindre la dimension internationale, ce n'est pas le cas de la très grande majorité d'entre elles. En outre, le pourcentage de création d'entreprises et d'emploi est généralement faible comparé à d'autres « jeunes pousses ». Selon des études américaines, les principales caractéristiques des universités ayant donné naissance à des entreprises qui ont réussi sont : 1) le haut niveau intellectuel de l'université ; 2) la participation au capital de l'entreprise créée ; et 3) une rémunération peu élevée du chercheur pour son invention (Lawton Smith, 2003). D'après Di Gregorio et Shane (2003), le capital risque local n'a pas d'effet notable sur la création des entreprises issues de la recherche universitaire et l'orientation commerciale de la recherche universitaire n'a qu'un effet limité sur cette création. Par ailleurs, ce type d'entreprises n'est qu'une des formes de transfert de technologie. D'autres formes peuvent être plus efficaces.

*Les parcs scientifiques et technologiques* qui existent actuellement ont été créés en majorité dans les années 90. Les parcs scientifiques formels des régions métropolitaines très axées sur la recherche ont un rôle à jouer au niveau du développement de la recherche et de la production manufacturière dans des secteurs nouveaux ou émergents qui n'entrent pas dans les activités habituelles de la région. Ces parcs donnent une visibilité à de nouvelles activités, créent une taille critique locale de professionnels et de services, et fournissent un accès localisé aux services techniques spécialisés et aux professionnels dont les nouvelles activités ont besoin. Dans d'autres grandes régions métropolitaines dotées d'universités de recherche « médicale/doctorale », les parcs qui réussissent le mieux sont assez souvent créés/gérés par des agences régionales de développement, avec la coopération très active des universités locales (Lindholm, Dahlstrand et Lawton Smith, 2003). Globalement et d'après de nombreuses études, les parcs universitaires scientifiques enregistrent de meilleures performances que les parcs qui ne sont pas liés à une université. Cela s'explique par le fait que ces parcs sont une bonne manière de transférer la recherche universitaire dans l'économie locale, ce pourquoi ils sont soutenus dans certains pays de la zone OCDE comme le Royaume-Uni, et sont considérés comme faisant partie d'un plan de développement économique stratégique à l'échelle de la ville dans lequel l'université joue un rôle central.

*Les pépinières de nouvelles entreprises* mises en place par les universités revêtent des formes différentes. Certaines visent des entreprises de haute technologie, quel qu'en soit le secteur, d'autres sont spécifiques à un secteur, souvent la biotechnologie, et d'autres encore n'ont pas de locaux mais fonctionnent de manière virtuelle. Certaines restent centrées sur leurs activités de départ et d'autres étendent leurs secteurs d'intervention. Les universités ne sont pas les seules à créer des pépinières de « jeunes pousses ». Certaines grandes écoles sont aussi actives dans ce type de transfert de technologie.

Des réseaux qui fonctionnent bien sont considérés comme essentiels au processus d'innovation. Les décideurs les préconisent en tant que facteur stimulant des économies locales et régionales. Les grandes écoles et les universités peuvent jouer un rôle important dans la mise en relation des entreprises avec les services et dans le transfert de technologie et l'échange d'informations. Les contacts personnels sont la meilleure façon de diffuser la technologie et c'est par d'autres entreprises que les entreprises acquièrent des connaissances de façon optimale. Les facultés bien reliées à l'industrie deviennent les pourvoyeurs des « transactions non commerciales » représentatives des transferts et de la diffusion de la technologie et des connaissances. Les grandes écoles constituent pour les PME leur meilleure source d'information et, de fait, le meilleur service de ressources humaines des entreprises trop petites pour avoir un département des ressources humaines en interne. Les grandes écoles fournissent un environnement associatif neutre – sous forme de programmes de formation continue proposés le soir, de symposiums et de réunions, de petits déjeuners avec des dirigeants d'entreprises et autres manifestations sociales/professionnelles/éducatives, dans lesquelles les responsables locaux d'entreprises ont l'occasion de débattre de sujets économiques communs. Les grandes écoles promouvant l'esprit d'entreprise comprennent toute la valeur des comportements associatifs et jouent le rôle d'intermédiaires et de facilitateurs. Les grandes écoles les plus proactives ont intentionnellement organisé des alliances pour accélérer l'acquisition des connaissances, la collaboration et les transactions entre entreprises (Rosenfeld, 1998).

Le tutorat va probablement se répandre de plus en plus. En effet, la génération du « baby boom », à l'origine dans les années 80 de la première vague d'entrepreneuriat issu des universités, commence à lâcher les rênes et à se dégager des soucis de la gestion d'une entreprise, mais conserve suffisamment d'énergie et d'intérêt pour aider les futures générations d'entrepreneurs. Les villes ont un rôle à jouer dans le soutien de ces activités en ouvrant leurs réseaux citadins aux entrepreneurs en général, et en apportant leur aide.

Parmi les rôles que l'enseignement supérieur peut tenir dans le développement des villes, le plus essentiel de tous consiste peut-être à attirer et produire les compétences voulues et à susciter une offre importante de personnes hautement qualifiées – le capital humain. Simmie *et al.* (2002), analysant l'innovation dans cinq villes européennes (Amsterdam, Milan, Paris, Stuttgart et Londres) montrent l'importance qu'il y a à disposer de personnes hautement qualifiées. Selon cette étude, sur les 25 raisons pour lesquelles les entreprises choisissent d'implanter l'exploitation d'une innovation dans leur ville-région, la raison la plus importante est la disponibilité d'experts spécialisés. Selon Bachtler (2004), pour les organismes régionaux de développement, la présence d'universitaires de renom, de chercheurs et de personnes hautement formées remplace de plus en plus les investissements internes comme facteur déterminant (Young et Brown, 2002). Les stratégies de *recrutement et de fidélisation des diplômés de l'université* en sont un exemple. Ces stratégies consistent à trouver un emploi dans la ville-région pour les personnes issues de l'université. De ce point de vue, la rencontre de l'offre et de la demande de compétences pose un problème particulier. En effet, certaines parties de l'économie peuvent avoir une forte demande de diplômés de l'université et d'ingénieurs, par exemple, alors que d'autres entreprises, notamment les petites entreprises, ne sont pas en mesure de faire face aux défis des nouvelles technologies.

Certains secteurs, en raison de leur croissance rapide et de la complexité de leur environnement opérationnel, sont confrontés à des pénuries dans de nombreux domaines de compétences. Ces pénuries ont suscité des réponses au niveau de l'enseignement

supérieur, de la part des universités de recherche comme des grandes écoles. Ces établissements ont organisé des enseignements à court et à long terme et en ont tenu compte dans les programmes existants en introduisant des *formations aux compétences dans des domaines précis*. Les organisations professionnelles locales ont un rôle à jouer dans la définition de la demande et du contenu des cours. En biotechnologie, par exemple, les problèmes de personnel des entreprises ont plus souvent porté sur la recherche de dirigeants expérimentés et de spécialistes de la réglementation, que sur le personnel technique.

Les *techniciens*, pour lesquels la demande est de plus en plus importante, constatent que leur carrière change radicalement. Dans certains secteurs, comme la biotechnologie, la pharmacie et les diagnostics médicaux, le technicien est généralement titulaire d'un diplôme universitaire en sciences de la vie. On peut le considérer comme étant un scientifique. Ce sont les universités et autres institutions, tels les laboratoires nationaux et les grandes écoles, qui ont la responsabilité de la formation des techniciens.

Il existe un autre type de formation orientée vers l'industrie : les *stages* grâce auxquels les étudiants acquièrent de l'expérience et contribuent à l'innovation dans les entreprises, petites et grandes. Autre type encore, les *programmes de formation permanente et complémentaire de personnes hautement qualifiées*.

L'enseignement supérieur contribue directement au développement urbain par son effet multiplicateur sur le PIB des villes. Plusieurs études d'impact économique ont été réalisées au Royaume-Uni à ce sujet. D'après Universities UK (2002), par exemple, pour 100 emplois dans l'enseignement supérieur, 89 autres emplois sont créés au titre des conséquences économiques de ces 100 emplois. GBP un million de produit de l'enseignement supérieur génère GBP 1.56 million de produit dans d'autres secteurs de l'économie. Les pouvoirs publics peuvent aussi avoir une action à ce niveau.

### Tâches suggérées pour chaque type d'institution

La présente étude expose le principe de contributions mutuelles tripartites entre l'enseignement, les entreprises et les organisations municipales, dans le cadre duquel les facteurs clés agissent dans les différents types de villes. L'économie de certaines villes est fondée sur l'université. D'autres ont besoin d'une université pour résoudre les problèmes urbains au sens large. Cela suppose trois tâches pour les villes :

- Recueillir des renseignements sur les besoins en enseignement, par exemple pour l'innovation, les PME, l'entrepreneuriat et le développement des compétences.
- Déterminer comment ces besoins peuvent être satisfaits par les institutions d'enseignement de la ville, faire un audit des compétences et des ressources. Sur ce point, les villes peuvent utiliser le savoir-faire des universités en matière de collecte de données, d'analyse critique et d'interprétation de ces données.
- Collaborer avec les universités, les grandes écoles et les entreprises, pour fixer les domaines où l'action des pouvoirs publics peut se révéler la plus appropriée et effective, et pour déterminer les mesures incitatives et autres, nécessaires pour le bénéfice mutuel de tous.

La mise en œuvre de ces mesures implique nécessairement une coopération au sein du système d'enseignement supérieur, chaque type d'institution participant à la stratégie collective en fonction de ses propres compétences et missions. Cela suppose un travail en réseau dans chacune des trois sphères et entre ces sphères, au niveau opérationnel comme au

niveau des dirigeants, afin notamment de trouver l'énergie nécessaire à l'accomplissement de toutes ces tâches, avec des financements d'organismes nationaux et internationaux. Cela suppose aussi davantage d'ouverture à la recherche commercialisable et une meilleure communication entre les universités et le monde industriel. Pour faire tomber les obstacles à la coopération, les universités et les entreprises doivent dialoguer. Ainsi, on pourra créer un cadre orientant la recherche-développement universitaire en fonction de la demande locale et régionale dans la ville-région et permettant d'améliorer la compétitivité. Cela contribuera à éviter le risque du « tout technologique » imposé du haut en matière d'innovation, centré sur la production manufacturière et négligeant la contribution des sciences sociales et humaines à l'innovation qui, par définition, consiste à « penser en dehors des clous », notamment pour les services (Goddard, 2004). Il importe donc de noter les différents rôles que doivent jouer le secteur public comme le secteur privé pour accomplir ces tâches. Il faut s'assurer la collaboration de grandes sociétés d'envergure nationale, de chefs d'entreprise opérant généralement hors des organisations professionnelles, mais qui peuvent avoir des liens avec l'université, et des organisations locales comme les Chambres de commerce.

Afin d'étudier plus avant la question de savoir comment cela peut se faire, nous avons classé les établissements d'enseignement supérieur en trois catégories : universités et laboratoires nationaux, universités modernes et écoles techniques, grandes écoles.

### **Universités et laboratoires nationaux**

Les universités fournissent des ressources en recherche-développement pour l'innovation au premier stade. Elles peuvent donner l'exemple d'une culture entrepreneuriale et d'une gamme de services pointus à l'industrie et aux entreprises. En tant que points centraux des nouvelles spécialisations, les universités peuvent améliorer l'entrepreneuriat et soutenir le développement des grappes d'entreprises dans les villes-régions par les créations d'entreprises issues de la recherche universitaire, mais aussi en attirant des entreprises, grandes et petites. Cependant, en réalité, seules quelques villes peuvent développer avec succès des grappes d'entreprises en biotechnologie ou nanotechnologie comme celles qui existent en Californie, mais les villes devraient envisager une stratégie visant à intégrer dès le départ une grande entreprise dans une initiative coordonnée de développement. Les exemples d'Helsinki et de Oulu, en Finlande, montrent le potentiel d'amélioration des industries plus traditionnelles et de diversification de l'activité économique en ciblant des secteurs spécifiques.

Les villes peuvent mettre en avant leurs principaux domaines de compétences dans de nombreuses disciplines en s'appelant centres d'innovation et de créativité. Les universités qui ont à cœur de faire connaître leur rôle de leaders dans la recherche, le transfert de technologie, l'innovation et l'entrepreneuriat, peuvent rehausser l'image de leur ville. Les parcs scientifiques et les pépinières d'entreprises peuvent jouer un rôle important dans cette stratégie. Ces parcs et ces pépinières sont traditionnellement issus des universités de recherche, mais ils sont de plus en plus courants dans les institutions d'enseignement supérieur en général. Ils sont créés en coopération avec les autorités municipales, dans le cadre de stratégies d'innovation à l'échelle de la ville. Le parc scientifique de Barcelone, en Espagne, est un exemple du potentiel de collaboration entre ville universitaire et pouvoirs publics.

La fonction essentielle qu'est l'enseignement représente un potentiel énorme de promotion de la créativité et constitue le point central d'influence sur les politiques

nationales. Les universités et les villes peuvent, à elles deux, influencer sur les programmes des diplômes et cours de formation continue dispensés par le secteur public, et qui sont nécessaires dans un monde du travail en mutation rapide. D'après l'expérience du programme CONNECT de San Diego aux États-Unis, les programmes de formation continue et complémentaire sont indispensables au succès des stratégies de développement des grappes d'entreprises. Les universités peuvent collaborer avec d'autres organismes de recherche, tels les laboratoires nationaux, à la mise en place d'une stratégie de formation à l'échelle de la ville couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur de l'emploi. Grenoble, en France, en est un exemple important. Une telle stratégie doit porter sur les compétences de haut niveau, les compétences techniques et le savoir-faire inhérent aux entreprises. Elle doit aussi porter sur les écoles de commerce et les grandes écoles. Le maintien de rapports entre les universités et leurs anciens élèves permet de satisfaire nombre de ces objectifs et forme un lien entre eux et la gouvernance. En effet, les fondations, aux États-Unis particulièrement, sont une source de financement essentielle pour la recherche (chercheurs et matériel), l'enseignement et les infrastructures. En retour, cela facilite les liens avec les entreprises et permet d'acheter du matériel à des conditions préférentielles, ouvrant des possibilités de nouveaux services aux grandes écoles et aux universités. Ainsi, l'accroissement des moyens permet une meilleure participation au développement économique.

L'émergence des universités en tant que participants aux systèmes de gouvernance est illustrée par des exemples comme le réseau « CEOS for Cities » aux États-Unis et le GCU. Ces exemples prouvent la coopération étroite qui existe entre les universités, les entreprises et les administrations publiques dans la formulation de stratégies ayant pour but d'aider les villes à être compétitives dans l'économie mondiale et à surmonter les problèmes économiques et sociaux.

### **Universités modernes et écoles techniques**

Ces institutions sont habituellement plus ancrées dans leur ville-région. Leurs étudiants et leurs activités proviennent davantage de la région. Nombre de ces institutions se sont développées concomitamment avec les industries locales. Elles proposent des programmes de formation et des systèmes de soutien à l'innovation ciblés, dans les prototypes par exemple. C'est le cas de l'Université de Cardiff au Royaume-Uni. On en trouve encore une illustration dans les programmes de formation permanente de l'Université RWTH, en Allemagne. Au Royaume-Uni, les universités d'Oxford Brookes et Sunderland montrent les résultats que peut donner un engagement au niveau de la ville. Cela va au-delà des activités traditionnelles d'enseignement et de recherche (Glasson, 2003). Ces établissements contribuent à améliorer les qualifications de la population active, qu'il s'agisse de personnes titulaires ou non de diplômes universitaires. Ils placent les gens et ciblent des secteurs. Dans un système intégré, ils pourraient coordonner les programmes de placement pour la ville-région, en collaboration avec les entreprises et les organismes publics. Il pourrait notamment s'agir d'organiser des séminaires et de constituer des réseaux sur la recherche et les applications universitaires. Ces institutions sont aussi en mesure de mener des stratégies de développement durable portant notamment sur le transport, l'environnement et la revitalisation. Les grandes écoles, comme les universités, ont un rôle essentiel à jouer avec les villes dans l'obtention de financements auprès d'organismes nationaux et internationaux. Dans l'UE, par exemple, ces financements incluent les fonds structurels qui, pour bon nombre d'entre eux, ont déjà



effectivement mis sur pied des programmes. Les écoles techniques doivent susciter auprès des villes et des pouvoirs publics un plus grand intérêt pour ces activités.

### **Grandes écoles**

Les grandes écoles alimentent la croissance concrète. Comme les écoles techniques, les grandes écoles ont une forte identité locale, mais contrairement aux universités, elles sont davantage susceptibles de fournir des services aux PME. Selon Rosenfeld (1998), la tendance semble être à un développement du rôle des grandes écoles, et non l'inverse. Les grandes écoles, engagées et liées à la région, sont un réservoir de compétences et de connaissances techniques. Elles peuvent s'adapter rapidement au changement. Mieux que la plupart des autres institutions, elles sont en mesure de combler le fossé entre les intérêts personnels et économiques, individuels et industriels. L'attitude des employeurs en est la meilleure preuve, notamment celle des dirigeants de PME qui contractent avec les grandes écoles pour des services de plus en plus divers. Les écoles de la Fondation Steinbeis en Allemagne et le *Northwest Wisconsin Manufacturing Outreach Center* sont des exemples de programmes à l'initiative des grandes écoles, visant à améliorer l'innovation dans les PME en général et dans certains secteurs. Les potentialités que recèle le développement des compétences dans des secteurs plus traditionnels – plastique, habillement et mareyage – sont illustrées par les initiatives de grandes écoles à Toronto au Canada, à Ypres en Belgique et au Nelson Polytechnic en Nouvelle-Zélande.

Ces trois types d'institutions ont tous pour point commun de pouvoir former des réseaux et de s'engager dans la gouvernance. Il apparaît clairement d'après ce qui vient d'être dit que chaque type d'institution a la possibilité de montrer le chemin dans des domaines particuliers du développement urbain. Pour que leur action soit efficace, il faut une volonté d'abaisser les barrières traditionnelles entre les systèmes hiérarchisés de l'enseignement supérieur que l'on trouve dans de nombreux pays. Les villes pourraient être les catalyseurs de cette volonté. Il faut en même temps admettre le risque que l'on nourrisse des attentes exagérées quant à la capacité des universités et des grandes écoles de s'attaquer aux problèmes de performance de la ville-région. Les universités, en particulier, doivent assumer de multiples rôles sociétaux, dont certains peuvent être en conflit avec leur rôle désormais habituel d'acteur central des stratégies de développement économique (Goddard, 2004).



## 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/Openingplenary/robertabeauregard.pdf](http://www.lse.ac.uk/collections/resurgentCity/Papers/Openingplenary/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](http://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](http://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/](http://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](http://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.
- Durantón, 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](http://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 Institutional 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](http://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](http://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](http://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 XX<sup>e</sup> 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 », 2<sup>e</sup> 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 Ultimatum 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.
- Triglia, C. (1999), « Capitale sociale e sviluppo locale », *Stato e Mercato*, 3, pp. 419-440.
- Triglia, 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](http://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

<b>Résumé</b> .....	13
<b>Chapitre 1. Le rôle émergent des régions métropolitaines</b> .....	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
<b>Chapitre 2. Compétitivité, viabilité et vision stratégique.</b> .....	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. <b>La gouvernance des régions métropolitaines</b> .....	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
<b>Bibliographie</b> .....	213
<i>Annexe 1. Définition des zones métropolitaines dans les pays de l'OCDE</i> .....	221
<i>Annexe 2. Méthodologie de l'OCDE pour identifier les régions métropolitaines</i> .....	225
<i>Annexe 3. Régressions et corrélations du chapitre 1</i> .....	244
<i>Annexe 4. Identifier les déterminants des performances régionales</i> .....	250

## Partie II

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

<b>Introduction</b> .....	255
<b>Les ressorts des villes créatives : Quelles leçons en tirer pour les décideurs?</b> Allen J. Scott .....	261
<b>Mondialisation et compétitivité des villes : Les défis à relever pour les différents types de régions urbaines</b> Willem van Winden .....	273
<b>Spécialisation et réseaux dans les villes moyennes</b> Colin Crouch .....	285

<b>L'impact de l'enseignement supérieur sur le développement urbain</b>	
<i>Helen Lawton Smith</i> .....	297
<b>Comment renforcer l'attrait des villes : réalisations et nouveaux défis</b>	
<i>Eiji Torisu</i> .....	307
<b>Les relations entre la cohésion sociale et la compétitivité des villes</b>	
<i>Ivan Turok</i> .....	319
<b>Intégration des marchés du travail pour renforcer la cohésion sociale</b>	
<i>Ian Gordon</i> .....	331
<b>Les zones urbaines en difficulté peuvent-elles devenir des pôles de croissance?</b>	
<i>Claude Jacquier</i> .....	343
<b>Cohésion et compétitivité : Des entreprises s'engagent pour la croissance régionale et l'équité sociale</b>	
<i>Manuel Pastor</i> .....	353
<b>Gouvernance pour la viabilité des zones métropolitaines</b>	
<i>Tony Travers</i> .....	365
<b>Finances publiques locales : Enjeux pour les régions métropolitaines</b>	
<i>Howard Chernick et Andrew Reschovsky</i> .....	373
<i>Howard Chernick et Andrew Reschovsky</i> .....	373
<b>Bibliographie</b> .....	391
<b>Encadrés</b>	
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

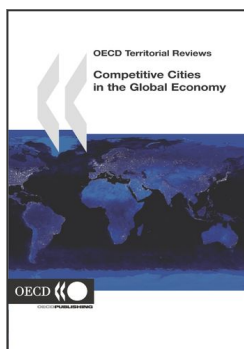
1.1. Base de données métropolitaines de l'OCDE . . . . .	36
2.1. Niveaux de salaire des grappes concurrentielles métropolitaines, États-Unis (2002) . . . . .	96
2.2. Exemples de politiques de grappes d'entreprises dans les régions métropolitaines . . . . .	98
3.1. Fragmentation institutionnelle et difficultés 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. Corrélacion entre le revenu et la population . . . . .	244
A.3.2. Corrélacion entre le revenu et la population dans les mégapoles. . . . .	244
A.3.3. Corrélacion 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. Corrélacion entre la population et le revenu dans les régions métropolitaines de l'OCDE . . . . .	47
1.13. Corrélacion 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 :**

Lawton Smith, Helen (2007), « L'impact de l'enseignement supérieur sur le développement urbain », dans OCDE, *Competitive Cities in the Global Economy*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264027114-11-fr>

Ce document, ainsi que les données et cartes 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. Des extraits de publications sont susceptibles de faire l'objet d'avertissements supplémentaires, qui sont inclus dans la version complète de la publication, disponible sous le lien fourni à cet effet.

L'utilisation de ce contenu, qu'il soit numérique ou imprimé, est régie par les conditions d'utilisation suivantes :

<http://www.oecd.org/fr/conditionsdutilisation>.