

Inégalité territoriale et changement dans le mode de production

Federico CUÑAT LÓPEZ

*Laboratoire d'Aménagement Régional et Urbain
de l'Institut INDUSTRIEL DU NORD*

Au moment où des transformations spectaculaires ébranlent la manière de produire les valeurs ainsi que «l'équilibre» du monde; que la forme «réseau» est mise en avant comme forme relationnelle essentielle rendant compte des échanges matériels et/ou immatériels; l'idée que l'espace s'évanouit semble être la conséquence logique qui accompagne ces changements dans le mode de production. Est-ce à dire que les espaces considérés comme «supports» de l'activité économique sont désormais contraints de présenter une totale «flexibilité» pour que cette forme émergente de la manière de produire puisse se développer. Et quelle signification donner alors à cette «flexibilité territoriale» tant appelée? Quelles en sont les limites pour la firme, pour la société civile?

1. L'entreprise comme forme sociale

Pour tenter d'éclairer ces aspects il est apparu opportun de considérer *l'insertion territoriale des entreprises* dans ce monde en mouvement. Prise dans son ensemble, l'entreprise n'est pas réduite à la seule fonction technique de transformation de la matière. Elle est appréhendée en tant que *fait social*; c'est-à-dire qu'à travers elle sont saisies des tranches de société concrète dont l'examen devrait, précisément, éclairer des formes de structuration et de reproduction de l'organisation-entreprise et donc de la société civile dans laquelle et par laquelle elle existe. Cette manière de poser la question du mode de production à travers la relation qu'entretiennent le territoire de la firme et le territoire de la société civile voudrait échapper à la surdétermination des transformations techniques souvent pré-

sentée comme incontournable. A vrai dire la relation est moins mécanique qu'il n'y paraît, elle passe par les formes que prend *le pouvoir de décision*.¹ Sans doute la large importance accordée à la technique révèle le côté le plus directement visible des changements qui s'opèrent dans le mode de production. Mais les ruptures qui se manifestent par la voie technologique ne sont pas les seules qui concernent la crise de ce même mode de production. Il s'agit bien de ruptures à caractères plus globaux comportant des aspects précis. Il est donc indispensable de composer le facteur technologique avec la forme générale d'évolution de la société civile. Ce qui signifie que nous adoptons ici la posture avancée par plusieurs auteurs lesquels considèrent la correspondance qui s'établit entre les formes concrètes (la technique) et la forme de civilisation, c'est à dire l'état culturel, social atteint par la société utilisant et produisant ces techniques. Ces auteurs proposent des démarches en termes de «système technique» (B. GILLE 1978) ou de «Nouveaux systèmes technologiques» (FREEMAN 1981).

Ainsi placée au centre de notre réflexion, la notion de pouvoir est issue d'un regard historique porté sur l'évolution des industries, des branches d'activité qui a chaque période connaît son lot de fimes dominantes. La question revient donc, aujourd'hui à saisir comment s'élaborent ces dominations; quelles parts respectives de l'avance technique, du recours à certaines fractions de capital-argent, aux relations contractuelles aussi bien dans le domaine commercial (contrats de vente, d'achat...) que celui des ressources humaines (contrat de travail, conventions...).

La marque de l'intermédiation par le pouvoir est lisible dans les formes d'organisation de l'entreprise, lesquelles peuvent toutes être rapportées à la manière de prendre en compte le contenu du travail.

On considérera que l'entreprise est une *organisation* (cf. Schéma N° 1), c'est-à-dire qu'elle est un ensemble d'éléments concourant à la réalisation de l'objectif général consistant à produire et vendre des biens et ou des services, mais aussi à se reproduire. Ce qui revient à dire que l'entreprise est un *ensemble unitaire* caractérisé par sa *finalité* (croître, s'étendre, se spécialiser...) fortement dominée par la fonction de direction. Cependant, elle est en même temps un *lieu de rencontre de logiques spécifiques de transformation* économique et financière, sociale, technique, commerciale. Ces diverses logiques constituent autant de «marchés», ou dit autrement de lieux où s'exercent des rapports de pouvoir pour contractualiser des décisions. Chacun de ces marchés présente des caractéristiques d'autonomie en rapport avec les spécificités de son champ d'action. La combinaison de l'importance relative de chacune de ces logiques dans la marche concrète conduit à distinguer des types dominants tels que:

Technologique, lorsque les procès mis en oeuvre en mobilisant de nouvelles sources de savoir-faire, orientent tous les autres choix, qu'il s'agisse de la formation du personnel, du produit à vendre ou du recours aux financements que nécessite l'accès aux résultats de la recherche.

Commercial, quand toutes les autres décisions doivent intégrer de fortes contraintes commerciales, elles-mêmes guidées fortement par l'élargissement international des marchés.

Financier, dans le cas où la cascade des décisions financières se répercute sur tous les aspects de la vie de l'entreprise. C'est le cas dès qu'il y a insertion dans le marché financier, notamment en ce qui concerne le contrôle par les parts de pouvoir dans la propriété du capital social. La structure de groupe est le cas le plus général de cette situation. Le court terme financier marque la plupart des choix, sauf pour quelques décisions qui influencent fortement l'orientation d'ensemble du groupe.

Social, quant les relations humaines, le statut du personnel..., présentent des innovations conséquentes. Dans le cas du secteur public, l'innovation sociale à l'intérieur de l'entreprise peut aller de pair avec la mission de service public rendu à l'ensemble de la collectivité territoriale.

Il est notoire que ces types, très marqués se combinent en sous-types associant deux ou plusieurs tendances fortes.

Il en va ainsi de l'entreprise technologique qui prend appui sur une niche d'innovation technique pour dominer des marchés internationaux. Cela peut tout aussi bien la conduire à recourir à des formes de relations humaines plus ouvertes (cercles de qualité...) ou au contraire, à un renforcement de la rationalisation dans l'organisation du travail fortement influencé par le modèle fordien, pour des productions de grande série.

Quel que soit le type observé, les changements d'ensemble du mode de production-consommation font apparaître une rupture conséquente dans la manière d'envisager la relation entre l'entreprise et le territoire. Schématiquement on pourrait avancer que cette relation est en train de quitter des formes historiques que l'on qualifiera de *modèle topographique* pour passer à des formes beaucoup plus élaborées dans lesquelles la maîtrise des communications fait interférer diverses échelles géographiques: *modèle topologique*. Dans le cas du modèle topographique la démarche est celle de la description d'un *lieu*: celui de la localisation. Tandis que dans le modèle topologique, il est nécessaire de rassembler des informations qualitatives qui permettent de présenter des *formes générales des savoirs de ces lieux*.

Ce qui signifie que la *localisation* soit déterminée de moins en moins par «les facteurs» (inputs-outputs) et de plus en plus par une *attitude stratégique globale*.

2. Le modèle topographique

Il signifie *l'adéquation* entre l'espace de l'entreprise et l'espace de la société locale (cf Graphique N° 2). Cette coïncidence est basée fondamentalement sur *les facteurs* et la structure de l'entreprise. Dans ce cas, l'entreprise se conçoit comme un *système* associant les quatre blocs représentant les quatre logiques propres à chaque marché.

Chaque bloc formalise sa propre rationalité et cherche son propre équilibre. Ce qui revient à dire que le modèle se fonde sur deux postulats et une forme d'organisation qui sont:

— *le postulat du progrès* par la croissance de la production et de la consommation (modèles fordien).

— *le postulat de l'équilibre économique*. La forme d'organisation est celle de la *fabrique* issue en droite ligne du XIX^e Siècle dans les régions industrialisées où se concentre l'énergie et qui constitue la première forme de rationalisation de la production. L'organisation scientifique du travail apporte l'optimisation fondée sur le rendement —donc sur le temps de travail. Enfin la fabrication en série s'articule avec les formes intensive et extensive de la consommation.

La *finalité* apparaît ici plutôt comme le résultat d'une combinatoire des quatre logiques qu'il faut absolument faire se rencontrer. La finalité de l'entreprise se présente alors comme la déduction de «lois» qui s'imposeraient dans les décisions particulières. Il est, dans ce cas, difficile de parler d'une *culture* d'entreprise à caractère homogène, mais il existe, au contraire de fortes connotations spécifiques, par exemple celles qui sont marquées par la démarche mécaniciste, par les rapports autoritaires, par l'horizon étriqué vis à vis du monde extérieur, qu'il s'agisse d'autres lieux ou d'autres savoirs.

Nous sommes en présence d'une «*stratégie déductive*» qui se donne comme outil la *programmation linéaire* dans une posture théorique où la connaissance analytique des éléments est première car la vision des rapports économiques est une vision de recherche d'équilibre. A aucun moment la *finalité*, ce qui veut aussi dire *le pouvoir*, n'est examinée autrement que par la *nécessité fonctionnelle externe* (équilibre entre acteurs économiques: rôle primordial du marché comme régulateur) ou interne (système de causalités rétroactives). Les deux aspects pouvant très bien s'articuler en prenant en compte les «retours d'information», ce qui a donné libre cours aux modèles d'entreprise transposés des sciences biologiques.

Dans cette approche très positiviste, utilisant beaucoup d'éléments de quantification, *l'implantation géographique* est considérée comme le résultat de causalités et n'est abordée que par la reconstitution des éléments dans la mesure où ils contiennent eux-mêmes des composantes qui ont à voir avec *le sol*: ressources (physiques, humaines...), distances. Les autorités publiques sont sollicitées pour vaincre les difficultés rencontrées dans la mobilisation de ces facteurs et maximiser la relation *coût-avantages* qui représente l'élément central dans les décisions.

Le territoire des sociétés industrielles s'organise alors «bassins d'emploi» dont le cloisonnement est la première caractéristique de manière à établir une domination reproductrice de la force de travail. Celà exige des formes spatiales avec spécialisations internes relatives à trois composantes:

- a) *des aires de production* industrielle directe où s'implantent les usines et l'essentiel de la main d'oeuvre typée à travers des formations professionnelles délimitées, des modes de logements qui fixent ces populations...
- b) *des aires de services* centrées sur des noyaux anciens de peuplement dont le caractère urbain est émergent, à composition sociale plus diversifiée, notamment avec des professions échappant directement aux formes de mobilisation pour l'industrie, mais parfois en relation contractuelle avec celle-ci (services, soustraitance...).
- c) *des aires de «réserve» de main d'oeuvre*, dont le caractère rural présente des avantages qui se combinent: un gisement d'effectifs pour des tâches peu qualifiées et présentant des modes de vie peu coûteux.

Dans le cas de régions industrielles historiques, ces aires d'influence combinent la présence de capitaux familiaux avec ces capitaux concentrés, notamment dans les secteurs les plus représentatifs du système technique «mécaniciste» (sidérurgie, métallurgie...) mais aussi du secteur bancaire. Ainsi se combinent des pouvoirs que la nécessité de modeler l'espace local tend à unifier pour produire des hégémonies à caractère monogestionnaire. L'espace de la société civile locale tend à devenir une simple composante de l'espace fonctionnel de la firme auquel il apporte son caractère d'espace continu et délimité.

3. Le modèle topologique

En complète opposition avec le précédent le modèle topologique, prend le point de vue qualitatif comme primordial et l'entreprise tend à échapper à la topographie du territoire local tandis qu'elle enrachine celui-ci dans des réseaux de société à diverses échelles (cf. Schéma N° 3).

Ce sont ces caractères qui définissent les conditions minimales d'une flexibilité interne et profilent «l'usine du futur». La finalité stratégique passe au premier plan puisque les problèmes d'interface sont primodiaux dans les décisions, qui de ce fait sont fortement connotées par le long terme. Les interfaces les plus caractéristiques concernent: Hommes/Machine; Technologie/ Ressources Humaines; Conception/ Production/ Gestion; Industries/ Université/ Etat, ... On comprendra aisément que les quatre blocs spécifiques soient fortement traversés par ces mutations qui tendent à globaliser la stratégie de l'entreprise et appellent à un renforcement du caractère unitaire de la culture de référence. Ces quatre blocs sont en même temps *espaces d'échanges* entre l'entreprise et tout ce qui jusque là était considéré comme «l'extérieur». A travers eux, l'élaboration stratégique cherche à dialoguer, non pas tant avec les facteurs de production qu'avec des acteurs. La perméabilité devient la caractéristique des quatre logiques «fonctionnelles», ce qui les transforme qualitativement pour tendre à réduire l'écart qu'il pourrait subsister entre l'entreprise-société et le reste de la société civile.

La prééminence de l'attitude stratégique devient ainsi temporelle projetée de l'évolution de la forme globale de l'entreprise-société. Selon les approches anglo-saxonnes, on pourrait alors considérer que les décisions de nature spatiale relèvent du *coeur* de l'organisation tandis que *l'enveloppe* est organisée en niveaux spatiaux, si l'enveloppe appelée «*espace potentiel*» ou d'opportunité se réfère à toute occasion de mobiliser des ressources et de les affecter à la production. L'autre type d'enveloppe, «*l'espace d'action*» ou d'intervention présente une plus grande complexité car il se calque sur les rapports successifs que la firme a pratiqué au cours de son histoire avec le territoire. Toutefois cette approche supposait encore des schémas d'organisation fortement concentrés. Au contraire ce modèle suppose que les schémas de centralisation du pouvoir au siège social perdent leurs caractères de lourdeur et de pyramide au bénéfice de formes de décentralisation. Cette nécessité vise à gérer un monde plus complexe et en incessante adaptation.

Chacun des blocs subit et émet à la fois ces transformations. Par exemple: les cadres qui deviennent la ressource stratégique; l'ouverture de la concurrence qui conduit à rechercher la taille critique par croissance externe (prise de contrôle, absorption...); le centrage autour du métier de l'entreprise qui accroît la dépendance vis à vis de l'environnement; la nécessité de proposer au client un couple *produit-service* qui installe la contradiction de la localisation puisque le produit supporte la distance tandis que le service exige la proximité.

A l'heure actuelle plusieurs formes d'organisation apparaissent qui combinent ces tendances:

a) le type *californien* fondé sur l'innovation technologique majeure et exploitant cet avantage:

$$T \rightarrow V/K/H$$

b) les types *néo-fordiens* recherchant des gains sur le marché par l'emploi de l'innovation technologique de diffusion

$$T/V \rightarrow K \rightarrow H$$

c) l'entreprise «*saturnienne*», selon le projet élaboré par General Motors en 1981 où l'innovation technologique est accompagnée d'une recomposition du travail, notamment en regroupant dans une filiale semi-autonome la *conception* d'un nouveau produit, sa *fabrication* et la *gestion des ventes*. Ce qui exige de maintenir à niveau la relation entre l'avancement technologique et le savoir des hommes.

$$T/H \rightarrow V \rightarrow K$$

d) la persistance de *formes fortement intégrées*, comme la structure de *groupe* dans lesquelles les critères de la holding financière surdéterminent la réalisation du profit

$$K \rightarrow V \rightarrow T/H$$

4. Le territoire à géométrie variable

Depuis la fin de la seconde Guerre Mondiale, l'extension des modèles fordien en Europe Occidentale et ses compléments dans les pays de la périphérie ont fortement structuré les coûts de l'entreprise par la segmentation verticale. Cela a installé un compromis entre des forces de sens contraires de sorte que l'espace de l'entreprise se trouve éclaté entre ces tendances qui jouent un rôle déterminant dans la localisation. Tout se passe comme si *les services* se concentraient dans les principales agglomérations car ils exigent des échanges interpersonnels intenses. Tandis que les fonctions qui ne nécessitent pas ce dialogue, échappent *aux surcoûts de l'agglomération* et recherchent des sites peu urbanisés et à faible tradition de travail industriel.

Les firmes entrent dans un processus de discontinuités spatiales qui débouchent sur des ruptures spatiales. En effet, le mode de production revêt les formes typiques des modèles topographique et topologique ainsi que des formes intermédiaires et d'autres encore englobant des reliquats de modèles antérieurs à l'industrialisation. Il convient donc de rappeler qu'à une forme spécifique ne correspond pas un territoire déterminé. C'est dans cette inadéquation que trouvent leur source bon nombre de stratégies qui englobent le territoire comme composante décisionnelle à part entière.

Le cas le plus répandu est celui de *firmes à espaces multiples*. Il s'agit principalement de firmes multinationales à structure de groupe, c'est-à-dire pour lesquelles le rapport économique de domination est rendu favorable en raison du niveau de concentration et de contrôle de fractions du capital sous une même autorité décisionnelle. Pour ces firmes l'attitude stratégique est première par élimination de la concurrence commerciale, ou forte domination de celle-ci. Le territoire devient alors l'élément principal des stratégies de localisation. Elles prennent en compte les caractéristiques des sociétés civiles locales quant

à leur aptitude à permettre l'*élasticité* économique de la production. Dans une première approche cette élasticité s'applique aux coûts de production et notamment ceux qui sont liés au salaire. Mais en réalité il s'opère un glissement de cette notion fonctionnelle vers une conception plus large dans laquelle il est demandé une *élasticité territoriale*; à savoir une souplesse quant aux normes sociales et culturelles débloquent des situations fortement réglementées dans les régions et pays à tradition industrielle ou simplement à tradition sociale et démocratique.

La tranche textile fournit un exemple classique dans ce domaine qui a vu des délocalisations au départ de pays de l'Europe industrielle ou de l'Amérique du Nord, vers «la périphérie», d'abord proche (Grèce, Espagne...) puis de plus en plus éloignée (Maghreb, Asie du Sud Est, Amérique Latine, Afrique) au fur et à mesure que les produits évoluent vers l'aval de la filière.

Mais qu'une modification importante intervienne dans la concurrence technologique ou la rapidité de réponse aux marchés (cas de la vente par correspondance) et le «retour vers le centre» se combine avec le maintien de segments de production en périphérie.

Ainsi le *territoire à géométrie variable* devient la nouvelle référence avec deux attitudes principales quant aux formes de gestion que ces *territoires-sociétés civiles* sont susceptibles d'élaborer en ce qui concerne l'élasticité territoriale:

a) Des lieux en blocage d'élasticité

Ce sont des territoires qui présentent peu de souplesse sociales et/ou culturelle et dont le *mode de vie* comporte des éléments de fragilisation sociale et individuelle face à des changements profonds de la base de savoirs, mais aussi des savoirs-faire immédiats. C'est le cas de zones entières dans les régions d'industrialisation historique où s'essouffent des *conversions* successives. Cela concerne aussi des *secteurs de ville* à forte homogénéité sociale autour des formes du travail de production historiques et faible niveau de vie. Ces portions de territoire sont abandonnées par les segments les plus hégémoniques de la vie économique. La prise en charge par l'administration publique nécessite une extension des pouvoirs économiques des collectivités locales.

b) Des lieux présentant des conditions de reproduction d'élasticité

Il s'agit non seulement de territoires où existent de nombreux savoirs-faire (polyvalence) mais surtout là où ceux-ci donnent lieu à une évolution de la *base de connaissances* fondées sur les savoirs généraux et spécifiques. C'est d'ailleurs sur ce plan qu'on peut imaginer l'établissement de nouvelles formes de concurrence entre les sites. Les villes, surtout celles qui possèdent un appareil de formation complexe en même temps que des activités de recherche font figure de type le plus apte à remplir ce rôle. La concurrence de ces milieux urbains pour l'hégémonie revêt de multiples aspects dont rendent compte les pratiques en voie d'extension en matière de «marketing urbain». Les aspects spéculatifs (rente foncière, équipements, accès,...) ne manquent pas d'apparaître à cette occasion.

5. Sélectivité ou contractualisation?

En appendice à l'attitude qui permet de reproduire l'élasticité apparaît une autre possibilité relevant d'une stratégie de gestion de crise, elle consiste à *écrémer les savoirs-faire polyvalents*. Sans une démarche de reproduction de ces savoirs-faire qui passe par l'évolution de la base de connaissances, elle conduit à multiplier les délocalisations en recherche permanente d'adaptation. La *mobilité* se généralise, elle est subie par la Société Civile et imposée aux éléments les moins hégémoniques parmi les entreprises. Le courant de sélectivité qui s'installe entre des lieux ainsi typés ne peut déboucher sur une généralisation de la réduction des inégalités, mais sur l'aiguïsement des contrastes donc sur les formes de ségrégation spatiales.

Les rapports entre l'entreprise et le territoire renvoient donc à des enjeux socio-économiques qui supposent la prise en compte de trois familles de logiques représentées schématiquement par le graphique n° 4. Il s'agit de:

a) les modes de vie

Comme caractéristique principale de la société civile saisie au travers de trois types de situations: les «consommations» sur place; les migrations alternantes avec des formes de consommation contrastées; la recherche de nouveaux optima entre l'horizon de vie et l'horizon de travail: changement subi ou changement décidé.

b) le changement technique

Dans une progression qui va de la plus grande dépendance aux systèmes anciens dont il convient d'assurer la survie (adaptations), à des situations sélectives que traduisent des innovations ponctuelles, pour préfigurer les nouvelles formes prises par le système technique.

c) l'ouverture internationale

Prise à la fois comme l'occasion d'élargir la base de connaissances (=forte ouverture avec des relations de coopération internationale), ou l'insertion segmentée dans la division internationale du travail, ou encore le difficile décollage d'une situation locale (prépondérance des marchés domestiques).

L'association, sur un même territoire de ces diverses composantes de l'espace de l'entreprise, illustre à la fois la multiplicité des configurations d'espaces concrets et des évolutions en cours. C'est ainsi que la position (A) s'apparente à la fois à des formes d'organisation de la production, très rationalisées, directives, pour de grandes séries et un marché proche. Il s'agit des formes tayloriennes et fordienues; caractéristiques qui imprègnent encore bon nombre d'entreprises.

La position (B) caractérise une internationalisation de la production qui sollicite des innovations d'adaptation. C'est-à-dire que la relation dominante est du type Produit-Marché où il faut sans cesse gagner des positions pour l'extension des marchés. Le progrès technologique sera contenu à l'intérieur de cette exigence et se traduira par des gains marginaux

Schéma 1 Les espaces de l'entreprise

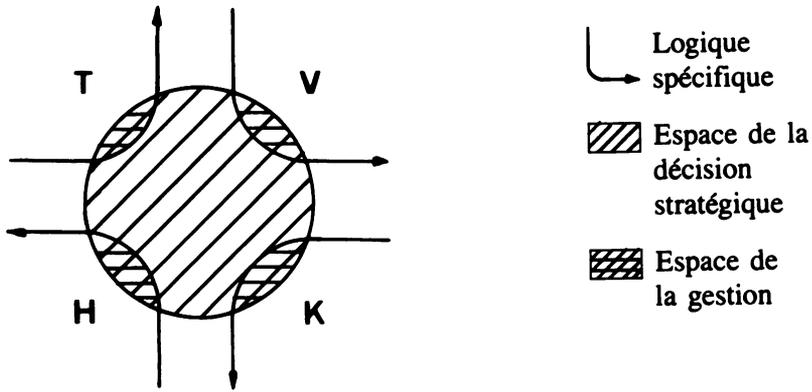


Schéma 2 Modèle Topographique

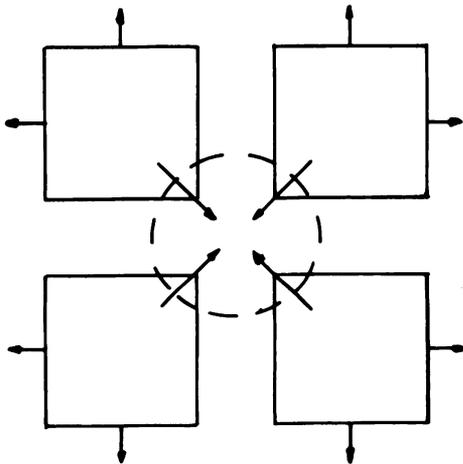
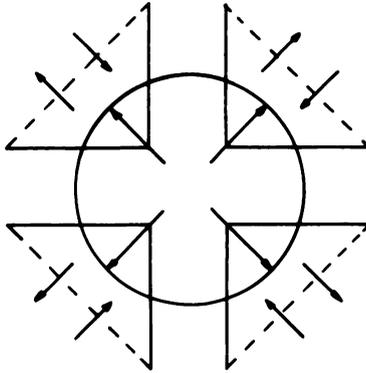
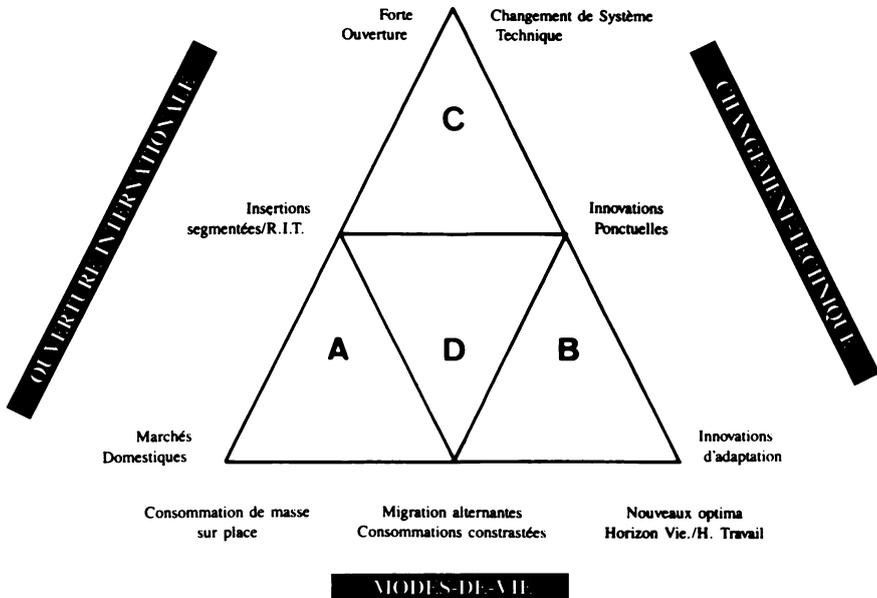


Schéma 3 Modèle Topologique



(F. CUÑAT - Laru 1991)

Enjeux Socio-économiques



(F. CUÑAT - LARU 1989)

de productivité. L'implication sur le mode de vie est alors en correspondance avec la généralisation de la territorialisation de la production. Cela peut donner lieu à un optimum dans le mode de vie qui associe les deux formes de mobilité, professionnelle et géographique, c'est-à-dire des hommes qui bougent à l'échelle internationale.

La position (C) pourrait être appelée «la société de services» dans laquelle la composante technologique est la plus forte. Elle inclut une transformation profonde de la notion de service (J.C. Delaunay, J. Gadrey) comprise bien moins comme une relation de fonctionnalité comme une relation entre deux acteurs qui «se rendent des services». Il devient de ce fait difficile de percevoir les limites entre productif et non productif. Naturellement, la coopération internationale est indispensable à l'éclosion de ce type d'articulation qui débouche sur un autre optimum de mode de vie dans lequel les horizons de vie et de travail connaissent l'élargissement «vertical et/ou horizontal».

Il va sans dire que chacun de ces types représente une sorte d'idéal et que les positions réelles dépendent de l'influence qu'exercent chacun d'eux sur les transformations en cours. Par exemple passe-t-on de (A) en (B) à travers des situations où les influences technologiques restent ponctuelles et d'adaptation mais où on peut déceler quelques cas de services-nouvelle version?

Par contre, la torsion par l'influence de la technologie qui ferait passer de (A) à (C) à travers (D) conviendrait davantage aux technopoles qui développent sur leur territoire la relation recherche-industrie.

Différents scénarios sont donc possibles, caractérisés par:

- un néo-fordisme à inflexions, c'est-à-dire à mi-chemin de tendances contrastées dont la caractéristique serait la gestion des segmentations;
- une «sortie internationale» exclusivement avec des points de croissance et des ruptures spatiales conséquentes;
- une transition vers la société de services et les continuités territoriales.

Une gestion territoriale qui se placerait dans l'hypothèse de sortie de crises du mode de production pourrait se donner comme objectif de recomposer, à des niveaux variables, les conditions de l'élasticité du territoire de la société civile, dans une optique d'ouverture de l'horizon social et individuel, et une certaine élasticité économique.

Le mode de régulation ferait alors appel à deux des formes d'articulation du pouvoir à base contractuelle: une forme centrale (cohérence des formations sociales larges) et une forme inter-individuelle qui aurait pour but de resituer l'individu dans l'entreprise et dans la société civile.

Note

¹ «La vie économique est autre chose qu'un réseau d'échanges, elle est un réseau de forces. L'économie n'est pas seulement guidée par la recherche de gain, mais aussi par celle du pouvoir». cf. François PERROUX, *Hommes et Techniques* N° 49 - Janvier 1949.

Bibliographie

- BAREL, Y. (1978): *Le rapport humain à la matière*, tome I, IREP-CNRS, Grenoble.
- BECKOUCHER, P., SAVY, M. et VELTZ, P. (1986): «Nouvelle économie, nouveaux territoires» à *Colloque CDC*, Paris, Oct.
- BIDET, J. (1990): *Théorie de la modernité*, PUF, Questions.
- BOISSIEU, (de) Ch. (1977): «Déséquilibre de marché et conflits entre agents» à *Economie Appliquée*, 1.
- CHANARON, J.J. et PERRIN, J. (1986): «Science, technologie et modes d'organisation du travail», à *Sociologie du Travail*, Janvier
- COK, Kevin R. (1990): «Classes, localisation et territoire» à *Espace Temps*, 43/44.
- C.P.E. (1983): «Rapport sur l'état de la technique», à *Sciences et Techniques*, n° Spécial, Oct.
- CROZIER, M. (1990): *L'entreprise à l'écoute*.
- CUÑAT, F. (1987): «Vers la constitution du textile en secteur dominant de l'économie régionale», *Revue du Nord*, N° 275, Oct. Déc.
- (1987): «Activités de pointe et mutations du tissu industriel du Nord Pas-de-Calais», à *Hommes et Terres du Nord*, 1.
- (1989): «Les bassins d'emploi, forme du territoire inégalitaire», à *Hommes et Terres du Nord*, 1-2.
- DANZIN, A. (1984): «La société façonnée par la technologie», à *Progrès Technique*, Oct.
- DIVERS. Comportement d'entreprises (1990): «Stratégies de Groupes» à *Economie et Statistiques*, N° 229, Fév.
- DOMMERGUES, P. (1988): *La Société de partenariat AFNOR*, Anthropos, Paris.
- DREWE, P. (1989): «L'importance du rôle de la télématique dans l'aménagement urbain et régional», à *RERU*, 3.
- FOUET, R. (1975): «Sur l'analyse géographique des établissements industriels», à *Bull. Assoc. Géog. F.*, N° 424-425.
- FREEMAN, Chr. et PÉREZ, C. (1986): «The diffusion of technical innovation and changes of technico-economic paradigm», à *SPRU* January.
- FRIDENSON, P. (1978): «Genèse de l'usine nouvelle», à *Recherches Sept*.
- GAUDEMAR, (de) J.P. (1990): «Dix ans de mutations régionales» à *RERU*, Dixième Anniversaire.
- GEORGE, P. (1981): «Géographie des inégalités», à *P.U.F.*, Q.S.J., N° 1.062
- GILLE, B. (1978): *Histoire des techniques*, - Gallimard.
- (1981): «La notion de système technique» à *Milieus*, N° 61, Juin-Sept.
- GODELIER, M. (1984): *L'idéal et le matériel*, Fayard.
- GÓMEZ, Luis A. (1983): «La geografía humana: ¿de ciencia de los lugares a ciencia social?», à *Geo Critica*, Nov., Univ. de Barcelona.
- GORDON, R. (1989): «Les entrepreneurs, l'entreprise et les fondements sociaux de l'innovation», à *Sociologie du Travail*, 1.
- GUILLAUME, P. (1979): *La psychologie de la forme*, Flammarion Champ.
- KOURCHID, O. (1982): «Collectivités locales et délocalisations: la segmentation des espaces socio-économiques aux Etats-Unis et en France», à *Sociologie du Travail*, 2.
- LACOUR, Cl. (1989): «Analyse économique et aménagement du territoire», à *RERU*, 1
- LESOURNE, J. (1985): «Vers un retour en grâce de la prévision et de la prospective», à *Revue Fse de Gestion*, Sept.-Déc.
- LORRAIN, KUKAWKA, P.: «Quinze municipalités et l'économie», à *RERU*, 2.

- MANZAGOL, C.: *L'espace industriel*.
- MAUNOURY, J.L. (1972): «Economie du savoir», à *Colin Coll.*, U.
- MAY, N. (1990): «Socialisation productive et réseaux sociaux GIP. Mutations Industrielles», à *CNRS*, N° 53, Déc.
- MELESE, J. (1985): «Culture organisationnelle: un déficit à surmonter», à *Revue Fse de Gestion*, Sept.
- MUNFORD, L.: *Technique et Civilisation: Seuil 1980*.
- NAVILLE, P. (1963): *Vers l'automatisation social*, Gallimard.
- NOBLE, D.F. (1984): «Forces de production», à *Social history of industrial Automation*, A. Knopf, New York.
- PELATA, P. et VELTZ, P. (1985): *Du Taylorisme à la production intensive en intelligence: les industries électriques et électroniques*, CERTES-ENPC.
- PERRIN, J. (1988): *Comment naissent les techniques*, Publisud.
- PERROUX, F. (1987): «L'effet de domination dans les relations économiques», à *Economie Appliquée*, 2.
- RAFFESTIN, Cl. (1980): *Pour une géographie du pouvoir*, Litec.
- RICHTA, R. (1969): *La civilisation au carrefour*, Anthropos, Paris.
- ROCHEFORT, M. (1976): *Économie géographique et Aménagement du Territoire*, SEDES CDU.
- SAINSAULIEU, R. (1987): «Développement social et création institutionnelle en l'entreprise», Communication aux *Ile Journées de Sociologie du Travail*, CNRS.
- SALLEZ, A. (1977): «De l'organisation de l'entreprise à la division spatiale du travail», à *Economie Appliquée*, 4.
- SÁNCHEZ, J.E. (1979): «Poder y espacio», *Geo crítica*, Sept., Univ. de Barcelona.
- SCHUMPETER, J.S. (1939): «Business Cycles», à *Theoretical, historical and statistical analysis of the capitalists process*, McGraw Hill, New-York.
- THINLAND, F. (1983): *La technique, facteur de crise*, Progrès technique.
- VELTZ, P. (1989): «Nouveaux modèles d'organisation de la production et tendances de l'économie territoriale», à *Colloque: les nouveaux espaces industriels un survol international*, Paris I, CRIA, Mars.
- VERET, M. (1979): *L'espace ouvrier*, Coll U.A. Colin.
- WEBER, M.: *Economie et travail (Traduction Française) 1971*