

---

## La localisation des activités en Europe : Les clés de la réussite

---

**PROFESSEUR ERIC OLSZAK**

PROFESSEUR DES UNIVERSITÉS CATHOLIQUES

EN SCIENCES ÉCONOMIQUES

FACULTE LIBRE DE DROIT- C3RD

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LILLE

CHERCHEUR ASSOCIÉ AU CLERSE

ERIC.OLSZAK@UNIV-CATHOLILLE.FR

**Résumé :** *L'économie régionale et territoriale s'est intéressée depuis plusieurs décennies à la présence de certaines zones d'activités économiques et à leurs impacts sur la croissance économique et sur le développement régional. Ces multiples contributions mettent en évidence le succès de certaines zones d'activités économiques qui demeurent toutefois dissemblables. L'objet de cet article s'efforce dans un premier temps de dresser une typologie des principales zones d'activités économiques avant dans un deuxième temps d'en analyser leurs caractéristiques. Dans cette optique, nous mettons en exergue la Silicon Valley qui demeure aujourd'hui encore une référence au niveau international avant de nous intéresser à deux exemples emblématiques en Europe : l'exemple des districts industriels italiens et l'exemple de Kalundborg au Danemark.*

**Mots clés :** *zones d'activités économiques, systèmes productifs locaux, districts industriels, écologie industriel.*

**Abstract:** *The regional and territorial economy focused for several decades the presence of certain areas of economic activities and their impacts on economic growth and regional development. These many contributions highlight the success of certain areas of economic activities which remain however dissimilar. The purpose of this article strives at first to draw up a typology of the main areas of economics activities before in a second time to analyze their features. With this in mind, we'll highlight Silicon Valley which today remains a reference at the international level before we look at two emblematic examples in Europe: The example of Italian Industrial Districts and example of Kalundborg in Denmark.*

**Keywords:** *economic activity, local productive systems, industrial districts, industrial ecology areas.*

L'économie régionale et territoriale s'est intéressée depuis plusieurs décennies à la présence de certaines zones d'activités économiques et à leurs impacts sur la croissance économique et sur le développement régional, on peut citer sans être exhaustif les travaux de Benko et Lipietz (1992), de Pecqueur (2000), de Baudelle, Guy et Mérenne-Schoumaker (2011) et d'Olszak (2016), ces derniers portant sur la ville de Loos en Gohelle située dans la région des Hauts de France. Ces multiples contributions mettent en évidence le succès de certaines zones d'activités économiques. Toutefois, il nous faut souligner que chacune de ces zones disposent de spécificités au niveau de leur organisation interne et qu'un cluster ne peut être comparé à un système productif local (SPL), lui-même différent d'un district industriel ou d'un pôle de compétitivité. Il convient dans un premier temps de dresser une typologie des principales zones d'activités économiques avant d'en analyser leurs caractéristiques de manière plus spécifique.

### 1. UNE TYPOLOGIE DES PRINCIPALES ZONES D'ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES

Comme nous venons de le mentionner, de nombreux travaux scientifiques se sont penchés sur les caractéristiques des différentes zones d'activités, l'un d'entre eux a retenu toute notre attention, celui de Perrat (2006) car il présente dans un tableau de synthèse les différentes formes territoriales

---

d'organisation industrielle que l'on peut retrouver en Europe et ailleurs en prenant soin de distinguer :

- Les caractéristiques des dynamiques ;
- La relation à l'espace ;
- Les acteurs et la gouvernance de ces zones d'activités.

Le tableau 1 nous donne un aperçu très détaillé de chacune de ces formes.

**Tableau : Les différentes formes territoriales d'organisation industrielle**

	<b>Caractéristiques des dynamiques</b>	<b>Relation à l'espace</b>	<b>Acteurs et gouvernance</b>
<b>Districts industriels (DI)</b>	Présence d'activités industrielles semblables et complémentaires amenant à la réalisation de produits finis spécifiques. La flexibilité constatée dans la réponse aux tendances du marché stimule la productivité et la compétitivité	Le système est lié à un territoire précis et bien défini. On peut souligner une prédominance du développement endogène qui se matérialise par un plus ou moins grand dynamisme des entreprises en présence sur ce même territoire.	Ce sont essentiellement des PME que l'on retrouve au sein de cette zone. Concernant la gouvernance, on est en présence d'un système auto-organisé qui mélange à la fois, la coopération entre firmes et la concurrence entre elles, le fait qu'elle soit de taille équivalente favorise ces deux attitudes. La coopération peut être favorisée par le fait que l'on note l'existence d'une certaine identité culturelle forte entre les entreprises (le sentiment d'appartenir à un même territoire en même temps que l'origine le plus souvent local des chefs d'entreprise renforce cet effet).
<b>Systèmes productifs locaux (SPL)</b>	A l'instar du District Industriel, on retrouve les mêmes activités industrielles semblables mais avec des types de production qui dans le cas présent peuvent être plus divers : produits finis, composantes, ensembles complexes, etc ...	Ce système est lié également à un territoire précis et bien défini et l'on note également une prédominance du développement endogène lié également au dynamisme des entreprises locales.	De manière quasi-identique aux districts industriels, on retrouve un système qui est fortement auto-organisé mais avec cette fois-ci des entreprises qui peuvent être de taille différentes et appartenir à des secteurs différents comme l'industrie et les services. La gouvernance pour sa part repose principalement sur le

			secteur privé mais avec des modes d'organisation plus informelles que pour les districts. Un autre élément à souligner également repose sur le fait que le secteur public peut être sollicité pour améliorer le fonctionnement du système.
<b>Technopôles/technopole</b>	Une technopôle implique de nourrir des synergies entre des entreprises, des centres de recherche et des organismes de formation, dans le but d'ouvrir en permanence de nouveaux champs de développement de produits, de procédés et de marchés.	Si l'on prend une définition restrictive de la technopole, on retrouve une zone géographique peu étendue et un site particulier. A l'inverse si l'on se place dans une approche extensive de la technopole <sup>20</sup> , l'implantation des activités peut couvrir une agglomération beaucoup plus étendue. Concernant le développement d'une telle zone, celui-ci peut être endogène à l'instar des organisations territoriales précédentes mais il peut le cas échéant avoir un caractère exogène, avec des éléments extérieurs dynamisant la croissance de la zone.	Dans le cas d'une technopôle ou d'une technopole, les acteurs en présence sont de différents types : grandes firmes, PME, TPE, laboratoire de recherche, centres techniques, grandes écoles, centre de formations, etc. La plus ou moins grande coopération entre ces acteurs dépend en grande partie des décisions volontaristes des acteurs publics (Etat et collectivités locales). La gouvernance d'une technopole est d'abord publique, mais une entrée plus ou moins forte du secteur privé peut en modifier la dynamique.

<sup>20</sup> On définit habituellement une technopôle comme une zone d'activités qui rassemble des entreprises de fabrication ou de services dans le secteur des hautes technologies. Elles sont situées la plupart du temps dans la périphérie de grandes villes, dans un cadre plutôt agréable et en lien avec les structures de recherche. Dans le même temps, on définit une technopole comme un territoire de grande envergure, en l'occurrence une ville entière orientée vers les hautes technologies, qui développe une politique d'accueil des cadres, chercheurs et techniciens en leur assurant un cadre de vie de bon niveau.

<b>Pôles de compétitivité</b>	Le gouvernement français définit un pôle de compétitivité comme un partenariat entre des entreprises, des centres de formation et des centres publics et privées de recherche organisé autour d'un marché et du champ technologique qui lui est lié. Le but recherché est de faire franchir ponctuellement des étapes significatives en termes d'innovation ou de productivité	Le regroupement de cette multitude d'acteurs doit se faire dans une espace géographique donnée bien que cette espace peut être beaucoup plus étendu que les trois espaces précédents, une coopération entre plusieurs régions peut être recherchée par ailleurs. Le mode de développement est résolument exogène et tiré par le marché.	A l'instar des technopoles, c'est une politique publique, volontariste et sélective qui porte sur un nombre limité de projets disposant d'une masse critique et d'une visibilité internationale. Dans le cas présent, ce sont des grandes firmes nationales et étrangères qui doivent être les pilotes de ces projets et de leur gouvernance.
<b>Clusters</b>	Si l'on se réfère à la terminologie anglaise, il s'agit d'un conglomérat d'éléments, par exemple un ensemble de firmes et accessoirement d'autres acteurs (recherche, formation, services) dont le degré d'interaction n'est pas bien défini mais dont on attend une certaine osmose.	Concernant la zone géographique pertinente, elle peut varier considérablement, soit un espace clairement défini soit au contraire un réseau d'entreprises entretenant entre elles des liens étroits. Dans le cas présent, le mode de développement est résolument exogène et tiré par le marché.	Au niveau de la gouvernance, ce sont des acteurs privés qui sont en charge de la coordination des activités au sein du cluster. On peut avoir parfois le secteur public qui peut s'insérer dans son fonctionnement en développant son aspect organisationnel et financier.

La typologie des formes territoriales d'organisation industrielle laisse apparaître des situations assez différentes avec une multitude de clivage entre d'une part, les zones d'activités plutôt spécialisées comme les districts et les SPL d'un côté et les autres formes d'organisation de l'autre. Un autre élément de différenciation intervient également entre des zones d'activités clairement identifiées en terme de positionnement géographique, c'est le cas une fois encore des districts, des SPL et des technopoles par rapport aux pôles de compétitivité et autres clusters qui pour leur part peuvent s'étendre sur une large zone. Ensuite, on peut faire la distinction entre les zones d'activités qui vont entraîner une dynamique interne que l'on peut qualifier de développement « endogène » voire « autoentretenu » c'est le cas essentiellement des districts et des SPL et des zones d'activités qui se développent en fonction de l'évolution du marché comme les pôle de compétitivité et les

clusters. Pour finir, il nous faut souligner une dernière distinction liée à la prédominance du secteur privé dans la gouvernance de la zone par rapport à celle du secteur public. Dans le premier cas, on retrouve les districts, les SPL et les clusters, dans le deuxième cas, les technopoles et les pôles de compétitivité.

## 2. LES REUSSITES DE CERTAINES ZONES D'ACTIVITES ECONOMIQUES

Après avoir dressé une typologie des organisations industrielles territoriales, il nous semble intéressant de nous attarder sur certaines expériences que l'on peut qualifier de réussites et qui ont été menées aux Etats-Unis et en Europe et qui correspondent en grande partie aux cinq cas de figure qui ont été énoncés précédemment. Ainsi, nous examinerons successivement le cas de la Silicon Valley comme étant particulièrement illustratif du concept de technopole, de cluster et de pôle de compétitivité. Nous mettrons ensuite en valeur le District Industriel en nous appuyant sur l'expérience italienne et pour finir, nous examinerons le cas de Kalundborg au Danemark comme étant représentatif d'un SPL.

### 2.1. La Silicon Valley

Le territoire de la Silicon Valley a donné lieu à de nombreux travaux concernant son développement et son succès aujourd'hui mondialement reconnu, on peut citer plus particulièrement les contributions de Saxenian (2000), de Rosental (2012). Pour l'occasion, nous nous appuyerons sur le document de synthèse paru en 2013 et réalisé par l'AUCAME (Agence d'Urbanisme de Caen-Métropole) et qui fait ressortir les points importants de cette zone en même temps qu'il insiste sur les conditions nécessaires pour la transposer avec succès.

La Silicon Valley située dans la région de Santa Clara à côté de la ville de San José représente le symbole de la domination américaine dans le secteur des hautes technologies (informatiques, télécommunications, nano et bio-technologies). Le développement de la Silicon Valley est étroitement lié à la montée en puissance de l'Université de Stanford, aujourd'hui considérée avec Harvard et le MIT comme l'une des meilleures universités au monde. Au sein de cette université, un professeur que l'on qualifie aujourd'hui de visionnaire, Fred TERMANN agacé de voir ces étudiants partir sur la côte Est<sup>21</sup> pour trouver un travail bien rémunéré avait eu l'idée de développer les relations entre les entreprises et les universités. Ces relations ont eu comme effet et c'est encore vrai aujourd'hui de créer une sorte de « dynamique croisée », les inventeurs des entreprises donnent des cours au sein des universités comme Stanford et Berkeley et les étudiants les plus brillants et ingénieux sont stimulés pour créer des sociétés. On oublie trop souvent que des entreprises comme HEWLETT-PACKARD et plus récemment APPLE sont le fruit de l'imagination de jeunes étudiants à l'instar de Steve Jobs dans le cas d'APPLE.

Les différents chercheurs qui ont analysé ce que l'on appelle aujourd'hui le « modèle de la Silicon Valley » mettent en avant un certain nombre de points forts permettant d'expliquer cette réussite territoriale.

Le premier élément que l'on retrouve ici relève principalement des comportements particuliers des habitants de la zone, ces derniers auraient une mentalité particulière qui se décline en fonction d'un certain nombre de facteurs :

---

<sup>21</sup> Il nous faut souligner qu'avant la seconde guerre mondiale, l'essentiel de l'activité économique des USA était concentré sur la côte Est, la Californie faisait figure de parent pauvre pour l'occasion, la tendance s'est inversée à partir du début des années 1960.

- *la reconnaissance d'un droit à l'échec ;*

La prise de risque lorsque l'on choisit de créer est reconnu comme fondamentale mais une première expérience peut parfois échouer, alors qu'en Europe l'échec s'accompagne plus difficilement de l'octroi d'une seconde chance, dans la Silicon Valley, cela apparaît comme faisant partie des règles du jeu.

- *le décloisonnement entre les milieux professionnels ;*

Au sein de la Silicon Valley et plus particulièrement à Stanford, les enseignants sont souvent eux-mêmes des chefs d'entreprise !

- *l'existence d'une solidarité transversale ;*

Les liens peuvent être très forts entre les salariés d'entreprises potentiellement concurrentes, la côté identitaire est très fort chez les habitants de la Silicon Valley.

- *l'importance des réseaux ;*

Ici plus que nulle part ailleurs, les réseaux sociaux permettent la diffusion de l'information ce qui permet de mieux se faire connaître et de favoriser les rencontres entre les porteurs de projets et des financeurs.

- *la capacité d'adaptation ;*

Le dynamisme de la Silicon Valley se traduit également sur plusieurs décennies par une modification substantielle des industries dominantes, le territoire s'adapte fortement à l'évolution des secteurs d'activités et l'on voit poindre à chaque décennie de nouvelles entreprises dans les secteurs porteurs.

- *L'existence d'un risque permanent ;*

La croissance économique au sein de la Silicon Valley qui repose essentiellement sur l'innovation connaît elle aussi un certain nombre de revers qui se traduit parfois par des fermetures d'usine, le modèle social n'est pas forcément celui auquel on aimerait voir se généraliser en Europe mais le modèle économique reste encore le point fort.

Si sa mentalité un peu particulière est l'une des conditions de la réussite de la Silicon Valley, un certain nombre de facteurs disparates pourraient s'appliquer à d'autres zones territoriales en Europe durant les 10 ou 20 prochaines années, AUCAME en liste un certain nombre :

- disposer d'un homme providentiel, visionnaire et qui crée des liens transversaux au sein d'un territoire ;

- avoir une géographie et une géologie favorables avec une histoire commune qui développe un esprit de pionnier facile à acquérir par les nouveaux-venus ;

- avoir un goût prononcé pour l'indépendance et l'esprit d'entreprise ;

---

- disposer au sein du territoire d'une université créatrice de synergies entre le monde académique et les chefs d'entreprise ;
- s'appuyer sur l'Etat comme élément de ressource en stimulant la recherche sur les secteurs porteurs ;
- se positionner dans les secteurs de pointe ;
- accepter la diversité, le droit à l'échec, favoriser le goût du risque et l'échange d'informations ;
- disposer d'un réseau de financeurs recherchant à la fois la rentabilité et la capacité à innover des porteurs de projets ;
- avoir des grandes entreprises favorisant la création de petites entités innovantes ;
- développer les relations entre les entreprises.

Même si le modèle de la Silicon Valley apparaît bien spécifique, les facteurs de réussite énoncés ci-dessus pourraient peut-être faire l'objet d'une transposition à des territoires en résilience. Les Districts Industriels italiens constituent une autre forme de réussite d'une zone territoriale.

## 2.2. Les Districts Industriels italiens

A l'instar de la Silicon Valley, l'expérience des Districts Industriels italiens ont donné lieu également à un certain nombre de travaux à la fois empiriques et académiques s'appuyant à l'origine sur les travaux de Marshall (1900) en économie industrielle. On peut citer sans être exhaustif, les contributions des auteurs italiens comme Brusco (1989), Beccatini (1990) et Bagnasco (1991), et en France, Benko et Lipietz (1992).

Pour bien comprendre l'intérêt du concept de District Industriel, il faut partir du postulat de Marshall qui considère que le marché ne fonctionne pas uniquement sur le principe de la concurrence mais peut s'enrichir d'éléments comme la coopération et la solidarité. Courault (2000) nous indique les fondements de ce qui a fait le succès des expériences initiées principalement dans le Nord de l'Italie. Ce dernier considère d'abord que le développement des Districts Industriels en Italie résulte de la volonté des PME du Nord et du Centre de l'Italie de s'organiser en réseaux locaux de donneurs d'ordres et de sous-traitants à la fin des années 60 et au début des années 70 lorsque le fonctionnement taylorien des grandes entreprises commençait à être remis en cause. Ce rejet en partie du modèle incita les industriels à confier une part de leur production aux ouvriers qualifiés et aux techniciens de leurs ateliers pour qu'ils créent à leur tour leur propre entreprise. Cette externalisation massive des tâches incita les créateurs d'entreprises précédemment ouvriers ou techniciens à s'appuyer sur l'ensemble des ressources localement disponibles. Dans ces conditions, un grand nombre de PME et de TPE, concurrentes sur le marché mais par ailleurs complémentaires au niveau de la spécialisation productive ont émergé créant de fait les conditions favorables à l'expansion des Districts en s'appuyant sur la main d'œuvre disponible, nombreuse dans la région.

Toujours selon Courault, le développement et le succès des districts s'explique aussi pour plusieurs raisons :

- l'appartenance des salariés à des familles élargies et à des communautés villageoises comme on peut les retrouver massivement en Italie semblerait de nature à renforcer les liens entre les personnes ;
  - l'appartenance sociale et territoriale en même temps que le rapprochement professionnel développe des solidarités d'autant plus fortes qu'elles sont stimulées par le mouvement syndical ;
  - la proximité géographique des entreprises favorise les échanges rapides et permanents d'informations, essentiels aux relations marchandes et à la coopération ;
-

- les districts se sont consacrés à la production de biens de consommation dont la croissance rapide au cours des années 60 et 70 a été propice à leur développement ;

- la réussite du modèle s'appuie également sur les nombreuses aides et appuis multiples émanant des autorités locales, politiques, professionnelles et financières. La structure administrative de l'Italie reposant sur le poids important de ces instances à contribuer à rendre le système plus harmonieux et plus efficace.

La combinaison de ces multiples éléments nous permet de mieux comprendre la réussite de ces expériences d'aménagement territoriale des zones d'activités, toutefois, un dernier élément revêt également une grande importance : l'existence de deux réseaux distincts mais étroitement imbriqués maximisant l'efficacité de l'organisation productive, dans chaque district italien, on retrouve à chaque fois :

- un réseau économique dense, constitué d'entreprises qui appartiennent au même secteur d'activité et qui s'efforcent en se spécialisant de rechercher des avantages comparatifs. Tout cela se double par ailleurs au sein de chaque entreprise d'un mimétisme au regard des stratégies les plus performantes de leurs concurrentes ;

- un réseau social qui se compose de travailleurs qui s'efforcent de satisfaire les besoins du moment et qui sont capables de modifier leur position sur le marché local du travail, soit en changeant d'entreprises, soit en créant leur propre entreprise.

Le modèle du District Industriel serait-il transposable à d'autres régions européennes ? Il suppose à la fois des relations étroites entre certaines entreprises d'une part et une forte mobilité des travailleurs d'autre part. Si les conditions peuvent ne pas être réunies dans un futur proche pour certaines zones, il conviendrait de mettre en place le cas échéant, les conditions susceptibles d'y parvenir à moyen terme.

Une dernière expérience d'aménagement territorial d'une zone d'activités mérite d'être soulignée, celle reposant sur l'écologie industrielle et territoriale matérialisée par ce que l'on appelle aujourd'hui la symbiose de Kalundborg et qui s'apparente en fait à un SPL.

### **2.3. L'écologie industrielle appliquée à une zone : l'exemple de Kalundborg**

L'écologie industrielle et territoriale a fait l'objet de nombreux articles et contributions scientifiques, on peut citer notamment Engberg (1993), Erkman (1998) et Sterr et Ott (2004). Erkman estime pour sa part qu'une société fondée sur l'écologie industrielle implique de passer d'un système industriel actuel qu'il considère comme juvénile à un système industriel qu'il nomme « mature », seul capable à l'instar des écosystèmes de permettre le bouclage des flux de matières et d'énergie, les quatre éléments permettant de parvenir à un écosystème sont les suivants :

- valoriser les déchets comme des ressources ;
- boucler les cycles de matière et minimiser les émissions dissipatives ;
- dématérialiser les produits et les activités économiques ;
- décarboniser l'énergie.

Si Erkman et les auteurs précités se sont attardés tout particulièrement sur l'exemple de Kalundborg en considérant ce qu'ils appellent la « symbiose » comme un produit des « forces du marché », un auteur a une tout autre vision mais qui nous paraît particulièrement intéressante. En

---



effet, Buclet (2011) dans ce qui constitue aujourd'hui l'un des ouvrages de référence sur l'écologie industrielle et territoriale met en lumière un certain nombre de faits donnant à la zone de Kalundborg, un caractère spécifique sur lequel il convient de se pencher un peu plus.

On ne peut comprendre l'expérience de Kalundborg, si l'on ne fait référence à la politique environnemental du Danemark dans lequel se situe cette zone. Le Danemark se caractérise en fait par la mise en place de réglementations environnementales contraignantes pour les entreprises qui doivent périodiquement rendre compte aux autorités locales de leurs efforts pour réduire les pollutions, ce qui a conduit ces mêmes autorités à rechercher par tous les moyens une coopération avec les entreprises dans le but à la fois de les sensibiliser et de les aider le cas échéant à trouver les solutions optimales. Cet aspect des choses est l'un des éléments fondamental pour comprendre la dynamique qui s'est mise en place à Kalundborg. En effet, c'est la volonté de la municipalité de réduire la pollution thermique du fjord, ainsi qu'un problème général de disponibilité d'eau, qui a conduit la centrale thermique à récupérer pour son propre usage l'eau de refroidissement de la raffinerie de pétrole. Par ailleurs, la régulation sur les eaux polluées a également incité la raffinerie à investir elle-même dans des infrastructures de traitement de l'eau usée afin de pourvoir la centrale thermique en eau suffisamment propre par rapport à ses besoins. Dans le même temps, la municipalité de Kalundborg a investi au milieu des années 70, dans un réseau de chaleur afin d'exploiter l'excès de chaleur provenant de la centrale thermique. Elle a également exigé que l'ensemble des résidents se connecte à ce réseau de chaleur afin d'en assurer la rentabilité. Les synergies entre les acteurs locaux se sont ainsi multipliées depuis plusieurs décennies, l'ensemble de ces synergies apparaît rentable économiquement en raison du poids de la réglementation environnementale et des contraintes fixées par la municipalité, sans ces contraintes, on peut estimer que ces synergies ne seraient pas rentables par ailleurs.

D'autres éléments ont également été mis en avant pour expliquer le succès avéré de Kalundborg. Ainsi, on peut citer la confiance qui existe entre les entreprises et qui les poussent à dévoiler une partie de leurs procédés de production leur permettant une compréhension mutuelle des échanges envisageables. Cette confiance se matérialise alors par une multitude de contacts rendus d'autant plus faciles que la zone de Kalundborg est aisément délimitée d'un point de vue géographique en même temps qu'elle demeure modeste en terme de population présente. Si l'on rajoute à cela le fait que les entreprises présentes sur le secteur ne sont pas concurrentes mais plutôt complémentaires, on comprend pourquoi ce que l'on nomme l'éco-park de Kalundborg apparaît efficace pour l'occasion.

Un tel modèle est-il transposable dans d'autres zones en Europe et notamment à l'échelle d'une commune ? Si l'on met en avant le fait que la législation environnementale puisse être encore plus contraignante à l'avenir afin de respecter les accords internationaux qui ont été signés à Paris en Décembre 2015, si l'on considère que certaines collectivités territoriales puissent en faire un cheval de bataille au niveau de leur politique de développement durable alors on peut penser qu'une telle expérience puisse être appliquée dans toute l'Europe. La condition nécessaire implique toutefois de disposer sur une zone géographique clairement délimitée d'industries distinctes capables de développer des synergies entre elles.

## CONCLUSION

Les formes de localisation des activités au sein d'une zone géographique apparaissent multiples à l'échelle planétaire mais l'on peut considérer que toutes contribuent au développement local en créant des emplois et en spécialisant une zone d'activités dans certains secteurs spécifiques. Les trois exemples que sont respectivement la Silicon Valley, les Districts Industriels et la zone de

---

Kalundborg bien que très différentes de par leurs caractéristiques mettent en lumière un certain nombre de points communs :

- l'importance des réseaux à la fois au niveau des individus et des entreprises ;
- l'importance de bien choisir la localisation des activités pour ensuite les développer ;
- l'importance plus ou moins forte des politiques publiques d'aménagement du territoire.

Pour finir, rien ne s'oppose à ce que ces expériences réussies d'aménagement ne puissent pas se décliner sur d'autres territoires européens.

### **Bibliographie :**

1. AUCAME., 2013, *Silicon Valley, territoire créatif*, Revue « Qu'en savons-nous ? », Numéro 57, Septembre 2013, Agence d'Urbanisme de Caen-Métropole, 4 p.
  2. Bagnasco A., 1991, « Società e impresa nello sviluppo locale » in Actes du Colloque « Possibilità e limiti dello sviluppo locale », incontri pratesi sullo sviluppo locale, IRIS, Artimino p.16-21, Septembre 1991.
  3. Baudelle G., Guy C., Mérenne-Schoumaker B., 2011, *Le développement territorial en Europe, Concepts, enjeux et débats*, Didact Géographie, Edition Presse Universitaire de Rennes, 281 p.
  4. Becattini G., (ed.), 1987, *Mercato et forze locali. Il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna, 1987.
  5. Benko G., et Lipietz A., (dir), 1992, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, coll « Economie en liberté ».
  6. Brusco S., 1989, *Piccole imprese e distretti industriali*, Rosenberg e Sellier, Turin, 1989.
  7. Buclet N., 2011, *Ecologie industrielle et territoriale, stratégies locales pour un développement durable*, collection environnement et société, Edition Septentrion Presses Universitaires, 310 p.
  8. Courault B., 2000, « Districts Italiens et PME-Systèmes Français, comparaison n'est pas raison », in La Lettre du Centre d'études de l'emploi, n°61, Février 2000.
  9. Engberg H., 1993, *Industrial Symbiosis in Denmark*, New York University, Stern School of Business.
  10. Erkman S., 1998, *Vers une écologie industrielle : comment mettre en pratique le développement durable dans une société hyper-industrielle*. Editions Charles Léopold Mayer. Paris.
  11. Marshall A., 1900, *Elements of Economics of Industry*, Mac Millan, Londres, 1900.
  12. Olszak E., 2016, *Le rôle du site 11/19 au sein de la démarche de Loos en Gohelle ville pilote, vers l'émergence d'un nouveau modèle économique*, p. 38-47, Rapport final à destination du Maire de Loos en Gohelle non publié, 101 p.
  13. Pecqueur B., 2000, *Le développement local*, Paris, Alternatives économiques/Syros, 2<sup>ème</sup> édition.
  14. Perrat J., « Des systèmes productifs localisés aux pôles de compétitivité », *Les territoires productifs en question(s) : Transformations occidentales et situations maghrébines*, Rabat : Institut de recherche sur le Maghreb contemporain, 2006, p. 115-125.
  15. Rosental C., *Silicon Valley : institutions et modes de régulation des échanges*, EHESS-CNRS, Occasional Paper Number, 10 Décembre 2012, 31 p.
  16. Saxenian A.L., 2000, « Silicon Valley : les secrets d'une réussite » in Sciences Humaines, *Les nouveaux visages du capitalisme*, Hors-série N°29 juin 2000, p.44-48 et *Les limites de l'autarcie : Silicon Valley et Route 128*, in *La richesse des régions : la nouvelle géographie socio-économique*, Paris, PUF, 2000.
  17. Sterr T. Ott T., 2004, *The industrial region as a promising unit for eco-industrial development-reflections, practical experience and establishment of innovative instruments to support industrial ecology*. Journal of Cleaner Production. Vol.12. pp. 947-965.
-