

Les règles industrielles et sociales d'une cohésion territoriale en Catalogne. Le cas d'un système industriel urbain

par Claudine Romani

La plupart des travaux sur les districts industriels voient dans le modèle italien l'exemplarité de la spécialisation productive et de la flexibilité à l'échelle d'un territoire. Ici, l'auteur réfléchit sur l'histoire et les facteurs de cohésion d'une zone urbaine, où la mobilité et les liens sociaux diffèrent du modèle classique.

Durant les deux dernières décennies, les transformations des systèmes productifs européens ont été à l'origine de nouvelles organisations industrielles dont la consolidation, aujourd'hui de plus en plus affirmée, a conduit à réviser la centralité du modèle de la grande entreprise. En effet, les années quatre vingt ont été marquées par le resserrement des marchés nationaux et internationaux qui a incité la grande entreprise à repenser ses stratégies de compétitivité en élargissant ses marges de flexibilité. Cela s'est manifesté par une externalisation partielle ou totale de certaines de ses phases de production et l'activation de réseaux locaux de sous-traitance. Le renforcement de cette décentralisation des activités manufacturières et de services explique l'apparition ou la stabilisation de types spécifiques d'organisation productive locale.

Un certain nombre d'auteurs ont donc envisagé ces nouveaux modèles d'organisation productive comme des formes alternatives à celle de la production de masse de type taylorien ou fordien. Mais parmi ces dernières, le modèle italien de district industriel demeure le paradigme de l'organisation industrielle territorialisée répondant en cela au double principe de flexibilité et de spécialisation productive ¹

¹ M. Piore, C. Sabel, *the second industrial divide*, New-York : Basic Books (1984).

De multiples études ², notamment d'origine italienne, en ont décrit les modalités de constitution, les structures internes et les mécanismes de fonctionnement. Toutefois, malgré une connaissance désormais approfondie sur le thème, une interrogation persiste à laquelle il paraît difficile d'apporter un éclaircissement empirique. Quelle est la *dynamique d'évolution des districts* et quels sont les principes qui la régissent ? Ce questionnement concerne plus généralement une réflexion sur la transformation des conditions de développement industriel, le district étant en effet une *expression spatialisée* parmi d'autres de ce dernier.

L'observation de cas de développement industriel territorialisé a permis de mettre en évidence la variabilité de sa nature et de ses formes selon différentes zones et pays. Le modèle de référence italien du district n'est pas unique et encore moins exportable. D'autres formes localisées doivent donc être prises en considération par l'analyse. Leur étude devrait permettre notamment de saisir si elles correspondent à d'autres logiques ou bien si elles représentent une étape de maturation spécifique du modèle de référence.

² Voir notamment les travaux de S. Brusco, G. Beccattini, A. Bagnasco et V. Cappecchi exposés dans : « *la flexibilité en Italie* » : M. Maruani, E. Reynaud, C. Romani, Ed. Ten Syros 1989.

Le modèle classique du district industriel

Les transformations du système productif ont conduit à porter une attention particulière au fonctionnement de ce que l'analyse économique nomme les « districts industriels ». Cette réactualisation d'un concept ancien nous vient d'Italie, un certain nombre de travaux ayant montré le dynamisme de certaines zones locales d'emploi et leur capacité de résistance à la crise. La flexibilité qui caractérise ces réseaux locaux d'entreprises résulte d'une articulation de la sphère productive et de ses bases sociales, la dimension locale favorisant l'efficacité d'une régulation impliquant l'économique, le social et le politique. Le district industriel se définit comme un lieu de création et de circulation des produits, de gestion de la main-d'œuvre et de régulation institutionnelle autonome qui en assure la stabilité. Le district industriel constitue une forme réalisée d'organisation productive flexible. Ces ressources en flexibilité trouvent leur origine dans la structuration même du district. Ce dernier est composé d'une myriade d'unités spécialisées, de petite dimension, toutes reliées entre elles selon un principe dual de concurrence et solidarité stratégique et articulées avec le marché de manière telle que le modèle général d'organisation assure la parfaite souplesse indispensable pour répondre à toutes les sollicitations du marché. Ceci implique donc à la fois une spécialisation et une diversification productive, intégration et flexibilité organisationnelle autour d'unités de production tenant lieu d'éléments pivots qui garantissent l'accès à tous au marché final.

Cette flexibilité productive s'appuie également sur un fonctionnement spécifique du marché du travail local. Celui-ci repose sur une grande mobilité des travailleurs entre ces unités ainsi que sur celles des unités à l'intérieur de la filière, chaque producteur devenant tour à tour producteur final ou sous-traitant. Le rôle de la mobilité sociale et professionnelle dans la constitution de la classe entrepreneuriale demeure la caractéristique du modèle italien du district industriel. La professionnalité, qui s'acquiert par la mobilité, joue un rôle décisif dans la dynamique du travail et de la gestion de la main-d'œuvre dans un tel système productif.

B. Courault, C. Romani, lettre du CEE, 1991, « la flexibilité locale à l'italienne », extrait.

Parmi ces nouvelles formes, les systèmes industriels urbains sont riches d'enseignements. Une première étude, de nature exploratoire, qui a été engagée sur le cas du district catalan du Baix Llobregat, s'inscrit dans la lignée du questionnement porté au modèle

de référence. Cet article retrace les quelques lignes de recherche qui ont émergé des premières observations et qui devraient donner lieu à d'ultérieurs approfondissements.

Une étude historique du processus d'industrialisation s'est imposée comme un préalable indispensable à la compréhension de la dynamique territoriale. Deux facteurs de cohésion ont été plus particulièrement étudiés : les logiques sociales sous-tendant les rapports industriels et les comportements de mobilité structurant le marché local du travail.

L'analyse de ces différents aspects permet, en conclusion, de dégager la singularité du développement en zone urbaine.

UN PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION EN ZONE URBAINE

L'HISTOIRE INDUSTRIELLE

Limitrophe à l'aire urbaine de Barcelone, la zone du Baix de Llobregat s'identifie au découpage administratif d'une « comarca » (contrée ou équivalent d'un canton français) qui recouvre les parties basses et médianes de la vallée du fleuve Llobregat. Dans sa délimitation actuelle qui fut établie par le gouvernement républicain catalan en 1936 puis officiellement restaurée en 1987, ce territoire comprend une vingtaine de communes. Regroupant près d'un million d'habitants, il représente la troisième concentration de population de Catalogne après le Barcelonais et le Vallès Occidental. Cela est dû à l'augmentation constante de la population résidant au Baix Llobregat depuis le début du siècle. Sa part dans l'ensemble de celle recensée en Catalogne a été multipliée par quatre entre 1900 et 1986. Les rythmes de croissance les plus soutenus ont été enregistrés au cours de la période allant de 1950 à 1975.

D'expansion récente, le district du Baix Llobregat correspond toutefois à une zone ancienne d'industrialisation dont les origines remontent au XVIII^e siècle et se confondent avec les premières formes d'utilisation de la machine à vapeur. Au départ, le premier noyau industriel qui se constitue au Baix fut de taille relativement modeste comparativement à celle d'autres centres productifs catalans en activité à la même époque (par exemple, les centres de Osona, el Bages, el Maresme ou el Barcelonais). Il était situé dans la partie nord de la zone, autour des communes de Martorell-Olesa de Montserrat. La hausse du prix du charbon qui intervint au cours de la seconde moitié du XIX^e siècle eut pour effet une substitution dans

les sources d'énergie industrielle utilisées. L'énergie-vapeur fut progressivement remplacée par l'énergie hydraulique. Ces transformations accompagnèrent les profonds changements des relations professionnelles dans l'industrie barcelonaise. Ce fut la période durant laquelle s'organisèrent les premières formes de mouvement ouvrier et l'énoncé de revendications sur les salaires et les conditions de travail. Cette conjonction de mutations technologiques et sociales conduisit à une réorganisation des activités industrielles, en particulier du point de vue de leur implantation géographique. Cette recombinaison territoriale des activités intervint notamment au profit des zones connexes au Barcelonais dont le Baix Llobregat. Les entreprises se décentralisèrent et quittèrent donc la ville de Barcelone où les facteurs de production devenaient plus coûteux et le climat social plus conflictuel que par le passé. Les industriels cherchèrent dans les environs immédiats de l'agglomération des conditions d'exploitation plus favorables. Furent ainsi créées tout au long du fleuve Llobregat des colonies de petites entreprises de textile fortes utilisatrices de motricité hydraulique. Leur expansion fut extrêmement rapide et elles survécurent jusqu'à la crise récente des années soixante-dix.

À la fin du XIX^e siècle, le volume de production réalisé par les unités de textile de Olesa de Montserrat (aire nord du Baix) atteignait des niveaux identiques à ceux enregistrés dans les zones traditionnelles du textile catalan centrées autour des communes de Sabadell et de Terrassa. Au début du XX^e siècle, bénéficiant des effets d'une politique protectionniste visant à abriter les branches les plus exposées à la concurrence internationale, ces entreprises de textile purent concentrer leurs efforts sur une diversification de leur production. Elles se réorientèrent notamment vers les secteurs de la mécanique et de la métallurgie. Cette tendance fut favorisée par le développement du réseau ferroviaire régional qui permit également la création des premiers ateliers de petite mécanique implantés autour de Barcelone. C'est à partir de ce nouveau phénomène que s'enclencha le processus d'industrialisation de la zone côtière du Baix Llobregat et que s'élabora un second pôle industriel à l'intérieur du territoire. Celui-ci s'organisa autour de deux foyers : l'un suivant le cours du fleuve ; l'autre couvrant l'espace compris entre les communes de Cornellà et de Gavà.

Le développement du district s'effectua donc à partir de deux pôles industriels. D'origine très ancienne, l'« épicerie nord » se construisit autour d'industries de type artisanal (confection-habillement). De création relativement plus récente, l'« épicerie sud » s'est établie sur des industries de masse telles que la mécanique ou la métallurgie.

UNE INDUSTRIALISATION URBAINE

La croissance industrielle du début du siècle démarra à partir de centres productifs circonscrits à quelques communes du territoire puis s'étendit en cercles concentriques autour de ses centres communaux pour s'élargir progressivement à la quasi totalité du territoire. Au milieu des années soixante, les trois communes de Cornellà, Gavà et el Prat Llobregat regroupaient à elles seules plus de la moitié des unités de production de l'industrie. Au cours de la dernière décennie, cette tendance s'est atténuée ; d'autres centres urbains se constituèrent en pôles industriels actifs (communes de Sant Boi et Martorell) multipliant ainsi les foyers d'activité.

Ce développement concentrique autour des communes fait que le district du Baix Llobregat ne constitue pas à proprement parler un cas d'industrialisation diffuse. En revanche, son mode de constitution confirmerait que la *logique de l'urbain* a eu un impact significatif sur la morphologie et l'organisation du tissu industriel local.

D'autres éléments permettent en outre de qualifier la *spécificité métropolitaine du district*. Au cours des deux dernières décennies, la dynamique de croissance de la zone a été fortement influencée par les effets de proximité de la ville de Barcelone. En premier lieu, au cours des années soixante, le mouvement de décentralisation des entreprises barcelonaises et plus généralement de *transfert des activités du centre vers la périphérie urbaine* ont eu des effets d'entraînement décisifs sur le développement local.

Il faut noter en second lieu que le gouvernement central de Barcelone détient la compétence en matière de *planification urbaine et d'exploitation des sols*. Dans ce domaine, la zone du Baix Llobregat est placée sous tutelle exclusive de l'autorité métropolitaine. La planification territoriale dont dépend la croissance du district échappe au pouvoir des acteurs locaux. Les programmes de renforcement des infrastructures sont donc directement liés aux décisions prises par le centre et s'imposent comme une donnée exogène aux opérateurs territoriaux. Pendant la période des années soixante-dix, le Plan général métropolitain a été un frein à l'expansion de la zone : il a conduit à un blocage de fait de l'ensemble des plans partiels d'urbanisation liés à la modernisation des polygones industriels du Baix Llobregat. Cela a entraîné à la fois un retard dans la programmation d'infrastructures locales et une raréfaction des espaces potentiels d'implantation pour les firmes. Ce ralentissement dans la rénovation structurelle du district est intervenu dans un contexte de crise économique et de recrudescence de la conflictualité

dans l'entreprise. Il explique la récession enregistrée durant cette période. Celle-ci s'est manifestée par des disparitions ou des départs d'entreprises assez massifs.

Concernant les premières, la récession puis la reprise économique des années quatre-vingt ont marqué la recomposition du tissu industriel local. Au cours de la période, le taux de rotation des entreprises s'élève et leur cycle de natalité-mortalité s'accélère. La plupart des entreprises qui ferment sont rachetées et reconverties à d'autres activités industrielles. Le district devient ainsi un espace traversé par un vaste mouvement de restructuration et de « sélection naturelle » de ses opérateurs. Les unités nouvellement créées, généralement de taille moyenne, le sont le plus souvent soit à partir d'initiatives d'anciens entrepreneurs de la zone, soit à la faveur de nouvelles implantations de groupes étrangers. La seconde tendance, celle du transfert des unités de production hors de la zone, n'a cessé de s'amplifier ; elle a récemment donné lieu à la délocalisation de deux des plus importantes firmes de la zone, à savoir Pirelli et Siemens. Cette translation d'activités s'est principalement effectuée en direction des centres urbains situés en bordure nord de la zone du Baix Llobregat. Localisée à la frontière du Baix et du Vallès occidental, la commune de Rubí est ainsi devenue l'un des pôles les plus animés de création et d'accueil de ces entreprises.

Enfin, les nombreuses initiatives prises par les pouvoirs communaux de Barcelone durant les années quatre-vingt afin d'inciter la venue d'industries de pointe ont créé la *technopôle* du Vallès occidental, devenue une aire particulièrement attractive pour les firmes (environnement d'innovation, prix de l'immobilier contrôlés, fonctionnalité des infrastructures, etc.) et un pôle concurrentiel pour les autres zones environnantes.

L'ensemble de ces facteurs ont été à divers titres source d'évolution pour le district, tant au plan de l'agencement structurel de ses activités que des stratégies développées par les acteurs pour l'organiser et le gérer.

LE DÉVELOPPEMENT DES ACTIVITÉS TERTIAIRES

La réorientation de la production s'articule avec celles produites dans le passé. Après la période de la guerre civile puis celle de la reconstruction, avec le Plan de stabilisation économique de 1959, les années soixante constituèrent une phase décisive du processus d'industrialisation. Cet élan de développement local alla de pair avec une recomposition

sectorielle qui consacra le passage d'une *spécialisation productive* à une *pluriactivité industrielle*. Aux industries textiles se sont progressivement substituées celles de la chimie, parachimie, plasturgie et fibres artificielles et de la métallurgie qui prirent rapidement un poids prépondérant dans le tissu productif local. Par la suite, la crise du début des années soixante-dix qui affecta durement la zone déboucha sur un redimensionnement du secteur industriel dans son ensemble et sur un vaste mouvement de *tertiarisation de l'économie*. Celui-ci s'est traduit par une croissance intensive des services parmi lesquels la distribution commerciale et les services de transports et de magasinage qui, au plan local, se sont peu à peu substitués aux activités d'usinage.

La progression du secteur tertiaire des années quatre-vingt est inhérente à plusieurs causes. Elle fut pour partie liée à l'explosion des *services sociaux* (éducation, santé, transports, etc.) due à l'installation de nouvelles communes dans le territoire consécutive à l'arrivée massive d'une population extérieure mais aussi à un rattrapage des carences passées dans le domaine. Elle a été par ailleurs la conséquence d'une double tendance survenue plus récemment dans le secteur de la distribution qui est allée dans le sens à la fois d'une diversification et d'une spécialisation de l'offre commerciale. La consolidation du tertiaire fut en outre indirectement provoquée par le processus de décentralisation productive de la grande entreprise amorcé au cours des années soixante-dix et qui fut à l'origine d'une *externalisation* massive de certaines fonctions ou segments de fabrication. La sous-traitance de plus en plus systématique des tâches de maintenance ou de montage de pièces incita la création de nombreux ateliers spécialisés, notamment en électricité et électronique.

L'évolution du *marché immobilier métropolitain* et la forte hausse des prix du sol qui suivit la décision d'organiser les Jeux Olympiques de 1992 à Barcelone explique aussi le mouvement de tertiarisation. À partir de ce moment, de nombreuses firmes installées dans la capitale catalane ont dû choisir un lieu où le rapport superficie occupée-coût d'achat paraissait a priori plus favorable. Aujourd'hui, la plupart d'entre elles n'ont maintenu dans le centre de la capitale catalane que des locaux de prestige devant servir leur image de marque (siège social par exemple).

Les activités tertiaires locales ont enfin été dynamisées par la multiplication des activités de *services aux entreprises* : conseil en fiscalité, en comptabilité, assistance technique, etc. Le développement de ce type de services s'est avéré être d'une importance stratégique primordiale pour la modernisation des structures du district où une large majorité des unités

de production sont de nature artisanale et pour lesquelles l'effet-taille est un obstacle pour accéder à certains marchés (marchés financiers, de la technologie, etc.) ou à certaines prestations. L'offre de services aux entreprises a été également caractérisée par une modification structurelle. Auparavant, cette offre était non régulée et de nature informelle. Elle se réalisait essentiellement à partir du double emploi de fonctionnaires ou administratifs locaux, le second emploi se situant dans le cadre de l'économie souterraine. Ces personnes proposaient donc leurs compétences d'expertise comptable ou d'assistance technique aux artisans et aux petits entrepreneurs de la zone. Au cours de la dernière décennie, cette offre s'est progressivement « objectivée » et obéit à une logique marchande moins opaque. Le marché des services aux entreprises s'est donc organisé, notamment sous l'impulsion des associations patronales territoriales dont la plus active a été et est toujours à l'heure actuelle la SEFES. Assez rapidement, ces associations se sont dotées des moyens nécessaires pour devenir de véritables centres de prestations. L'élargissement de l'offre de services a eu pour principale conséquence une entrée massive de professionnels dans le territoire.

Le redéploiement des activités industrielles, l'extension du secteur des services et l'émergence de nouvelles aires de croissance économique limitrophes au district ont eu pour conséquence une redistribution territoriale de ses foyers de développement. Produit du passé, la morphologie « bipolarisée » du district était constituée des « épïcètres » nord et sud. La partie nord du Baix était composée d'un tissu industriel complexe formé à la fois de grandes firmes et d'un réseau dense de PME dont une partie non négligeable d'entre elles avaient une stratégie productive partiellement autonome. Dans la seconde zone qui correspond à la partie sud du territoire, malgré une forte concentration de PME, la grande entreprise dominait l'ensemble de l'activité économique. L'organisation reposait ici sur des rapports inter-entreprises répondant le plus souvent à des principes stricts de sous-traitance. Or, au cours des dernières décennies, et sous la pression des facteurs précédemment évoqués, cette configuration territoriale s'est recomposée. Cette recombinaison, encore en voie de réalisation actuellement, a conduit à une multiplication d'espaces interstitiels d'activités. Toutefois, malgré l'existence de cette segmentation de l'espace productif, sa cohésion ainsi que celle du marché du travail local ne sembleraient pas être remises en cause. Il est important de souligner que cette cohérence territoriale se baserait moins sur des fondements de nature industrielle ou organisationnelle que sur la prégnance de logiques sociales fai-

sant appel à des mécanismes identitaires ou à des jeux d'acteurs collectifs originaux.

UN ESPACE INDUSTRIEL AUTORÉGULÉ

LA NÉGOCIATION DES RÈGLES DANS LE DISTRICT CLASSIQUE

Les recherches sur le modèle classique de district ont permis d'apprécier en quoi il constituait un lieu dans lequel s'inscrivent des mécanismes de production de règles. Poser la question en ces termes revient à se demander s'il existe un mode d'organisation qui permet de comprendre comment le district fonctionne et perdure selon des formes originales. Parce qu'il est un espace de création des marchandises et de gestion des ressources locales, le district devient un champ dans lequel se façonnent des mécanismes de régulation que l'on apparentera à des normes visant à assurer la cohérence d'ensemble du système sur ses bases territoriales.

La centralité de ces règles d'auto-régulation propres au district a tendance à être sous-évaluée dans l'analyse. Peu de travaux étudient les modes de constitution et de négociation des systèmes réglementaires territoriaux qui jouent semble-t-il un rôle essentiel dans leur permanence et leur reproduction. La configuration prise par ces systèmes de normes détermine, pour une large part, les « cycles de vie » des districts, leurs conditions de croissance, de survie ou de disparition.

Le district classique peut être ainsi envisagé comme un *espace industriel codifié* dans lequel se stabilisent des normes, implicites ou explicites qui, le plus souvent, prennent la forme de compromis entre les partenaires locaux. Mais ces compromis empruntent aux conventions de régulation externes au district de telle sorte que les modes régulatoires internes ne peuvent jamais être totalement dissociés des modalités extérieures. Toutefois, il est manifeste que la *négociation institutionnalisée ou non de ces règles* est un aspect central dans la régulation locale.

Cette négociation joue un triple rôle. Elle vise tout d'abord à établir des conventions locales, le plus souvent implicites visant à organiser les échanges dans le marché, les codes de solidarité stratégique inter-entreprises et les relations entre celles-ci et les acteurs politiques de la région.

Elle vise ensuite à réaliser l'appropriation au niveau local des divers dispositifs nationaux d'intervention sur le marché du travail. Une telle réappropriation s'est révélée être un instrument efficace de gestion

de la main-d'œuvre, en particulier de la régulation sociale de phénomènes industriels. Mais la négociation territoriale s'engage aussi autour d'autres thèmes. L'analyse de contenu d'un échantillon d'accords de districts négociés en Italie³ a permis de montrer, par exemple, que l'un des objets de la négociation locale était la détermination des salaires et plus précisément les modes de fixation diverses composantes.

Enfin, la production locale de conventions concerne le renouvellement des structures de la négociation selon deux directions : l'autonomisation d'un niveau intermédiaire de négociation situé à la jonction de l'entreprise, du secteur et de la région ; la redéfinition des domaines de compétence des acteurs sociaux en matière de négociation. Sur ce dernier point, la négociation locale n'est pas exclusivement le fait des partenaires « traditionnels » de la concertation sociale que sont les organisations syndicales ou patronales. Elle mobilise également la société civile locale, élus locaux, associations locales dont la présence engage l'ensemble des acteurs dans une *logique de coopération active à la création des règles*. En regard aux pratiques dominantes passées, ce type de régulation des relations professionnelles induit non seulement une diversification des acteurs de l'action collective, mais aussi une modification des stratégies d'intervention de ces derniers.

Cette articulation élargie, inhérente semble-t-il à la négociation locale, fournit une assise consensuelle et renforce la reconnaissance de sa légitimité. Cela a permis de concrétiser une gestion pacifique des restructurations et des changements de stratégies productives et organisationnelles des entreprises, dont le succès explique en grande partie celui du modèle italien de district.

LE DISTRICT MÉTROPOLITAIN

Qu'en est-il de la pertinence de ces considérations lorsqu'on prend en compte non plus le modèle standard de développement local mais une forme apparentée à celui-ci, en l'occurrence le district métropolitain ? Au stade actuel de l'étude de cas du district catalan, les informations recueillies ne permettent pas de fournir une analyse très approfondie des mécanismes complexes de régulation qui en expliqueraient l'apparition et la permanence. Cependant, deux premières remarques peuvent être faites.

3 C. Romani, 1988, « la négociation de la flexibilité dans l'entreprise et le district : le cas italien », Rapport d'étude pour la Commission des communautés européennes, DUT, LEST, CNRS Aix-en-Provence, 205p.

Elles portent sur le repérage d'actions négociées et sur la nature des conventions locales de régulation des rapports inter-firmes.

Dans le cas de l'aire du Baix Llobregat les acteurs sociaux impliqués dans la régulation locale ont une dimension territoriale spécifique. En 1974 se constitue la première organisation patronale du district du Baix, la SEFES. Sa création est intervenue à une période où la situation dans les entreprises était marquée par un début de forte agitation ouvrière. Dans ce contexte, l'apparition de cette association témoignait de la volonté du patronat local de mettre en œuvre une action organisée pour contrecarrer la stratégie offensive du syndicat le plus actif durant cette période, Comisiones Obreras (CCOO). Elle répondait également à la préoccupation de fournir un interlocuteur au mouvement syndical lors des négociations. Au moment de la création de la SEFES, les lois du régime franquiste sur les associations ne lui permirent pas d'avoir d'emblée une existence légale. Elle fut donc dans les premiers temps de son fonctionnement un centre d'études, finalité qu'elle a conservé jusqu'à aujourd'hui.

La SEFES ainsi d'ailleurs que les représentations territoriales des syndicats, notamment CCOO, se sont toujours distinguées dans leurs prises de position de l'orientation de leurs organisations centrales. Traditionnellement, leurs positions étaient et sont encore actuellement plus progressistes ou plus radicalisées. La tradition de lutte ouvrière dans le Baix étant l'une des plus anciennes en Espagne, les syndicats y ont une identité culturelle et une stratégie spécifique. Ainsi l'organisation territoriale de CCOO a revendiqué très tôt une réglementation des conditions de travail et de la représentation ouvrière dans l'entreprise. Ces revendications ont abouti en 1978 à la signature d'un accord local, le premier du genre, établissant les normes des relations de travail dans l'entreprise. Les conditions de cet accord furent par la suite reprises et étendues à l'ensemble du pays. Un autre cas dont l'exemplarité se diffusa au plan national a été l'accord signé en 1980 entre les organisations patronales et syndicales territoriales d'une part et l'administration centrale catalane d'autre part en vue de la création d'un Conseil économique et social de district. La mission de ce conseil était d'élaborer de manière concertée un plan d'urgence de lutte contre le chômage et la récession économique. Mais son domaine de compétence s'est progressivement élargi. Il a rapidement obtenu le traitement des questions de gestion des infrastructures de base ainsi que des programmes d'emploi et de formation qui auparavant relevaient strictement des autorités régionales. De nos jours encore, ce Conseil économique et

social représente une expérience unique en Espagne d'action territoriale coordonnée et négociée.

D'autres formes particulières de conventions entre acteurs, mais non formalisées, régulent également la cohésion du territoire : ainsi les *codes implicites de sous-traitance*. Le contenu de ces accords traduit l'importance attribuée lors du choix des sous-traitants par les firmes donneurs d'ordre à la *proximité géographique*. Le critère de confiance est aussi important car la gestion à moyen-terme des relations de sous-traitance donne rarement lieu à la ratification d'un document écrit entre les entreprises. La parole donnée est bien souvent le seul moyen de stabilisation de ces rapports dans le temps.

Les logiques qui sous-tendent ces conventions implicites de sous-traitance se sont modifiées au cours du temps. Alors qu'elles étaient basées avant tout sur les quantités, elles sont aujourd'hui davantage établies sur la garantie de qualité, de délais de livraison et de prix. Elles généralisent en outre le principe d'un transfert des tâches de vérification des produits ou des pièces du donneur d'ordre vers le fournisseur. Elles témoignent enfin d'un changement de stratégie de la part des donneurs d'ordre. Ces derniers souhaitent désormais des rapports de continuité avec un nombre limité de fournisseurs, alors qu'auparavant les pratiques étaient davantage orientées vers leur diversification et leur intervention ponctuelle en fonction des opportunités offertes par le marché. *Ce changement stratégique dans la gestion des relations de sous-traitance résulte du constat que les coûts d'apprentissage des processus de production, des produits et des technologies de la part des fournisseurs pouvaient être réduits.*

Cette activité conventionnelle engagée autour de la gestion organisée des réseaux de sous-traitance s'intégrerait dans une régulation plus globale du développement industriel local. Les régularités de fonctionnement de ce dernier seraient en définitive étroitement dépendantes de la capacité qu'ont les acteurs à construire *des conventions de proximité performantes*. Celles-ci peuvent d'ailleurs être de nature diverse : productives (la sous-traitance en est un support) ; de coordination entre acteurs et d'organisation (les actions concertées de gestion de l'emploi local par exemple) ; de solidarité stratégique ou sociale.

UN ESPACE MÉTROPOLITAIN DE MOBILITÉ

UN ESPACE INDUSTRIEL OUVERT

Les enseignements tirés des études consacrées au modèle classique de district ont notamment permis

de montrer que les origines de ce dernier étaient liées à des types spécifiques de développement rural. Parmi ceux-ci, le métayage basé sur la famille élargie permit la construction de réseaux familiaux denses à partir desquels se créa une classe entrepreneuriale de petite dimension et un renforcement de rapports organisés de solidarité. Or, si ce modèle s'est révélé être pertinent pour analyser les formes industrielles localisées en zone rurale, il demeure toutefois limité pour rendre compte de l'émergence de nouveaux systèmes productifs urbains.

Le cas du Baix Llobregat est, dans ce domaine, un exemple intéressant dans la mesure où il représente un espace industriel ouvert. Il se distingue en cela du modèle classique de district qui se rapporte davantage à des cas de développement localisé correspondant à des régions enclavées ou géographiquement isolées (districts de Biella, Carpi, Montebelluno ou Castelgoffredo en Italie, Oyonnax ou le Choletais en France).

Cette ouverture vers l'extérieur est repérable notamment par les composantes démographiques constitutives du marché local du travail.

Jusqu'aux années cinquante, l'évolution démographique de la « comarca » du Baix Llobregat a suivi la tendance de la région catalane. A la fin de cette décennie mais plus encore au cours des années soixante, le Baix a vécu une véritable explosion démographique. Ce brusque accroissement s'explique par les importants mouvements migratoires d'autres régions d'Espagne qui ont fait de la zone du Baix l'un des espaces d'immigration interne les plus importants du pays. Actuellement, le phénomène s'est atténué et n'a qu'une incidence relative sur les niveaux de croissance de la population locale.

L'intensité de cette immigration n'a pas été homogène dans le territoire du Baix. Elle a été plus vive notamment dans l'aire du Delta, la plus proche du pôle industriel de Barcelone qui a toujours été un lieu de forte mobilité. Ces nouvelles arrivées en provenance du reste du pays et notamment du sud ont modifié quantitativement les soldes migratoires mais aussi et surtout les caractéristiques socio-culturelles des habitants. Aujourd'hui, la composante non catalane représente plus de la moitié des résidents dans la zone. Ses origines sont le plus souvent andalouse ou aragonaise.

Dans le contexte catalan caractérisé par des traditions anciennes de régionalisme et des pratiques institutionnalisées de bilinguisme, l'introduction de cet élément de mixité aurait pu être un facteur de relâchement de la cohésion sociale et identitaire de la zone. Or, bien que l'intégration culturelle des immigrants de la première génération fut initialement

source de tensions, celles-ci se sont assez rapidement estompées. L'assimilation sociale des secondes générations est désormais réalisée grâce au volontarisme des pouvoirs publics locaux et régionaux en matière de programmes scolaires et civiques de formation linguistique des publics non catalans. Mais cette intégration s'explique probablement aussi par des principes plus complexes de socialisation à l'environnement (l'entreprise, le quartier etc.) fondés sur des dynamiques dépassant largement le simple cadre de politiques publiques. L'une des originalités de ce type de district semble donc être celle d'un espace industriel largement ouvert à l'extérieur mais dans le même temps doté de mécanismes de régulation interne lui permettant de stabiliser ses structures face à cette ouverture.

L'ESPACE DE MOBILITÉ

L'analyse du modèle italien de district⁴ a permis de montrer en quoi ses ressources en flexibilité et donc ses niveaux élevés de compétitivité étaient liés aux singularités des marchés locaux du travail. Parmi celles-ci, la mobilité de la main-d'œuvre remplit une fonction déterminante. Dans le cas de l'Italie, la *mobilité des travailleurs entre entreprises* a joué un rôle primordial puisqu'elle assure une souplesse d'ajustement immédiat. De la même façon, la mobilité sociale et professionnelle dans la constitution de la classe entrepreneuriale est un trait caractéristique des économies locales italiennes. L'organisation industrielle flexible est également fondée sur une masse de travailleurs indépendants qui, selon les besoins du moment, interviennent pour réaliser les chaînons marquants de la chaîne productive⁵. D'où l'importance des phénomènes de professionnalité et de mobilité dans la dynamique du travail et de gestion de la main-d'œuvre locale.

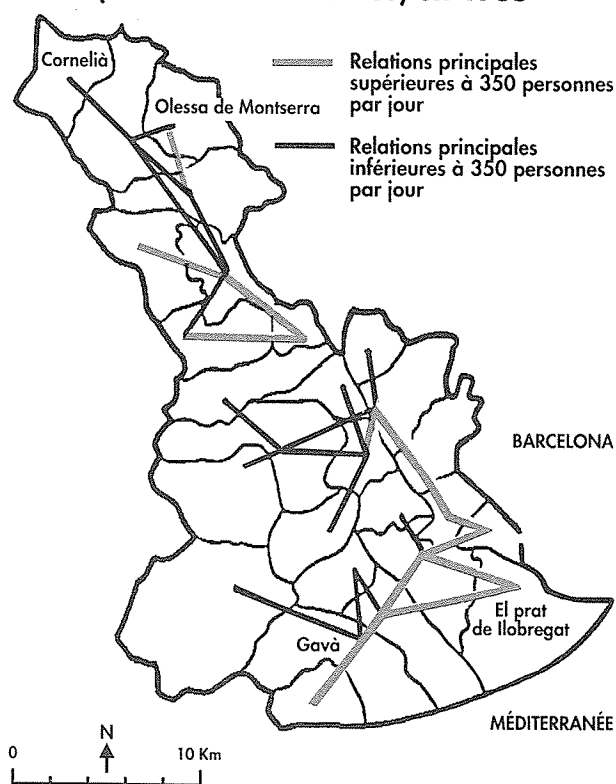
Ces processus de construction des compétences trouvent-ils leur origine dans les trajectoires de mobilité inter-entreprises à partir desquelles s'effectue un accroissement du potentiel professionnel des individus ? Est-ce que les stratégies de mobilité au plan local ont été un *facteur qualifiant* pour la main-d'œuvre ? En quoi ces trajectoires de déplacement décrites par les travailleurs dans une aire industrielle

4 Les principales conclusions de l'analyse de ce modèle sont présentées dans la contribution de B. Courault - C. Romani « a re-examination of the italian model of flexible production from a comparative point of view » dans l'ouvrage collectif de A. Scott et M. Storper (editors), *Pathways to Industrialization and Regional Development*, Los Angeles : Unwin Hyman 1992.

5 En Italie, les travaux de S. Brusco, G. Solinas et A. Bagnasco ont fourni des éléments détaillés d'analyse du rôle de ces travailleurs dans l'organisation productive d'ensemble.

déterminée contribuent-elles à construire la cohérence d'un *espace local de mobilité* ? Dans ce domaine, les observations réalisées sur le cas du district catalan font apparaître un double constat.

Principales relations intercommunales nouées pour motif de travail (entrées moins sorties) en 1985



Font CMB Area : regia metropolitana de Barcelona 1986

Tout d'abord, la faiblesse des mouvements de mobilité de la main-d'œuvre semble paradoxalement accompagner une forte mobilité des produits et des activités. La relative inertie des ressources humaines contraste avec la grande capacité d'ajustements structurels dont fait preuve le marché des produits. Tout se passe comme si la forte stabilité voire l'ankylose des marchés internes locaux faisait que les entreprises privilégiaient la recherche d'une flexibilité organisationnelle et productive interne à celle d'une flexibilité externe.

Ce constat général doit néanmoins être nuancé. La stabilité se rapporte aux comportements de la main-d'œuvre de la grande entreprise embauchée avant

la récession. De la moitié des années soixante-dix jusqu'en 1984-85, les embauches ont été totalement bloquées puis avec la reprise de la fin de la décennie, les nouveaux recrutements se sont réalisés essentiellement sur contrats de travail à durée déterminée. Les nouveaux entrants dont l'âge moyen est inférieur à 18 et 25 ans représentent donc actuellement un important potentiel de main-d'œuvre mobile. Cette *mobilité potentielle* est inhérente aux *conditions d'emploi précaires* de ces jeunes. Mais elle est aussi due au fait que leur niveau relativement élevé de formation initiale (le plus souvent une formation professionnelle de second grade) est supérieur à celui théoriquement exigé pour remplir le type de fonctions, généralement peu qualifiées, pour lesquelles ils ont été embauchés. Ce *décalage entre niveau de formation et type d'emplois* peut être à moyen-terme pour ces jeunes un facteur d'incitation à la mobilité volontaire. Pour un nombre réduit d'entre eux, les perspectives de mobilité promotionnelle à des postes de maîtrise peuvent être une perspective les encourageant à demeurer dans l'entreprise. Mais pour la plupart, une progression de carrière ne pourra s'effectuer que par un départ de l'entreprise et un passage sur le marché externe du travail.

Ce frein puis cette reprise des embauches qui se sont produits à dix ans d'intervalle ont provoqué une fracture brutale dans la pyramide des âges du personnel des entreprises et accentué la relation inverse entre ancienneté et mobilité.

Une forme de *segmentation spatiale du marché local du travail* semble également en déterminer le fonctionnement. Trois zones de mobilité de main-d'œuvre paraissent co-exister à l'intérieur du district, chacune correspondant apparemment à un type spécifique de marché du travail. La première serait la zone sud centrée sur les communes de Cornellà et l'Hospitalet. C'est l'aire d'industrialisation la plus récente du district centrée sur la grande firme et son réseau de sous-traitance. La seconde est l'aire du nord, premier foyer du développement local, caractérisée par un tissu industriel fragmenté et composé de petite ou moyenne unités de production. Entre les deux, la zone intermédiaire du centre, qui resta jusqu'à récemment un lieu de résidence vide d'activités, est devenue depuis peu l'un des espaces de concentration des entreprises de services du district. Jusqu'à un passé relativement proche, ces trois aires constituaient des sous-marchés locaux du travail où les transferts inter-zones de main-d'œuvre étaient de faible ampleur.

Depuis le début des années quatre-vingt, cette tendance se serait notablement atténuée. On assisterait de plus en plus à des mouvements des travailleurs du

sud vers le nord. Parallèlement, les équilibres du marché du travail de la zone nord se modifient au détriment du pôle d'emploi de Martorell qui traditionnellement était le plus attractif. Ces changements s'expliquent principalement par les stratégies de restructuration et de délocalisation des entreprises du secteur de l'automobile, le dynamisme passé de la commune de Martorell étant dû pour l'essentiel aux activités de la Seat.

UN DÉVELOPPEMENT TERRITORIALISÉ SINGULIER

La notion de district urbain paraît difficilement assimilable au modèle classique dans la mesure où sa constitution et sa croissance semblent dépendre de conditions socio-économiques particulières comme en témoignent les résultats sur le cas de la zone industrielle catalane. Elle posséderait apparemment des structures analogues à celles communément retenues pour la caractérisation d'un district. Son tissu industriel est en effet marqué par une spécialisation de ses unités de production (secteurs de la mécanique et de la métallurgie), par une concentration élevée de petites, voire très petites entreprises ainsi que par une présence importante de travailleurs indépendants⁶ dans un espace géographique assez clairement délimité et par le fonctionnement d'un réseau densifié de sous-traitance. Cependant, les principes de constitution de ce type de district se distinguent à maints égards de ceux énoncés par le modèle général. Dans le cas de la zone considérée, malgré le fait que sa création se soit basée sur une tradition industrielle préexistante, sa constitution et sa consolidation sont des phénomènes relativement récents (fin des années cinquante). Leur apparition procède par ailleurs d'une double logique faisant appel à une *dynamique endogène d'expansion* complétée et renforcée par un *développement local exogène*. Ce dernier s'est manifesté tout d'abord par une importation massive de force de travail extérieure au district lui-même (immigration de la population du sud de l'Espagne, principalement d'Andalousie). Ce fait est un élément majeur de différenciation du modèle standard dans la mesure où la mobilisation de la main-d'œuvre prévalant dans ce dernier s'effectue par drainage capillaire des actifs présents dans le territoire, grâce notamment à l'activation de mécanismes de mobilité intersectorielle (essentielle de l'agriculture vers l'industrie).

La dimension exogène de ce développement local est également repérable au niveau des modes de

⁶ La moitié des unités de productions implantées dans la zone emploient moins de cinq salariés et un cinquième d'entre elles sont des unités de travailleurs autonomes.

financement des activités productives, étroitement liés aux opérations d'investissements de groupes transnationaux. Là encore, l'observation est en contraste avec le modèle de référence pour lequel l'intensité de l'accumulation primitive de capital réalisée par une classe sociale locale conditionne la vitalité de la création d'entreprises.

Un dernier point de divergence au modèle doit être souligné. Il se réfère plus précisément au mode *d'apparition du petit entrepreneuriat local* qui dans le district du Baix Llobregat n'est pas d'origine rurale. Son origine est en fait triple. Il s'est en premier lieu formé à partir de la figure de l'ouvrier qualifié catalan des années trente et cinquante qui, après avoir été employé en usine, s'est installé à son compte en créant un atelier. Il est en second lieu composé de l'ouvrier qualifié immigré du sud qui s'est déplacé en Catalogne pour travailler dans la grande entreprise (par exemple Seat, Siemens etc.) puis pour créer une petite unité de production fonctionnant en sous-traitance avec la firme d'origine. Le petit entrepreneuriat de la zone est en dernier lieu issu de la tradition, prégnante en Catalogne, de l'association entre individus. On peut remarquer que l'associé (« socio »)

est fréquemment un membre de la famille lorsque la personne promouvant l'initiative de création d'entreprise est immigré du Sud, mais qu'il est le plus souvent un collègue de travail ou dans une moindre mesure un voisin travaillant dans une autre entreprise lorsque le fondateur est d'origine catalane.

Au-delà de ce constat, les formes sociales de solidarité sur lesquelles se fonde la cohésion du tissu industriel observé se dissocie de celles du modèle traditionnel de district. Dans le cas de la zone du Baix Llobregat, il apparaît nettement que ces formes ont comme support moins les liens familiaux que les relations au collectif de travail (solidarité d'usine) ou les rapports urbains de proximité (solidarité de quartiers, d'immeubles etc.). La dimension métropolitaine du développement local impliquerait donc des rapports sociaux particuliers sur lesquels serait basée sa cohérence de fonctionnement et à partir desquels se définirait sa singularité.

Claudine Romani
*Chargée de mission à la Direction des affaires sociales
du groupe Elf Aquitaine
ex-responsable des affaires européennes
au CEREQ*