

Les ressorts des villes créatives : Quelles leçons en tirer pour les décideurs ?

Allen J. Scott,

Professeur émérite,

Département de géographie et Département de politique publique,
Université de Californie, Los Angeles, États-Unis

Le développement urbain dans la société moderne puise avant tout ses origines dans la dynamique économique de la production et du travail. Cette dynamique sous-tend les fortunes diverses de chaque zone urbaine, tout comme elle rend compte dans une large mesure des systèmes ou réseaux citadins plus vastes que l'on trouve dans le capitalisme contemporain. De fait, les villes sont toujours beaucoup plus que de simples accumulations de capital et de main-d'œuvre. Ce sont aussi des forums où s'épanouissent nombre d'autres sortes de phénomènes, sociaux, culturels et politiques. Pour être plus précis, nous pourrions dire que les ensembles localisés de production et les marchés du travail qui leur sont associés constituent des formes proto-urbaines autour desquelles se cristallisent en diverses structures concrètes ces autres phénomènes. Parallèlement à cette cristallisation, un processus d'interaction se produit dans lequel toutes les différentes dimensions de la vie urbaine ne cessent de se façonner les unes les autres. Néanmoins, sans le rôle fondamental, génétique et fonctionnel de la production et du travail, les villes telles que nous les connaissons seraient radicalement différentes en taille, en étendue et en substance. Elles ne seraient peut-être guère plus que de simples centres de services ou de petites communautés de personnes « formatées » sur le même modèle. En l'état actuel, les complexités de la ville moderne sont rendues encore plus complexes par les interactions humaines à multiples aspects qui les composent et qui sont la source de formes de créativité et d'évolution socio-économique sans fin, mais présentant toujours une spécificité historique et géographique (Hall, 1998).

Ces remarques nous mènent à une conception fondamentale, mais non exclusive, de l'urbanisation contemporaine en tant que phénomène à double visage où les villes à titre individuel constituent des ensembles de transactions internes englobées dans un système plus large qui relie toutes les villes en un réseau de relations complémentaires et concurrentielles (Berry, 1964). Cette conception, à son tour, soulève des questions de logique d'agglomération (en premier lieu, pour quelles raisons et comment les ensembles capital/main-d'œuvre naissent-ils dans un espace géographique) et de division spatiale du travail dans la société (en second lieu, comment les villes se spécialisent-elles dans des activités économiques particulières). Pour les décideurs soucieux de promouvoir le développement économique et la croissance de certaines villes, cette délimitation initiale d'un domaine clé d'activités soulève la question suivante : comment les avantages

concurrentiels des villes apparaissent-ils et comment ces avantages peuvent-ils être encore améliorés par l'action des pouvoirs publics? La créativité est l'un de ces avantages.

Deux remarques doivent être faites ici. En premier lieu, les villes sont complémentaires les unes des autres en ce sens qu'elles sont impliquées dans des échanges mutuels de produits spécialisés. En second lieu, elles se font aussi fortement concurrence étant donné que chaque communauté urbaine est soucieuse de défendre ses propres intérêts dans un monde de ressources finies. Chaque ville, en tant que communauté, est directement intéressée à s'assurer des flux de nouveaux investissements, à élargir les marchés extérieurs pour ses produits, et à attirer des visiteurs de l'extérieur (Camagni, 2002). Cet intérêt existe précisément à cause des rendements, des effets et des avantages concurrentiels de plus en plus grands dont bénéficie la communauté urbaine dans son ensemble, et que s'approprient en tant qu'externalités toutes les entreprises et tous les résidents d'une même ville. Par définition, les externalités présentent des risques importants de défaillance des marchés et d'affectation erronée des ressources. Par conséquent, la maîtrise de leur genèse et leur répartition constitue un autre intérêt concret au niveau communautaire. En bref, les administrations peuvent toujours jouer un rôle positif dans la prise de décisions collectives et l'attitude à avoir en matière de rationalisation des externalités intra-urbaines. Pour notre propos, leur rôle dans le renforcement des effets sur la créativité est particulièrement important (Storper et Scott, 1995). C'est dans cette double acception – l'existence d'une communauté localisée et l'impératif de la coordination stratégique – que nous pouvons dire que les villes (par distinction avec les entreprises, par exemple) se concurrencent les unes les autres.

On peut décrire dans un premier temps chaque phase de l'histoire économique par les technologies qui la caractérisent, ses principaux secteurs, les relations employeur/employé, et par les formes de concurrence qui prévalent (Boyer, 1986). De la même manière, chaque phase est associée à des formes particulières de développement urbain. Le capitalisme du XIX^e siècle a donné naissance à la ville industrielle classique, telle qu'on la trouvait en Grande-Bretagne, en France et en Allemagne. L'avènement de la production de masse incarnée par le Fordisme au XX^e siècle a été associé à la croissance et à l'étalement des grandes métropoles industrielles dont l'exemple le plus spectaculaire peut-être est la ville de Detroit aux États-Unis. Les formes particulières d'ordre économique qui émergent actuellement se différencient nettement des structures de production de masse et des marchés du travail rigides caractéristiques du Fordisme. Elles semblent introduire un style nouveau d'urbanisation qui pose des problèmes nouveaux pour les décideurs partout dans le monde.

La meilleure manière de caractériser le nouvel urbanisme consiste peut-être à le rapprocher de la « nouvelle économie » avec, à la pointe de la croissance et de l'innovation, des secteurs tels la haute technologie, le secteur manufacturier néo-artisanal, les affaires et les services financier, les médias et les produits culturels. Parmi les attributs complexes de ces secteurs, trois revêtent une importance particulière. En premier lieu, ces secteurs sont constitués majoritairement de réseaux de nombreuses petites entreprises engagées dans ce que Piore et Sabel (1984) nomment la production « souplement spécialisée », bien que les grandes entreprises jouent aussi un rôle important dans ces réseaux. En deuxième lieu, les marchés du travail qui leur sont associés ont tendance à être extrêmement fluides : de nombreuses personnes ont un travail à temps partiel, ou temporaire, ou travaillent à leur compte. En troisième lieu, et contrairement à la production de masse, les produits finaux ne sont généralement pas uniformes. Ils se font concurrence les uns les

autres, de plus en plus sur la base de leurs caractéristiques qualitatives et non pas sur leur coût. Comme nous allons le voir, de nombreuses entreprises de la nouvelle économie ont pour caractéristique dérivée une propension marquée à se regrouper au sein de grappes locales spécialisées. On peut en citer de très nombreux exemples : la Silicon Valley, Hollywood, la City de Londres, le Sentier à Paris, les districts industriels de la Troisième Italie. De plus, les grappes d'entreprises de ce type ne sont aucunement confinées aux pays les plus avancés du point de vue économique. On peut aussi trouver de nombreux segments de la nouvelle économie dans des agglomérations de diverses parties de l'Asie et de l'Amérique latine, comme le montrent les industries artisanales florissantes du sud de la Chine, les complexes industriels d'électronique et de logiciels de pointe de Beijing et Bangalore, les grappes de sociétés de production de feuilletons télévisés de Bogotá, Caracas, Mexico et Sao Paulo (Christerson et Lever-Tracy, 1997; Nadvi et Schmitz, 1994; Scott, 2002).

Les formes de production et de travail associées à cette nouvelle économie se distinguent généralement par une tendance à provoquer de fortes dichotomies sociales dans les villes où elles sont le plus fortement présentes. D'une part, de nombreuses grappes des industries de la nouvelle économie sont associées à de grandes usines employant des masses de travailleurs à bas salaire et à faibles compétences, souvent des immigrants venant de parties diverses de la périphérie du monde. D'autre part, de nombreuses grappes emploient aussi beaucoup de travailleurs très qualifiés, dont des professions libérales, des managers, des scientifiques, des techniciens, des designers, des artistes, des artisans, etc. Aujourd'hui, on trouve ces deux catégories mélangées dans différents secteurs et différentes villes. On peut citer Los Angeles en tant qu'illustration plutôt éloquente d'une zone urbaine fortement représentée par ces deux catégories, comme le montrent son industrie de l'habillement centrée presque exclusivement (mais pas tout à fait) sur les emplois inférieurs, et son industrie du film centrée sur les emplois supérieurs. Il existe donc des inégalités très importantes dans de nombreuses villes actuelles, notamment dans les grandes zones métropolitaines, en ce qui concerne les revenus et l'accès aux infrastructures urbaines en général. Il faut garder ce point très présent à l'esprit lorsque l'on commence à explorer plus complètement la notion de ce que Landry et Bianchini (1995) ont appelé la « ville créative » et le rôle privilégié joué dans son développement par les travailleurs hautement qualifiés et bien payés.

Dimensions essentielles de l'économie urbaine créative

Mon objectif ici est de décrire les principaux fondements économiques de la ville créative. Ces fondements sont en pratique communs aux villes dans le capitalisme au sens large, mais ils revêtent des formes concrètes distinctives là où la nouvelle économie est bien développée, notamment en matière d'apprentissage et de processus d'innovation localisés. Nous allons aussi dégager les principales variables avec lesquelles les décideurs doivent composer pour construire des agglomérations urbaines dynamiques.

Réseaux de producteurs

Il existe incontestablement des villes, ici et là, où les producteurs existent en tant que « qu'électrons libres » déconnectés de l'activité économique au niveau local, bien que ces villes soient probablement peu nombreuses et distantes les unes des autres. Dans le monde d'aujourd'hui, elles ne ressemblent certainement pas aux grandes régions métropolitaines des pays économiquement plus avancés. En fait, les producteurs dans les

viles prospères de la société contemporaine sont presque toujours pris dans des divisions sociales du travail profondes et en constante évolution et qui, à leur tour, mènent à la formation de complexes ou grappes d'activité économique fonctionnellement distincts.

Les divisions sociales du travail à la base de ces grappes s'expriment en premier lieu dans la désintégration des réseaux verticaux d'unités de production qui avaient noué des relations de spécialisation et de complémentarité. Des secteurs aussi divers que la microélectronique avancée, la biotechnologie, la mode, l'industrie du film ou les services aux entreprises, sont largement organisés en réseaux de ce type. Dans la nouvelle économie, la désintégration des réseaux verticaux et la réintégration des producteurs dans de larges réseaux interentreprises sont d'autant plus développées que les marchés finaux sont susceptibles d'être très instables et risqués. Dans ces circonstances, la désintégration verticale permet aux entreprises de réduire les inefficiences qui seraient sinon transmises par leurs chaînes internes de fonctionnement (Carlton, 1979). Les niveaux élevés d'instabilité et de risque qui prévalent dans la nouvelle économie traduisent en partie la tendance des consommateurs à diversifier et individualiser leur demande. Ces niveaux reflètent aussi en partie les stratégies concurrentielles des entreprises et leur recherche d'une nette différenciation des produits. Dans ces circonstances, les producteurs sont enclins à modifier fréquemment leurs manières de faire et leurs produits, ce qui entraîne à son tour des changements continus de leurs liens avec d'autres producteurs. Des réseaux denses d'entreprises spécialisées et complémentaires offrent précisément la souplesse qui permet aux unités de production de fonctionner individuellement de cette manière. Lorsque, en plus, les producteurs sont situés près les uns des autres, leurs connexions en réseaux à multiples facettes leur permettent assez facilement de trouver les nouveaux approvisionnements nécessaires, dans un délai limité. Ils peuvent donc garder leurs stocks à un faible niveau et économiser ainsi sur les immobilisations. Ces réseaux sont généralement composés d'unités de production petites et moyennes, mais les grandes entreprises jouent aussi un rôle important dans la nouvelle économie, non seulement dans la production en tant que telle, mais aussi dans la coordination des activités des entreprises plus petites et dans la distribution de leur production sur des marchés plus vastes. L'industrie du film de Hollywood est typique à cet égard (Scott, 2005b).

Ces modes de fonctionnement en tant que réseau interdépendant peuvent entraîner diverses formes de défaillance du marché. Des mesures appropriées contribuent souvent à améliorer leur performance. Ces défaillances sont particulièrement susceptibles de se produire lorsque les entreprises dépendent de producteurs complémentaires d'intrants non normalisés, comme des pièces détachées fabriquées à façon et de haute qualité, ou des services techniques spécialisés. Il est évident que des échecs au niveau d'un réseau (en raison, par exemple, d'un manque de compétence des travailleurs ou d'un savoir-faire managérial insuffisant) peuvent mettre en péril la capacité fonctionnelle d'ensemble à d'autres niveaux. Par conséquent, le relèvement général du niveau des réseaux dépend souvent de façon cruciale de l'existence d'un organisme de prise de décisions, capable de repérer les maillons les plus faibles de ce réseau et de traiter le problème. Les réseaux interentreprises sont aussi sujets à une autre sorte d'échec, lorsque les liens sont structurés d'une façon qui empêche l'information et les idées de circuler dans le système productif dans son ensemble. La concurrence à outrance, la méfiance envers les autres ou la non reconnaissance de l'interdépendance mutuelle, peuvent aboutir à de tels dysfonctionnements. Des mesures appropriées prises par un organe *ad hoc*, comme par exemple une association sectorielle ou un partenariat public-privé, peuvent parfois

apporter des éléments de réponse. Selon de nombreuses études récentes sur le sujet, les efforts de sensibilisation des producteurs interdépendants aux bénéfices d'une meilleure coopération sont susceptibles de revêtir une très grande importance, notamment lorsque les réseaux sont composés de nombreuses petites entreprises (Rosenfeld, 1992). Comme nous allons le voir par la suite, les réseaux interentreprises caractérisés par la circulation relativement libre des informations sont également des éléments essentiels du processus d'innovation au sens large dans les villes créatives.

Processus du marché du travail

Les principaux types de systèmes industriels que nous abordons ici se caractérisent généralement par une forte intensité de main-d'œuvre. Ainsi, lorsque ces systèmes forment des grappes ou des agglomérations dans un espace géographique, d'importants marchés du travail se développent invariablement autour d'eux au niveau local. Ces agglomérations revêtant de multiples aspects, leur demande de main-d'œuvre tend globalement à couvrir un large éventail de qualifications et de sensibilités. Bien évidemment, on a presque toujours besoin de beaucoup de travailleurs à bas salaire et non qualifiés dans certaines activités de ces agglomérations. On peut citer par exemple les chaînes d'assemblage dans la fabrication d'articles de haute technologie, ou la composante main-d'œuvre d'industries artisanales comme l'habillement, les meubles ou la joaillerie. D'autres activités supposent une très grande variété de professions libérales, de dirigeants et de techniciens. C'est particulièrement le cas dans les grandes zones métropolitaines des sociétés économiquement plus avancées où une bonne partie de la production de qualité et innovante de la nouvelle économie se trouve concentrée. Les poches de main-d'œuvre qualifiée qui se forment dans ces lieux sont continuellement alimentées, non seulement par le recrutement interne, mais aussi par l'immigration de personnes de talent venant de régions moins favorisées et qui reconnaissent que ce sont les endroits où elles peuvent le mieux réaliser leurs ambitions professionnelles (Menger, 1993; Montgomery et Robinson, 1993).

Nombre de travailleurs plus qualifiés de la nouvelle économie participent à des processus que l'on peut caractériser comme « orientés projet ». Les travailleurs se rassemblent temporairement en équipes où leurs différentes compétences et leurs divers talents se conjuguent en quête de synergies. En d'autres termes, l'équipe permet d'aiguillonner la créativité individuelle de chaque travailleur par interaction avec les autres. Selon Grabher (2002; 2004) une bonne partie du travail créatif dans la publicité et les logiciels est réalisé par des équipes orientées projet. Au gré des projets qui peuvent intervenir dans toute entreprise, on modifie la composition des équipes, parfois de manière radicale, afin de favoriser des synergies spécifiques aux projets. Ces modes de travail, en fait, correspondent à peu près aux modalités d'organisation des réseaux de production interentreprises dans l'industrie cinématographique à Hollywood. Les films à grand budget, notamment, sont réalisés par des coalitions temporaires d'entreprises spécialisées (généralement sous l'égide d'un grand studio) qui se séparent lorsque le projet est réalisé et reforment d'autres coalitions quand d'autres projets arrivent.

Conformément à cette souplesse d'organisation, nombre des travailleurs les plus créatifs et les plus innovants sont davantage enclins à poursuivre des carrières couvrant de multiples entreprises et de multiples expériences professionnelles, plutôt que de s'engager dans une relations de travail à long terme avec une entreprise précise, comme en témoigne l'exemple souvent cité des ingénieurs de la Silicon Valley (Angel, 1991). En corollaire, le travail à temps partiel, temporaire et en indépendant, est très fréquent dans cette catégorie

de main-d'œuvre. Pour de nombreuses personnes, la gestion autonome de leur propre carrière se substitue aux fonctions plus classiques de supervision du personnel par l'entreprise. C'est ainsi que l'on va centrer sa carrière sur la constitution d'une réputation personnelle et l'établissement de multiples contacts utiles. L'une des conséquences de cette évolution est que ce genre de personnes a tendance à adhérer à des organisations professionnelles et des associations liées à leur travail, essentiellement pour être tenues informées des offres d'emploi, mais aussi pour rester au courant des évolutions dans leur domaine. Ces personnes participent à ce que Ursell (2000) appelle une « économie de faveurs », où l'information utile s'échange dans le cadre de multiples relations de réciprocité. C'est ainsi que, dans une analyse empirique des marchés du travail pour les nouveaux travailleurs des médias à Los Angeles, j'ai noté une extraordinaire variété d'organisations professionnelles opérant de diverses manières, mais comblant des manques d'information et de formation (Scott, 1998a). Étant donné l'incidence récurrente de ces manques sur les marchés du travail associés à la nouvelle économie urbaine, on peut s'attendre à ce que les investissements publics destinés à améliorer la circulation de l'information et la formation professionnelle donnent de très bons résultats.

Avec le temps, les marchés du travail qui se forment autour d'une agglomération donnée sont susceptibles d'acquérir une patine de couleur locale en devenant un lieu de traditions, de sensibilités et de normes spécifiques qui, comme le dit Marshall (1919), donnent une atmosphère à cette communauté locale. Cette atmosphère qui se matérialise de cette manière a une grande importance en tant que source d'avantages concurrentiels uniques. Cet attribut des marchés locaux du travail revêt manifestement de l'importance pour les secteurs dont les produits ont des contenus esthétiques ou sémiotiques élevés, mais il a aussi du poids dans d'autres types de secteurs (dont ceux ayant un fort contenu technologique), où le savoir-faire informel et les formes tacites de connaissance jouent un rôle majeur dans la production. De la même manière, l'environnement social des villes constitue un milieu qui facilite souvent la familiarisation et la socialisation en douceur des travailleurs, ce qui facilite leur évolution dans les structures locales de l'emploi.

Un terrain propice à la créativité

Les lieux où existent des réseaux de production changeants et des marchés du travail souples du type décrit plus haut sont, on peut le supposer, ceux où les entreprises individuelles expérimentent fréquemment en matière de processus et de produits industriels. En raison de la fluidité de l'économie dans ces endroits, les entreprises et les travailleurs qui s'y trouvent sont constamment en communication les uns avec les autres, d'une manière qui libère les énergies créatrices.

De nombreuses études ont montré que ce processus de communication est un facteur essentiel dans l'apparition de nouvelles idées et sensibilités au sein des agglomérations industrielles (voir par exemple Cumbers *et al.*, 2003; Edquist, 1997; Lundvall et Johnson, 1994; Maskell et Malmberg, 1999; Russo, 1985). D'importants échanges d'information, formels et informels, interviennent dans n'importe quel groupe d'entreprises (par exemple, dans la négociation des contrats de sous-traitance ou dans les groupes de travail orientés projet) et par conséquent, des échanges de connaissances ont lieu, souvent de façon inconsciente, sur différents aspects du processus de production et sur l'environnement des affaires. Cette information est elle-même susceptible de se retrouver dans de petites innovations techniques et des améliorations marginales de la pratique des affaires. Les formes concrètes d'amélioration qui résultent de ce processus ne sont guère

susceptibles d'être concrétisées sous forme de textes officiels ou de brevets, mais leur accumulation peut jouer un rôle non négligeable dans la préservation de la compétitivité de groupes de producteurs liés les uns aux autres.

J'ai déjà parlé ailleurs des structures qui, dans les agglomérations industrielles, encouragent ces effets d'apprentissage et d'innovation, en les qualifiant de « terrain propice à la créativité » (Scott, 2005a). À un certain niveau, ce phénomène coïncide avec les réseaux d'entreprises et de travailleurs qui composent toute agglomération et les multiples interactions qu'ils suscitent. À un autre niveau, ce phénomène provient en partie des infrastructures et du capital social local sous forme d'écoles, d'universités, d'établissements de recherche et de centres d'études qui complètent les capacités d'innovation de ces réseaux. À un autre niveau encore, c'est l'expression des cultures, des conventions et des institutions qui apparaissent dans toute structure agglomérée de production. Chacun de ces niveaux de terrain propice à la créativité doit permettre aux décideurs d'améliorer la performance générale du système et de lever les blocages fonctionnels qui se produisent de temps à autre. En outre, on notera que ni l'homogénéité culturelle, ni une hétérogénéité exagérée ne paraissent conduire à des apprentissages et des innovations très importants. Par contre, un dosage de rapports plus ou moins étroits et/ou de signaux échangés sont davantage susceptibles d'optimiser globalement les synergies (Elfring et Hulsink, 2003; Granovetter, 1973; Noteboom, 1999). Ainsi, les informations reçues par une personne combinent le renforcement du familier à juste ce qu'il faut de nouveauté pour que cette personne procède à un réexamen pertinent de ses modes de pensée.

Le cœur productif des villes créatives

Presque toutes les villes dans la société moderne présentent au moins certaines des caractéristiques sociales et économiques décrites ci-dessus. Ces caractéristiques sont les fondements essentiels des grandes agglomérations, particulièrement dans le contexte de la nouvelle économie. Il faut ici faire deux remarques. En premier lieu, les coûts des relations nombreuses, variées et en constante évolution entre producteurs dans les types de secteurs que nous étudions ici incitent des groupes spécifiques d'entreprises à converger géographiquement vers le centre de gravité. Lorsque ces échanges sont de peu d'ampleur en volume, mais sont riches en information (de telle manière qu'une médiation en face-à-face est nécessaire), l'incitation au regroupement en grappe est d'autant plus grande. En second lieu, les réseaux de producteurs spécialisés et complémentaires, avec leurs marchés du travail, ont tendance à générer des flux importants d'externalités positives que l'on peut souvent le mieux actualiser et concrétiser par les économies d'agglomération issues du regroupement des entreprises dans un espace géographique. Ces économies d'agglomération sont de natures diverses, mais parmi elles, les réseaux, les marchés locaux du travail et les terrains propices à la créativité décrits plus haut ont une importance majeure. Duranton et Puga (2004) suggèrent une autre manière, mais complémentaire, de catégoriser les économies d'agglomération en termes de partage (des infrastructures), d'appariement (entre producteurs spécialisés d'intrants et producteurs spécialisés de produits finis, ou entre emplois et travailleurs), et d'apprentissage (par exemple, les échanges d'information interentreprises). Les responsables locaux doivent saisir l'occasion d'encourager ces externalités positives et ne pas se contenter de leur rôle traditionnel qui est d'empêcher les externalités négatives.

On voit donc que les pressions qui s'exercent en matière d'implantation géographique sur les entreprises et les travailleurs, à mesure que les externalités positives commencent à se dégager, incitent fortement au phénomène d'agglomération et entraînent la naissance de formes proto-urbaines dans le paysage. De fait, ces pressions peuvent être si fortes que des types différents de producteurs concentrés dans une même ville se séparent parfois à un niveau spatial inférieur pour se grouper en quartiers distincts, mais qui se chevauchent souvent. Dans les grandes zones métropolitaines, il peut exister plusieurs quartiers, chacun avec sa catégorie particulière de produit et son marché du travail relativement autonome. En outre, les externalités positives gagnent de quartier en quartier dans les espaces intra-urbains. Los Angeles, l'emblème de la ville moderne créative, a des quartiers spécialisés dans les produits culturels (films, production de programmes télévisuels, musique, habillement, meubles, joaillerie, etc.), dont chacun génère des modes et des images fréquemment reprises par d'autres. Ainsi, chacun participe dans une mesure plus ou moins grande à la détermination d'un style typique de la Californie du Sud, décrit parfois comme un mélange de style flamboyant, populaire et éphémère (Molotch, 1996; Scott, 1996). Ces quartiers se situent dans une zone qui encercle le quartier central des affaires de Los Angeles. Répartis autour des banlieues, on trouve d'autres quartiers spécialisés dans les secteurs innovants de l'aéronautique et la haute technologie (Scott, 1993).

Au-delà des grandes régions métropolitaines, on trouve aussi un peu partout dans le monde beaucoup de petites agglomérations spécialisées et créatives, comme par exemple Limoges et sa porcelaine, Hay-on-Wye à la frontière entre l'Angleterre et le pays de Galles pour les livres d'occasion (Seaton, 1996), ou les artisanats de la Troisième Italie (Becattini, 1987).

Il est utile à ce stade de répartir les agglomérations créatives en deux catégories principales, en fonction des conditions spatiales qui façonnent leurs relations avec les consommateurs. L'une de ces catégories est celle où les produits peuvent être transportés du lieu de production à destination des consommateurs dans un autre endroit. L'autre catégorie est celle où le produit ne peut pas être transporté et doit donc être consommé sur le lieu de production. Des exemples de cette seconde catégorie sont les lieux touristiques, les festivals, les quartiers centraux des villes consacrés aux divertissements et aux magasins. Bien que leurs produits soient « immobiles », les lieux de cette seconde catégorie sont de véritables agglomérations en ce sens qu'ils sont constitués généralement d'entreprises interdépendantes, d'un marché local du travail et d'effets concomitants de « terrains » propices à la créativité, tous concentrés dans un espace géographique polarisé et étroitement défini.

Quel que soit le type de produit – transportable ou non, à forte intensité technologique ou à fort contenu artisanal, utilitaire ou culturel – la variété substantielle et formelle est un facteur fondamental dans la nouvelle économie. Les consommateurs peuvent faire la différence entre des produits différents mais concurrentiels, aussi bien en termes de qualité que de prix relatifs. La concurrence est de plus en plus monopolistique au sens de Chamberlin (1933), et cela renforce la notion de ville créative. Comme je l'ai déjà indiqué, les traditions, les conventions et les compétences qui existent dans toute zone urbaine contribuent à conférer aux produits locaux une aura particulière que d'autres entreprises peuvent imiter dans d'autres lieux, mais qu'elles ne peuvent jamais complètement reproduire. Ce point est particulièrement important dans la nouvelle économie culturelle. Le lieu de production authentifie en quelque sorte la qualité substantielle et symbolique du produit. La valeur économique de cette authentification est si grande que ces lieux de

production cherchent à la protéger par des marques commerciales ou des appellations d'origine géographique (Santagata, 2002).

Économie, culture et lieu

Dans les villes où de nombreux travailleurs qualifiés et bien payés sont employés dans différents secteurs de la nouvelle économie, on peut souvent, comme cela a déjà été noté, observer la formation d'un équilibre entre les formes de production et la culture urbaine. Dans l'idéal, chaque composante de cet équilibre doit renforcer le fonctionnement qualitatif de l'autre et, à toutes les deux, elles sont le fondement essentiel de la ville créative.

Les décideurs, partout dans le monde, commencent à reconnaître la dualité de la ville moderne en promouvant activement et simultanément les programmes locaux de développement économique et les efforts culturels de diverses sortes. L'action culturelle s'exprime souvent par la création et la promotion de lieux et par des programmes élaborés de rénovation urbaine. Les villes déjà bien pourvues du point de vue historique et culturel ont manifestement un avantage de ce point de vue (Philo et Kearns, 1993), mais même lorsque l'expérience semble ne pas militer en faveur de la création économique et culturelle, les décideurs peuvent souvent faire beaucoup dans ce sens. La région de la Ruhr est l'une des plus remarquables illustrations de ce genre d'évolution : une bonne partie des anciennes infrastructures et des usines de l'industrie lourde a été recyclée pour accueillir de nouveaux projets culturels et usages productifs, tels les médias et les services aux entreprises (Gnad, 2000). Il existe des projets similaires, bien que moins ambitieux, dans le quartier nord de Manchester, le quartier culturel de Sheffield, ou le Westergasfabriek à Amsterdam. La rénovation et la promotion de l'image d'un lieu sont, peut-être de façon trop optimiste, confiées de plus en plus aux décideurs politiques afin d'attirer des touristes, des investissements, et d'améliorer de manière générale les perspectives économiques locales. Le musée Guggenheim à Bilbao est l'un des exemples récents les plus spectaculaires de ce phénomène. À la lumière de ces remarques, on ne sera guère surpris que de nombreuses grandes régions métropolitaines dans le monde adoptent de plus en plus une formule de développement conjuguant nouvelle économie, investissements culturels et efforts de création ou de renforcement d'une identité. Des villes comme Hong-Kong, Chine, Osaka, Singapour et Sydney se sont forgé un avenir intégrant au moins en partie cette philosophie, qui est pour elles non seulement un moyen de s'assurer des revenus plus importants et une meilleure qualité de vie, mais aussi d'étendre leur influence dans le monde (voir Hong-Kong Central Policy Unit, 2003).

Florida (2002) fait allusion à certaines de ces idées dans des travaux sur la « classe créatrice » et son rôle dans le nouveau dynamisme urbain. Florida avance notamment qu'il existe une corrélation fortement positive entre la présence de cette classe dans une ville et la croissance économique locale. On conseille donc aux responsables de porter leurs efforts sur la venue du plus grand nombre possible de personnes créatives dans leur ville. Ce conseil revient à recommander que les villes ayant des ambitions en matière de création investissent massivement dans les aménités urbaines et promeuvent une grande diversité de la vie sociale locale. Ce raisonnement est incontestablement juste en ce qu'il identifie un élément important de la ville contemporaine créative, mais cela dit, on oublie d'exposer les conditions nécessaires et suffisantes pour que des personnes qualifiées et créatives se regroupent dans des endroits sur une période de temps raisonnablement longue. La clé de ce problème se trouve dans le système de production. Une ville qui ne possède pas de

marché de l'emploi permettant à ces personnes de gagner suffisamment leur vie n'est guère susceptible d'attirer ces personnes en nombre conséquent pour qu'elles viennent s'y établir et ce, quelles que soient les mesures incitatives que les décideurs mettent en œuvre par ailleurs. Parallèlement, la simple présence de « personnes créatives » ne suffit pas à assurer la créativité urbaine sur de longues périodes de temps. Il faut mobiliser et canaliser cette créativité afin qu'elle se concrétise en apprentissage et en innovation pratiques. C'est pourquoi j'ai insisté sur la notion d'effet de terrain propice à la création.

L'un des arguments de Florida tourne autour de l'idée qu'une fois qu'une classe créative est en place, son dynamisme entrepreneurial et culturel inné va se traduire automatiquement par une économie locale vivante, dans une relation causale que l'on pourrait décrire dans sa plus simple expression comme $X \rightarrow Y$, X étant la classe créative et Y le développement économique local. Toutefois, cet argument oublie de prendre en considération les relations synchroniques et diachroniques qui doivent exister avant que n'apparaisse un environnement créatif dynamique. Avant tout, dans les villes modernes, quasiment tous les aspects de la vie urbaine évoluent de manière récursive en association les uns avec les autres. Tout programme d'action viable axé sur la ville créative doit en même temps mettre en place un système de production local, attirer ou former une main-d'œuvre adaptée et pratiquer une urbanisation appropriée. Aucun de ces éléments ne peut fonctionner en tant que simple variable indépendante. En outre, ils doivent tous interagir, en sorte de commencer à fonctionner pour enclencher un cercle vertueux de développement et de croissance urbains. Ni Hollywood, ni la Silicon Valley ne sont devenus les centres créatifs qu'ils sont actuellement pour la seule raison que la « classe créative » était déjà en place avant les développements spéculatifs qui caractérisent ces grappes. Même si cela avait été le cas, comment pourrait-on expliquer la proportion inhabituellement élevée d'écrivains, de metteurs en scène et d'acteurs à Hollywood, et la proportion inhabituellement élevée d'ingénieurs et de scientifiques dans le cas de la Silicon Valley? Les recommandations exaltées de Florida sur les mesures à prendre pour susciter une nouvelle « classe créative » et ses effets miraculeux sur les villes sont trop simplistes et font penser aux déclarations de nombreux consultants dans les années 80 sur « la création de la prochaine Silicon Valley » (Miller et Côte, 1987).

Il ne faut pas confondre la philosophie tentante, mais peu réaliste, qui sous-tend ces remarques, avec quelque chose qui ressemblerait à une nouvelle utopie urbaine. La ville créative telle qu'on l'entend ici atténue peut-être certaines tensions classiques de la vie urbaine, mais ne les fait certainement pas disparaître complètement. Dans le meilleur des cas, la quête de la ville créative est inévitablement vouée à un certain échec, tant qu'il subsiste dans les grandes communautés urbaines des facteurs contraires qui engendrent un très grand nombre d'emplois instables, faiblement rémunérés, avec polarisation économique et marginalisation sociale concomitante. Quelques centres peuvent se rapprocher d'un environnement créatif et de grande qualité, mais dans la plupart des régions métropolitaines, un tel environnement n'existera probablement qu'en tant qu'enclaves dans un paysage urbain d'ensemble où la pauvreté et l'exclusion sociale demeurent très répandues. Tout effort pour construire une ville véritablement créative doit avoir pour priorité absolue de formuler des mesures spécifiques d'amélioration des parties de l'espace urbain restées à l'écart des centres plus privilégiés de production, de travail et de vie sociale.

Les villes et la mondialisation

Notre propos a été jusqu'ici quasiment centré sur les questions de structure et de fonctions internes de l'espace urbain. Nous devons maintenant examiner certains problèmes essentiels des relations entre villes et surtout les effets de la mondialisation sur le développement urbain contemporain. Le rayonnement commercial de nombreuses villes s'étend actuellement bien au-delà des frontières nationales. Les villes ayant un fort impact sur les secteurs de la nouvelle économie se situent généralement à l'avant-garde de cette tendance. L'avenir de ces villes est lié au processus de mondialisation à quatre points de vue distincts, mais qui ont un rapport les uns avec les autres.

En premier lieu, avec l'extension géographique des marchés due à la mondialisation, le phénomène d'agglomération urbaine a tendance à s'intensifier dans une bonne partie de la nouvelle économie. La croissance de la production entraîne une accentuation et une extension de la division du travail sur le lieu de production, et une amplification des économies d'échelle et de gamme externes. Cette réaffirmation du phénomène d'agglomération – sous la forme de grandes régions métropolitaines – fait que l'on peut au moins décrire le monde moderne en partie comme une mosaïque d'économies régionales complémentaires et concurrentes (Scott, 1998b; Veltz, 1996).

En deuxième lieu, les formes de concurrence qui existent entre différentes villes sont de plus en plus « Chamberliniennes » de nature. Si nous vivions dans un monde où les produits étaient très substituables les uns par les autres, les rendements localisés croissants qui sont dégagés par une ville lorsqu'elle étend son influence aboutiraient finalement – et certainement à très long terme – à une situation où l'offre globale de chaque type particulier de produit serait le monopole d'une agglomération spécifique. Dans la concurrence selon Chamberlin, il y a des résistances à une telle concentration géographique, car dans ces cas-là, les centres peuvent combattre à titre individuel sur la base de produits différenciés avec des caractéristiques spécifiques à l'endroit de production, qui ne peuvent donc faire l'objet que d'une substitution très imparfaite par un autre produit. Cette observation s'applique particulièrement à l'économie culturelle. On dit souvent que le monde moderne évolue vers des formes normalisées de consommation culturelle, mais on peut avancer un argument en sens inverse : il n'y a pas de raison, en principe, pour que ces formes normalisées de consommation ne coexistent pas avec des centres alternatifs de production culturelle. Il faut toutefois apporter une nuance importante à cette remarque : ces centres alternatifs doivent avoir des systèmes efficaces de commercialisation et de distribution de leurs produits. C'est bien évidemment un autre domaine dans lequel les décideurs peuvent jouer un rôle décisif. Mon raisonnement, s'il peut être soutenu, est que le monde à venir pourrait être bien plus polycentrique et polyphonique que ne veulent bien nous le faire croire les pessimistes actuels en matière de culture. La résurgence récente de secteurs du film et de la musique dans différentes parties du monde en dehors de l'Amérique du Nord paraît corroborer ce point de vue.

En troisième lieu et en corollaire, de nombreuses entreprises parmi les plus dynamiques des villes créatives, mettent en place un peu partout dans le monde des réseaux internationaux de partenariats créatifs, par la création de filiales communes, d'alliances stratégiques, de co-productions. Ces dispositifs s'expliquent par les synergies que l'on peut obtenir en réunissant des talents, des compétences et des idées de différentes agglomérations ayant des traditions et des capacités de création différentes. De

ce point de vue, les villes de la « mosaïque mondiale » présentent des possibilités nombreuses, et en rapide augmentation, d'interaction complémentaire.

En quatrième lieu, malgré les commentaires ci-dessus concernant le renforcement du phénomène d'agglomération sous l'effet de la mondialisation, on constate une évolution en sens opposé dans certains segments de l'économie moderne. En effet, les coûts de communication et de transport dans le monde entier continuant de baisser, il devient de plus en plus rentable pour les producteurs dans les grandes villes créatives de déléguer certains types de tâches ou d'ensemble de tâches, à des centres satellites qui offrent des conditions avantageuses de production. Ces tâches consistent généralement en des opérations normalisées qui peuvent être scindées, sans nuire outre mesure à la production, entre des tâches créatives nécessitant un haut niveau de qualification (et qui restent habituellement concentrées dans les grandes agglomérations) et celles qui peuvent être délocalisées vers des sites à bas coûts (Henderson et Scott, 1987). Le secteur de l'habillement dans des villes comme New York, Los Angeles, Londres et Paris, par exemple, est désormais très engagé dans des relations de ce type avec des sous-traitants et des entreprises manufacturières dans de nombreuses parties d'Amérique latine, d'Asie et d'Afrique du Nord (Kessler, 1999). De la même manière, les sociétés de production de Hollywood transfèrent de plus en plus de tournages de films à des studios en Australie, au Canada, en Europe de l'Est, en Afrique du Sud et autres sites où les coûts sont moins élevés (Goldsmith et O'Regan, 2005).

La mondialisation présente donc à la fois des risques et des opportunités pour les villes créatives. Les décideurs doivent être conscients des mesures qui peuvent (et ne peuvent pas) leur permettre de contrôler ces risques et de tirer parti de ces opportunités. Nous devons aussi être conscients que nous n'avons qu'une compréhension imparfaite des questions qui se posent et donc, que notre capacité à prendre les mesures pour y remédier s'en trouve limitée d'autant.

Bibliographie

- Aaker, D. (1996), *Building Strong Brands*, The Free Press, New York.
- Alesina, A. et A. Drazen (1991), « Why are Stabilizations Delayed? », *American Economic Review*, vol. 81, n° 5 (décembre).
- Allison, J. (2005), « Exodus or Renaissance? Metropolitan Migration in the Late 1990s », *Town Planning Review*, vol. 76, n° 2, pp. 167-189.
- Andrews, M., W. Duncombe et J. Yinger (2002), « Revisiting Economies of Size in Education: Are We Any Closer to a Consensus? », *Economics of Education Review*, vol. 21, pp. 245-262.
- Angel, D. P. (1991), « High-Technology Agglomeration and the Labour Market: The Case of Silicon Valley », *Environment and Planning, A*, vol. 23, pp. 1501-1516.
- Aniello, V. (2002), « Mezzogiorno Revisitato: I Distretti Competitivi in Campania », Edizioni Scientifiche Italiane, Naples.
- ARS (Alliance for Regional Stewardship) (2003), « Inclusive Stewardship: Emerging Collaborations between Neighbourhoods and Regions », Alliance for Regional Stewardship, Denver, Colorado.
- ARS (2004), « Regional Business Civic Organisations: Creating New Agendas for Metropolitan Competitiveness », Alliance for Regional Stewardship, Denver, Colorado.
- Bachtler, J. (2004), « Innovation-led Regional Development: Policy Trends and Issues », document présenté à la conférence de l'OCDE « Innovation and Regional Development: Transition Towards a Knowledge-based Economy », 25-26 novembre 2004, Florence, Italie (non publié).
- Bagnasco, A. (1977), « Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano », Il Mulino, Bologne.
- Banque mondiale (2005), « Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004 », Report, Daniel Kaufmann, Aart Kraay et Massimo Mastruzzi, Washington, p. 61.
- Barnes, W. et L.C. Ledebur (1998), « The New Regional Economies: The US Common Market and the Global Economy », Sage Publications, Thousand Oaks, Californie.
- Baumann, A. (2002), « Convergence versus Path-Dependency: Vocational Training in the Media Production Industries in Germany and the UK », Thèse de doctorat, Institut universitaire européen, Florence.
- Beaumont, J-R et al. (2003), « Urban Policy In The Netherlands », pp. 119-137, in P. De ecker, J. Vranken, J. Beaumont et I. Van Nieuwenhuize (éds.), *On The Origin Of Urban Development Programmes*, Garant, Antwerp/Apeldoorn, p. 195.
- Beaumont, J-R et I. Van Nieuwenhuize (éds.) (2003), « On the Origin of Urban Development Programmes », Garant, Anvers/Apeldoorn, p. 195.
- Beauregard, R. A. (2004) « The Resilience of US Cities: Decline and Resurgence in the 20th Century », document présenté lors du Leverhulme International Symposium sur « The Resurgent City », London School of Economics, disponible sur : www.lse.ac.uk/collections/resurgentCity/Papers/Openingplenary/robertabeauregard.pdf.
- Becattini, G. (1987), « Mercato e forze locali: il distretto industriale », Il Mulino, Bologne.
- Bell, D. (1973), « The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting », Basic Books, New York.
- Bennett, R. et S. Savani (2003), « The Rebranding of City Places: An International Comparative Investigation », *International Public Management Review*, 4(2), pp. 70-87.

- Berg, L. (van den), P.M.J. Pol, W. van Winden et P. Woets (2004), « European Cities in the Knowledge Economy: The Cases of Amsterdam, Dortmund, Eindhoven, Helsinki, Manchester, Munich, Münster, Rotterdam and Zaragoza », Euricur, Rotterdam.
- Berry, B.J.L. (1964), « Cities as Systems within Systems of Cities », *Papers of the Regional Science Association*, n° 13, pp. 147-163.
- Birdsall, N. et J.L. Londoño (1997), « Asset Inequality Matters: An Assessment of the World Bank's Approach to Poverty Reduction », *American Economic Review*, vol. 87, n° 2 (AEA Papers and Proceedings), pp. 32-37.
- Blackwell, A.G. et R. Fox (2004), « Regional Equity and Smart Growth: Opportunities for Advancing Social and Economic Justice in America », Funders' Network for Smart Growth and Liveable Communities, Translation Paper 1, Edition 2, Coral Gables, Floride.
- Boadway, R. et E. Mörk (2004), « Division of Powers », in Per Molander (éd.), *Fiscal Federalism in Unitary States*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Pays-Bas.
- Boddy, M. (éd.) (2003), « Urban Transformation and Urban Governance: Shaping the Competitive City of the Future », Policy Press, Bristol.
- Boddy, M., C. Lambert, S. French et I. Smith (1999), « Bristol Business Survey », Working Paper 6, ESRC Cities Programme, University of Bristol.
- Boston Consulting Group (1998), « The Business Case for Pursuing Retail Opportunities in the Inner City », disponible sur www.icic.org.
- Boyer, R. (1986), « La théorie de la régulation : une analyse critique », Algalma, Paris.
- Brunello, G. et F. Gambarotto (2004), « Agglomeration Effects on Employer-Provided Training: Evidence from the UK », *IZA Working Paper 1055*, Institute for the Study of Labour (IZA), Bonn.
- Brunello, G. et M. De Paolo (2004), « Training and the Density of Economic Activity: Evidence from Italy », *IZA Working Paper 1173*, Institute for the Study of Labour (IZA), Bonn.
- Buck, N. et I.R. Gordon (2005), « Cities, Competitiveness, Cohesion et Governance – A Sketch of “The New Conventional Wisdom” », chapitre 1, dans N. Buck, I. Gordon, A. Harding et I. Turok (éds.), *Changing Cities: Rethinking Urban Competitiveness, Cohesion and Governance*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Buck, N., I.R. Gordon, P.G. Hall, M. Harloe et M. Kleinman (2002), « Working Capital: Life and Labour in Contemporary London », Routledge, Londres.
- Burgess, J. (1981), « The Misunderstood City », *Landscapes*, vol. 25.
- Burroni, L. et C. Trigilia (2001), « Italy: Economic Development through Local Economies », dans Crouch et al. (2001), voir, pp. 46-78.
- Cafaggi, F. (éd.) (2004), « Reti di imprese tra regolazione e norme sociali », Il Mulino, Bologne.
- Camagni, R. (2002), « On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? », *Urban Studies*, n° 39, pp. 2395-2411.
- Carlton, D.W. (1979), « Vertical Integration in Competitive Markets under Uncertainty », *Journal of Industrial Economics*, 27, pp. 189-209.
- Castells, M. (1996), *The Rise of the Network Society*, Blackwell, Cambridge, Massachusetts.
- Castells, M. (2001), « The Information City, the New Economy, and the Network Society », dans A. Kasvio, V. Laitalainen, H. Salonen et P. Mero (éds.), *People, Cities and the New Information Economy*, compte rendu d'une conférence internationale à Helsinki, 14-15 décembre 2000, pp. 22-37.
- CCE (2004), « Innovation in Europe: Results for the EU, Iceland and Norway », CCE, Luxembourg, www.cordis.lu/innovation-smes/src/cis.htm.
- CEOs for Cities (2002), « Leveraging Colleges and Universities for Urban Economic Revitalisation: An Action Agenda », www.ceosforcities.org/research/2002/leveraging_colleges/.
- De Certeau, M. (1980), « L'invention du quotidien », *Arts De Faire*, 10/18, Uge, Paris.
- Chalkley, B. et S. Essex (1999), « Urban Development through Hosting International Events: A History of the Olympic Games », *Planning Perspectives*, vol. 14, pp. 369-394.
- Chamberlin, E. (1933), « The Theory of Monopolistic Competition », Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

- Chatterton, P. et R. Unsworth (2004), « Making Space for Culture(s) in Boomtown: Some Alternative Futures for Development, Ownership and Participation in Leeds City Centre », *Local Economy*, vol. 19, n° 4.
- Chernick, H. (1998), « Fiscal Capacity in New York: the City Versus the Region », *National Tax Journal*, 51 (septembre), pp. 531-540.
- Chernick, H. (2004), « Fiscal Equalisation between Swedish Municipalities », in Per Molander (éd.), *Fiscal Federalism in Unitary States*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Pays-Bas.
- Cheshire, P. (1979), « Inner Areas as Spatial Labour Markets: A Critique of the Inner Area Studies », *Urban Studies*, 16, pp. 29-43.
- Cheshire, P. et I. Gordon (1998), « Territorial Competition: Some Lessons for Policy », *Annals of Regional Science*, n° 32, pp. 321-346.
- Christerson, B. et C. Lever-Tracy (1997), « The Third China? Emerging Industrial Districts in Rural China », *International Journal of Urban and Regional Research*, n° 21, pp. 569-588.
- Commission européenne (1999), « Cadre d'action pour un développement urbain durable dans l'Union européenne, Bruxelles », p. 41.
- Commission européenne (2001), « Deuxième rapport sur la cohésion économique et sociale », Bruxelles.
- Commission mondiale sur l'environnement et le développement (1987), « Notre avenir à tous », Rapport Brundtland, Oxford University Press.
- Cooke, P., C. Davies et R. Wilson (2002), « Innovation Advantages of Cities: From Knowledge to Equity in Five Basic Steps », *European Planning Studies*, 10, pp. 2232-2250.
- Coombs, R. et S. Metcalfe (2000), « Universities, the Science Base and the Innovation Performance of the UK », Document d'information n° 5, novembre, University of Manchester and UMIST, Manchester.
- Core Cities Working Group (2004), « Innovation Group Final Report », juillet, www.corecities.com.
- Crouch, C. (1999), « Social Change in Western Europe », Oxford University Press, Oxford.
- Crouch, C. et H. Farrell (2001), « Great Britain: Falling through the Holes in the Network Concept », in Crouch et al., q.v., pp. 154-211.
- Crouch, C., P. Le Galès, C. Trigilia et H. Voelzkow (2001), « Local Production Systems in Europe: Rise or Demise? », Oxford University Press, Oxford.
- Crouch, C., P. Le Galès, C. Trigilia et H. Voelzkow (2004), « Changing Governance of Local Economies: Responses of European Local Production Systems », Oxford University Press, Oxford.
- Crouch, C. et C. Trigilia (2001), « Conclusions: Still Local Economies in Global Capitalism », dans Crouch et al., q.v.
- Cumbers, A., D. Mackinnon et K. Chapman (2003), « Innovation, Collaboration and Learning in Industrial Clusters: A Study of SMEs in the Aberdeen Oil Complex », *Environment and Planning A*, n° 35, pp. 1689-1706.
- Dei Ottati, G. (2004), « Global Competition and Entrepreneurial Behaviour in Industrial Districts: Trust Relations in an Italian Industrial District », dans H.-H. Hoehmann et F. Welter (éds.), *Trust and Entrepreneurship: A West-East Perspective*, Elgar, Cheltenham.
- Di Gregorio, D. et S. Shane (2003), « Why So Some Universities Generate More Start-Ups than Others? », *Research Policy*, 32, pp. 209-227.
- Docherty, I., N. Bailey et I. Turok (2001), *Central Scotland Business Survey: Initial Report*, University of Glasgow.
- Duncombe, W. et J. Yinger (2000), « Financing Higher Student Performance Standards: the Case of New York State », *Economics of Education Review*, n° 19, pp. 363-386.
- Durantou, G. et D. Puga (2004), « Micro Foundations of Urban Agglomeration Economies », dans J.V. Henderson et J.F. Thisse (éds.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, vol. 4, Elsevier, Amsterdam, pp. 2065-2118.
- Duster, T. (1995), « Post Industrialisation and Youth Unemployment: African Americans as Harbingers », dans K. McFate, R. Lawson et W.J. Wilson (éds.), *Poverty, Inequality and the Future of Social Policy*, Russell Sage Foundation, New York.

- Edquist, C. (1997), « Systems of Innovation Approaches – Their Emergence and Characteristics », dans C. Edquist (éd.), *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organisations*, Pinter, Londres.
- Elbing, S. (2004), « The Media Industry in Cologne and London », Volkswagen Stiftung projet sur « Productive Incoherences in Local Economies », document non publié.
- Elfring, T., et W. Hulsink (2003), « Networks in Entrepreneurship: The Case Of High-Technology Firms », *Small Business Economics*, n° 21, pp. 409-422.
- ERECO (The European Economic Research Consortium) (2004), « European Regional Prospects, Analysis and Forecasts to 2008 », The European Economic Research Consortium and Cambridge Econometrics.
- Evans, G. (2003), « Cultural Planning: An Urban Renaissance », Routledge, Londres.
- Fainstein, S., I. Gordon et M. Harlow (éds.) (1992), « New York and London in the Contemporary World », Blackwell, Oxford.
- Farrell, H. et A.-L. Holten (2004), « Collective Goods in the Local Economy: The Packaging Machinery Cluster in Bologna », dans Crouch et al., q.v.
- Fehr, E. et K.M. Schmidt (2004), « The Role of Equality, Efficiency, and Rawlsian Motives in Social Preferences: A Reply to Engelmann and Strobel », document de travail n° 179, Institute for Empirical Economics, Université de Zurich.
- Fielding, A.J. (1991), « Migration and Social Mobility: South-East England as an Escalator Region », *Regional Studies*, 26, pp. 1-15.
- Florida, R. (2002), « The Rise of the Creative Class, and how it's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life », Basic Books, New York.
- Florida, R. (2005), « The Flight of the Creative Class », Harper Collins, New York.
- Foster, K. (2001), « Regionalism on Purpose », Lincoln Land Institute, Cambridge, Massachusetts.
- Friedrichs J. et J. Dangschat (1993), « Hamburg: Culture and urban competition » dans F. Bianchini et M. Parkinson (éds.), *Cultural Policy and Urban Regeneration: The West European Experience*, Manchester University Press, Manchester, pp. 114-134.
- Funders' Network for Smart Growth and Liveable Communities (2005), « Signs of Promise: Stories of Philanthropic Leadership in Advancing Neighbourhood and Regional Equity », Funders' Network for Smart Growth and Liveable Communities, Coral Gables, Floride.
- FutureWorks (2003), « It Takes a Region to Raise a New Economy: How Business Leadership Is Driving Regional Prosperity », FutureWorks, Arlington, Massachusetts, www.winwinpartner.com/downloads/080603MBNreport.pdf.
- FutureWorks (2004), « Minding Their Civic Business: A Look at the New Ways Regional Business-Civic Organisations are Making a Difference in Metropolitan North America », FutureWorks, Arlington, Massachusetts.
- Glaeser, E. (1999), « Learning in Cities », *Journal of Urban Economics*, n° 46, pp. 254-277.
- Glaeser, E. et D. Marc (2001), « Cities and Skills », *Journal of Labor Economics*, n° 19, pp. 316-342.
- Glaeser, E. et J. Shapiro (2001), « Is There A New Urbanism? The Growth of US Cities in the 1990s », Document de travail 8357, National Bureau of Economic Research.
- Glaeser, E. (2005), « Four Challenges for Scotland's Cities », dans D. Coyle et al. (éds.), *New Wealth for Old Nations*, Princeton University Press, Princeton.
- Glassmann, U. (2004), « Refining National Policy: The Machine-Tool Industry in the Local Economy of Stuttgart », dans Crouch et al., q.v., pp. 46-73.
- Glassmann, U. et H. Voelzkow (2001), « The Governance of Local Economies in Germany », dans Crouch et al., q.v.
- Glasson, J (2003), « The Widening Local and Regional Development Impacts of the Modern Universities – A Tale of Two Cities » (and North-South Perspectives), *Local Economy*, vol. 18, n° 1, pp. 21-37.
- Gnad, F. (2000), « Regional Promotion Strategies for the Culture Industries in the Ruhr Area », dans F. Gnad et J. Siegmann (éds.), *Culture Industries in Europe: Regional Development Concepts for Private-Sector Cultural Production and Services*, ministère de l'Économie et des Affaires, de la Technologie et des Transports du Land de Rhénanie-du-Nord-Westphalie, et le ministère de l'Emploi, des Affaires sociales et de l'Urbanisme, de la Culture et des Sports du Land de Rhénanie-du-Nord-Westphalie, Düsseldorf, pp. 172-177.

- Goddard, J. (2004), « Discours d'ouverture de la Conférence de l'OCDE sur "Innovation and Regional Policy" », non publié, 25-26 novembre 2004, Florence, Italie.
- Gold, J. (1980), « An Introduction to Behavioural Geography », Oxford University Press, Oxford.
- Goldsmith, B. et T. O'Regan (2005), « The Film Studio », Rowman et Littlefield, Boulder.
- Gordon, D.L.A (1996), « Planning, Design and Managing Change in Urban Waterfront Redevelopment », *Town Planning Review*, vol. 67, n° 3.
- Gordon, I.R. (2003), « Unemployment and Spatial Labour Markets: Strong Adjustment and Persistent Concentration », chapitre 3, dans R. Martin et P. Morrison (éds.), *Geographies of Labour Market Inequality*, Londres, TSO, 2001.
- Gordon, I.R. (2005), « Integrating Cities », chapitre 5, dans N. Buck, I. Gordon, A. Harding et I. Turok (éds.), *Changing Cities: Rethinking Urban Competitiveness, Cohesion and Governance*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Gordon, I.R. et P. McCann (2005), « Innovation, Agglomeration and Regional Development », *Journal of Economic Geography*.
- Gordon, I.R., J. Stockdale, T. Travers et C. Whitehead (2004), « London's Place in the UK Economy 2004 », Corporation of London, Londres.
- Gordon, I.R. et I. Turok (2005), « How Urban Labour Markets Matter », chapitre 14, dans N. Buck, I. Gordon, A. Harding et I. Turok (éds.), *Changing Cities: Rethinking Urban Competitiveness, Cohesion and Governance*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Gottlieb, P.D. (2000), « The Effects of Poverty on Metropolitan Area Economic Performance », dans *Urban-Suburban Interdependence: New Directions for Research and Policy*, Lincoln Institute for Land Policy, Cambridge, Massachusetts.
- Grabher, G. (2002), « Cool Projects, Boring Institutions: Temporary Collaboration in Social Context », *Regional Studies*, vol. 36, pp. 205-214.
- Grabher, G. (2004), « Temporary Architectures of Learning: Knowledge Governance in Project Ecologies », *Organisation Studies*, 25, pp. 1491-1514.
- Granovetter, M.S. (1973), « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, pp. 1360-1380.
- Green, R.K. et S. Malpezzi (2003), *A Primer on US Housing Markets and Housing Policy*, AREUEA Monograph Series n° 3, The Urban Institute Press, Washington DC.
- Griffiths, R. (1993), « The Politics of Cultural Policy in Urban Regeneration Strategies », *Policy and Politics*, vol. 21.
- Griffiths, R. (1995), « Cultural Strategies and New Modes of Urban Intervention », *Cities*, vol. 12, n° 4.
- Hall, P. (1998), *Cities in Civilization*, Pantheon, New York.
- Hambleton, R. (1991), « The Regeneration of US and British Cities », *Local Government Studies*, septembre/octobre, pp. 53-69.
- Haughwout, A.F. (1999), « Regional Fiscal Cooperation in Metropolitan Areas: An Exploration », *Journal of Policy Analysis and Management*, 18, n° 4, automne, pp. 579-600.
- Haughwout, A.F. (Summer 2000), « The Paradox of Infrastructure Investment: Can a Productive Good Reduce Productivity? », *Brookings Review*, 18, n° 3, pp. 38-41.
- Helsinki City Urban Facts (2004), « The Regional Economy of Helsinki from a European Perspective », Web Publication, n° 31.
- Henderson, J.W. et A.J. Scott (1987), « The Growth and Internationalisation of the American Semiconductor Industry: Labour Processes and the Changing Spatial Organisation of Production », dans M.J. Breheny et R. McQuaid (éds.), *The Development of High Technology Industries: An International Survey*, Croom Helm, Londres, pp. 37-79.
- Henderson, V. (1997), « Medium Size Cities », *Regional Science and Urban Economics*, vol. 27, pp. 583-612.
- Henton, D., J. Melville et K. Walesh (2004), *Civic Revolutionaries: Igniting the Passion for Change in America's Communities*, Jossey-Bass, San Francisco, Californie.
- Hill, E. et I. Lendel (2005), « The Competitive Effect of 9-11 on New York Compared to Other Large US Cities », dans Howard Chernick (éd.), *The Impact of the 9-11 Terrorist Attack on the Economy of New York City*, Russell Sage Press, New York (à paraître).

- Hollingsworth, J.R. (2002), « On Institutional Embeddedness », dans J.R. Hollingsworth, K.H. Müller et E.J. Hollingsworth (éds.)
- Hollingsworth, J.R. et R. Boyer (éds.) (1997), « Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions », Cambridge University Press, Cambridge.
- Hollingsworth, J.R., K.H. Müller et E.J. Hollingsworth (éds.), « Advancing Socio-Economics: An Institutional Perspective », Rowman and Littlefield, Lanham, MD.
- Hong-Kong Central Policy Unit (2003), « Baseline Study on Hong-Kong's Creative Industries », Centre for Cultural Policy Research, Université de Hong-Kong, Hong-Kong, Chine.
- Imrie, R. et H. Thomas (1993), « The Limits of Property-Led Regeneration », *Environment and Planning C: Government and Policy*, vol. 11, Londres.
- Iredale, R. (2001), « The Migration of Professionals: Theories and Typologies », *International Migration*, vol. 39, pp. 7-23.
- Jones, A. (1998), « Issues in Waterfront Regeneration: More Sobering Thoughts – a UK Perspective », *Planning Practice and Research*, vol. 13, n° 4.
- Julier, G. (2005), « Urban Designscapes and the Production of Aesthetic Consent », *Urban Studies*, vol. 42, 5-6, pp. 689-888.
- Keating, M. (1995), « Size, Efficiency and Democracy: Consolidation, Fragmentation and Public Choice », dans D. Judge, G. Stoker et H. Wolman (éds.), *Theories of Urban Politics*, Sage, Thousand Oaks, Californie.
- Kenney, M. (2000) (éd.), « Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region », Stanford University Press, Stanford.
- Kenney, M. et R. Florida (2000), « Venture Capital in Silicon Valley: Fuelling New Firm Foundation », dans Kenney (éd.), q.v., pp. 98-123.
- Kessler, J.A. (1999), « The North American Free Trade Agreement, Emerging Apparel Production Networks and Industrial Upgrading: The Southern California/Mexico Connection », *Review of International Political Economy*, n° 6, pp. 565-608.
- Keune, M., avec J.P. Kiss et A. Toth (2004), « Innovation, Actors and Institutions: Change and Continuity in Local Development Policy in Two Hungarian Regions », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 28, n° 3, pp. 586-600.
- Kitchen, H. (2002), « Issues in Municipal Spending, Revenue, Governance and Management », Canadian Tax Foundation.
- Kooiman, T. (1993), « Modern Governance », Sage, Londres.
- Krugman, P. (1991), « Geography and Trade », MIT, Cambridge, Massachusetts.
- Ladd, H.F. (1994), « Fiscal Implications of Local Population Growth: A Conceptual and Empirical Analysis », *Regional Science and Urban Economics*, vol. 24, n° 6, décembre, pp. 661-686.
- Ladd, H.F. et J. Yinger (1991), « America's Ailing Cities: Fiscal Health and the Design of Urban Policy », The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Landry, C. et F. Bianchini (1995), « The Creative City », Demos, Londres.
- Lawton Smith, H. (2003), « Maximising the Benefits from a Concentration of Universities », document présenté lors de la Conférence SEEDS, 11 juillet, the Barbican, Londres.
- Lee, R. (2003), « The New Urban Paradigm: A Radical Departure in City Management », *New Frontiers*, n° 1, Centre for Development and Enterprise, Johannesburg.
- Lefevre, C. (1998), « Metropolitan Government and Governance in Western Countries: A Critical Review », *International Journal of Urban and Regional Research*, 22, pp. 9-25.
- Leprince, M. (n.d.), « Intercommunalité : une fiscalité maîtrisée? », Université de Rennes, document non publié.
- Leslie, S.W. (2000), « The Biggest "Angel" of Them All: The Military and the Making of Silicon Valley », dans Kenney (éd.), q.v., pp. 48-67.
- Lundvall, B.A. et B. Johnson (1994), « The Learning Economy », *Journal of Industrial Studies*, 1, pp. 23-42.
- McCarthy, J. et S.H.A. Pollock (1997), « Urban Regeneration in Glasgow and Dundee: A Comparative Evaluation », *Land Use Policy*, vol. 14, n° 2, pp. 137-149.

- McNeill, D. et A. While (2001), « The New Urban Economies », dans R. Paddison (éd.), *Handbook of Urban Studies*, Sage, Londres.
- Marshall, A. (1919), *Industry and Trade: A Study of Industrial Technique and Business Organisation*, Macmillan, Londres.
- Martin, J.P. (2000), « Ce qui fonctionne dans les politiques actives du marché du travail : Observations découlant de l'expérience des pays de l'OCDE », *Revue économique de l'OCDE*, n° 30.
- Maskell, P. et A. Malmberg (1999), « Localised Learning and Industrial Competitiveness », *Cambridge Journal of Economics*, 23, pp. 167-185.
- Menger, P.M. (1993), « L'hégémonie parisienne : économie et politique de la gravitation artistique », *Annales : économies, sociétés, civilisations*, n° 6, pp. 1565-1600.
- Miller, R. et M. Côte (1987), « Growing the Next Silicon Valley: A Guide for Successful Regional Planning », Lexington Books, Lexington.
- Molotch, H. (1996), « LA as Design Product: How Art Works in a Regional Economy », dans A.J. Scott et E.W. Soja (éds.), *The City: Los Angeles and Urban Theory at the End of the Twentieth Century*, University of California Press, Berkeley et Los Angeles, pp. 225-275.
- Mommaas, H. (2004), « Cultural Clusters and the Post-industrial City: Towards the Remapping of Urban Cultural Policy », *Urban Studies*, vol. 41, n° 3.
- Montgomery, S.S. et M.D. Robinson (1993), « Visual Artists in New York: What's Special about Person and Place? », *Journal of Cultural Economics*, 17, pp. 17-39.
- Muro, M. et R. Puentes (2004), « Investing in a Better Future: A Review of the Fiscal and Competitive Advantages of Smarter Growth Development Patterns », Note d'orientation, Brookings Institution Center of Urban and Metropolitan Policy.
- Nadvi, K. et H. Schmitz (1994), « Industrial Clusters in Less Developed Countries: Review of Experiences and a Research Agenda », Note d'orientation n° 339, Institute of Development Studies, Brighton.
- Nativel, C. (2002), « Relever le niveau des compétences : une nouvelle priorité locale ? – Rapport exploratoire », DT/LEED/DC(2002)5, Service du développement territorial, OCDE.
- Newton, K. (1982), « Is Small Really So Beautiful? Is Big Really So Ugly? Size, Effectiveness and Democracy in Local Government », *Political Studies*, 30, pp. 190-206.
- Noteboom, B. (1999), « Innovation, Learning and Industrial Organisation », *Cambridge Journal of Economics*, 23, pp. 127-150.
- Novy, A., V. Redak, J. Jäger et A. Hamedinger (2001), « The End of Reed Vienna: Recent Ruptures and Continuities in Urban Governance », *European Urban and Regional Studies*, vol. 8, n° 2, pp. 131-144.
- Nowak, J. (1997), « Neighbourhood Initiative and the Regional Economy », *Economic Development Quarterly*, vol. 11, n° 1, février.
- Oates, W.E., E.P. Howrey et W.J. Baumol (1971), « The Analysis of Public Policy in Dynamic Urban Models », *Journal of Political Economy*, vol. 79, n° 1, janvier/février, pp. 142-153.
- ODPM (2004), « Competitive European Cities: Where do the Core Cities Stand? », Office of the Deputy Prime Minister, Urban Research Paper 13, ODPM, Londres.
- OCDE (2001), « Mieux vivre dans la ville. Le rôle de la gouvernance métropolitaine », Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2002), « Benchmarking Industry-Science Relationships », Éditions OCDE, Paris.
- OCDE (2004a), « Examens territoriaux de l'OCDE : Montréal, Canada », Éditions OCDE, Paris, disponible à www.oecd.org/publications/e-book/0404011E.PDF.
- OCDE (2004b), « OECD Territorial Reviews: Montreal, Canada, Annex – Comparative Regions: Minneapolis-St Paul, US; Stuttgart, Germany; Philadelphia, US », Éditions OCDE, Paris, disponible à www.oecd.org/dataoecd/27/38/27561736.pdf.
- Pack, J.R. (1995), « Poverty and Urban Public Expenditures », Document de travail n° 197, Wharton Real Estate Center, University of Pennsylvania, octobre.
- Pastor, M. (2001), « Widening the Winners Circle from Global Trade in Southern California », Pacific Council on International Policy, Los Angeles, Californie.
- Pastor, M., P. Dreier, E. Grigsby et M. López-Garza (2000), *Regions That Work: How Cities and Suburbs Can Grow Together*, University of Minnesota Press, Minneapolis, Minnesota.

- Pastor, M. et D. Reed (2005), « Understanding Equitable Infrastructure for California », dans Ellen Hanak et Mark Baldassare (éds.), *California 2025: Taking on the Future*, Public Policy Institute of California, San Francisco.
- Patel, P. (2002), « Measuring Third Stream Activities », Rapport final soumis au Russell Group of Universities, www.clo.cam.ac.uk/final_russell_report.pdf.
- Peck, F. et D. McGuinness (2003), « UK Competitiveness and the Regional Agenda: Making Sense of Clusters in the North of England », *Local Economy*, 18/1.
- Perroux, F. (1964), « L'économie du XX^e siècle », Puf.
- Perroux, F. (1990), « Dictionnaire économique et social », Hatier, Paris.
- Philo, C. et G. Kearns (1993), « Culture, History, Capital: A Critical Introduction To The Selling Of Places », dans G. Kearns et C. Philo (éds.), *Selling Places: The City as Cultural Capital, Past et Present*, Pergamon Press, Oxford, pp. 1-32.
- Piore, M. et C. Sabel (1984), « The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity », Basic Books, New York.
- Piselli, F. (1999), « Capitale Sociale: Un Concetto Situazionale e Dinamico », *Stato e Mercato*, 3, pp. 395-418.
- Porter, M.E. (1990; mise à jour de 1998), « The Competitive Advantage of Nations », The Free Press, New York.
- Porter, M.E. (1995), « The Competitive Advantage of the Inner-City », *Harvard Business Review*, mai-juin, pp. 55-71.
- Putnam, R.D., R. Leonardi et R.Y. Nanetti (1993), « Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy », Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Rabin, M. (1993), « Incorporating Fairness into Game Theory and Economics », *American Economic Review*, vol. 83, n° 5, pp. 1281-1302.
- Ramsey, F. (1927), « A Contribution to the Theory of Taxation », *Economic Journal*, n° 37, pp. 47-61.
- Reder, M.W. (1964), « Wage Structure and Structural Unemployment », *Review of Economic Studies*, n° 31, pp. 309-322.
- Reschovsky, A. (1980), « An Evaluation of Metropolitan Area Tax Base Sharing », *National Tax Journal*, vol. 33, n° 1, mars, pp. 55-66.
- Reschovsky, A. et J. Imazeki (2003), « Let No Child Be Left Behind: Determining the Cost of Improving Student Performance », *Public Finance Review*, n° 31, mai, pp. 263-290.
- Rietdorf, W. (2004), « Disparitäten zwischen schrumpfenden und wachsenden Städten in Ost- und West Deutschland », dans U. Mathiessen (éd.), *Stadtregion und Wissen: Analysen und Plädoyers für eine wissensbasierte Stadtpolitik*, pp. 193-222.
- Robson, B., M. Parkinson, M. Boddy et D. Maclennan (2000), « The State of English Cities », Department of the Environment, Transport and the Regions, DETR, Londres.
- Rodríguez-Pose, A. (1998), « Dynamics of Regional Growth in Europe: Social and Political Factors », Oxford University Press, Oxford.
- Rodríguez-Pose, A. (1999), « Convergence or Divergence? Types of Regional Responses to Socio-Economic Change in Western Europe », *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 90/4, pp. 363-378.
- Rodrik, D. (1997), « Has Globalisation Gone Too Far? », Institut d'économie internationale, Washington DC.
- Rodrik, D. (1994), « King Kong Meets Godzilla: The World Bank and The East Asian Miracle », dans Albert Fishlow et al. (éds.), *Miracle or Design? Lessons from the East Asian Experience*, ODC Policy Essay n° 11, Overseas Development Council, Washington DC.
- Rosenau, J.N. (1992), « Governance, Order and Change in World Politics », dans N.D. Rosenau et E.O. Czempiel (éds.), *Governance without Government*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rosenfeld, S.A. (1998), « Technical Colleges, Technology Deployment and Regional Development », document présenté lors de la Conférence internationale « Construire des économies régionales compétitives en améliorant les connaissances et la diffusion des technologies auprès des petites entreprises », Modène, Italie, 28-29 mai 1998, non publié.
- Rosenfeld, S.A. (1992), « Competitive Manufacturing: New Strategies for Regional Development », Centre for Urban Policy Research, Rutgers University, New Brunswick.

- Russo, M. (1985), « Technical Change and the Industrial District: The Role of Interfirm Relations in the Growth and Transformation of Ceramic Tile Production in Italy », *Research Policy*, 14, pp. 329-343.
- Sabel, C. (1988), « Flexible Specialisation and the Re-emergence of Regional Economies », in P. Hirst et J. Zeitlin (éds.), *Reversing Industrial Decline*, Berg, Oxford, pp. 17-70.
- Sabel, C., G. Herrigel, R. Deeg et R. Kazis (1989), « Regional Prosperities Compared: Massachusetts and Baden-Württemberg in the 1980s », *Economy and Society*, vol. 18, n° 4, pp. 374-404.
- Santagata, W. (2002), « Cultural Districts, Property Rights and Sustainable Economic Growth », *International Journal of Urban and Regional Research*, 26, pp. 9-23.
- Sassen, S. (2001), « The Global City: New York, London, Tokyo », édition mise à jour, Princeton University Press.
- Savitch, H.V., D. Collins, D. Sanders et J. Markham (1993), « Ties That Bind: Central Cities, Suburbs, and the New Metropolitan Region », *Economic Development Quarterly*, vol. 7, n° 4, novembre.
- Saxenian, A. (1994), *The Regional Advantage, Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Scott, A.J. (1993), *Technopolis: High-Technology Industry and Regional Development in Southern California*, University of California Press, Berkeley.
- Scott, A.J. (1996), « The Craft, Fashion, and Cultural Products Industries of Los Angeles: Competitive Dynamics and Policy Dilemmas in a Multi-Sectoral Image-Producing Complex », *Annals of the Association of American Geographers*, 86, pp. 306-323.
- Scott, A.J. (1998a), « Multimedia and Digital Visual Effects: An Emerging Local Labour Market », *Monthly Labour Review*, n° 121, pp. 30-38.
- Scott, A.J. (1998b), « Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order », Oxford University Press, Oxford, New York.
- Scott, A.J. (2002), « Regional Push: The Geography of Development and Growth in Low- and Middle-Income Countries », *Third World Quarterly*, n° 23, pp. 137-161.
- Scott, A.J. (2005a), « Entrepreneurship, Innovation and Industrial Development: Geography and the Creative Field Revisited », *Small Business Economics*.
- Scott, A.J. (2005b), « On Hollywood: The Place, the Industry », Princeton University Press, Princeton.
- Scott, W. R. (2001), « Institutions and Organisations », 2^e édition, Sage, Thousand Oaks, Californie.
- Seaton, A. V. (1996), « Hay on Wye, the Mouse that Roared: Book Towns and Rural Tourism », *Tourism Management*, n° 17, pp. 379-382.
- Simmie, J. (éd.) (2001), *Innovative Cities*, E & F Spon, Londres.
- Simmie, J., J. Sennett, P. Wood et D. Hart (2002), « Innovation in Europe: A Tale of Networks, Knowledge and Trade in Five Cities », *Regional Studies*, vol. 36, n° 1, pp. 47-64.
- Singelmann, J. (1978), « From Agriculture to Services: The Transformation of Industrial Employment », Sage, Beverly Hills, Californie.
- Soja, E.W. et A.J. Scott (1986), « Los Angeles: Capital of the Late Twentieth Century », *Environment and Planning D: Society and Space*, n° 4, pp. 249-254.
- Storper, M. (1997), « The Regional World: Territorial Development in a Global Economy », Guilford Press, New York.
- Storper, M. et A.J. Scott (1995), « The Wealth of Regions: Market Forces and Policy Imperatives in Local and Global Context », *Futures*, 27, pp. 505-526.
- Sturgeon, T.J. (2000), « How Silicon Valley Came to Be », dans Kenney (éd.), q.v., pp. 15-47.
- Suchman, M.C. (2000), « Dealmakers and Counselors: Law Firms as Intermediaries in the Development of Silicon Valley », dans Kenney (éd.), q.v., pp. 71-97.
- Summers, A.A. et L. Jakubowski (1996), « The Fiscal Burden of Unreimbursed Poverty Expenditures in the City of Philadelphia: 1985-1995 », document de travail n° 238, Wharton Real Estate Center, University of Pennsylvania, août.
- Sunley, P., R. Martin et C. Nativel (2001), « Mapping the New Deal: Local Disparities in the Performance of Welfare-to-Work », *Transactions of the Institute of British Geographers*, 26, pp. 484-512.

- Swanstrom, T. (2001), « What We Argue About When We Argue About Regionalism », *Journal of Urban Affairs*, n° 23, vol. 5, pp. 479-496.
- Thaler, R.H. (1988), « Anomalies: The Ultimatum Game », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 2, n° 4, pp. 195-206.
- Thorbecke, E. et C. Charumilind (2002), « Economic Inequality and Its Socioeconomic Impact », *World Development*, vol. 30, n° 9, pp. 1477-1495.
- Thurow, L.C. (1972), « Education and Economic Equality », *The Public Interest*, vol. 35, pp. 66-81.
- Travers, T. (2004), « The Politics of London Governing an Ungovernable City », Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Triglia, C. (1999), « Capitale sociale e sviluppo locale », *Stato e Mercato*, 3, pp. 419-440.
- Triglia, C. (2004), « The Governance of High-Tech Districts », dans Crouch *et al.*, q.v., pp. 321-330.
- Turok, I. (1992), « Property-led Urban Regeneration: Panacea Or Placebo? », *Environment and Planning A*, vol. 24, Londres.
- Turok, I. et N. Bailey (2004), « Twin Track Cities: Competitiveness and Cohesion in Glasgow and Edinburgh », *Progress in Planning*, vol. 62, 3, pp. 135-204.
- Turok, I. *et al.* (2005), « Social Cohesion: Patterns Trends and Processes », *State of the Cities Report*, Office of the Deputy Prime Minister, Londres.
- Union européenne (1997), « La question urbaine : orientations pour un débat ».
- Union européenne (1999a), « Schéma de développement de l'espace communautaire », Postdam, p. 94.
- Union européenne (1999b), « Cadre d'action pour un développement urbain durable dans l'Union européenne », communication de la Commission.
- Union européenne (2001), « Rapport 2001 sur la compétitivité européenne ».
- Universities UK (2002), « The University Culture of Enterprise – Knowledge Transfer across the Nation », Universities UK, Londres.
- Ursell, G. (2000), « Television Production: Issues of Exploitation, Commodification and Subjectivity », *UK Television Markets, Media, Culture and Society*, 22, pp. 805-825.
- USHUD (US Department of Housing and Urban Development) (1999), « New Markets: The Untapped Retail Buying Power in America's Inner Cities », USHUD, Washington DC.
- Van Waarden, F. (2002), « Market Institutions as Communicating Vessels: Changes Between Economic Coordination Principles as a Consequence of Deregulation Policies », dans Hollingsworth, Müller et Hollingsworth (éds.), q.v., pp. 171-212.
- Van Winden, W. (2003), « Essays on Urban ICT Policies », Thèse de doctorat, Tinbergen Institute, Erasmus University Rotterdam, Rapport de la Banque mondiale (2002), « Construire les sociétés du savoir, Nouveaux défis pour l'enseignement supérieur », www1.worldbank.org/education/tertiary/cks.asp.
- Winden, W. (Van), A. Van der Meer et L. Van den Berg (2004), « The Development of ICT Clusters in European Cities: Towards a Typology », *International Journal of Technology Management*, vol. 3/4/5/6, pp. 356-387.
- Veltz, P. (1992), « Competitiveness Policy Council », Washington.
- Veltz, P. (1996), « Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipel », Presses Universitaires de France, Paris.
- Voith, R. (1998), « Do Suburbs Need Cities? », *Journal of Regional Science*, vol. 38, n° 3, pp. 445-465.
- Ward, S.V. (2002), « Planning the Twentieth-Century City – The Advanced Capitalist World », John Wiley et Sons, New Jersey.
- Warf, B. (1995), « Telecommunications and the Changing Geography of Knowledge Transmission in the Late 20th Century », *Urban Studies*, vol. 32, 2, pp. 361-378.
- Weissbourd, R. et R. Bodini (2005), « Market-Based Community Economic Development », Brookings Institution, Washington DC.
- White, J. (2004), « Building a Technology Network or How to Link University Based Research with Business », communication lors du Global Connect Annual Forum, 13 décembre 2004, LTN, Londres.

- Wilkinson, R. (2000), « Mind the Gap: Hierarchies, Health and Human Evolution », Weidenfeld et Nicolson, Londres.
- Wilson, W.J. (1987), « The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass and Public Policy », University of Chicago Press, Chicago.
- Wilson, W.J. (1997), « When Work Disappears: The World of the New Urban Poor », Knopf, New York.
- Young, S. et R. Brown (2002), « Globalisation and the Knowledge Economy », dans N. Hood, J. Peat, E. Peters et S. Young (éds.), *Scotland in a Global Economy: The 20:20 Vision*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

Table des matières

Partie I

Villes, compétitivité et mondialisation : Rapport synthèse horizontal

Résumé	13
Chapitre 1. Le rôle émergent des régions métropolitaines	27
1.1. Introduction	28
1.2. Définition des régions métropolitaines	29
1.3. Tendances de l'urbanisation	32
1.4. Performance des régions métropolitaines de l'OCDE	40
1.5. Relation entre la dimension des villes et leur revenu	42
1.6. Facteurs de compétitivité	50
1.6.1. La productivité est un facteur clé...	50
1.6.2. Le marché du travail est un autre facteur clé	58
1.7. Les villes sont-elles des moteurs de la croissance économique nationale ? ...	58
1.8. Le paradoxe urbain	69
1.9. Les dilemmes des régions métropolitaines	73
Notes	75
Chapitre 2. Compétitivité, viabilité et vision stratégique.	77
2.1. Introduction	78
2.2. Dilemme I : Les régions métropolitaines sont-elles la cause ou la conséquence de la croissance économique?	79
2.2.1. Les avantages des régions métropolitaines	79
2.2.2. Les externalités négatives des régions métropolitaines	82
2.2.3. Régions métropolitaines et/ou croissance nationale?	85
2.2.4. Résumé : dilemme I	90
2.3. Dilemme II : Une vision stratégique de la région métropolitaine dans un contexte de marché?	92
2.3.1. Pourquoi une vision stratégique?	92
2.3.2. Politiques de développement des grappes	95
2.3.3. Quel avenir pour les régions à faible niveau technologique?	116
2.3.4. Résumé : dilemme II	122
2.4. Dilemme III : Dynamisme économique ou viabilité des villes?	123
2.4.1. Attraction et durabilité	124
2.4.2. Cohésion sociale	132
2.4.3. Résumé : dilemme III	138
Notes	139

Chapitre 3. La gouvernance des régions métropolitaines	141
3.1. Introduction	142
3.2. Dilemme IV : Choix d'une échelle appropriée ou proximité des citoyens? ...	143
3.2.1. Enjeux et raison d'être de la collaboration horizontale	143
3.2.2. Principales tendances en matière de coopération horizontale dans les régions métropolitaines	147
3.2.3. Tentative d'évaluation : le pour et le contre des différents modèles ...	173
3.2.4. Résumé du dilemme IV	180
3.3. Dilemme V : Régions métropolitaines contre niveaux supérieurs de gouvernements?	181
3.3.1. Rôle des niveaux élevés de l'administration dans la gouvernance métropolitaine	182
3.3.2. Nouveaux instruments de collaboration verticale	185
3.3.3. Résumé : dilemme V	188
3.4. Dilemme VI : Participation des acteurs du secteur privé à la gouvernance publique?	191
3.4.1. Situation actuelle	191
3.4.2. Résumé : Dilemme VI	194
3.5. Dilemme VII : Des charges inégales ou des aides qui faussent les échanges?	194
3.5.1. Fonctions et responsabilités des villes et des autorités métropolitaines	195
3.5.2. Autonomie budgétaire	202
3.5.3. Financement des services et des infrastructures : les partenariats public-privé (PPP)	203
3.5.4. Disparités budgétaires au sein de la région métropolitaine	205
3.5.5. Effets des mécanismes de péréquation au niveau national	208
3.5.6. Résumé : dilemme VII	210
Notes	211
Bibliographie	213
<i>Annexe 1. Définition des zones métropolitaines dans les pays de l'OCDE</i>	221
<i>Annexe 2. Méthodologie de l'OCDE pour identifier les régions métropolitaines</i>	225
<i>Annexe 3. Régressions et corrélations du chapitre 1</i>	244
<i>Annexe 4. Identifier les déterminants des performances régionales</i>	250

Partie II

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

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

L'impact de l'enseignement supérieur sur le développement urbain	
<i>Helen Lawton Smith</i>	297
Comment renforcer l'attrait des villes : réalisations et nouveaux défis	
<i>Eiji Torisu</i>	307
Les relations entre la cohésion sociale et la compétitivité des villes	
<i>Ivan Turok</i>	319
Intégration des marchés du travail pour renforcer la cohésion sociale	
<i>Ian Gordon</i>	331
Les zones urbaines en difficulté peuvent-elles devenir des pôles de croissance?	
<i>Claude Jacquier</i>	343
Cohésion et compétitivité : Des entreprises s'engagent pour la croissance régionale et l'équité sociale	
<i>Manuel Pastor</i>	353
Gouvernance pour la viabilité des zones métropolitaines	
<i>Tony Travers</i>	365
Finances publiques locales : Enjeux pour les régions métropolitaines	
<i>Howard Chernick et Andrew Reschovsky</i>	373
<i>Howard Chernick et Andrew Reschovsky</i>	373
Bibliographie	391
Encadrés	
1.1. Le concept des zones métropolitaines polycentriques	30
1.2. Régions métropolitaines de l'OCDE : données et définition	31
1.3. Principaux avantages des villes capitales	49
1.4. Compétitivité des villes	51
2.1. Croissance contre justice sociale dans des régions métropolitaines performantes ; les exemples d'Helsinki et de Stockholm	87
2.2. Maîtrise de la croissance des régions-capitales dans les pays de la zone OCDE.	89
2.3. Exemples d'approches et d'orientations différentes des grappes de régions métropolitaines	100
2.4. Méthodologie de détermination des grappes à Séoul et à Melbourne.	103
2.5. Les métadistricts vont renforcer le développement des PME à Milan et en Lombardie.	106
2.6. Exemples de programmes de liens sectoriels dans les pays de la zone OCDE.	109
2.7. Coopération entre établissements d'enseignement supérieur à Öresund et à Melbourne	111
2.8. Améliorer l'attrait des établissements supérieurs pour les étudiants et chercheurs étrangers : les exemples de l'Australie et de la Finlande	112
2.9. Un modèle de la triple hélice qui fonctionne bien : l'exemple de Helsinki Culminatum Ltd.	114
2.10. Les Conseils de compétitivité	117
2.11. Modernisation de l'industrie textile et du secteur de l'habillement à Séoul	119
2.12. Problèmes environnementaux dans certaines régions métropolitaines.	125

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

Tableaux

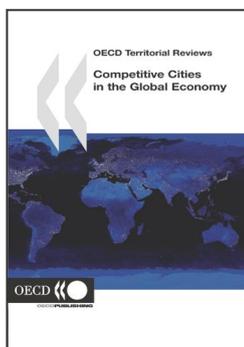
1.1. Base de données métropolitaines de l'OCDE	36
2.1. Niveaux de salaire des grappes concurrentielles métropolitaines, États-Unis (2002)	96
2.2. Exemples de politiques de grappes d'entreprises dans les régions métropolitaines	98
3.1. Fragmentation institutionnelle et difficultés de la gouvernance dans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

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

Graphiques

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

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



Extrait de :
Competitive Cities in the Global Economy

Accéder à cette publication :

<https://doi.org/10.1787/9789264027091-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

Scott, Allen J. (2007), « Les ressorts des villes créatives : Quelles leçons en tirer pour les décideurs? », dans OCDE, *Competitive Cities in the Global Economy*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264027114-8-fr>

Ce document, ainsi que les données et cartes qu'il peut comprendre, sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région. Des extraits de publications sont susceptibles de faire l'objet d'avertissements supplémentaires, qui sont inclus dans la version complète de la publication, disponible sous le lien fourni à cet effet.

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

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