

T.D.E.W  
-16-

Eco-16

UNIVERSITE DES SCIENCES SOCIALES DE GRENOBLE  
I.R.E.P. - DEVELOPPEMENT

R/Scanner

# INDUSTRIALISATION ET DEVELOPPEMENT LOCAL

## - Une interprétation à partir du cas portugais -

Thèse de Doctorat  
en "Economie du Développement"  
sous la direction de M. Pierre JUDET

Mário Rui SILVA  
Novembre 1988

### JURI:

- M. Michel CHATELUS  
Professeur à l'Université des  
Sciences Sociales de Grenoble.
- M. José COSTA  
Professeur de l'Université de Porto
- M. Claude COURLET  
Maître de conférence à l'Université  
des Sciences Sociales de Grenoble
- M. Gioacchino GAROFOLI  
Professeur à l'Université de Pavie
- M. Pierre JUDET  
Professeur à l'Université des  
Sciences Sociales de Grenoble
- M. Alain LIPIETZ  
Directeur de recherche au C.N.R.S.

INDUSTRIALISATION ET DEVELOPPEMENT LOCAL  
- Une interprétation à partir du cas portugais -

330-341-42 (043.3)

BIL  
TES

UNIVERSITE DES SCIENCES SOCIALES DE GRENOBLE

I.R.E.P. - DEVELOPPEMENT



# INDUSTRIALISATION ET DEVELOPPEMENT LOCAL

## - Une interprétation à partir du cas portugais -

Thèse de Doctorat  
en "Economie du Développement"  
sous la direction de M. Pierre JUDET

Mário Rui SILVA  
Novembre 1988

Jury :

- M. José COSTA  
Professeur à l'Université de Porto
- M. Claude COURLET  
Maître de Conférence à l'Université  
des Sciences Sociales de Grenoble
- M. Gioacchino GAROFOLI  
Professeur à l'Université de Pavie
- M. Pierre JUDET  
Professeur à l'Université des  
Sciences Sociales de Grenoble
- M. Alain LIPIETZ  
Directeur de recherche au C.N.R.S.

R. e. 19228

Le contenu et les insuffisances de cette thèse n'engagent que son auteur. Toutefois, au terme de ce travail, je tiens à remercier tous ceux qui m'ont apporté leur aide.

Je dois remercier très particulièrement Monsieur Pierre JUDET pour sa contribution majeure à l'élaboration de ce travail et pour sa disponibilité à discuter, à critiquer et à améliorer mon manuscrit.

Je tiens à remercier également Monsieur Claude COURLET pour ses nombreux conseils et pour les fructueux contacts que, par son intermédiaire, j'ai pu établir avec plusieurs chercheurs européens.

Un remerciement très affectueux est adressé à Isabel et Jean-Claude GUEGAN, pour leur amitié et leur accueil.

Finalement, je remercie l'Université de Porto ainsi que Junta Nacional de Investigaçao Científica e Tecnológica (INVOTAN) pour la confiance et l'importante contribution matérielle qu'elles m'ont accordé.

A Ana Isabel

## SOMMAIRE

INTRODUCTION: L'ANALYSE DU DEVELOPPEMENT: A LA RECHERCHE DE  
NOUVELLES HYPOTHESES

PREMIERE PARTIE: ITINERAIRE D'INDUSTRIALISATION ET DYNAMIQUES  
SPATIALES

CHAPITRE I : LA TRANSITION INDUSTRIELLE AU PORTUGAL

CHAPITRE II: LA CONFIGURATION SPATIALE DE L'INDUSTRIE  
PORTUGAISE

DEUXIEME PARTIE: INDUSTRIALISATION DIFFUSE ET SYSTEMES PRODUCTIFS  
LOCAUX

CHAPITRE III: ELEMENTS D'ANALYSE POUR UNE INTERPRETATION  
GLOBALE DE L'INDUSTRIALISATION DIFFUSE AU  
PORTUGAL

CHAPITRE IV: LES SYSTEMES PRODUCTIFS LOCAUX

CONCLUSION GENERALE

INDUSTRIALISATION ET DEVELOPPEMENT LOCAL  
- Une interprétation à partir du cas portugais -

AVANT-PROPOS

Cette thèse s'insère dans la réflexion sur le développement et l'industrialisation. Plus particulièrement, on se propose d'y atteindre deux objectifs. D'une part, il s'agit de contribuer au débat sur le développement, en analysant la façon dont l'étude et l'interprétation des phénomènes de développement local sont désormais une importante source de renouvellement du débat de l'économie du développement. A ce premier objectif, de nature théorique ou conceptuelle, s'ajoute évidemment une deuxième proposition: celle de contribuer à une meilleure connaissance et à une interprétation du développement industriel au Portugal ainsi que de proposer un certain nombre de principes d'action ayant en vue la promotion de ce même développement.

Interpréter les évolutions récentes, les blocages et les défis présents de l'industrialisation au Portugal n'est pas un exercice facile. Située dans l'espace européen mais présentant un retard considérable face aux pays industrialisés, l'économie portugaise peut être considérée comme une économie qui a poursuivi, tout au long du XX<sup>e</sup> siècle, la constitution progressive d'un processus de développement national. D'autre part, même s'il n'est pas habituellement inclu dans la catégorie des pays "développés" ou "industrialisés", le Portugal n'a jamais été un

espace périphérique sous-développé et une tradition industrielle y a lieu depuis longtemps.

Cependant, la constitution d'un capitalisme national a rencontré des difficultés progressives liées à l'incapacité interne de redéfinir le sentier stratégique de croissance qui a caractérisé la première grande phase d'essor industriel (le modèle autarcique de substitution d'importations qui atteint son apogée dans les années quarante et cinquante) ainsi qu'à l'internationalisation croissante de l'économie. Si cette internationalisation, qui s'accroît à partir du milieu des années soixante, s'est traduite tout d'abord par une accélération de la croissance, à partir de 1974 le poids de la contrainte extérieure devient évident et s'exprime à travers des manifestations communes à certains "Nouveaux Pays Industriels" (endettement et déséquilibre persistant de la balance d'opérations courantes).

La période qui s'ouvre avec les événements politiques et sociaux de 1974 pour venir jusqu'à nos jours constitue sans doute une de ces transitions majeures qui marquent le parcours de développement d'une économie. Les efforts de remodelage industriel, la recherche de nouveaux rapports sociaux, l'évolution de l'insertion géoéconomique du pays et, bien entendu, la cohérence de l'ensemble marquent ainsi ces dernières 14 années. Voilà pourquoi il nous semble pertinent d'interpréter un certain nombre de phénomènes récents en nous situant dans une perspective de développement. Cependant, cela nous oblige tout d'abord à préciser nos hypothèses théoriques globales sur le développement.

Ainsi, nous consacrons l'introduction générale de ce travail au débat théorique qui porte sur l'industrialisation et le développement. Après avoir fait un bref constat sur le parcours de l'économie du développement et sur l'actuelle crise

des paradigmes, on évoque les possibles sources de renouveau théorique. Parmi ces dernières, l'analyse du développement local semble pouvoir apporter une contribution décisive.

Ensuite, dans le premier chapitre, la réflexion porte sur l'itinéraire d'industrialisation au Portugal. Après une brève analyse rétrospective, on essaye d'interpréter la crise et les défis actuels du développement industriel portugais. On y présente l'idée que les incertitudes actuelles doivent être situées, au-delà du simple constat des déséquilibres macroéconomiques, en termes d'une véritable transition industrielle. Cette transition industrielle comporte à la fois la recherche de nouvelles dynamiques au niveau productif et la recherche d'un nouveau cadre de régulation économique et sociale. Or, au-delà des évolutions globales et du cadre national de régulation, les dynamiques industrielles et les pratiques sociales qui leur sont associées s'appuient également sur des configurations infra-nationales spécifiques. Dès lors, dans un contexte de crise et de transition du "cadre national", la prise en considération des différenciations spatiales devient incontournable.

Ainsi, le deuxième chapitre complète cette interprétation globale sur l'itinéraire d'industrialisation, à travers la prise en considération des différenciations régionales. L'analyse qu'on y développe est essentiellement empirique et statistique. Centrée sur l'étude de la configuration spatiale de l'industrie portugaise, cette analyse permettra néanmoins d'appréhender des dynamiques et des modèles d'industrialisation différenciés au niveau infra-national.

Dans son ensemble, ces deux premiers chapitres nous amèneront à un constat particulièrement important: celui de l'importance macroéconomique, macro-sociale ou, tout simplement,



industrielle du modèle d'industrialisation diffuse qui caractérise, de façon plus marquée, les régions du Nord et Centre littoraux. Or, malgré son importance, cette composante centrale de l'itinéraire d'industrialisation au Portugal est restée largement méconnue. Cependant, il s'agit d'une voie de développement qui peut s'avérer efficace face aux défis actuels et qui doit être prise en compte dans la recherche collective d'actions ayant en vue le développement industriel portugais.

La deuxième partie de cette thèse est, ainsi, dédiée à une meilleure connaissance de ce phénomène. Tout d'abord, dans le troisième chapitre, nous commençons par préciser les hypothèses théoriques intermédiaires qui définissent l'industrialisation diffuse en tant que modèle spécifique de développement. Ensuite, nous évoquons un ensemble de parcours de développement où le modèle d'industrialisation diffuse est présent. Finalement, nous situons les phénomènes concrets d'industrialisation diffuse observés au Portugal par rapport à ces hypothèses théoriques.

Le chapitre IV est consacré à l'analyse d'une modalité concrète et particulièrement structurée de l'industrialisation diffuse: le système productif local. Cette étude plus détaillée sur les caractéristiques et l'évolution des systèmes productifs locaux sera centrée autour d'un cas précis, celui de la Vallée de l'Ave.

industrielle du modèle d'industrialisation diffuse qui caractérise, de façon plus marquée, les régions du Nord et Centre littoraux. Or, malgré son importance, cette composante centrale de l'itinéraire d'industrialisation au Portugal est restée largement méconnue. Cependant, il s'agit d'une voie de développement qui peut s'avérer efficace face aux défis actuels et qui doit être prise en compte dans la recherche collective d'actions ayant en vue le développement industriel portugais.

La deuxième partie de cette thèse est, ainsi, dédiée à une meilleure connaissance de ce phénomène. Tout d'abord, dans le troisième chapitre, nous commençons par préciser les hypothèses théoriques intermédiaires qui définissent l'industrialisation diffuse en tant que modèle spécifique de développement. Ensuite, nous évoquons un ensemble de parcours de développement où le modèle d'industrialisation diffuse est présent. Finalement, nous situons les phénomènes concrets d'industrialisation diffuse observés au Portugal par rapport à ces hypothèses théoriques.

Le chapitre IV est consacré à l'analyse d'une modalité concrète et particulièrement structurée de l'industrialisation diffuse: le système productif local. Cette étude plus détaillée sur les caractéristiques et l'évolution des systèmes productifs locaux sera centrée autour d'un cas précis, celui de la Vallée de l'Ave.

des paradigmes, on évoque les possibles sources de renouveau théorique. Parmi ces dernières, l'analyse du développement local semble pouvoir apporter une contribution décisive.

Ensuite, dans le premier chapitre, la réflexion porte sur l'itinéraire d'industrialisation au Portugal. Après une brève analyse rétrospective, on essaye d'interpréter la crise et les défis actuels du développement industriel portugais. On y présente l'idée que les incertitudes actuelles doivent être situées, au-delà du simple constat des déséquilibres macroéconomiques, en termes d'une véritable transition industrielle. Cette transition industrielle comporte à la fois la recherche de nouvelles dynamiques au niveau productif et la recherche d'un nouveau cadre de régulation économique et sociale. Or, au-delà des évolutions globales et du cadre national de régulation, les dynamiques industrielles et les pratiques sociales qui leur sont associées s'appuient également sur des configurations infra-nationales spécifiques. Dès lors, dans un contexte de crise et de transition du "cadre national", la prise en considération des différenciations spatiales devient incontournable.

Ainsi, le deuxième chapitre complète cette interprétation globale sur l'itinéraire d'industrialisation, à travers la prise en considération des différenciations régionales. L'analyse qu'on y développe est essentiellement empirique et statistique. Centrée sur l'étude de la configuration spatiale de l'industrie portugaise, cette analyse permettra néanmoins d'appréhender des dynamiques et des modèles d'industrialisation différenciés au niveau infra-national.

Dans son ensemble, ces deux premiers chapitres nous amèneront à un constat particulièrement important: celui de l'importance macroéconomique, macro-sociale ou, tout simplement,

## INTRODUCTION

### L'ANALYSE DU DEVELOPPEMENT: A LA RECHERCHE DE NOUVELLES HYPOTHESES

L'économie du développement, en tant que discipline de la science économique, a comme objet théorique l'analyse du développement. Cette affirmation peut sembler évidente. Pourtant, le parcours de l'économie du développement et l'actuelle crise des paradigmes démentent cette évidence. En effet, les incertitudes actuelles remettent en cause non seulement les différents modèles théoriques qu'on a l'habitude d'intégrer dans l'économie du développement, mais ce sont aussi les limites de la discipline et la définition de son objet théorique qui sont également en question.

Dans la présente introduction, on s'intéresse tout d'abord à faire un bref constat du parcours de l'économie du développement depuis une quarantaine d'années. Plus qu'une analyse exhaustive des différentes et nombreuses contributions qui intègrent ce parcours, nous prétendons essentiellement démontrer que l'économie du développement a été souvent réduite soit à une "économie du retard et de la pauvreté" soit à une "économie de la domination et de la dépendance". Ensuite, nous évoquerons des sources possibles de renouveau théorique pour l'analyse de l'industrialisation et du développement. Parmi ces dernières, l'analyse faite en termes de "développement local" semble

constituer, désormais, une contribution pertinente pour préciser le champ d'application et l'objet théorique de la discipline aussi bien que le concept même de développement.

## 1. PARCOURS DE L'ECONOMIE DU DEVELOPPEMENT ET CRISE DES PARADIGMES

L'économie du développement, en tant que discipline, est née à partir d'une réalité historiquement spécifique. En effet, c'est après la seconde guerre mondiale et la grande vague de mouvements d'indépendance des régions colonisées qu'on s'est intéressé au phénomène du sous-développement. Depuis cette époque et jusqu'à un passé très récent, ce "code génétique" est resté déterminant. Or, il faut bien reconnaître que cette situation a été assez paradoxale: l'économie du développement s'est définie par rapport à un phénomène historique dont le mot qui sert à le désigner ( sous-développement) évoque l'opposition avec développement. D'autre part, cette réduction de l'objet théorique a induit le plus souvent à une réduction du champ géographique d'études aux trois continents qui ont subi le colonialisme (l'Afrique, l'Asie et l'Amérique Latine).

On peut distinguer deux principaux courants de pensée autour desquels l'économie du développement s'est organisée. Pour un premier courant, le sous-développement est conçu comme un simple retard de l'évolution naturelle d'une société. Pour un deuxième courant, le sous-développement est le produit historique du développement d'un nombre restreint de pays, les pays capitalistes avancés.

### 1.1. LE SOUS-DEVELOPPEMENT CONÇU COMME UN RETARD

Le sous-développement en tant que retard est tout d'abord appréhendé de façon empirique, à travers un certain nombre de critères: économiques (bas niveau du revenu par tête, poids de l'agriculture de subsistance,...), démographiques (natalité élevée, mortalité précoce,...), culturels (analphabétisme, structures mentales archaïques,...), politiques (absence de conscience national,...). La rationalisation de ces critères est l'objet de deux contributions majeures.

La première est celle de la théorie de la modernisation (B. HOSELITZ, 1962). La caractérisation socio-culturelle des espaces sous-développés est analysée dans le cadre de l'opposition société primitive / société moderne. Aux particularismes, aux conformismes et à l'état fonctionnel diffus de la société primitive s'opposent l'universalisme, l'innovation et la spécialisation de fonctions qui caractérisent la société moderne.

La deuxième est celle de la théorie étapiste (ROSTOW, 1960). Le sous-développement ne serait que la phase de départ d'un parcours commun à l'évolution de toute société.

Ensuite, on s'intéresse de façon plus approfondie à mettre en évidence les caractéristiques structurelles spécifiques qui empêchent le développement. La prise en considération de ces spécificités amènent non seulement à adapter les modèles d'inspiration keynésienne et néoclassique aux réalités des pays sous-développés, refusant ainsi ce que HIRSCHMANN appelle le monoéconomisme (HIRSCHMANN, 1984), ainsi qu'à préconiser des politiques de rattrapage appropriées. On retrouve alors des thèmes tels que ceux des cercles vicieux de l'accumulation et de la mobilisation

de l'épargne virtuelle (NURKSE, 1952), de la croissance avec offre illimitée de main d'oeuvre (LEWIS, 1954), du seuil minimum d'investissement (NURKSE, op.cit.; RODAN, 1954) ou encore tout le débat sur le manque d'esprit d'entreprise (p.ex., BAUER, 1971; LEIBENSTEIN, 1968).

## 1.2. LE SOUS-DEVELOPPEMENT COMME PRODUIT DU DEVELOPPEMENT

Pour ce deuxième courant, le sous-développement est considéré comme "un phénomène historique et daté, produit d'une histoire, un phénomène original que n'ont jamais connu les pays aujourd'hui développés" (DESTANNE DE BERNIS, 1977, pg. 426). Sur cette perspective commune, on peut situer un ensemble de contributions, lesquelles en réalité sont très hétérogènes. Comme le remarquent JUDET et COURLET (1986), on y retrouve tout d'abord des contributions d'inspiration plus humaniste (PERROUX, MYRDAL, HIRSCHMAN) et, ensuite, des théories plus radicales d'inspiration marxiste, formulées en termes de centre-périphérie ou de développement du sous-développement (AMIN, FRANK).

Le dénominateur commun de ce courant est la critique de la vision classique et néoclassique quant au rôle des relations économiques internationales. Ces derniers considèrent que le commerce international, ou les migrations internationales de facteurs, provoquent une tendance à l'égalisation internationale des rémunérations des facteurs et, par là, des niveaux de développement. La critique de cette idée est tout d'abord présente dans les travaux d'auteurs non-marxistes. Les thèses de la détérioration des termes de l'échange (PREBISCH, 1959) ou du couplage domination / désarticulation interne (PERROUX, 1952), de l'effet

de «backwash» (MYRDAL,1957) ou de l'effet de polarisation (HIRSCHMANN,1958) en sont des exemples bien connus. D'une façon générale, on insiste sur l'idée qu'étant donné certaines spécificités internes aux pays sous-développés, les relations économiques internationales génèrent des effets asymétriques et, du fait d'une causalité cumulative (pour employer l'expression de MYRDAL), creusent l'écart entre pays développés et pays sous-développés.

D'une façon plus radicale, les travaux de GUNDER FRANK (1970) ou de SAMIR AMIN (1970) soutiendront la thèse selon laquelle c'est le fonctionnement même de l'économie et de la société qui est fonctionnellement déterminé par l'extérieur, suite à l'intégration coloniale et post-coloniale des pays sous-développés dans l'économie mondiale.

### 1.3. LA CRISE DES PARADIGMES

Depuis quelques années, on assiste à une crise des paradigmes ou des certitudes concernant l'analyse du développement. Cette crise amène à nuancer non seulement les clivages entre les deux courants brièvement présentés mais à souligner de façon plus radicale que c'est le statut même de la discipline économie du développement qui est mis en question.

Le principal clivage entre les deux courants traditionnels semble, finalement, se réduire au statut attribué aux relations économiques internationales. Tandis que pour le premier courant ces relations sont censées jouer, de façon quasi mécanique, un rôle favorable ou neutre vis-à-vis du processus de



développement (COSTA/FIGUEIREDO, 1982), pour les autres elles sont au centre même des blocages et des inégalités. Au-delà de cette opposition, il apparaît aujourd'hui que la distinction entre ces deux courants n'est que relative. En effet, le parcours passé de l'économie du développement met en évidence un certain nombre de convergences qui ne sont plus conformes à la réalité des évolutions ni aux besoins actuels de l'analyse (COURLET/JUDET, 1986). On énoncera les deux convergences qui nous paraissent plus pertinentes.

La convergence la plus déterminante est, à notre avis, la réduction de l'objet théorique au phénomène du sous-développement. Cette réduction est assez paradoxale. Pour le premier courant, le sous-développement est un état initial d'un parcours qui conduit au développement; cela revient à considérer le développement davantage comme un point d'arrivé (p. ex., "la société de consommation de masse" de ROSTOW) que comme un processus. Le caractère superficiel de la vision historique des conceptions étapistes apparaît ainsi évident: les pays avancés ont eu une histoire, désormais l'histoire s'est arrêtée!

La réduction de l'objet théorique est également présente dans le deuxième courant, de façon plus marquée dans les contributions plus radicales. L'analyse du développement y est circonscrite à l'analyse de la domination et de la dépendance; les pays développés sont assimilés aux pays dominants et l'on considère le clivage développé / sous-développé comme une donnée immuable, tout au moins dans le cadre de l'économie mondiale capitaliste.

Or, cette vision a-historique du développement est, aujourd'hui, sérieusement remise en cause. La crise que subissent les principaux pays industrialisés, la remise en cause des

hiérarchies entre espaces nationaux ou infra-nationaux, l'émergence des "Nouveaux Pays Industriels" sur la scène internationale, invitent à considérer le développement non comme un état mais comme un processus et à insister davantage sur la dimension historique de ce processus.

En effet, la problématique du développement semble désormais concerner tout le monde, tous les espaces, tous les pays, et cela à différents moments de leur histoire. Il ne s'agit pas là de faire l'apologie d'un monoéconomisme au sens où HIRSCHMANN le dénonce, à savoir, l'universalité de l'application des paradigmes néoclassique et keynésien. Il s'agit plutôt de reconnaître que les questions dont l'économie du développement s'occupe (la dynamique du changement et de l'innovation sur longue période) sont qu'on le veuille ou non universelles. Ce qui d'ailleurs ne laisse pas d'être reconnu par l'auteur mentionné: "Il apparaît donc que les caractéristiques mêmes sur lesquelles j'avais essayé d'édifier une économie spécialement accordée aux pays sous-développés ont une portée beaucoup plus vaste, peut-être même universelle, et qu'elles ne définissent pas une stratégie particulière de développement pour un groupe bien défini de pays, mais une approche qui est valable de façon bien plus générale pour comprendre le changement et la croissance" (HIRSCHMANN, 1984, pg. 78). Nous aurons l'occasion de revenir, plus loin dans ce chapitre, sur cet aspect.

La deuxième grande convergence des analyses traditionnelles est celle d'une vision strictement fonctionnelle du développement. En effet, l'idée de hiérarchie fonctionnelle est invariablement associée aux différentes dichotomies énoncées:

- pour NURKSE, le secteur traditionnel contient une "épargne virtuelle" susceptible d'être mobilisée pour financer la

croissance du secteur moderne, cette dernière étant assimilée à l'idée de développement;

- dans le modèle de LEWIS, le rôle du secteur traditionnel est d'assurer une offre illimitée de main-d'oeuvre à un taux de salaire constant au secteur moderne, permettant ainsi une croissance rapide de ce dernier;

- dans l'analyse de F. PERROUX, ce sont les unités actives ou motrices qui concentrent le potentiel de croissance et qui exercent potentiellement des effets d'entraînement en direction des unités passives ou mues.

- dans les analyses du type centre / périphérie, la périphérie est privée de toute dynamique autre que celle qui découle de la liaison fonctionnelle avec le centre.

Dans tous ces propos, le développement (ou le blocage du développement) est perçu comme le résultat d'une hiérarchie fonctionnelle subie par ce qu'on appelle secteur traditionnel, périphérie, etc. Or, il n'y a pas de hiérarchie fonctionnelle qui ne soit pas confrontée à des résistances ou à des réactions de la part de ceux qui la subissent. Si l'on se réfère à la dichotomie unité active / unité passive, on sait que les effets de stoppage sont souvent plus importants que les effets d'entraînement, ce qui d'ailleurs a été pris en compte par PERROUX. Dans un autre cadre conceptuel, si l'on prend l'application de la dichotomie centre / périphérie à l'économie mondiale, on sait également que cette dernière ne peut plus être considérée comme un ensemble indifférencié et que les différentes situations concrètes révèlent différentes capacités de réaction et d'adaptation aux contraintes externes.

D'une façon plus générale, on peut affirmer que dès lors qu'on considère le développement comme un processus historique, l'économie du développement devrait s'intéresser plutôt au potentiel de changement interne d'un système donné, quelle que soit sa place dans les différentes hiérarchies fonctionnelles. Or, comme le remarque BRUTON(1985), l'économie du développement nous a proposé davantage, jusqu'à présent, la substitution ou l'absorption d'un système par un autre jugé plus efficace. Nous reviendrons également sur cet aspect, notamment à propos de la question du développement local.

## 2. TROIS SOURCES DE RENOUVELLEMENT POUR L'ANALYSE DU DEVELOPPEMENT ET DE L'INDUSTRIALISATION.

Le renouveau de l'analyse du développement et de l'industrialisation emprunte, aujourd'hui, plusieurs voies. Pour notre part, nous développerons ici la référence à trois sources possibles de renouveau de l'analyse. D'une part, elles répondent à des évolutions économiques et sociales majeures observées depuis une vingtaine d'années; d'autre part, elles nous semblent particulièrement pertinentes vis-à-vis de notre sujet concret d'étude.

Tout d'abord, on fera référence aux travaux de ce qu'il est convenu d'appeler l'école française de la régulation. Ces travaux ont été, en large mesure, suscités par l'avènement de la crise que subissent les principaux pays industrialisés. D'autre part, nous considérons que l'analyse de la croissance et de la crise y est faite beaucoup plus en termes de "développement" que dans le cadre d'une "macroéconomie dynamique".

Nous évoquons ensuite les travaux concernant les Nouveaux Pays Industriels et, notamment, les analyses en termes de semi-industrialisation. En effet, l'émergence des NPI fait éclater une notion de périphérie homogène et indifférenciée et, de façon plus radicale, remet en cause la dichotomie développé / sousdéveloppé. Les analyses concernant cette réalité portent ainsi une contribution décisive au renouveau théorique.

Finalement, on se réfère aux travaux récents concernant la problématique du développement local. Là encore des évolutions majeures (les retournements spatiaux à l'intérieur des pays industrialisés) interrogent les acquis théoriques et produisent une convergence des objets d'étude de l'économie du développement et de l'économie spatiale.

#### 2.1. L'ANALYSE DES PAYS PLUS AVANCÉS, FAITE EN TERMES DE "DEVELOPPEMENT": L'ECOLE DE LA REGULATION

Les travaux de ce qu'il est désormais convenu d'appeler l'école française de la régulation nous ont livré un modèle théorique construit essentiellement à partir de l'analyse des évolutions économiques ayant eu lieu dans les principaux pays industrialisés depuis l'après-guerre (cf. AGLIETTA, 1976; BOYER/MISTRAL, 1978; LIPIETZ, 1979/1985). Cependant, le corps conceptuel qu'elle présente propose une vision de l'évolution sur longue période des économies, cette évolution étant considérée comme non linéaire mais, plutôt, comme marquée par des phases historiques caractérisées par la dominance d'un modèle de développement.

Un modèle de développement est d'abord défini par deux concepts principaux: ceux de régime d'accumulation et de mode de régulation. Le régime d'accumulation nomme la logique d'affectation du produit entre la consommation et la formation de capital ou, encore, le mode de la réallocation du produit qui, sur une longue période, régit l'adéquation entre les transformations des conditions de production et les transformations des conditions de la consommation (LIPIETZ, 1985). Dans cette perspective, on parle alors de régimes d'accumulation de type:

- extensif, quand les nouvelles capacités de production sont du même type que les anciennes et que le mode de consommer reste le même;

- intensif, quand du côté du mode de produire apparaît une évolution des normes de production et quand le mode de consommer se transforme.

Le mode de régulation, à son tour, est défini par un ensemble cohérent de régularités issues de normes, d'habitudes, de lois, lesquelles assurent la cohésion sociale et opèrent comme une "discipline" du comportement humain face à des situations données. Ce mode de régulation englobe un nombre élevé d'éléments ou de formes partielles (allant, par exemple, de la famille à l'Etat) mais on s'accorde, à l'intérieur de l'école de la régulation, pour mettre en évidence celles qui définissent de manière plus décisive un principe général de régulation: les régulations concernant directement le rapport salarial, la concurrence des capitaux et celles qui découlent de l'intervention étatique.

Cette "grille d'analyse" de la croissance a été tout d'abord appliquée à l'étude de l'accumulation dans les pays industrialisés. Schématiquement, entre la première révolution

industrielle et la Première Guerre Mondiale aurait prévalu dans les grands pays industrialisés un régime d'accumulation à dominante extensive et un mode de régulation concurrentielle, tandis que la période de forte croissance qui suit la Deuxième Guerre Mondiale est caractérisée par un régime d'accumulation à dominante intensive et par un mode de régulation monopoliste avec une forte intervention étatique (le modèle fordiste de développement).

L'analyse du fordisme, puis de sa crise, est bien l'objet central d'application du modèle de l'école de la régulation. On considère que non seulement ce modèle de développement a été dominant, pendant une même période, dans un ensemble important de pays, mais qu'il a défini une configuration mondiale spécifique, étant donné le poids des principaux pays industrialisés dans l'économie mondiale. Au niveau du régime d'accumulation, ce modèle de développement a été marqué par la combinaison entre une croissance soutenue de la productivité apparente du travail, d'une part, et l'avènement de la consommation de masse (y compris les consommations collectives liées au développement du "welfare state"). Au niveau du mode de régulation, celui-ci est défini par le rôle central joué par l'Etat interventionniste (ou keynésien) ainsi que par les pratiques de contractualisation collective des salaires et de l'indexation de leur évolution avec celle de la productivité.

Enfin, le fordisme s'est développé autour d'un modèle d'organisation industrielle basée sur l'approfondissement extrême du taylorisme: à une rigoureuse séparation des tâches de conception et d'exécution, vient s'ajouter une stricte standardisation de ces dernières; d'ailleurs, le mot fordisme désigne, dans un sens plus strict, l'organisation du procès de travail où la standardisation des tâches d'exécution est incorporée dans les

équipements. Au niveau des structures industrielles, cela a eu comme résultat la dominance des grandes unités et des secteurs plus perméables à l'approfondissement des principes tayloristes et fordistes.

C'est dans ce même cadre conceptuel que l'école de la régulation se propose également d'interpréter la crise survenue vers la fin des années 60 dans les principaux pays industrialisés. Nous n'entrerons pas ici dans ce débat; signalons simplement qu'on y fait référence, avec différentes nuances, à l'épuisement des gains de productivité dans le cadre des technologies qui ont marqué la période de croissance, à l'internationalisation croissante de la production, ce qui vient affaiblir les régulations étatiques et, finalement, à la stagnation de la demande en bien durables. Il en résulte une contraction durable du niveau de l'activité et de l'emploi et, par là, une crise du financement public.

L'école de la régulation a élaboré son modèle théorique à partir des phénomènes concrets de croissance et de crise dans les principaux pays industrialisés. De ce fait, on peut dire que cette école nous a livré une analyse beaucoup plus en termes de développement qu'en termes de macroéconomie dynamique. La crise économique y est souvent présentée comme une véritable "crise de développement" (AGLIETTA/BRENDER, 1984) et l'accent mis sur les cycles longs de la croissance et de l'innovation n'est pas sans rappeler les propositions d'auteurs comme SCHUMPETER ou KUZNETZ. Dans cette perspective, l'école de la régulation a fourni, bien que plus implicitement qu'explicitement, une contribution décisive à l'extension du champ de l'économie du développement.

Une autre idée présente qui nous semble être au centre du processus de développement, est celle que les transitions



industrielles correspondent avant tout à des transitions sociales. Le concept de régime d'accumulation décrit la compatibilité, sur longue période, entre la transformation des conditions de production et la demande sociale; pour que cette compatibilité puisse exister il faut encore un mode de régulation qui fonctionne comme une sorte de "discipline sociale" pour l'ensemble des agents.

Cependant, l'application de ce modèle théorique à des situations concrètes de développement autres que celles marquées par la dominance du fordisme pose un certain nombre de problèmes. Dans une récente synthèse pédagogique sur la théorie de la régulation, R. BOYER mettait en garde contre les applications mécaniques d'une analyse conforme à une réalité socio-économique à une autre complètement différente (BOYER, 1986). Ce risque peut dériver, à notre avis, de deux mauvaises utilisations de ce modèle théorique: la première consisterait à prendre le parcours historique de développement d'un groupe restreint de pays industrialisés comme seul point de référence pour les évolutions des autres pays. La deuxième dérive de la réduction du concept de mode de régulation aux seules régulations centrales du fordisme. Or, même parmi les pays industrialisés qui ont le plus marqué la configuration économique internationale dominante, le cas japonais est sans doute un exemple d'une forte spécificité des formes de régulation (MORISHIMA, 1982). D'autre part, si l'on prend le cas des pays dits "en voie de développement" aussi bien que des économies infra-nationales qui, à l'intérieur des pays industrialisés, se sont développées relativement en dehors du modèle dominant, le risque d'«ethnocentrisme fordien» est encore plus évident: on peut rapidement aboutir à des constats d'archaïsmes et de blocages, de "taylorismes primitifs", de "fordismes périphériques" ou de "difficultés de transition vers le fordisme" à

propos de réalités sans doute bien plus complexes. On reviendra sur cet aspect, à propos de l'analyse du développement local.

## 2.2. L'ANALYSE SUR LES NOUVEAUX PAYS INDUSTRIELS: LA SEMI-INDUSTRIALISATION

L'émergence et l'affirmation des "NPI" sur la scène internationale a été probablement le fait qui a le plus contribué à remettre en cause les analyses traditionnelles sur l'industrialisation et le développement. Tout d'abord, c'est la notion de "Tiers Monde" ou de "périphérie", en tant qu'ensemble homogène et indifférencié qui éclate. Ensuite, c'est le constat que les NPI se situent dans une situation intermédiaire et sont confrontés à une transition majeure et au niveau industriel et au niveau des rapports sociaux. Dès lors, l'accent est mis sur le changement et sur les itinéraires d'industrialisation plutôt que sur la reproduction d'un état: " «pays semi-industrialisés», «advanced developing countries», «pays de niveau intermédiaire» ... Ces expressions sont utilisées, ainsi que quelques autres, à propos d'une vingtaine de pays qualifiés simplement jusqu'à une époque récente de pays «sous-développés» ou de pays «en voie de développement». Ces expressions signifient que les pays en question sans pouvoir être encore classés parmi les «développés» n'appartiendraient plus à la catégorie des sous-développés mais à une catégorie intermédiaire caractérisée par la rapidité du processus d'industrialisation, d'où la qualification de «semi-industrialisé» " (JUDET, 1981, pg.3). Parmi les différentes interprétations relatives au dynamisme observés dans les NPI on se référera essentiellement aux travaux pionniers menés à l'IREP (cf. IREP, 1981; JUDET, 1981b; COURLET, 1981).

L'originalité de l'analyse en termes de «semi-industrialisation» se situe tout d'abord à deux niveaux. A un premier niveau, on met l'accent sur la croissante complexification de la structure productive. Cette complexification est tout d'abord située dans l'histoire. Les réussites actuelles des NPI, sur le plan industriel, ne peuvent pas être comprises en faisant abstraction des maturations longues " l'industrialisation actuelle du Brésil ne peut en effet se comprendre si on ne la positionne pas par rapport à la période préindustrielle qu'a connu ce pays au début du XXe siècle. Le «miracle» espagnol des années 60 est incompréhensible si on ne le relie pas à la longue période de maturation correspondant à l'époque du franquisme d'une part, ni aux tentatives de constitution d'un capitalisme national à la fin du XIXe et au début du XXe siècle, d'autre part. La même leçon peut être tirée à propos de la Corée du Sud et de Taïwan, où une transition vers la puissance industrielle a été ménagée grâce à l'appui accordé, jusqu'à la fin des années 60, à un important secteur de sous-traitance et de petite production artisanale" (COURLET/JUDET, 1986, pg.527).

Ensuite, la diversification de la base industrielle est analysée essentiellement en mettant en évidence des fonctionnements locaux innovants, en dehors des logiques globales rigides du type industrialisation par substitution aux importations ou par promotion des exportations manufacturières. On constate, par exemple, que derrière une industrie orientée vers l'exportation peut se greffer une remontée des filières amenant à la substitution d'importations (remontée du textile vers la chimie et la mécanique en Corée du Sud et à Taïwan); à partir d'une industrie dont la maturation s'est faite dans un cadre autarcique une réorientation vers de nouvelles exportations peut se produire (l'industrie automobile en Espagne), etc. Dès lors, l'industrialisation n'apparaît plus comme une trajectoire rigide.

L'enchevêtrement de différents modèles et des fonctionnements locaux innovants amènent plutôt à une pluralité d'itinéraires d'industrialisation.

Finalement, on met l'accent sur les acteurs. Les itinéraires d'industrialisation ne sont pas le résultat d'une simple mécanique fonctionnelle, d'une logique qui s'imposerait aux acteurs; au contraire, ils dérivent des stratégies définies par les différents acteurs présents (Etat, entrepreneurs locaux, firmes transnationales) et de leur capacité d'adaptation aux différentes contraintes.

Un deuxième niveau présent dans l'analyse en termes de semi-industrialisation concerne l'articulation des NPI à l'économie mondiale. Le statut attribué aux relations économiques internationales remet en cause l'opposition auparavant évoquée entre les deux courants traditionnels de l'économie du développement. En effet, le rôle des relations économiques internationales ou des contraintes extérieures ne peut pas être naïvement considéré comme source de dépendance et de blocages ou, inversement, comme accélérateur du processus de développement. La position intermédiaire des NPI dans la hiérarchie mondiale se caractérise, en effet, par la persistance de certains désavantages (notamment au niveau financier et technologique) mais aussi par une capacité d'adaptation à l'évolution de la configuration internationale qui, dans certains cas, amène à une marge de liberté accrue.

\*

\* \*

Les recherches menées sur l'émergence et l'affirmation des pays semi-industrialisés ont ultérieurement amené à

confronter le résultat de ces recherches avec le cadre conceptuel de la théorie de la régulation. Bien qu'il s'agisse là d'un exercice loin d'être achevé et soumis à différentes interprétations (voir COURLET et alii, 1985; LIPIETZ, 1985; OMINAMI, 1986), sa pertinence nous semble évidente notamment pour l'étude du cas dont nous nous occuperons plus tard.

Le régime d'accumulation qu'on observe depuis quelques décennies dans les pays semi-industrialisés semble se caractériser par:

- une intensification du mode de produire: augmentation du capital fixe par tête, accroissement de la productivité, émergence de nouvelles branches industrielles,...

- un maintien du caractère extensif du mode de consommer, avec une progression rapide du taux de salarisation mais, en même temps, une faible évolution de la norme de consommation.

La forte croissance industrielle, qui s'est accompagnée d'une considérable intensification des conditions de production, a évidemment entraîné des changements sociaux profonds et, notamment, une salarisation accentuée. Mais, à part le fait que la norme de consommation a évolué de façon très modérée et reste très au-dessous de celle qui caractérise les pays industrialisés, c'est surtout le rôle attribué aux salaires et aux conditions de mobilisation de la force de travail qui justifient le qualificatif d'extensif pour ce qui est du mode de consommer.

En effet, au cours du processus de croissance industrielle, le salaire est resté envisagé comme élément du coût de production et non, ou seulement dans une faible mesure, comme facteur de croissance de la demande. Par ailleurs, les conditions

typiques de la configuration du rapport salarial dans l'accumulation intensive de type fordiste (contractualisation des salaires, augmentation du salaire indirect, crédit à la consommation, etc.) restent absentes ou fortement limitées. Ce qui est d'ailleurs, assez souvent, à relier à une gestion répressive de la force de travail.

Or, les difficultés et incertitudes constatées, grosso modo depuis le début des années soixante-dix, dans la plupart des économies semi-industrialisées, la dimension temporelle et la profondeur des bouleversements sociaux et économiques nous invitent à situer les défis actuels dans le double contexte d'une transition industrielle et d'une transition sociale.

Le milieu des années soixante-dix marque en effet, pour la plupart de ces pays, une rupture avec la période précédente: la croissance se ralentit et on observe un dérèglement des principales variables macro-économiques. Evidemment, cette rupture au niveau économique a eu deux puissants détonateurs: au niveau international, l'approfondissement de la crise économique dans les principaux pays industrialisés; au niveau interne, la manifestation de fortes tensions sociales concernant non seulement les conditions de travail ou le niveau de revenu mais, de façon plus générale, le passage vers la démocratie.

La crise économique internationale a, en effet, provoqué un environnement international plus défavorable et, surtout, plus instable. Dans un premier moment, c'est la rétraction du commerce international, la compétition accrue sur le marché international et la réorientation des flux du commerce; ensuite, après 1981, c'est le choc monétaire dû à la montée du dollar et des taux d'intérêt sur le marché financier international. Inversement, ces deux dernières années observent une



chute du dollar et une tendance à la désinflation. C'est-à-dire que l'environnement international de ces économies très ouvertes exige davantage de capacité d'adaptation que par le passé.

Au niveau interne, on observe un peu partout une explosion des tensions sociales. On retrouve là un contexte commun à un certain nombre de pays comme l'Espagne, le Portugal, le Brésil ou la République de Corée, où indépendamment des spécificités propres à chaque pays le changement des rapports sociaux et du rapport salarial ainsi que les restructurations industrielles sont, depuis une dizaine d'années, à l'ordre du jour (COURLET et alii, 1985).

Cette formulation du problème nous semble pertinente, en tant que "toile de fond" des évolutions actuellement en cours dans des pays semi-industrialisés, à condition de ne pas en faire une mécanique ou un schématisme étapistes. En effet, nous pensons que la transition évoquée n'a rien de mécanique. Comme l'a remarqué récemment A.LIPIETZ (1987), un régime d'accumulation doit être entendu comme le résultat macroéconomique du mode de régulation établi sur le modèle d'organisation industrielle. Dans cette perspective, le régime d'accumulation apparaît comme le produit involontaire des tensions et de l'évolution des rapports sociaux et, de façon plus précise, comme le résultat de la compatibilité entre l'évolution du modèle d'organisation industrielle et les formes de régulation mises en place.

Or, si les pays semi-industrialisés sont confrontés à un problème de transition par le fait que l'ancien régime d'accumulation semble avoir trouvé ses limites, il n'est pas moins vrai que le modèle de développement fordiste est également en crise et ne peut plus être pris comme point de référence pour le passage évoqué. Autrement dit, les contours et la substance

même d'un possible régime d'accumulation intensif ne peuvent pas être connus a priori. L'absence de points de référence forts et d'une configuration mondiale stable et aussi hégémonique que dans le passé laisse supposer une plus grande différenciation des modèles d'organisation industrielle et des modes de régulation, en fonction des conditions socio-économiques propres à chaque pays et à l'intérieur de chaque pays. Il est d'ailleurs bon de rappeler que, même à l'apogée du fordisme, des différenciations significatives se sont consolidées entre les pays industrialisés, reposant sur les spécificités nationales(1).

C'est d'ailleurs dans ce sens que l'analyse du développement local, des retournements spatiaux et des différenciations régionales à l'intérieur d'un même pays, a désormais une pertinence accrue, au delà du simple champ d'étude de l'économie spatiale.

---

(1) Pour ce qui est des formes de mobilisation et de gestion de la force de travail et de leurs repercussions sur le mode d'organisation industrielle, les spécificités nationales au niveau des pays industrialisés nous ont été rappelées par l'étude de BERGER et PIORE (1980), à travers une comparaison des cas nord-américain, français et italien. Pour la forte spécificité du cas japonais, voir MORISHIMA (1982).



### 2.3. L'ANALYSE DU DEVELOPPEMENT LOCAL

L'intérêt récent porté aux phénomènes de développement local, notamment en Europe, apparaît comme une conséquence directe de la crise du modèle de développement dominant dans les pays industrialisés, le fordisme.

Pourtant, les racines de nombreuses expériences de développement local se situent dans une longue durée qui remonte bien au delà du fordisme. La problématique du développement local semble avoir produit une remarquable convergence d'intérêts entre des disciplines comme l'économie du développement, l'économie spatiale voire l'économie et la sociologie du travail et l'économie industrielle (1).

#### A) Crise et inversion de tendances

Avec la crise, on assiste dans les pays industrialisés (selon des intensités variables) non seulement à une inversion des tendances concernant les grandes variables macroéconomiques (taux de croissance, niveau de chômage, financement public,...)

---

(1) ce sont sans doute les auteurs italiens qui furent les premiers à situer l'analyse du "local" en termes de modèle de développement (cf. BAGNASCO, 1977; FUA/ZACCHIA, 1983; GAROFOLI, 1983). En France, on peut citer l'ensemble des contributions présentées in Ph. AYDALOT ed. (1984) et ADEFI/GRECO ed. (1984); ces  
(cont. pg. suivante)

mais aussi à des nouvelles tendances concernant le modèle d'industrialisation. Ces mutations engagées depuis près de quinze ans font apparaître de nouvelles complexités et une élévation du niveau d'incertitude.

Au niveau des structures industrielles, la dichotomie industries modernes/industries traditionnelles est remise en cause. L'apparition de technologies nouvelles s'appliquant à un ensemble vaste d'activités, la distinction moderne/traditionnel se fait de plus en plus à l'intérieur de chaque industrie plutôt qu'entre industries. Ainsi, en même temps qu'on observe l'introduction de la microélectronique et de l'optoélectronique dans des industries telles que l'habillement et le textile, certaines des industries vedettes de la précédente période de croissance semblent avoir plus de mal à se restructurer (sidérurgie, chimie). En même temps, s'affirme une plus grande stabilité de l'ensemble des PMI, qui font preuve de plus de souplesse et sont

-----  
(cont. pg. précédente)

contributions relèvent en grand partie du débat de l'économie spatiale et/ou de la mise en place de la régionalisation depuis 1982/83. Dans une approche plus en termes d'industrialisation et de développement, voir COURLET/JUDET(1986b), COURLET/ PECQUEUR (1987), ainsi que le n° 289 de Economie et Humanisme. Au Portugal, voir REIS(1987), SILVA(1987), HENRIQUES(1987). En Espagne, on peut faire référence à l'ensemble des contributions réunies in MOPU(1987). Notons toutefois que les analyses en termes de développement local ne sont pas l'exclusivité des pays de l'Europe du Sud comme l'attestent des travaux portant sur les Etats-Unis ou la RFA, aussi bien que sur des pays faiblement industrialisés, auxquels on fera référence plus tard.

en outre davantage créatrices de nouveaux emplois. La capacité innovatrice cesse d'être concentrée dans les grandes unités.

Au niveau de l'organisation du travail et de la structuration du procès de travail cesse l'approfondissement des principes tayloristes. Cette inversion de la tendance vers une plus grande division des fonctions et des tâches remet en cause les hiérarchies précédentes que ce soit à l'intérieur des établissements ou entre établissements situés en différents espaces (délocalisation dans le cadre national ou international). Aux équipements de plus en plus spécifiques, aux grandes séries standardisées et à une hiérarchie de qualifications de plus en plus segmentées, succède un mouvement de retour vers des équipements à usages multiples, des séries de production plus courtes et vers l'adaptabilité des travailleurs à des tâches variées.

Au niveau de la mobilisation et de la gestion de la force de travail cesse le mouvement d'homogénéisation et de monopolisation du marché de travail et on assiste d'une part à une précarisation du rapport salarial et, d'autre part, on découvre les différenciations à l'intérieur du marché du travail ainsi que l'importance de la pluriactivité ou du travail dans l'informel.

Ces éléments nouveaux remettent en cause le modèle fordiste de développement. On a vu que ce constat faisait également partie des travaux de l'école de la régulation. Tout en restant à un niveau macroéconomique privilégiant le cadre des systèmes productifs nationaux, on se préoccupe de distinguer ce qui est innovation ou résurgence (BOYER, 1985), germes de changement ou sources de tension (AGLIETTA/BRENDER, 1984).

Toutefois, ce type d'analyse n'intègre que marginalement une des évidences les plus marquantes de cette période de turbulences: la différenciation croissante des espaces économiques infra-nationaux et les retournements des hiérarchies régionales (H.W.RICHARDSON, 1977; AYDALOT, 1984). Or, la prise en compte de ces derniers phénomènes peut amener à nuancer fortement le modèle théorique de l'école de la régulation ainsi qu'à remettre en cause aussi bien l'universalité du modèle fordiste de développement à l'intérieur des pays industrialisés que l'applicabilité à d'autres situations concrètes de développement, à l'intérieur comme au-delà des pays industrialisés, du modèle théorique de l'école de la régulation.

On peut attribuer à A. LIPIETZ l'effort le plus conséquent pour enrichir le modèle de l'école de la régulation en utilisant l'espace dans son approche du fordisme (LIPIETZ, 1977) ou plus récemment des nouvelles tendances émergentes de la crise du fordisme (LIPIETZ, 1985b; LEBORGNE/LIPIETZ, 1987). On constate cependant que l'auteur ramène les phénomènes actuels de développement local, en Europe comme aux Etats-Unis, aux simples implications spatiales des nouvelles formes d'organisation industrielle et des nouvelles régulations du rapport salarial permises par les technologies contemporaines et impulsées par les stratégies de sortie de la crise. Tandis que pour nous, les dynamismes locaux s'insèrent avant tout dans une socio-culture et des modes d'organisation industrielle ancrés dans l'histoire locale et dont l'évolution s'est faite de façon relativement autonome par rapport au fordisme dominant. Ce qui n'exclut pas, dans certains cas, la convergence avec les effets consécutifs aux technologies nouvelles et à la crise du fordisme.

## B) Le débat de l'économie spatiale

Le débat de l'économie spatiale tel qu'il est mené depuis une dizaine d'années aux Etats-Unis comme en Europe, apporte quelques éclairages sur la spécificité du développement local et, par là, devient une contribution importante pour l'économie du développement.

Comme le remarque Bernard PECQUEUR, la conception généralement admise, jusqu'à une date récente, de l'espace économique restait celle d'un "support sur lequel se mettent en mouvement des forces, des fonctions économiques, qui par leur jeu définissent les localisations et, donc, la structure et la hiérarchie des espaces économiques" (PECQUEUR, 1987, pg. 85). Le paradigme fonctionnaliste domine des représentations aussi diverses que celle des néo-classiques (l'espace homogène), de F. FERROUX et de ses disciples (l'espace polarisé), ou encore celle relevant des schémas "centre/périphérie" (l'espace du rapport social). Comme nous l'avons remarqué auparavant, l'idée de hiérarchie et d'intégration fonctionnelles domine également la plupart des analyses qui intègrent l'économie du développement. Ainsi, pour les modèles dualistes c'est la hiérarchie fonctionnelle entre le secteur moderne et le secteur traditionnel qui est au coeur du processus de développement et non la transformation du secteur traditionnel lui-même. De même, et pour citer un autre exemple particulièrement pertinent, on sait que MYRDAL a fait appel au principe de causalité cumulative et à l'effet de «backwash» pour expliquer l'accroissement des disparités interrégionales aussi bien qu'internationales.

Au fonctionnalisme s'oppose, depuis quelques années, un paradigme territorialiste qui définit l'espace-territoire. Ce

dernier se fonde sur une socio-culture commune, un "espace vécu" (A.FREMONT,1976) et devient ainsi le lieu de stratégies basées sur la solidarité locale. Dès lors, on parle de développement territorial (FRIEDMANN/WEAVER,1978) ou de développement "par en bas" (STOHR,1984) comme la seule alternative réelle au développement de type fonctionnel.

Si l'intérêt de cette deuxième démarche est d'introduire la notion de territoire dans l'analyse du développement local, le radicalisme est souvent présent dans les propositions. Or, ce localisme est dangereux car il tend à nier la puissance de l'hétéronomisation croissante des relations économiques. Nous rejoignons B.PECQUEUR (op.cit.) dans le constat que fonctionnalité et territorialité sont présentes toutes deux et combinées dans tout processus de développement. La première résulte inévitablement de l'ouverture à l'extérieur (et nous prenons comme un "acquis" de l'histoire l'impossibilité d'un processus de développement dans un cadre autarcique). La deuxième est l'expression des particularismes locaux. Ces particularismes peuvent être à la fois sources de blocages ou de dynamismes. De leur existence et de leur rôle découle la possibilité d'une pluralité de modèles et de parcours de développement.

### C) Retournements spatiaux et pluralité de modèles

Avec la crise du modèle dominant, on observe à l'intérieur d'un certain nombre de pays des retournements spatiaux significatifs (AYDALOT,1984). L'idée de retournement est opposée aussi bien à celle de convergence qu'à celle de renforcement des disparités. Comme le remarque AYDALOT, la tendance à la

convergence spatiale serait celle qui repose sur la marche constante vers l'homogénéisation des modes de vie à l'intérieur d'un pays, à travers la diffusion spatiale à partir des pôles plus avancés. Inversement, le renforcement des disparités résulterait des mécanismes cumulatifs qui, en bloquant les effets de diffusion, creusent l'écart entre régions avancées et attardées au profit des premières. On retrouve là les deux visions symétriques de l'espace comme produits de fonctions. Or, l'idée de retournement spatial désigne un autre phénomène: on constate une remise en cause des hiérarchies régionales précédentes due non à une homogénéisation de l'espace mais à des dynamiques différenciées, basées sur différents parcours et modèles de développement. Dès lors, la prise en compte des territoires et des socio-cultures qui leur sont propres devient incontournable.

Ces retournements spatiaux sont constatés un peu partout, même si chaque configuration nationale est spécifique. L'exemple le plus connu est sans doute l'exemple italien. La "troisième Italie" ou le "modèle NEC" concernent les régions italiennes du nord-est et du centre, soit 37% environ de la population nationale (FUA, 1985). Il s'agit d'un ensemble assez vaste de systèmes locaux très industrialisés, ayant suivi une voie de développement qui valorise au maximum ses ressources locales et qui permet un progrès sans rupture par rapport à ses racines historiques. Cette "troisième Italie" vient ainsi remettre en cause l'image classique auparavant utilisée pour cerner la réalité italienne: celle qui opposait un Nord industrialisé et dynamique (le triangle industriel Piémont / Lombardie / Ligurie) au Sud sous-développé et assisté par l'Etat. Or, la "troisième Italie" se caractérise par un modèle de développement différent (et à beaucoup d'égards opposé) du fordisme, modèle appelé d'industrialisation diffuse (GAROFOLI, 1983).

En Espagne, on constate que, parallèlement à une industrialisation territorialement et technologiquement concentrée ayant connu son plus fort essor entre 1957 et 1973, une autre voie d'industrialisation et de développement s'est consolidée: l'industrialisation locale endogène (VASQUEZ BARQUERO, 1985). Ce dernier modèle concerne aujourd'hui (MARTORELL, 1985):

- plus de 10% de l'emploi industriel espagnol;
- environ 83 zones réparties sur toute la géographie espagnole, bien qu'on observe une plus forte concentration dans les provinces de Valencia, Gerona et Murcia aussi bien que dans l'axe de la Vallée de l'Ebre. Ces zones ont été très peu affectées par la crise et ont un faible niveau de chômage.

Au Portugal, comme on le démontrera plus loin dans ce travail, malgré la persistance d'un fort clivage entre le littoral et l'intérieur, les régions du Nord et du Centre littorales font preuve d'un plus grand dynamisme industriel et d'une plus grande résistance à la crise que la région de Lisbonne. Là encore, ces régions désormais plus dynamiques se caractérisent par l'existence de nombreux systèmes locaux très industrialisés et très ouverts sur l'extérieur mais, en même temps, par une concentration productive et urbaine beaucoup plus faible que celle de la région de Lisbonne.

En France, bien que la configuration spatiale semble plus complexe, on constate également une inversion des mouvements migratoires et d'urbanisation, associées à l'obsolescence des activités anciennes et des sites industriels qui les accueillent, à l'incapacité de ces vieilles régions industrielles à se reconverter (AYDALOT, 1984); on constate également, depuis 1974, une dépolarisation de l'ensemble des fonctions et de l'ensemble des



niveaux de qualification: "Dans tous les secteurs industriels, la concentration spatiale des fonctions tertiaires de l'industrie et des portions les plus qualifiées de ces fonctions décroît, souvent plus rapidement que celle des emplois de production" (PLANQUE, 1984, pg.107). Finalement, on identifie également un certain nombre de zones suivant une voie d'industrialisation diffuse (RAVEYRE/SAGLIO, 1984; GANNE, 1987; COURLET/PECQUEUR, 1987).

Dans les pays d'Europe du Nord, on évoque également le «deuxième Danemark» ou la région allemande du Baden-Wuerttemberg (SABEL, 1987) comme des exemples d'une industrialisation diffuse.

Au-delà de la multiplication des exemples, nous voulons insister sur trois constats. Tout d'abord, celui que des retournements spatiaux importants ont eu lieu, depuis une vingtaine d'années, dans un certain nombre de pays européens.

Deuxièmement, ces retournements spatiaux sont souvent associés à une pluralité de voies de développement. Si la crise du fordisme a eu, tout d'abord, des répercussions immédiates sur les espaces où ce modèle était clairement dominant, elle ne suffit pas à expliquer les retournements. En effet, ces derniers reposent également sur des dynamiques ayant échappé à la logique du fordisme mais dont l'importance est restée voilée pendant la période de forte croissance qui se termine, grosso modo, en 1973. Ces dynamiques ne sauraient être comprises sans la prise en compte de la spécificité des territoires infra-nationaux. Comme le remarque BRUTTI (1982), à propos du cas italien, cette spécificité comporte la possibilité d'un pluralisme de modes d'industrialisation et de formations sociales non-hiérarchisables a priori selon un critère de modernité pré-établi.

Enfin, et en opposition au modèle fordiste, l'industrialisation diffuse est une voie de développement et d'industrialisation qu'on retrouve avec une certaine fréquence, notamment en Europe du Sud. Les zones concernées par ce phénomène sont généralement situées hors des pôles urbains et industriels où a dominé le fordisme. Cela dit, on y retrouve souvent des traditions proto-industrielles et industrielles anciennes, fondées sur l'initiative et les ressources locales. D'autre part, ces zones ont relativement bien résisté à la crise et l'on retrouve même des espaces où l'industrialisation diffuse prend de l'ampleur depuis 1975 (J.P.HOUSSEL, 1984).

D'une façon générale, ce mode d'industrialisation s'oppose au processus généralement constaté depuis les révolutions industrielles du XIX<sup>e</sup> siècle. Au niveau productif, il se fonde sur une déconcentration de l'activité en de multiples unités indépendantes de petite ou moyenne dimension; au niveau de l'armature urbaine, sur l'existence de nombreuses petites et moyennes agglomérations allant de pair avec une densité démographique élevée également dans les zones non urbaines.

L'activité industrielle de ces zones est le plus souvent orientée vers des productions et des technologies qui valorisent la petite dimension des entreprises. La spécialisation dans un nombre restreint d'activités est souvent présente et en rapport avec des savoir-faire anciens issus d'une tradition artisanale. Cependant, ces choix ont pu évoluer vers une plus grande diversification et vers l'adoption de technologies avancées.

Ce type d'organisation productive va de pair avec un assouplissement des normes de contrôle social du processus de travail. En opposition à la codification du rapport salarial de

type fordiste, l'industrialisation diffuse utilise une gamme plus large de modalités allant de l'atelier taylorisé au travail à domicile. Tout comme au niveau des choix techniques évoqués ci-dessus, cette plus grande flexibilité des rapports au travail n'exclut pas, dans certains cas, des modalités innovantes.

Dans l'ensemble, l'industrialisation diffuse apparaît comme le résultat d'un processus dynamique qui s'enracine dans une histoire longue mais qui révèle aussi une remarquable capacité d'adaptation aux conditions externes. Dans leur configuration plus typique, les zones d'industrialisation diffuse apparaissent organisées sous forme de véritables systèmes productifs locaux. La notion de système productif local (COURLET/PERNET, 1987) désigne les situations où on observe, d'une part, un tissu industriel dense, comportant un grand nombre de petites et moyennes entreprises, dans lequel un intérêt productif commun stimule les complémentarités locales. A ce caractère endogène de l'organisation productive s'ajoutent la forte territorialisation des rapports sociaux (p.ex., le rapport salarial) et de la mobilisation de certaines ressources (p.ex., l'épargne, l'initiative entrepreneuriale): Ainsi, les systèmes productifs locaux correspondent à une configuration où il y a à la fois coïncidence géographique et connivence entre l'espace de la production et l'espace de la reproduction des rapports sociaux. Dans l'ensemble, ces éléments confèrent aux systèmes productifs locaux une forte autonomie face à l'extérieur, tout en restant très ouverts. Au sens où on vient de le définir, l'attribut de système relève, ainsi, de la densité d'une "matrice socio-économique" locale mais non nécessairement d'une matrice interindustrielle; d'ailleurs, dans beaucoup de cas, ces systèmes productifs locaux sont marqués par une spécialisation sectorielle importante.

### 3. VERS UN NOUVEAU CONCEPT DE DEVELOPPEMENT (1)

L'extension du champ de l'économie du développement au-delà des pays dits "sous-développés" ou "en voie de développement" revient à considérer que la problématique du développement est universelle. Cet élargissement est, à notre avis, le résultat de deux évolutions majeures de ces vingt dernières années: la fin de la longue période de croissance des pays industrialisés fondée sur la domination du modèle fordiste, d'une part, et l'émergence des Nouveaux Pays Industriels sur la scène internationale, d'autre part.

Comme on l'a déjà dit, le premier de ces deux "faits" économiques a amené à des modèles interprétatifs, dont celui de l'école de la régulation, en termes de développement. D'ailleurs, il nous semble pertinent de constater que dans les décennies précédentes l'analyse des évolutions sur longue période des économies industrialisées avait été marquée essentiellement par des modèles de croissance, tels que celui de R.SLOW (version néoclassique) ou de HARROD/DOMAR (version keynésienne). J.SCHUMPETER constitue une exception remarquée à cette tendance, et il est significatif qu'aujourd'hui on redécouvre l'actualité de ses propos. Avec la crise, l'analyse des évolutions de longue période portant sur les pays industrialisés tend à passer d'une approche en termes de croissance (idée de reproduction élargie d'un système) à une autre en termes de développement (idée de changement ou d'évolution d'un système).

---

(1) nous reprenons ici les idées présentées in PECQUEUR/SILVA (1988).

A son tour, l'émergence des NPI sur la scène internationale a introduit des analyses en termes de semi-industrialisation ou de semi-périphérie, lesquelles ont contribué de façon décisive à remettre en cause la dichotomie pays développés / pays sous-développés. Dès lors, l'économie du développement ne peut plus se conforter d'une délimitation géographique de son champ d'études à un "Tiers Monde" considéré comme réalité indifférenciée.

L'essor de l'analyse du développement local en Europe est, désormais, une troisième source de renouvellement du débat sur le développement et l'industrialisation et, par définition, de l'élargissement du champ (et du niveau) d'étude. Dès lors qu'on se place dans le débat de l'économie du développement, l'analyse des phénomènes de développement local, menée notamment à propos des pays de l'Europe du Sud, contribue de façon marquante à une nécessaire reconsidération du concept de développement. En effet, la mise en évidence de phénomènes d'industrialisation diffuse et de systèmes productifs locaux en France, en Italie, en Espagne ou au Portugal montre qu'il n'y a pas un seul modèle de développement mais qu'il y a une pluralité de modèles de développement. Le fait que ces constats soient faits au sein de pays européens contribue à une double remise en cause. Tout d'abord c'est le champ géographique conventionnel de l'économie du développement qui est mis en question: le développement ce n'est plus une problématique restreinte à ce qu'on a l'habitude d'appeler de "Tiers Monde". Ensuite, c'est l'interprétation des évolutions de ces économies en termes du seul modèle fordiste de développement qui est, également, remise en cause (1).

---

(1) note pg. suivante

Il est ainsi intéressant de vérifier une convergence sur l'idée que le développement est une problématique qui concerne tous les pays (et non seulement ceux qui sont "pauvres" ou qui ont subi le colonialisme) et cela tout au long de leur histoire (et non seulement jusqu'au soi-disant passage d'un état de sous-développement à un état de développement)(1). C'était bien dans ce sens que, déjà en 1977, Dudley SEERS proposait que l'économie du développement "... se livre à une analyse plus poussée sur le plan historique et plus large dans son champ géographique qu'on ne le faisait ordinairement jusqu'ici dans notre discipline. (...) L'étude du développement accédera d'autant plus aisément aux statut et discipline totalement indépendants des contingences non scientifiques que son champ sera étendu aux pays européens. Outre qu'elle en éclairera d'un jour nouveau les problèmes nationaux ou régionaux, l'application à l'Europe de l'analyse du développement rendra caduque, au moins dans les travaux des universitaires, la distinction techniquement douteuse

-----  
(note pg. précédente) Cela est aussi valable pour les cas français ou italien, où l'interprétation des évolutions économiques est souvent réduite à la "crise du fordisme", comme pour les cas portugais et espagnol à propos desquels l'application du modèle théorique de l'école de la régulation amène souvent aux simples constats de "fordisme périphérique" ou de "difficultés de transition vers le fordisme".

(1) Comme le remarque A.FIGUEIREDO(1987), on refuse ici la réduction de l'économie du développement à une "économie de la pauvreté". On peut ajouter qu'elle ne doit pas être non plus réduite à une "économie de la dépendance".

entre pays "développés" et pays "en développement", entre modèles et émules" (SEERS, 1978, pp 50/51) (1).

Revenons maintenant à la deuxième remise en cause apportée par l'étude du développement local en Europe, celle de l'universalité du modèle fordiste à l'intérieur des pays industrialisés. En ce sens, l'analyse des évolutions économiques et sociales en Europe reste très marquée par ce qu'on pourrait appeler un "ethnocentrisme fordien" par analogie avec l'ethnocentrisme aussi souvent présent que dénoncé dans l'économie du développement.

Comme le dit Henry BRUTON (1985), l'économie du développement propose, le plus souvent, le déplacement ou le remplacement d'un système économique par un autre jugé plus efficace. Cela est particulièrement clair dans les modèles dualistes, où l'on s'interroge sur la façon dont le secteur moderne va pouvoir s'étendre afin d'absorber progressivement un secteur traditionnel considéré comme incapable de produire une dynamique autonome. Or, ce qu'on peut légitimement appeler l'économie du développement doit avant tout s'intéresser à la mutation du secteur traditionnel lui-même. D'une façon plus générale, on rejoint BRUTON dans le constat que " l'application d'une conception ethnocentrique de développement sacrifie la diversité culturelle ce qui, à son tour, détruit ou réduit des sources possibles de nouveaux chemins et de nouvelles

---

(1) Observons au passage que, dans l'article cité, SEERS note que "le Portugal et les autres pays de la périphérie de l'Europe (...) peuvent servir de passerelle pour permettre à l'étude du développement d'étendre son champ d'investigation" (op. cit., pg 53).

compréhensions" (op.cit., pg.1102). L'analyse des mutations à l'intérieur d'un système ou d'un groupe social dans le sens de la flexibilité et de l'innovation prend alors, ici, tout son sens.

Ces commentaires peuvent être appliqués, mot pour mot, à la démarche qui consiste à interpréter les évolutions économiques et sociales à l'intérieur d'un pays industrialisé à travers une représentation de l'économique et du social construite à partir du modèle dominant (le modèle fordiste de développement). Le risque inhérent à cette démarche est celui de ne retrouver que des archaïsmes ou des blocages à une évolution jugée unique, à propos d'espaces infra-nationaux où la logique du fordisme n'est pas dominante. A son tour, une démarche non marquée par l'"ethnocentrisme fordien" se préoccupera davantage de mettre en évidence le fonctionnement concret de ces économies infra-nationales, la particularité de leur socio-culture et les possibilités multiples de développement. Ce qui n'exclut pas, bien entendu, l'analyse des configurations interrégionales ou internationales.

Intégrer les particularismes sans céder à la tentation de multiplier les monographies hétérogènes nous oblige à rechercher un concept de développement qui soit suffisamment global pour justifier notre hypothèse selon laquelle il n'y a pas d'espaces réservés à la problématique du développement et d'autres qui auraient (par on ne sait quel privilège) la caractéristique de pouvoir y échapper. D'autre part, il apparaît aujourd'hui nécessaire que le cadre conceptuel pour l'analyse du développement puisse intégrer l'étude d'expériences concrètes aussi bien à un niveau national qu'au niveau infra-national.

A travers les réflexions qui suivent, on propose une contribution à la définition de ce cadre conceptuel. On y considère que tout processus de développement découle de trois



conditions: l'innovation, la capacité à s'adapter, la capacité à réguler.

Le développement est tout d'abord une dynamique, c'est donc essentiellement le changement ou l'innovation. Cette proposition s'insère dans la ligne définie par SCHUMPETER, chez qui l'interprétation des évolutions de longue durée des économies est faite en termes d'émergence d'innovations (et de grappes d'innovations). L'innovation est définie dans un sens assez large (introduction de nouveaux produits et de nouveaux procédés, approche de nouveaux marchés et de nouvelles sources d'approvisionnement, changement des formes d'organisation du travail) et opposée à l'idée de routine (SCHUMPETER, 1934 et 1942). L'innovation n'est pas seulement technologique, elle peut être aussi organisationnelle et doit être concrètement utilisable et utilisée. Comme le fait remarquer M. AMENDOLA (1983), il y a un pas à franchir entre la "faisabilité technologique" et la "faisabilité économique". Le passage de l'une à l'autre n'est plus le fait d'un individu isolé mais plutôt celui d'un milieu économique. Cette idée du statut central de l'innovation dans le processus de développement est, à notre avis, présente dans un certain nombre de nouvelles considérations sur le concept de développement, notamment celle déjà citée de BRUTON pour qui le développement est le processus de changement à l'intérieur d'un système économique et social, changement non transposé de l'extérieur mais, au contraire, s'appuyant sur la socio-culture prévalante (et, en même temps, impulsant le changement d'un certain nombre d'éléments de cette même socio-culture).

Un deuxième aspect qui nous semble jouer un rôle central dans le processus de développement est ce qu'on peut appeler de capacité de réaction à la pression hétéronome, pour reprendre l'expression heureuse de B. PECQUEUR (1987). La pression

hétéronome peut être, dans un sens strict, celle provenant des firmes extérieures (transnationales, transrégionales) ou de la politique économique nationale vis-à-vis d'une région; dans un sens plus large, on peut intégrer dans la pression hétéronome l'ensemble des idées nouvelles venues de l'extérieur et auxquelles un groupe social donné est exposé. Le processus de développement ne peut se faire dans l'autarcie; en effet, la pression hétéronome conditionne les comportements et les stratégies locales mais apporte également des flux d'information nécessaires à l'innovation. Ainsi, cette réaction est-elle une façon de traduire l'innovation comme l'utilisation du potentiel local pour mieux s'adapter aux contraintes de l'hétéronomie. On voit mal, en effet, pourquoi il y aurait de l'innovation si on n'y était pas crucialement invité par un contexte de concurrence (1).

Enfin, une troisième idée centrale dans tout processus de développement est celle de capacité endogène de régulation. Nous entendons ici régulation dans un sens assez large, comme un ensemble de régularités issues de pratiques, de normes et de lois, généralement admises au sein d'un groupe social et, par là, opérant comme une "discipline" du comportement humain face à des situations données. Cette définition n'est pas radicalement différente de celle qui nous est livrée par l'école de la régulation; cependant, on trouve utile de procéder à quelques

---

(1) une autre expression couramment utilisée pour exprimer cette idée est celle de "réaction ou gestion de la contrainte extérieure", notamment dans les travaux de l'école de la régulation. Toutefois, on veut insister sur le fait que nous attribuons à l'idée de réaction à la pression hétéronome un caractère assez général qui ne saurait pas être réduit au simple cas particulier de gestion des équilibres des "comptes" avec l'extérieur.

commentaires. Le marché, par l'abstraction de son fonctionnement, apparaît comme l'institution à travers laquelle opère, par excellence, la contrainte à l'uniformisation des fonctionnements économiques ou la force hétéronome. Cependant, chaque milieu produit des régulations spécifiques, en dehors du marché, lesquelles renvoient aux particularismes de la socio-culture et découlent d'institutions aussi diverses que la famille, l'entreprise, les syndicats, les collectivités locales, l'Etat, etc.). On peut tout d'abord repérer les régulations institutionnelles propres à chaque Etat-nation, comme par exemple celles sur lesquelles s'est appuyé le développement de type fordiste. Ainsi, les milieux nationaux opposent-ils au marché des régulations nationales. De même, les milieux infra-nationaux produisent-ils des régulations spécifiques (parfois contradictoires avec les régulations institutionnelles des Etats-nations). Que ce soit au niveau national ou au niveau infra-national, les régulations hors marché affectent la façon dont ce dernier opère d'une façon si décisive qu'il nous paraît "inverser les choses" jusqu'à les remettre dans le rang commun d'imperfections du marché (ce qui est le cas dans l'univers néoclassique). D'autre part, et dans la mesure où ces régulations agissent plutôt sur des temps assez longs (voire très longs) elles assurent la cohésion sociale mais, en même temps, donnent au changement une certaine "viscosité".

On peut dire que dans chaque situation concrète de développement il y a un ensemble de régulations enracinées dans la socio-culture locale et définissant l'originalité de chaque milieu économique. Cet ensemble est, bien évidemment, hiérarchisé selon un principe général, constituant ainsi pendant toute une période longue ce que l'école de la régulation appelle un mode de régulation. Dès lors, l'innovation ou le changement ne sont plus le simple fait de stratégies individuelles sanctionnées par un

marché abstrait mais surtout le résultat de compromis entre mise en cause d'anciennes régulations et maintien d'une cohésion sociale à l'intérieur d'un milieu économique donné. Ce troisième élément définissant un processus de développement exige l'étude des modes de régulation qui caractérisent chaque milieu économique, en pondérant les rapports entre trois niveaux de régulation: l'infra-national, le national et l'international.

On peut inférer qu'un processus de développement est possible lorsque le milieu économique est capable de résoudre les contradictions éventuelles entre la norme du marché et les régulations qu'il ne maîtrise pas, d'une part, et le système de régulations spécifiques dont il se dote, d'autre part.

On aboutit ainsi à une conception où le développement est défini comme la combinaison de trois conditions: l'innovation s'exprime immédiatement, elle traduit une capacité de réaction à la pression hétéronome déjà présente sur le moyen terme. Cette capacité de réaction, à son tour, ne peut exister que s'il existe sur le long terme une capacité du milieu à réguler. En d'autres termes et schématiquement on peut affirmer qu'un groupe social donné (une nation, une communauté locale...) est nécessairement exposé à de nouvelles idées, de nouvelles marchandises, de nouvelles stratégies venues de l'extérieur (la pression hétéronome). La réaction du groupe social face à cette pression ne peut se faire dans le sens d'un repli autarcique qui chercherait à maintenir les routines mais plutôt à travers une remise en cause de certaines de ces routines visant à s'adapter pour maintenir ou gagner une autonomie relative. Cette innovation résulte de comportements dérivants, de bifurcations individuelles, qui ne peuvent être imitées et donc adoptées par le milieu que dans un contexte de régulations localisées favorables au changement. Ce dernier aspect met en évidence la longue durée du "temps" du

processus de développement, du fait de la "viscosité" du changement des institutions en dehors du marché.

Même si la terminologie est différente, nous rejoignons ici certaines des propositions de Simon KUZNETZ (1966). Ce dernier définit une "époque économique" comme le temps pendant lequel la société opère sur les conséquences d'une innovation majeure ("epochal innovation"). Celle-ci est considérée comme une addition majeure au stock de connaissances, dont l'exploitation et l'utilisation absorbent les énergies de la société et dominent la croissance pendant une période de temps suffisamment longue pour constituer une époque dans l'histoire économique. A cela, KUZNETZ ajoute l'idée selon laquelle une époque économique implique une interaction entre changements technologiques et économiques mais aussi, d'une façon plus générale, changements socio-culturels ("institutional modification", "shifts in belief"), les résistances inhérentes à ces derniers changements expliquant pour beaucoup la longue durée des époques.

#### 4. DES HYPOTHESES THEORIQUES A L'ETUDE D'UN CAS: QUELQUES PRECISIONS METHODOLOGIQUES

L'ensemble des questions qu'on vient de soulever doit maintenant être confronté à l'analyse de situations concrètes de développement. Parmi la grande diversité de ces situations, nous nous en tiendrons au long de cette étude à l'analyse du cas portugais et, plus particulièrement, de certaines zones caractérisées par un modèle d'industrialisation diffuse. Ce choix, dicté en quelque sorte par le vécu de l'auteur, entraîne un certain nombre de restrictions dans la confrontation entre hypothèses

théoriques et analyse des phénomènes concrets. Autrement dit, certaines de nos hypothèses de départ seront plus présentes que d'autres dans la suite de cette étude.

La perspective selon laquelle nous analyserons un certain nombre d'évolutions de l'économie et de la société portugaises restera celle du processus de développement. Comme nous l'avons déjà dit, cette démarche impose qu'on s'intéresse tout d'abord aux conditions et à la configuration des changements économiques et sociaux, tout en les situant dans une perspective de longue période. Cela dit, notre analyse de l'itinéraire de développement au Portugal insistera sur un nombre plus restreint d'aspects. Nous les évoquons par la suite, tout en essayant de justifier la pertinence de ces choix vis-à-vis de la problématique théorique.

A) Nous nous intéresserons essentiellement à des évolutions qui ont eu lieu depuis 1974 jusqu'à nos jours, sans exclure des références à des évolutions précédentes, chaque fois que cela sera justifié. En effet, nous pensons que la période qui s'ouvre au Portugal depuis 1974 est, de façon caractéristique, une de ces périodes de bouleversements majeurs dans le parcours de développement d'un pays.

Au-delà de l'instabilité du comportement des variables macroéconomiques, la société portugaise est confrontée, au cours de cette période, à une transition sociale et économique profonde. La remise en cause des logiques d'accumulation et des formes de régulation qui ont présidé à la croissance jusqu'en 1974, donne aux conjonctures de crise et aux incertitudes qui depuis se sont succédées un sens précis, celui d'une crise de développement. Il s'agit moins aujourd'hui de retrouver un sentier de croissance en équilibre que de relever des défis

actuels qui sont ceux du développement: une transition industrielle qui implique de nouveaux choix techniques, une adaptation à de nouvelles conditions externes, une évolution des rapports sociaux et de nouvelles formes de régulation.

B) Ensuite, on s'en tiendra essentiellement au domaine industriel: le parcours de développement sera perçu sous l'angle de l'itinéraire d'industrialisation. Au-delà du fort poids de l'industrie manufacturière en termes d'emploi ou de flux de commerce extérieur, le fait que les évolutions au niveau industriel déterminent pour beaucoup l'ensemble de l'activité productive semble justifier ce choix. On le verra, la recherche d'innovations au niveau industriel a un impact majeur sur le renouvellement des services. La recherche de flexibilité dans l'industrie joue un rôle de première importance dans la reproduction de la petite agriculture paysanne. Enfin, et d'une façon plus générale, la recherche de nouvelles formes de régulation et l'évolution des rapports sociaux passent largement par l'innovation au niveau de l'industrie et par la compétitivité externe de cette dernière. Dans la situation concrète de développement dont nous nous occuperons, la transition sociale est en rapport directe avec une transition industrielle.

C) Finalement, on consacrera l'essentiel de l'attention à l'analyse des dynamiques industrielles au niveau local et aux zones marquées par un modèle d'industrialisation diffuse. D'un point de vue méthodologique, le niveau local semble être particulièrement pertinent pour analyser des aspects centraux du processus de développement tels que le rôle de la socio-culture et des régulations non-étatiques, le jeu entre recherche de flexibilité et recherche d'innovation, les conditions d'exercice de la fonction d'entrepreneur et d'absorption de l'innovation.

D'autre part, on peut supposer que dans les périodes où, comme c'est le cas actuellement, les principes généraux de régulation au niveau de l'Etat-nation et le paradigme d'organisation industrielle sont en crise, c'est au niveau local qu'il faut rechercher les germes et les possibilités de nouvelles configurations. Ce "local" peut correspondre aussi bien à une réalité géographiquement et spatialement définie qu'à des fonctionnements locaux, dans un sens a-spatial, de la valorisation des ressources.

Les zones marquées par une industrialisation diffuse sont, à ce niveau, des cas particulièrement intéressants. Le fait que ces zones correspondent à des territoires qui ont gardé, par le passé, une autonomie élevée face à l'extérieur et un ensemble assez complet de facteurs endogènes de développement, leur donne aujourd'hui une capacité accrue de recherche d'innovation technique ou sociale. Dans le cas portugais, l'importance de ces zones dans l'ensemble national (que ce soit au niveau démographique ou productif) ne fait que légitimer davantage l'intérêt de l'analyse. On y trouvera notamment des éléments de réponse à la question de savoir si les dynamiques observables dans ces zones relèvent d'une intensification de l'accumulation ou d'un blocage du développement, d'une recherche de nouvelles formes partielles de régulation ou d'une simple transgression par rapport à une régulation d'ensemble jugée trop rigide. Nous y verrons, par ailleurs, comment et en quelle mesure les trois conditions du développement évoquées plus haut s'y réalisent. Nous y décelerons, peut-être, une composante importante d'une nouvelle phase de l'itinéraire d'industrialisation au Portugal.



PREMIERE PARTIE

ITINERAIRE D'INDUSTRIALISATION ET DYNAMIQUES SPATIALES

Dans cette première partie nous présenterons une approche globale à propos du parcours de développement au Portugal. L'analyse est centrée sur l'industrie et sur l'industrialisation et elle porte, au niveau temporel, sur la période de transition qui s'ouvre le 25 Avril 1974. Elle tente de situer les défis de cette transition, au-delà des manifestations conjoncturelles plus apparentes, par rapport au temps et à l'espace.

Ainsi, le premier chapitre est un essai d'interprétation des évolutions économiques et sociales consécutives à l'année de 1974. La période qui s'ouvre alors se caractérise, tout d'abord, par une profonde remise en cause de l'ancien cadre régulateur. Les symptômes du caractère majeur de la transition sont bien présents dans le dérèglement des variables macro-économiques. Mais, d'une façon plus fondamentale, c'est l'instabilité de la régulation macro-économique et le caractère contradictoire des stratégies des acteurs qui donnent toute sa signification à la période de transition.

Les difficultés perceptibles au niveau de l'ensemble de l'économie cachent, cependant, des fonctionnements locaux différenciés. C'est pourquoi le deuxième chapitre s'intéressera à l'analyse des différenciations spatiales. L'objectif est de mettre en évidence la façon dont, au-delà des évolutions globales et d'un cadre national de régulation, les dynamiques industrielles et les pratiques sociales qui leur sont associées s'appuient également sur des configurations infra-nationales spécifiques. En réalité, et nous essaierons de le démontrer, non seulement l'industrialisation portugaise s'est accompagnée de

différenciations spatiales importantes mais, désormais, leur prise en considération semble nécessaire et doit être intégrée dans la recherche de nouvelles dynamiques.

## CHAPITRE I

### LA TRANSITION INDUSTRIELLE AU PORTUGAL

Ce premier chapitre est destiné à donner une image générale du parcours de développement portugais, afin de mieux situer la période qui s'ouvre avec le 25 Avril 1974. Comme nous l'avons évoqué dans l'introduction, nous faisons l'hypothèse générale selon laquelle l'économie portugaise est confrontée à une véritable transition.

Dans un premier point, nous évoquons rapidement le parcours qui précède l'année de 1974. L'industrialisation portugaise s'intensifie à partir des années cinquante. Depuis cette période, la croissance et la diversification relative de la base industrielle s'accompagneront toutefois d'un cadre régulateur qui évolue peu. Ce cadre régulateur se révélera de plus en plus contradictoire avec les dynamiques économiques et sociales, liées à la forte croissance industrielle, à l'ouverture progressive à l'extérieur et à la montée du salariat. Dès la fin des années soixante, l'enjeu de la transition devient évident.

Nous analyserons ensuite les grandes évolutions intervenues depuis 1974. Après avoir fait le point sur le dérèglement des grands équilibres macroéconomiques, nous centrerons l'analyse sur les changements observés du côté de la structuration des capitaux et du rapport salarial.

Enfin, nous procéderons à un premier bilan sur les différentes stratégies d'acteurs qui, au niveau de l'industrie, marquent la période.

## 1. L'ITINERAIRE D'INDUSTRIALISATION JUSQU'EN 1974: BREF RAPPEL HISTORIQUE

Depuis les années quarante, l'industrialisation est au centre des dynamiques économiques et sociales au Portugal. Nous évoquerons rapidement les grands traits qui ont présidé à l'industrialisation portugaise jusqu'en 1974. Sans entrer dans le détail d'un parcours d'industrialisation dont les origines remontent plus loin et dont les configurations successives sont sans doute plus complexes, on fera référence aux dynamiques de l'accumulation à l'oeuvre depuis le début des années cinquante et qui ont fait l'objet d'un certain nombre d'analyses sur lesquelles nous nous appuyerons.

### 1.1. LES ANNEES CINQUANTE: L'APOGEE DE L'INDUSTRIALISATION PAR SUBSTITUTION D'IMPORTATIONS

#### A) Croissance et dynamiques industrielles

Les années quarante et cinquante, et plus particulièrement celles de l'après-guerre jusqu'à 1960, constituent au Portugal une phase d'essor de l'industrialisation. Cet essor de

l'industrialisation a été précédé immédiatement par la 2ème Guerre Mondiale. Ce contexte extérieur a, d'une part, renforcé une préoccupation d'autarcie vis-à-vis de certaines productions, notamment de biens intermédiaires largement importés par le Portugal et dont l'approvisionnement aurait pu être troublé pendant la guerre. D'autre part, l'économie portugaise a pu accumuler pendant la guerre un volume important de moyens financiers, dotant ainsi l'Etat d'importantes ressources de financement.

TAUX ANNUEL MOYEN DE VARIATION DU PIBcf  
ET DU PRODUIT MANUFACTURIER (aux prix de 1954)

PERIODE	PIBcf	Prod. Manufact. (inclus BTP)
48 - 60	4,2%	4,6%
48 - 53	3,6%	1,3%
53 - 60	4,7%	7,0%

Source: ROQUE AMARO, 1980, pg.200.

La dynamique d'industrialisation, qui s'accélère dans les années cinquante, a une incidence prédominante sur la création d'industries nouvelles selon une logique de substitution aux importations, essentiellement dans le domaine des biens intermédiaires.

Les années quarante et cinquante correspondent ainsi à la création (ou dans certains cas, au développement) d'une première génération d'industries de biens de production (biens intermédiaires et biens d'équipement): raffinage du pétrole, engrais et intermédiaires chimiques, ciments, pâte à papier,

métalmécanique (notamment câbles électriques, machines électriques, machines agricoles, matériel de transport) et, un peu plus tard, sidérurgie qui démarrera en 1961.

## B) Une régulation étatique de la concurrence des capitaux

Comme le soulignent un certain nombre d'analyses (voir, en particulier, MARQUES, 1980 et BESSA, 1986), cette période correspond à l'apogée du modèle d'intervention étatique progressivement mis en place par le régime issu du coup d'Etat de 1926 (1).

Au niveau de la régulation de la concurrence des capitaux, l'intervention étatique s'ordonne selon deux axes principaux. Le premier est celui du "conditionnement" industriel qui consacre le principe de l'autorisation administrative préalable à l'installation, l'expansion ou le transfert spatial des unités de production. L'objectif affirmé est d'éviter soit la "dénationalisation" des industries soit l'excès ou le manque de concurrence. Dans la pratique, cela se traduira par une initiative

---

(1) L'intervention de l'Administration dans l'industrie n'était pas, bien sûr, sans précédents. Rappelons les plus importants:  
- le régime du conditionnement industriel avait été l'objet d'une série de mesures législatives, Décrets 19354 du 3/1/31, 19409 du 4/3/31, 20521 du 17/11/31. Finalement, la loi 1956 du 17/5/37 rend définitif le régime. Comme cela a été dit par MARQUES (1980, pg.155), "le conditionnement industriel consiste en un ensemble de dispositions légales réglant le fonctionnement de l'industrie  
(cont.pg.suiv.)

industrielle fortement encadrée par l'Etat. Le deuxième axe est celui du nationalisme économique: l'Etat garantit une double protection face à la concurrence étrangère, par le biais d'une protection douanière élevée et par le contrôle strict de l'investissement étranger.

Dans l'ensemble et comme le remarque BESSA, cet encadrement de la concurrence est avant tout un "encadrement contre la concurrence". Sur cette base, l'Etat essaiera de promouvoir, de façon discrétionnaire, la concentration industrielle et la création de groupes nationaux. Dans cette logique, l'administration interviendra également dans le financement des grands projets soit directement en participant au capital social, soit comme prêteur. Enfin, c'est de cette période que date l'élaboration du Ier Plan de Développement (en portugais, I PLANO

-----  
(cont.pg.préc.)

et concernant l'expansion, l'installation et le transfert spatial des unités de production";

- le 25/5/35 était publiée la Loi de Reconstitution Economique, portant sur un ensemble de projets publics jugés nécessaires au niveau des transports, des télécommunications, du réseau électrique, des ouvrages d'hydraulique agricole, des bâtiments publics, etc...

- le 26/12/44, la Loi 2002, Loi d'Electrification Nationale, exprimait la volonté de promouvoir le remplacement progressif des sources étrangères par des sources nationales, à travers un vaste programme de construction de centrales hydro-électriques. L'électrification a constitué une des principales préoccupations du 1er plan (1953-58), représentant 41,2% de l'investissement prévu, contre 17,5% affectés à l'industrie manufacturière;

(cont.pg.suivante)



DE FOMENTO) couvrant la période 1953-58, auquel succéderont d'autres plans.

### C) Une régulation étatique du rapport salarial

Au niveau du rapport salarial, cette longue période d'industrialisation présente une remarquable stabilité. En effet, la configuration de l'encadrement légal des rapports de travail issue du coup d'Etat de 1926 restera pour l'essentiel inchangée, bien qu'entre-temps le salariat se soit progressivement élargi. La régulation du rapport salarial est marquée par

-----  
(cont.pg.précédente)

= finalement, le 14/3/45, la Loi 2005, Loi de Promotion et de Réorganisation Industrielle, institutionnalise la philosophie concernant la création d'industries nouvelles. Selon MARQUES (op. cit., p.281 et suivantes) cette loi constitue globalement une vigoureuse remise en cause de la politique précédente. Due très largement à l'action du sous-secrétaire d'Etat à l'industrie, Ferreira Dias Junior, cette loi vient inaugurer la nouvelle phase du conditionnement industriel. En ce qui concerne la création de nouvelles industries "... l'Etat doit participer au capital des entreprises, directement ou par l'intermédiaire de ses institutions de crédit (...). Cette participation ne doit pas dépasser, en principe, celle des particuliers et (...) doit être transférée à des entités privées portugaises aussitôt que la situation de l'industrie et la défense des intérêts généraux le permettront" (cité du texte de loi, par MARQUES (1980, pg.282).

l'omniprésence de l'Etat (sur cet point, BESSA, 1986). Les aspects les plus significatifs sont:

- le saupoudrage et la faiblesse organisationnelle et économique des syndicats;

- l'absence de négociation nationale et de véritables négociations collectives.

- l'intervention directe de l'Etat dans les conflits relevant de contrats collectifs mais aussi dans la définition des salaires;

- l'interdiction de la grève, la précarité de l'emploi et l'étendue très limitée de la sécurité sociale.

Cet encadrement institutionnel répond alors à un objectif central de la politique économique: la stabilité des prix et la compression des salaires. Ainsi, en 1950, seulement 39% de la valeur ajoutée par l'industrie sont distribués comme rémunérations des salariés (MURTEIRA, 1984).

## 1.2. LA PERIODE 1960-73: CROISSANCE RAPIDE, OUVERTURE A L'EXTERIEUR ET MONTEE DES TENSIONS INTERNES

A la fin des années cinquante, on peut supposer que la croissance axée sur le processus de substitution d'importations rencontrait des limites résultant de l'étroitesse du marché intérieur provenant non seulement de la "taille démographique" mais aussi de la stagnation de l'agriculture ainsi que des disparités

de revenus. Le début de la guerre coloniale, en 1961, constitue une contrainte politique majeure et réduit la capacité du régime à maintenir une attitude autarcique vis-à-vis des pays industrialisés. Ces facteurs internes se conjuguent avec la montée de la pression externe s'exerçant à partir des économies industrialisées, en faveur de l'internationalisation des marchés, des flux financiers et de la production (cf. ROQUE AMARO, 1980).

#### A) Croissance et dynamiques industrielles

La période 1960-73 représente pour l'économie portugaise une phase de croissance accélérée, particulièrement sensible au niveau de l'industrie manufacturière, une croissance qui a été en grande partie entraînée par celle des exportations manufacturières (1).

Au cours de cette période, l'accélération de la croissance est une caractéristique commune aux autres pays de l'OCDE ainsi qu'aux NPI, mais les taux de croissance de l'économie portugaise seront parmi les plus élevés au niveau international. Parallèlement à la forte croissance industrielle, deux traits majeurs caractérisent la période: la forte diminution du poids de l'agriculture dans le PIB et le faible niveau de création d'emplois. Comme le remarque ROCHA (1984), l'essentiel de la croissance est alors dû à une forte augmentation de la productivité

---

(1) sur la logique de la croissance industrielle au cours de cette période, voir entre autres MARTINS PEREIRA (1974); MURTEIRA (1979); ROCHA (1981); ROQUE AMARO (1980); SILVA (1980).

dans l'industrie. La main-d'oeuvre "libérée" par l'agriculture ne sera que partiellement absorbée par les autres secteurs. En effet, les années soixante voient aussi l'explosion du flux migratoire vers les pays européens et, malgré un niveau global d'emploi qui stagne, la fin de la période fera apparaître une situation de tension sur le marché de travail.

TAUX ANNUEL MOYEN DE VARIATION DU PIBcf, DU PRODUIT MANUFACTURIER  
ET DES EXPORTATIONS MANUFACTURIERES (en %)

Période	PIBcf (prix 1963)	Produit Manufactu- rier (prix 1963)	Exportations Manufacturières
1959-65	6,3	9,7	n.d
1965-70	6,0	8,2	)
1970-73	9,1	11,6	) 9,2

Source: PIBcf et Manufacturier, ROQUE AMARO (1980), pg.200.  
Exportations: PLANO DE MEDIO PRAZO 77-80 (1977), Vol.  
Energie, Industries Extractives et Manufacturières,  
pg.153.

TAUX ANNUEL MOYEN DE VARIATION DE L'EMPLOI (Continent; en %)

	1961-70	1971-73
TOTAL .....	0,2	-0,6
Secteur Primaire .....	-3,7	-4,0
Secteur Secondaire.....	2,2	1,2
Secteur Tertiaire .....	1,9	1,7

Source: ROCHA, 1984.

Au niveau de l'industrie manufacturière deux sous-périodes peuvent être définies (cf. ROCHA, 1981, pg. 298 et suiv.):

- de 1960 jusqu'à la fin des années soixante, l'augmentation rapide des exportations s'accompagne d'une substitution d'importations modérée, notamment au niveau de la demande en biens intermédiaires; on observe même une petite amélioration de la capacité de production nationale à faire face à la demande interne;

- de la fin des années soixante jusqu'en 1974, période où les taux de croissance sont les plus élevés, l'accélération de la croissance des exportations s'accompagne d'une substitution d'importations négative (forte augmentation du taux de pénétration des importations dans la satisfaction de la demande interne en produits manufacturés).

La croissance accélérée des exportations manufacturières est concentrée dans certaines branches: pâte à papier, construction et réparation navale, textile et habillement, chaussure... Les avantages comparatifs sont alors dictés par la proximité relative du marché européen, l'existence de ressources agricoles et forestières (notamment pour la pâte à papier et certaines exportations agro-alimentaires) et d'une main-d'oeuvre bon marché, non-qualifiée (habillement, matériel électrique) ou relativement qualifiée (construction et réparation navale).

Parallèlement, et essentiellement au niveau des produits intermédiaires, la substitution modérée d'importations observée au début des années soixante va donner lieu à une forte croissance des taux de pénétration des importations concernant, soit des inputs pour la production dirigée vers le marché

intérieur, soit des inputs utilisés par les branches exportatrices. Les importations de biens durables sont également le théâtre d'une croissance soutenue, liée à l'évolution de la norme de consommation.

Dans l'ensemble, la phase finale de la période met en évidence une montée des tensions internes: au niveau du commerce extérieur, une forte augmentation du déficit, en l'absence toutefois de difficultés de change; au niveau des prix, une nette accélération de l'inflation à partir de 1966; au niveau des salaires, une augmentation du salaire réel ainsi que l'évolution de la norme sociale de consommation. Il est d'ailleurs intéressant de constater qu'à partir de 1970/71, la part des rémunérations des salariés dans le PIBpm augmente sensiblement.

B) Concurrence des capitaux: la mise en cause progressive du cadre régulateur

Le cadre régulateur de la concurrence des capitaux sera progressivement, mais non sans contradictions, mis en cause (voir notamment MARQUES, 1980 et MARQUES/ROMAO, 1983). Le premier symbole de cette mise en cause est l'adhésion du Portugal à l'AELE, en 1959: le protectionnisme douanier sera alors progressivement réduit. De la même façon, l'attitude par rapport au capital étranger change lentement à partir de 1960: l'autorisation préalable demeure mais on assiste à une libéralisation limitée des mouvements de capitaux. Quant au régime de conditionnement industriel, toujours en place, son évolution toute en nuances tendra à limiter sa portée.

Cette évolution s'accompagne d'une évolution du discours concernant le rôle de l'Etat vis-à-vis de l'industrie. Dès 1965, à l'occasion du "Plano Intercalar de Fomento", l'accent est mis sur l'approfondissement de l'ouverture à l'extérieur, sur le besoin d'un cadre plus concurrentiel et, en même temps, sur une attitude favorable à la concentration industrielle. Comme le remarque BESSA (op.cit.), l'objectif traditionnel de la stabilité financière commence alors à être subordonné à l'idée de croissance tandis que l'idée de développement autarcique est définitivement écartée.

A cette évolution de l'encadrement institutionnel correspondront des changements significatifs relatifs à l'internationalisation de l'industrie portugaise ainsi qu'au rapport de forces entre les différents acteurs:

- au niveau des flux commerciaux, les années soixante font apparaître une forte ouverture à l'extérieur. Le degré d'ouverture à l'extérieur (somme des exportations et importations de biens et services par rapport au PNB) passe de 42% en 1959/61 à 66,7% en 1974 (OCDE).

- l'importance du capital étranger ne cesse de croître en liaison avec le développement du secteur exportateur. Comme le remarquent FERNANDES et alii (1977), à partir de 1965 l'investissement étranger va se diriger essentiellement vers le secteur exportateur industriel et notamment vers les activités exportatrices les plus valorisées. Ainsi, parmi les branches dont les exportations sont très significatives on remarque, en 1973, une position dominante des capitaux étrangers dans les exportations de machines et matériel électrique, dans la construction et la réparation navale, dans les boissons; une position d'équilibre avec les capitaux nationaux dans les exportations des branches de

l'habillement et de la pâte à papier; une prépondérance des capitaux nationaux dans les exportations textiles, les conserves de fruits, les articles en bois et liège, les produits résineux, les machines non-électriques et les produits métalliques (FERNANDES et alii, 1977, pp.51-52).

- un des traits les plus marquants de cette période est la forte accélération du processus de concentration et de centralisation du capital ainsi que la structuration d'une oligarchie industrielle et financière, de base nationale (ROMAO, 1981, pp.457-466; RAMOS DOS SANTOS, 1977). L'origine des grands groupes industriels et financiers se situe déjà dans les phases précédentes de l'industrialisation. Mais, à partir des années soixante, le processus de structuration des grands groupes s'accroît, porté par l'intensification des liaisons entre le capital financier et le capital industriel. Ainsi, au début des années soixante-dix, on identifie l'existence de sept grands groupes portugais qui contrôlent largement le système financier et un ensemble de branches industrielles telles que tabac, bière, verre, chimie de base et pétrole, ciment, pâte à papier et chantiers navals et qui rayonnent vers d'autres activités manufacturières ainsi que vers le secteur tertiaire. Les relations entre ces groupes et l'Etat restent cependant intenses. L'Etat, grâce au "conditionnement" industriel, régit l'entrée de chaque groupe dans les nouvelles filières productives qui se mettent en place; il donne, en général, un pouvoir de monopole dans un premier temps avant d'autoriser l'entrée de nouveaux groupes dans les activités en question (SILVA, 1982). Cet arbitrage repose largement sur des "pouvoirs hors marché" de chaque groupe, par le jeu des influences personnelles auprès de l'Administration (1).

---

(1) voir note pg. suivante.



De même, ces groupes joueront le premier rôle dans l'établissement de liaisons avec le capital étranger, notamment dans les branches de la construction et de la réparation navale, de la pâte à papier, du matériel électrique et de la chimie.

- L'Etat restera cependant un arbitre puissant jusqu'en 1974, comme le démontre son intervention dans la définition et dans la répartition des grands projets industriels de la fin des années 60. Mais il s'affirme alors plus comme promoteur et arbitre que comme investisseur direct.

C) Le rapport salarial: persistance de la régulation étatique

Les changements intervenus dans le rapport salarial sont beaucoup moins évidents que ceux concernant la base productive et la structuration des capitaux. Au niveau de l'encadrement légal, on n'observera pas de changement de fond. Cependant,

-----  
(note pg.préc.) Selon ROMAO (1981, pg.466) la dynamique des liens personnels entre les groupes et L'Etat subit cependant une évolution significative: jusqu'au milieu des années soixante elle se fait dans le sens Etat --> Groupes, comme mesure de récompense des cadres politiques et militaires du régime; après 1968, le courant s'inverse avec l'arrivée au Gouvernement et à l'Administration de cadres des grands groupes, mouvement qui est lié à une plus grande libéralisation économique (assouplissement et puis mise en cause du conditionnement industriel) et au renforcement de la base d'accumulation des groupes.

la période 1969-74 verra les premières manifestations en faveur d'une régulation plus monopoliste mais plus dégagée de l'intervention étatique. Selon BESSA (1986), les dernières années du régime fasciste seront marquées, à ce niveau, par un renforcement de l'autonomie syndicale, par une tendance à la concentration syndicale ainsi que par le renforcement de l'arbitrage indépendant dans la résolution des conflits collectifs de travail. En même temps, le discours officiel évoluera progressivement de la subordination de l'évolution salariale par rapport à l'objectif prioritaire de stabilité des prix à la prise de conscience de la nécessaire relation entre évolution des salaires et productivité.

Les dispositifs régulateurs de la fixation des salaires seront fortement mis en cause par la réduction de l'offre de force de travail due à l'émigration mais aussi à l'importance du contingent militaire requis par la guerre coloniale. Ainsi qu'on l'a déjà indiqué, la période se terminera par une élévation du salaire réel, par l'augmentation de la part des rémunérations des salariés dans le PIB ainsi que par la fin de la stabilité des prix.

\*

\* \* \*

Il est maintenant possible de procéder à une interprétation globale de la dynamique d'accumulation qui a précédé le 25 Avril 74, afin de mieux situer historiquement les évolutions qui suivront cette date.

Comme nous l'avons évoqué dans l'introduction de ce travail ainsi que dans des travaux précédents (COURLET/SILVA, 1986), le régime d'accumulation au Portugal présente des signes

indiscutables d'une intensification des conditions de production, au moins depuis les années cinquante. Cette intensification s'accélère fortement dans la période 1960-73: comme nous venons de le voir, la totalité de la croissance s'explique alors par l'augmentation de la productivité apparente du travail, le volume global de l'emploi restant stable. Dans l'industrie, l'intensification du mode de produire s'est, par ailleurs, traduite par l'émergence de nouvelles activités: tout d'abord, dans les années cinquante, sur une base interne, par la création d'industries de substitution des importations; ensuite, à partir des années soixante, par une croissance plus composite mais où les exportations de produits manufacturiers et l'émergence de nouveaux segments exportateurs jouent un rôle important.

Cependant, l'intensification du mode de produire ainsi que la montée du salariat n'ont pas été accompagnées d'une évolution de la même ampleur au niveau des mécanismes régulateurs. Cela est vrai pour la régulation de la concurrence des capitaux, domaine où les tensions entre l'Administration et les grands groupes industriels/financiers deviennent de plus en plus évidentes. Mais cela est encore davantage vrai pour le rapport salarial. Dans ce domaine, non seulement l'encadrement légal reste relativement inchangé par rapport à la configuration issue des débuts de la dictature mais la norme salariale restera pendant longtemps subordonnée à l'objectif prioritaire de compression des prix et des salaires. En conséquence, la norme de consommation a évolué de façon très modérée et restera très au-dessous de celle qui caractérise les pays industrialisés. Jusqu'à la fin des années soixante, le salaire reste envisagé comme un élément du coût de production et non, ou seulement dans une faible mesure, comme un facteur de croissance de la demande. Par ailleurs, les conditions typiques de la configuration du rapport salarial dans l'accumulation intensive (contractualisation des salaires,

augmentation du salaire indirect, crédit à la consommation, etc.) restent absentes ou fortement limitées.

Dans l'ensemble, on est ainsi en présence d'un régime d'accumulation qui s'intensifie du côté du mode de produire mais qui reste largement extensif du côté du mode de consommer (COURLET/SILVA, 1986).

Les dernières années qui précèdent le 25 Avril 1974 préfigurent indiscutablement la mise en cause de cette logique. Significativement (et en confirmation de notre hypothèse) c'est du côté du rapport salarial que les tensions se révéleront les plus vives. La situation tendue sur le marché de travail et la prise de conscience de l'importance des gains de productivité déboucheront sur des revendications salariales importantes à partir de 1970:

On peut alors affirmer que depuis le début des années soixante-dix, l'enjeu central de l'économie portugaise est celui du passage à un régime d'accumulation globalement intensif. L'avènement de la démocratie et la remise en cause définitive du cadre répressif de la gestion du rapport salarial, indépendamment de l'autonomie spécifique aux évolutions politiques, s'insèrent dans le mouvement de montée des tensions sociales qui précède ces événements. La transition vers un régime d'accumulation dit "globalement intensif" n'a cependant rien de mécanique. La notion de régime d'accumulation n'exprime, à un niveau d'abstraction élevé, que la compatibilité macroéconomique (et macro-sociale) entre l'évolution de la norme de production et l'évolution de la norme de consommation ainsi qu'entre les dynamiques productives et les formes de régulation. La période qui s'ouvre avec le 25 Avril 1974, au-delà de l'apparence des turbulences conjoncturelles, porte ainsi la marque de la recherche de nouvelles dynamiques

productives et de nouvelles formes de régulation. Au niveau de l'industrie, cette recherche pose le problème d'une véritable transition industrielle, concernant à la fois la modernisation des industries traditionnelles et la diversification vers de nouvelles activités, de façon à ce que la productivité et la norme salariale évoluent de concert.

## 2. LA TRANSITION ECONOMIQUE ET INDUSTRIELLE

Dans un cadre de montée des tensions internes et de mise en cause progressive des dispositifs régulateurs en place, la transition économique acquerra, à partir de l'année 1974, une spécificité et une ampleur particulières, dues à la coïncidence dans le temps de trois événements majeurs:

- l'avènement du régime démocratique, le 25 Avril 1974, qui ouvre une période de transition politique et, dans un premier temps, de bouleversements politiques et sociaux profonds;

- la décolonisation qui suit ces événements politiques et qui remet définitivement en cause l'ancienne insertion géo-économique du Portugal;

- l'approfondissement de la crise économique internationale, consécutif au choc pétrolier de 1973.

Il ne s'agit pas pour nous de faire ici l'histoire des évolutions économiques et sociales récentes au Portugal. Nous nous bornerons à faire une référence rapide au comportement d'un certain nombre de grandes variables, afin de mettre en évidence

le dérèglement. ou les turbulences qui caractérisent le cadre macroéconomique. Ensuite, et surtout, nous nous intéresserons aux tendances qui, sur ces quinze dernières années, caractérisent l'évolution de l'industrie et la recherche d'un nouveau cadre régulateur.

## 2.1. LES TURBULENCES: INSTABILITE DE LA CONJONCTURE

Par rapport au comportement des grandes variables macroéconomiques, la période qui s'étale du 25 Avril 1974 jusqu'à nos jours est essentiellement marquée par l'instabilité conjoncturelle. Les graphiques des pages suivantes donnent une image assez précise de ces évolutions (les données chiffrées sont présentées en annexe).

### - Croissance et évolution de la conjoncture -

On observe un ralentissement de la croissance globale et de la croissance industrielle par rapport à la période 1960-73 mais on constate, surtout, une très forte irrégularité: les phases de faible croissance (voire de croissance négative) alternent avec des phases de relance où l'on observe des taux relativement élevés. L'évolution de la FBCF confirme l'instabilité des conjonctures successives et, comme on pourrait s'y attendre, les variations sont encore d'une plus forte ampleur que celles du PIB.

Les années 1974/75 constituent une première période de contraction et, puis, de chute de la croissance, où la

conjoncture est fortement influencée par les bouleversements politiques et sociaux du moment. La période 1976/77 se caractérise par une certaine reprise de la croissance. Toutefois, le caractère expansionniste de la politique économique se manifeste dans un contexte où subsiste une profonde désarticulation des conditions de production. Il en résulte une forte détérioration des équilibres avec l'extérieur et, dans un contexte de crise cambiale, la négociation du premier accord avec le FMI. Les années 1978/79 constituent ainsi une période de fort ajustement, même si les taux de croissance sont relativement élevés. La croissance est alors entraînée par les exportations, suite à une chute du salaire réel et à une forte dévaluation de l'Escudo. La période 1980/81/82 se caractérisera par une nouvelle relance de la demande interne. Cependant, l'encadrement international devient à nouveau défavorable (deuxième choc pétrolier, montée du dollar et des taux d'intérêt internationaux). La très forte dégradation des comptes avec l'extérieur conduira au deuxième accord avec le FMI. La mise en oeuvre de cet accord correspond aux années 1983/84. Toute la politique économique sera alors subordonnée à un objectif de réduction du déficit de la balance des opérations courantes, avec notamment une accentuation de la dévaluation de la monnaie portugaise et de la chute du salaire réel. Il en résultera une chute du produit et de l'investissement. A partir de 1985 s'ouvre une nouvelle conjoncture qui se prolonge jusqu'à nos jours. Dans un environnement extérieur à nouveau favorable (les "trois baisses": dollar, taux d'intérêt et prix du pétrole) mais aussi dans un cadre intérieur plus stable, on constatera un très bon comportement des variables macroéconomiques: production et investissement en forte croissance, augmentation du salaire réel, baisse du chômage, réduction du taux d'inflation et solde positif de la balance des transferts courants.

- Le déséquilibre extérieur -

L'évolution de la balance des transferts courants montre que le déséquilibre extérieur a constitué, avec une intensité variable selon les conjonctures, la principale contrainte de la croissance. Jusqu'en 1974, l'économie portugaise présentait des soldes d'opérations courantes positifs, malgré une balance commerciale traditionnellement déficitaire; les recettes du tourisme et les remises des émigrés ont permis, tout au long des années soixante, de financer un déficit commercial lié à une croissance industrielle rapide. A partir de 1974, le taux de couverture des importations par les exportations diminue, du fait d'une perte de compétitivité, tandis que l'accroissement du déséquilibre commercial est dû, en grande partie, à une détérioration accentuée et durable des termes de l'échange. En conséquence, le niveau d'endettement extérieur devient très élevé, même si le Portugal est un débiteur récent en comparaison avec les autres grands débiteurs. Si au début de la crise l'accroissement de la dette est dû à l'ampleur du déficit commercial et à la stagnation, voire la chute, des recettes du tourisme et des transferts (essentiellement remises des émigrés), la dette extérieure va changer rapidement de configuration; progressivement, les intérêts de la dette deviennent importants et contribuent fortement au déficit de la balance des opérations courantes. A partir de l'année 1983, on observe toutefois une diminution de l'accroissement du déséquilibre extérieur et même, au cours de la période 1985/86/87, des soldes positifs de la balance des opérations courantes ainsi qu'une forte amélioration des ratios liés à la dette extérieure.



- Inflation et chômage -

L'accélération de la croissance des prix à la consommation remonte aux années qui précèdent le 25 Avril 1974. Cependant, après cette date, le différentiel d'inflation par rapport aux autres pays de l'OCDE augmente fortement. On remarque toutefois une évolution très positive après l'inflation record de 1984.

Quant au taux de chômage, il restera relativement peu élevé, si l'on le compare avec celui des autres pays européens de l'OCDE. Ce comportement est tout à fait étonnant, étant donné la forte augmentation de la population active qui dérive de l'arrêt du flux migratoire, de l'arrivée massive des rapatriés des anciennes colonies et de la réduction du contingent militaire. On observe en outre une diminution sensible du taux de chômage à partir de 1986, évolution qui se prolonge jusqu'à nos jours.

- L'endettement public -

La période qui suit l'année 1974 marquera encore le passage d'une vision orthodoxe de l'équilibre budgétaire à une politique budgétaire expansionniste, où la forte augmentation des dépenses publiques ne sera que partiellement compensée par l'augmentation des recettes. L'économie portugaise sera ainsi confrontée à d'importants déficits des administrations publiques.

La dette publique, inférieure à 20% du PIB en 1974, augmentera progressivement jusqu'à représenter 65% du PIB en 1985. Cette situation est aujourd'hui une importante contrainte.

de la politique économique, comme en témoigne le poids croissant des intérêts versés au titre de la dette publique.

#### AGREGATS BUDGETAIRES

(Ensemble des administrations publiques, en % du PIB)

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Dépenses	22,0	30,7	40,1	42,2	41,3	42,6	41,7	43,5
Recettes	24,7	25,2	29,8	30,9	31,2	34,2	32,7	30,3
Solde	2,7	-5,5	-10,3	-11,3	-10,1	-8,4	-9,0	-13,3
Intérêts versés	0,8	0,9	3,1	5,4	5,4	6,4	7,1	7,9

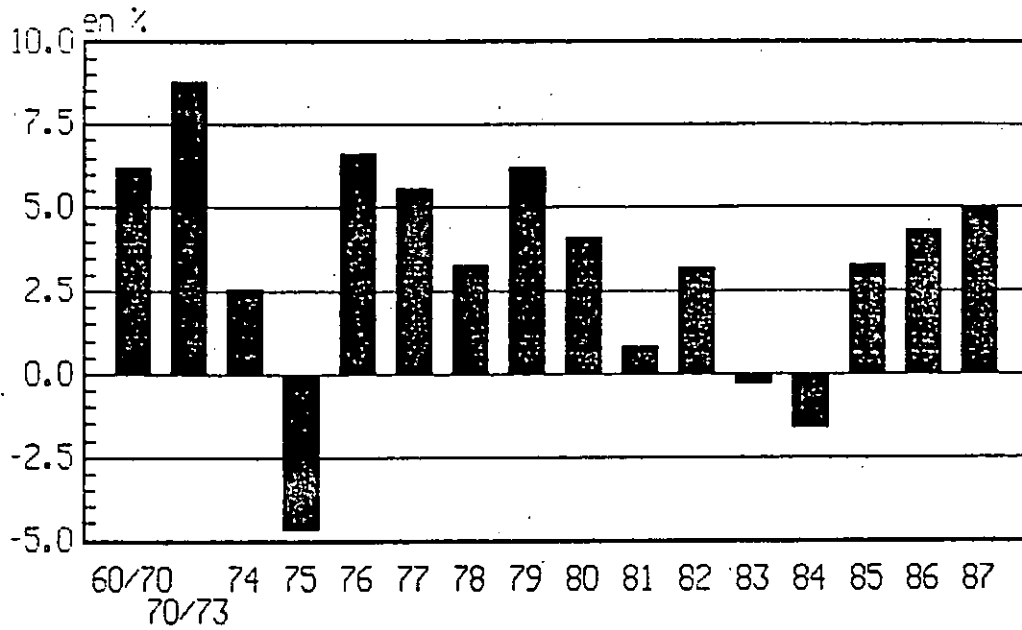
Sourcé: OCDE, 1986.

\*

\* \*

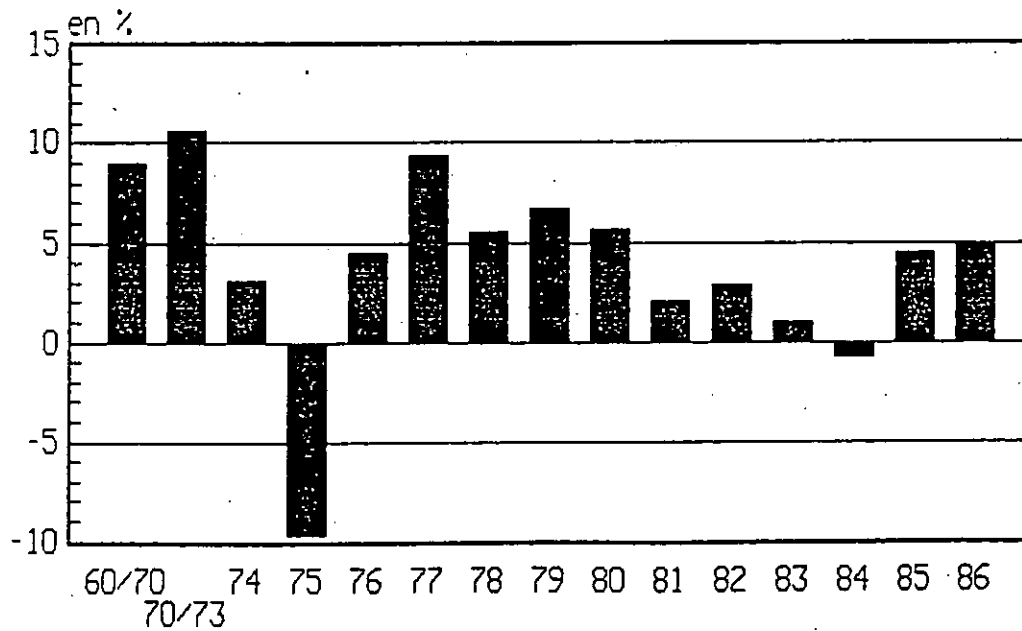
Dans l'ensemble, le comportement des grandes variables macro-économiques traduit une évolution très instable. Au-delà d'une explication spécifique pour chacune de ces variables, nous pouvons affirmer que ces turbulences sont le symptôme de l'absence d'un cadre global de régulation stable. Malgré cela, il n'en est pas moins vrai que la période qui s'ouvre en 1985 et se prolonge jusqu'à nos jours se distingue par le fait que, pour la première fois depuis 1974, on assiste à une amélioration assez forte et prolongée de la presque totalité de ces variables. Un contexte économique extérieur plus favorable, une plus forte stabilité du cadre politique interne et la définition d'un nouveau cadre d'insertion géo-économique dont le symbole est l'adhésion du Portugal aux Communautés Européennes sont autant d'événements favorables qui font de la période actuelle un moment privilégié d'ouverture d'une nouvelle phase de développement.

PRODUIT INTERIEUR BRUT  
taux de croissance annuel



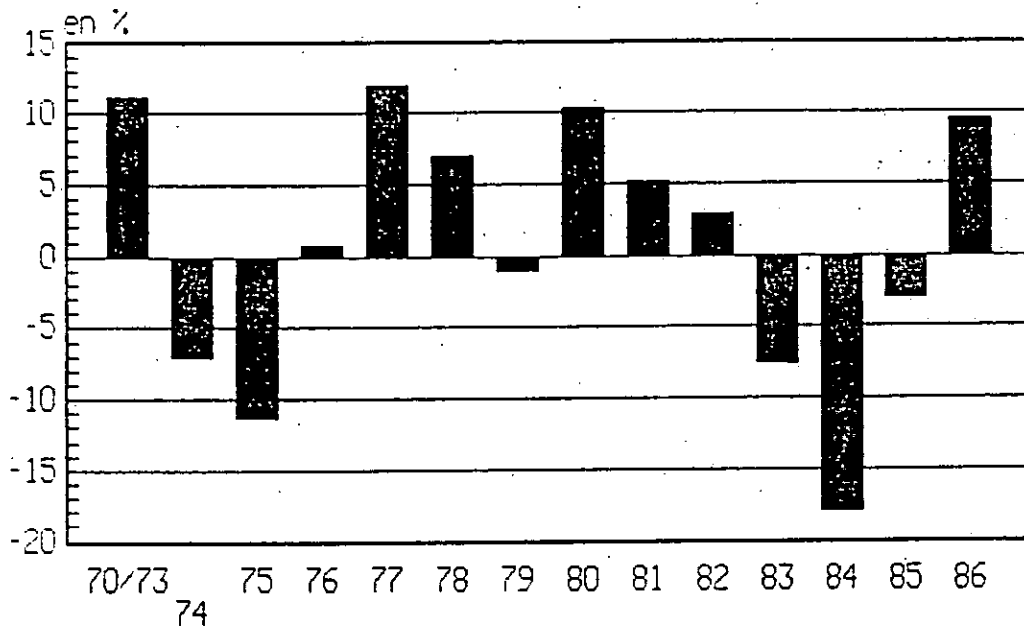
source: Annexe I.1

PRODUIT MANUFACTURIER  
taux de croissance annuel



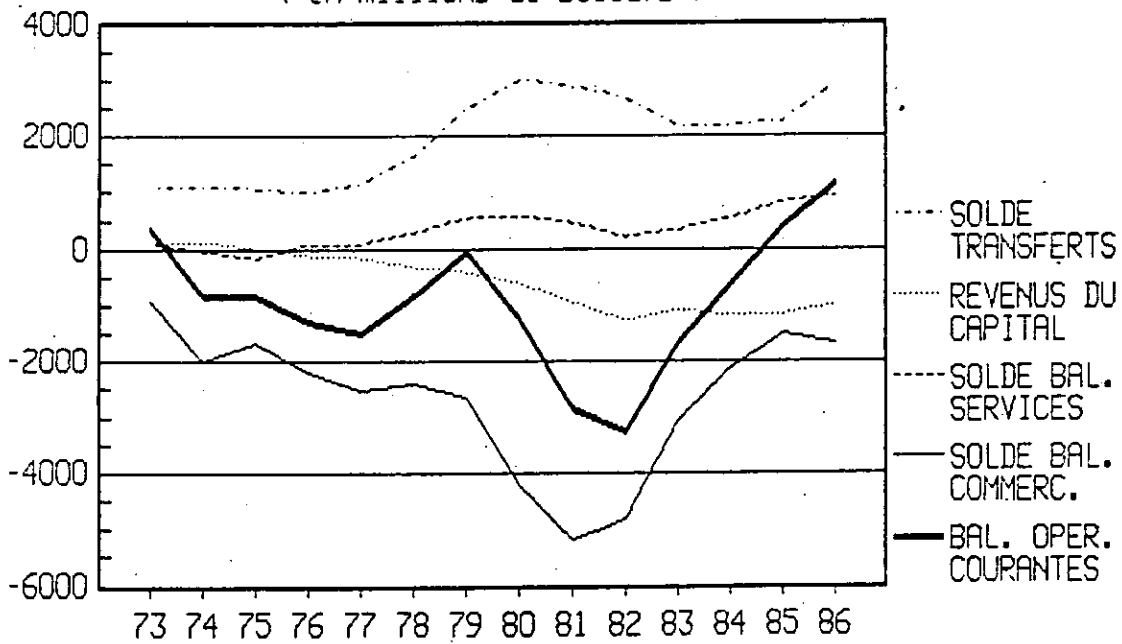
source: Annexe I.1

FBCF  
taux de croissance annuel

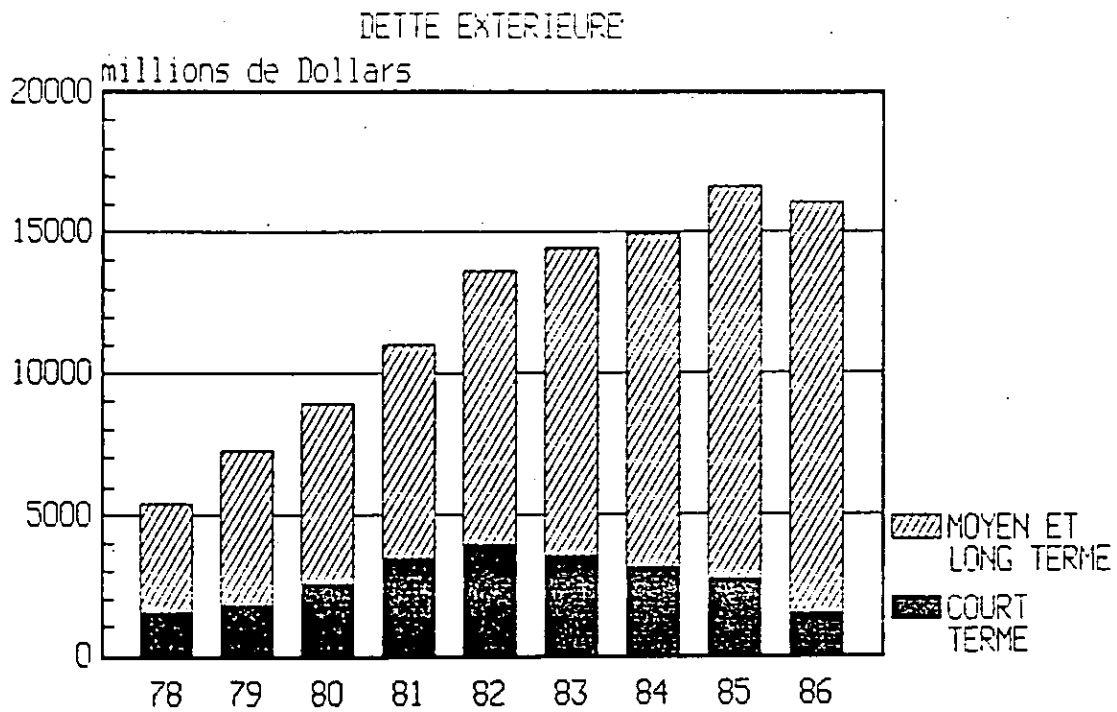


source: Annexe I.1

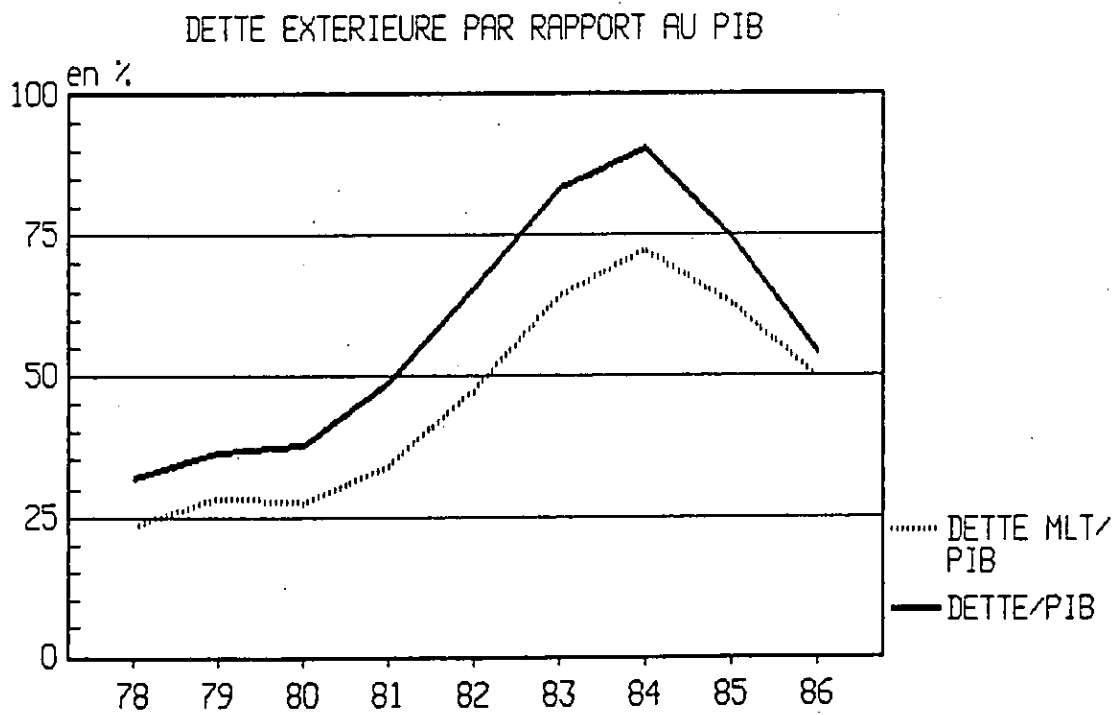
BALANCE DES OPERATIONS COURANTES  
( en millions de Dollars )



source: Annexe I.2

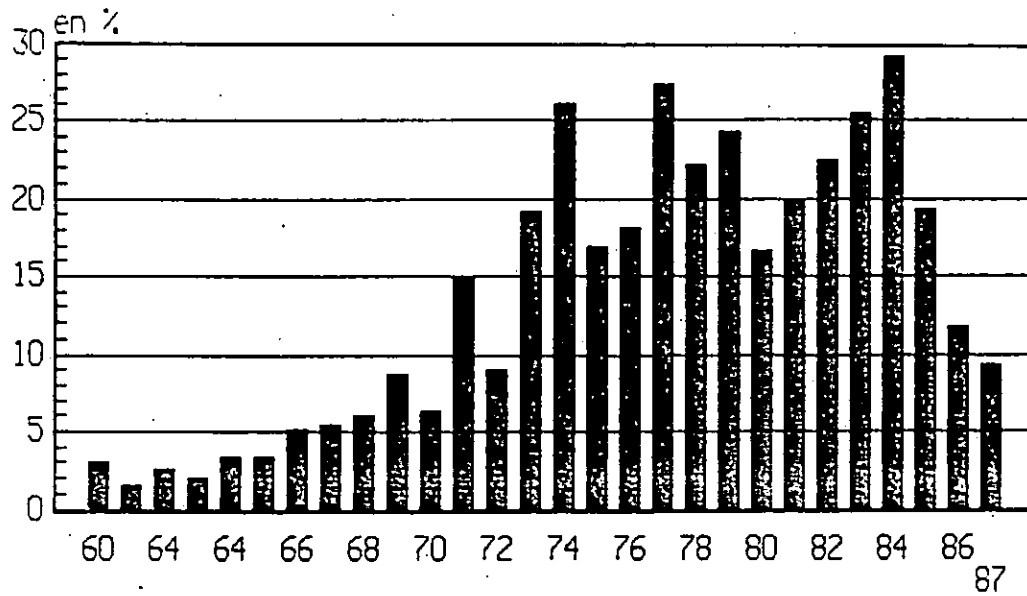


source: Annexe I.3



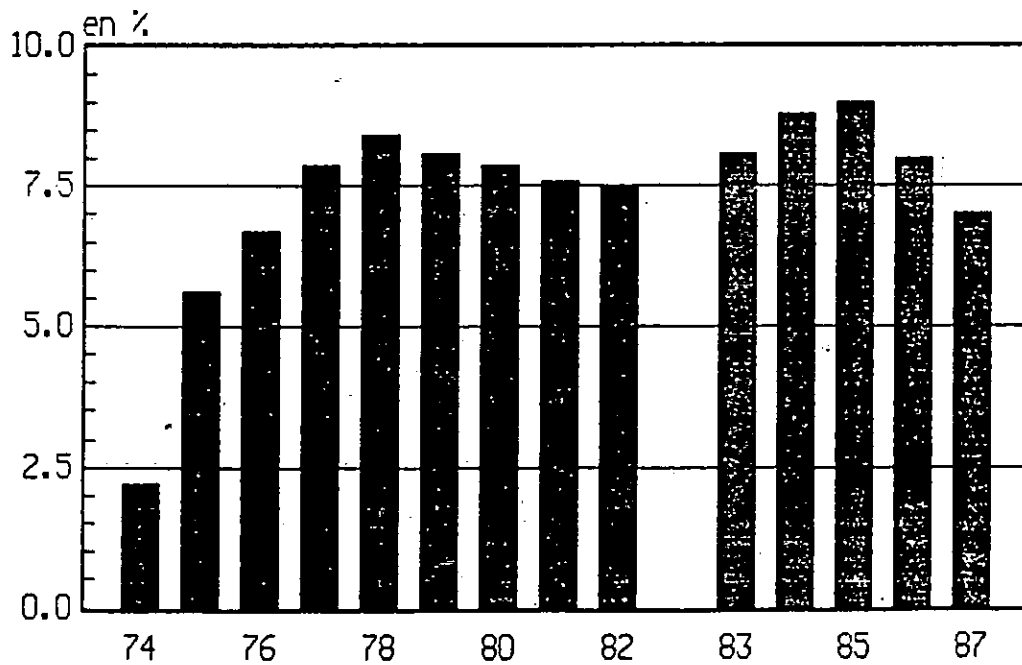
source: Annexe I.3

PRIX A LA CONSOMMATION  
taux de variation par rapport à l'année  
précédente



source: Annexe I.4

TAUX DE CHOMAGE



source: Annexe I.4

## 2.2. LES DYNAMIQUES INDUSTRIELLES: ABSENCE DE MUTATIONS SPECTACULAIRES ET VULNERABILITE EXTERNE

Si l'on regarde l'évolution de la structure sectorielle de l'industrie manufacturière après 1974, on est forcé de constater qu'à la différence des périodes précédentes, elle ne s'est pas traduite par des mutations importantes. La seule tendance décelable est un relatif accroissement du poids de la branche "textile, habillement et chaussure". L'industrie portugaise reste, ainsi, marquée par le poids des industries de biens de consommation courante ainsi que par la faiblesse des filières mécaniques et électriques.

### STRUCTURE DE L'EMPLOI MANUFACTURIER

	Stat. Industrielles (I.N.E.)		"Quadros de Pessoal" (Min. du Travail)	
	1977	1983	1979	1985
Aliment/Boissons/Tabac	14,2	13,0	10,9	10,8
Text/Habillem/Chauss.	28,5	30,9	29,8	33,4
Prod. Bois et Liège	9,6	7,9	10,8	9,2
Papier et Imprimerie	6,2	6,5	5,4	5,4
Chimie et Pétrole	9,1	9,0	7,8	7,7
Prod. Min. non Métall.	8,8	8,4	7,9	7,3
Métallurgie de Base	3,0	3,0	2,8	2,8
Prod. Métalliques et Equipements	20,1	21,0	23,3	22,2
Autres Industries	0,5	0,4	1,3	1,2
Industrie Manufact.	100,0	100,0	100,0	100,0

La portée de ce type d'analyse est cependant très limitée. On ne dispose pas en effet de données récentes et fiables concernant la valeur ajoutée brute des différents secteurs industriels; par ailleurs, les deux sources utilisées à propos de l'emploi ne sont pas compatibles. D'une façon plus fondamentale, nous pensons qu'une analyse en termes de structure sectorielle n'a qu'une pertinence relative. Non seulement elle peut cacher des évolutions plus fines intra-branche mais encore la distinction entre branches traditionnelles et branches modernes n'a aujourd'hui plus beaucoup de sens: la distinction devrait plutôt se faire entre formes traditionnelles et formes innovantes de la production.

L'image de la structure industrielle portugaise peut être précisée à l'aide d'une analyse en termes de spécialisation internationale. A ce niveau, un certain nombre de travaux très complets sont disponibles (1). Les commentaires qui suivent s'appuient sur une méthodologie consistant à classer les différentes branches selon deux critères principaux (intensité exportatrice et taux de couverture du marché intérieur) et un critère complémentaire (contribution au solde commercial). On obtient ainsi une image où les branches sont classées en quatre grands groupes (voir encadré et tableau à la page suivante):

- un premier groupe à "spécialisation intégrale", où l'intensité exportatrice est élevée (supérieure à la moyenne) et où le taux de couverture du marché intérieur se situe également au-dessus de la moyenne. Dans ce groupe, on retrouve les branches

---

(1) FERNANDES et alii (1983 et 1986); FREIRE DE SOUSA (1983); COSTA / FREIRE DE SOUSA (1986). Ces travaux suivent de près la méthodologie couramment employée par le CEPPII.



Indicateurs de Spécialisation

Intensité Exportatrice:  $X_i/P_i$

Degré de Couverture  
du Marché Intérieur :  $(P_i - X_i) / (P_i + M_i - X_i)$

Indicateur de Spécialisation:  $P_i / (P_i + M_i - X_i)$

$$\text{Contribution au Solde Commercial: } \left[ \frac{X_i - M_i}{(X_i + M_i)/2} - \frac{\sum X_i - \sum M_i}{(\sum X_i + \sum M_i)/2} \right] * \frac{X_i + M_i}{\sum X_i + \sum M_i} * 100$$

$P_i$  - valeur brute de la production de la branche  $i$  (avec soustraction de la variation du stock de produits finis).

$X_i$  - exportations de produits de la branche  $i$ .

$M_i$  - importations de produits de la branche  $i$ .

note: les données de base concernent l'année 1980; source: INE;

SECTEURS	INTENSITE EXPORT.	DOCOUV. M.INT.	IND.SPEC	CONT.S. COMM.
ALIMENTATION	0,095	0,859	0,950	-0,998
BOISSONS	0,674	0,823	2,522	3,462
TABAC	0,018	0,992	1,010	0,028
TEXTILE/HABILLEMENT	0,440	0,821	1,467	21,902
CHAUSSURE/CUIR	0,442	0,825	1,478	2,911
BOIS/LIEGE	0,574	0,915	2,145	9,591
AMEUBLEMENT	0,085	0,984	1,075	0,310
PATE A PAPIER	0,682	0,825	2,592	3,929
PAPIER/CARTON	0,192	0,834	1,031	0,632
IMPRIMERIE	0,060	0,930	0,990	0,052
CAOUTCHOUC	0,072	0,707	0,762	-0,753
CHIMIE	0,191	0,570	0,704	-10,839
ENGRAIS	0,264	0,866	1,175	0,560
DERIVES DU PETROLE	0,128	0,857	0,983	0,771
PROD. MIN.NON METAL.	0,177	0,906	1,101	1,955
CIMENT	0,002	0,948	0,950	-0,211
METALL.DE BASE	0,135	0,639	0,739	-4,449
PROD.METALLIQUES	0,335	0,514	0,774	-1,994
MACH.NON ELECTRIQUES	0,402	0,142	0,238	-15,981
MACH.MAT.ELECTRIQUE	0,350	0,522	0,804	-1,770
CONSTRUCT.NAVALE	0,079	0,925	1,005	0,161
MAT.DE TRANSPORT	0,281	0,421	0,586	-7,052
IND.DIVERSES	1,729	-0,175	0,240	-2,218
TOTAL IND.MANUFACT.	0,260	0,684	0,924	0,000

à forte contribution positive au solde commercial (textile et habillement, bois et liège) ainsi que d'autres branches à contribution également positive mais moins importante (boissons, chaussures et cuir, pâte à papier).

- un deuxième groupe se caractérise par une situation d'autosuffisance; l'intensité exportatrice y est faible mais le taux de couverture du marché intérieur et l'indicateur de spécialisation demeurent au-dessus de la moyenne. Tel est le cas des branches: alimentation, tabac, ameublement, papier/carton, imprimerie, dérivés du pétrole, produits minéraux non-métalliques, ciment, construction navale. Comme on pouvait s'y attendre, la contribution de ce groupe au solde commercial est négligeable (que ce soit en positif ou en négatif). On peut également inclure dans ce groupe la branche engrais (bien que l'intensité exportatrice y soit légèrement supérieure à la moyenne, la contribution au solde commercial y est négligeable) et la branche caoutchouc (malgré un indicateur de spécialisation un peu inférieur à la moyenne, le taux de couverture du marché intérieur est élevé et la contribution au solde commercial négative mais très peu importante).

- le troisième groupe comprend les branches où l'on vérifie une situation très nette de sous-spécialisation. Il s'agit des branches chimie et métallurgie de base (indicateur de spécialisation, intensité exportatrice et taux de couverture du marché intérieur inférieurs à la moyenne) ainsi que des branches machines non-électriques et matériel de transport (pour lesquelles malgré une intensité exportatrice supérieure à la moyenne, le taux de couverture du marché intérieur est très bas). Dans tous les cas, la contribution au solde commercial est fortement négative.

- finalement, le dernier groupe est constitué par les branches produits métalliques et machines et matériel électrique, où l'on constate une situation typique de spécialisation intra-branche. Dans les deux cas, on a des taux de couverture du marché intérieur qui avoisinent les 50% ainsi qu'une intensité exportatrice relativement importante. Ainsi, parallèlement à l'importance des flux de commerce extérieur par rapport à la production, leur contribution au solde commercial est faiblement négative.

Cette configuration de la spécialisation internationale de l'industrie manufacturière portugaise reste, fondamentalement, le résultat du sentier de croissance industrielle suivi depuis le début des années soixante. A partir de 1974, on n'observe pas, en effet, d'altérations significatives de cette configuration, malgré la chute (1974/76) puis, la reprise des exportations aussi bien que de leur contribution aux exportations mondiales de produits manufacturés (voir en détail FERNANDES et alii, 1983).

Les points forts de la spécialisation internationale portugaise restent axés sur des branches intensives en travail ou bien liées aux ressources forestières. Cela n'exclut pas des évolutions relativement importantes à l'intérieur de chaque branche. Au niveau du textile/habillement et du cuir/chaussure, par exemple, ces dernières années ont connu un glissement de la compétitivité vers les segments d'aval (plus intensifs en travail) mais, en même temps, une nette amélioration de la gamme exportée (up-grading). Dans la branche machines et matériel électrique, l'intensité exportatrice croissante s'explique en grande partie par la présence des firmes multinationales dans des domaines tels que les composants électroniques et l'électronique "grand public".

Les points faibles de la spécialisation de l'industrie manufacturière concernent l'ensemble des équipements non-électriques, la chimie organique, la sidérurgie/métallurgie et l'automobile. Il est vrai qu'on a pu constater une amélioration, très relative, dans la filière automobile, liée à l'investissement étranger dans la fabrication des pièces et composants (notamment l'investissement de Renault dans la production et l'exportation de blocs-moteurs et de boîtes de vitesses ainsi que dans la création d'une fonderie). De même, les investissements publics dans certains segments de la chimie organique ont contribué à améliorer le profil de spécialisation dans cette branche.

Ce profil de spécialisation est habituellement considéré comme vulnérable. Mais en conclusion, comme c'est souvent le cas dans les études citées (notamment, FERNANDES et alii, 1983), que la vulnérabilité externe résulte d'un profil de spécialisation mal adapté aux évolutions de la demande internationale relève un peu du truisme. Nous nous sommes intéressés, ici, à l'analyse de ce profil afin de mieux préciser l'image sur l'industrie manufacturière au Portugal. Mais, au-delà du constat de sa vulnérabilité extérieure, nous pensons que les raisons du faible dynamisme dont fait preuve l'industrie depuis 1974 et jusqu'à une période récente doivent être situées dans le cadre de la transition économique évoquée plus haut et notamment, en l'absence d'un nouveau cadre cohérent de régulation de l'ensemble de l'économie.

### 2.3. CONCURRENCE ET STRUCTURATION DES CAPITAUX: UNE EVOLUTION CONTRADICTOIRE

Après l'année 1974, les conditions de concurrence ainsi que la structuration du pouvoir économique vont subir d'importants changements. Sans entrer dans le détail, deux évolutions majeures doivent être mentionnées.

Tout d'abord, le cadre régulateur de la concurrence des capitaux devient progressivement plus concurrentiel. Dans un premier temps, c'est l'extinction du "conditionnement" industriel et les effets de l'accord commercial signé avec la CEE en 1972. Ensuite, c'est la libéralisation croissante de l'investissement étranger. Finalement, l'intégration du Portugal dans les Communautés Européennes, en 1986, confirmera définitivement cette tendance vers la mise en place d'un cadre de plus en plus concurrentiel et internationalisé.

L'autre aspect majeur est celui qui découle des nationalisations de 1975. Ces nationalisations ont eu une incidence très forte dans le domaine industriel et financier; elles conduiront, dans la pratique, à la complète désarticulation des grands groupes privés, constitués au cours de la période précédente. En même temps, le cadre juridique issu de la Constitution de 1976 et de la législation qui suit (notamment la loi de délimitation des secteurs, Loi 46/77 du 8 Juillet) consacrera le principe de l'irréversibilité des nationalisations et interdira aux capitaux privés l'accès à d'importants secteurs d'activité (banques et assurances, secteurs liés aux infrastructures économiques et "secteurs industriels de base"). Cette configuration légale restera longtemps en place. Il va falloir attendre les trois dernières années pour assister à une libéralisation limitée

du secteur bancaire et d'assurances et à la formation d'un consensus pour que la prochaine révision constitutionnelle (1989) remette en cause le principe de l'irréversibilité des nationalisations (1).

Ces deux évolutions contradictoires se sont traduites par un résultat un peu paradoxal: dans un cadre plus concurrentiel et plus ouvert à l'extérieur (et, notamment, avec l'accélération de l'investissement étranger), le capital privé national a subi une déstructuration profonde; en même temps, le secteur public industriel s'est vite retrouvé dépourvu de dynamisme, du fait des difficultés liées à quelques grands projets industriels évoqués plus loin dans ce chapitre. Dans l'ensemble, nous pensons trouver ici une des explications au faible dynamisme de l'évolution de l'appareil productif industriel.

Cependant, ces dernières années apportent des signes nouveaux et plus positifs au niveau de la structuration des capitaux. Ainsi, on a pu constater, ces trois ou quatre dernières années, l'émergence d'un certain nombre de groupes de PME, déconcentrés au niveau productif tout en participant à de nouvelles sociétés commerciales ou financières (par exemple, un certain nombre de PMI portugaises participent à la constitution des nouvelles banques privées créées à la suite de la libéralisation de l'activité bancaire).

---

(1) Pour plus de détails sur l'extension des nationalisations, voir entre autres ROMAO (1981) et SILVA (1982).

#### 2.4. LE RAPPORT SALARIAL: RIGIDIFICATION DU CADRE INSTITUTIONNEL ET RECHERCHE DE FLEXIBILITE

L'évolution du rapport salarial constitue sans doute un enjeu central de la période de transition. Après des changements majeurs intervenus dans la codification étatique qui ont conduit à une rigidification des conditions de mobilisation de la force de travail, on assiste à une évolution ambiguë du rapport salarial, où recherche de flexibilité et blocage du salaire réel vont de pair.

##### A) Le nouveau cadre institutionnel de régulation du rapport salarial

Suite au déclenchement du processus de démocratisation de la société portugaise, des changements significatifs touchant la dimension institutionnelle et contractuelle du rapport salarial vont avoir lieu. A ce propos, la spécificité du cas portugais tient au fait que ces changements coïncident avec l'approfondissement de la crise et sont concentrés sur une période extrêmement courte (1974-75). D'autre part, ils se superposent aux altérations des flux sur le marché du travail: stabilisation du flux migratoire vers l'Europe, rapatriement des ressortissants des anciennes colonies et réduction du contingent militaire.

Ces changements ont concerné (1):

---

(1) Pour plus de détails, voir BESSA (1986).

- un nouvel encadrement institutionnel des rapports de travail nettement plus favorable aux travailleurs, se traduisant par une nouvelle législation: droit de grève, conditions plus strictes de licenciement, garanties d'activité syndicale, réduction de la durée moyenne du travail (normalisation de la durée hebdomadaire et du congé annuel);

- un rapport de force global plus favorable aux travailleurs, dans les négociations contractuelles comme à l'intérieur de l'entreprise; le principe de la non-intervention de l'Etat dans les contracts collectifs est affirmé;

- une évolution du système salarial: établissement d'un salaire minimum fixé par les pouvoirs publics, actualisation régulière et négociée des salaires, généralisation des rémunérations salariales complémentaires (13<sup>e</sup> et 14<sup>e</sup> mois), élévation du poids relatif du salaire indirect;

- un élargissement de la couverture de la sécurité sociale ainsi qu'une augmentation du poids des cotisations (à la charge des travailleurs et des entreprises); création d'une allocation chômage.

Dans un contexte marqué par de fortes tensions sociales au cours des années 1974 et 1975, ces changements ont introduit une rupture profonde et abrupte dans les conditions de mobilisation et d'usage de la force de travail qui avaient prévalu tout au long de la période précédente. Cette évolution de la régulation du rapport salarial, après le 25 Avril 1974, va dans le sens d'un encadrement institutionnel qui s'inspire de la configuration jusqu'alors prévalente dans les pays industrialisés d'Europe Occidentale. Mais on peut s'interroger sur le degré de correspondance entre, d'une part, ce "mimétisme" qui conduit à la



rigidification du cadre institutionnel de régulation et, d'autre part, les conditions de fonctionnement concrètes ainsi que les pratiques sociales effectives au niveau de la base productive.

Tout en restant, dans le présent chapitre, à un niveau d'analyse très global, nous aborderons deux aspects centraux de l'évolution réelle du rapport salarial: celui de la dynamique productivité / salaires et celui de l'évolution des formes d'emploi.

#### B) Dynamique productivité / salaires et récurrence de la contrainte externe

Nous avons pu reconstituer deux séries, sur longue période, concernant respectivement l'évolution de la productivité apparente du travail et l'évolution du salaire réel, dans un cas comme dans l'autre, pour l'industrie manufacturière (1).

Jusqu'en 1974, les gains de productivité dans l'industrie sont appréciables; ils se produisent de façon assez régulière et en s'accéléralant à partir du milieu des années soixante. Cela confirme l'idée d'une intensification du mode de produire, liée à des niveaux très élevés d'investissement et à l'essor de nouvelles industries. Bien que les données sur

---

(1) Nous avons présenté une première analyse de l'évolution de ces deux variables in COURLET et SILVA (1986); d'autre part, le résultat auquel nous aboutissons est, approximativement, confirmé par les analyses de MATEUS (1983) et OCDE (1986).

l'évolution du salaire réel ne soient pas très fiables jusqu'en 1970, on estime que pendant cette période le salaire réel a augmenté, bien que d'une façon nettement plus modérée que la productivité et - il faut le souligner - à partir de niveaux salariaux très bas.

Entre 1974 et 1976, on observe une évolution disparate de ces deux variables: la productivité stagne pratiquement en 1974, elle chute en 1975 et ne reprend que modérément en 1976. Le salaire réel augmente très fortement en 1974 et 1975 pour se stabiliser en 1976. L'amplitude des variations est frappante: pour un indice de 100 en 1973, le salaire réel moyen s'élève à 113,7 et à 125,4 respectivement en 1974 et en 1975. Cette augmentation est encore plus prononcée dans les branches exportatrices intensives en travail puisque la fixation du premier salaire minimum a joué dans le sens d'une diminution des disparités salariales.

A partir de 1977, la productivité reprend son évolution positive. Inversement, le salaire réel connaît une chute prolongée qui le situera en 1984 au dessous du niveau de 1973. A partir de 1985 et selon une tendance qui se prolonge jusqu'aujourd'hui, l'évolution du salaire réel sera, cependant, positive.

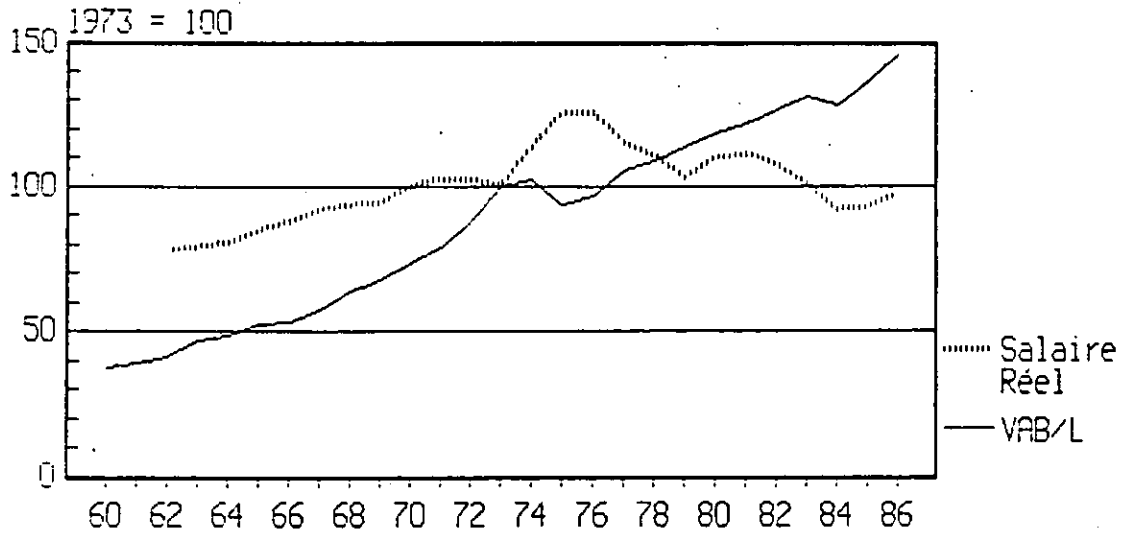
Avant de procéder à des commentaires additionnels, nous pouvons utiliser un autre indicateur complémentaire, celui du poids des rémunérations des salariés dans le PIBpm. Les données concernent, cette fois-ci, l'ensemble de l'économie. Pendant les années soixante, cet indicateur reste stable, autour de 40%. Entre 1970 et 1973, on observe une montée du poids des rémunérations dans le PIB, l'indicateur se situant autour de 45%. Comme l'évolution du taux de salarisation n'est pas significative sur la période, nous pouvons conclure que cette augmentation

correspond à une montée très vive du salaire réel. La période 1974/76 fait apparaître les niveaux les plus élevés du ratio rémunérations / PIB. Cela est dû à la conjugaison de la chute de la productivité avec la forte augmentation du salaire réel direct mais aussi avec l'augmentation des contributions pour la sécurité sociale. A partir de 1977, le ratio en question présente une tendance à la baisse, ce qui confirme les évolutions relatives des salaires et de la productivité évoquées auparavant.

Si l'on considère maintenant les trois variables en question (salaire réel, productivité apparente et part des rémunérations des salariés dans le PIB) pour les années extrêmes de la période 73/86, on arrive à un constat qui donne le vrai sens de la dynamique productivité / salaires. Tandis que le pouvoir d'achat du salaire moyen, net de cotisations, est inférieur, en 1985, à ce qu'il était en 1973, la productivité augmente sensiblement. Mais, paradoxalement, la part des rémunérations des salariés dans le PIB reste égale, sinon légèrement plus élevée, par rapport à ce qu'elle était en 1973.

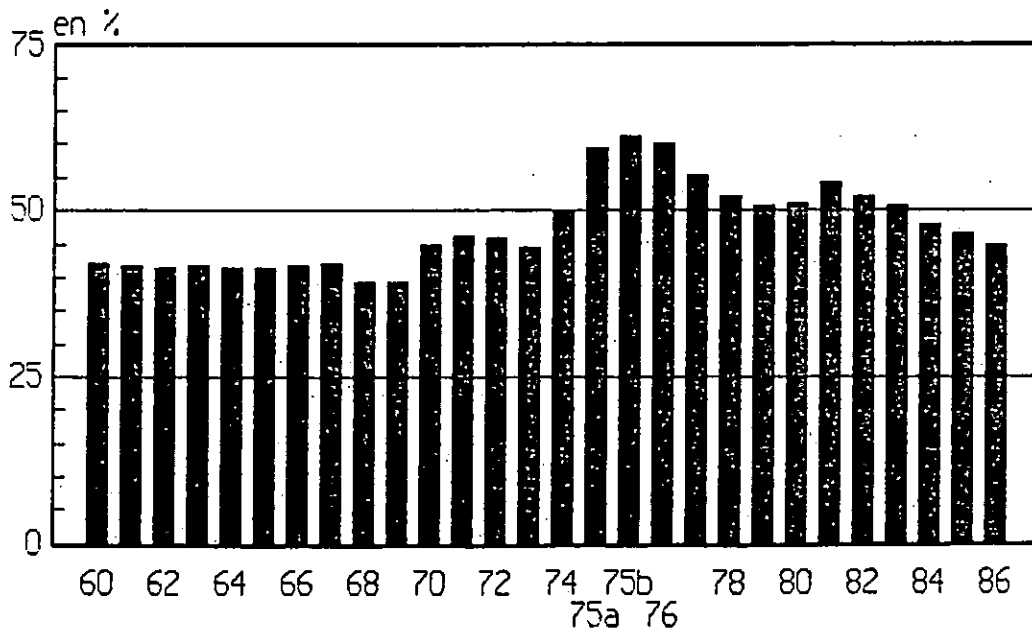
Un premier élément d'explication du paradoxe vient des cotisations obligatoires. Au cours de la période, il y a une augmentation de l'écart entre le coût du travail pour l'entreprise et le salaire reçu par le salarié. Le second élément, plus déterminant, est la conséquence de la détérioration des termes de l'échange, qui introduit une divergence entre le prix auquel les entreprises vendent leurs produits et le prix auquel les salariés acquièrent leurs biens de consommation. A ce niveau, la comparaison entre l'évolution de l'indice de prix implicite dans le PIB, d'une part, et l'indice de prix à la consommation, d'autre part, est frappante. A l'exception des années 1980, 1985 et 1986, les prix à la consommation augmentent toujours plus vite que les prix implicites dans la production. Ainsi, et comme le remarque

INDUSTRIE MANUFACTURIERE  
 évolution de la productivité apparente  
 du travail et du salaire réel



source: Annexe I.5

PART DES REMUNERATIONS DES SALAIRES DANS  
 LE PIB<sub>pm</sub>



source: Annexe I.5

également l'OCDE (1986, pg.43), "au Portugal, les gains tendanciels de productivité ont été pratiquement compensés par les pertes des termes de l'échange". Ainsi, la dynamique productivité / salaires rend compte des difficultés d'évolution du rapport salarial et de la récurrence de la contrainte externe, au cours de ces dernières 12 années.

INDICE DE PRIX IMPLICITE DU PIB ET INDICE DE PRIX A LA  
CONSOMMATION (taux annuel de variation)

(en %)

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
INDICE DE PRIX IMPLICITES PIB	16,2	16,3	26,4	21,6	18,9	19,3	18,4	21,8	24,1	25,1	21,7	17,9
INDICES DE PRIX CONSOMMATION	17,0	18,2	27,3	22,1	24,2	16,6	20,0	22,5	25,5	29,3	19,3	11,7

source: INE et OCDE

C) L'évolution des formes d'emploi: quelques éléments

L'évolution des formes d'emploi rend compte d'une recherche de flexibilité, consécutive au caractère plus rigide qui caractérise globalement l'encadrement institutionnel.

Le premier aspect important est celui de l'extension des formes précaires d'emploi, suite à l'autorisation légale (depuis Octobre 1976) des contrats à durée déterminée, lesquels deviennent rapidement le principal mode d'embauche de nouveaux travailleurs. Comme l'évoque RODRIGUES (1985), à partir des données du Ministère du Travail pour l'année 1984, les contrats à durée déterminée concernent désormais 12,6% des travailleurs de

l'industrie manufacturière (11,6% et 14,4% des travailleurs masculins et féminins, respectivement). Ils sont particulièrement importants dans des secteurs tels que le textile, l'habillement, le cuir, la chimie et pétrole, le caoutchouc, les articles en matières plastiques et, en dehors de l'industrie, dans l'hôtellerieaux publics.

A cette précarisation du rapport salarial, permise par le cadre légal, s'ajoute la forte expansion des formes de travail qui échappent au contrôle institutionnel. Par comparaison entre les données concernant les travailleurs pour le compte d'autrui déclarés au Ministère du Travail (en Mars 1981) et les salariés recensés, sur le lieu de résidence, par le Recensement Général de la Population de 1981, M.J.RODRIGUES présente une estimation de l'importance des travailleurs salariés non-déclarés, reproduite ci-dessous. Le travail non-déclaré y présente un poids très important dans le BTP et dans certaines activités tertiaires; son poids est également loin d'être négligeable dans un certain nombre de branches industrielles: habillement, ameublement, produits en bois et en liège, chaussure, verre, produits métalliques et métallurgie des non-ferreux (pour cette dernière branche, le taux de non-déclaration nous paraît invraisemblable). L'extension du travail non-déclaré, notamment dans l'industrie, est liée au fort développement de modalités d'organisation productive habituellement englobées dans la désignation générique de "secteur informel". Si le constat de l'importance de ce dernier est généralisé, les interprétations sont toutefois différentes (1). Dans la suite de ce travail, nous aurons l'occasion de revenir en détail sur la signification et le rôle du "secteur informel", raison pour laquelle nous ne ferons pas, ici, de plus longs commentaires.

---

(1) voir CABRAL(1983); SILVA(1984); FIGUEIREDO et alii(1985).

Secteur d'activité	salariés non déclarés	taux de non déclara- tion (en %)
Bâtiment et travaux publics	178408	51
Services divers d'entretien	35494	54
Commerce de détail	25252	17
Confection et habillement	15147	20
Autres produits chimiques	12882	39
Pêche	12740	59
Industries textiles	11639	7
Ameublement	11232	30
Métallurgie non-ferreux	10876	65
Produits métalliques	10464	12
Transports terrestres	7761	10
Hotellerie	6561	23
Restauration	6313	12
Produits en bois et liège	5210	13
Industries alimentaires	3696	5
Services aux entreprises	3673	15
Industrie de la chaussure	3549	17
Electricité et gaz	3488	15
Imprimerie et édition	3174	11
Services personnels divers	3073	23
Services d'assainissement	2450	24
Industrie du verre	2063	17
Services culturels divers	1502	25
Services de transport	1419	13
Porcelaine et faïence	1404	8
Machines et matériel électrique	992	3
Machines non-électriques	148	0,4

Source: RODRIGUES, 1985b.

### 3. TRANSITION INDUSTRIELLE ET STRATEGIES D'ACTEURS: UN PREMIER BILAN

La période qui s'étend de l'année 1974 à nos jours constitue donc, pour l'économie portugaise, une phase de transition dans son itinéraire de développement. Cela est tout d'abord mis en évidence par la durée et l'intensité de la crise. Mais, d'une façon plus décisive, ce sont les enjeux économiques et sociaux présents ainsi que la recherche de stratégies permettant de les affronter qui font de cette période une crise de développement.

A la remise en cause du sentier de croissance et du cadre global de régulation qui avaient prévalu jusqu'en 1974 succède la recherche de nouvelles dynamiques industrielles et de nouveaux principes de régulation capables, à la fois, de promouvoir la croissance économique et en même temps de permettre une reproduction sociale adaptée aux nouvelles exigences sociales ainsi qu'à l'amélioration des conditions de vie. Cependant, au cours de ces années de turbulences, il n'est pas toujours facile d'entrevoir l'émergence d'un nouveau modèle cohérent. Du point de vue de l'industrialisation et du développement industriel, les évolutions qui ont lieu depuis 1974 révèlent même des dynamiques et des stratégies contradictoires, que l'on analysera par la suite.



### 3.1. DOMINANCE DE LA CONJONCTURE ET ABSENCE D'IDEE MOBILISATRICE

Le dérèglement des grands équilibres macroéconomiques a conduit à une politique économique dominée par la nécessité cyclique d'ajustement conjoncturel. En particulier, les difficultés à maîtriser de façon durable le déséquilibre de la balance d'opérations courantes et la montée de l'endettement extérieur se sont traduites par une suite de conjonctures où, apparemment, croissance et équilibre externe deviennent incompatibles. D'une part, il apparaît évident que le niveau d'endettement extérieur a considérablement réduit la marge de manoeuvre pour la croissance industrielle sans que cela soit compensé de manière significative par des contreparties productives. Mais il faut insister ici sur l'ampleur des retournements de tendance subis par les acteurs; cela a créé un cadre trop instable et défavorable pour la définition de nouvelles stratégies, individuelles ou collectives, propres à moderniser l'appareil productif. Ainsi, et c'est l'aspect dominant de l'intervention étatique, peut-on affirmer que la priorité accordée à la gestion conjoncturelle de la crise s'est avérée incapable, à elle seule, de créer les conditions de son dépassement.

Dans l'ensemble, la période qui suit 1974 est marquée, au niveau industriel, par l'absence d'une idée mobilisatrice suffisamment consensuelle en référence à laquelle les différents acteurs puissent situer leurs stratégies individuelles. Cela avait été le cas des deux phases précédentes de l'itinéraire d'industrialisation, où la "substitution aux importations", dans les années quarante et cinquante et, ensuite, la "promotion des exportations" avaient successivement constitué deux idées forces.

Dans ce contexte, l'adhésion du Portugal aux Communautés Européennes, intervenue en 1986, constitue sans doute un facteur nouveau de mobilisation; cette hypothèse semble être confirmée par les réactions, globalement positives, que le processus d'intégration suscite au cours de ces deux dernières années chez les acteurs du développement.

### 3.2. L'ECHEC DE LA STRATEGIE D'AUTOCENTRAGE INDUSTRIEL

Une réponse partielle, en termes de réorientation du sentier de croissance en réponse aux nouvelles conditions qui se mettent en place à partir de 1974, a consisté dans l'essai, relativement timide et, surtout, peu cohérent de mise en place d'un certain nombre de pôles productifs ou de filières visant à fonder un plus grand autocentrage de la base industrielle.

Suite aux nationalisations de 1975, le nouveau secteur public industriel va prendre à son compte un certain nombre de projets définis entre la fin des années soixante et le début des années soixante-dix. Ces projets concernaient la modernisation et l'expansion des industries de biens intermédiaires dont la création remontait à la première vague de substitution d'importations (raffinage du pétrole, sidérurgie, engrais) ainsi que la création de nouvelles activités dans le domaine de la la pétrochimie et de la métallurgie des non-ferreux. L'objectif affirmé était de diversifier la base industrielle, grâce à la mise en oeuvre de filières relativement intégrées. En même temps, on cherchait à modifier la spécialisation internationale, en renforçant les points faibles au niveau des biens intermédiaires et en favorisant l'émergence de nouveaux segments exportateurs.

Finale­ment, ces investissements devaient permettre le renforce­ment d'une base technique nationale autour de l'electromécanique lourde.

Entre 1975 et 1978/80 on a donc assisté à la promotion publique de grands projets industriels, en particulier dans la chimie, la pétrochimie et le raffinage, avec notamment la création du pôle de SINES. Au cours de cette période, une partie très importante du financement externe et interne a été consacrée à réalisation de cet objectif (1). L'impact de ces investissements est, toutefois, resté très en-deçà des objectifs recherchés. Les difficultés rapidement rencontrées dans la poursuite d'une telle trajectoire expliquent le caractère limité des investissements réalisés mais expriment également le caractère non viable de cette trajectoire.

La portée de ces investissements n'a pas été de nature à changer de manière significative ni la structure productive ni la spécialisation internationale de l'industrie portugaise. D'une part, les activités sur lesquelles on a parié correspondent à des capacités excédentaires au niveau mondial. D'autre part, le marché portugais étant souvent trop étroit par rapport à la taille de ces projets, il s'est avéré difficile d'inviter le capital étranger à participer à ce processus aussi bien qu'à garantir l'exportation des excédents. Finale­ment, la contribution très forte de ces investissements à la montée de l'endettement extérieur a suffi, à elle seule, à remettre en cause cette stratégie (voir tableau page suivante). Par suite des difficultés

---

(1) Sur la logique de ces investissements et, notamment, sur leur impact au niveau technologique et financier, voir notre étude consacrée à l'industrie chimique (SILVA, 1982).

rencontrées (et de l'extension, plus limitée que prévue, des projets réalisés) il en a résulté une situation de forte extraversion sans que par ailleurs ces investissements se traduisent par la création de vraies filières productives (par exemple, en direction du textile et de l'habillement). Il s'en est également suivi une dégradation financière accentuée des entreprises publiques engagées dans le processus, d'autant plus qu'elles étaient mal dotées en capitaux propres et qu'elles furent victimes de la forte montée des taux d'intérêts internationaux (1).

La poursuite de cette trajectoire de croissance industrielle, qui pariait sur les effets de diffusion à partir d'un petit nombre de grands projets, concentrés sectoriellement et géographiquement, sera définitivement écartée avec la crise financière et cambiale de 1982.

PART DES ENTREPRISES PUBLIQUES NON-FINANCIERES DANS LA DETTE  
EXTERIEURE PORTUGAISE (en %)

	78	79	80	81	82	83	84	85	86
Dettes totales .....	37	47	51	53	56	51	51	54	50
Dettes à m.l. terme ..	35	43	40	41	43	41	41	46	47

Source: Banque du Portugal

-----  
(1) Selon les données du Département Central de Planification, le poids des charges financières dans la VAB des entreprises publiques industrielles passe de 38,2% en 1978 à 57,8% en 1982.

### 3.3. LA DYNAMIQUE DE CROISSANCE INDUSTRIELLE STIMULEE PAR LA POLITIQUE D'AJUSTEMENT CONJONCTUREL: RESURGENCE OU INNOVATION?

Parallèlement à cette stratégie d'autocentrage et, d'une certaine façon, en contradiction avec elle, un autre schéma de croissance industrielle s'est affirmé; ce schéma n'est pas le résultat d'une politique volontariste de promotion industrielle mais il est, dans l'apparence, plutôt stimulé par certains des traits des politiques d'ajustement macro-économique.

En effet, la reprise de la croissance qui intervient à partir de 1977 va tout d'abord accentuer la spécialisation internationale dans certaines industries traditionnelles, où se renforce (textile et habillement, par exemple) ou bien fait son apparition (chaussure, par exemple) une orientation à l'exportation. L'interprétation de cette réorientation de la croissance industrielle pose un certain nombre de problèmes puisque elle comporte à la fois des résurgences et des innovations.

Tout d'abord, on peut considérer que la politique d'ajustement conjoncturel a ravivé certains des traits du modèle industriel et exportateur des années soixante. La dévaluation très forte de l'Escudo en conjonction avec la baisse des salaires réels, notamment au cours des périodes 1978/79 et 1983/84, a créé une dynamique quasi-spontanée vers l'exportation, avec une compétitivité internationale axée sur des coûts unitaires du travail qui tombent, face à l'extérieur, à des niveaux inférieurs à ceux de 1973. Ce constat a conduit un bon nombre d'analystes à interpréter cette dynamique comme une simple résurgence et, en conséquence, comme le symbole même d'un blocage du développement industriel (p.ex., FERNANDES et alii, 1983 et 1986).

Nous pensons toutefois que le phénomène comporte une autre signification. En effet, quant on regarde de plus près la croissance industrielle depuis 1977 on constate que:

- cela concerne essentiellement les petites et moyennes entreprises qui prennent une importance croissante par rapport aux grandes entreprises; de même, on observe une plus grande importance du secteur privé par rapport au secteur public industriel, le premier prenant la relève pour ce qui concerne l'investissement;

- cela comprend non seulement une logique de croissance extensive qui résulterait de façon quasi-spontanée de la politique d'ajustement conjoncturel, mais aussi et de plus en plus, une intensification des conditions de production: modernisation des secteurs dits traditionnels, "upgrading" des produits exportés, impulsion vers la création d'un tertiaire moderne, etc.

- finalement et surtout, cela est en rapport avec un plus grand dynamisme et une moindre ampleur de la crise dans les régions du Nord et Centre littorales par rapport à la région de Lisbonne. Or, les deux premières régions sont caractérisées par ce qu'on appellera, par la suite, une industrialisation diffuse. Leur meilleure performance économique semble relever, au-delà des réactions des agents économiques aux conditions et contraintes macro-économiques, de l'affirmation de dynamiques productives locales reposant sur des facteurs endogènes ainsi que d'une recherche de flexibilité qui s'appuie sur un ensemble cohérent de régulations locales.

## CHAPITRE II

### LA CONFIGURATION SPATIALE DE L'INDUSTRIE PORTUGAISE

Le présent chapitre procède à l'analyse de la configuration spatiale de l'industrie portugaise. Il s'agit d'une analyse essentiellement empirique, basée sur les données statistiques disponibles. Notre but est d'aboutir à une approximation de la différenciation, du point de vue de l'industrialisation, des espaces infra-nationaux. Cette différenciation est perçue soit au niveau des morphologies ou structures actuelles soit au niveau des évolutions récentes ainsi que, dans les deux cas, à travers la comparaison avec l'ensemble du Portugal Continental.

On veut, tout d'abord, insister sur deux remarques préalables. La première concerne le statut de l'"espace" dans ce chapitre. L'analyse est menée en utilisant l'espace comme un simple niveau d'agrégation des données statistiques; autrement dit, on procède comme si l'espace était neutre en lui-même, vis-à-vis de l'industrialisation. Or, comme on essaiera de le montrer dans le chapitre suivant, on attribue à l'espace un statut théorique, celui de l'espace-territoire, selon lequel les structures et les évolutions infra-nationales sont en partie déterminées par des fonctionnements locaux et par des actions ayant des finalités spécifiques au territoire considéré.

Cette remarque nous semble d'autant plus pertinente qu'il est vrai que le type d'analyse empirique tel que nous le développons dans ce chapitre a été souvent utilisé dans un cadre conceptuel d'espace fonctionnel, même si cela n'est pas toujours explicitement indiqué. Comme le remarque SALVADORI (1984), il s'agit alors de considérer la région (ou tout autre niveau infra-national) à la fois comme une donnée de départ, arbitrairement définie, et comme passive ou neutre. Cette notion d'espace amène très souvent à une analyse en termes de spécialisation, qu'elle soit sectorielle, sectionnelle, fonctionnelle ou en termes de qualifications, toujours par comparaison avec un cadre extérieur, l'ensemble national, l'international. Elle correspond finalement à l'importance prise par le passé de certaines tendances telles que l'internationalisation et la segmentation territoriale des branches, la délocalisation d'activités industrielles à l'intérieur d'un même pays, la dominance des actions des grands groupes par rapport aux PMI, le centralisme de la décision et des politiques (SOULAGE/THIERRY, 1984).

Or, la façon dont on développe l'analyse de la configuration spatiale de l'industrie portugaise est avant tout dictée par un critère de commodité (l'utilisation de l'information statistique disponible). Mais ce type d'analyse et les résultats auxquels elle permettra d'aboutir doivent nécessairement être confirmés et, à son tour, enrichis par l'étude des fonctionnements locaux de l'économie et du social. En quoi les zones définies par un critère préalable d'aggrégation correspondent-elles à un espace socio-économique homogène? A quel niveau spatial peut-on parler d'une unité du fonctionnement du système d'emploi ou du système des entreprises? La réponse à ce type de questions restera en suspens au cours du présent chapitre.



Notre deuxième remarque concerne les niveaux infra-nationaux et les sources statistiques utilisées. Le découpage administratif du territoire actuellement en vigueur comprend plusieurs niveaux: la "freguesia" (paroisse), le "concelho" (commune) et le "distrito" (département). Les deux premiers niveaux sont, depuis la Constitution de 1976, des institutions d'administration territoriale autonomes, intégrant un caractère de pouvoir local, légitimé par des élections directes. Toutefois, et en ne prenant que le niveau de plus grande dimension, le "concelho", le nombre élevé d'unités territoriales et l'inexistence ou le difficile accès à une information statistique fiable dans beaucoup de domaines nous amènent à écarter ce niveau d'analyse dans le présent chapitre.

Le district est aujourd'hui une unité administrative transitoire. En fait, la Constitution de 1976 prévoit un niveau régional de pouvoir local, la région administrative, dont l'extension géographique devra correspondre à celles des régions de plan. Toutefois, et depuis 1976, ni la délimitation géographique ni les pouvoirs et compétences des régions n'ont été définis par loi. Le district reste une unité administrative, bien qu'il n'ait pas le caractère de pouvoir local. D'autre part, la délimitation des districts ne définit pas nécessairement des ensembles socio-économiques homogènes. Malgré cela, une partie importante de l'information statistique est disponible au niveau du district. Ainsi, dans le présent chapitre, toute l'analyse empirique sera faite à ce dernier niveau.

## 1. EMPLOI ET SPECIALISATION SECTORIELLE

La carte de l'emploi et, particulièrement, celle de l'emploi industriel nous permettent de voir, rapidement, que la configuration spatiale de l'économie portugaise est assez contrastée. En effet, l'activité globale ainsi que l'activité industrielle sont concentrées sur le littoral et, plus précisément, sur cinq des dix-huit districts du Continent.

Les structures de l'emploi de chaque district et leur comparaison avec celle du Continent peuvent être facilement repérées à partir des graphiques des pages suivantes (1). On peut classer les 18 districts en quatre groupes:

1) Un premier groupe comprend les districts industrialisés: Lisbonne, Setubal, Porto, Aveiro et Braga. Le district de Lisbonne présente une légère sous-spécialisation dans

-----  
(1) Les données de base sont celles du Recensement Général de la Population de 1981. Ces données sont reproduites en annexe, ainsi que les tableaux concernant les structures de l'emploi et les indicateurs de spécialisation (annexe II.1.). Ces derniers correspondent à la comparaison de la structure de chaque district avec celle du Continent, selon la formule:

$$I.Spec.ij = \frac{L_{ij}}{\sum_i L_{ij}} \div \frac{\sum_j L_{ij}}{\sum_i \sum_j L_{ij}}$$

L, emploi; i, secteur; j, district;

(cont.pg.suivante)

l'industrie manufacturière, mais son importance industrielle est très élevée. Cette sous-spécialisation est, évidemment, due à la forte spécialisation de Lisbonne dans le tertiaire de nature économique ou de nature sociale. Les districts de Setúbal et Porto présentent tous les deux une spécialisation nette dans l'industrie manufacturière et, tout comme Lisbonne, un faible poids de l'emploi agricole; le poids du tertiaire est sensiblement proche de celui observé pour le Continent.

Quant à Braga et Aveiro, on observe une forte spécialisation dans l'industrie manufacturière et, en général, une sous-spécialisation dans les activités tertiaires. Parmi les cinq districts industrialisés, ces deux districts se distinguent, surtout, par un poids encore élevé de l'emploi agricole (à un niveau proche de celui du Continent).

Ces cinq districts industrialisés définissent, ainsi, les deux grands espaces économiques du Portugal: le premier

-----

(cont.pg.précédente)

Les secteurs, indiqués de façon abrégée sur les graphiques, sont:

- AGR - Agriculture, silviculture et pêche;
- EXT - Industries extractives;
- MAN - Industries manufacturières;
- EGE - Electricité, gaz et eau;
- BTP - Bâtiment et travaux publics;
- COM - Commerce et hotellerie;
- TRP - Transports et communications;
- BNQ - Banques, assurances et activités immobilières;
- ADM - Administrations et autres services;

centré autour de la ville de Porto, l'autre autour de Lisbonne. Le recouplement avec la carte démographique est très net. En effet, ce premier groupe concentre 60,2% de la population résidente mais aussi:

- 63,2% de l'emploi;
- 69,1% de l'emploi dans l'Administration;
- 69,4% de l'emploi dans le Commerce/Hotellerie;
- 71,7% de l'emploi dans les Transports/Communications;
- 77,9% de l'emploi dans l'Industrie Manufacturière;
- 81,8% de l'emploi dans les Banques/Assurances/Immobilier.

2) Un deuxième groupe de districts est constitué par Coimbra, Leiria, Santarém et Castelo Branco. Du point de vue du degré d'industrialisation, on peut qualifier ce groupe comme intermédiaire ou de transition. L'emploi agricole est encore important (son poids dans la structure de l'emploi est nettement supérieur à celui pour le Continent); l'emploi dans l'industrie manufacturière représente entre 20 à 30% de l'emploi total, ce qui donne à ces districts soit une faible sous-spécialisation soit, dans le cas de Leiria, une légère spécialisation. Ces districts présentent également une sous-spécialisation dans le tertiaire, notamment dans le tertiaire de nature économique.

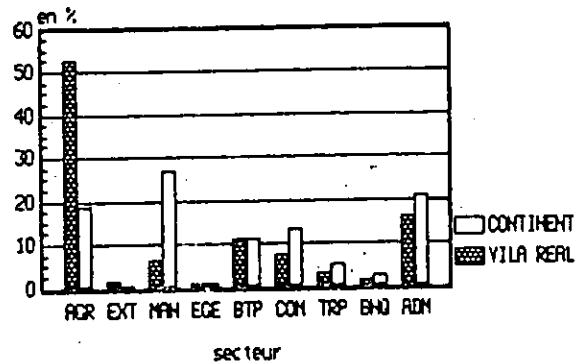
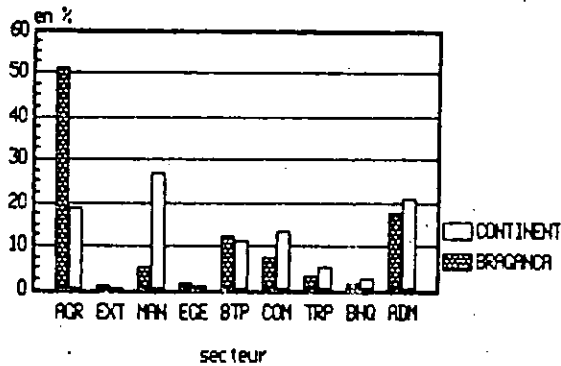
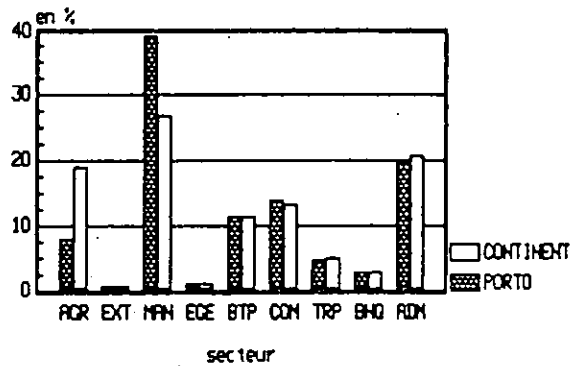
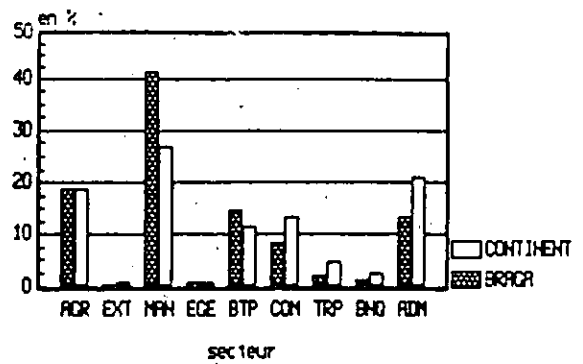
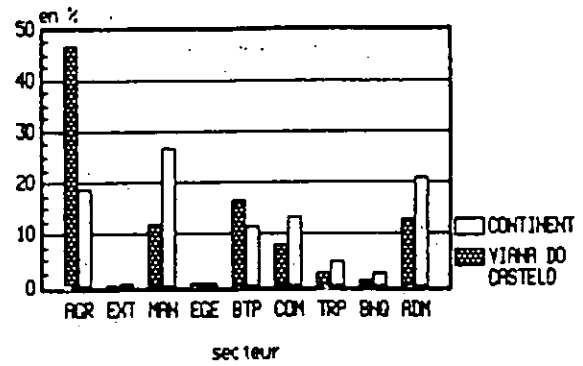
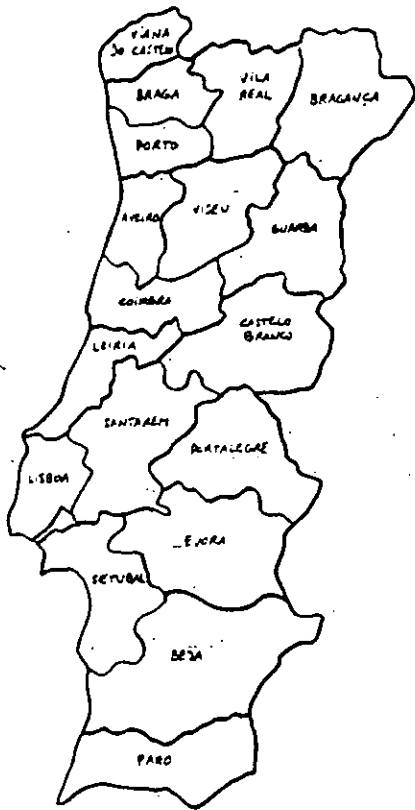
En effet, ces districts se caractérisent par une juxtaposition d'une agriculture traditionnelle avec des zones bien délimitées de tradition industrielle: Marinha Grande à Leiria, zone environnant Coimbra, zone de Covilha à Castelo Branco.

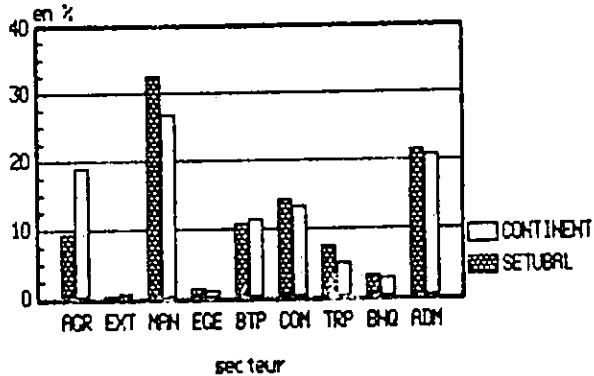
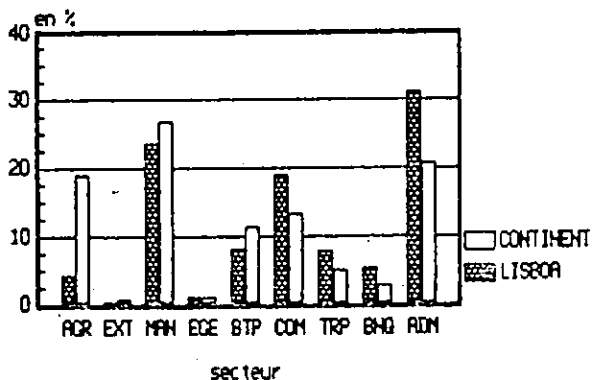
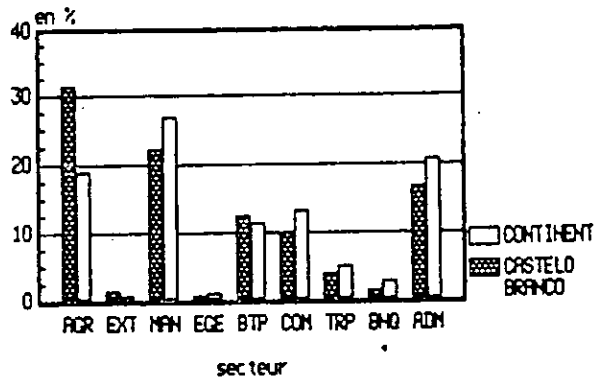
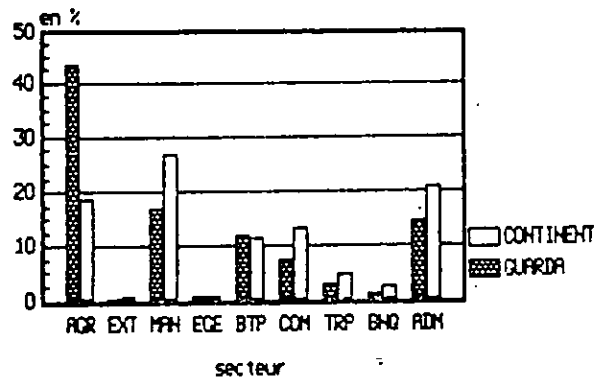
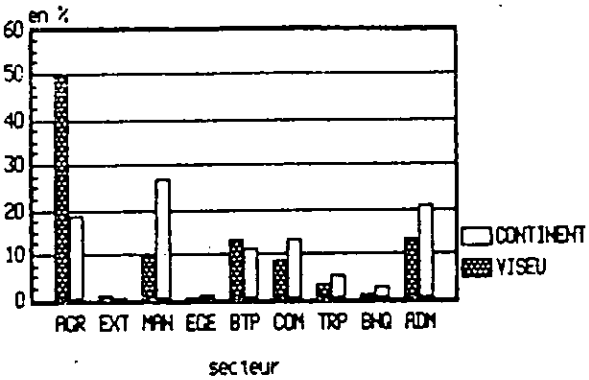
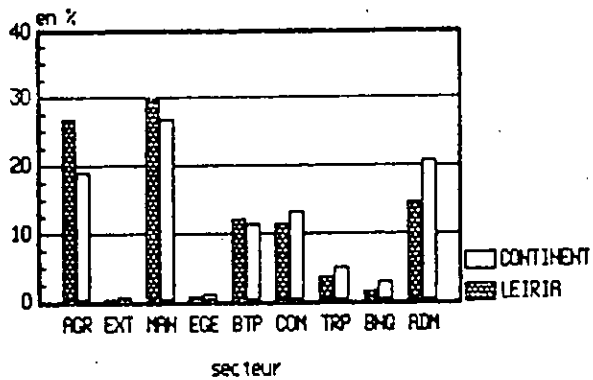
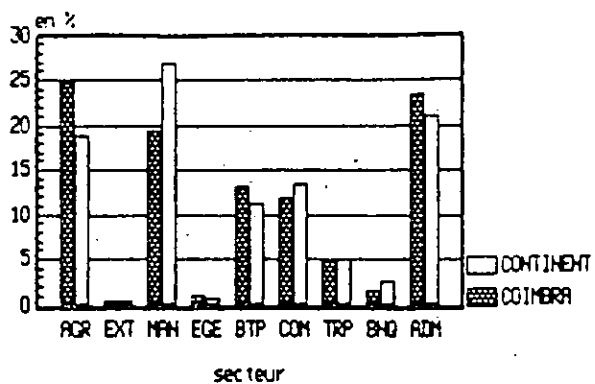
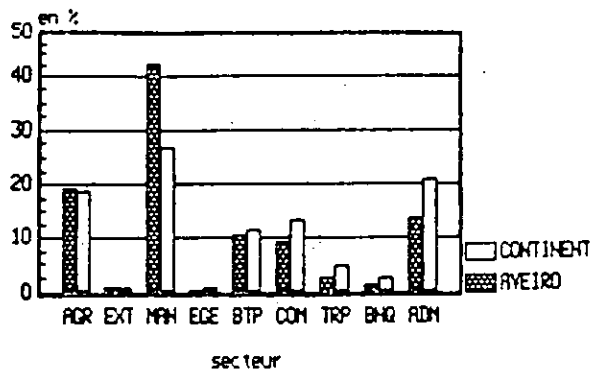
3) Un troisième groupe est constitué par tous les autres districts à l'exception de celui de Faro. Ces huit districts gardent un caractère fortement agricole et rural, l'emploi industriel ayant un poids très faible voire, dans certains cas, négligeable. La sous-spécialisation dans le tertiaire de nature économique est également marquée. Il s'agit de l'ensemble des régions les plus attardées, ayant un poids économique très faible.

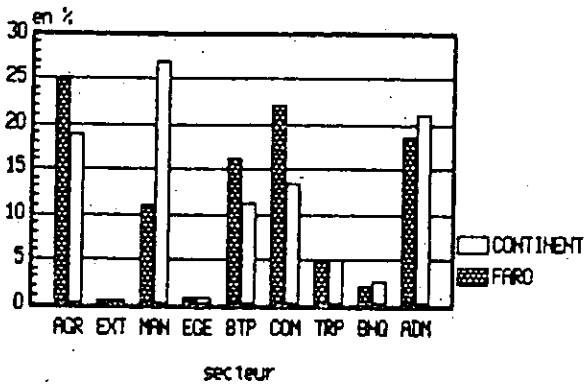
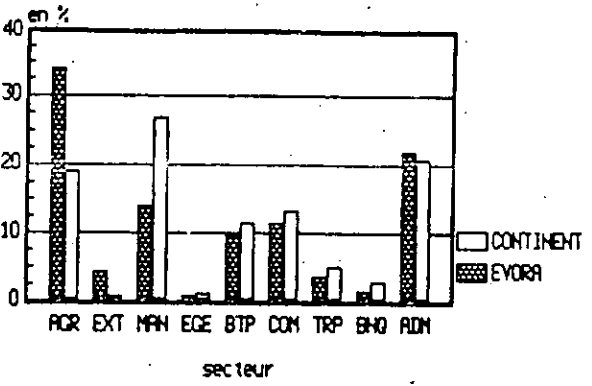
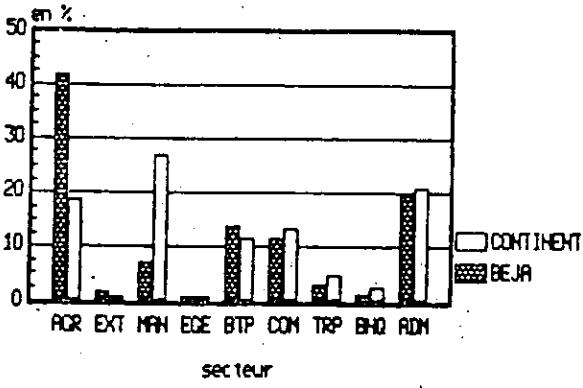
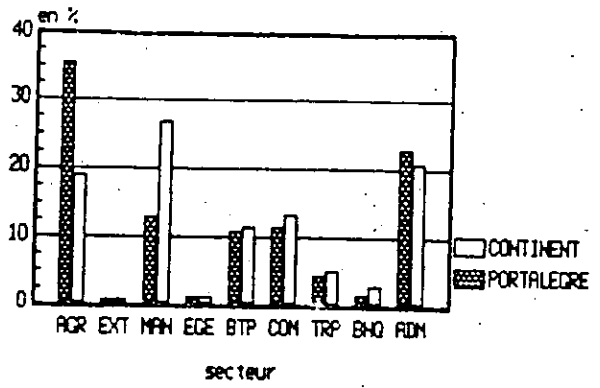
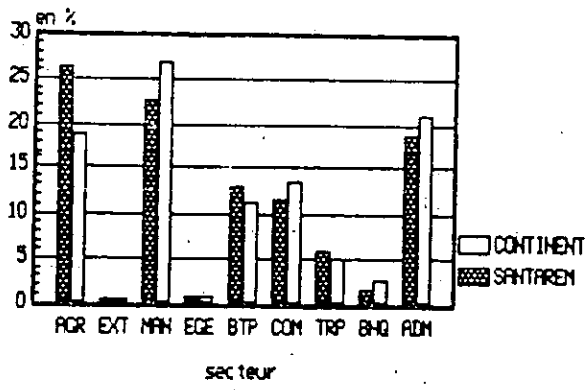
4) Le district de Faro, également non-industrialisé, présente un profil spécifique. De pair avec une spécialisation dans l'agriculture, laquelle représente une partie importante de l'emploi, la région se caractérise, de plus en plus, par une forte spécialisation dans le commerce/hotellerie ainsi que dans le BTP. Cette configuration dérive du fort développement de la filière touristique, surtout à partir des années soixante-dix.

DISTRICTS: STRUCTURE DE L'EMPLOI, 1981

( d'après les données du Recensement Général de la Population, voir annexe II.1)









## 2. SPECIALISATIONS ET DYNAMIQUES INDUSTRIELLES

L'analyse faite dans le point précédent nous a permis d'isoler les districts industrialisés: Braga, Porto et Aveiro, d'une part; Lisbonne et Setubal, d'autre part. Cette "carte régionale" de l'industrie s'insère dans une tendance longue de l'industrialisation portugaise, laquelle s'est toujours développée sur le littoral ouest. Cette tendance longue s'accompagne toutefois de différenciations très nettes entre les espaces industrialisés: des profils de spécialisation et des comportements différents face à la crise et, plus globalement, des modes d'industrialisation divers.

### 2.1. STRUCTURES ET SPECIALISATIONS INDUSTRIELLES

Les tableaux II.2 et II.3, reproduits en annexe, présentent les structures industrielles ainsi que les profils de spécialisation industrielle des cinq districts industrialisés(1).

-----  
(1) dans ce paragraphe on utilise les données concernant la population résidente employée, par branche industrielle, des Recensements de la Population de 1970 et 1981; ces deux sources sont notées, respectivement, par 1970,RGP et 1981,RGP. Une troisième source statistique utilisée, pour 1985, est celle des "Quadros de Pessoal" du Ministère du Travail (notée 1985,QP). L'indicateur de spécialisation utilisé est celui énoncé ci-dessus. L'écart entre la structure de chaque district et celle  
(cont. pg. suivante)

- Le district de Lisbonne présente une spécialisation industrielle (1985,QP) basée sur quatre branches industrielles: "Chimie et pétrole", "papier et imprimerie", "produits métalliques, équipements et matériel de transport" et "alimentation, boissons et tabac". La branche "produits minéraux non-métalliques" a un indicateur de spécialisation proche de 0. Il s'agit, par ailleurs, d'une structure industrielle assez polarisée (coefficient de spécialisation de 0,649; 1985,QP).

Une analyse plus fine, avec une désagrégation en 28 branches (1981,RGP); met en évidence les spécialisations suivantes:

LISBONNE ANALYSE A 28 BRANCHES

BRANCHE	I.S.
1. Tabac .....	4,405
2. Dérivés du Pétrole et Charbon .....	2,829
3. Autres Produits Chimiques .....	2,585
4. Imprimerie .....	2,430
5. Raffinage du Pétrole .....	2,260
6. Machines non-électriques .....	2,139

(cont.pg.précédente)

du Continent est donné par le coefficient de spécialisation,

$$\text{Coeff. Spéc. zone } j = \frac{1}{2} \left( \sum_i \left| \frac{L_{ij}}{\sum_i L_{ij}} - \frac{\sum_j L_{ij}}{\sum_{ij} L_{ij}} \right| \right)$$

i,branche; j,zone; L,emploi.

7. Machines et Matériel Electrique .....	2,027
8. Boissons .....	1,620
9. Instruments de Mesure et Précision .....	1,509
10. Plastiques .....	1,317
11. Matériel de Transport .....	1,284
12. Produits Métalliques .....	1,156
13. Alimentation .....	1,144
14. Prod. Chimiques p/ Industrie .....	1,074
15. Autres Produits Minéraux non-métalliques.	1,029
16. Verre .....	1,023

- Le district de Setubal présente une spécialisation industrielle dans les branches "métallurgie de base", "chimie et pétrole" et "produits métalliques, équipements et matériel de transport". On remarquera encore une faible sous-spécialisation dans les branches "alimentation, boissons et tabac" et "produits en bois et liège". La structure industrielle est, tout comme à Lisbonne, assez polarisée (coeff. spécial. = 0,763; 1985,QP).

Dans l'ensemble, l'espace industriel défini par ces deux districts révèle une spécialisation autour de trois ensembles d'activités (cf. également CORDOVIL et alii, 1985). Tout d'abord, il s'agit des industries de biens intermédiaires, intensives en capital et très concentrées dans un petit nombre de grandes unités. Tel est le cas des industries chimiques (pétrole et dérivés, chimie organique et chimie minérale) et de la métallurgie de base (sidérurgie). Un deuxième ensemble comprend des activités appartenant aux filières mécaniques et, en moindre mesure, électriques.

Ces deux ensembles d'industries correspondent, avec quelques exceptions, aux activités issues de la vague de

SETUBAL ANALYSE A 28 BRANCHES (1981 RGP)

BRANCHE	I.S.
1. Matériel de Transport .....	4,517
2. Prod. Chimiques p/ Industrie .....	4,439
3. Dérivés du Pétrole et Charbon .....	4,095
4. Fer et Acier .....	3,293
5. Raffinage du Pétrole .....	1,914
6. Instruments de Mesure et Précision .....	1,624
7. Autres Produits Chimiques .....	1,561
8. Machines non-électriques .....	1,410
9. Papier .....	1,177
10. Caoutchouc .....	1,162
11. Produits en Bois et Liège .....	1,136
12. Machines et Matériel Electrique .....	1,094
(13. Alimentation .....	0,995)
(14. Produits Métalliques .....	0,971)

substitutions d'importations des années 50, ainsi qu'aux activités sur lesquelles la politique industrielle définie au début des années 70 (et qui s'est prolongée par les investissements publics qui ont suivi les nationalisations) avait parié afin de changer la structure et le profil de spécialisation internationale de l'industrie portugaise. On y retrouve ainsi les traces de l'échec de la stratégie d'autocentrage industriel évoqué dans le chapitre précédent: persistance d'une dépendance vis-à-vis de l'extérieur et désarticulation des filières (tel est le cas de la chimie organique et de la métallurgie de base ainsi que dans du matériel de transport, lequel correspond en grand partie au montage de véhicules automobiles); problèmes de reconversion face à l'épuisement du marché international ou de celui entraîné par

la demande en biens d'équipements de ces mêmes industries (c'est le cas de la construction navale et des filières mécaniques, ces dernières étant, dans cette région, surtout dirigées vers la chaudronnerie lourde, l'équipement pour l'élevage et le matériel de chemin de fer).

En résumé, on peut dire qu'il s'agit d'un ensemble d'industries lourdes, lesquelles se sont développées en étroite complémentarité et spatialement concentrées mais dont l'articulation et la diversification sont restées limitées.

A part cela, la région présente encore un troisième ensemble de spécialisations liées aux agro-industries, dont la localisation est ici expliquée par l'existence des services portuaires pour les importations de matières premières (tabac, céréales, oléagineux) et par l'importance du pôle démographique constitué par l'agglomération de Lisbonne.

- Le district de Braga est, parmi ces cinq districts, celui qui a une structure industrielle plus polarisée. En effet le coefficient de spécialisation est de 0,916 (1985 QP). Cela est dû à une très forte spécialisation dans la branche "textile, habillement et chaussure", le district ayant de très fortes sous-spécialisations dans toutes les autres branches.

L'activité textile est l'activité traditionnelle de ce district et elle est concentrée sur l'axe Guimaraes / Famalicao. Le développement de l'industrie de l'habillement est plus récent, bien que son rythme de croissance se soit fortement accéléré à partir des années 70. Dans un cas comme dans l'autre, on est en face de tissus industriels locaux très denses, comportant un grand nombre de petites et moyennes entreprises.

## BRAGA ANALYSE A 28 BRANCHES (1981 RGP)

BRANCHE	I.S.
1. Industries Textiles .....	2,941
2. Habillement .....	1,630
3. Caoutchouc .....	1,552
4. Instruments de Mesure et Précision.....	1,409
5. Machines et Matériel Electrique .....	1,061

Les autres spécialisations du district correspondent à une toute autre logique. Dans le cas des articles en caoutchouc (fabrication de pneumatiques) et des machines et matériel électrique (électronique grand public) il s'agit du résultat d'initiatives exogènes d'implantation d'un petit nombre d'unités, comme c'est le cas des deux unités PHILIPS et GRUNDIG. Finalement, la spécialisation dans les instruments scientifiques et de précision n'est pas très significative, étant donné le faible poids de cette branche au niveau national.

- Le district de Porto a une structure industrielle relativement diversifiée (coeff. spéc. de 0,368; 1985, QP). Cette moindre polarisation de la structure industrielle se traduit par une spécialisation dans les branches "textile, habillement, chaussure", "métallurgie de base" et "produits en bois et liège". Il présente également une sous-spécialisation relativement faible dans les branches "papier et imprimerie", "produits métalliques, équipements et matériel de transport" et "alimentation, boissons et tabac".

PORTO ANALYSE A 28 BRANCHES (1981, RGP)

BRANCHE	I.S.
1. Métallurgie des non-ferreux .....	3,656
2. Ameublement.....	2,128
3. Industries Textiles .....	1,491
4. Habillement .....	1,312
5. Raffinage du Pétrole .....	1,281
6. Chaussure .....	1,189
7. Caoutchouc .....	1,084
8. Cuir .....	1,082
(9. Imprimerie .....	0,989)
(10. Machines et Matériel Electrique .....	0,867)
(11. Fer et Acier .....	0,832)

L'analyse à 28 branches met en évidence toute une série de spécialisations qui correspondent, tout comme le textile et l'habillement à Braga, à des vocations traditionnelles, avec une localisation précise à l'intérieur du district. Ainsi, tandis que les activités des filières mécaniques et électriques constituent une tradition industrielle de l'aire métropolitaine de Porto, l'ameublement est concentré dans l'axe Paredes / Paços de Ferreira / Gondomar et le textile à Santo Tirso.

- Le district de Aveiro a, également, une structure industrielle diversifiée (coeff. spéc. de 0,274; 1985 QP). Il est spécialisé dans les branches "produits en bois et liège", "produits minéraux non-métalliques" et "produits métalliques, équipements, et matériel de transport". Le district présente, également, une faible sous-spécialisation dans les branches

AVEIRO ANALYSE A 28 BRANCHES (1981, RGP)

BRANCHE	I.S.
1. Chaussure.....	4,650
2. Produits en Bois et Liège .....	2,248
3. Papier .....	2,070
4. Produits Métalliques .....	1,861
5. Porcelaine .....	1,700
6. Fer et Acier .....	1,407
7. Autres Produits Minéraux non-métall....	1,239
8. Boissons.....	1,009
(9. Matériel de Transport .....	0,892)
(10. Plastiques .....	0,890)
(11. Prod. Chimiques p/ Industrie .....	0,867)

"papier et imprimerie", "métallurgie de base", "textile, habillement et chaussure" et "chimie et pétrole".

En effet, il s'agit de la coexistence de deux logiques. Certaines spécialisations sont dues à l'implantation de quelques établissements d'origine extérieure, notamment dans le cas de la pâte à papier et du pôle d'activités chimiques de Estarreja. Par contre, les autres spécialisations correspondent à des vocations traditionnelles de tissus industriels locaux: la chaussure à S.J.Madeira, la transformation du liège à Vila da Feira, les produits métalliques à Agueda en sont quelques exemples.

Si on considère, maintenant, l'ensemble constitué par les districts de Braga, Porto et Aveiro, on obtient un continuum géographique mais aussi un ensemble homogène aussi bien en termes



de logique de spécialisation que, comme on le verra plus tard, de type de tissus industriels locaux. Un premier ensemble d'industries qui caractérisent la spécialisation de ce grand espace est constitué, comme on l'a vu ci-dessus, par une série d'activités dites traditionnelles telles que le textile/habillement, la chaussure/cuir, l'ameublement, la transformation du liège, etc.. Il s'agit d'activités où l'industrie manufacturière portugaise a également une forte spécialisation internationale. Il s'agit également d'industries marquées par une prédominance de petites et moyennes entreprises et par une intensité en travail élevée.

Un deuxième ensemble d'industries qu'on peut repérer est constitué par les filières métalomécaniques et, dans une moindre mesure, électriques. Dans le cas de la métalomécanique, on remarquera qu'il s'agit d'une production assez diversifiée de machines et d'outils dirigés vers les industries légères (notamment machines pour le travail du bois, pour la céramique, machines-outils pour la ferronnerie et la métalomécanique légère, équipements simples pour le textile). Ce constat ne doit toutefois pas faire oublier que, pour l'essentiel de leurs besoins en équipements mécaniques et électriques, les industries légères restent approvisionnées par l'importation. La place occupée par la métallurgie de base est aussi en liaison avec les industries mécaniques de petite dimension; elle correspond à des produits dans le domaine du laminage et tréfilerie du cuivre et de l'aluminium ainsi que dans la fonderie.

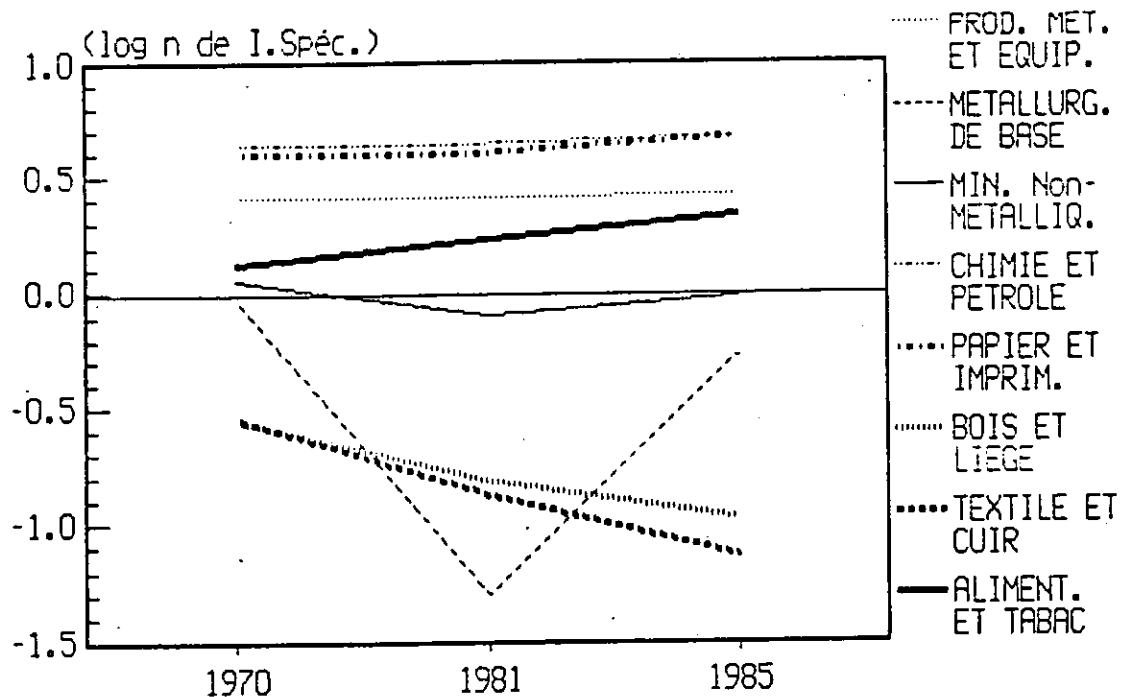
En ce qui concerne les filières électriques, et mis à part les segments fortement exportateurs liés à l'électronique, on retrouve également toute une série de productions d'équipements légers et dirigés vers le marché domestique (transformateurs, moteurs, pompes, etc.).

Un tel profil de spécialisation est, avant tout, le reflet d'une tradition industrielle importante, d'initiative endogène et marqué par l'existence de toute une série de tissus industriels locaux présentant, souvent, une vocation sectorielle bien définie. Les exemples d'implantations d'établissements d'origine extérieure sont plutôt une exception et plus récents. C'est le cas, notamment, des activités de composants électroniques et de l'électronique grand public à Braga ou, encore, de l'établissement de RENAULT, dans le district d'Aveiro, orienté vers l'exportation de composants nobles de l'automobile, pour ne citer que deux des exemples plus significatifs (cf. également CORDOVIL et alii, 1985).

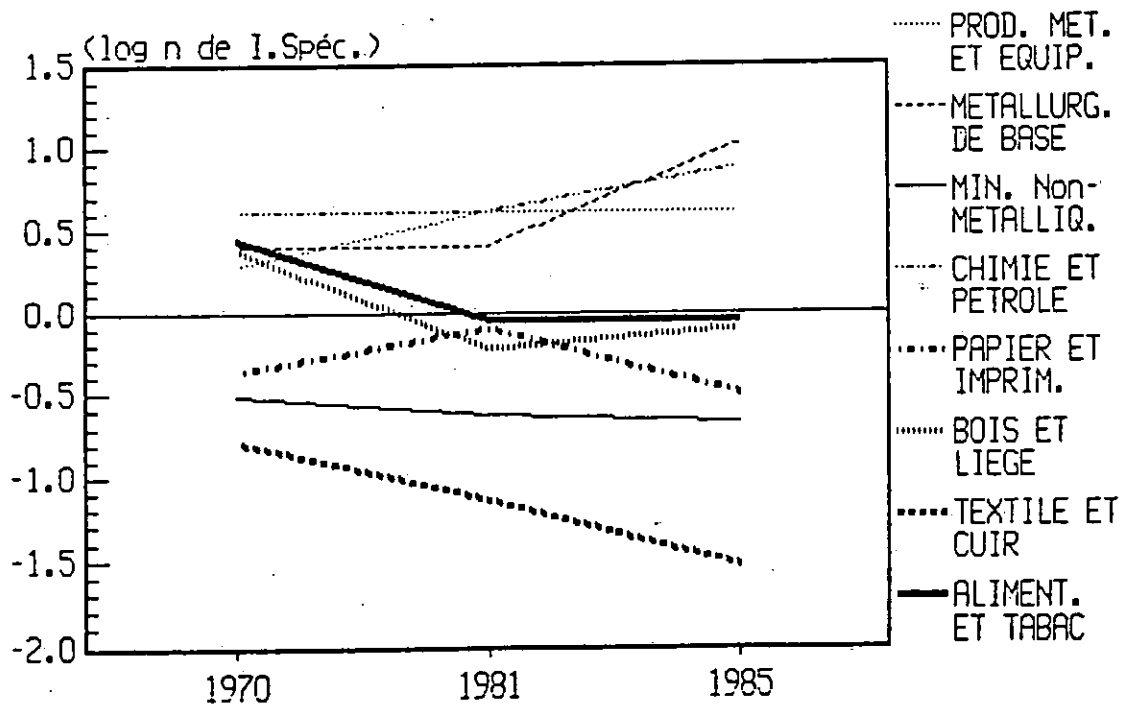
Une première comparaison entre les structures industrielles et les profils de spécialisation industrielle des deux principaux espaces industrialisés peut être établie. Le premier espace, centré autour de Lisbonne, concentre la grande industrie et a développé les filières mécaniques en liaison avec les investissements effectués dans le domaine des biens intermédiaires. Par contre, l'Espace Industriel du Nord concentre de nombreuses industries légères mais présente aussi des capacités dans le domaine des biens d'équipements plutôt en liaisons avec ces industries. Cette spécialisation correspond également à des tissus industriels plus déconcentrés du fait de la plus faible dimension des établissements et d'une moins forte concentration des flux de produits entre industries.

DISTRICTS INDUSTRIALISES: INDICATEURS DE SPECIALISATION  
 (d'après les données présentées annexe II.2)

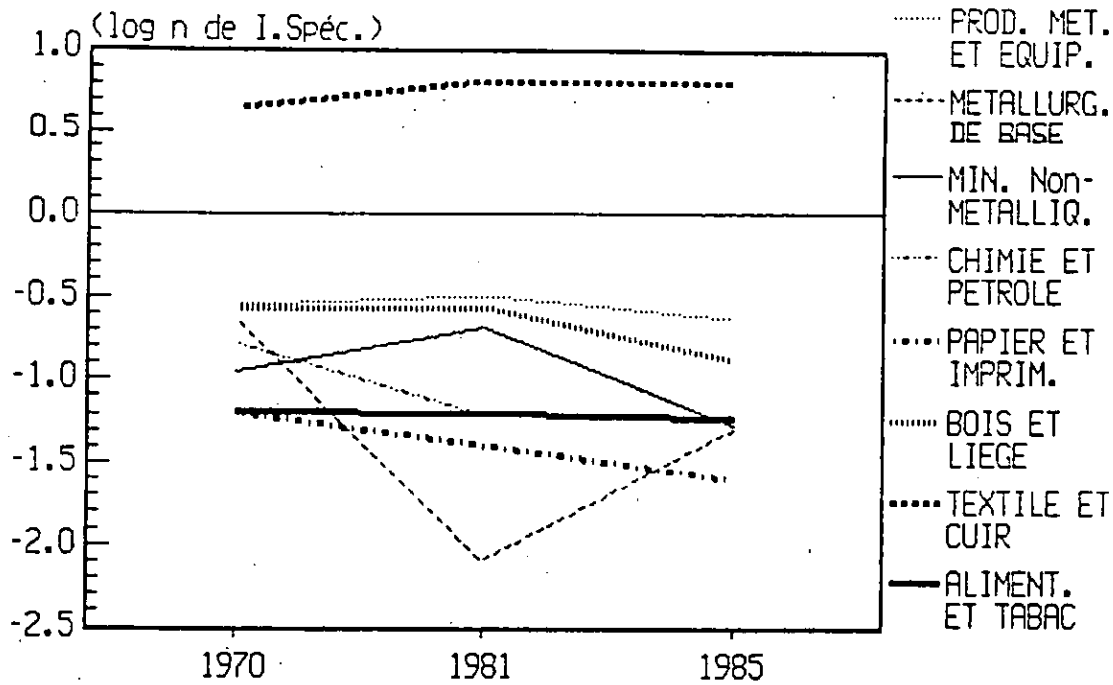
DISTRICT DE LISBONNE



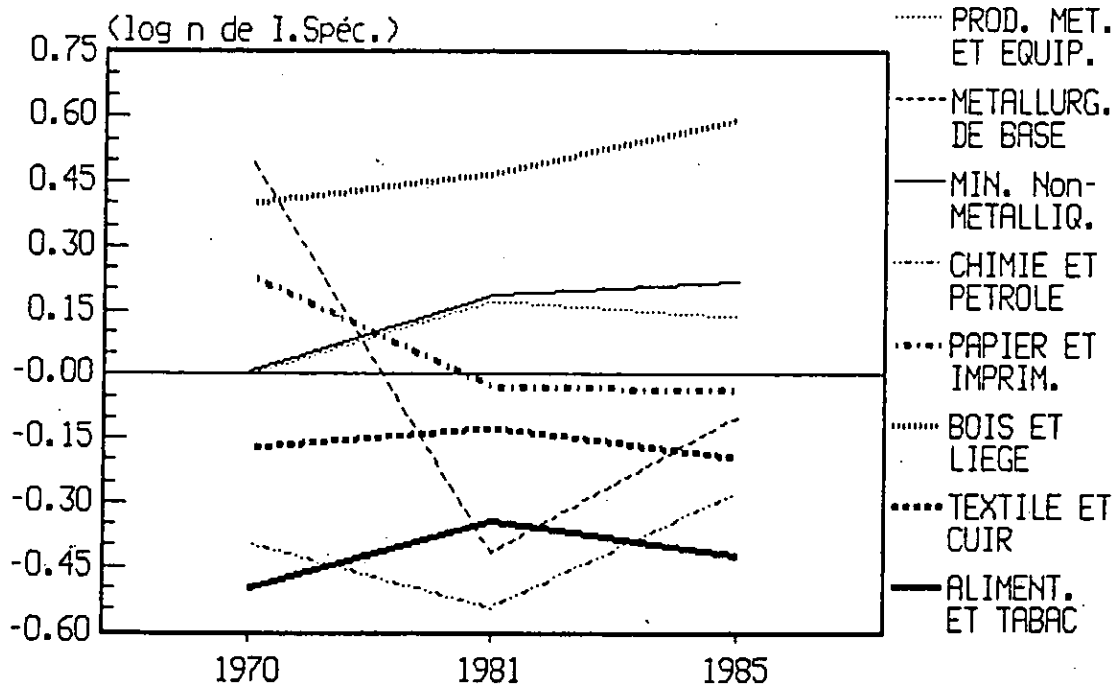
DISTRICT DE SETUBAL



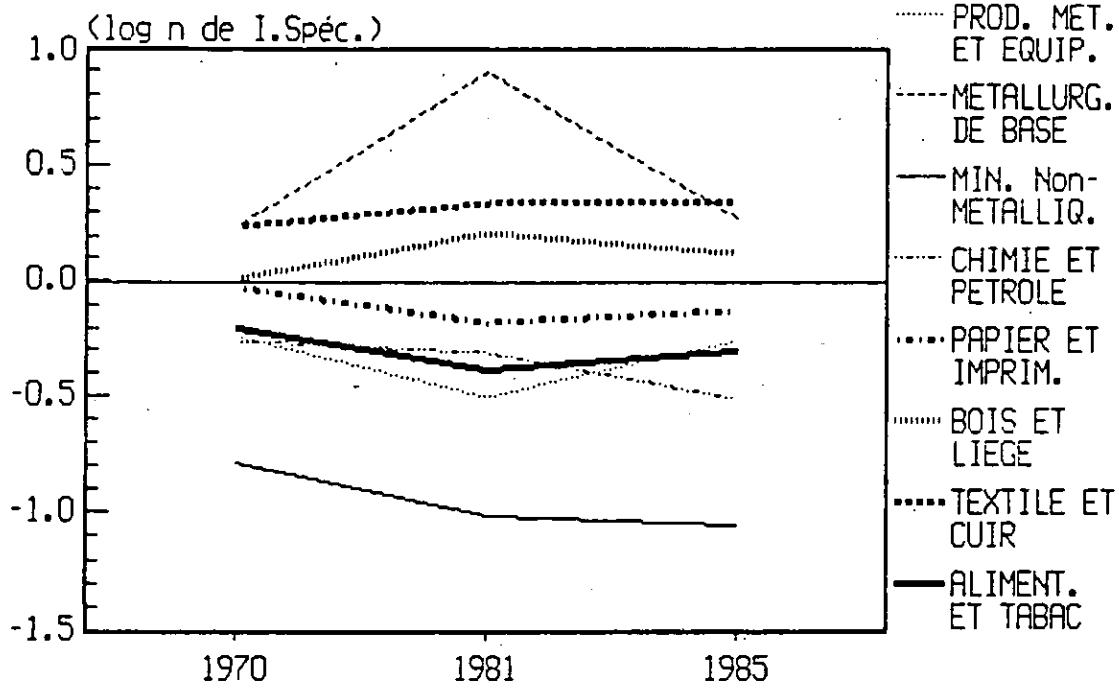
### DISTRICT DE BRAGA



### DISTRICT DE AVEIRO



DISTRICT DE PORTO.



## 2.2. LES DYNAMIQUES INDUSTRIELLES: QUELQUES EVOLUTIONS

Le comportement des différents districts au cours de ces dernières années semble se différencier. Dans ce paragraphe, on tente de procéder à un bref constat relatif à ces différentes évolutions, au niveau de l'industrie manufacturière. On s'intéresse essentiellement à la comparaison entre les districts industrialisés; d'ailleurs, ce qui nous intéresse le plus, ici, c'est de tester dans quelle mesure la différenciation, constatée au niveau des profils de spécialisation, entre les districts de Braga, Aveiro et Porto, d'une part, et ceux de Lisbonne et Setubal, d'autre part, demeure toujours présente.

Malheureusement on ne dispose pas de beaucoup de séries statistiques présentant, en même temps, une information au niveau du district et de la branche. Les seules données exploitables concernent l'emploi, ce qui limite fortement l'analyse. Ainsi, on utilise, d'une part, les données des Recensements Généraux de la Population de 1970 et 1981 (voir annexes II.2 et II.4) et, d'autre part, celles des Enquêtes Industrielles de 1977 et de 1983 (annexes II.4 et II.5). Ces deux sources ne peuvent pas, toutefois, être rassemblées de façon à former une seule série.

L'analyse de l'évolution globale de l'emploi manufacturier suggère que des changements considérables sont intervenus au cours des années soixante-dix. Si l'on regarde l'évolution entre 1970 et 1981, on s'aperçoit que, dans un cadre global de forte croissance de l'emploi, ce sont les districts industrialisés qui continuent à polariser la croissance. Le pôle Lisbonne / Setubal présente la croissance la plus élevée; Aveiro et Braga ont aussi des taux au dessus de la moyenne. Porto, bien que présentant un taux relativement élevé, est

légèrement au-dessous de la moyenne. Les districts non-industrialisés présentent des taux de croissance toujours au-dessous du taux national, bien que ceux de Viana do Castelo et Viseu soient très proches. Les districts de Leiria, Coimbra et Santarém, d'un niveau d'industrialisation intermédiaire, sont très bien placés dans cette hiérarchie de la croissance.

L'évolution entre 1977 et 1983 montre des changements considérables. Parmi les districts industrialisés, les trois districts du nord ont des taux de croissance au-dessus de celui du pays et, dans le cas de Braga et Aveiro, avec un écart assez important. Par contre, Setubal et Lisbonne se situent, désormais, au-dessous du taux national, Lisbonne ayant un taux négatif. Parmi les autres districts, on continue à observer un bon comportement de districts intermédiaires comme Leiria et Santarém, mais aussi de Viseu et Bragança, non-industrialisés (tous les deux avaient un comportement moyen entre 1970 et 1981).

L'analyse de la variation de l'emploi suggère une altération importante des comportements relatifs, concernant avant tout les zones industrialisées. L'inversion de tendance est très marquée dans l'espace centré autour de Lisbonne, où, à partir de 1974/75, une véritable crise industrielle persiste. Par contre, les districts industrialisés du Nord sont au centre de la reprise de la croissance industrielle intervenue depuis 1976/77.

Les districts d'un niveau d'industrialisation intermédiaire, Leiria, Coimbra et Santarém présentent également un bon comportement dans les deux périodes. Par contre, la plupart des districts non-industrialisés restent nettement à l'écart de toute croissance industrielle, à l'exception de Viseu.

EVOLUTION DE L'EMPLOI MANUFACTURIER, PAR DISTRICT

== taux annuel moyen composé, en pourcentage ==

	81/70		83/77
LISBONNE .....	4,2	BRAGA .....	2,8
SETUBAL .....	3,7	WISEU .....	2,3
LEIRIA .....	3,6	AVEIRO .....	2,1
AVEIRO .....	3,5	LEIRIA .....	1,4
BRAGA .....	3,4	PORTO .....	1,0
COIMBRA .....	3,3	SANTAREM .....	1,0
		BRAGANCA .....	0,9
CONTINENT .....	3,1	CONTINENT .....	0,7
VIANA DO CAST .....	3,0	SETUBAL .....	0,3
SANTAREM .....	3,0	COIMBRA .....	0,2
WISEU .....	3,0	PORTALEGRE .....	-0,1
PORTO .....	2,6	BEJA .....	-0,1
BRAGANCA .....	2,3	CASTELO BRANCO .....	-0,2
GUARDA .....	1,9	LISBONNE .....	-0,9
VILA REAL .....	1,8	EVORA .....	-1,0
PORTALEGRE .....	1,2	VILA REAL .....	-1,0
CASTELO BRANCO .....	0,5	VIANA DO CAST .....	-1,1
EVORA .....	0,3	GUARDA .....	-1,3
BEJA .....	-1,1	FARO .....	-3,1
FARO .....	-1,3		

source: à partir des données du RGP, 1970 et 1981 et des Statistiques Industrielles, 1977 et 1983 (voir annexe II.4).



Ce cadre global du comportement relatif des différents districts (avec la limitation tenant au fait que l'analyse est menée exclusivement en termes d'emploi) met, ainsi, en évidence la meilleure performance des zones caractérisées par une industrialisation qu'on peut appeler diffuse, ou bien par un niveau intermédiaire d'industrialisation. Cette conclusion rejoint, en partie, le résultat d'autres analyses, notamment celle menée par Joao FERRAO à partir des données des Statistiques Industrielles disponibles au niveau du "concelho". Entre 1971 et 1978/79, les zones qui y apparaissent plus dynamiques en termes d'emploi sont les capitales de district (à l'exception des villes de Porto et Lisbonne) ainsi que l'aire métropolitaine de Porto et les zones intermédiaires et rurales qui s'étendent de cette aire métropolitaine jusqu'à l'intérieur des districts de Braga et d'Aveiro (FERRAO, 1985, pp. 172 et suiv.). Une meilleure connaissance, ainsi que l'interprétation, de ce phénomène seront développées, essentiellement, dans le chapitre suivant. Toutefois, et dans le cadre de l'analyse empirique qui nous occupe pour le moment, un certain nombre d'arguments peuvent être testés.

L'argument le plus souvent utilisé pour expliquer ces différents comportements est celui qui attribue aux conséquences de la politique macroéconomique récente la différenciation des taux de croissance régionaux. Etant donné que les districts de Aveiro, Braga et Porto concentrent toute une série d'industries intensives en travail et fortement exportatrices, le cadre macroéconomique qui caractérise l'économie portugaise depuis 1976/77 a, par le fait de la dévaluation de l'Escudo et de la chute du salaire réel, favorisé ces districts. Ainsi, leurs meilleures performances au niveau de la croissance industrielle ne seraient que le résultat de facteurs exogènes et conjoncturels.

On peut essayer de tester ce type d'argument à travers une analyse "Shift-Share". Cette technique consiste en un modèle mathématique très simple, qu'on présente rapidement (1).

Si  $T_n$  est le taux de variation de l'emploi au niveau national, entre les années 0 et m, et  $T_r$  ce même taux au niveau régional, on peut définir  $E_r$  comme l'écart observé entre la croissance nationale et la croissance régionale:

$$E_r = T_r - T_n \text{ (Écart des taux de croissance de la région et de la nation, entre 0 et m)}$$

L'objectif du modèle est de décomposer cet écart ( $E_r$ ) en deux éléments: d'une part, une composante structurelle, qui mesure la part de l'écart (positive ou négative) attribuable à la structure sectorielle de la région (favorable ou défavorable, par rapport à celle de la nation). D'autre part, une composante résiduelle, dite de "compétitivité régionale":

$$E_r = S_r + C_r$$

$S_r$ , composante structurelle;  
 $C_r$ , composante résiduelle;

$$S_r = \frac{\sum_j T_{nj} * L_{rj0}}{\sum_j L_{rj0}} - T_n$$

---

(1) voir, p.ex, HOUSTON (1967). Pour une application au cas français, voir PLANQUE (1984); pour le cas portugais et concernant l'ensemble de l'emploi secondaire et tertiaire, voir aussi COSTA/COSTA (1986).

$$Cr = Tr - \frac{\sum_j T_{nj} * L_{rj0}}{\sum_j L_{rj0}}$$

L étant l'emploi; j, la branche; r, la région;  $T_{nj}$ , le taux de croissance de la branche j au niveau national et  $L_{rj0}$  l'emploi dans la branche j et dans la région r à l'année 0.

D'une façon plus littéraire, ce modèle prend en considération la structure sectorielle de départ, pour chaque région, et il estime la croissance régionale entre l'année de départ et l'année d'arrivée, par l'application à cette structure de départ des taux de croissance nationaux de chaque secteur. Cette croissance "attendue" est, ainsi, le résultat de comportements non-spécifiques à la région. L'écart entre le "taux de croissance attendu" et le taux effectivement observé peut être, par contre, interprété comme le résultat de facteurs spécifiques à la région. Ainsi, par exemple, si une région est spécialisée dans des secteurs en déclin au niveau national, la composante structurelle ( $S_r$ ) sera négative; de même, si une région est spécialisée dans des branches dont la compétitivité a été, de façon conjoncturelle, favorisée par la politique macroéconomique,  $S_r$  sera positif. Dans les deux exemples,  $Cr$  (composante non-structurelle) permettra de voir si la région, indépendamment de sa structure sectorielle, est favorable ou non à la création d'emplois. Remarquons, toutefois, que  $Cr$  ne peut pas rapidement être considérée comme le résultat de facteurs entièrement endogènes. Ainsi, par exemple, la délocalisation inter-régionale d'une activité industrielle, processus considéré par beaucoup comme exogène à la région réceptrice, contribuera (*caeteri paribus*) à un  $Cr$  positif

dans la région réceptrice et, inversement, à un Cr négatif dans la région émettrice.

L'application de cette méthode est faite pour les cinq districts industrialisés qui nous intéressent plus particulièrement, et pour les périodes 1970/81 et 1977/83. Les résultats sont reproduits ci-dessous.

Shift-share 1970-1981, Emploi Industriel

District	Er	Sr	Cr
LISBONNE	0,172	0,113	0,059
SETUBAL	0,088	0,061	0,026
AVEIRO	0,063	-0,046	0,109
BRAGA	0,043	-0,092	0,135
PORTO	-0,078	-0,047	-0,031

Tn: 0,400

Shift-share 1977-1983, Emploi Industriel

District	Er	Sr	Cr
BRAGA	0,139	0,057	0,082
AVEIRO	0,093	-0,022	0,115
PORTO	0,018	0,015	0,003
SETUBAL	-0,026	-0,005	-0,021
LISBONNE	-0,095	-0,002	-0,093

Tn: 0,044

Comme on l'avait déjà indiqué auparavant, Aveiro et Braga ont, sur les deux périodes, des taux de croissance plus élevés que celui du pays (Er positifs). En même temps, Aveiro présente toujours un Sr défavorable, tandis que celui de Braga est favorable pour la période 1977/83. Finalement, ces deux districts présentent toujours des Cr non seulement favorables mais apparaissant également comme la composante plus importante des Er. Ainsi, et contrairement à une image fortement répandue selon laquelle ces districts devrait leur bonne performance en matière d'emploi au simple fait d'être spécialisés dans des industries qui ont été les bénéficiaires directs de la politique macroéconomique, on s'aperçoit que, indépendamment de la structure sectorielle de départ (voir même malgré cette structure), leur comportement reste positif.

Porto à un comportement particulier. Entre 1970 et 1980, son taux de croissance légèrement au-dessous de la moyenne (Er négatif) résulte cumulativement d'une structure défavorable et d'un comportement non-structurel également défavorable. Sur la deuxième période Sr et Cr sont tout les deux favorables mais peu significatifs.

Lisbonne et Setubal passent, comme on le savait déjà, d'Er positifs (et les plus forts) à des Er négatifs, plus accentué dans le cas de Lisbonne. Au cours de la première période, c'est essentiellement la composante structurelle (Sr) qui explique leur meilleur comportement: Cr est nettement inférieur à Sr. Dans la deuxième période, Sr et Cr sont négatifs, mais c'est surtout ce dernier qui explique l'essentiel de la variation différentielle.

\*

\* \*

L'analyse qui vient d'être faite montre une nette différenciation des districts:

- entre districts industrialisés, intermédiaires et non-industrialisés;

- au sein des districts industrialisés, entre ceux du Nord et les deux districts du Sud.

Dans le cadre d'une tendance longue de polarisation, où l'industrialisation du littoral a accentué (et continue d'accroître) le clivage littoral/intérieur, les évolutions plus récentes et, plus précisément, depuis 1976/77, mettent en évidence un plus grand dynamisme (ne serait-ce qu'en termes d'emploi) des trois districts industrialisés du Nord ainsi que des districts du littoral d'un niveau intermédiaire d'industrialisation. D'autre part, il n'y a pas de confirmation empirique de l'argument selon lequel le meilleur comportement en termes d'emploi des districts industrialisés du Nord serait tout simplement une conséquence de conditions conjoncturelles favorables aux structures industrielles de départ.

### 3. VARIABLES NON-INDUSTRIELLES: UNE PREMIERE APPRECIATION

L'interprétation de ces différenciations régionales au niveau industriel exige la prise en considération d'un certain nombre de variables non directement industrielles mais qui sont le signe de la présence de modèles d'industrialisation différents et, en particulier, de la spécificité des articulations entre industrialisation et territoire. On complétera ainsi cette

analyse statistique au niveau du district en faisant référence à des aspects démographiques et d'organisation du territoire, aux dynamiques de croissance de la population active et de salarisation ainsi qu'à l'importance inégale des articulations entre petite agriculture paysanne et industrie. Au-delà du constat empirique présenté par la suite, l'interprétation de ces variables sera reprise dans le chapitre suivant.

### 3.1. DEMOGRAPHIE ET ORGANISATION DU TERRITOIRE

La carte démographique du Portugal met, tout d'abord, en évidence le même clivage constaté au niveau industriel entre littoral et intérieur (voir cartes pages suivantes et les données présentées en annexe II.6). La population résidente est concentrée dans les districts du littoral et plus particulièrement dans ceux de Braga, Porto, Aveiro, Lisbonne et Setubal. Ces cinq districts plus industrialisés concentrent ainsi 60% de la population résidant sur le pays (Continent) en 1981.

Ce clivage démographique littoral / intérieur est une donnée dont les racines remontent bien au-delà de l'industrialisation bien que cette dernière l'ait fortement accentué. Si l'on regarde l'évolution démographique au cours des trois décennies 1950/60, 1960/70 et 1970/81 on a une image assez nette de cette évolution. La croissance économique attire la population vers le littoral et particulièrement vers les districts plus industrialisés. Les districts de l'intérieur présentent des taux de croissance démographique très au-dessous de la moyenne voire, très souvent, négatifs. Les années soixante marquent l'apogée de ce processus: les migrations de l'intérieur vers le littoral et

vers les pays européens amènent à un dépeuplement généralisé de l'intérieur.

Ce clivage est aussi visible à travers la prise en compte de la densité démographique. Dans un cadre général où les écarts par rapport à la moyenne sont souvent très importants, les cinq districts plus industrialisés sont encore ceux qui présentent les densités démographiques les plus élevées. Entre ces districts et l'intérieur du pays, on retrouve une frange intermédiaire de districts ayant encore une densité démographique plus élevée que celle du Continent: Viana do Castelo, Coimbra, Leiria. Les districts de l'intérieur, ainsi que celui de Faro présentent, quant à eux, une densité démographique inférieure à la moyenne. Parmi eux, les six districts qui s'étendent, du Nord vers le Sud, tout au long de la frontière est sont ceux de plus faible densité, laquelle reste toujours inférieure à 50 habitants par kilomètre carré.

L'urbanisation est en rapport avec l'évolution démographique et industrielle mais le cadre général est plus composite (cf. annexe II.6). Les régions du littoral sont celles qui ont un taux d'urbanisation plus élevé. Ce taux présente une tendance longue à l'augmentation mais les situations sont plus divergentes. Si l'on définit un taux d'urbanisation par le rapport entre la population résidant dans des agglomérations de plus de 10000 habitants et la population résidente total, les districts de Lisbonne et de Setubal ont des taux d'urbanisation nettement plus élevés (respectivement 64% et 51%) ce qui fait apparaître un lien assez typique entre industrialisation et urbanisation. Par contre, dans les districts industrialisés du Nord la situation est plus nuancée (Porto, 36%; Aveiro, 9%; Braga, 14%) puisque malgré un taux d'industrialisation très élevé la concentration



urbaine reste relativement faible dans le district de Porto et très faible dans les deux autres districts.

Le taux d'urbanisation reste également très faible dans les régions non-industrialisées à dominante rurale. Dans les districts du nord et du centre intérieurs (Vila Real, Bragança, Viseu, Guarda et Castelo Branco), ces faibles taux d'urbanisation sont à relier à l'importance de l'agriculture paysanne traditionnelle et à la faible expression des activités industrielles et services associés. Les trois districts d'Alentejo (Portalegre, Evora et Beja) ont un profil quelque peu différent malgré leur caractère également non-industrialisé. Historiquement, il s'agit d'une région d'agriculture extensive et de grande propriété, avec un peuplement concentré, d'où un taux d'urbanisation plus important que dans les autres régions à dominante rurale. Le district de Faro présente une situation particulière. La forte croissance de l'activité touristique y a entraîné, surtout au long des années soixante-dix, une inversion de tendance: l'accroissement de la population résidente devient important et le taux d'urbanisation augmente rapidement.

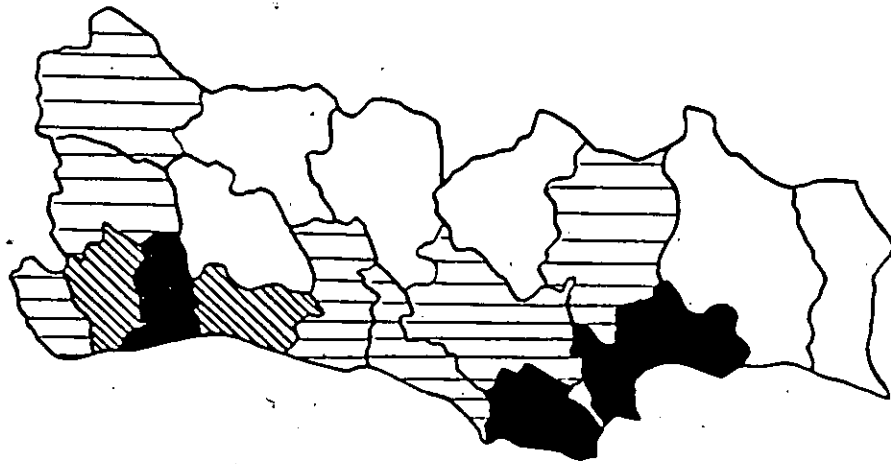
La prise en considération des données démographiques nous donne un premier élément pour situer le processus d'industrialisation ainsi que les différenciations régionales au niveau industriel face aux différentes formations sociales régionales. L'industrialisation a tout d'abord approfondi le clivage entre le littoral et l'intérieur, à travers une articulation fonctionnelle puissante: la croissance industrielle du littoral et le processus de salarisation qui lui est associé a assigné à l'intérieur une fonction de réserve de main-d'oeuvre. Au-delà de cette migration interne, l'intérieur du pays a été la principale source de l'émigration vers l'Europe, processus qui prend une ampleur particulière au cours des années soixante; l'importance

macroéconomique des rentrées en devises provoquées par cette émigration a, à son tour, contribué au financement de la croissance industrielle du littoral.

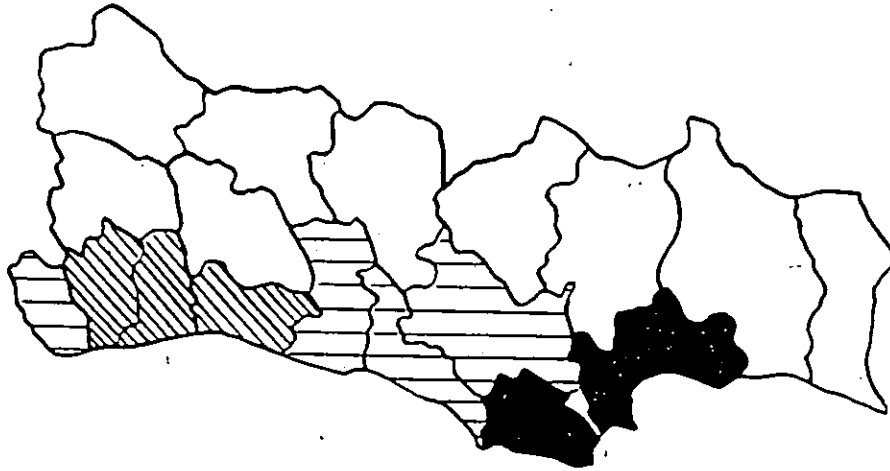
A ce processus cumulatif d'accroissement des inégalités entre littoral et intérieur s'ajoute, toutefois, une configuration plus composite du littoral. Si l'industrialisation s'accompagne d'un processus assez typique d'urbanisation rapide dans les districts de Lisbonne et Setubal, les districts industrialisés du Nord ainsi que ceux d'un niveau intermédiaire d'industrialisation font apparaître un modèle d'organisation du territoire beaucoup plus déconcentré.

VARIATION DE LA POPULATION RESIDENTE

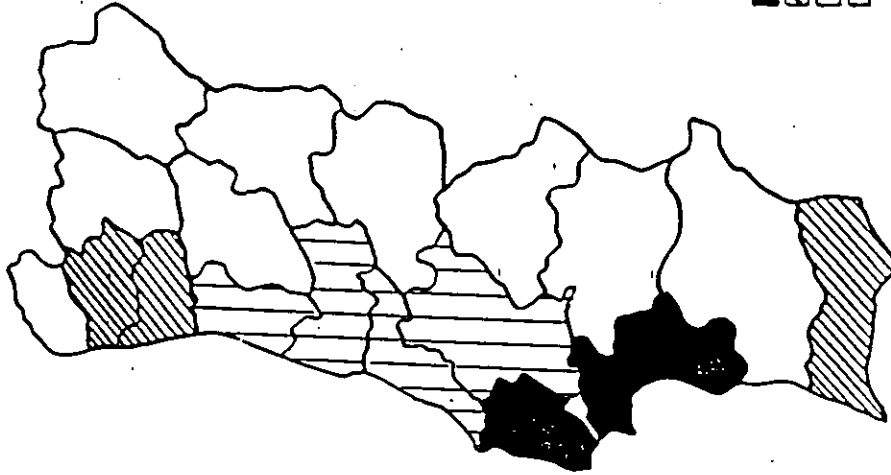
60/50



70/60



81/70



variation Continent: 60/50, 4,7%; 70/60, -2,2%; 81/70, 15,2%;

note: le partage entre + et - est fait par rapport à la variation observée pour le Continent; le partage entre + et ++ (ou - et --) est fait par rapport à la moyenne arithmétique entre la variation du Continent et la variation des districts extrêmes.

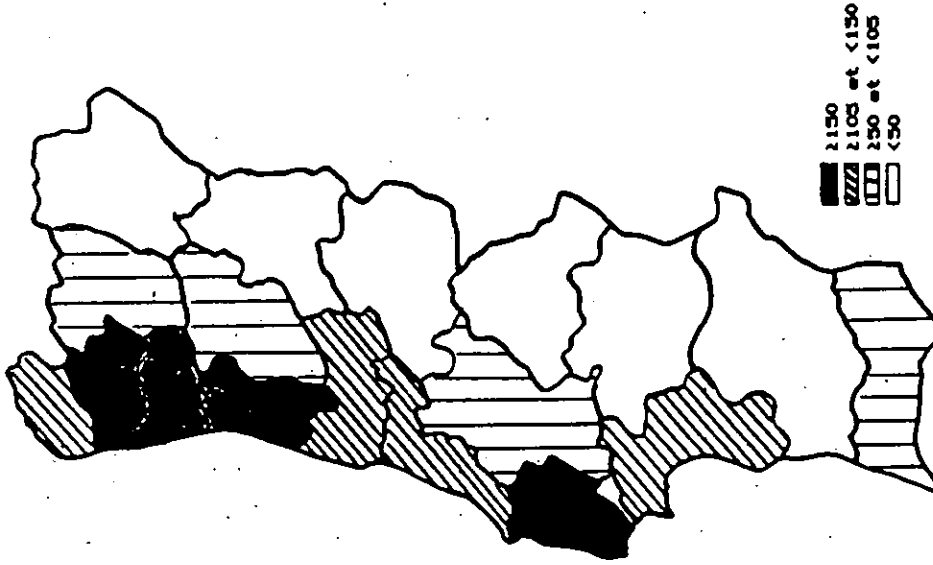
TAUX D'URBANISATION (a), 1981



taux d'urbanisation moyen (Continent): 30%

(a) population résidant dans les agglomérations de 10000 habitants et plus par rapport au total de la population résidente.

DENSITE DEMOGRAPHIQUE, 1981, hab/km<sup>2</sup>



densité moyenne (Continent): 105 hab/km<sup>2</sup>

### 3.2. ACTIVITE ET SALARISATION

Le clivage littoral industrialisé / intérieur non-industrialisé est également perceptible si l'on considère les données concernant l'activité et la salarisation. Faute de données précises concernant le taux d'activité, nous utilisons ici un ratio qui met en rapport la population résidente employée et la population résidente totale (ce qui ne prend pas en compte les variations du taux de chômage). La hiérarchie des districts, observée précédemment au niveau du taux d'industrialisation et au niveau démographique apparaît à nouveau: les districts industrialisés présentent les plus fortes augmentations d'emploi et les plus forts taux d'activité; les districts non-industrialisés se situent à l'autre extrême. La très forte augmentation de l'emploi féminin est un phénomène qui concerne la quasi totalité du territoire et constitue la composante principale de l'augmentation de l'emploi et du taux d'activité.

Quant au taux de salarisation, mesuré par le rapport entre les travailleurs pour le compte d'autrui et l'emploi total, il est fortement corrélé avec la structure sectorielle de l'emploi. Les districts non-industrialisés où domine l'agriculture paysanne présentent des taux de salarisation assez bas (entre 50% et 60%). Les districts non-industrialisés du Sud, où domine une agriculture extensive, présentent un niveau intermédiaire de salarisation. Les districts industrialisés sont ceux où le processus de salarisation est plus avancé. Mais cet indicateur met à nouveau en évidence l'opposition entre les districts de Lisbonne et Setúbal, lesquels présentent les taux les plus élevés, et les districts industrialisés du Nord.

L'évolution au cours des années 70 (et probablement jusqu'à nos jours) rend compte cependant d'une certaine stabilité du taux de salarisation de la population active. En effet, nous pensons que le processus de salarisation a concerné essentiellement le passage d'inactifs au salariat (la composante féminine étant la plus importante); mais, en même temps, on observe la persistance des formes d'emploi non-salarié, notamment dans les zones où l'économie paysanne a un poids important (cf. également annexe II.7).

#### ACTIVITE ET SALARISATION

	POPULATION EMPLOYEE/POPULATION RESIDENTE				VARIATION EMPLOI		TAUX SALARISATION	
	Total		Femmes		1981/1970		1970	1981
	1970	1981	1970	1981	Total	Femmes		
AVEIRO	33,7	41,5	16,1	29,0	37,7	97,9	70,4	72,6
BEJA	36,4	33,3	12,0	14,7	-17,9	9,5	76,3	70,8
BRAGA	33,2	38,7	19,9	29,4	32,3	65,1	68,5	77,0
BRAGANCA	28,8	31,4	6,6	13,8	6,7	100,1	47,8	54,3
CASTELO BRANCO	32,7	35,2	10,9	20,5	-5,6	64,7	71,0	69,0
COIMBRA	32,1	37,7	11,0	24,9	24,0	136,5	67,9	70,0
EVORA	38,3	39,1	15,7	22,9	0,3	42,8	84,3	76,3
FARO	36,0	37,1	12,5	20,2	20,2	87,1	69,0	71,1
GUARDA	30,0	35,3	13,2	20,5	8,6	40,7	56,6	57,0
LEIRIA	32,4	38,4	9,6	22,9	27,5	154,3	67,0	69,4
LISBOA	37,9	43,1	18,9	31,4	46,9	111,0	86,4	87,1
PORTALEGRE	38,5	35,3	15,2	18,4	-12,2	15,1	81,7	75,9
PORTO	35,0	40,5	19,8	28,1	34,8	62,6	82,3	83,2
SANTAREM	33,4	37,5	10,5	21,4	15,3	107,9	78,3	75,7
SETUBAL	39,3	39,4	17,7	23,6	40,6	86,6	87,4	86,0
VIANA CASTELO	36,8	38,1	24,9	29,7	2,6	15,0	40,7	51,5
VILA REAL	28,4	33,4	8,4	17,2	13,3	93,6	54,6	58,8
VISEU	30,8	36,4	10,4	23,7	18,0	124,1	52,5	55,7
CONTINENT	34,7	39,3	15,6	26,0	27,6	84,7	74,6	76,8

Source: INE, Recensement Général de la Population.

### 3.3. STRUCTURE AGRAIRE, ECONOMIE PAYSANNE ET SALAIRES

L'analyse de la structure agraire et de l'importance de l'économie paysanne nous donne également une information complémentaire qui peut facilement être mise en rapport avec les différenciations régionales au niveau industriel.

La structure agraire du Portugal met en évidence, tout d'abord, un fort contraste entre deux zones que sépare la Vallée du Tage. Au Nord du Tage, le minifundium domine non seulement en nombre mais aussi en surface; au Sud du Tage, les minifundia coexistent avec des exploitations de grande dimension où on pratique une monoculture extensive. Les districts du Nord et du Centre littoraux sont ceux où le morcellement de la structure foncière est plus fort (l'importance des micro exploitations y est assez impressionnante), bien que la dominance du minifundium reste présente dans l'intérieur Nord et Centre ainsi que dans les districts de Santarém et Lisbonne (cf. CARRIERE, 1987; voir aussi tableau ci-dessous).

Au-delà de ce cadre général concernant la structure agraire, l'aspect qu'il nous intéresse ici de mettre en évidence est celui de la présence stable de la petite exploitation paysanne, notamment dans les districts industrialisés du Nord et les districts de niveau d'industrialisation intermédiaire. Comme le remarque B.ROUX (1986), "à l'inverse de ce que l'on a connu en France et, en général, dans les pays industrialisés, le nombre d'exploitations agricoles n'a pratiquement pas diminué au Portugal au cours des 25 dernières années". Les deux tableaux, présentés ci-dessous, concernant la pluriactivité du producteur agricole individuel nous donne une vision assez précise de l'importance de l'économie paysanne et de l'ampleur de la

pluriactivité. Tout d'abord, on peut y observer que le nombre de personnes directement intégrées dans les ménages de producteurs agricoles individuels (y compris des inactifs) s'élève à 2446299. Ce dernier chiffre, concernant l'année 1979, rapporté au total de la population résidente en 1981, nous indique qu'environ 26% de la population totale a une liaison directe avec l'agriculture paysanne. Ainsi, l'importance macro-sociale de l'économie paysanne va bien au-delà de ce que le poids de l'emploi agricole recensé selon le critère d'activité principale (RGP, 1981) pouvait laisser penser.

L'analyse au niveau du district montre que ce pourcentage est faible soit dans les districts à la fois industrialisés et plus fortement urbanisés de Lisbonne, Setúbal et Porto ou bien dans les districts agricoles au Sud du Tage, étant donné le type d'agriculture qu'on y pratique. Par contre, il est extrêmement élevé dans les zones non-industrialisés où on pratique une agriculture d'autosubsistance et de polyculture (en gros, les districts de Viana do Castelo, Vila Real, Bragança, Viseu, Guarda et Castelo Branco) mais aussi dans les districts industrialisés ou intermédiaires du littoral (Aveiro, Braga, Coimbra, Leiria, Santarém).

Or, la persistance de la petite ou même micro exploitation et de l'économie paysanne qui lui est associée va de pair avec la généralisation des pratiques familiales de pluriactivité. La pluriactivité des membres des ménages des exploitants individuels est un phénomène généralisé dans tous les districts mais le phénomène prend une importance macro-sociale particulière dans ceux où, en même temps, le poids des familles en question par rapport au total de la population est élevé. Du point de vue de l'analyse de l'industrialisation, le cas de figure qui nous intéresse le plus concerne les deux districts industrialisés



d'Aveiro et Braga ainsi que les districts d'un niveau intermédiaire d'industrialisation tels que Coimbra, Leiria et Santarém. Pour ces cinq districts, non seulement les membres des ménages paysans qui travaillent à temps complet dans l'exploitation sont une minorité (respectivement 29, 24, 24, 16 et 12%) mais le rapport entre ceux qui exercent une autre activité dans l'industrie et le total de l'emploi industriel y est tout à fait significatif (cf. tableau ci-dessous).

L'importance macro-sociale de la petite agriculture paysanne et l'extension des pratiques de pluriactivité jouent sûrement un rôle dans les formes de reproduction des rapports sociaux et, particulièrement, quant aux niveaux de rémunération. Si l'on ne prend que les districts où l'industrie a un poids significatif, on s'aperçoit que les niveaux salariaux sont nettement plus élevés dans les deux districts de "salarisation typique" (Lisbonne et Setubal) par rapport à ceux des zones industrialisées ou intermédiaires du Nord et Centre littoraux (voir tableau ci-dessous). Cependant, la complexité des rapports entre la persistance de la petite agriculture paysanne et l'industrialisation va bien au-delà de la détermination des salaires industriels, comme on le verra au cours de la deuxième partie.

EXPLOITATIONS AGRICOLES/FORESTIERES, PAR CLASSES DE SURFACE  
 AGRICOLE, 1979 (fréquences cumulées du nombre d'exploitations)

	<0,5 ha	<1 ha	<2 ha	<5 ha	<20 ha	TOTAL
AVEIRO	45,6%	74,0%	90,6%	98,6%	99,9%	100,0%
BEJA	6,8%	16,2%	28,9%	48,8%	78,5%	100,0%
BRAGA	48,4%	64,3%	82,3%	96,5%	99,9%	100,0%
BRAGANCA	5,3%	19,2%	37,0%	66,0%	96,1%	100,0%
CAST BRANCO	28,9%	56,1%	75,9%	90,9%	98,2%	100,0%
COIMBRA	34,8%	70,2%	89,7%	98,2%	99,8%	100,0%
EVORA	16,4%	32,7%	49,7%	71,3%	89,7%	100,0%
FARO	15,8%	35,9%	56,0%	79,9%	97,7%	100,0%
GUARDA	13,4%	39,9%	61,6%	84,6%	98,4%	100,0%
LEIRIA	38,1%	65,3%	84,3%	96,4%	99,7%	100,0%
LISBOA	16,9%	38,8%	62,5%	87,8%	98,2%	100,0%
PORTALEGRE	18,7%	36,6%	53,4%	72,9%	98,6%	100,0%
PORTO	46,5%	68,9%	83,8%	95,9%	99,9%	100,0%
SANTAREM	26,8%	52,2%	72,7%	89,5%	97,9%	100,0%
SETUBAL	30,6%	48,4%	64,3%	81,3%	94,4%	100,0%
V DO CASTELO	37,9%	74,1%	93,6%	99,3%	100,0%	100,0%
VILA REAL	16,8%	43,1%	66,3%	88,7%	99,4%	100,0%
WISEU	26,6%	61,4%	84,2%	96,6%	99,7%	100,0%
CONTINENT	29,2%	55,5%	74,9%	90,3%	98,2%	100,0%

Source: INE, Enquête Agricole du Continent, 1979

PLURIACTIVITE DU PRODUCTEUR AGRICOLE INDIVIDUEL ET DE  
SON MENAGE, 1979 (en nombre de personnes)

	Temps d'activité dans l'exploitation:						total	total rapporté à la pop. résid. 1981 (en %)
	sans activité	<25% du temps	25 à <50% du temps	50 à <75% du temps	75 à <100% du temps	à temps complet		
AVEIRO	53809	41698	28494	21391	14604	65452	225448	36,2
BEJA	15614	12971	5934	4793	3238	8122	50672	26,9
BRAGA	47461	42790	27579	21629	24116	51858	214633	30,3
BRAGANCA	29656	27571	20136	13098	5789	6236	102486	55,6
CAST BRANCO	21686	20826	17583	16566	8074	21214	105949	45,2
COIMBRA	51659	48036	20133	20369	14397	47840	202434	46,4
EVORA	8027	9053	3964	2527	861	4901	30033	16,7
FARO	19815	24554	14816	10234	5461	10231	85111	26,3
GUARDA	23838	27836	20268	17444	10734	9281	109401	53,2
LEIRIA	49410	37344	34668	25686	16473	31527	195108	46,4
LISBOA	33265	26698	18339	12808	5272	18207	114669	5,5
PORTALEGRE	9431	9646	7056	4176	1935	7405	39649	27,8
PORTO	68099	35814	23965	10354	15242	53363	214037	13,7
SANTAREM	40910	52236	31345	19550	9918	22386	184345	40,6
SETUBAL	11728	9730	8102	5277	2223	8534	45594	6,9
V CASTELO	20480	24102	17598	20346	32361	21867	144754	56,4
VILA REAL	33121	41715	31165	20767	9256	5841	141865	53,7
WISEU	55693	48522	34534	33144	36781	31437	240111	56,7
CONTINENT	610502	532342	373679	288239	216735	424802	2446299	26,2

Source: INE, Enquête Agricole du Continent, 1979;  
Recensement Général de la Population, 1981.

PLURIACTIVITE DU PRODUCTEUR AGRICOLE INDIVIDUEL ET DE SON MENAGE,  
DONT L'ACTIVITE EXTERIEURE EST L'INDUSTRIE, 1979  
(en nombre de personnes)

	Temps d'activité dans l'exploitation						total	total rapporté à l'emploi in- dustriel, 1981 (en %)
	sans activité	<25% du temps	25 à <50% du temps	50 à <75% du temps	75 à <100% du temps	à temps complet		
AVEIRO	7132	12918	8332	3639	178	54	32253	29,3
BEJA	165	308	97	43	15	3	631	14,5
BRAGA	4576	7947	4686	1256	192	74	19731	16,5
BRAGANCA	333	402	192	103	21	10	1861	34,2
CAST BRANCO	1045	2028	1259	622	95	20	5069	27,7
COIMBRA	2546	5186	2680	788	152	28	11380	35,8
EVORA	272	661	268	130	18	4	1361	14,0
FARO	487	904	365	92	19	7	1874	14,3
GUARDA	767	1960	945	229	26	7	3934	32,5
LEIRIA	4020	6970	4769	883	121	34	16797	35,0
LISBOA	1508	2940	1419	583	64	38	6552	3,1
PORTALEGRE	189	400	320	160	17	20	1106	17,0
PORTO	8754	8830	4762	1451	181	54	24032	9,7
SANTAREM	2378	5073	2664	943	187	26	11271	29,4
SETUBAL	654	1157	959	575	45	9	3399	4,0
V CASTELO	1894	1760	694	179	19	8	3754	31,8
VILA REAL	397	1227	255	44	10	3	1936	35,7
UISEU	1055	3631	2045	677	93	10	7511	49,4
CONTINENT	37372	64302	36711	12405	1453	409	152652	15,5

Source: INE, Enquête Agricole du Continent, 1979;  
Recensement Général de la Population, 1981.

REMUNERATIONS MOYENNES (en indice, Continent = 100)

	TOUTES ACTIVITES	INDUSTRIE
	(1)	(2)
LISBOA	118,1	125,7
SETUBAL	104,8	150,1
CONTINENT	100,0	100,0
FARO	94,8	80,6
PORTO	94,4	88,8
COIMBRA	93,1	91,6
BRAGANCA	93,0	53,7
EVORA	92,4	103,7
BEJA	90,1	71,5
LEIRIA	89,8	93,8
SANTAREM	89,3	89,3
VILA REAL	89,3	73,9
PORTALEGRE	88,7	94,1
GUARDA	88,1	80,3
VIANA CAST	87,7	96,7
AVEIRO	86,3	87,1
VISEU	84,3	74,5
C BRANCO	84,2	73,4
BRAGA	79,7	79,6

- (1) 1984; Remunérations moyennes mensuelles de base des travailleurs au compte d'autrui, sauf administration publique; Source: Quadros do Pessoal
- (2) 1983; Total des rémunérations dans l'industrie, divisé par l'emploi industriel; Source: Statistiques Industrielles.

## CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Nous sommes maintenant en mesure de procéder à une première conclusion, en mettant en rapport des constats effectués au cours des deux premiers chapitres.

En prenant le cadre national comme niveau d'analyse, nous avons constaté que l'économie et la société portugaises sont confrontées au problème du passage à un régime d'accumulation globalement intensif. Dans ce contexte de transition et de recherche de nouvelles voies, nous avons interprété les difficultés actuelles à partir d'un double constat. Au niveau de la régulation macro-économique et macro-sociale, la période de transition se caractérise par l'absence d'un cadre régulateur cohérent, aussi bien pour le rapport salarial que pour la concurrence des capitaux. Au niveau des stratégies productives des acteurs, on a constaté non seulement leur caractère contradictoire mais aussi l'absence d'une idée mobilisatrice.

Les difficultés constatées dans le "cadre national" ont mis sur le devant de la scène les différenciations infra-nationales, lesquelles tout en se fondant sur des parcours historiques spécifiques ont une existence quelque peu obscurcie pendant la période de croissance rapide qui finit en 1974.

Au niveau spatial, l'industrialisation portugaise s'est tout d'abord accompagnée d'une augmentation des disparités entre le littoral et l'intérieur. Au littoral industrialisé et

démographiquement dense s'oppose l'intérieur du pays qui a subi un exode rural particulièrement fort, dirigé vers le littoral et vers l'émigration. Au Portugal, on ne retrouve pas en effet de traces de décentralisation industrielle; on observe plutôt une concentration spatiale importante qui a entraîné le déplacement et la salarisation d'une main-d'oeuvre d'origine rurale. Cependant, l'introduction d'autres critères (dynamiques et spécialisations industrielles, type d'urbanisation, structure foncière, formes de salarisation) nous a conduit à établir une différenciation très nette à l'intérieur des zones industrialisées.

Dans l'ensemble, et du point de vue du développement et de l'industrialisation, trois types de zones peuvent être mises en évidence:

A) Tout d'abord, les districts de Lisbonne et Setúbal (1) correspondent à des zones caractérisées par un fordisme périphérique, au sens où A. LIPIETZ (1985, pp.73-77) le définit. On y observe en effet un ensemble d'industries où le procès de travail est de type "fordien"; on observe également des formes de salarisation et d'urbanisation typiques ainsi que des niveaux salariaux les plus élevés.

Au cours de la période de transition, l'intensité de la crise est particulièrement significative dans ces zones: un taux de chômage très élevé et des difficultés de reconversion industrielle en constituent la manifestation la plus apparente.

---

(1) Insistons encore une fois sur le fait que la délimitation géographique des districts ne correspond pas nécessairement à des espaces économiques et sociaux homogènes.

La configuration de la crise subie par ces zones illustre assez bien le type de problèmes qui dérive de son caractère à la fois fordiste et périphérique.

Ces zones ont une forte densité en infrastructures ainsi qu'une tradition de savoir-faire industriel importante. Cependant, la maîtrise des niveaux de la fabrication qualifiée et de la conception reste incomplète. D'autre part, la satisfaction de la demande en biens de consommation durables reste largement assurée par l'importation. Confrontées à la crise mondiale d'un certain nombre d'activités (notamment dans les filières chimiques et métallomécaniques), ces zones connaissent aujourd'hui de très fortes difficultés de reconversion, du fait de leur dépendance technologique et commerciale. La contribution très forte à la montée de l'endettement extérieur qui a résulté de la "stratégie d'autocentrage", évoquée dans le premier chapitre, illustre de façon quasi-caricaturale cette contradiction entre dépendance extérieure et nécessité de reconversion industrielle.

Au niveau du rapport salarial, la remise en cause du modèle de référence (le modèle fordiste) mais aussi le caractère limité des instruments étatiques de traitement du chômage posent également un certain nombre de problèmes. On peut dire que ces zones sont confrontées aujourd'hui à des problèmes de recherche de flexibilité sociale consécutifs à la crise du fordisme, même si elles n'ont jamais connu un rapport salarial fordiste pleinement achevé. En même temps, le type d'urbanisation et de salarisation qu'on y observe a considérablement réduit le rôle des régulations locales. Il est donc plus difficile de trouver de nouvelles régulations capables de relayer le consensus fordiste.



B) L'intérieur du pays illustre un deuxième cas de figure. Il s'agit de zones qui restent en dehors de l'enjeu de l'industrialisation et où l'on observe même un "processus d'érosion sociale". Ces zones qui sont aujourd'hui peu peuplées, mal aménagées, sans tradition de savoir-faire industriel, ont subi un fort exode rural. Dans ce cas, le degré élevé de sociabilité régule l'ensemble de ces sociétés mais à un stade de quasi-stagnation: il existe des régulations locales mais qui ne sont pas favorables à l'innovation. Ces zones restent ainsi dépendantes d'apports extérieurs, notamment des revenus issus de l'émigration ainsi que des apports financiers réglés par les politiques étatiques d'aménagement du territoire.

C) Finalement, les régions du Nord et du Centre littoraux (et, de façon plus marquée, les districts de Braga, Porto et Aveiro) font apparaître un troisième type de zones. Au cours de la transition industrielle, ces zones font preuve d'un plus grand dynamisme et d'une plus forte résistance à la crise.

Le profil de spécialisation de ces zones concerne tout d'abord des industries de biens de consommation courante. Leur insertion dans les flux de commerce international se traduit simultanément par une très forte intensité exportatrice et par des importations de biens d'équipement et de produits intermédiaires. Mais, à l'inverse des idées reçues, ces zones semblent présenter aujourd'hui une bonne capacité à endogénéiser progressivement des fonctions plus qualifiées (aussi bien dans la production qu'aux niveaux commercial et financier). Ainsi qu'on essaiera de le démontrer dans la suite de ce travail, le dynamisme et la flexibilité productive s'appuient sur l'existence de nombreux tissus industriels locaux, comportant un grand nombre de petites et moyennes entreprises.

Au niveau de la régulation macro-sociale, certaines caractéristiques de ces espaces (forte densité humaine, faible taux d'urbanisation, importance de l'économie paysanne et de la pluriactivité) laissent supposer l'existence de régulations locales dotées d'un degré d'autonomie élevé. Il en résulte, aujourd'hui, une plus grande flexibilité sociale.

\*

\* \*

L'actuelle période de transition a contribué à accentuer la différenciation entre les deux modèles d'industrialisation observés au Portugal. On peut même dire qu'un certain "dualisme" s'est consolidé: aux logiques différenciées d'industrialisation et à la faible articulation entre, d'un côté, les régions industrialisées du Nord et du Centre et, de l'autre côté, la région de Lisbonne, se superpose l'absence d'articulation entre un secteur privé industriel qui domine dans les premières et le secteur public industriel, géographiquement concentré dans le Sud.

La recherche de nouvelles complémentarités entre régions ou entre secteurs institutionnels et, d'une façon plus générale, la recherche d'un nouveau cadre cohérent de régulation de l'ensemble sont des questions qui restent ouvertes. Pour notre part, nous consacrerons la deuxième partie de ce travail à une meilleure connaissance du modèle d'industrialisation qui caractérise le Nord et le Centre littoraux: l'industrialisation diffuse. Ce faisant, nous pensons contribuer à la réponse aux questions énoncées ci-dessus, dans la mesure où l'industrialisation diffuse apparaît désormais comme une composante principale de l'itinéraire d'industrialisation au Portugal.

DEUXIEME PARTIE

INDUSTRIALISATION DIFFUSE ET SYSTEMES PRODUCTIFS LOCAUX

L'étude d'un certain nombre de situations concrètes de développement marquées par un modèle d'industrialisation diffuse présente un double intérêt. D'une part, cela permettra d'approfondir la caractérisation de ce modèle d'industrialisation, à travers la confrontation entre les hypothèses théoriques et les phénomènes observés. D'autre part, et puisque nous prenons le cas portugais comme exemple, nous essaierons de mieux démontrer l'importance et la place que les zones d'industrialisation diffuse occupent dans l'itinéraire d'industrialisation au Portugal.

Dans le chapitre III nous chercherons, tout d'abord, à établir des hypothèses intermédiaires permettant de situer l'industrialisation diffuse en tant que modèle spécifique de développement. Ensuite, nous procéderons à un premier aperçu de l'industrialisation diffuse au Portugal. Tout comme dans d'autres pays d'Europe du Sud, nous partons de l'hypothèse que l'importance et les conditions de départ de l'industrialisation diffuse y sont à relier à la question de l'industrialisation tardive.

Ensuite, nous développerons au cours du chapitre IV une analyse plus détaillée des phénomènes concrets d'industrialisation diffuse au Portugal, en prenant comme objet d'étude les formes plus structurées de ce phénomène, les systèmes productifs locaux.

### CHAPITRE III

#### ELEMENTS D'ANALYSE POUR UNE INTERPRETATION GLOBALE DE L'INDUSTRIALISATION DIFFUSE AU PORTUGAL

Nous avons avancé l'hypothèse au début de ce travail que le développement ne peut pas être réduit à une mécanique fonctionnelle qui mettrait en jeu un certain nombre de variables économiques. En effet, à cette rationalité abstraite de l'"homo economicus" s'opposent des rationalités et des stratégies individuelles et collectives d'acteurs, fondées sur le vécu de ces derniers. Comme nous l'avons évoqué précédemment, la notion d'espace-territoire s'oppose ainsi à celle d'espace fonctionnel.

L'industrialisation diffuse est un modèle de développement spécifique qui a comme espace de référence non celui des Etats-nation mais celui de territoires infra-nationaux dotés de certaines caractéristiques. On définira ce modèle de développement à travers la formulation d'un certain nombre d'hypothèses intermédiaires. Ainsi, on prétend analyser la façon dont les trois conditions centrales du processus de développement (innovation, capacité de réaction, capacité de régulation) se réalisent dans ce modèle.

En tant que modèle de développement, l'industrialisation diffuse n'est pas mécaniquement transposable, compte tenu des conditions spécifiques nécessaires à son apparition.

Cependant, on constate aujourd'hui, suite à la crise du fordisme, un certain nombre de convergences entre les dynamiques observées dans les zones historiquement marquées par une industrialisation diffuse et celles observées dans des zones où le parcours passé de développement relève davantage de la logique du fordisme. Nous ferons ainsi référence à ces convergences actuelles et aux différentes conditions de départ.

A ce niveau, le cas portugais se situe clairement dans la configuration la plus typique de l'industrialisation diffuse, celle qui est à relier à la problématique de l'industrialisation tardive. Tout comme dans d'autres pays d'Europe du Sud, les zones plus directement concernées sont celles qui n'ont connu ni un processus d'urbanisation accéléré ni un exode rural massif. L'industrialisation diffuse s'y est produite sous la forme d'une longue maturation, en liaison avec les formes d'activité pré-existantes (l'artisanat, la petite agriculture familiale). Désormais très industrialisées, ces zones gardent néanmoins des caractéristiques spécifiques dues à ce parcours historique.

## 1. UN MODELE SPECIFIQUE DE DEVELOPPEMENT

L'industrialisation diffuse est un modèle spécifique de développement. Au début de ce travail, nous avons formulé l'hypothèse que le développement est un processus défini par trois éléments centraux: la capacité d'innovation, la capacité de réaction face aux contraintes extérieures et la capacité de maîtrise d'un système spécifique de régulations. Il nous faut maintenant interpréter la façon dont ces trois conditions se réalisent dans le modèle de l'industrialisation diffuse. Nos

hypothèses intermédiaires, développées par la suite, sont les suivantes: (i) la capacité à innover se fonde sur un mode d'organisation productive spécifique, celui des "ensembles de PME" ou des "districts industriels"; (ii) la capacité de réaction à la pression hétéronome est garantie par la solidarité territoriale; (iii) le système de régulations s'appuie largement sur des régulations hors marché et non-étatiques, souvent organisées sous forme de réseaux (1). Il va de soi que ces trois conditions sont en jeu entre elles. Cependant, pour la commodité de l'analyse, nous analyserons successivement chacune d'entre elles.

#### 1.1. LA RECHERCHE DE FLEXIBILITE ET LA CAPACITE A INNOVER.

A la base de l'industrialisation diffuse il y a la petite et moyenne entreprise et, plus précisément, des ensembles de PME. Cette forme d'organisation productive est, sous certaines conditions, très favorable à la flexibilité productive et à l'innovation.

Le débat sur les atouts et les désavantages de la petite dimension, notamment dans le domaine industriel, a connu un renouveau important avec la crise du fordisme. Dans le modèle fordiste, non seulement l'organisation du procès de travail entraînait une course aux économies d'échelle au niveau productif mais le caractère standardisé d'une demande en forte expansion

---

(1) Concernant ces trois hypothèses intermédiaires, nous reprenons ici un certain nombre d'aspects évoqués in PECQUEUR/SILVA (1988).

favorisait une concentration financière, commerciale et technologique (LIPIETZ, 1983). L'apparition des nouvelles technologies ainsi que les changements intervenus au niveau de la demande viennent changer les données du problème. Au niveau technologique, l'application de la microélectronique dans les procédés et dans la gestion des différentes phases de la production, de l'amont à l'aval, permet une flexibilité productive importante. Cette flexibilité apparaît à l'intérieur de l'atelier mais aussi au niveau de l'articulation entre différents ateliers d'une même firme et/ou entre les firmes et les sous-traitants (SAYER, 1985, cité par LEBORGNE/LIPIETZ, 1987). Au niveau de la demande, la crise de la consommation de masse et la relative stagnation des marchés donnent lieu à une demande plus fractionnée où la différenciation des produits joue un rôle important (PIORE/SABEL, 1984). Dans l'ensemble, les inversions de tendance consécutives à la crise du fordisme remettent en cause la course aux économies d'échelle et favorisent, de manière inégale selon les secteurs, un retour à la petite dimension.

Pourtant, le débat sur la petite dimension et sur les conditions d'efficacité de celle-ci est bien plus ancien. Comme l'a remarqué BECATTINI (1979), on peut retrouver des références majeures sur le sujet chez MARSHALL, lesquelles semblent particulièrement pertinentes pour le cas de l'industrialisation diffuse. Alfred MARSHALL (1892; 1919), en relisant les travaux des classiques et notamment la relation établie par Adam SMITH entre croissance économique et division du travail, oppose deux formes d'organisation industrielle: celle où la division du travail se fonde sur la production à grande échelle et s'établit à l'intérieur d'une unité productive et celle où la division du travail se fonde sur un réseau de petites unités spécialisées, chacune profitant ainsi d'importantes économies externes. Ce deuxième cas de figure, désigné "district industriel" par MARSHALL a été



repris, à juste titre, pour l'analyse de l'industrialisation diffuse.

Comme le remarque Giorgio FUA, cette forme d'organisation productive concerne des industries pour lesquelles il est possible de morceler le processus productif en phases ou en produits sans avoir recours à des techniques inférieures. "Dans ce système, même une très petite entreprise qui concentre son activité exclusivement sur une phase limitée du processus - et/ou sur un produit d'une qualité spécifique - peut éviter l'inconvénient d'une dimension sous-optimale du point de vue technique" (FUA, 1985, pg.596). Au niveau productif, chaque unité profite ainsi d'économies externes.

Dans l'industrialisation diffuse, les unités sont non seulement verticalement reliées mais aussi territorialement concentrées. Cette concentration concerne également, au-delà des possibilités d'intégration verticale, des productions similaires ou à proximité technologique. Les économies externes dépassent alors le simple cadre productif et on peut parler d'économies d'agglomération. L'agglomération territoriale produit une échelle adéquate pour l'apparition de services dans tout ce qui est du domaine de la gestion financière, de la commercialisation, de la formation professionnelle, etc., aspects où les PMI sont souvent fragiles. "Voici en somme que se combinent deux réseaux serrés de division du travail entre les entreprises: division du travail entre plusieurs entreprises industrielles; division du travail entre d'une part les entreprises industrielles et d'autre part des entreprises fournissant des services pour l'industrie" (FUA, 1985, pg.596).

Par le jeu des économies externes et des économies d'agglomération, les ensembles de PME qui caractérisent

l'industrialisation diffuse réunissent ainsi les avantages de la petite et de la grande dimension. La petite dimension des unités leur confère une flexibilité productive importante permettant une bonne adaptabilité aux mutations de la technologie ou de la demande. Cela est dû au fait que les petites unités sont moins "bureaucratiques" que les grandes au sens où leur organisation interne peut être plus facilement reformulée. A son tour, l'ensemble des PME produit un effet d'échelle, ce qui favorise l'innovation et la maîtrise de domaines où chaque unité isolée aurait du mal à s'affirmer.

Ce mode d'organisation productive permet ainsi des stratégies de recherche d'innovation et/ou de flexibilité. La spécificité de ces stratégies réside dans le fait qu'elles sont, le plus souvent, le fait d'un collectif d'entrepreneurs plutôt que d'un entrepreneur isolé. L'exercice de la fonction d'entrepreneur et la capacité d'innovation sont au centre de tout processus de développement. Cet aspect a été mis en évidence par J. SCHUMPETER (1934;1942) et repris par un certain nombre d'auteurs, parmi lesquels nous distinguerons H. LEIBENSTEIN (1968). Pour ce dernier, l'entrepreneur est l'individu ou le groupe d'individus présentant quatre capacités principales: celles d'établir des connexions entre différents marchés, de surmonter les lacunes du marché ("gap-filler"), d'assurer la combinaison de la totalité des inputs, y compris ceux qui ont une nature non-marchande ("input completer") et, finalement, de créer ou d'élargir des entités qui ont une durée minimale (les entreprises). Dans l'industrialisation diffuse, entreprendre est clairement une affaire d'un groupe d'individus. L'innovation y est favorisée par l'existence de trois effets internes à l'ensemble des PME: un effet d'imitation, un effet de complémentarité et un effet de coopération.

L'effet d'imitation provient, de façon quasi spontanée, de l'agglomération des entreprises. Cela concerne aussi bien la petite innovation que l'absorption et l'adaptation des nouvelles technologies. Comme le remarquent RAVEYRE et SAGLIO, à propos du cas de la transformation plastique à Oyonnax, "l'innovation est ainsi considérée comme un patrimoine commun aux Oyonnaxiens. Chacun contribue à bricoler sa presse en changeant les buses d'injection, en améliorant le refroidissement des moules, en automatisant les mécanismes de contrôle du cycle de production... Mais ces améliorations sont aussitôt imitées, reprises et transformées par d'autres" (RAVEYRE/SAGLIO, 1984, pg. 162). Au niveau de la diffusion des nouvelles technologies, le même phénomène peut être constaté. Dans la Vallée de l'Ave, l'introduction du premier système CAD pour le dessin et la coupe des tissus a très vite été imitée par un certain nombre d'autres entreprises y compris certaines de taille relativement modeste. Comme on le verra ci-après, cet effet d'imitation est tout d'abord favorisé par l'existence d'une identification locale de la part des entrepreneurs, d'un sentiment d'appartenir à un milieu industriel donné. La mobilité des travailleurs qualifiés ou des cadres joue également un rôle important; en changeant d'entreprise, ils apportent un savoir-faire qui est souvent intégré par la nouvelle entreprise.

La complémentarité entre entreprises industrielles ou entre celles-ci et les activités tertiaires produit également des effets favorables à l'innovation. Au niveau industriel, la sous-traitance de spécialité ou de capacité entraîne des échanges d'informations entre les entreprises. Elle permet également à des entreprises de taille modeste d'utiliser des technologies nouvelles à un stade du cycle productif sans pour autant être obligées d'augmenter leur dimension dans des stades où l'automatisation est plus difficile. La complémentarité entre l'industrie au

sens strict et les activités tertiaires permet l'émergence d'un tertiaire avancé: les PME industrielles s'intéressent directement ou indirectement à la création d'activités de trading, de leasing, de conseil aux entreprises, etc..

Finalement, à un stade avancé de l'industrialisation diffuse on peut parler d'un effet de coopération. Entreprendre devient alors une action plus collective, que ce soit au niveau de l'innovation commerciale (promotion de l'accès à de nouveaux marchés, organisation de foires industrielles,...) et technologique (création de centres technologiques spécialisés,...) aussi bien qu'au niveau de la promotion des qualifications (participation à la gestion des centres de formation professionnelle, liaison Université / Industrie,...).

Imitation; complémentarité, coopération... Ces comportements favorables à la recherche de flexibilité productive et d'innovation sont la concrétisation apparente d'une capacité du milieu économique à promouvoir le changement par réaction et adaptation aux contraintes extérieures. Cette capacité est une condition nécessaire mais non suffisante qu'on appellera de solidarité territoriale.

## 1.2. LA SOLIDARITE TERRITORIALE ET LA CAPACITE A REAGIR

La solidarité territoriale est une notion globale qui permet de considérer l'ensemble des liens spécifiques qui unissent les acteurs dans un milieu favorable à l'industrialisation diffuse. La réaction à la pression hétéronome, à différents stades de complexité de l'industrialisation diffuse,

ne se présente pas comme le résultat fortuit d'initiatives individuelles mais plutôt comme un processus collectif fondé sur une identification locale.

Comme le remarque B. PECQUEUR (1987), deux préalables sont requis pour que s'exerce cette solidarité territoriale: la densité minimale et la durée critique.

Dans les zones marquées par une industrialisation diffuse on observe différentes formes de densité. Tout d'abord, on peut repérer la densité de la ressource humaine et, particulièrement, de la main-d'oeuvre. Cela comprend un aspect démographique, au sens strict du terme, ce qui se traduit par une abondance de main-d'oeuvre. Mais la densité de la ressource humaine comprend le plus souvent des vocations précises au niveau des savoir-faire et des qualifications. Dans beaucoup de cas, l'industrialisation diffuse s'appuie pendant longtemps sur des savoir-faire proto-industriels, sur des spécialisations artisanales anciennes; le choix sectoriel des activités industrielles est souvent relié à ce passé. Plus récemment, on peut retrouver des cas où la densité d'une qualification précise est créée (ou recrée) par des systèmes modernes de formation tels que l'Université, les centres technologiques ou les centres de formation professionnelle. Dans un cas comme dans l'autre, on choisit des productions à la portée de l'horizon culturel et des capacités techniques des opérateurs locaux, ce qui n'exclut pas une évolution ultérieure vers des technologies d'avant-garde (FUA, 1985).

Une deuxième forme de densité peut être celle de l'armature urbaine. L'industrialisation diffuse suppose à la fois une forte densité de flux divers à l'intérieur d'une zone délimitée et une forte ouverture à l'extérieur. Comme on l'a remarqué à propos du cas italien, la région la plus ouverte à

l'industrialisation diffuse est celle des communes du Moyen Age, où on observe historiquement une armature dense de petites et moyennes villes. D'une façon plus générale, les zones où il n'y a pas eu un exode rural massif et où les petits centres urbains ont pu maintenir un certain nombre de fonctions tertiaires sont celles qui apparaissent comme les plus favorables à ce modèle d'industrialisation. Ce type d'organisation du territoire offre ainsi certaines des avantages des systèmes urbains (diversité des formations, rapidité de la circulation de l'information, services aux entreprises et services publics, un marché local non négligeable, etc.) en même temps qu'il est mieux protégé des déséconomies d'agglomération dues au congestionnement des grandes zones urbaines (ce qui notamment diminue le coût de reproduction de la main-d'oeuvre).

Avec la disponibilité en main-d'oeuvre et l'armature urbaine, on doit retrouver une densité suffisante de petites et moyennes entreprises. Le seuil de densité est difficile à déterminer avec précision. Il dépend de la façon dont les entreprises "émergent" en liaison avec les traditions locales ainsi que des dynamiques de renouvellement de ce tissu industriel et du type de relations en réseau qui s'y développent. La masse critique des entrepreneurs est celle qui permet une réaction des professionnels eux-mêmes, en dépassant la juxtaposition des stratégies individuelles cloisonnées, par un minimum de coopération qui organise la concurrence.

La solidarité territoriale ne peut se décréter ni s'instaurer dans le court terme. Les espaces d'industrialisation diffuse sont marqués par une histoire riche de relations entre acteurs, sur laquelle se construit une identité territoriale. Outre le cas italien des communes du Moyen Age, on peut remarquer par exemple que les zones concernées au Portugal sont celles où

historiquement existait une agriculture de petits producteurs autonomes ainsi que des savoir-faire proto-industriels liés au monde rural. Un peu partout, les zones d'industrialisation diffuse aujourd'hui repérables se caractérisent par la présence de PME depuis au moins un demi-siècle.

Densité et durée minimales sont deux conditions préalables à la solidarité territoriale, au sens où elles configurent une "infrastructure sociale" favorable à l'éclosion de liens spécifiques entre les acteurs locaux. Mais pour que cette solidarité puisse s'exprimer et se renouveler face aux logiques supra-territoriales il faut encore une autre condition, celle d'une mobilité sociale importante. Un ordre social où les statuts de chacun sont cristallisés (ou perçus comme tels) détruit la solidarité territoriale. Une des forces de l'industrialisation diffuse réside dans le fait que chacun envisage des possibilités de promotion de son statut, sur la base d'une réussite personnelle à l'intérieur du milieu. L'entrepreneur moyen envisage de jouer un rôle plus actif en créant un réseau de sous-traitance ou une nouvelle activité dans le tertiaire. Le sous-traitant essaie d'acquérir plus d'autonomie. Des salariés se mettent à leur propre compte, souvent avec l'appui de l'ancien employeur. Dans son ensemble, la situation des salariés ou des entrepreneurs est perçue comme le résultat d'une attitude qui vise moins à s'assurer d'un revenu confortable et des conditions de travail agréables qu'à atteindre, en "retroussant ses manches" et en saisissant des occasions, une réussite économique et sociale. Les réussites individuelles produisent un effet de démonstration important et, par là, renforcent de façon décisive l'identification locale.

Dans l'ensemble, la conscience de pouvoir réussir à l'intérieur du milieu local conduit les acteurs à renforcer les

liens spécifiques qui les unissent et qui leur permettent d'affronter les logiques supra-territoriales.

### 1.3. LES RÉGULATIONS LOCALES: AUTONOMIE RELATIVE ET ORGANISATION EN RESEAUX

La solidarité repérable dans les zones d'industrialisation diffuse ne peut entraîner la recherche de flexibilité et la capacité à innover que dans la mesure où elle est organisée par un système de régulations spécifiques favorable.

Etant donné que l'industrialisation diffuse a comme espace de référence des territoires infra-nationaux, les zones caractérisées par ce modèle de développement sont soumises à des régulations hétéronomes supra-territoriales. Il y a tout d'abord la régulation du marché; ensuite, on peut considérer les régulations institutionnelles applicables à l'ensemble de l'aire nationale. Les territoires infra-nationaux ne peuvent développer des solidarités locales qu'en s'appuyant sur un système de normes localisées qui leur confèrent une autonomie relative importante. Ce système de régulations hors marché et non-étatiques, enracinées dans la socio-culture locale, concerne aussi bien les modalités du rapport salarial et de la mobilité sociale que la concurrence des capitaux (émergence de nouveaux entrepreneurs, concurrence à l'intérieur du milieu, concurrence avec l'extérieur).

Au niveau de la régulation du rapport salarial, l'industrialisation diffuse se caractérise par une grande flexibilité. Les régulations nationales (contractualisation des



salaires, normalisation et hiérarchie des statuts, salaire minimum, durée annuelle et hebdomadaire du temps de travail,...) y sont un point de référence mais on observe un relâchement du contrôle social quant à son application. Ce relâchement est dû à la moindre cristallisation des statuts sociaux, à l'importance des activités de producteurs autonomes et au moindre coût de reproduction de la main-d'oeuvre.

Dans les petites entreprises enracinées dans un milieu économique local, les relations entre salariés et employeurs sont moins bureaucratiques et plus personnelles. "La polarisation de classe est peu ressentie. Travailleurs et employeurs sont d'extraction sociale semblable, ils sont souvent unis par des liens familiaux et leurs rôles sont interchangeable" (FUA, 1985, pg. 594). D'autre part, l'existence de nombreuses activités autonomes telles que la petite agriculture, le travail domestique et l'artisanat, favorisent des situations de pluriactivité au niveau individuel et/ou familial. Finalement, comme nous l'avons évoqué ci-dessus, le coût de reproduction de la main-d'oeuvre est moins élevé, à cause du type d'organisation du territoire. Par exemple, le coût du logement ou des déplacements entre l'habitation et le travail sont beaucoup plus faibles que dans les grandes agglomérations urbaines. Le problème de la perte d'un emploi est également affronté de façon spécifique; souvent, le travailleur dispose dans le milieu familial de points de repli transitoires (un petit jardin maraîcher, un atelier, etc.) et il a un plus large éventail de possibilités de réinsertion sur le marché du travail.

Il en résulte une plus grande flexibilité du rapport salarial sans que la cohésion sociale soit atteinte. Il s'agit là d'une solution radicalement différente de celle qui est présente dans le modèle fordiste où, comme le remarque F. HIRSCH (1976), la

cohésion sociale et la recomposition du social et de l'économique sont davantage assurées par la prolifération des régulations étatiques. Dans l'industrialisation diffuse, l'économique et le social sont recomposés par le milieu ou, encore, par ce que BAGNASCO (1977) désigne par économie et société de réciprocité. Une telle situation n'exclut, a priori, ni les tensions sociales ni les formes innovantes de flexibilité.

Pour ce qui est de la régulation de la concurrence des capitaux, elle se fonde sur l'existence de réseaux à finalité productive. L'utilisation du concept de réseau pour l'analyse des ensembles de PME est présente dans un certain nombre de travaux (cf. RAVEYRE/SAGLIO, 1984; PECQUEUR, 1987). Comme l'affirme B. PECQUEUR, dans les milieux de l'industrialisation diffuse les entrepreneurs peuvent être considérés comme les sommets d'un graphe représentant un ensemble dense de flux de nature non-marchande. Dans ce graphe, on retrouve d'autres acteurs: d'autres entrepreneurs, des membres d'institutions diverses et, plus globalement, les individus socialement proches de l'entrepreneur notamment sa famille. Les flux entre ces acteurs, au-delà des échanges marchands facilement repérables, sont constitués par des informations non négociées sur le marché, concourant à l'amélioration de la valorisation des ressources; on peut y ajouter d'autres flux non-marchands tels que des capitaux mobilisés à partir du patrimoine familial, des prêts de machines ou de personnel (1).

---

(1) B. PECQUEUR s'inspire de la "network analysis", méthodologie largement utilisée par la sociologie politique anglo-saxonne (cf. J.E. BARNES, 1972). Dans une démarche quelque peu différente, B. PLANQUE affirme que "la principale composante des économies  
(cont. pg. suivante)

Ces réseaux à finalité productive jouent un rôle de régulation à l'intérieur du milieu et ils assurent une certaine discipline des comportements face à la pression de l'extérieur. Ainsi, l'élargissement du système d'entreprises se fait de façon prédominante par initiative locale. L'émergence de nouveaux entrepreneurs est souvent le résultat de pratiques de sous-traitance, la nouvelle entreprise étant tout d'abord complémentaire par rapport à des unités déjà installées; des pratiques telles que le prêt de machines ou de travailleurs favorisent également l'initiative locale. Dans un cas comme dans l'autre, les normes propres au milieu produisent en quelque sorte une barrière à l'entrée pour les capitaux extérieurs. A un autre niveau, la diffusion de nouvelles technologies procède plus d'un effet d'imitation et de dialogue entre entrepreneurs locaux que d'une exarcebation de la concurrence entre eux. Finalement, cette "concurrence disciplinée" à l'intérieur du milieu va de pair avec un engagement collectif vis-à-vis de concurrents extérieurs; par exemple, l'approche d'un nouveau marché d'exportation est souvent davantage le résultat d'un effort collectif (missions, foires, etc.) que d'une démarche individuelle.

Ces réseaux à finalité productive produisent ainsi une régulation qui accroît la capacité de réaction du milieu face à

-----  
(cont. pg. précédente)

positives d'agglomération (...) est actuellement constituée par ce que divers auteurs (TORNQVIST, 1970; THORNGREN, 1968) ont nommé les "contact-system". Il s'agit des avantages retirés par les acteurs économiques du fait de leur intégration à un réseau local diversifié de contacts face à face et du fait de l'accessibilité directe à toutes formes d'information" (PLANQUE, 1984, pg.27).

l'extérieur, tout en favorisant l'initiative locale et l'innovation.

La force et l'autonomie relative de ces régulations hors-marché et non-étatiques, fondées sur la socio-culture locale, sont un élément central de l'industrialisation diffuse. Dans certains cas, elles peuvent évoluer ou se situer en complémentarité avec des régulations locales explicites, issues des pratiques d'institutions de promotion de la vie économique locale (agences de développement, associations d'entrepreneurs) ou d'institutions politico-administratives.

## 2. CONVERGENCES ACTUELLES ET DIFFERENTES CONDITIONS DE DEPART

L'industrialisation diffuse, tel qu'on vient de la définir, apparaît comme un modèle de développement spécifique. Il va de soi que lorsqu'on observe des situations concrètes de développement, ces dernières ne sont jamais des reproductions à l'état pur des modèles construits pour interpréter ces mêmes réalités. Néanmoins, on repère aujourd'hui un ensemble assez large de situations concrètes où, globalement, la recherche de flexibilité et la capacité à innover se fondent sur des ensembles localisés de PME, où la capacité de réaction à la pression hétéronome est garantie par la solidarité territoriale et, finalement, où les régulations hors marché et non étatiques jouent un rôle important. Dans ce sens assez large nous pouvons parler d'industrialisation diffuse à propos des zones référées. Pourtant, ces zones peuvent révéler des degrés de dynamisme et de complexité variables ou encore des parcours historiques très

différents. Autrement dit, si dans le point précédent nous nous sommes intéressés à définir l'industrialisation diffuse en tant que modèle de développement, nous ferons maintenant référence à des parcours de développement, lesquels à un moment donné font apparaître le modèle en question.

Dans l'ensemble, cela nous permettra de mieux situer les cas qu'on évoquera au Portugal.

## 2.1. L'INDUSTRIALISATION DIFFUSE AU SENS STRICT: INDUSTRIALISATION TARDIVE ET FAMILLE PAYSANNE

Le label d'industrialisation diffuse a été tout d'abord appliqué à des situations concrètes de développement qu'on observe dans la "troisième Italie"; la configuration de ces situations concrètes semble être facilement transposable à d'autres régions de l'Europe du Sud, notamment au Portugal et en Espagne. Comme le remarque G.FUA (1985), les conditions de départ de l'industrialisation diffuse sont ici intimement associées à la problématique du développement ou de l'industrialisation tardifs. L'argument est à peu près comme suit:

L'évolution structurelle des économies attardées ne reproduira pas exactement l'évolution des économies qui les ont précédées. Les pays de l'Europe du Sud présentent certains traits qui relèvent d'un "effet de génération", c'est-à-dire, qui n'ont pas été présents dans l'évolution des pays plus avancés. Deux de ces traits sont l'existence d'un certain dualisme technologique et une abondance relative de main-d'oeuvre. Etant donné que les pays de l'Europe du Sud ont entamé leur modernisation au moment

où d'autres étaient déjà loin devant eux, ils ont eu accès à des technologies modernes permettant une productivité élevée. Mais comme il s'agit là d'un saut technologique fondé sur des technologies importées et non d'une maturation technologique longue, ces pays seront confrontés pendant une longue période avec des problèmes d'emploi. Les entreprises qui utilisent une technologie moderne ne sont pas assez nombreuses pour employer toute la main-d'oeuvre potentiellement disponible. Il reste donc place pour les entreprises dont la productivité est faible.

D'une façon plus générale, on peut affirmer que les pays d'Europe du Sud ont fait l'"économie" d'une révolution industrielle, par opposition aux parcours historiques de l'industrialisation en Europe du Nord. Cette affirmation est sans doute un peu caricaturale et mérite les précisions additionnelles qui suivent. La vision classique que nous avons de la révolution industrielle suppose la concentration urbaine et industrielle sur un certain nombre de zones en même temps que d'autres subissent un exode rural accentué. On aboutit ainsi à une configuration spatiale marquée par une forte polarisation entre zones urbaines et zones rurales, où les premières concentrent les grands pôles industriels; ensuite, et à partir des effets de diffusion générés par ces pôles, la décentralisation industrielle amène à une destruction des économies régionales ou locales. Or, les zones historiquement marquées par une industrialisation diffuse ont échappé à cette polarisation spatiale, du fait qu'elles ont pu garder une forte activité autour de la petite agriculture du producteur autonome et de toute une série d'activités proto-industrielles ou artisanales.

Le caractère tardif de l'industrialisation en Europe du Sud explique, dans ce cadre, le fait que les zones marquées par une industrialisation diffuse y soient particulièrement

importantes et nombreuses. Cependant, ce cas de figure n'est pas l'exclusivité des pays d'Europe du Sud. Comme le remarque C.SABEL (1987), en faisant référence à plusieurs travaux concernant des pays du Nord, on retrouve le même phénomène, par exemple, dans la région du Bade-Wurtemberg, en RFA, ou dans le Jutland au Danemark. Le Bade-Wurtemberg est aujourd'hui une région où on observe plusieurs ensembles de PME spécialisés dans le textile, l'habillement, les machines textiles, les machines-outils et les composants automobiles. Dans le Jutland (également appelé le deuxième Danemark, par analogie avec la troisième Italie) les ensembles de PME concernent également le textile et l'habillement et les machines-outils aussi bien que l'ameublement et la construction navale (1). Dans tous ces cas, le mode d'organisation productive est proche de celui observé dans les zones d'industrialisation diffuse d'Europe du Sud. On observe également que ces zones se caractérisent par une bonne aptitude à l'innovation, l'introduction des nouvelles technologies y étant plus intense que dans les régions de la grande industrie en RFA ou dans la zone de Copenhague et de l'Est du Danemark (SABEL, 1987, pp. 10 et suiv.). Or, dans les deux cas cités en Europe du Nord, les régions d'industrialisation diffuse ont été également marquées par une structure foncière pré-industrielle basée sur la petite exploitation autonome. La recherche de sources de revenus complémentaires a stimulé le développement d'activités artisanales et, ultérieurement, l'émergence d'activités industrielles à l'initiative de groupes familiaux locaux. L'ouverture vers les marchés nationaux et internationaux a favorisé une spécialisation productive dès la période proto-industrielle laquelle se prolonge dans les actuels districts industriels. On retrouve ainsi les mêmes facteurs

---

(1) Pour le Danemark, voir KRISTENSEN/SABEL(1987); pour le Bade-Wurtemberg voir MEGERLE(1982).

favorables à la solidarité territoriale et à la densité des rapports entre acteurs observés dans l'industrialisation diffuse en Europe du Sud.

Dans sa configuration la plus typique, l'industrialisation diffuse concerne ainsi des zones marquées par des parcours historiques où les caractéristiques essentielles du modèle sont présentes depuis les débuts de l'industrialisation. Historiquement, le processus d'industrialisation s'y déclenche d'une façon radicalement différente de ce qu'on a l'habitude de désigner par révolution industrielle. L'émergence d'initiatives industrielles se fait en continuité avec la société rurale et les activités pré-existantes plutôt qu'en rupture avec ces dernières. Puis, et indépendamment des cadres nationaux fort différents, ces zones ont en général maintenu une forte identité tout au long de la période où le fordisme a été dominant et n'ont été que marginalement touchées par le mouvement de décentralisation industrielle ayant son origine dans les zones centrales (1). Cela veut dire que, dans le cas de ces zones, les problèmes actuels ne peuvent pas être ramenés à une simple conséquence de la crise du fordisme même si certaines convergences peuvent être constatées.

-----

(1) un cas de figure assez proche est repéré au Japon par Katsutaka ITAKURA (1988) qui étudie le cas d'ensembles de petites entreprises industrielles ou de travailleurs à domicile (les jiba sangyo), agglomérés dans des lieux (les sanchi) soit urbains soit ruraux et spécialisés dans la production de petites séries de produits traditionnels ou de luxe. Les jiba sangyo, dont l'organisation productive est semblable à celle des districts industriels, sont clairement opposés par l'auteur aux petites et moyennes unités existantes dans des zones rurales mais créées sous l'impulsion des grands groupes.



## 2.2. LA RECHERCHE DE FLEXIBILITE CONSECUTIVE A LA CRISE DU FORDISME: VERS UNE RETERRITORIALISATION DE L'ECONOMIQUE ET DU SOCIAL?

Au-delà des zones où l'on observe des parcours historiques marqués par un modèle d'industrialisation diffuse, nous constatons aujourd'hui d'autres cas de figure où la recherche de flexibilité consécutive à la crise du fordisme semble amener à une réterritorialisation de l'économique et du social sur une base infra-nationale ou locale. Ces nouveaux districts industriels d'origine post-fordienne réunissent les caractéristiques essentielles du modèle d'industrialisation diffuse. L'élargissement du domaine d'application de ce dernier concept peut lui retirer quelque précision; néanmoins, cela permettra de mettre en évidence la possibilité d'un certain nombre de convergences actuelles.

Suite à la crise du fordisme, les systèmes industriels qui ont incorporé ce modèle de développement ont été conduits à une recherche globale de flexibilité. Cette recherche comprend aujourd'hui plusieurs versants et semble emprunter différents chemins. Sans entrer dans la discussion générale sur les changements intervenus sur les modes de valorisation des ressources, on peut présenter sommairement quelques uns des aspects les plus souvent évoqués.

Au niveau de la demande, les entreprises doivent répondre à un plus grand fractionnement de celle-ci ainsi qu'à un changement plus rapide des goûts des consommateurs. L'outil de production doit ainsi être capable de s'adapter aux petites séries et à un cycle de vie du produit plus court que par le passé. L'organisation du procès de travail doit également être

plus favorable aux changements de la production et plus adaptable à l'introduction, toujours intense, de nouvelles technologies. Finalement, au niveau du contrat salarial on recherche la flexibilité à travers de nouvelles formes d'intéressement des travailleurs, sur une base individuelle ou collective, mais en essayant de surmonter la rigidité croissante des pratiques contractuelles du passé.

Comme le remarquent aussi bien LEBORGNE/LIPIETZ(1987) que SABEL(1987), cette recherche de flexibilité produit aujourd'hui des tendances diverses et, parfois, contradictoires. En résumant de manière assez rapide le point de vue des auteurs, on peut en extraire deux tendances apparemment opposées. D'un côté, on a pu observer des réponses amenant à un approfondissement extrême des principes fordien à travers l'automatisation totale des unités, ainsi qu'au recentrage des activités des firmes dominantes sur le contrôle de l'information, de la conception et des marchés. Ces phénomènes amènent tendanciuellement à un approfondissement de la séparation entre les tâches de conception et de direction et les tâches d'exécution, à tous les niveaux: à l'intérieur de chaque unité spécialisée, entre les unités verticalement reliées de chaque firme ou, encore, tout au long des chaînes de soustraitance. La flexibilité est ici recherchée à travers un morcellement extrême du processus productif. Au niveau spatial, ce scénario tend plutôt à renforcer la polarisation et la désintégration territoriale, chaque unité spécialisée se localisant en fonction du type de qualifications auquel elle fait appel: conception, travail qualifié, travail non-qualifié. Il s'agit ainsi d'une réponse "néo-tayloriste" à la recherche de flexibilité et, du point de vue qui nous intéresse plus particulièrement, la désintégration territoriale peut même être approfondie par l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication (dans ce sens, voir aussi CASTELLS,1987).

Une réponse différente à la recherche de flexibilité est décelable aussi bien dans la réorientation des stratégies d'un certain nombre de grandes firmes ou dans l'émergence de nouveaux districts industriels en milieu urbain. SABEL (op.cit., pp 27 et suiv.) insiste sur le fait que, depuis une quinzaine d'années, un grand nombre de grandes firmes ont infléchi leur stratégie en essayant de retrouver plus de flexibilité par une réintégration entre conception et exécution. Tout en observant un recentrage des activités des unités centrales, l'auteur insiste sur le fait que les unités spécialisées en termes de gamme de production et les soustraitants (parfois créées par autonomisation d'anciennes divisions) deviennent plus autonomes y compris dans des domaines non directement productifs. Cette recomposition des tâches au niveau de chaque unité favorise la perception de nouvelles opportunités sur le marché et le changement technologique. L'ensemble devient moins hiérarchique mais, en même temps, il donne lieu à des rapports plus intenses en termes d'échange d'information. Cette nécessité d'un dialogue intense et non strictement hiérarchique ou formalisé est tendanciellement favorable à la concentration territoriale des unités ainsi qu'à une réinsertion des unités des grands groupes dans les économies locales; il peut en résulter un effet de boule de neige: l'émergence de réseaux d'information et de connaissances donne lieu à des solidarités professionnelles et, par là, à la (re)création d'une solidarité territoriale. Cette nouvelle direction issue de la stratégie des grandes firmes serait particulièrement forte en RFA, au Japon, en Italie et, dans une moindre mesure, aux Etats-Unis. Dans certains cas, on aboutit à un résultat qui ressemble assez aux districts industriels traditionnels, à la différence qu'un certain nombre de services communs restent assurés par la société holding de la firme dominante (SABEL cite plusieurs exemples dont, parmi les plus typiques, ceux de Montedison à Ferrara, de Xerox à Rochester et de Bosch en RFA.).

Les dernières quinze années ont également vu s'affirmer un certain nombre de "nouveaux districts industriels" créés en milieu urbain et autour des nouvelles technologies. L'exemple le plus connu est, évidemment, celui de l'industrie des circuits intégrés à Silicon Valley. D'autres exemples aux Etats-Unis peuvent être ceux de l'industrie d'équipements électroniques pour les loisirs et les spectacles à Los Angeles et l'industrie des mini-ordinateurs dans la "route 128" autour de Boston (SABEL, op.cit., pg.53). Dans ces cas, l'émergence de ces ensembles de PME repose avant tout sur des expériences "éducationnelles" et professionnelles communes, générées à l'intérieur d'un système urbain, exigeant souvent une période de maturation assez importante (1). Cette source spécifique de professionnalité ainsi que la forte spécialisation intra-sectorielle des firmes provoquent le maintien de la concentration territoriale des unités.

Que les nouvelles économies locales soient (re)créées autour de la restructuration de grandes firmes ou autour d'expériences "éducationnelles" et professionnelles communes en milieu urbain, on peut dans certains cas aboutir à des configurations proches de celle de l'industrialisation diffuse: l'organisation productive se base sur des ensembles de PME; la solidarité professionnelle génère une solidarité territoriale; des régulations locales se mettent en place. Il s'agit cependant d'une autre génération de districts industriels, issus de la recherche de flexibilité ainsi que de nouvelles technologies consécutives à la crise du fordisme; des conditions spécifiques - plus favorables que dans d'autres zones où ce modèle a dominé - y ont permis une reterritorialisation des relations entre entreprises et entre les différents agents économiques et sociaux impliqués.

---

(1) par exemple, l'Université de Stanford a créé son technopole en 1952 (cf. LEBORGNE/LIPIETZ, op.cit.).

### 2.3. ANCIENS ET NOUVEAUX DISTRICTS INDUSTRIELS: VERS DES DEFIS COMMUNS?

La diversité des parcours historiques de développement n'exclut pas la possibilité d'un certain nombre de convergences. Le changement des stratégies des grandes firmes et la recherche de flexibilité consécutive à la crise du fordisme semble donner naissance à de nouveaux districts industriels. Au-delà de la simple recherche de flexibilité, ces nouveaux districts industriels restent confrontés avec le défi de renforcer une nouvelle solidarité territoriale, c'est-à-dire, d'élargir à tous les agents impliqués l'idée du "local" comme espace privilégié de la reproduction économique et sociale. A son tour, les systèmes locaux traditionnellement issus d'une industrialisation diffuse sont aujourd'hui confrontés à un certain nombre de problèmes que nous évoquerons par la suite, tout en remarquant les convergences entre "anciens et nouveaux districts industriels".

Comme le remarquent un certain nombre de travaux, notamment à propos du cas italien (p.ex., FUA, 1985; CAPECCHI, 1987; COURLET, 1988), les systèmes locaux à économie diffuse sont, depuis quelques années, confrontés à un défi majeur. D'une part, et suite à l'apparition des nouvelles technologies, ces systèmes ont plus de mal à rester retranchés dans les interstices de la consommation de masse et des grandes séries, les grandes firmes devenant plus compétitives dans les petites séries; d'autre part, l'éloignement progressif des sources traditionnelles d'initiative (l'agriculture paysanne et l'artisanat) pose le problème du renouvellement de l'entrepreneuriat local; finalement, le contrôle social se fait plus pressant que par le passé, dû au relatif épuisement des sources traditionnelles de flexibilité sociale.

Depuis une quinzaine d'années, avec l'apparition des nouvelles technologies et les changements intervenus au niveau de la demande, les ensembles de PME des zones d'industrialisation diffuse subissent une plus forte concurrence de la part des grandes firmes. Comme le remarque CAPECCHI, à propos du cas de l'Emilie-Romagne, "aujourd'hui, les nouvelles technologies permettent de changer rapidement un type de produit même dans la grande entreprise métallurgique-mécanique (...). Le développement industriel de l'Emilie dans les années 1950-1970 s'est fait dans une situation de concurrence seulement avec d'autres productions industrielles de petites séries européennes ou américaines mais il n'y avait aucune concurrence de la part de la grande entreprise. Aujourd'hui, les multinationales japonaises, nord-américaines et européennes peuvent intervenir aussi à l'intérieur de la production de biens d'équipement de petites séries typiques de la production émilienne" (CAPECCHI, 1987, pg. 11). D'une façon plus générale dans l'ensemble des zones en question, les technologies employées étaient, jusqu'à une date récente, plutôt banalisées; la compétitivité était garantie par l'adaptabilité du système aux petites séries de production, délaissées par les grandes firmes et/ou par une plus grande flexibilité sociale. Désormais, les systèmes locaux à industrialisation diffuse semblent obligés de tirer leurs gains de productivité d'une innovation plus accentuée que par le passé. Cela suppose une mutation technologique majeure, avec d'importants transferts de technologies venus de l'extérieur. Cela suppose également une organisation de plus en plus perfectionnée du système intégré de PME ainsi qu'une spécialisation de plus en plus poussée dans des produits de qualité et de petite série. Or, cette mutation majeure n'a rien de mécanique dans un système qui n'a pas de point central, comme celui des ensembles traditionnels de PME. Pour affronter cette mutation, il semble donc que soit nécessaire une plus forte intervention publique ainsi qu'un renforcement des

actions de coopération entre entreprises. Les administrations locales, les Universités et autres centres de recherche, les agences de développement locales sont ainsi appelées à jouer un rôle important, tout comme dans les nouveaux districts industriels le font les Universités et les bureaux de services issus de la restructuration des grandes firmes.

Cette mutation technologique a également des incidences sur la reproduction des compétences professionnelles. Dans le passé, les savoirs professionnels traditionnels, issus de la proto-industrialisation ont été souvent continués par l'existence d'écoles techniques préparant à des profils professionnels intermédiaires entre l'ouvrier et l'ingénieur. Ces ouvriers qualifiés et polyvalents sont restés une source majeure de transfert de compétences à l'intérieur de l'entreprise et entre entreprises tandis qu'ils ont été également une source d'entrepreneuriat. Aujourd'hui, avec la diffusion des nouvelles technologies, le système de formation doit assurer de nouvelles formations plus éloignées des compétences traditionnelles et, surtout, doit être capable d'opérer au croisement des savoir-faire, entre nouvelles et anciennes compétences.

Pour ce qui est de la reproduction entrepreneuriale on observe également de nouveaux défis dans certains systèmes à économie diffuse. Comme nous l'avons dit auparavant, les sources traditionnelles d'entrepreneuriat s'appuyaient tout d'abord sur des réseaux familiaux, centrés autour de la famille d'origine paysanne. Puis, d'autres parcours se sont imbriqués sur cette première source, tels que le passage de l'artisan ou de l'ouvrier qualifié à l'entrepreneur industriel. Aujourd'hui, une partie de la nouvelle génération est à la fois mieux formée mais plus éloignée des traditions des entreprises familiales, agricoles ou industrielles, qui caractérisaient les générations précédentes.

Le renouvellement de l'entrepreneuriat semble devoir s'appuyer, au-delà des traditions de la zone et de la culture familiale, sur de nouvelles expériences "éducationnelles" et sur de nouvelles professionalités. On rejoint ainsi un des aspects présents dans les nouveaux districts industriels où "(...) la solidarité professionnelle est apparemment une alternative à la solidarité familiale en tant que source de combinaison entre responsabilité individuelle et dépendance réciproque" (SABEL, 1987, pg.54). Aux liens familiaux se substituent les liens créés par des expériences communes dans les mêmes écoles, les mêmes laboratoires ou les mêmes entreprises. Des systèmes d'aide à la création d'entreprises, des systèmes de partnership entre anciens et nouveaux entrepreneurs, en liaison avec les Universités et les agences de développement de toute sorte sont à l'ordre du jour, que ce soit dans les anciens ou dans les nouveaux districts industriels.

Enfin, les systèmes locaux à économie diffuse tendent à retrouver les limites de la flexibilité sociale basée sur les caractéristiques préalables du territoire. Comme le remarque FUA (1985, pp. 592/593), dans la phase initiale de l'industrialisation diffuse, les nouvelles entreprises se trouvent face à une offre de travail abondante et peu exigeante. Le contrôle social sur l'activité industrielle est faible: salaires plus bas, moins d'impôts, moins d'obligations en matière de risques de travail et de pollution de l'environnement, etc. Mais, à mesure que l'activité industrielle s'élargit, l'offre de travail devient plus tendue, plus exigeante et le contrôle social devient plus pressant. Les aspirations concernant les salaires et les conditions de travail tendent à s'aligner sur les conquêtes syndicales réalisées dans les grandes entreprises. A cette évolution viennent s'ajouter aujourd'hui les bouleversements intervenus au niveau de l'emploi et des compétences professionnelles introduits par une mutation technologique rapide. La recherche de



nouvelles régulations du rapport salarial, au-delà du marché et des sources traditionnelles de flexibilité est, ainsi, un défi auquel sont confrontés à des degrés divers un bon nombre des systèmes en question.

A ce niveau encore, des rapprochements entre anciens et nouveaux districts industriels peuvent être faits. Une réponse novatrice à la recherche de nouvelles régulations du rapport salarial semble être présente, aujourd'hui, dans certains systèmes locaux italiens (le cas de l'Emilie Romagne est le plus souvent cité). Un nouvel engagement des travailleurs s'appuie sur une négociation collective au niveau local, développant son impact non seulement sur les conditions salariales et de travail mais aussi sur la gestion du niveau local d'emploi, les besoins en formation et les mutations technologiques en cours. Dans ce scénario, les syndicats deviennent, au niveau local, des partenaires à part entière d'un système de coopération entre acteurs qui englobe aussi les firmes, l'Université et le pouvoir politique local. Selon LEBORGNE et LIPIETZ (op. cit., pg.26), cette même forme avancée de régulation du rapport salarial peut être observée sur certaines zones en Suède, au Japon, en RFA ainsi que dans les Etats du "Waterbelt" américain. Dans de nombreux cas, la régulation du rapport salarial reste cependant basée sur la flexibilité sociale permise par les conditions socio-culturelles préalables ainsi que sur le marché. Dans ces conditions, qui restent encore les plus fréquentes, les formes du contrat salarial varient selon les unités ou même à l'intérieur de l'unité (allant du travail à domicile jusqu'aux formes classiques de contractualisation). Cette relative segmentation du marché du travail, à l'intérieur du système local, semble également caractériser certains des nouveaux districts industriels (p.ex., celui de Silicon Valley).

\*

\* \*

Dans l'ensemble, les défis auxquels sont ou tendent à être confrontés les systèmes locaux à économie diffuse (mutation technologique rapide, reproduction des compétences professionnelles, nouvelles sources d'entrepreneuriat, renouvellement de la flexibilité sociale) amènent à la recherche de nouvelles régulations locales, basées sur la coopération explicite entre différents acteurs. Comme le conclut COURLET, à propos du cas italien, "...on peut dire que, jusqu'à une date récente, le marché et la "reciprocité" ont constitué les principaux mécanismes de régulation des systèmes territoriaux italiens à économie diffuse. Tant qu'on était dans le cadre d'une croissance extensive (accroissement de l'emploi), ceux-ci pouvaient suffire. Mais avec le passage à une croissance plus intensive (...) le marché et la communauté deviennent de moins en moins aptes à réguler et à reproduire les rapports entre économie et société au sein du système. (...) Au total, la plus grande complexité de l'industrie et de la société et les nouveaux besoins des systèmes territoriaux se traduisent en demandes au système politique, notamment local. Celui-ci doit fournir les services nécessaires à la reproduction de ceux-ci et doit médiatiser les intérêts constitués collectivement. Les pouvoirs publics locaux doivent donc assurer un rôle de régulation de moins en moins négligeable. D'autres entités, telles que les régions, sont également appelées à jouer un rôle de plus en plus important pour la fourniture de certains services" (COURLET, 1988, pg.13).

Par ailleurs, l'évolution des rapports entre l'économique et le territoire laisse ouverte la possibilité d'un certain

nombre de convergences entre anciens et nouveaux districts industriels, même si les raisons sont différentes: pour les premiers il s'agit d'affronter le passage à une croissance plus intensive tout en renouvelant la flexibilité sociale; pour les seconds, la question est de rechercher cette flexibilité mais aussi d'assurer un nouveau consensus collectif.

### 3. UNE VISION GLOBALE DE L'INDUSTRIALISATION DIFFUSE AU PORTUGAL

Nous sommes maintenant en condition de donner une appréciation sur les manifestations concrètes qui, dans le cas portugais, relèvent du modèle d'industrialisation diffuse. Dans le présent paragraphe nous nous bornerons à une appréciation générale du phénomène, l'étude de cas concrets étant développée dans le chapitre suivant.

Des références à certains aspects tels que l'importance des PME dans l'industrie manufacturière, le rôle de la petite agriculture dans la reproduction sociale, le secteur informel ou l'économie souterraine, les différentes dynamiques régionales, etc., sont devenues courantes, depuis un certain nombre d'années, dans les travaux consacrés à l'économie portugaise. Cependant, et au-delà d'une contribution empirique importante, l'interprétation de ces phénomènes reste contradictoire et peu intégrée. Notre premier but sera celui de procéder à une première explicitation d'hypothèses. Nous avancerons l'idée que les phénomènes d'industrialisation diffuse s'insèrent, au Portugal, dans un parcours ancien de développement qui caractérise de façon prédominante certaines zones. L'importance du phénomène est due au caractère

tardif de l'industrialisation portugaise, avec la présence des mêmes caractéristiques observables dans d'autres pays de l'Europe du Sud.

Sur cet enracinement historique se greffent des effets dûs à une conjoncture récente, en rapport avec les problèmes de transition industrielle évoqués dans le premier chapitre. La période qui s'ouvre en 1974 et, notamment, l'inconséquence des grandes actions publiques de politique industrielle vont attirer l'attention sur le potentiel de croissance des zones d'industrialisation diffuse. En même temps, certaines des caractéristiques du cadre macroéconomique qui préside à la reprise de la croissance depuis 1976 vont favoriser l'élargissement rapide de ce modèle d'industrialisation à de nouvelles zones, jusqu'alors non-industrialisées, où les conditions préalables pour l'industrialisation diffuse étaient réunies. Cependant, précisons-le tout de suite, la conjoncture crée l'occasion pour que les phénomènes d'industrialisation diffuse apparaissent sur le devant de la scène sans être à leur origine.

Finalement, à travers une typologie concernant les "concelhos" de la région du Nord littoral, nous présenterons une image rapide des différents niveaux d'industrialisation et de structuration des espaces productifs locaux où les caractéristiques minimales d'industrialisation diffuse sont réunies.

### 3.1. DES TRAITS STRUCTURELS ANCIENS A L'IMPACT RECENT DE LA TRANSITION

L'industrialisation diffuse au Portugal s'insère clairement dans le scénario d'industrialisation tardive évoqué par G.FUA à propos du cas italien.

Un premier élément pour justifier cette affirmation est celui de l'importance des PME dans le tissu économique portugais. Parmi les 33426 entreprises industrielles portugaises, celles qui emploient plus de 100 et plus de 500 personnes représentent respectivement 5,4% et 0,8% du total (Quadros do Pessoal, 1984). Cette distribution des entreprises par classe de dimension n'est pas, cependant, spécifique par rapport à la plupart des pays européens. La spécificité du cas portugais n'apparaît que si l'on considère la distribution de l'emploi par classe de dimension des entreprises:

#### PART DANS L'EMPLOI SECONDAIRE, 1984 (en %)

Très petites entreprises ( 0-5 ) .....	3,9
Petites entreprises ( 6-99 ) .....	38,2
Moyennes entreprises ( 100-499 ) .....	29,3
Grandes entreprises ( 500 et plus ) ....	28,6

Source: IAPMEI, 1986.

Or, comme le remarque l'étude de IAPMEI (1986), le poids dans l'emploi secondaire des PME (ici considérées comme les entreprises qui employent moins de 500 personnes) se situe à un niveau comparable à celui observé en Italie, en Espagne ou en

Irlande mais il est nettement plus élevé que celui observé en France, en RFA ou en Grande-Bretagne.

Au niveau sectoriel, les PME sont présentes de manière significative dans un large éventail d'activités. Si l'on considère les activités extractives et manufacturières où l'on compte plus de 100 PME, on remarquera que seules les industries de "process" sont globalement absentes de la liste (cf. tableau page suivante).

L'analyse au niveau régional fournit également des éléments intéressants. Les données présentées dans le deuxième tableau ci-dessous concernent, cette fois-ci, l'ensemble des établissements employant des travailleurs au compte d'autrui, à l'exception de l'Administration Publique, des entités qui n'emploient que des travailleurs ruraux non-permanents et du personnel de service domestique. Aussi bien la dimension moyenne que le poids dans l'emploi des grandes entreprises y apparaissent, grosso modo, corrélés avec le degré d'industrialisation des districts: on observe, en effet, trois paliers correspondant aux districts industrialisés, aux districts intermédiaires et aux districts non-industrialisés.

PRINCIPALES ACTIVITES EXTRACTIVES OU MANUFACTURIERES AVEC PME

Activité	Nombre de PME ( <500 )
Habillement en série .....	1167
Ameublement .....	990
Serrurerie .....	971
Panification .....	708
Chaussures en cuir .....	657
Scierie .....	631
Bonneterie .....	473
Imprimerie .....	452
Menuiserie .....	374
Travail de la pierre .....	300
Produits en argile .....	293
Articles en ciment et marbre .....	280
Articles en matières plastiques .....	276
Textile de coton et mixte .....	267
Produits métalliques n.spec. ....	260
Transformation du liège .....	213
Machines non-électriques et accessoires .....	187
Pâtisserie .....	170
Textile de laine .....	149
Arts graphiques n. spec. ....	148
Confection sur mesure .....	123
Chaussure n. spec. ....	121
Emballages métalliques .....	121
Charpente métallique .....	119
Articles en porcelaine et faïence .....	111
Maroquinerie .....	107
Matériel de levage .....	107
Ameublement métallique .....	103

Source: IAPMEI, 1986, pg. 10.

DIMENSION MOYENNE ET PART DANS L'EMPLOI DES ETABLISSEMENTS,  
PAR DISTRICT (1984)

	DIM.MOYENNE	PART DANS L'EMPLOI DES ETABLISSEMENTS EMPLOYANT PLUS DE:	
		100 person. (en %)	500 person. (en %)
AVEIRO	19	40	13
BEJA	9	21	5
BRAGA	22	52	24
BRAGANCA	9	21	8
CAST.BRANCO	13	39	9
COIMBRA	14	36	6
EVORA	12	28	5
FARO	12	29	3
GUARDA	13	37	16
LEIRIA	16	34	7
LISBOA	17	46	21
PORTALEGRE	10	24	3
PORTO	19	46	19
SANTAREM	14	33	9
SETUBAL	17	52	32
VIANA CASTELO	10	26	11
VILA REAL	11	28	4
VISEU	10	18	4
CONTINENT	16	43	18

Source: Quadros do Pessoal, 1984.



Cette importance traditionnelle des PME est, ainsi, en rapport avec le caractère tardif de l'industrialisation, ainsi qu'on l'a évoqué plus haut. Cela dit, l'industrialisation diffuse ne s'identifie pas tout simplement avec la dominance des PME. Au niveau spatial, les PME sont un peu partout. Les zones d'industrialisation diffuse se distinguent par l'existence d'ensembles articulés de PME et il n'est pas exclu qu'un certain nombre d'entreprises d'une taille plus importante soient également insérées dans ces ensembles localisés. Cette réalité, on la retrouve de façon assez marquée dans les trois districts industrialisés du Nord (Braga, Porto et Aveiro). La quasi-totalité des spécialisations constatées dans le chapitre II y sont le résultat de l'existence de nombreux tissus industriels locaux, où les PME de moins de 500 personnes sont nombreuses mais où on retrouve également des établissements d'une dimension de 1000 à 3000 employés. Cela explique le fait que les districts de Braga et Aveiro, fortement marqués par une industrialisation diffuse, présentent également une dimension moyenne des établissements plus élevée.

Au-delà de l'importance des PME et des tissus industriels locaux, les deux traits structurels qui marquent le plus l'industrialisation diffuse au Portugal sont l'importance macro-social de la famille paysanne et l'extension d'un habitat déconcentré et non-urbain. L'analyse statistique menée au cours du chapitre II donne une image claire de ces deux aspects. La présence de la famille paysanne est un trait dominant de l'ensemble des régions du Nord et du Centre. D'autre part, et à la seule exception de l'agglomération de Porto, on retrouve dans ces zones un habitat très déconcentré, le taux d'urbanisation restant très faible. En même temps, tandis que les zones de l'intérieur font apparaître un dépeuplement accentué, les zones du littoral ont des densités démographiques très élevées. L'ensemble de ces

caractéristiques fait que ces zones du Nord et Centre littorales ont, en quelque sorte, une infrastructure sociale favorable à l'émergence de l'industrialisation diffuse (densité, solidarité familiale, habitat favorisant un moindre coût de la reproduction de la main-d'oeuvre). La force de cette infrastructure sociale préalable est visible dans les zones où le processus d'industrialisation a effectivement eu lieu, parfois depuis une centaine d'années: l'industrialisation ne s'accompagne pas d'une urbanisation classique, la mobilité sociale verticale reste importante, la petite agriculture paysanne se reproduit, désormais en complémentarité avec l'activité industrielle. Mais les conditions préalables sont aussi présentes dans des zones où l'activité industrielle reste très limitée ou à un stade larvaire: dans ces zones non seulement le modèle d'industrialisation diffuse est transposable mais on y observe, ces dernières années, une rapide propagation de ce type d'industrialisation.

En conclusion, on peut affirmer que l'industrialisation diffuse au Portugal relève des mêmes conditions préalables évoquées à propos du cas italien, qu'on retrouve avec une certaine fréquence en Europe du Sud et qui sont à relier au caractère tardif de l'industrialisation. De façon encore plus marquée dans le cas portugais, le caractère très limité et peu articulé des dynamiques industrielles ou sociales qui relèveraient d'une logique "fordiste" contribue à ce que les zones caractérisées par une industrialisation diffuse aient un poids très important en termes démographiques ou industriels.

Si l'industrialisation diffuse est d'abord un processus qui se fonde sur des conditions préalables anciennes, la période de transition qui s'ouvre en 1974 a contribué à mettre sur le devant de la scène ce phénomène. Plusieurs circonstances contribuent à cela.

Tout d'abord, la période de transition évoquée coïncide dans le temps avec une prise de conscience progressive de la crise du modèle fordiste dans les principaux pays industrialisés. Ce modèle va ainsi devenir un point de référence de moins en moins net.

Ensuite, l'échec de la stratégie industrielle d'auto-centrage, évoquée dans le premier chapitre, amènera à un retour de l'attention vers les PME et les secteurs dits traditionnels. Au cours des années 1974/1975, les nationalisations des banques et des assurances ainsi que d'un certain nombre d'industries de biens intermédiaires ont provoqué une désarticulation des principaux groupes industriels et financiers existant. L'Etat devient alors le premier centre de décision au niveau de l'investissement dans l'industrie. Les entreprises publiques industrielles dominent des secteurs tels que la chimie et la pétrochimie, le pétrole, les chantiers navals, le tabac, le papier et la pâte à papier, la sidérurgie, le ciment, voire même la brasserie. Rappelons encore que jusqu'à 1981, l'investissement dans l'industrie sera marqué par la dominance de l'investissement public, centré autour d'un petit nombre de grands projets. Dans la pratique, les entreprises publiques industrielles reprendront à leur compte les projets conçus depuis les années 70: modernisation et élargissement des industries lourdes déjà existantes (raffinage, filière engrais, sidérurgie...) et création de nouvelles activités (pétrochimie, métallurgie des non-ferreux), le tout en liaison avec le renforcement d'une base technique nationale dans les biens d'équipements orientés vers ce type d'industries (chaudronnerie, électromécanique lourde, etc. ).

La remise en cause de cette logique de modernisation industrielle, aspect également évoqué dans le premier chapitre, produit une conséquence précise au niveau des acteurs: à la

désarticulation des groupes financiers et industriels succède ainsi un secteur public industriel dépourvu d'une véritable stratégie de croissance et dont la situation financière se dégrade.

Progressivement, la reprise de la croissance depuis 1977 va s'appuyer sur les PME et les secteurs dits traditionnels. A partir de 1981, l'investissement privé dans l'industrie prend la relève de l'investissement public. Cette reprise de l'investissement concerne essentiellement les PME, puisqu'on observe, par ailleurs, l'absence pratiquement totale d'investissements concernant la création de nouvelles grandes entreprises privées à capital national et, à de rares exceptions, étranger. Les PME vont ainsi devenir un pôle de plus en plus important dans le nouveau rapport de forces des différents centres d'initiative industrielle; on observera d'ailleurs, avec une intensité particulière depuis 1985, la formation progressive de nouveaux groupes industriels de PME, sur une base industrielle diversifiée allant jusqu'à élargir leurs activités au secteur financier privé.

Cette reconnaissance du rôle des PME tient également à leur importance croissante en termes d'emploi ou d'exportation, dans une conjoncture où le niveau du chômage et le déficit commercial sont devenus importants. Au cours de cette phase de transition, les PME répondent par une forte création nette d'emploi, ce qui a contribué à atténuer le chômage créé par l'ajustement structurel des grandes entreprises et par l'absence pratiquement totale d'investissement en nouvelles entreprises de grande dimension (IAPMEI, 1986). D'autre part, les PME (ici considérées comme les entreprises de moins de 500 personnes) étaient responsables, en 1984, de 54% des exportations industrielles portugaises, ce qui représente également un renforcement de leur poids par rapport au passé (IAPMEI, 1986). A titre d'exemple, le tableau ci-dessous indique la participation des PME dans les

exportations significatives et, en même temps, où la part des PME est importante (valeurs exprimées en %):

Produits en liège .....	55
Bonneterie .....	72
Vêtements .....	45
Autres articles en tissu .....	26
Chaussures .....	55
Machines non-électriques .....	27
Produits en bois .....	67
Textiles synthétiques ou art. descont. .	22
Conserves de poisson .....	46
Concentré de tomate .....	51
Matières plastiques .....	28
Céramique .....	58
Diamants, joaillerie .....	33

Source: IAPMEI, 1986.

A cette évolution concernant le rapport de forces entre les différents centres d'initiative industrielle s'ajoutent les effets dûs à l'évolution du rapport salarial, également évoqués dans le premier chapitre. Rappelons rapidement qu'après 1974, on a tout d'abord assisté à une nouvelle codification étatique concernant le rapport salarial, ce qui s'est traduit par une rigidification accentuée des conditions de mobilisation de la main-d'oeuvre. Ensuite, un mouvement de retour a partiellement remis en cause les changements brusques intervenus dans les années 1974/1975. Tout d'abord, la période qui s'étale de 1977 à 1984 sera marquée par une tendance à la baisse du salaire réel. Ensuite, la recherche de flexibilité amènera à la propagation

rapide de modalités telles que les contrats à durée déterminée pour les nouvelles embauches et le travail dans l'informel.

Or, ce mouvement général de rigidification / recherche de flexibilité s'est imbriqué de façon différenciée dans les économies infra-nationales. Comme on l'a constaté dans le chapitre précédent, les districts industrialisés ou intermédiaires du Nord et Centre littoraux deviennent, à partir de la reprise de la croissance en 1977/78, plus dynamiques en matière de création d'emploi et font preuve d'une plus grande résistance à la crise. Ce comportement, opposé à celui qui est observé dans les districts industrialisés du Sud, n'est que partiellement expliqué par le cadre macroéconomique. La direction dominante de la politique économique suivie entre 1977 et 1984, axée sur la dévaluation réelle et accentuée de l'Escudo et sur la baisse prolongée du salaire réel a tout d'abord favorisé la croissance des branches intensives en travail et orientées à l'exportation. Mais l'analyse shift-share menée dans le chapitre précédent montre que le comportement favorable des districts industrialisés du Nord et Centre va bien au-delà des effets liés aux structures sectorielles.

En effet, les zones d'industrialisation diffuse du Nord et Centre littoraux ont, d'une façon générale, fait preuve d'une plus forte capacité d'adaptation aux nouvelles conditions sociales et économiques. La recherche de flexibilité consécutive à la rigidification du rapport salarial s'y est appuyée sur un environnement et des régulations locales plus favorables. A cette flexibilité sociale s'ajoute la flexibilité productive propre aux tissus industriels locaux qui caractérisent ces zones. Le tout a abouti à une période de croissance axée sur l'expansion accrue des activités déjà existantes mais aussi sur une évolution technologique de ces activités qui s'accroît ces dernières

années. Cette croissance composite (à la fois extensive et intensive) s'est accompagnée d'une fluidité de l'emploi mais, en même temps, d'un taux de chômage qui est nettement inférieur à la moyenne nationale.

Dans l'ensemble et après l'échec de la redéfinition du sentier de croissance industrielle sur la base d'une politique volontariste de grandes restructurations industrielles de type sectoriel, semble se dessiner une nouvelle trajectoire où le potentiel de croissance et de développement des zones d'industrialisation diffuse joue un rôle central. Cette nouvelle orientation de la croissance industrielle dérive, à la fois, des réactions des agents économiques (et politiques) aux conditions et contraintes macro-économiques mais aussi de l'affirmation de dynamiques infra-nationales, voire locales, reposant sur des facteurs endogènes. Au-delà des conséquences de la politique macroéconomique, l'aspect nouveau est celui du renforcement d'une logique territoriale de la croissance industrielle. Les régions du Nord et Centre littorales, au centre de cette croissance, se caractérisent aujourd'hui par une plus grande flexibilité productive et sociale, présentant des formes de régulation locales dotées d'un degré d'autonomie élevé. Elles se caractérisent également par l'existence de nombreux tissus industriels locaux, non seulement efficaces du point de vue de la création d'emploi mais, aussi, porteurs d'importants facteurs d'innovation (densité des relations entre entreprises, synergies au niveau de l'exportation, renouvellement technologique des secteurs traditionnels, "taux de natalité" élevé de nouveaux entrepreneurs, etc.).

Cependant, ce nouveau scénario se fonde sur des traits structurels anciens et sur des dynamiques d'industrialisation également anciennes. Les événements plus proches de nous et liés à la période de transition ouverte en 1974 ont mis sur le devant

de la scène les phénomènes d'industrialisation diffuse sans être, cependant, à leur origine.

### 3.2. LA REGION NORD LITTORAL: UN ENSEMBLE ARTICULE D'ESPACES PRODUCTIFS LOCAUX

La façon concrète dont l'industrialisation diffuse est spatialement organisée peut être repérée à travers l'analyse de la configuration de la région Nord Littoral (1). Nous reprenons ici une typologie des "concelhos" de cette région, élaborée dans un travail précédent (SILVA, 1987). Cette région est caractérisée, dans l'ensemble, par la présence des conditions préalables à l'industrialisation diffuse. Mais, d'autre part, on y retrouve des espaces productifs locaux de différents niveaux d'industrialisation et de complexité. Plus précisément, on est en face d'un ensemble articulé d'espaces productifs locaux où, d'une part, certaines fonctions ne retrouvent cohérence qu'au niveau régional et où, d'autre part, la reproduction de certains rapports et la

---

(1) Dans les travaux préparatoires de la régionalisation, le Portugal Continental est divisé en 5 régions-plan: Nord, Centre, Lisbonne et Vallée du Tage, Alentejo et Algarve. Dans ce classement, le Nord Littoral est une sous-région. D'un autre côté, par rapport au recoupement en districts utilisé dans le chapitre II, le Nord Littoral englobe tous les "concelhos" des districts de Porto, Braga et Viana do Castelo ainsi que 7 "concelhos" du district d'Aveiro (dont trois très industrialisés) et 1 de Vila Real.



mobilisation d'importantes ressources se font sur une base territoriale d'un niveau infra-régional (local).

Le Nord Littoral est une région disposant d'une "masse" importante, puisqu'elle représente environ 30%, 31% et 44% respectivement de la population résidente, de la population active employée et de l'emploi manufacturier du Portugal (Continent).

D'autre part, c'est une région fortement industrialisée, au sein de laquelle sont concentrées les industries dites traditionnelles. La structure industrielle, bien que dominée par ces industries, est toutefois relativement diversifiée puisqu'on y retrouve, notamment, un vaste ensemble d'activités dans les industries mécaniques et électriques. On est en face de tissus industriels très denses, comportant un grand nombre de petites et moyennes entreprises, et très ouverts sur l'extérieur, la région étant la première en termes d'exportations de produits manufacturiers.

Finalement, la région associe une densité démographique élevée à un faible taux d'urbanisation.

L'image de cette région en tant qu'ensemble articulé d'espaces productifs locaux peut être obtenue au moyen d'une typologie des "concelhos" qui la composent. Pour ce faire, nous utilisons deux critères principaux, concernant directement l'industrialisation:

- le taux d'industrialisation, ici considéré comme la part de l'emploi secondaire et tertiaire dans l'emploi total;

- le coefficient de spécialisation industrielle, l'indicateur utilisé mesurant l'écart de la structure industrielle de

---

LA REGION NORD LITTORAL: QUELQUES ELEMENTS

Population Résidente(RGP,1981) .....	2 824 280
Population Active Employée(RGP,1981) .....	1 132 304
Structure de l'Emploi(RGP,1981) .....	I: 14,8%
	II: 51,7%
	III:33,5%
Densité Démographique(hab/Km2, RGP,1981) .....	335
Taux d'Urbanisation(≥2000, RGP,1981) .....	33,2%

Structure Industrielle(Quadros do Pessoal,1984)  
(spécialisation par rapport au Continent):

- ++ : "textiles,habillement,chaussure"
  - + : "articles en bois et en liège"  
"autres industries"
  - : "papier et imprimerie"  
"métallurgie de base"  
"produits métalliques, équipements non-électriques, équipements et matériel électriques, matériel de transport"
  - : "alimentation, boissons, tabac"  
"chimie et pétrole"  
"produits minéraux non-métalliques"
-

chaque "concelho" par rapport à la structure industrielle du Continent.

Deux critères complémentaires sont utilisés, qui relèvent du type d'habitat: la densité démographique et le taux d'urbanisation (pour lequel on a classé comme "urbain" les lieux ayant 2000 habitants ou plus).

Le tableau contenant ces données pour les 48 "concelhos" de la région ainsi que la définition précise des indicateurs est présenté dans l'annexe III.1. Selon cette méthodologie, les "concelhos" sont regroupés en quatre catégories (voir également la carte ci-dessous):

A) Un premier sous-ensemble est constitué par des "concelhos" ayant un taux d'industrialisation très élevé ( $\geq 81\%$ , valeur de l'indice pour le Continent) et une diversification industrielle plus grande (coeff. spéc.  $\leq 0,35$ ). Ce groupe comprend la presque totalité des "concelhos" de l'Aire Métropolitaine de Porto (Porto, Matosinhos, Gaia, Gondomar, Espinho, Valongo, Maia) ainsi que Braga et l'axe S.J. da Madeira / Oliveira de Azeméis. Il s'agit également des "concelhos" qui ont les densités démographiques et les taux d'urbanisation les plus élevés de la région (et plus élevés que ceux de la région), à la seule exception de Oliveira de Azeméis (1). Regroupés dans des ensembles continus ou

---

(1) ce dernier "concelho" présente en réalité des caractéristiques du type B); la diversification de sa structure industrielle est due à la juxtaposition de deux spécialisations sans rapport entre elles (chaussure et moules en acier).

pris isolément, selon les cas, ces "concelhos" forment ce qu'on appellera des systèmes productifs locaux complexes.

Ce premier groupe de "concelhos" a une structure industrielle assez diversifiée, où aux industries traditionnelles s'ajoutent un ensemble d'activités dans les filières mécaniques et électriques. D'autre part, l'Aire Métropolitaine de Porto concentre le tertiaire moderne associé à l'industrie et les grandes voies d'accès de la région avec l'extérieur. On est ici en face d'une configuration qui garde certaines caractéristiques propres à l'industrialisation diffuse (prédominance de la PME, densité du tissu industriel, complémentarités productives, initiative endogène) mais où s'imbriquent des éléments spécifiques à un système urbain d'une dimension considérable. L'Aire Métropolitaine de Porto regroupe en effet un ensemble de fonctions qui font d'elle le centre de la région et le lieu privilégié de l'articulation de la région avec l'international. Tel est le cas des services d'entretien ou d'importation d'équipements, des services financiers (banques, leasing, etc.) ou encore des services d'appui à l'exportation (sociétés commerciales et de trading, foires industrielles, services portuaires et douaniers, etc.).

B) Un deuxième groupe de "concelhos" est formé par ceux qui ont, tout comme les premiers, un taux d'industrialisation très élevé (>81%) mais aussi une faible diversification industrielle (coeff. spéc. >0,35). Ils se caractérisent, en outre, par une densité démographique élevée et supérieure à celle de l'ensemble de la région mais, en même temps, par des taux d'urbanisation très bas (dans quatre cas il est de 0).

Tout en étant très industrialisés (on remarquera que l'ampleur du taux d'industrialisation est, ici, essentiellement due à l'emploi dans l'industrie manufacturière), ces "concelhos" ont un caractère ni urbain ni rural. Ils sont également caractérisés par une situation proche de la monospécialisation, avec des segments industriels précis:

Part du Second. dans l'Emploi (1981, en %)	Spécialisation Industrielle		
	Branche	Part de la Branche dans l'Emploi Ma- nufacturier (1984, en %)	Sous- Branche
GUIMARAES 72,2	32	88,9	textile coton
SANTO TIRSO 75,5	32	79,2	textile coton
V.N. FAMALICAO 75,4	32	75,5	textile coton
FELGUEIRAS 63,0	32	79,8	chaussure
LOUSADA 62,8	32	73,9	textile/habillem.
PAREDES 63,0	33	89,4	ameublement
PACOS FERREIRA 72,5	33	61,5	ameublement
VILA DO CONDE 59,7	32	56,5	textile coton
VILA DA FEIRA 73,2	33	46,5	transformation

note: 32 - "Textiles, Habillement, Chaussure";

33 - "Transformation du Bois et Liège";

source: INE, RGP; M. du Travail, Quadros de Pessoal.

On peut parler, à propos de ce deuxième type, de systèmes productifs locaux de monospécialisation. La Vallée de l'Ave comprend les trois premiers "concelhos" du tableau ci-dessus et constituera le principal cas d'étude du chapitre suivant.

C) Un troisième sous-ensemble de "concelhos" comprend ceux qui ont un degré d'industrialisation intermédiaire (Tx. d'industrialisation  $< 0,81$  et  $\geq 0,60$ ). Ces "concelhos" ont également une densité démographique et un taux d'urbanisation plus faibles et inférieurs à ceux de la région (à la seule exception de Póvoa do Varzim). D'une façon générale ils ont, tout comme le deuxième groupe, une forte spécialisation à l'intérieur de l'industrie manufacturière, à l'exception des "concelhos" de Viana do Castelo, Valença et Marco de Canavezes. Toutefois, le tissu industriel y est beaucoup moins dense, par rapport à celui qui caractérise le groupe précédent.

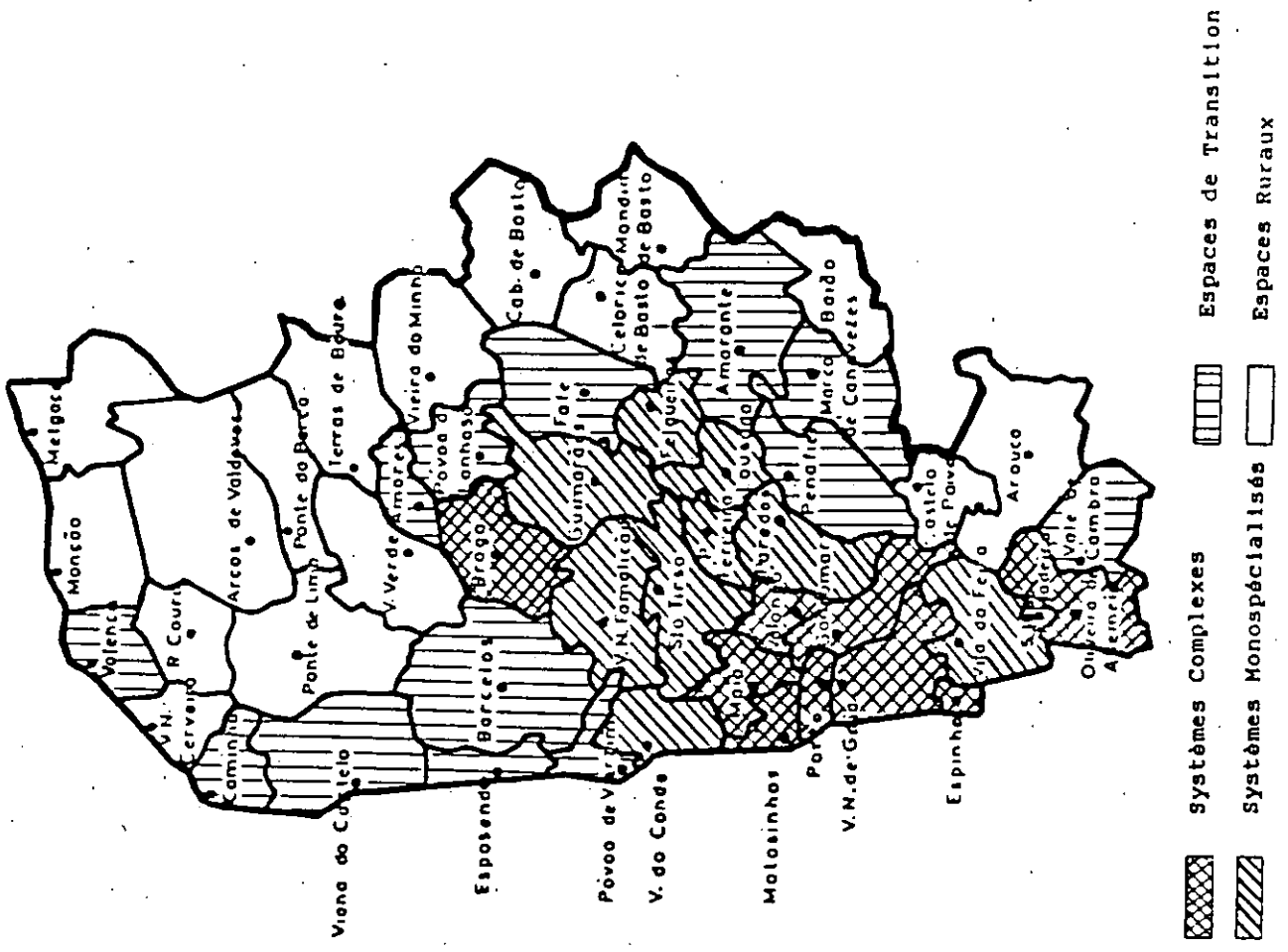
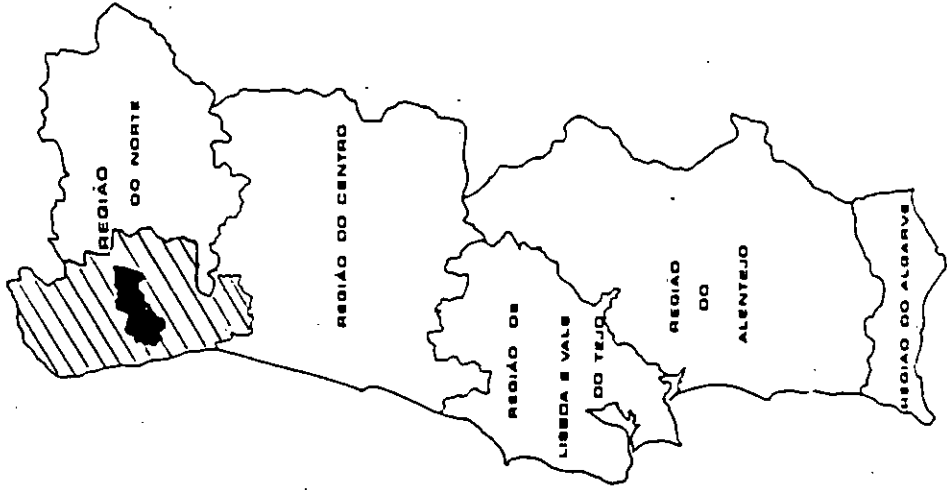
Sauf les trois exceptions remarquées, on peut dire qu'il s'agit de zones de transition situées dans une périphérie des "concelhos" du deuxième type. Par contre, Viana do Castelo se rapproche plutôt des "concelhos" du premier type. Dans un cas comme dans l'autre, on peut les qualifier d'espaces productifs locaux de transition.

Les "concelhos" de type B) et C) sont des zones où l'industrialisation diffuse se développe, d'une façon assez typique, en milieu non-urbain. On y retrouve l'infrastructure sociale favorable à l'industrialisation diffuse: densité humaine, habitat déconcentré, importance de la famille paysanne. Les "concelhos" classés en B) font apparaître une industrialisation plus ancienne et, de ce fait, ils présentent une organisation productive plus structurée. Comme on l'analysera dans le prochain

chapitre, le tissu industriel s'y caractérise par une plus forte différenciation / complémentarité des producteurs. Les intérêts productifs communs, nés autour de la spécialisation, s'étendent parfois au-delà du simple domaine des entreprises pour englober d'autres acteurs (écoles techniques, centres de formation professionnelle, etc.) le tout formant un milieu industriel spécifique. La croissance industrielle y est aujourd'hui assez composite, puisque la forte croissance de l'emploi industriel va de pair avec une modernisation accentuée d'un bon nombre d'unités.

Par contre, les zones du type C) sont d'industrialisation plus récente, voire très récente. Il s'agit de zones où les conditions préalables à l'industrialisation diffuse sont présentes depuis longtemps. Ce modèle d'industrialisation semble alors rapidement transposable, à l'occasion d'événements extérieurs et de conjonctures favorables. Tel est le cas aujourd'hui: certaines de ces zones manifestent une croissance industrielle rapide, de type plutôt extensif, car ces zones possèdent une réserve potentielle de main-d'oeuvre industrielle très importante. L'initiative industrielle y apparaît sous forme d'effets d'imitation et de complémentarité (notamment par sous-traitance), produits à partir des zones voisines d'industrialisation plus ancienne, dont certaines présentent aujourd'hui une situation proche du plein emploi.

D) Finalement, il reste un groupe de "concelhos" faiblement industrialisés et marginaux par rapport à la région; le poids important de la population agricole, leur plus faible densité démographique et la presque inexistence de zones urbaines nous permet de les classer comme des espaces ruraux.





\*  
\*   \*   \*

A la fin de ce troisième chapitre, nous pensons avoir abouti à une interprétation globale de l'industrialisation diffuse au Portugal.

En tant que parcours de développement, l'industrialisation diffuse au Portugal rejoint la problématique de l'industrialisation tardive. On observe en effet les mêmes conditions préalables évoquées à propos du cas italien, qu'on retrouve avec une certaine fréquence, mais pas exclusivement, en Europe du Sud. De façon encore plus marquée dans le cas portugais, le caractère restreint des dynamiques industrielles ou sociales qui relèveraient d'un modèle fordiste de développement contribue à ce que les zones marquées par une industrialisation diffuse aient un poids très important dans l'ensemble de l'économie et de la société. D'autre part, l'enjeu de la transition industrielle a contribué, ces dernières années, à mettre sur le devant de la scène les phénomènes d'industrialisation diffuse.

En tant que modèle de développement, l'industrialisation diffuse est aujourd'hui présente dans un certain nombre de zones au Portugal (et de façon plus fréquente dans le Nord et le Centre littoraux). A ce niveau, la typologie des "concelhos" du littoral nord permet une première précision sur les modalités concrètes de ce modèle. A l'intérieur d'une région où, globalement, sont présentes les conditions de l'industrialisation diffuse, on a pu identifier différents niveaux de structuration et de complexité: des systèmes locaux diversifiés et en milieu urbain, des systèmes locaux monospécialisés et en milieu rural, des espaces productifs locaux moins structurés et de formation plus récente.

L'analyse plus approfondie de chacune de ces modalités concrètes constituerait sans doute un sujet de recherche passionnant. La même chose peut être affirmée quant à l'analyse des articulations entre ces différents espaces. En effet, si chacun de ces espaces possède une territorialité propre, il n'en est pas moins vrai que le développement de chacun d'entre eux se nourrit d'articulations fonctionnelles importantes (1). Parmi ces différentes pistes de recherche, nous porterons plus modestement notre effort, au cours du chapitre suivant, sur l'analyse d'un système productif local de monospécialisation, celui de la Vallée de l'Ave.

---

(1) A titre d'illustration de cette affirmation, on peut évoquer le très fort développement observé actuellement par les activités financières à Porto. Il paraît indiscutable que cette émergence d'un nouveau centre financier est dans une large mesure stimulée par le dynamisme industriel des systèmes productifs de monospécialisation qui entourent l'Aire Métropolitaine de Porto.

## CHAPITRE IV

### LES SYSTEMES PRODUCTIFS LOCAUX

Les chapitres précédents nous ont permis de conclure que la configuration spatiale de l'industrie est en rapport étroit avec un certain nombre d'aspects et de variables non directement industrielles. Parmi les différentes morphologies des formations sociales régionales, on a pu ainsi conclure que le littoral du Nord et du Centre constitue un espace relativement homogène où, de façon assez marquée, on retrouve un certain nombre de facteurs favorables au modèle d'industrialisation diffuse. Au niveau productif prédominent les petites et moyennes entreprises; au niveau de la reproduction sociale, une structure sociale peu polarisée et la présence stable de la petite agriculture paysanne sont deux traits marquants; au niveau de l'organisation du territoire, on observe une forte densité démographique, un faible taux d'urbanisation ainsi qu'un réseau dense de voies d'accès.

A l'intérieur de ces régions, globalement marquées par cet environnement favorable à l'industrialisation diffuse, nous retrouvons des espaces productifs locaux de différents niveaux d'industrialisation et de complexité. Dans le présent chapitre, nous nous intéresserons en particulier à ces systèmes productifs locaux fortement spécialisés et localisés en milieu rural, dont l'existence a été mise en évidence à la fin du chapitre

précédent. Il s'agira ainsi d'analyser en détail les éléments centraux qui définissent un système productif local et de mettre en évidence la façon concrète dont le processus de développement s'y déroule.

Au cours de cette analyse plus détaillée, nous prendrons comme principal cas concret d'étude celui de la Vallée de l'Ave. Parmi les nombreux systèmes productifs locaux de mono-spécialisation du Nord et Centre littoraux (1), la Vallée de l'Ave est l'un de ceux dont l'origine est la plus ancienne et le degré de complexité actuel important. Nous avons eu l'opportunité, dans le passé, de regarder de près la réalité économique et sociale de la Vallée de l'Ave sous différentes perspectives. Tout d'abord, dans le cadre d'une étude sur le rapport salarial dans les industries textiles et de l'habillement (ITH), effectuée pour le compte de l'Institut de Recherche Economique et de Planification du Développement (Grenoble), nous avons essayé d'analyser le comportement récent des ITH face aux changements intervenus depuis 1974 (SILVA, 1984 et 1985). Comme la Vallée de l'Ave concentre une partie très importante de ces industries, le travail d'enquête mené alors a porté principalement sur des entreprises appartenant à ce système productif local. Plus récemment, nous avons mené une étude pour le compte de la Commission de Coordination de la Région Nord (Ministère du Plan), destinée à préparer

---

(1) on peut citer, à titre d'exemple, la Vallée du Sousa (industrie du bois et ameublement), la zone de Vila da Feira (transformation du liège), Agueda (metallomécanique), Marinha Grande (verre, moules pour plastique), S.João da Madeira (chaussure), Oliveira de Azeméis (chaussure, moules pour plastiques), etc.

une opération intégrée de développement pour la Vallée de l'Ave (SILVA, 1987 et 1987b). Nous nous reporterons ainsi, de façon prédominante, à ces deux études. Dans la mesure du possible, nous essaierons de faire référence, bien que de façon moins systématique, à d'autres cas, y compris de formation plus récente, en utilisant l'information disponible dans d'autres études (1).

Rappelons tout d'abord que le système productif local est une forme particulièrement structurée d'industrialisation diffuse. Il s'agit d'une modalité concrète où on observe, d'une part, un tissu industriel dense, comportant un grand nombre de petites et moyennes entreprises, dans lequel un intérêt productif commun stimule les complémentarités locales. A ce caractère endogène de l'organisation productive s'ajoute la forte territorialisation aussi bien des rapports sociaux (p.ex., le rapport salarial) que de la mobilisation de certaines ressources (l'épargne, l'initiative entrepreneuriale). Ainsi, le système productif local correspond à une situation où il y a, à la fois, coïncidence

-----  
(1) Dans une perspective de développement et d'industrialisation, les études menées au niveau local restent plutôt rares. Outre la Vallée de l'Ave, nous nous reporterons à trois études en particulier, lesquelles concernent des zones également marquées par une industrialisation diffuse. L'étude de l'industrialisation dans le "concelho" de Oliveira de Azeméis (Nord Littoral), a été menée de façon assez exhaustive par FERRAO (1985). Le "concelho" d'Agueda (Centre Littoral) est l'objet d'une étude actuellement entreprise par José REIS, selon une démarche assez proche de la nôtre; les premiers résultats de cette recherche sont présentés in REIS (1986 et 1987). Enfin, nous faisons référence à une étude  
(cont. pg. suivante)

géographique et articulation locale entre l'espace de la production et l'espace de la reproduction sociale.

Dans un premier temps, on analysera avec le plus grand détail possible les différents traits du système productif local, l'analyse se structurant autour de deux grands aspects: organisation productive à l'intérieur de l'industrie et relations entre milieu industriel et société locale. Ensuite, et tout en évaluant l'impact que la politique économique a eu sur la croissance locale, on mettra en évidence la capacité d'adaptation locale à la contrainte macroéconomique ainsi que les évolutions récentes qui vont dans le sens d'un système productif local plus innovant.

#### 1. ANALYSE DES CARACTERISTIQUES DU SYSTEME PRODUCTIF LOCAL

Regroupant trois "concelhos" (Santo Tirso, Vila Nova de Famalicao et Guimaraes), la Vallée de l'Ave (1) se situe à une distance moyenne d'environ 40 Km de Porto, dans la direction

-----  
(cont. pg. précédente)

concernant un "concelho" moins industrialisé, celui de Oliveira do Bairro (Centre Littoral), correspondant à un cas de transition et où les conditions d'émergence de petites entreprises industrielles ont été étudiées par WILLIAMS et LEWIS (1987).

(1) En réalité nous faisons ici référence au "Médio Ave", les trois "concelhos" en question constituant un ensemble homogène qui se différencie des zones de la même vallée situées en amont et en aval.

Nord-Est. Nous remarquerons tout d'abord qu'il s'agit d'un territoire ayant une "masse" importante: selon les données du Recensement Général de la Population (INE, 1981), la population résidente est de 346.949 habitants et l'emploi industriel monte à 93.529 personnes, ce qui représente respectivement 3,7% et 9,5% des grandeurs concernant le Portugal (Continent).

Ensuite, si l'on reprend les données concernant la typologie des "concelhos" du Nord littoral (cf. Annexe III.1 ) nous observerons les deux principaux aspects qui caractérisent l'activité économique des trois "concelhos" en question. Tout d'abord, on est en face d'une zone très industrialisée et, en même temps, d'une spécialisation industrielle très accentuée dans les industries textiles, habillement et chaussure. Cette configuration de l'activité économique est spécifique aux systèmes productifs locaux de monospécialisation, même si on la compare avec celle des régions où, globalement, sont réunies les principales caractéristiques de l'industrialisation diffuse. On est ainsi en face d'un "district industriel" de telle sorte que, dans un premier point, nous chercherons à analyser en détail le mode d'organisation productive qui caractérise la Vallée de l'Ave.

Deuxièmement, nous avons constaté que les trois "concelhos" en question présentaient à la fois une densité démographique très élevée mais un faible taux d'urbanisation. Il s'agit là d'un premier indice caractérisant un type de territoire spécifique, où l'industrialisation est née en milieu rural et, ensuite, s'est déroulée sans entraîner l'urbanisation. Nous chercherons à analyser la spécificité des formes de reproduction sociale associées à ce type de territoire, que ce soit en termes de flexibilité sociale ou d'initiative entrepreneuriale endogène. Tel sera l'objet du paragraphe intitulé "milieu industriel et société locale".

## 1.1. L'ORGANISATION PRODUCTIVE: UN DISTRICT INDUSTRIEL

Dans ce premier point nous analyserons successivement trois aspects: la spécialisation productive, la densité du tissu d'entreprises et, de façon plus développée, les formes d'organisation qui relie les différentes unités productives.

### A) La spécialisation productive

Du point de vue de l'activité et de l'emploi, on est en face d'une situation fortement marquée par l'activité industrielle. Le taux d'activité est élevé, y compris celui de la population féminine. Le taux de salarisation, également élevé, reflète la croissance soutenue de cette même activité industrielle et, simultanément, le déclin de l'activité agricole en tant qu'occupation principale de la population active.

L'analyse de la structure de l'emploi et sa comparaison avec cette même structure pour le Continent (indicateur de spécialisation régionale) montre une forte spécialisation dans l'industrie manufacturière et une sous-spécialisation dans tous les autres secteurs d'activité, à l'exception du bâtiment et travaux publics (dont le poids dans l'emploi total se situe à un niveau identique à celui observé pour le Continent).

L'emploi tertiaire, secteur dans lequel la Vallée de l'Ave est fortement sous-spécialisée, est lié essentiellement à l'administration locale et aux services publics ainsi qu'aux activités commerciales plus traditionnelles. Par contre, le



tertiaire moderne et, notamment, le tertiaire associé au développement de l'activité industrielle est particulièrement faible.

On est donc en présence d'un profil de spécialisation spécifique, même si on le compare avec celui de la région Nord Littoral, elle-même spécialisée dans l'industrie manufacturière et le B.T.P.. Dans la Vallée de l'Ave, la spécialisation dans l'industrie manufacturière est plus accentuée et le tertiaire plus réduit. Ce profil de spécialisation se caractérise, en outre, par la domination, à l'intérieur de l'industrie, de la branche "Textile, Habillement, Chaussure". La Vallée de l'Ave appartient, ainsi, à ce type de systèmes productifs locaux très industrialisés mais, en même temps, caractérisés par une quasi monospécialisation à l'intérieur de l'industrie.

Le "concelho" de Guimaraes est celui où la monospécialisation est la plus marquée. Cependant, même si ce phénomène ne cesse de s'accroître il s'accompagne d'une beaucoup plus forte croissance de l'industrie de l'habillement et de la chaussure au détriment de l'activité textile. Cette tendance, en direction des activités plus intensives en travail, observée également dans les deux autres "concelhos", montre que l'habillement et, secondairement, la chaussure ont été les grandes sources de création d'emploi dans la Vallée de l'Ave, pourtant traditionnellement basée sur l'industrie textile (coton); cette tendance, qui date de la fin des années 60, semble se renforcer jusqu'à nos jours.

Remarquons toutefois que dans le cas de Santo Tirso et de V.N.Famalicao, on observe une plus grande (bien que limitée) diversification industrielle, les industries mécaniques et électriques assurant environ 11% de l'emploi industriel et présentant un dynamisme considérable en termes de création d'emploi.

VALLEE DE L'AVE: ACTIVITE, EMPLOI ET SALARISATION (en %)

	Tx. ACT. 1981	STRUCTURE DE L'EMPLOI						Tx. SALAR.	
		1970			1981			1970	1981
		I	II	III	I	II	III		
GUIMARAES	47,7	13,4	64,4	22,2	7,7	72,2	20,2	83,6	86,9
SANTO TIRSO	49,0	9,4	72,7	17,8	5,6	75,5	18,9	86,3	87,0
V.N.FAMALICAO	46,0	11,7	70,0	18,3	5,4	75,4	19,2	84,8	88,4

Source: Recensement Général de la Population, 1970 et 1981.

VALLEE DE L'AVE: POPULATION RESIDENTE ACTIVE  
SELON LES SECTEURS D'ACTIVITE (1981, en %)

	GUIMARAES	STO TIRSO	V.N.FAMALICAO
AGRICULTURE/PECHE	7,4	5,3	5,3
IND. EXTRACTIVES	0,2	0,2	0,0
IND. MANUFACTURIERES	61,3	63,6	61,7
ELECTRIC./GAZ/EAU	0,4	0,5	0,6
BATIMENT ET TR.PUBLICS	10,5	11,3	13,1
COMMERCE ET HOTELIERIE	7,4	6,9	7,3
TRANSPORTS ET COMMUNICAT.	1,6	1,7	1,9
BANQUE/ASS/IMMOBILIER	1,0	0,8	0,8
ADMINISTRATION/AUT. SERV.	10,1	9,5	9,2

Source: INE, RGP, 1981

VALLEE DE L'AVE: INDUSTRIE MANUFACTURIERE  
STRUCTURE SECTORIELLE DE L'EMPLOI (1984, en %)

	GUIMARAES	SANTO TIRSO	V.N.FAMALICAO
ALIMENTATION/BOISSONS/TABAC	1,6	1,5	4,0
TEXTILE/HABILLEMENT/CHAUSSURE	88,9	79,2	75,5
PRODUITS EN BOIS ET LIEGE	1,0	2,3	1,6
PAPIER ET IMPRIMERIE	1,0	0,6	0,3
CHIMIE ET PETROLE	1,0	2,6	5,2
PRODUITS MINERAUX NON METALLIQ	0,6	1,1	0,8
METALLURGIE DE BASE	0,2	3,3	0,6
P.METALL/EQUIP/MAT TRANSPORT	5,6	8,5	9,8
AUTRES INDUSTRIES	0,1	0,8	2,3
TOTAL INDUSTRIE	100,0 (41673)	100,0 (27499)	100,0 (38103)

Source: Ministère du Travail, Quadros do Pessoal, 1984.

Dans l'ensemble, on est en présence d'une industrie traditionnellement spécialisée dans la filature, le tissage et le finissage du coton et des fibres mixtes (domaine où la Vallée de l'Ave concentre environ 70% du total des entreprises portugaises de la sous-branche), et où on constate une diversification croissante en direction de la bonneterie, de l'habillement et, encore plus récemment, de la chaussure. A part ces activités, il existe un ensemble disparate d'activités industrielles, peu ou non reliées à celles-là, comme par exemple, la transformation plastique et la coutellerie à Guimaraes, la fonderie et les machines pour le travail du bois à Santo Tirso, les agro-industries et la mécanique légère à V.N.Famalicao.

	EMPLOI, $\Delta\%$ 81/70			
	I.Manuf.	Textile	Habillement	Chaussure
GUIMARAES.....	47,9	33,4	572,6	162,4
SANTO TIRSO.....	37,8	21,9	134,9	133,3
V.N.FAMALICAO.....	34,8	17,5	145,2	180,0

source: INE, Recensement Général de la Population, 1970 et 1981.

	EMPLOI, $\Delta\%$ 81/70	
	SANTO TIRSO	V.N.FAMALICAO
Produits Métalliques	45,2	85,9
Machines non Electriques	536,2	6,9
Machines et Mat. Electr.	541,3	882,5
Instruments de Précision	480,0	112,5

source: INE, RGP, 1970 et 1981.

## B) Le tissu industriel

La forte spécialisation industrielle s'accompagne d'un tissu industriel très dense, comportant 1511 établissements industriels d'une dimension moyenne de 66 travailleurs (1984, Quadros do Pessoal, Ministère du Travail). Il s'agit d'un véritable "continuum" d'établissements, allant de la grande unité aux micro-unités industrielles et même, ce qui n'est pas comptabilisé, au travail à domicile. Dans ce type de tissu industriel, qu'on peut à juste titre qualifier de diffus, il n'existe pas une entreprise leader qui ait entraîné la localisation de nouvelles unités. Au contraire, c'est à partir d'une tradition industrielle qui remonte au siècle dernier, d'une concentration spatiale de la production et des relations complexes entre agents et entreprises que s'opère le renouvellement et l'élargissement du tissu d'entreprises. Cela veut dire, aussi, que dans l'immense majorité des cas ces entreprises sont de création endogène.

La branche "Textiles, Habillement et Chaussure", qui comprend 848 établissements, est celle où la dimension moyenne des établissements est la plus élevée, ce qui est à relier au faible développement des autres branches industrielles. Cependant, une analyse plus détaillée montrerait que la situation est radicalement différente dans l'activité textile, d'un côté, et dans l'habillement et la chaussure, de l'autre. L'activité textile se caractérise, en effet, par une concentration productive relativement élevée, tandis que dans l'habillement et la chaussure la dispersion est très élevée et, probablement, avec une tendance croissante. Les établissements de la branche "Textiles, Habillement et Chaussure" employant 200 ou plus personnes représentent respectivement 10,8% et 63,1% des

VALLEE DE L'AVE, INDUSTRIE MANUFACTURIERE: ETABLISSEMENTS ET SALARIES PAR CLASSE DE DIMENSION DES ETABLISSEMENTS (1984, en % du total des établissements et des salaires)

Industrie Manufacturière

	1/9 sal.		10/49 sal.		50/199 sal.		200 et +		TOTAL		DIM MOYENNE
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	
GUIMARAES	35	3	38	15	18	28	8	56	100	100	65
SANTO TIRSO	41	3	34	11	18	26	7	60	100	100	68
VN FAMILICAO	42	3	37	12	15	21	6	63	100	100	65

Textile, Habillement et Chaussure

	1/9 sal.		10/49 sal.		50/199 sal.		200 et +		TOTAL		DIM MOYENNE
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	
GUIMARAES	26	.1	39	12	23	27	11	60	100	100	86
SANTO TIRSO	21	0*	36	7	30	28	13	65	100	100	113
VN FAMILICAO	31	1	37	8	23	20	10	70	100	100	101

Produits Métalliques, Equipements et Matériel de Transport

	1/9 sal.		10/49 sal.		50/199 sal.		200 et +		TOTAL		DIM MOYENNE
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	
GUIMARAES	46	7	35	22	14	32	4	40	100	100	33
SANTO TIRSO	58	6	31	18	7	21	4	55	100	100	34
VN FAMILICAO	53	5	37	18	7	17	4	60	100	100	39

\* inférieur à 0,5

1 - Etablissements; 2 - Salariés Source: Ministère du Travail, Quadros de Pessoal, 1984

établissements et de l'emploi. Malgré cela, l'impression demeure d'un continuum d'entreprises, allant des micro-unités aux grandes unités.

Dans le cas des industries électromécaniques, la deuxième branche plus importante bien que loin derrière de l'activité dominante, on remarque un "saupoudrage" accentué des établissements, dont le nombre est de 212 et la dimension moyenne de 36 travailleurs. Dans cette industrie, plus de 50% des établissements situés dans la Vallée de l'Ave ont un caractère

artisanal (moins de 10 personnes) et seulement 9 comptaient plus de 200 personnes, représentant 53% de l'emploi de la branche. Bien que le nombre et la diversité des établissements soient l'indice d'un savoir-faire important dans le travail des métaux, l'inexistence d'une vocation spécifique à l'intérieur de cette branche nous interdit, cependant, de parler de système d'entreprises.

C) Formes d'organisation productive: différenciation et complémentarité des producteurs

Le système local d'entreprises concerne, ainsi, les activités dominantes: textile de coton et habillement. Du point de vue des formes d'organisation productive, la configuration de ces deux activités est cependant différente. L'activité cotonnière, de création plus ancienne, reste dans une large mesure dominée par des unités verticales relativement autonomes, en termes de flux de produits, par rapport au système local. Par contre, l'industrie de l'habillement est plus déconcentrée et les relations de soustraitance y sont fréquentes.

Dans la sous-branche cotonnière sont comprises les opérations de filature, de tissage et de finissage, ainsi que les opérations complémentaires de confection de certains produits finis (notamment dans les textiles pour la maison). D'un autre côté, on y retrouve des unités spécialisées dans la filature, le tissage ou le finissage ainsi que des unités verticales intégrant toutes les opérations (1). Les unités verticales représentent la

-----  
(1) voir pg. suivante

plus grande partie soit de l'emploi soit de la production. En outre, leur dimension moyenne est la plus élevée, toutes les unités ayant plus de 1000 travailleurs étant verticales. C'est au niveau de la filature que le poids des unités autonomes est le plus fort et on y retrouve un certain nombre d'unités ayant entre 500 et 999 travailleurs. Les unités autonomes de tissage ont une importance plus réduite et sont, dans leur presque totalité, de petite dimension. Finalement, le finissage autonome est le fait d'un nombre réduit d'unités même si certaines d'entre elles, très intensives en capital, ont un poids important en termes de production.

Le système d'entreprises de l'activité textile englobe ainsi plusieurs cas de figure, bien qu'il soit dominé par les unités verticales de plus grande dimension. La sous-traitance a, ici, une importance secondaire, exception faite de l'activité de

-----  
(note pg. précédente)

Pour ce qui est de la sous-branche cotonnière dans la Vallée de l'Ave, voir "Estudo do Subsector Algodoeiro, Bacia do Ave", Direction Générale de l'Industrie, Lisbonne, Avril 1987. Cette étude a été élaborée sur la base d'un échantillon comportant 95 unités, pour les aspects économiques et financiers, et 74 unités, pour les aspects technologiques. Cet échantillon est assez représentatif; ainsi, l'échantillon technologique représentait un volume d'emploi de 32668 travailleurs. Les données empruntées à cette étude sont référencées dans notre texte par Echantillon DGI et concernent l'année 1984, sauf indication contraire. D'autres éléments concernant la sous-branche cotonnière sont issus d'une enquête légère réalisée par nous-mêmes dans une dizaine d'entreprises, au cours de l'année 1987.

finissage ou de certaines opérations complémentaires de confection (linge de maison). Les relations entre entreprises à l'intérieur de l'activité textile semblent, toutefois, présenter une tendance à augmenter car ces dernières années ont été marquées par un certain nombre de nouveaux investissements dans des unités spécialisées de filature et de finissage.

L'analyse de la destination de la production finale des unités confirme cette idée et, en même temps, permet de préciser l'importance du marché local. Le premier aspect à mettre en évidence est la forte intensité exportatrice des unités, particulièrement celle des unités verticales et des unités de tissage. L'exportation faite par l'intermédiaire d'entreprises commerciales est loin d'être négligeable, notamment dans le cas des unités spécialisées de tissage et de finissage; ces intermédiaires sont localisés dans la Vallée de l'Ave ou à Porto et, très souvent, il s'agit d'entreprises appartenant à des industriels du textile. Deuxièmement, l'importance de l'industrie de l'habillement en tant que débouché est particulièrement significative pour les unités de filature (étant donné que la bonneterie achète directement du fil) et pour les unités intégrées. Etant donné l'essor de l'industrie de l'habillement dans la Vallée de l'Ave, on peut supposer qu'à ce niveau l'importance du marché local devient croissante ce qui d'ailleurs nous a été confirmé par les interviews auxquels nous avons procédé. Finalement, le poids des services fournis à l'industrie confirme la faible importance des relations de soustraitance, à l'exception des unités spécialisée dans le finissage.



EMPLOI (en % du total)

Unités spécialisées de filature .....	17,4
Unités spécialisées de tissage .....	8,1
Unités spécialisées de finissage .....	2,7
Unités verticales .....	71,8

source: Echantillon D.G.I.

PRODUCTION (en % du total, quantités)

	FIL	TISSU	TEINT. FIL	TEINT. TISSU	ESTAMPAGE
Unités spc. filature	27,7	---	57,9	---	---
Unités spc. tissage	---	12,2	0,6	4,3	0,6
Unités spc. finissage	---	---	16,4	13,1	22,3
Unités verticales	72,3	87,8	25,1	82,6	77,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

source: Echantillon D.G.I.

DESTINATION DE LA PRODUCTION FINALE DES UNITES (en %)

	EXPORT. DIRECTE	EXPOR- TATEURS	INDUSTRIE PROD. FINIS	SERVICES	AUTRES	TOTAL
Un. spc. filature	12,4	0,6	77,3	7,0	2,7	100,0
Un. spc. tissage	50,1	17,6	15,0	0,2	17,1	100,0
Un. spc. finissage	3,4	16,8	1,4	76,6	1,8	100,0
Un. verticales	36,0	11,4	32,0	1,8	18,8	100,0

source: Echantillon D.G.I.

Dans le cas de l'industrie de l'habillement, de création plus récente mais devenue aujourd'hui la principale source de création d'emplois dans la Vallée de l'Ave, l'ouverture sur l'exportation et la densité du système d'entreprises sont encore plus accentuées que celles de l'industrie cotonnière. L'intensité exportatrice est sensiblement la même qu'au niveau national, où la part exportée de la production s'élevait, en 1982, à 77% et à 66% respectivement pour la bonneterie et la fabrication de vêtements. On y retrouve quelques grandes entreprises mais, surtout, un grand nombre de moyennes, petites et micro-entreprises. Ce système se caractérise, avec une ampleur croissante, par des relations de sous-traitance intenses, où la croissante hétérogénéité des producteurs (productive, technologique, commerciale) va de pair avec une forte complémentarité (SILVA, 1984)...

La sous-traitance dans l'industrie de l'habillement correspond, en général, à ce qu'il est convenu d'appeler le "travail à façon". Cela consiste à commander à l'unité sous-traitante l'exécution de la confection proprement dite, tandis que la fourniture du tissu, des patrons (ou du dessin), le contrôle de qualité sont assurés par le donneur d'ordre. L'entreprise sous-traitante reçoit une certaine somme par pièce confectionnée.

Ces entreprises n'ont pas un accès direct au marché; elles ne contrôlent pas non plus les opérations de stylisme ou même (sauf exception) de dessin des patrons. Dans la plupart des cas, les unités de travail à façon ont un nombre réduit de donneurs d'ordre. Elles produisent, en général, des vêtements de basse/moyenne gamme.

En ce qui concerne les commanditaires ils sont soit de grandes ou moyennes entreprises de l'habillement, soit des

entreprises à prédominance commerciale. Parmi les plus grandes entreprises de l'industrie de l'habillement on retrouve, en effet, un recours étendu au travail à façon, certaines d'entre elles passant des commandes à plus de 20 sous-traitants. Plus récemment, les entreprises de dimension moyenne ont également développé leurs réseaux de sous-traitance. Dans tous les cas, la sous-traitance concerne essentiellement le vêtement de dessus (bonneterie ou en tissu) de basse/moyenne gamme et, surtout, des séries de production dont la dimension serait trop petite face à la capacité productive des donneurs d'ordre.

Quant aux commanditaires à prédominance commerciale, il s'agit très souvent de sociétés créées par des entreprises textiles, directement ou à travers des proches. Cette diversification d'activités en direction de l'habillement est un phénomène relativement récent mais semble prendre une ampleur croissante. N'ayant aucune activité productive au niveau de la confection, ces entreprises, outre le stockage de tissus et de l'habillement, assurent les services de stylisme et le dessin des patrons. Elles peuvent avoir un réseau commercial pour le marché intérieur, mais pour l'exportation elles fonctionnent essentiellement comme un intermédiaire entre le client (étranger) et les unités de travail à façon.

Dans le cadre d'un travail précédent qui ne concernait pas directement la Vallée de l'Ave, nous avons eu l'opportunité de procéder à une enquête directe dans un certain nombre d'unités de travail à façon (SILVA, 1984). Les paragraphes suivants reproduisent les données concernant la productivité et l'orientation de marché qu'on a pu alors constater. Les unités A et B se situent, en réalité, dans une périphérie immédiate de la Vallée de l'Ave mais moins industrialisée que cette dernière. L'unité C est une unité de travail à façon située à proximité de la ville

de Guimaraes. L'unité D, qui nous a servi de point de comparaison, est une unité indépendante de moyenne dimension, située à Guimaraes. Il est intéressant de constater que ces petites unités ne sont pas très éloignées des performances moyennes que ce soit au niveau de la destination de la production ou des niveaux de productivité physique.

L'unité A était la plus petite et ne comptait que 3 machines spécialisées. Les séries de production étaient aussi plus courtes (500 à 1000 pièces); la gamme de production était restreinte à la fabrication de pantalons. Les unités B et C étaient, par contre, mieux équipées, possédant plusieurs machines spécialisées et, en conséquence, une division technique du travail plus accentuée. Les séries de production étaient plus élevées, allant de 1000 à 10000 pièces selon les commandes. La gamme de production était assez large, dans le domaine des vêtements.

#### PRODUCTIVITES PHYSIQUES DANS QUELQUES UNITES

##### Unités de travail à façon

A (20 ouvriers) .....	5 pantalons/jour/ouvrier
B (40 ouvriers) .....	12,5 pantalons/jour/ouvrier
C (32 ouvriers) .....	14 pantalons/jour/ouvrier

##### Unité indépendante

D (200 ouvriers) .....	15 pantalons/jour/ouvrier
------------------------	---------------------------

Source: SILVA, 1984

L'unité D ne travaillait que pour son propre compte et détenait deux marques enregistrées de pantalons, ainsi que des services de stylisme et modélisme. Comme on peut le voir, la productivité physique est à peine supérieure à celle des unités de travail à façon les mieux équipées. Mais elle produisait des pantalons de plus haute qualité et intégrait dans chaque unité physique beaucoup plus de valeur ajoutée. Dans tous les cas, les équipements étaient récents (environ 3 ans).

On constate ainsi que les unités de travail à façon ont des niveaux de productivité physique considérables. Cela les rend assez performantes au niveau de la production de petites et moyennes séries de produits de basse/moyenne gamme. Cette compétitivité est renforcée si l'on considère la flexibilité de gestion de la main-d'oeuvre dont elles disposent, comme nous l'évoquerons ultérieurement.

D'autre part, ces unités de travail à façon exécutent des commandes dirigées vers le marché intérieur aussi bien que pour l'exportation. Ainsi, l'intensité exportatrice des unités A, B et C était respectivement de 30%, 75% et 50%. A ce niveau, la différence avec les unités de plus grande dimension est, donc, essentiellement liée aux conditions d'accès au marché.

Les unités de travail à façon sont particulièrement efficaces dans la fabrication de petites séries, ce qui crée une forte complémentarité productive entre les différents types d'unités. Le recours au travail à façon est également un excellent moyen, pour les donneurs d'ordre, de transformer les coûts fixes en coûts variables, ce qui les rend plus souples face aux variations de la demande. Dans un certain nombre de cas récents, on a même pu constater que le recours accru au travail à façon était lié à l'introduction de nouvelles technologies dans

l'entreprise commanditaire; l'adoption de systèmes informatisés pour le dessin et la coupe des tissus (CAD/CAM) augmente énormément à ce stade la capacité de production sans que, pour autant, l'entreprise soit intéressée à élargir sa capacité de confection où l'automatisation est plus limitée.

\*

\* \*

Cette première image de l'organisation productive de la Vallée de l'Ave nous permet de relever un certain nombre de traits qui semblent caractériser la plupart des systèmes productifs locaux répertoriés au Portugal. Nous y insisterons par la suite, tout en faisant référence à d'autres cas.

Tout d'abord on retrouve une spécialisation industrielle très accentuée, centrée sur une activité dominante. Dans le cas de la Vallée de l'Ave, l'activité dominante est traditionnellement l'industrie cotonnière. Cependant, on constate depuis environ une vingtaine d'années une diversification croissante en direction de l'industrie de l'habillement et, encore plus récemment, de la chaussure. Cette évolution peut être définie comme un processus de diversification en combinaison avec une spécialisation forte. Les nouvelles activités apparaissent par proximité technologique, commerciale ou autre: le textile, l'habillement ou la chaussure font partie des "industries de la mode", faisant appel à des compétences quasi identiques pour ce qui est de la conception (design, tendances de mode, stylisme) ou des formes d'accès au marché (notamment le marché international). De cette synergie entre activités technologiquement proches résulte un

potentiel de création d'emplois important, les nouvelles activités prenant la relève de l'activité traditionnelle. Il en résulte également que les nouvelles activités sont très vite orientées à l'exportation.

Deuxièmement, il apparaît que la prédominance de PME n'exclut pas la possibilité qu'un certain nombre d'unités atteignent une dimension plus élevée. La dimension des unités semble dépendre à la fois de l'ancienneté de l'entreprise et des caractéristiques technologiques de l'activité. Ainsi, les unités textiles intégrées sont en général de création ancienne et ont un effectif qui peut atteindre plusieurs milliers de personnes; à l'autre extrême, les unités naissantes de travail à façon ne comptent parfois qu'une dizaine d'employés. Mais l'impression générale reste celle d'un continuum de différentes dimensions et types d'unités plutôt que celle d'une structure dualiste. D'une façon plus générale, on peut affirmer que la conjonction d'une spécialisation sectorielle importante, d'une part, et d'une densité forte d'entreprises, d'autre part, ouvre la possibilité à chaque unité d'utiliser la combinaison de facteurs (capital, travail qualifié, travail non-qualifié) la plus adéquate à sa dimension et à son niveau de maîtrise technologique, commerciale ou organisationnelle.

Le degré d'articulation des entreprises au milieu local, perçu à travers des flux marchands, reste cependant limité. En ce qui concerne l'articulation productive, nous avons vu que la sous-traitance dans le textile a une expression limitée bien qu'il y ait une tendance récente vers la création d'unités spécialisées. Quant à l'industrie de l'habillement, la sous-traitance semble très importante mais on est en présence d'une sous-traitance de capacité, concernant l'opération qui exige plus de travail faiblement qualifié, c'est-à-dire, la confection

proprement dite. Au-delà du domaine productif, les fonctions financières, commerciales et technologiques (notamment l'entretien des équipements) sont soit assurées à l'intérieur de l'entreprise, soit plutôt en articulation avec des agents localisés dans l'Aire Métropolitaine de Porto. Cet aspect, que nous avons relevé dans les interviews effectuées dans les entreprises est d'ailleurs confirmé par la faiblesse de l'emploi local dans le tertiaire de nature économique. En effet, dans le cas de la Vallée de l'Ave comme dans les autres exemples cités par la suite, l'existence d'entreprises spécialisées dans le tertiaire et en étroite liaison avec l'industrie, auxquelles les auteurs italiens font référence à propos des "aires-système" (GAROFOLI, 1983), sont en nombre réduit dans le domaine de la commercialisation et pratiquement inexistantes dans les domaines financier ou technologique.

Le cas du "concelho" de Agueda, étudié par REIS (1986 et 1987), présente des traits assez proches de ceux qu'on vient de mettre en évidence. Situé dans le littoral centre, à mi-chemin entre les villes d'Aveiro et de Coimbra, ce "concelho" a une dimension démographique non négligeable (43216 résidents en 1981). En 1981, 54% de la population active était employée dans l'industrie et on observe également une forte croissance de l'emploi industriel. L'industrie est marquée par une forte spécialisation dans la métallomécanique qui représentait, pour la même année, 66% de l'emploi industriel. On retrouve donc une forte spécialisation industrielle ainsi qu'à l'intérieur de celle-ci, une activité dominante. Tout comme dans la Vallée de l'Ave, (ou même d'une façon plus nette) on observe une diversification croissante à l'intérieur de la branche dominante: à la fabrication traditionnelle de produits et pièces métalliques diverses est venue s'ajouter l'industrie des cycles et motos; plus récemment, une deuxième vague de nouvelles activités



a porté sur le matériel électrique, l'ameublement métallique, la production de différents outils et machines simples (REIS, 1987). Il s'agit ainsi d'une évolution industrielle où la proximité technologique des activités reste très forte, autour du travail des métaux, de la fonderie et de l'usinage.

Là aussi on observe un tissu très dense de PME. Le Recensement Industriel de 1971 portait sur 298 établissements industriels et 8414 travailleurs. Sur ce total, la métallomécanique représentait 70,3% et 32,5% respectivement de l'emploi et des établissements. L'auteur a pu dénombrer plus récemment (1986) environ 700 unités de production industrielles, dont 55% dans la métallomécanique, la plupart étant des sociétés en nom individuel. La sous-traitance semble être particulièrement importante et, à l'inverse de la Vallée de l'Ave, avec un caractère de spécialité: on retrouve de nombreuses unités spécialisées dans une opération donnée (chromage, usinage...) ou dans la fabrication de composants et accessoires précis. L'importance de structures commerciales communes est également mise en évidence par l'auteur. Malgré cela, la faiblesse du tertiaire de nature économique est aussi marquée que pour la Vallée de l'Ave.

Le "concelho" de Oliveira de Azeméis, étudié par FERRAO (1985), présente également des traits caractéristiques d'une forte croissance industrielle basée sur la petite entreprise et l'initiative endogène. Il s'agit d'un concelho situé à environ 40 Km au sud de Porto avec une population résidente de 62821 personnes (INE, RGP, 1981). Comme dans les deux autres cas évoqués, la création d'emplois industriels y est très forte, surtout à partir du milieu des années soixante: l'emploi industriel présente une variation positive de 23% et 66% au long des périodes 70/60 et 81/70 respectivement. Cela se traduit par une forte progression du taux d'activité (36% en 1960; 47% en 1981), notamment de la

population féminine (11% et 36%, pour les deux années en question). Comme le remarque FERRAO, cette croissance s'appuie sur la petite et moyenne entreprise. En 1982, selon les données des tableaux de personnel du Ministère du Travail, on comptait 450 établissements industriels d'une dimension moyenne de 25 personnes, dont 237 établissements dans l'industrie de la chaussure (dimension moyenne de 21 personnes) et 57 dans la fabrication de produits métalliques (dimension moyenne de 26 personnes).

La structure industrielle y est organisée autour de deux activités fortement exportatrices: l'industrie de la chaussure et la fabrication de moules en acier pour la transformation des plastiques. Cependant, cette plus grande diversification par comparaison avec les deux cas auparavant analysés n'est pas synonyme d'une plus grande complexité. En effet, selon l'analyse de FERRAO, ces deux vocations se sont développées de manière indépendante et pour des raisons diverses. L'industrie de la chaussure est de développement relativement récent (années soixante); son expansion est due à la proximité d'un centre traditionnel de l'industrie de la chaussure dans le "concelho" voisin de S.Joao da Madeira. Les unités ont tout d'abord été créées par un effet d'imitation et/ou par sous-traitance; il n'empêche que l'origine des entrepreneurs est plutôt locale. Ce phénomène est intéressant car il semble traduire un mode de propagation assez typique de l'industrialisation diffuse au Portugal. Autour des systèmes locaux plus anciens et plus structurés, on observe des nouveaux systèmes locaux plus récents, moins articulés au niveau local et ayant une croissance plus extensive, étant donné l'importance de la réserve de main-d'oeuvre constituée par une plus grande place de la petite agriculture. Cependant, les nouveaux entrepreneurs sont le plus souvent d'origine interne au "concelho", comme on le verra plus tard. Il s'agit ainsi d'une propagation de l'industrialisation

plus par imitation et par complémentarité productive que par délocalisation. A part le cas des "concelhos" de S.Joao da Madeira et O.Azeméis, on observe le même phénomène à partir de la Vallée de l'Ave en direction des "concelhos" voisins de Fafe (textile, habillement), Felgueiras (chaussure, habillement) et autres.

Les formes d'organisation productive de l'industrie de la chaussure sont, par ailleurs, proches de celles que nous avons observées dans l'industrie de l'habillement de la Vallée de l'Ave. En effet, FERRAO fait référence à la coexistence de différents niveaux technologiques et organisationnels, allant de l'unité de moyenne dimension fortement automatisée aux petits ateliers de sous-traitance.

Quant à l'industrie de moules en acier, son origine est plus ancienne. Cette activité est née à partir de l'existence d'une ancienne verrerie et, puis, on est passé des moules pour le verre à l'actuelle production. Selon FERRAO, dans cette activité le degré de complexité technologique et organisationnelle est plus élevé que celui observé dans l'industrie de la chaussure. Mais, dans les deux cas, on observe encore une fois la faible existence d'activités tertiaires d'appui au niveau local.

Ces différents exemples confirment l'existence de nombreux systèmes productifs locaux, très ouverts sur l'extérieur, fortement créateurs d'emplois et présentant des vocations sectorielles précises. Comme on vient de le suggérer, leur degré de complexité et de maturation est variable, mais l'articulation locale au niveau productif reste encore marquée par un certain nombre de limites: les modalités de complémentarité productive entre unités semblent insuffisamment approfondies et, surtout, on observe partout une faible présence des activités tertiaires

d'appui à l'industrie. Nous reviendrons plus tard sur ce dernier aspect.

Toutefois, la compréhension de la cohérence locale de ces systèmes productifs ainsi que de leur capacité d'innovation exige de prendre en considération des facteurs non-directement industriels ou productifs. Au-delà des formes d'organisation productive à l'intérieur de l'industrie, il nous faut donc maintenant considérer les liens existant entre l'activité industrielle et la société locale.

## 1.2. SOCIÉTÉ LOCALE ET MILIEU INDUSTRIEL

Comme nous l'avons évoqué plus haut, le modèle d'industrialisation diffuse s'appuie sur des conditions socio-économiques spécifiques qui se distinguent de celles habituellement associées au paradigme de la révolution industrielle ou, plus proche de nous, de celles qui sont présentes dans le modèle fordiste de développement.

Dans les systèmes productifs locaux dotés d'un niveau de structuration assez important, ces conditions spécifiques issues de la société locale ne sont plus de simples conditions favorables à l'émergence de l'industrialisation diffuse mais deviennent fortement articulées à l'activité industrielle.

En continuant notre analyse des systèmes productifs locaux, centrée autour du cas de la Vallée de l'Ave, nous évoquerons par la suite les aspects qui nous semblent les plus significatifs de cette spécificité des rapports entre société locale et

milieu industriel. Tout d'abord nous ferons référence à la longue maturation de ce modèle d'industrialisation; non seulement l'histoire industrielle est souvent ancienne mais les actuelles vocations industrielles remontent à des savoir-faire proto-industriels lointains. Ensuite, nous apporterons quelques éléments d'information sur les formes d'émergence de nouveaux entrepreneurs ainsi que sur le caractère endogène de l'initiative industrielle. Dans un troisième point, nous insisterons sur les multiples articulations entre la présence d'une petite agriculture paysanne et le milieu industriel.

#### A) Une maturation longue

L'industrialisation de la Vallée de l'Ave est un processus ancien. Parmi les entreprises industrielles aujourd'hui existantes, certaines ont été créées au milieu du siècle passé. Les débuts de l'industrialisation se sont faits autour de l'activité textile. L'existence d'une tradition artisanale de filature et de tissage du lin, la disponibilité en eau et un accès relativement bon au marché intérieur semblent avoir été de puissants facteurs d'émergence de cette industrialisation.

Comme le remarquent DOMINGUES et MARQUES (1987), en s'appuyant sur des monographies datant du début du siècle, les activités industrielles qui ont été au centre de l'industrialisation de la Vallée s'inscrivent dans le prolongement d'activités artisanales et proto-industrielles. La production domestique de tissus de lin, pour l'autoconsommation ou pour un marché local, est une tradition très ancienne dans la zone. Un récit assez pittoresque, écrit en 1884, rend compte de cette intensité de

l'activité artisanale à domicile en même temps qu'il laisse entrevoir une micro-localisation qui n'est pas sans rappeler celle de nos jours: "Il faut parcourir tout le "concelho" (Guimaraes), il faut traverser les vallées et monter les pentes des montagnes pour s'apercevoir qu'il n'y a pratiquement pas de cabanon où on n'entend pas le son sec et cadencé du métier à tisser ou bien le son constant et monotone du rouet à filer" (SAMPAIO, 1884, cité par DOMINGUES/MARQUES). En 1913, GERALDES rend compte déjà d'un tissu industriel où coexistent anciennes et nouvelles formes de produire et anciennes et nouvelles matières premières. Ainsi, à Guimaraes et à cette date, sur 15 unités mécaniques de tissage du lin et du coton, "4 d'entre elles emploient plus de 150 ouvriers (150, 243, 250 et 484 respectivement); 4 autres font appel à des tisserands et filandières à domicile; dans l'ensemble des 15 unités, la main-d'oeuvre mobilisée se répartit en 5 maîtres, 1362 ouvriers (dont 265 mineurs, dans leur majorité de sexe féminin) et entre 1340 et 1600 tisserands et filandières à domicile (GERALDES, 1913, cité par DOMINGUES/MARQUES, 1987).

Une autre activité artisanale traditionnelle de Guimaraes et qui est devenu également une des spécialisations industrielles de nos jours, la coutellerie, est de façon encore plus marquée exercée par des travailleurs à domicile ou dans de très petites unités: "Cette industrie est exercée non pas dans de grands établissements mais, plutôt, au domicile des ouvriers; ces derniers amènent tous les samedis leur production aux commerçants qui les achètent selon le prix auparavant fixé" (SOUSA, 1918, cité par DOMINGUES/MARQUES). En dehors du travail à domicile, on observe également de petits établissements où "les patrons travaillent en famille avec leurs compagnons et apprentis. Ils peuvent aussi bien travailler pour le compte d'un commerçant ou à leur propre compte" (SOUSA, op.cit.).

L'approvisionnement en coton colonial et l'existence d'un marché protégé (comprenant les marchés coloniaux) ont permis à l'industrie cotonnière un développement régulier, tout au long du XXème siècle. Puis, à partir des années soixante, l'exportation vers les marchés européens est devenue de plus en plus importante. Aujourd'hui, l'industrie cotonnière de la Vallée de l'Ave garde une intensité exportatrice élevée mais, comme on l'a déjà évoqué, la demande entraînée par l'industrie de l'habillement est désormais l'élément le plus dynamique.

Même si l'on n'a pas d'éléments suffisants pour retracer en détail le processus d'industrialisation de la vallée, l'idée qui s'impose est celle d'une maturation longue. S'appuyant tout d'abord sur des savoir-faire proto-industriels, l'évolution industrielle sur longue période rend compte d'une capacité d'adaptation aux contextes extérieurs successifs, de la période de l'autarcie et de la "zone escudo" à l'ouverture au commerce international lancée dans les années soixante. Par ailleurs, il est intéressant de constater certains traits durables de cette industrialisation: bien que les formes et les niveaux d'organisation productive aient évolué, la coexistence entre production industrielle et travail à domicile, d'une part, et le caractère diffus de la localisation industrielle restent aujourd'hui présents.

A propos du cas de Agueda, REIS (1987) évoque également l'enracinement historique de l'industrialisation. En 1878, on y repère déjà une trentaine de fabricants d'objets en fer de petite dimension, entretenant des relations commerciales au niveau régional et avec la ville de Porto. Puis dans les années cinquante apparaissent les entreprises de fabrication de bicyclettes, d'une dimension plus importante. Les années soixante et soixante-dix voient l'expansion de l'industrie des cycles et

motocycles ainsi que des unités de fonderie et d'usinage. Plus récemment encore on observe de nouveaux investissements dans le matériel électrique, les équipements simples et l'ameublement métallique. Il s'agit ainsi d'une industrialisation déjà fortement enracinée au début du siècle et qui est le théâtre de différentes vagues ou impulsions, tout en restant centrée sur de la métallomécanique. L'importance des savoir-faire locaux dans le travail des métaux et la capacité à saisir les nouvelles opportunités sur le marché national puis international, semblent constituer le fil conducteur de cette évolution.

#### B) Conditions d'émergence et d'évolution de l'entrepreneuriat

L'endogénéité de l'émergence de nouveaux entrepreneurs et de la recherche de nouvelles formes d'entreprise est un critère essentiel pour qu'on puisse parler de système productif local. Dans un premier moment, nous ferons référence à deux cas où l'industrialisation est relativement récente, ce qui rend plus facile l'évaluation des conditions de création d'entreprises ainsi que le profil de ces nouveaux entrepreneurs. Ensuite, nous essaierons de systématiser la spécificité des conditions d'exercice de la fonction d'entrepreneur dans les systèmes productifs locaux qu'on retrouve au Portugal.



### b.1) L'origine endogène des entrepreneurs

L'origine endogène des entrepreneurs a été particulièrement bien mise en évidence dans les études de FERRAO (1985) et de WILLIAMS et LEWIS (1987), portant respectivement sur les cas de Oliveira de Azeméis et de Oliveira do Bairro. Le premier cas a déjà été évoqué par nous et concerne un système productif local de formation relativement récente, structuré autour de l'industrie de la chaussure et de la production de moules en acier. L'enquête menée par FERRAO a porté sur 70 unités, dont 54 créées depuis 1964. Quant à Oliveira do Bairro, il s'agit d'un "concelho" voisin de celui d'Agueda mais qui reste encore très rural (en 1981, la population active dans les secteurs primaire et secondaire représentait respectivement 45% et 36% du total). Même si on ne peut pas parler d'un système productif local, on est en face d'un processus dont les caractéristiques sont celles de l'industrialisation diffuse. L'activité industrielle y connaît une très forte expansion depuis les années soixante-dix, l'emploi industriel ayant augmenté de +108 % entre 1970 et 1981. Les branches dominantes sont celles de la fabrication de produits métalliques et de produits minéraux non-métalliques (notamment de matériaux de construction, de faïence et de céramique). Les auteurs ont procédé à une enquête portant sur 28 établissements dont aucun ne dépassait les 200 salariés et 43% employaient moins de 50 personnes. Par ailleurs, 61% des établissements enquêtés ont été créés depuis 1975 (LEWIS/WILLIAMS, 1987).

Les données de ces deux enquêtes sont assez concordantes quant au caractère endogène et aux conditions favorisant la création d'entreprises:

- Tout d'abord, les créateurs d'entreprises sont dans leur immense majorité des locaux: à O.Azeméis, parmi les 175 participants au capital des 70 unités, 87% étaient nés dans le "concelho" et 94% y résidaient avant la création de l'entreprise; à O.Bairro, 48% des entrepreneurs étaient nés dans le "concelho" et l'origine de la famille était agricole dans 65% des cas.

- Quant à l'origine du capital de départ, à O.Azeméis 81% des cas ont mobilisé une épargne individuelle, 17% une épargne familiale et seulement 7% des cas font référence au financement bancaire; les chiffres correspondants, concernant les unités enquêtées à O.Bairro, sont respectivement de 86%, 18% et 36%. Avec la croissance de l'entreprise, le recours au financement bancaire devient plus important même si les auteurs constatent que l'autofinancement de l'entreprise resté la principale source de financement.

- Le passé professionnel des créateurs d'entreprises est très nettement lié à l'activité où ils décident d'investir. A O.Bairro, 61% des créateurs d'entreprises étaient auparavant employés dans le même secteur d'activité; le même phénomène est observé dans 73% des cas à O.Azeméis (et notamment dans 86% des unités de fabrication de moules en acier). Ce passé professionnel est lié à des fonctions aussi bien techniques (ouvrier qualifié) qu'organisationnelles (encadrement), administratives ou commerciales. Comme le remarquent WILLIAMS et LEWIS, il est relativement fréquent que les nouvelles entreprises démarrent par initiative conjointe d'anciens employés de façon à ce que dans l'ensemble des expériences professionnelles acquises dans l'exercice de différentes fonctions soient réunies.

Ces éléments donnent une assez bonne image des conditions favorables à la création d'entreprises et peuvent être

généralisés à l'ensemble des zones où les conditions socio-économiques préalables à l'industrialisation diffuse sont réunies. En convergence avec ce qui a été mis en évidence dans d'autres pays, notamment dans la "troisième Italie", le rôle de la famille d'origine paysanne et les parcours de mobilité professionnelle à partir de l'industrie locale ou d'une zone voisine semblent être déterminants. Comme le remarque FERRAO (op. cit., pg. 257), "pour un large éventail d'activités industrielles, la famille reste un lieu privilégié de convergence entre un savoir empirique donné et un patrimoine à investir". L'épargne individuelle et familiale est souvent liée à un patrimoine foncier. D'autre part, parmi les motifs invoqués pour investir dans la zone de résidence, la disponibilité en terrains et en installations est une réponse fréquente et de toute évidence reliée au patrimoine familial. Finalement, FERRAO a remarqué que dans 56% des cas de sociétés non anonymes on retrouvait au moins deux associés appartenant à la même famille.

En conjonction avec la solidarité familiale, les parcours de mobilité socio-professionnelle à l'intérieur d'une activité sont l'autre aspect déterminant dans l'émergence de nouveaux entrepreneurs. Dans les systèmes de PME, y compris ceux qui sont à un stade assez simple de structuration, la formation professionnelle se fonde tout d'abord sur l'acquisition progressive d'un savoir empirique à l'intérieur de l'entreprise, ouvrant la voie d'une ascension professionnelle de l'ouvrier. D'autre part, la proximité des origines sociales de patrons et employés est un élément qui incite les ouvriers qualifiés ou les cadres à la création d'entreprises.

## b.2) Entrepreneur et innovation

A mesure que les systèmes productifs locaux se complexifient, la création d'entreprises et l'évolution des formes d'entreprise deviennent plus directement déterminées par la densité du tissu industriel. La solidarité familiale et la mobilité socio-professionnelle s'articulent alors plus fortement avec les réseaux de connaissances produits par le milieu industriel lui-même. Le renouvellement et l'élargissement du tissu industriel se fonde sur des relations denses entre les différents acteurs, favorisés par la concentration spatiale et par une identification commune due également à la spécialisation sectorielle. L'importance de ces flux non-marchands qui relient un ensemble d'acteurs peut être systématisée à travers la considération de trois effets.

Tout d'abord, on peut parler d'un effet d'imitation ou de démonstration, résultat le plus immédiat de la concentration spatiale des PME. Ainsi, l'initiative informelle qui conduit à la création des ateliers de travail à façon dans la Vallée de l'Ave est fortement stimulée par les exemples de réussite de ceux qui avaient les mêmes conditions de départ (une liaison quelconque au textile/habillement, un petit patrimoine foncier, la solidarité familiale, etc.). A un autre niveau, on trouvera de nombreux exemples de création d'entreprises de la part des proches d'entrepreneurs déjà expérimentés, les réseaux de connaissances du "milieu textile" jouant ici un rôle primordial: mis à part toutes les informations informellement mises à la disposition du nouvel entrepreneur, nous avons pu retrouver des pratiques telles que le prêt de machines et/ou de main-d'oeuvre pendant la "période d'essai". Au niveau de la diffusion des nouvelles technologies, le même phénomène peut être constaté: dans

l'industrie de l'habillement, l'introduction du premier système CAD pour le dessin et la coupe des tissus a très vite été imitée par un certain nombre d'autres entreprises, y compris maintenant d'entreprises de taille relativement modeste.

Un deuxième aspect favorisant soit la création d'entreprises soit l'innovation est ce qu'on peut appeler l'effet de complémentarité. L'exemple le plus typique est l'émergence de nouveaux entrepreneurs par sous-traitance. Le fait que beaucoup d'entre eux commencent leur activité industrielle sur une base de quasi-intégration-verticale n'empêche pas, ultérieurement, une autonomie croissante. Parmi les unités de travail à façon que nous avons évoquées auparavant et sur lesquelles une enquête avait été réalisée en 1984, on a pu vérifier postérieurement une tendance à une autonomie croissante dans le domaine commercial (diversification des commanditaires, puis travail pour son propre compte) ainsi qu'au niveau technologique (endogénéisation progressive des opérations de contrôle de qualité, de dessin, etc.). Dans un cas, on a même observé une diversification de la gamme de production, depuis les vêtements de dessus en bonneterie au tricotage de la maille. En même temps, cette évolution s'accompagne d'une "émersion" de l'entreprise, que ce soit au niveau des conditions de travail ou au niveau fiscal. Cela veut dire que le soi disant "secteur informel" n'est plus, dans beaucoup de cas, qu'un stade de transition (1).

---

(1) Ce constat quant au rôle du "secteur informel" dans les systèmes productifs locaux nous semble particulièrement intéressant. Il contrarie l'image suggérée par le mot "secteur" et souvent présente dans les analyses sur cette problématique, selon laquelle les acteurs présents dans l'informel subirait ou désireraient la "cristallisation" du statut d'informalité.

La création d'entreprises par sous-traitance est directement liée à la question des parcours de mobilité socio-professionnelle. Le cas de figure le plus courant est celui de l'ancien ouvrier ou cadre qui se met à son propre compte mais en sous-traitance avec l'ancien employeur. La "voie" technique de cette mobilité verticale est plus présente dans les activités où les possibilités de morcellement du processus productif sont plus grandes (les moules en acier à O.Azeméis; la métallomécanique à Agueda); l'expérience professionnelle dans des fonctions commerciales ou administratives semble prédominer dans les cas où les qualifications "productives" sont moins importantes (chaussure à O.Azeméis, habillement dans la Vallée de l'Ave).

Dans les systèmes productifs locaux plus complexes, on retrouve également des complémentarités plus innovantes. Ainsi, quelques grandes entreprises du textile se sont récemment intéressées à des activités de trading ou de services financiers, ayant en vue non seulement leurs propres besoins mais aussi le marché potentiel qui dérive d'une connaissance personnelle du tissu industriel.

Finalement, on peut parler d'un effet de coopération. A ce stade, entreprendre devient une action plus collective, que ce soit au niveau de l'innovation commerciale (promotion de l'accès à de nouveaux marchés, organisation de foires industrielles,...) et productive (centres technologiques...) aussi bien qu'au niveau de la promotion des qualifications (participation à la gestion des centres de formation professionnelle, liaison Université/industrie,...).

Pour une bonne partie, les enjeux de l'évolution industrielle des systèmes productifs locaux tels que ceux de la Vallée de l'Ave ou de Agueda se situent, aujourd'hui, à ce

dernier stade. Si au niveau commercial on a pu constater, ces dernières années, une nette amélioration des formes d'accès au marché international (notamment à travers la promotion collective de foires industrielles pour le textile et l'habillement ou la création d'une société holding de promotion commerciale à Agueda), la coopération sur les autres aspects évoqués est encore largement en retard, voire inexistante.

C) La petite agriculture paysanne, source de flexibilité sociale et d'initiative informelle

Aspect déjà évoqué à plusieurs reprises, la présence de la petite agriculture paysanne est un phénomène massif dans les zones d'industrialisation diffuse au Portugal. En reprenant le cas de la Vallée de l'Ave, nous allons maintenant analyser avec plus de détail l'importance du phénomène.

Au niveau socio-démographique, la Vallée de l'Ave se caractérise, tout d'abord, par la combinaison d'une densité démographique élevée avec un peuplement dispersé. Les trois "concelhos" en question présentent, dans leur ensemble, une densité démographique de 520 hab./Km<sup>2</sup> (RGP, 1981) et ont des taux de croissance démographique élevés. En même temps, il s'agit d'un peuplement très déconcentré, où l'immense majorité de la population réside dans des localités de moins de 2000 habitants (le taux d'urbanisation n'étant que de 10,6%, en 1981) et où on observe l'inexistence de villes de grande ou moyenne dimension. En somme, il s'agit d'un territoire qui n'est ni urbain ni rural, où le degré très élevé d'industrialisation va de pair avec un

habitat déconcentré et issu de la présence stable de la petite agriculture.

Le rôle joué par l'agriculture dans la reproduction de la société locale est beaucoup plus important que celui que le faible pourcentage d'actifs dans l'agriculture enregistré par le Recensement Général de la Population laisserait penser. Le poids réel du "lien" agricole de la population résidente résulte du caractère massivement complémentaire de la petite agriculture paysanne, dans le cadre de stratégies familiales de pluri-activité et de pluri-revenu (pour la Vallée de l'Ave, voir MAGALHAES, 1984; pour l'extension de ce phénomène au Portugal, voir les éléments présentés au cours du chapitre II ainsi que REIS, 1985/1986). Les tableaux des deux pages suivantes illustrent de façon assez claire l'importance du phénomène.

A partir des données de l'Enquête Agricole du Continent (1979) et de sa comparaison avec celles du RGP (1981), on vérifie que le poids réel de la population ayant une activité quelconque dans l'agriculture est très supérieur à ce qu'on pouvait penser. Ainsi, la "population agricole familiale travaillant dans l'exploitation" recensée par l'Enquête Agricole dans les "concelhos" de Guimaraes, Santo Tirso et V.N.Famalicao équivaut, respectivement, à 365, 612 et 698% de la population résidente active dans l'agriculture recensée par le RGP, étant donné que ce dernier ne prend en compte que les actifs ayant dans le secteur leur activité principale, excluant ceux dont le temps de travail est inférieur à un certain seuil (recensés comme inactifs ou comme actifs dans d'autres secteurs). D'autre part, la population des ménages agricoles représente entre 18% et 24% de la population résidente des trois "concelhos".



En effet, la structure agraire de la Vallée de l'Ave est fortement marquée par des petites ou micro-exploitations (90% des exploitations ont une surface inférieure à 5 ha et 35% ont moins de 0,5 ha) de base familiale où l'exploitant est un "agriculteur autonome", c'est-à-dire, celui qui utilise normalement et principalement son activité ou celle des personnes de son ménage, n'utilisant des salariés que de façon complémentaire.

La persistance de cette structure agraire est liée aux stratégies familiales de pluriactivité. En effet, seulement 50% environ des producteurs individuels travaillent exclusivement dans leur exploitation agricole et, pour les autres, le secteur secondaire est le domaine privilégié d'exercice de l'autre activité; d'autre part, si l'on considère le ménage du producteur agricole, on constate que, pour la plupart d'entre eux, les sources de revenus extérieures à l'exploitation agricole ont un poids plus élevé que celles de l'exploitation. Significativement, la pluriactivité des producteurs agricoles et de leurs ménages est plus élevée dans les "concelhos" plus industrialisés de Santo Tirso et V.N.Famalicao.

La présence stable de la petite agriculture de producteurs autonomes, le type d'habitat qui en dérive et les pratiques de pluriactivité des ménages sont également observés par REIS et FERRAO, respectivement à propos des cas de Agueda et de O.Azeméis. On est ainsi en présence d'une situation où l'industrialisation n'a entraîné ni la destruction de la structure agraire basée sur de petites exploitations familiales ni une urbanisation accentuée. Au contraire, en même temps que l'industrialisation s'est appuyée sur cette petite agriculture paysanne elle a permis sa reproduction par le biais des pratiques de pluriactivité. D'autre part, il en résulte un type d'habitat caractérisé par la proximité géographique des lieux

VALLEE DE L'AVE: DEMOGRAPHIE

	POP. RESIDENTE		DENSITE DEMOGRAPHIQUE 1981, h/km2	TX URBANI- SATION (a) 1981 (en %)
	1981	Var. 81/70 (en %)		
GUIMARAES	146959	21,3	569,9	16,5
SANTO TIRSO	93482	17,1	451,5	10,0
V.N.FAMALICAO	106508	20,5	527,7	3,0

(a) population residant dans des lieux de 2000 et plus  
habitants par rapport au total

Source: Recensement Général de la Population, 1970 et 1981.

VALLEE DE L'AVE: LIEN DE LA POPULATION A L'AGRICULTURE

	Recensement Général de la Population, 1981			Enquête Agricole, 1979				
	Pop. Résidente	P. Res. Active	P. Res. Active Agriculture	Pop. Ménages Agricoles	Pop. Ménages Agricol. travaillant dans l'exploitation	4/1, %	5/2, %	5/3, %
	1	2	3	4	5			
GUIMARAES	146959	63865	4738	26460	17278	18,0	27,1	364,7
SANTO TIRSO	93482	42630	2280	22814	13949	24,4	32,7	611,8
V.N.FAMALICAO	106508	44193	2356	25536	16435	24,0	37,2	697,6

Source: INE, RGP, 1981; INE, Enquête Agricole du Continent, 1979

AGRICULTEURS AUTONOMES

(en % du total des producteurs individuels)

GUIMARAES..... 84,8  
SANTO TIRSO..... 93,7  
VN FAMALICAO..... 88,9

source: INE, Enquête Agricole du Continent, 1979

VALLEE DE L'AVE: PLURI-ACTIVITE DU PRODUCTEUR AGRICOLE INDIVIDUEL  
(en % du nombre d'exploitations agricoles)

	sans aucune autre activité	avec une autre activité	secteur d'exercice de l'autre activité			
			I	II	III	n.d.
GUIMARAES	61,0	39,0	4,3	21,0	3,6	10,2
SANTO TIRSO	44,0	56,0	1,2	33,8	4,7	16,3
V.N.FAMALICAO	42,9	57,1	1,5	32,3	3,9	19,3

Source: INE, Enquête Agricole du Continent, 1979

VALLEE DE L'AVE: SOURCES DE REVENUS DU MENAGE DU PRODUCTEUR  
AGRICOLE INDIVIDUEL (en % du nombre d'exploitations agricoles)

	Le revenu provient:		
	exclusivement de l'exploitation agricole	pour plus de 50% de l'exploitation agricole	pour plus de 50% d'autres activités
GUIMARAES	14,0	20,4	65,6
SANTO TIRSO	8,6	8,3	83,1
V.N.FAMALICAO	11,0	10,8	78,3

Source: INE, Enquête Agricole du Continent, 1979

d'habitation et d'exercice d'activité (y compris l'activité complémentaire).

Ce type d'environnement exerce deux effets puissants sur l'activité industrielle. Tout d'abord, comme nous l'avons déjà analysé, il crée des conditions favorables à l'émergence d'une initiative industrielle informelle. La famille paysanne réunit en effet des caractéristiques telles que l'habitude du calcul économique, la disponibilité en terrains ou en installations et, de façon plus générale, la solidarité familiale. Il va de soi que ces conditions favorables à la création d'entreprises sont comparativement plus importantes dans les zones où l'industrialisation diffuse est relativement plus récente. Mais même dans le cas des systèmes productifs locaux plus structurés, tel que celui de la Vallée de l'Ave, le rôle de la famille d'origine paysanne continue à être présent tout en s'articulant avec les facteurs plus directement liés au milieu industriel.

Le deuxième effet est celui d'une flexibilité sociale importante soit en termes de gestion de l'emploi soit à travers l'abaissement du coût de reproduction de la main-d'oeuvre. Malgré la rigidité des conditions institutionnelles de gestion de la force de travail, intervenue depuis 1974 au Portugal, les entreprises industrielles de la Vallée de l'Ave ont pu profiter d'un environnement favorable. Tout d'abord, il est vrai que l'ensemble de la branche textile/habillement a été globalement créatrice d'emplois: au moment où l'activité textile devient peu créatrice d'emploi et risque de voir, dans la mesure où sa modernisation s'accroît, son niveau global diminuer, l'industrie de l'habillement s'avère fortement créatrice d'emplois. Ensuite, les caractéristiques du territoire énoncées ci-dessus favorisent un ensemble de pratiques permettant de dépasser la rigidité de

l'encadrement légal. Selon un certain nombre d'entreprises contactées, la gestion du niveau d'emploi était facilitée par:

- des retraites par limite d'âge, étant donné l'âge avancé de beaucoup de travailleurs (dans certaines entreprises, le nombre annuel de retraites s'élève à environ 5 à 7% de l'effectif;

- des accords volontaires de départ des travailleurs, avec une indemnité fixée par l'entreprise; ce système est particulièrement suivi, étant donné le fait que le travailleur est, en même temps, paysan; dans certains cas le départ volontaire est accompagné par l'embauche d'un de ses enfants.

- le transfert des travailleurs de la production textile vers d'autres activités de l'entreprise ( confection et expédition associée au réseau de sous-traitance).

Les aspects concernant la gestion de la main-d'oeuvre sont le plus souvent évoqués à propos des unités de travail à façon. La main d'oeuvre y est, comme dans l'industrie de l'habillement en général, essentiellement féminine. Cependant, dans les unités de travail à façon l'âge moyen est nettement inférieur à la moyenne de l'industrie de l'habillement. Selon l'enquête auparavant citée (SILVA, 1984), nous avons pu constater que dans les unités situées en zone rurale la plupart des ouvrières avaient entre 14 et 18 ans; par contre, dans les unités de travail à façon situées à l'intérieur des agglomérations la pyramide des âges n'était pas différente de celle observée dans l'ensemble de la branche. Dans cette même enquête, nous avons observé que les niveaux salariaux étaient en général proches du salaire minimum légalement établi (en notant toutefois qu'au moment de l'enquête

le salaire minimum légal pour les moins de 18 ans représentait 50% de celui des travailleurs majeurs).

Surtout dans les unités de plus faible dimension, on avait constaté également qu'une partie, parfois importante, des employés n'avait pas de contrat de travail, même des contrats à durée déterminée. Les conditions de travail échappaient ainsi, à des degrés divers, aux conditions contractuelles et légales qui régissent le travail dans l'ensemble de l'industrie, notamment quant à la durée du congé annuel, aux montants des 13<sup>e</sup> et 14<sup>e</sup> mois de salaire et, bien évidemment, des procédures de licenciement.

Il est inutile de trop insister sur le fait que ces pratiques s'insèrent dans un contexte socio-culturel qui leur est favorable. Dans la Vallée de l'Ave, la précarité du rapport salarial d'un des membres du ménage ne représente pas nécessairement une soumission aux conditions de l'offre d'emploi; dans beaucoup de cas, elle s'insère dans une stratégie familiale de répartition des fonctions. D'ailleurs, ce phénomène remonte aux débuts de l'industrialisation de la vallée, où l'"industrie domestique" a toujours occupé une place importante.

D'une façon plus générale, concernant aussi bien le "secteur informel" que l'industrie en général, on peut dire que le type d'habitat des zones d'industrialisation diffuse, issu de la présence stable d'une petite agriculture, contribue à une flexibilité sociale importante et allège le coût de reproduction de la main-d'oeuvre industrielle.

\*

\* \*

Comme on vient de le voir, le caractère de système des espaces productifs locaux repose sur des articulations qui vont bien au-delà du tissu industriel. Le tissu industriel, au-delà des formes d'organisation productive qui le caractérise, s'enracine dans des vocations sectorielles anciennes qui se renouvellent: aux savoir-faire proto-industriels succèdent les expériences professionnelles empiriquement acquises et les formations issues des écoles techniques; les parcours de mobilité socio-professionnelle et les synergies entre acteurs issues de l'agglomération d'entreprises avec des intérêts productifs communs (par imitation, complémentarité ou coopération) conduisent à la création d'entreprises et au renouvellement du tissu industriel. On peut alors parler d'un milieu industriel, comme le lieu d'articulation entre le tissu industriel et les réseaux d'acteurs qui s'identifient à un intérêt productif commun: le milieu textile de la Vallée de l'Ave, le milieu de la métallomécanique à Agueda en sont des exemples. Finalement, les articulations constitutives d'un système productif local vont au-delà du milieu industriel, puisque elles intègrent de façon cohérente un ensemble plus large de régulations issues de la société locale. Ces régulations locales pèsent sur la reproduction sociale et, notamment, sur les modalités de mobilité sociale et les conditions de mobilisation de la force de travail.

## 2. L'EVOLUTION INDUSTRIELLE RECENTE DE LA VALLEE DE L'AVE FACE AU CONTEXTE EXTERIEUR: UN COMPROMIS ENTRE ADAPTATION ET INNOVATION

Dans ce dernier paragraphe, nous envisageons de compléter l'analyse du système productif local qui a constitué notre principal exemple, celui de la Vallée de l'Ave, en analysant la façon dont s'y est développée la réaction face aux changements récemment intervenus dans le contexte extérieur. Ces changements sont tout d'abord liés au cadre macroéconomique de l'économie portugaise depuis 1974, évoqué dans le chapitre I, et encore plus récemment à l'intégration du Portugal aux Communautés Européennes. Notre perspective de fond est de considérer que la "contrainte extérieure" n'est pas simplement subie au niveau local mais qu'elle suscite également des phénomènes d'adaptation active, en fonction des caractéristiques endogènes et de l'autonomie relative du système productif local.

L'intérêt de la démarche semble évident, puisque la question évoquée (capacité de réaction face au contexte extérieur) est bien un aspect central du processus de développement. Mais la difficulté à exécuter cette tâche nous est apparue à la mesure de son intérêt: on ne dispose pas en effet de données suffisamment complètes et objectives sur le comportement des entreprises locales au cours de la période allant de 1974 jusqu'à nos jours. Nous concéderons donc que les lignes qui suivent représentent davantage un ensemble d'indices qu'une véritable démonstration de notre point de vue.

A propos des contraintes macroéconomiques qui ont le plus pesé sur l'industrie, ces dernières années, on peut rapidement rappeler que le niveau, devenu très élevé, de l'endettement



extérieur de l'économie portugaise a imposé une politique économique axée sur la dévaluation accentuée de l'Escudo, sur la baisse prolongée du salaire réel et sur le coût élevé du capital. Ces caractéristiques de la politique économique ont marqué une période qui approximativement s'étale de 1977 à 1984. Toutefois, à partir de 1985 la tendance s'inverse et, depuis cette date, le salaire réel augmente régulièrement tandis que les taux d'intérêt font apparaître une baisse assez prolongée. Deuxièmement, la particularité de l'évolution du cadre macroéconomique tient aussi au caractère très accentué et brusque de la rigidification des conditions institutionnelles du rapport salarial, intervenue après 1974.

On a déjà eu l'occasion de montrer l'influence que ce contexte global de l'évolution macro-économique a exercée sur le fonctionnement des industries textiles et de l'habillement au Portugal (SILVA, 1984). Ces dernières, après avoir connu une croissance soutenue depuis les débuts des années soixante, ont souffert, en 1974/75, d'une chute accentuée de leur compétitivité externe et de leur degré de pénétration sur le marché international, aussi bien que d'une mise en cause des conditions de fonctionnement jusqu'alors existantes. A partir de 1977, la croissance et la compétitivité reprendront, selon des traits qu'on peut, de manière schématique, énoncer.

La croissance est plus accentuée dans les activités d'aval (bonneterie, confection de vêtements) et plus modérée dans le textile proprement dit. Il s'agit d'une croissance entraînée par les exportations qui ont des taux réels de croissance élevés, ce qui s'accompagne d'un glissement de la compétitivité vers les activités d'aval.

QUELQUES INDICATEURS PAR SOUS-BRANCHE

	(1)	(2)	(3)	(4)
Textile du coton	+1,9	2,27	2,13	0,39
Bonneterie	+2,7	7,65	20,55	0,77
Vêtements en tissu	+4,9	42,66	51,08	0,66

- (1) taux annuel moyen de variation de l'emploi, 77/82 (en %);  
 (2) taux de couverture (X/M), 1977, valeurs prix courants;  
 (3) idem (2), 1985;  
 (4) intensité exportatrice (X/VBP), 1982, valeurs prix courants;  
 Source: INE, DGCE.

On peut alors supposer que la reprise de la compétitivité externe a été suscitée, tout d'abord, par un encadrement macro-économique qui a bénéficié aux industries exportatrices et intensives en travail. Il est également vrai qu'en partie, cette reprise a été accompagnée par la persistance de facteurs structurels négatifs qui ont conditionné la consolidation et l'évolution de la compétitivité ainsi que la modernisation et la reconversion technologique. Un premier aspect tient au fort déséquilibre des structures financières d'un bon nombre d'entreprises, notamment dans les segments plus intensifs en capital, ce qui réduit la capacité d'autofinancement et d'investissement. Un deuxième aspect, plus global, réside dans la persistance de déficits importants au niveau des capacités de design et de conception, des conditions d'accès aux marchés extérieurs et des qualifications des ressources humaines à tous les niveaux de l'entreprise.

C'est en tenant compte de ces traits qui ont présidé à la croissance des industries textiles et de l'habillement, depuis

1976/77 que nous-mêmes avons parlé de "croissance sous contrainte extérieure" et de "blocage du rapport salarial" (SILVA, 1984).

Toutefois, l'évolution constatée du côté de la Vallée de l'Ave, plus particulièrement ces dernières années semble bien plus complexe et nous amène à nuancer fortement ce jugement. En réalité, le contexte macro-économique favorable se combine avec un dynamisme endogène important. L'évolution de l'industrie dans la Vallée de l'Ave rend compte non seulement d'une forte capacité d'adaptation aux conditions exogènes mais aussi d'un processus plus endogène de modernisation spontanée (au sens où elle ne résulte pas d'une politique de restructuration sectorielle) et de création de nouvelles entreprises.

L'adaptation la plus immédiate aux conditions externes favorables s'est traduite par des formes extensives de croissance dont le phénomène le plus évident a été celui de la multiplication d'unités de travail à façon dans l'industrie de l'habillement; en même temps, la forte création d'emploi s'est accompagnée d'une précarisation du rapport salarial, avec la généralisation des contrats à durée déterminée pour les nouvelles embauches et, à l'extrême, avec l'élargissement des formes "immergées" de rapport salarial.

A cette croissance extensive se juxtapose, toutefois, un processus d'intensification. Après une reprise de la croissance qui dans un premier temps s'est appuyée sur une adaptation passive à la demande internationale, ces dernières années sont marquées par un processus de reconversion technologique et de modernisation qui prend une ampleur croissante.

La question de la reconversion technologique concerne surtout l'activité textile. Si globalement le parc des équipements se caractérise par son ancienneté, on a observé récemment une tendance au renouvellement technologique. Ce renouvellement est d'autant plus important que l'on tient compte du fait que les unités plus modernes ont un poids déterminant en termes de production ou d'emploi; d'autre part, l'âge moyen des équipements est, vraisemblablement, accentué du fait de la prise en compte de nombreux équipements complètement amortis, du point de vue financier, et dont l'utilisation est considérée comme une ressource complémentaire pour répondre à l'accroissement de la demande.

La filature est l'industrie où l'âge des équipements est le plus élevé. Non seulement l'âge moyen est très élevé, mais on remarque également que seulement 0,8% des équipements de filature sont open-end. Cependant, l'enquête plus récente menée sur le terrain nous a permis de comptabiliser une dizaine de projets d'installation de nouvelles filatures dont certains ont démarré au cours de l'année 1988. Dans le tissage, la situation est nettement plus favorable et traduit un effort de modernisation technologique très important qui s'est surtout produit ces dernières années. Ainsi, plus de 40% des métiers à tisser sont automatiques et sans navette. Si l'on tient compte de ce que la productivité d'un métier sans navette est de 4 à 5 fois plus élevée que celle d'un métier avec navette, on peut conclure que l'immense majorité de la production est, aujourd'hui, assurée par des équipements relativement modernes.

En ce qui concerne le finissage, l'âge moyen des équipements est de 16 ans. Les situations individuelles sont également très différentes. Etant donné le caractère très intensif en capital de cette activité, on peut même parler de situations extrêmes: tandis que les unités avec capacité de reconversion

installent de nouvelles lignes de finissage, axant sur cette opération leur spécialisation en termes de produit, les unités décapitalisées ont des lignes de finissage obsolètes. Quant aux unités autonomes, elles sont en général bien équipées et de création récente.

L'étude citée de DGI (DGI, 1987) évalue, par ailleurs, la capacité de reconversion des entreprises en considérant un ensemble d'aspects, allant de l'économico-financier au technologique; les unités sont classées en quatre classes: bon(I), intermédiaire favorable(II), intermédiaire défavorable(III) et mauvais(IV). Bien que les méthodologies conduisant à ce type de classements soient toujours très discutables, on observe que les entreprises situées dans les deux niveaux "positifs", bien que représentant 22% du total, répondent pour 50% et 60%, environ, de l'emploi et de la production, respectivement.

#### FILATURE, TYPE ET AGE DES EQUIPEMENTS

	Filature				Retordage	Bobinage
	anneau		openend			
	am	%	am	%		
Un. autonomes	18	35,1	7	0,2	24	13
Un. verticales	20	64,2	8	0,6	20	15
Total	19	99,3	8	0,8	21	15

am - âge moyen, en nombre d'années.

% - pourcentage par rapport au total de fuseaux (896308).

source: Echantillon D.G.I.

TISSAGE, TYPE ET AGE DES EQUIPEMENTS

	navette non aut.		navette automat.		sans navette		projectile		jet	
	am	%	am	%	am	%	am	%	am	%
Un.autonomes	30	2,1	15	10,4	9	5,5	2	0,3	9	0,4
Un.verticales	--	0,0	22	45,7	9	22,2	9	13,0	6	0,4
Total	30	2,1	21	56,1	9	27,7	9	13,3	7	0,8

nombre total de métiers à tisser: 7158

source: Echantillon D.G.I.

TEXTILE DE COTON, VALLEE DE L'AVE  
- viabilité globale des entreprises -

	I	II	III	IV
nombre d'entreprises (en % du total)	2,9	19,1	22,1	55,9

lesquelles représentent:

- emploi (en %)	12,0	37,5	15,7	34,9
- production (en %)	17,2	41,4	16,5	25,0
- effectif moyen	1828	882	319	281
- ch. affaires moyen (en millions Esc.)	6836	2535	877	524

source: Echantillon D.G.I.

Cela confirme notre idée selon laquelle, ces dernières années, la capacité d'autofinancement et le niveau de rénovation technologique semblent avoir considérablement augmenté. C'est le cas, notamment, d'un certain nombre de grandes unités verticales, les premières à se moderniser, mais aussi d'unités de moyenne dimension notamment dans la filature. Cependant, il reste des situations de totale incapacité de reconversion, dues à une dégradation financière très accentuée de certaines unités verticales qui, malgré leur faible poids en termes de production, représentent encore un volume d'emploi considérable.

Quant à l'industrie de l'habillement dans la Vallée de l'Ave, la composante équipements de la modernisation a une moindre importance. En ce qui concerne les équipements, on peut affirmer que, d'une façon générale et depuis 78/79, l'industrie de l'habillement maintient un bon rythme d'investissement et de rénovation des équipements. Ainsi, les unités de plus grande dimension, qui en général ont une intensité exportatrice très élevée, ont des équipements récents et disposent d'un nombre croissant de machines semi automatiques au niveau de la confection, ainsi que des équipements assistés par ordinateur pour les opérations de dessin et de coupe des tissus. Quant aux unités de plus petite dimension, bien qu'elles ne disposent pas d'automatismes ou de systèmes CAD, étant donné leur échelle de production, elles ont également, dans beaucoup de cas, des équipements récents et spécialisés dans chacune des opérations de confection. Cette situation dérive à la fois de la forte expansion de la sous-branche et du faible niveau d'investissement en équipements par travailleur qui caractérise cette activité.

Le processus de modernisation n'est pas seulement une question d'équipements. Que ce soit dans le textile et, encore plus, dans l'habillement, l'augmentation de la performance de la

branche passe, de plus en plus, par la conception et le dessin des produits, par les efforts individuels et collectifs de marketing et, même, par le développement de formes d'organisation de la production entre entreprises, sur la base de la sous-traitance ou de la coopération. A ce niveau, le bilan récent est plus nuancé, même si on observe également des évolutions positives.

Au niveau de l'orientation des marchés, les entreprises textiles de la sous-branche cotonnière restent, en bonne partie, basées sur des formules proches de la sous-traitance internationale; le nombre de clients est réduit et le design et la gamme de fabrication sont, directement ou indirectement, définis par les clients. Dans ce cas, l'exportation reste une exportation de quantité où le prix est la base de la compétitivité. Certaines entreprises dont l'exportation suit ce chemin rencontrent des difficultés croissantes face à la concurrence de pays en voie de développement et de l'Europe de l'Est ( pour une analyse détaillée de la compétitivité des produits textiles portugais dans le marché communautaire, voir DGI, 1987b). Seulement un nombre réduit d'entreprises exportent sur la base d'une collection propre, dont la conception est réalisée par l'entreprise, et ont un réseau commercial diversifié. Dans ce dernier cas, il s'agit également d'entreprises technologiquement modernes et bien placées sur des segments de la production ayant une valeur ajoutée élevée; en outre, elles présentent une intensité exportatrice supérieure à la moyenne.

Quant au marché intérieur, son importance devient vraisemblablement croissante, du fait du glissement de la compétitivité vers l'industrie de l'habillement. A ce niveau, le marché local est important et la proximité géographique des clients restera un facteur favorable, même face au nouveau contexte qui découle du traité d'adhésion à la CEE. Sur ce marché et jusqu'à



présent, la concurrence de produits importés ne s'est pas fait sentir. Cependant, avec la réduction progressive des droits d'importation (période transitoire de sept ans, à compter du 1er Janvier 1986) et étant donné la tendance plus libérale de l'AMF IV, il y aura sûrement un accroissement de la concurrence externe sur le marché intérieur. Dans les produits textiles de plus faible valeur ajoutée, dont l'exemple le plus typique est celui des tissus écrus, il sera très difficile à l'industrie locale de rester concurrentielle vis-à-vis de certains "pays en voie de développement". Quant aux tissus de plus haute qualité, on assiste aujourd'hui à une accélération des importations en provenance de France ou d'Italie.

Dans l'industrie de l'habillement, on vérifie également des déficits importants au niveau de la conception et du dessin; un grand nombre d'entreprises opèrent sur une base de sous-traitance internationale ou nationale. Le nombre d'entreprises ayant une capacité effective de conception de nouveaux produits et de promotion de leur propre marque est relativement réduit, bien qu'on constate des progrès sensibles. Dans un cas comme dans l'autre, il est indiscutable que la qualité moyenne des produits et des exportations est croissante, étant donné une plus grande capacité d'accompagnement des tendances de mode et des opportunités du marché international. En termes de marketing et de pénétration sur le marché international on passe progressivement d'une situation directe ou indirecte de dépendance vis-à-vis des clients étrangers à une promotion individuelle et collective auprès des importateurs, dont un des principaux signes est le succès international des dernières foires de Porto (PORTEX).

En résumant, on peut affirmer que l'ensemble de l'activité textile/habillement de la Vallée de l'Ave fait apparaître aujourd'hui, au-delà des effets dûs à la politique économique

globale, un processus de modernisation et de reconversion technologique, même en l'absence d'une restructuration sectorielle déclarée. Cette modernisation n'empêche pas, toutefois, l'existence de situations assez disparates au niveau des entreprises. La marge de compétitivité du textile est, sans doute, plus étroite et on y retrouve un certain nombre de cas où la reconversion s'avère difficile. Toutefois, le glissement de la compétitivité vers l'industrie de l'habillement et la fluidité de l'emploi favorisent la poursuite d'une croissance à la fois extensive et intensive, dont l'originalité est celle de rendre possible une reconversion technologique tout en assurant une situation proche du plein emploi.

## CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Le modèle d'industrialisation diffuse est aujourd'hui présent dans un certain nombre de zones au Portugal. Il s'agit d'une composante importante du développement portugais, puisque ces zones ont un poids très important dans l'ensemble de l'économie et de la société portugaises. Cependant, cette importance actuelle trouve ses racines dans des caractéristiques d'un parcours de développement ancien.

Ces caractéristiques sont habituellement associées à une problématique d'industrialisation tardive, en opposition avec l'idée de "révolution industrielle". La vision classique que nous avons de la révolution industrielle suppose la concentration urbaine et industrielle sur un certain nombre de zones en même temps que d'autres subissent un exode rural accentué. On aboutit ainsi à une forte polarisation entre zones urbaines et zones rurales, où les premières concentrent les grands pôles industriels. Ensuite, et à partir des effets de diffusion générés par ces pôles, la décentralisation industrielle se traduit par une destruction des économies régionales ou locales. Or, dans l'industrialisation tardive ce processus est relativement restreint. Beaucoup de zones échappent à cette polarisation spatiale. Elles ne subissent ni la décentralisation industrielle ni l'exode rural, en même temps qu'elles gardent une forte activité autour de la petite agriculture et d'activités proto-industrielles et artisanales. Les zones d'industrialisation diffuse au Portugal relèvent de ce cas de figure.

L'industrialisation s'y développe sans qu'il y ait rupture avec la société locale pré-existante.

Ensuite, dans l'itinéraire du développement portugais, le caractère restreint des dynamiques industrielles et sociales qui relèveraient d'un modèle fordiste de développement contribue à donner une plus forte importance aux zones marquées par une industrialisation diffuse. Enfin, les enjeux de la période de transition qui s'ouvre le 25 Avril 1974 ont mis en évidence la flexibilité productive et sociale des zones d'industrialisation diffuse, en opposition à la crise que subissent les zones de fordisme périphérique.

En tant que modèle spécifique de développement, l'industrialisation diffuse est présente dans un certain nombre de zones au Portugal. Parmi les modalités concrètes de ce modèle, on a pu identifier différents niveaux de complexité et de structuration. La modalité la plus typique se réfère à ce qu'on a appelé systèmes productifs locaux de monospécialisation, où l'on observe une industrialisation ancienne et sans rupture avec la société locale pré-existante. Mais d'autres modalités sont également observables. L'aire métropolitaine de Porto constitue un cas de système urbain qui garde plusieurs des caractéristiques définissant le modèle d'industrialisation diffuse tout en jouant un rôle d'interface entre les systèmes productifs locaux de la région Nord et l'international. Une autre modalité présente est celle qui résulte de la propagation récente et rapide de ce type d'industrialisation à des espaces ruraux où l'infrastructure sociale pré-existante est très favorable.

Au-delà du constat de ces différentes modalités, nous avons insisté sur la connaissance plus approfondie des systèmes productifs locaux de monospécialisation, à travers l'étude du cas

de la Vallée de l'Ave. Ce cas concret (ainsi que les autres exemples que nous avons cités) illustre aussi bien le dynamisme que les problèmes actuels de l'industrialisation diffuse au Portugal.

Ce système productif local réunit, de façon assez évidente, les conditions de développement qui sont propres à l'industrialisation diffuse. Au niveau du mode d'organisation productive, la Vallée de l'Ave est un "district industriel" de formation ancienne. On y observe un tissu industriel dense, marqué par la différenciation et la complémentarité des producteurs. Ce tissu industriel s'enracine dans une vocation sectorielle ancienne (le textile) qui se renouvelle: aux savoir-faire proto-industriels succèdent les expériences professionnelles empiriquement acquises et les formations issues des écoles techniques; les parcours de mobilité socio-professionnelle et les synergies entre acteurs issues de l'agglomération d'entreprises (par imitation, complémentarité ou coopération) conduisent à la création d'entreprises et au renouvellement du tissu industriel. On peut alors parler d'un milieu industriel, comme le lieu d'articulation entre le tissu industriel et les réseaux d'acteurs qui s'identifient à un intérêt productif commun. Finalement, l'espace géographique de ce milieu industriel coïncide avec celui d'une reproduction sociale fortement territorialisée. Les articulations constitutives de ce système productif local vont au-delà du milieu industriel. Elles intègrent un ensemble plus large de régulations, issues de la société locale, comme par exemple celles qui découlent du type d'habitat et du rôle de la petite agriculture familiale. Ces régulations locales pèsent sur la reproduction sociale et, notamment, sur les modalités de mobilité sociale et du rapport salarial.

De cet ensemble de caractéristiques résulte, aussi bien dans le passé qu'aujourd'hui, un dynamisme industriel considérable. Pour ne parler que du moment actuel, l'activité industrielle dans la Vallée de l'Ave connaît aujourd'hui un processus de reconversion technologique et d'adaptation à l'évolution de la demande, tout en assurant une situation proche du plein emploi.

Cependant, cet optimisme modéré ne doit pas faire oublier un certain nombre de fragilités. Ces fragilités rejoignent, en partie, les problèmes actuellement observés dans un bon nombre de systèmes productifs locaux, évoqués au cours du chapitre III à partir, notamment, de références relatives au cas italien. Ces problèmes y découlent à la fois de la nécessité du passage à une croissance plus intensive et de l'éloignement progressif des sources traditionnelles des savoir-faire, de l'initiative entrepreneuriale et de la flexibilité sociale.

Dans le cas concret de la Vallée de l'Ave, nous jugeons utile de revenir maintenant sur les principaux défis actuels de son développement.

La croissance industrielle de la Vallée de l'Ave fait apparaître aujourd'hui un caractère composite, à la fois extensif et intensif. L'approfondissement de la concurrence internationale qui découle d'une intégration plus poussée au marché européen exige la poursuite du processus de reconversion technologique qui est entamé. Cette intensification nécessaire de la croissance pose des problèmes aussi bien de maîtrise technologique que d'emploi.

Tout d'abord, la reconversion technologique fait appel aujourd'hui à des technologies importées et, surtout, plus

éloignées des savoir-faire inscrits culturellement dans le milieu. Par exemple, les savoir-faire traditionnels du textile (dans le domaine de la filature ou du tissage mais aussi dans le domaine de l'entretien des équipements) doivent se croiser de plus en plus avec de nouvelles compétences liées à l'introduction de l'informatique, de la micro-électronique ou de l'opto-électronique. Cela exige non seulement de nouvelles formations mais également la reconversion par la formation des travailleurs actuels.

Or, si la Vallée de l'Ave peut compter, au niveau de la ressource humaine, avec des travailleurs ayant une expérience professionnelle empiriquement acquise, il n'en est pas moins vrai que le niveau d'éducation formelle reste assez bas. Sur cet aspect, les données concernant l'âge des travailleurs et leur degré de formation scolaire, dans l'industrie cotonnière, sont assez suggestives. Il apparaît alors évident que la poursuite du processus de reconversion technologique ne peut pas réussir sans un effort prioritaire concernant, en même temps, la formation scolaire de base, le renouvellement de l'enseignement technique et la formation professionnelle.

TEXTILE DU COTON, VALLEE DE L'AVE			
	STRUCTURES D'AGE		FORMATION SCOLAIRE
	(en %)		DE BASE (en %)
	H	F	
18 ans et moins	4,6	3,4	Analphabètes ..... 9,5
19 à 34 ans	46,2	56,7	Enseignem. Primaire ..... 81,1
35 à 54 ans	40,0	36,9	Enseignem. Secondaire ..... 7,4
55 ans et plus	9,2	3,0	Enseignem. Moyen/Supérieur. 1,3
			Enseignem. Supérieur ..... 0,7

Source: Echantillon D.G.I.

Une autre question associée à la reconversion technologique est celle de la diversification des sources de création d'emplois. Même si la situation actuelle est proche du plein emploi, il est probable que l'activité textile fera apparaître une diminution considérable de son effectif. Dans ces conditions, la spécialisation productive, tout en étant une des forces du système productif local, pose également la question des possibilités de créer de nouvelles activités. Or, jusqu'à présent, l'évolution industrielle de la Vallée de l'Ave fait apparaître une certaine difficulté à diversifier l'activité industrielle et, surtout, à développer un tertiaire moderne.

D'une façon générale, les entreprises du textile et de l'habillement ne diversifient pas leur domaine d'action vers d'autres secteurs. Quant à la sous-traitance, elle se révèle un excellent moyen de susciter l'émergence de nouvelles entreprises mais elle se fait exclusivement à l'intérieur du textile/habillement. Traditionnellement, de nombreuses entreprises textiles possèdent leurs propres services d'entretien dotés d'importants effectifs (électriciens, serruriers, charpentiers, métiers du bâtiment), ce qui entraîne des surcoûts sans favoriser le développement d'entreprises autonomes dans ces métiers.

Finalement, la demande de biens et services en provenance du textile/habillement est, presque toujours, orientée vers l'extérieur. Les équipements sont, dans leur presque totalité, importés. Les pièces de rechange, les accessoires, le matériel d'emballage ainsi que les services (études, services financiers, stylisme) sont en générale fournis par des entreprises de l'Aire Métropolitaine de Porto. A ce niveau, il semble qu'on puisse même parler de régression, étant donné qu'un certain nombre de producteurs locaux d'équipements textiles ont disparu pendant les



années soixante-dix, du fait de la sophistication technologique des nouveaux équipements. En laissant de côté la production d'équipements sophistiqués, il semble toutefois qu'un grand nombre d'opportunités d'investissement existent dans le domaine des accessoires, de la fonderie, de la transformation et de la réparation des équipements. Cela est d'autant plus envisageable qu'il existe dans la zone une tradition de savoir-faire proto-industriel dans le travail des métaux.

Dans le domaine des services, le déficit observé est en rapport avec la proximité de l'Aire Métropolitaine de Porto, actuellement très dynamique au niveau du tertiaire associé à l'industrie. Il va de soi que cette complémentarité entre les deux zones n'est pas à remettre en cause. Mais, sur la base d'une complémentarité, il apparaît cependant possible d'installer un certain nombre de "terminaux" sur la Vallée de l'Ave dans les domaines commercial, financier, d'appui à la gestion, etc.. Certains de ces services peuvent s'appuyer également sur une plus forte liaison entre l'Université et l'industrie, comme par exemple dans le software et les systèmes de contrôle. De même, certaines initiatives relevant des administrations peuvent aussi bien contribuer à "fixer" des activités tertiaires qu'à renforcer la base innovatrice de l'activité industrielle. Dans cette perspective, on étudie aujourd'hui l'installation sur place d'un centre de technologie textile, d'un centre de formation professionnelle ainsi que d'un terminal douanier.

Dans un cadre plus large que celui de l'activité économique, un problème particulièrement aigu observé dans la Vallée de l'Ave est celui de l'environnement. Curieusement, il s'agit là d'une question fortement ressentie dans d'autres systèmes productifs locaux, aussi bien au Portugal (p.ex., Agueda) qu'en Italie (p.ex., Prato).

La diffusion industrielle en renforçant les stratégies individuelles et familiales face à la gestion des administrations a souvent provoqué une forme d'entropie (dispersion très accentuée de l'habitat et de la micro-localisation industrielle, pollution du bassin hydrographique, réseau routier très dense mais peu structuré). Cette dégradation physique du milieu affecte tout d'abord les conditions de vie de l'ensemble de la population. Ainsi, elle provoque des lézardes dans le consensus local et peut porter atteinte aux solidarités locales. Désormais, elle devient également génératrice de surcoûts qui pèsent sur l'activité productive elle-même: encombrement et fonctionnement defectueux des différents réseaux physiques, mauvaise qualité de l'eau, etc.

Dans son ensemble, les problèmes actuels concernant l'activité économique ou les conditions de vie de la population posent la question d'une nouvelle gestion de la vie économique locale. Comme on l'a vu au cours de ce travail, la force et l'autonomie relative des régulations locales hors-marché et non-étatiques sont un élément central de l'industrialisation diffuse. Mais elles doivent aujourd'hui évoluer et se situer en complémentarité avec des régulations locales explicites issues de l'action concertée d'un nombre plus large d'acteurs: les associations professionnelles mais aussi les administrations locales, le système de formation, d'enseignement et de recherche ainsi que les syndicats.

Or, jusqu'à présent, l'expérience portugaise se caractérise par l'absence d'un niveau local de gestion et de promotion de la vie économique. Cette absence est due, tout d'abord, à l'absence de définition institutionnelle du processus de régionalisation (1). Malgré cette absence de définition

---

(1) Sur cette question, cf. l'avant-propos du chapitre II.

institutionnelle, les années récentes ont apporté des éléments nouveaux, plus favorables à la mise en place de politiques locales. Tout d'abord, on peut parler d'une prise de conscience de l'importance du développement local, que ce soit de la part de l'administration centrale ou des administrations locales. Deuxièmement, les nouvelles lois concernant les collectivités locales (D.L. 100/84 et Loi 25/85) et les finances locales (Loi 1/87) ont considérablement élargi et les compétences et les moyens d'intervention des mairies. Enfin et surtout, l'accès aux fonds structurels européens (notamment le Fonds Social Européen et le Fonds Européen de Développement Régional) a déclenché un mouvement de mobilisation de différents acteurs locaux autour du développement local (1).

C'est avec la perspective de conférer un caractère plus territorial à l'ensemble des actions ayant une incidence sur la Vallée de l'Ave qu'a été lancée récemment une opération intégrée de développement. Il s'agit, au Portugal, d'une première expérience de ce type, pilotée par la Commission de Coordination de la Région Nord (Ministère du Plan) mais rassemblant toute une série d'acteurs (les collectivités locales de la Vallée de l'Ave, des associations d'entrepreneurs, des universitaires et quelques autres). On est toutefois encore loin de pouvoir procéder à un premier bilan sur ce type d'action ainsi que sur les possibilités de son évolution vers une régulation locale explicite.

-----

(1) On peut encore évoquer un certain nombre de nouvelles orientations des politiques nationales qui cadrent bien avec la logique du développement local (p.ex., la création de centres technologiques ou de centres de formation professionnelle en liaison avec la vocation sectorielle de la zone d'installation).

## CONCLUSION GENERALE

Au début de ce travail, nous nous proposons d'atteindre deux objectifs. D'une part, contribuer au débat sur le développement, en analysant la façon dont l'étude et l'interprétation des phénomènes de développement local constituent désormais une importante source de renouvellement du débat sur l'économie du développement. D'autre part, contribuer à l'étude de l'itinéraire de l'industrialisation au Portugal et, notamment, mettre en évidence les enjeux actuels du développement industriel portugais. Nous proposerons maintenant une brève conclusion sur les résultats de la recherche par rapport à ces deux objectifs de départ, sans revenir toutefois sur les conclusions établies à la fin des deux parties de ce travail.

\*

\* \*

A propos du débat intéressant l'économie du développement, l'analyse que nous avons menée sur l'industrialisation diffuse et, en particulier, sur ses manifestations au Portugal, apporte un certain nombre d'éléments. L'industrialisation diffuse n'est pas seulement un modèle spécifique de développement comme elle est un modèle de développement local, car son espace de référence est un espace infra-national.

L'industrialisation diffuse montre, tout d'abord, que le développement peut se faire sans rupture avec la société locale pré-existante. Dans ce modèle, l'industrialisation s'appuie, dans un premier moment, sur les activités et les formes d'organisation pré-industrielles: les savoir-faire proto-industriels, la solidarité familiale, l'économie paysanne, etc. Ces caractéristiques préalables sont le fruit de maturations longues et constituent ce qu'on a souvent appelé "infrastructure sociale". Or, aussi bien la longueur des maturations que l'importance de l'infrastructure sociale préalable nous semblent constituer de premières conclusions extensibles à tout processus d'industrialisation. Sur cet aspect, les contre-exemples ne manquent pas: les échecs des programmes volontaristes d'industrialisation, sur la base de savoir-faire importés et de modèles d'organisation mimétiques, en rupture avec la société locale, sont désormais bien connus, que ce soit au niveau national ou au niveau régional. Au lieu de produire une véritable industrialisation, ils ont conduit à la réduction, voire à la destruction des sources possibles d'évolution.

Le fait que ce modèle de développement soit fortement présent en Europe permet également une conclusion intéressante. Les zones d'industrialisation diffuse y sont globalement confrontées au même type de pressions extérieures que les autres zones des pays européens: introduction de technologies nouvelles, adaptation à l'évolution de la demande internationale, satisfaction de nouveaux besoins et de nouvelles aspirations. A ce niveau, les situations d'industrialisation diffuse en Europe illustrent le fait que, dans le développement, il n'existe pas de trajectoires obligatoires. Si certains grands défis sont communs, la façon de les affronter doit être déterminée par les conditions spécifiques à chaque situation. Autrement dit, l'industrialisation et la modernisation n'imposent pas un mode de comportement

unique et il n'y a pas de raison pour que les sociétés industrielles aient la même configuration, aussi bien au niveau de l'organisation productive qu'au niveau des formes de régulation. La pluralité de modèles et de parcours de développement est un constat qui nous semble également extensible, au-delà du cadre européen, à l'ensemble des situations concrètes de développement.

Les zones à économie diffuse offrent par ailleurs un exemple d'économies très ouvertes à l'extérieur mais qui, en même temps, gardent un degré d'autonomie élevé. Autrement dit, elles illustrent un cas de figure où, aux articulations fonctionnelles puissantes avec d'autres espaces s'oppose (et se combine) une territorialité non moins puissante et spécifique à l'espace en question. Là encore, on fait un constat généralisable à toute situation de développement: car le développement qui n'est pas simplement un processus centrifuge n'est pas non plus le produit d'un processus autarcique.

Dans l'ensemble, les situations d'industrialisation diffuse nous invitent à considérer le développement non comme un "but à atteindre" mais, plutôt, comme un processus de changement. La distinction "développé" / "sous-développé", établie sur une critériologie donnée, n'a pas de sens. Comme le démontrent les expériences d'industrialisation diffuse, le développement est avant tout un processus de changement sous la pression de l'extérieur mais qui est, en même temps, maîtrisé de l'intérieur. Mais la façon dont le changement s'organise, dont la réaction à la pression hétéronome se manifeste et dont la capacité à réguler s'établit sont spécifiques à chaque modèle de développement.

\*  
\*   \*  
\*

A propos de l'étude de l'itinéraire d'industrialisation au Portugal et de l'interprétation des enjeux de la période récente, l'analyse que nous avons menée permet également de formuler un certain nombre de conclusions tout en laissant ouvertes quelques questions.

Suivant un premier constat, l'économie portugaise est aujourd'hui confrontée au problème du passage à un régime d'accumulation globalement intensif. Cela concerne aussi bien la recherche de nouvelles dynamiques productives que la recherche de nouvelles formes de régulation. Nous avons déjà évoqué ce constat; il est donc inutile d'y insister. Ajoutons simplement que, dans le cas portugais et au cours d'une première phase de la transition, l'échec de la stratégie d'autocentrage industriel ainsi que la remise en cause partielle de la nouvelle configuration du rapport salarial illustrent bien les limites d'un développement mimétique, en rupture avec les conditions pré-existantes.

Le deuxième constat concerne plus directement l'industrialisation diffuse au Portugal. Nous pensons avoir démontré qu'elle constitue un élément important de l'itinéraire d'industrialisation et qu'elle représente, désormais, une des principales composantes du développement industriel portugais. La recherche de nouvelles dynamiques productives et de nouvelles formes de régulation doit ainsi tenir compte des possibilités d'évolution à partir de la configuration actuelle de l'industrialisation diffuse au Portugal. Cette conclusion est d'autant plus importante qu'à la vérité, de nombreux aspects présents dans l'industrialisation diffuse ont souvent été considérés comme de simples "archaïsmes"!

Une troisième conclusion concerne la recherche d'une nouvelle idée mobilisatrice. Comme on l'a déjà évoqué, la période qui suit le 25 Avril 1974 est marquée par l'absence d'une idée globale capable de mobiliser les différents acteurs du développement. Aujourd'hui, après des années d'incertitude, alors que l'intégration aux Communautés Européennes est en train de se traduire par une nouvelle approche de l'international, le dynamisme affiché par l'industrialisation diffuse est en mesure de déboucher sur une nouvelle façon d'envisager l'infra-national. Intégration européenne et développement local peuvent ainsi constituer un nouveau projet global pour le développement portugais.

Enfin, et parmi les aspects évoqués au cours de ce travail, reste ouverte la question de savoir comment assurer un développement spatialement différencié tout en étant susceptible d'assurer une réduction des inégalités régionales aussi bien qu'une complémentarité entre les différents types de zones.



ANNEXES STATISTIQUES

ANNEXE I.1

PRODUIT INTERIEUR BRUT  
 PRODUIT DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE  
 ET FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE  
 taux de variation annuelle en volume (en %)

	PIB	Industrie Manufacturiere	FBCF
1968/70	6,2	9,0	
1970/73	9,9	10,6	11,1
1974	2,6	3,1	-7,0
1975	-4,7	-9,7	-11,3
1976	6,6	4,5	0,8
1977	5,6	9,4	12,0
1978	3,3	5,5	7,0
1979	6,2	6,7	-1,0
1980	4,1	5,6	10,3
1981	0,8	2,0	5,1
1982	3,2	2,8	2,9
1983	-0,3	1,0	-7,5
1984	-1,6	-0,8	-10,0
1985	3,3	4,5	-3,0
1986	4,3	5,0	9,5
1987p	5,0		

note: jusqu'en 77, PIBcf et VABcf Ind.Man.;

78 et années suivantes, PIBpa et VAB Ind. Man. et Ext. aux p.a.

SOURCE: 60/86, INE et Banque du Portugal; 87, OCDE (provisoire).

## ANNEXE 1.2

## BALANCE DES OPERATIONS COURANTES (en millions de US Doll.)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986p
BALANCE DES OPERATIONS COUR.	351	-829	-819	-1289	-1495	-826	-52	-1251	-2952	-3245	-1648	-635	386	1159
BALANCE COMMERCIALE(FOB)	-914	-2002	-1674	-2175	-2532	-2408	-2632	-4206	-5195	-4833	-3075	-2130	-1504	-1672
SOLDE SERVICES	67	-73	-169	54	82	276	541	557	431	177	328	538	791	930
SOLDE SERVICES ET REVENUS	154	55	-184	-78	-97	-53	104	-45	-544	-1092	-736	-674	-351	-34
Tourisme	324	259	101	182	268	431	695	859	777	689	591	728	901	1203
Transports	-72	-145	-128	-138	-104	-129	-114	-194	-147	-282	-198	-152	-184	-134
REVENUS DU CAPITAL	87	128	-15	-132	-179	-329	-437	-612	-975	-1269	-1064	-1202	-1152	-1014
SOLDE DES TRANSFERTS	1111	1118	1039	964	1134	1635	2476	3080	2887	2680	2171	2179	2251	2915
Remises des Emigrants			821	914	1174	1671	2455	2931	2832	2599	2151	2155	2093	2580
BALANCE OP.COUR./PIB <sub>pa</sub> (en %)		-6,2	-5,5	-8,3	-9,2	-4,4	-0,2	-5,0	-11,7	-13,5	-7,3	-3,1	1,7	3,9

SOURCE: Banque du Portugal.

## ANNEXE I.3

## DETTE EXTERIEURE

soldes fin période:	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986p
DETTE EXTERIEURE (10 <sup>6</sup> Doll)	2892	4486	5486	7290	8889	10977	13596	14478	14974	16692	16109
- A COURT TERME			1428	1650	2395	3325	3839	3422	3015	2627	1399
- A MOYEN ET LONG TERME			3978	5630	6494	7542	9757	11056	11959	14065	14729
- ENT. PUBL. NON FIN.			1971	3410	4534	5861	7642	7380	7648	8956	8180
- dont à M. et L. Térae			1376	2400	2592	3095	4149	4473	4949	6513	6938
en % du total:											
- A COURT TERME			26,4%	22,7%	26,9%	30,4%	28,2%	23,6%	20,1%	15,7%	8,6%
- A MOYEN ET LONG TERME			73,6%	77,3%	73,1%	69,6%	71,8%	76,4%	79,9%	84,3%	91,4%
- ENT. PUBL. NON FIN.			36,5%	46,8%	51,0%	53,4%	56,2%	51,0%	51,1%	53,7%	50,3%
- dont à M. et L. Térae			34,6%	42,6%	39,9%	40,5%	42,5%	40,5%	41,4%	46,3%	47,1%
DETTE EXTERIEUR (10 <sup>9</sup> Esc)			248,8	362,5	471,5	716,2	1210,9	1902,9	2535,3	2627,1	2353,7
soldes fin période											
- A COURT TERME			65,7	82,2	126,9	217,6	342	449,9	510,6	413,8	202,9
- A MOYEN ET LONG TERME			183,1	280,3	344,6	498,6	868,9	1453	2024,7	2213,4	2150,7
PIB pa (10 <sup>9</sup> Esc)			784,3	991,3	1256,1	1465,4	1848	2279,1	2805,5	3526,3	4336,8
DETTE TOTAL/PIB			31,7%	36,6%	37,5%	48,9%	65,5%	83,5%	90,4%	74,5%	54,3%
DETTE MLT/PIB			23,3%	28,3%	27,4%	34,0%	47,0%	63,8%	72,2%	62,8%	49,6%

SOURCE: Banque du Portugal

ANNEXE I.4

INFLATION ET CHOMAGE

	IPC (1)	TX.CHOM. (2)
1960	3,0	
1961	1,5	
1962	2,6	
1963	2,0	
1964	3,4	
1965	3,4	
1966	5,1	
1967	5,5	
1968	6,1	
1969	8,8	
1970	6,4	
1971	14,9	
1972	9,0	
1973	19,2	
1974	26,0	2,2
1975	17,0	5,6
1976	18,2	6,7
1977	27,3	7,9
1978	22,1	8,4
1979	24,2	8,1
1980	16,6	7,9
1981	20,0	7,6
1982	22,5	7,5
1983	25,5	8,1
1984	29,3	8,8
1985	19,3	9,0
1986	11,7	8,0
1987p	9,4	7,0

(1) Prix à la consommation, variation par rapport à l'année précédente, en pourcentage; 1960/73, prix à Lisbonne; 1974/87, prix dans le Continent, à l'exclusion du logement.

(2) Taux de chômage au sens strict, en pourcentage de la population active (ne prend pas en compte les individus sans emploi et disponibles pour travailler, mais n'ayant fait aucune démarche pour trouver un emploi pendant les trente jours qui précèdent l'enquête; 82/83, rupture de série.

SOURCE: Banque du Portugal et INE.

ANNEXE I.5

	INDUSTRIE MANUFACTURIERE		REM/PIB (3)
	VAB/L (1)	W (2)	
1960	37,6		42,0
1961	38,8		41,8
1962	41,0	77,1	41,5
1963	42,6	79,1	41,6
1964	48,6	81,0	41,5
1965	52,5	84,9	41,3
1966	53,4	87,6	41,6
1967	57,3	91,6	42,1
1968	63,5	93,5	39,3
1969	67,4	94,1	39,2
1970	73,3	99,9	44,7
1971	78,8	102,1	46,2
1972	88,2	101,9	45,9
1973	100,0	100,0	44,5
1974	102,6	113,8	49,9
1975	93,4	125,5	59,6/61,2
1976	96,6	125,9	60,3
1977	105,6	115,2	55,2
1978	108,8	110,0	52,2
1979	113,6	102,8	50,7
1980	118,6	109,6	51,2
1981	121,4	111,1	54,1
1982	126,7	107,2	52,1
1983	131,5	100,6	50,8
1984	127,9	91,8	47,9
1985	136,3	92,7	46,6
1986	145,3	96,6	44,8

- (1) Valeure Ajoutée Brute / Emploi (industrie manufacturière, en indice, 1973=100); série reconstituée à partir des données concernant le taux de variation de la VAB (jusqu'en 1977, VABcf; depuis 1978, VABpm) et l'indice de l'emploi manufacturier; Source des données de base: INE et Banque du Portugal.
- (2) Salaire réel moyen (industrie manufacturière, en indice, 1973=100); jusqu'en 1972, moyenne arithmétique des indices à Lisbonne et Porto; à partir de 1973, indice publié par l'INE, concernant le Continent; Source: INE.
- (3) Part des rémunérations des salariés dans le PIBpm (ensemble de l'économie, en pourcentage); les contributions patronales pour la sécurité sociale sont comprises dans les rémunérations; Source: 1960/75, BESSA(1986); 1975/86, Banque du Portugal.

## ANNEXE II.1

DISTRICTS: POPULATION RESIDENTE EMPLOYEE, 1981 Source: INE, RSP, 1981

	AVEIRO	BEJA	BRAGA	BRAGANCA	CAST BRANCO	COIMBRA	
AGR/SILV/PECHE	50153	26160	51013	29608	26003	40032	
IND. EXTRACTIVES	1244	997	794	479	1100	633	
IND. MANUFACT.	110086	4355	113286	3103	18293	31798	
ELECT/GAZ/EAU	678	397	1760	612	417	1623	
BAT/TR. PUBLICS	27902	8584	40419	6984	10229	21636	
COMM. ET HOTEL.	24103	7188	22539	4297	8243	19218	
TRANSP/COMMUN.	6429	1941	5835	1833	3009	7916	
BANQUES/ASS/IMM.	3396	610	2785	625	990	2676	
ADMINIST/AUT. SERV.	35471	12287	37367	10209	13759	38437	
TOTAL ACTIVITE	259408	62519	275798	57830	82043	164809	
	EVORA	FARO	GUARDA	LEIRIA	LISBOA	PORTALEGRE	
AGR/SILV/PECHE	24041	29662	31520	43618	36837	17845	
IND. EXTRACTIVES	2805	356	250	475	1166	200	
IND. MANUFACT.	9728	13150	12093	47942	210079	6504	
ELECT/GAZ/EAU	452	665	625	703	7726	423	
BAT/TR. PUBLICS	6691	19446	8764	19500	72396	5340	
COMM. ET HOTEL.	8016	26552	5394	18007	168430	5657	
TRANSP/COMMUN.	2321	5918	2016	5379	70602	2115	
BANQUES/ASS/IMM.	914	2455	893	2090	48629	631	
ADMINIST/AUT. SERV.	15394	22212	10703	23726	278052	11582	
TOTAL ACTIVITE	70352	120416	72258	161520	893917	50357	
	PORTO	SANTAREN	SETUBAL	V CASTELO	VILA REAL	VISEU	CONTINENT
AGR/SILV/PECHE	48054	44906	24337	45431	46342	7698	693423
IND. EXTRACTIVES	3512	437	795	284	1216	856	17709
IND. MANUFACT.	247664	38325	85176	11801	5417	15202	984002
ELECT/GAZ/EAU	5217	1357	2805	545	904	779	27688
BAT/TR. PUBLICS	72929	21943	28237	15964	9878	20670	417510
COMM. ET HOTEL.	86950	19432	37326	7923	6359	13108	488022
TRANSP/COMMUN.	27900	9677	19506	2331	2706	4250	181715
BANQUES/ASS/IMM.	17922	2386	7771	1061	1011	1536	98381
ADMINIST/AUT. SERV.	125839	31883	56522	12643	14191	20798	770221
TOTAL ACTIVITE	635187	170346	262475	97983	88024	154188	3681467

## ANNEXE II.1 (cont.)

## DISTRICTS: STRUCTURE DE L'EMPLOI, 1981

(en pourcentage)

	AVEIRO	BEJA	BRAGA	BRAGANCA	CAST BRANCO	COIMBRA
AGR/SILV/PECHE	13,3	41,8	13,5	51,3	31,7	24,8
IND.EXTRACTIVES	0,5	1,6	0,3	0,8	1,3	0,4
IND.MANUFACT.	42,4	7,0	41,1	5,4	22,3	19,3
ELECT/GAZ/EAU	0,3	0,6	0,6	1,1	0,5	1,0
BAT/TR.PUBLICS	10,8	13,7	14,7	12,1	12,5	13,1
COMM.ET HOTEL.	9,3	11,5	8,2	7,4	10,0	11,7
TRANSP/COMMUN.	2,5	3,1	2,1	3,2	3,7	4,8
BANQUES/ASS/IMM.	1,3	1,0	1,0	1,1	1,2	1,6
ADMINIST/AUT.SERV.	13,7	13,7	13,5	17,7	16,8	23,3
TOTAL ACTIVITE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

	EVORA	FARO	GUARDA	LEIRIA	LISBOA	PORTALEGRE
AGR/SILV/PECHE	34,2	24,6	43,6	27,0	4,1	35,4
IND.EXTRACTIVES	4,0	0,3	0,3	0,3	0,1	0,5
IND.MANUFACT.	13,8	10,9	16,7	29,7	23,5	12,9
ELECT/GAZ/EAU	0,6	0,6	0,9	0,4	0,9	0,8
BAT/TR.PUBLICS	9,5	16,1	12,1	12,1	8,1	10,6
COMM.ET HOTEL.	11,4	22,1	7,5	11,2	10,0	11,2
TRANSP/COMMUN.	3,3	4,9	2,8	3,3	7,9	4,2
BANQUES/ASS/IMM.	1,3	2,0	1,2	1,3	5,4	1,3
ADMINIST/AUT.SERV.	21,9	18,4	14,8	14,7	31,3	23,0
TOTAL ACTIVITE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

	PORTO	SANTAREM	SETUBAL	V CASTELO	VILA REAL	VISEU	CONTINENT
AGR/SILV/PECHE	7,6	26,4	9,3	46,4	52,6	49,9	13,8
IND.EXTRACTIVES	0,6	0,3	0,3	0,3	1,4	0,6	0,5
IND.MANUFACT.	39,0	22,5	32,5	12,0	6,2	9,9	26,7
ELECT/GAZ/EAU	0,8	0,8	1,1	0,6	1,0	0,5	0,8
BAT/TR.PUBLICS	11,5	12,9	10,8	16,3	11,2	13,4	11,3
COMM.ET HOTEL.	13,7	11,4	14,2	8,1	7,2	8,5	13,3
TRANSP/COMMUN.	4,4	5,7	7,4	2,4	3,1	2,8	4,9
BANQUES/ASS/IMM.	2,8	1,4	3,0	1,1	1,1	1,0	2,7
ADMINIST/AUT.SERV.	19,7	18,7	21,5	12,9	16,1	13,5	20,9
TOTAL ACTIVITE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0



## ANNEXE II.1 (cont.)

## DISTRICTS: INDICES DE SPECIALISATION, 1981

	AVEIRO	BEJA	BRAGA	BRAGANCA	CAST BRANCO	COIMBRA
AGR/SILV/PECHE	1,026	2,222	0,982	2,726	1,683	1,315
IND.EXTRACTIVES	0,997	3,315	0,598	1,722	2,787	0,861
IND.MANUFACT.	1,585	0,260	1,534	0,200	0,833	0,720
ELECT/GAZ/EAU	0,348	0,844	0,848	1,407	0,676	1,309
BAT/TR.PUBLICS	0,948	1,211	1,292	1,065	1,099	1,157
COMM.ET HOTEL.	0,700	0,866	0,615	0,560	0,757	0,878
TRANSP/COMMUN.	0,502	0,629	0,429	0,642	0,743	0,977
BANQUES/ASS/IMM.	0,490	0,365	0,378	0,404	0,452	0,607
ADMINIST/AUT.SERV.	0,635	0,939	0,648	0,844	0,802	1,114
TOTAL ACTIVITE	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

	EVORA	FARO	GUARDA	LEIRIA	LISBOA	PORTALEGRE
AGR/SILV/PECHE	1,814	1,308	2,316	1,434	0,219	1,881
IND.EXTRACTIVES	0,289	0,615	0,719	0,611	0,271	1,073
IND.MANUFACT.	0,516	0,408	0,625	1,108	0,877	0,482
ELECT/GAZ/EAU	0,854	0,734	1,150	0,579	1,149	1,117
BAT/TR.PUBLICS	0,837	1,424	1,069	1,065	0,714	0,935
COMM.ET HOTEL.	0,958	1,661	0,562	0,843	1,419	0,846
TRANSP/COMMUN.	0,668	0,996	0,565	0,675	1,600	0,851
BANQUES/ASS/IMM.	0,486	0,763	0,462	0,484	2,036	0,469
ADMINIST/AUT.SERV.	1,046	0,882	0,700	0,702	1,487	1,099
TOTAL ACTIVITE	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

	PORTO	SANTAREM	SETUBAL	V CASTELO	VILA REAL	UISEU	CONTINENT
AGR/SILV/PECHE	0,402	1,400	0,492	2,462	2,795	2,651	1,000
IND.EXTRACTIVES	1,149	0,533	0,630	0,603	2,872	1,154	1,000
IND.MANUFACT.	1,456	0,840	1,212	0,450	0,230	0,368	1,000
ELECT/GAZ/EAU	1,092	1,059	1,421	0,740	1,366	0,672	1,000
BAT/TR.PUBLICS	1,012	1,136	0,949	1,437	0,990	1,183	1,000
COMM.ET HOTEL.	1,031	0,859	1,071	0,609	0,544	0,640	1,000
TRANSP/COMMUN.	0,890	1,151	1,506	0,482	0,623	0,558	1,000
BANQUES/ASS/IMM.	1,056	0,524	1,108	0,405	0,430	0,373	1,000
ADMINIST/AUT.SERV.	0,941	0,895	1,029	0,617	0,771	0,645	1,000
TOTAL ACTIVITE	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

## ANNEXE II.2

DISTRICTS INDUSTRIALISES: INDUSTRIE MANUFACTURIERE, 1978/1981/1985  
EMPLOI, STRUCTURE ET INDICATEURS DE SPECIALISATION (9 Branches)

## 11. EMPLOI, 1978 Source: INE, RGP

	AVEIRO	BRAGA	PORTO	LISBOA	SETUBAL	CONTINENT
ALIMENTATION/BOISSONS/TABAC	3685	1935	12365	12215	7240	56890
TEXTILE/HABILLEMENT/CUIR	21925	51955	81780	26785	9850	243625
PRODUITS BOIS ET LIEGE	16425	6455	27725	11245	12140	183885
PAPIER ET IMPRIMERIE	4130	1835	7920	10660	1745	38750
CHIMIE ET PETROLE	2810	1985	7985	14180	5775	39170
PROD. MINERAUX NON METALLIQUES	5190	2875	5815	9660	2350	47975
METALLURGIE DE BASE	5910	1995	11205	6180	4860	33340
PROD. METALL. ET EQUIPEMENTS	13225	7945	25850	35695	13285	123880
AUTRES INDUSTRIES	1965	3155	6765	7075	1630	24430
INDUSTRIE MANUFACTURIERE	75265	78535	187410	133695	57275	783865

## 12. STRUCTURE, 1978

	AVEIRO	BRAGA	PORTO	LISBOA	SETUBAL	CONTINENT
ALIMENTATION/BOISSONS/TABAC	4,9%	2,5%	6,6%	9,1%	12,6%	8,1%
TEXTILE/HABILLEMENT/CUIR	29,1%	66,2%	43,6%	20,8%	15,8%	34,7%
PRODUITS BOIS ET LIEGE	21,8%	8,2%	14,8%	8,4%	21,2%	14,7%
PAPIER ET IMPRIMERIE	5,5%	1,3%	4,2%	8,8%	3,8%	4,4%
CHIMIE ET PETROLE	3,7%	2,5%	4,3%	18,6%	10,1%	5,6%
PROD. MINERAUX NON METALLIQUES	6,9%	2,6%	3,1%	7,2%	4,1%	6,8%
METALLURGIE DE BASE	7,9%	2,5%	6,8%	4,6%	7,1%	4,7%
PROD. METALL. ET EQUIPEMENTS	17,6%	10,1%	13,8%	26,7%	23,2%	17,6%
AUTRES INDUSTRIES	2,6%	4,8%	3,6%	5,3%	2,8%	3,5%
INDUSTRIE MANUFACTURIERE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

## 13. IND. SPECIALISATION, 1978

	AVEIRO	BRAGA	PORTO	LISBOA	SETUBAL	CONTINENT
ALIMENTATION/BOISSONS/TABAC	0,685	0,384	0,815	1,129	1,562	1,888
TEXTILE/HABILLEMENT/CUIR	0,841	1,989	1,259	0,578	0,456	1,888
PRODUITS BOIS ET LIEGE	1,498	0,561	1,018	0,574	1,447	1,888
PAPIER ET IMPRIMERIE	1,255	0,381	0,966	1,823	0,697	1,888
CHIMIE ET PETROLE	0,678	0,454	0,765	1,984	1,818	1,888
PROD. MINERAUX NON METALLIQUES	1,011	0,387	0,455	1,859	0,681	1,888
METALLURGIE DE BASE	1,656	0,536	1,261	0,975	1,495	1,888
PROD. METALL. ET EQUIPEMENTS	0,997	0,574	0,783	1,515	1,316	1,888
AUTRES INDUSTRIES	0,751	1,156	1,039	1,523	0,819	1,888
INDUSTRIE MANUFACTURIERE	1,888	1,888	1,888	1,888	1,888	1,888

## ANNEXE II.2 (cont.)

## 21. EMPLOI, 1981 Source: INE, RGP

	AVEIRO	BRAGA	PORTO	LISBOA	SETUBAL	CONTINENT
ALIMENTATION/BOISSONS/TABAC	7938	3467	17240	26991	8317	100206
TEXTILE/HABILLEMENT/CUIR	29393	77404	104899	26537	8271	299268
PRODUITS BOIS ET LIEGE	20238	7399	35117	10792	7855	113782
PAPIER ET IMPRIMERIE	5297	1396	10269	19163	3047	40098
CHIMIE ET PETROLE	4931	2586	13950	31137	12225	76195
PROD. MINERAUX NON METALLIQUES	8777	3752	5944	12629	3041	65003
METALLURGIE DE BASE	2231	427	18817	1752	3927	30388
PROD. METALL. ET EQUIPEMENTS	20742	15187	33019	69560	34642	217493
AUTRES INDUSTRIES	2539	1668	8409	11518	3051	32779
INDUSTRIE MANUFACTURIERE	110086	113286	247664	210079	85176	984002

## 22. STRUCTURE, 1981

	AVEIRO	BRAGA	PORTO	LISBOA	SETUBAL	CONTINENT
ALIMENTATION/BOISSONS/TABAC	7,2%	3,1%	7,0%	12,0%	9,0%	10,2%
TEXTILE/HABILLEMENT/CUIR	26,7%	68,3%	42,4%	12,6%	9,7%	30,4%
PRODUITS BOIS ET LIEGE	18,4%	6,5%	14,2%	5,1%	9,2%	11,6%
PAPIER ET IMPRIMERIE	4,8%	1,2%	4,1%	9,1%	4,5%	5,0%
CHIMIE ET PETROLE	4,5%	2,3%	5,6%	14,0%	14,4%	7,7%
PROD. MINERAUX NON METALLIQUES	8,0%	3,3%	2,4%	6,0%	3,6%	6,6%
METALLURGIE DE BASE	2,0%	0,4%	7,6%	0,8%	4,6%	3,1%
PROD. METALL. ET EQUIPEMENTS	26,1%	13,4%	13,3%	33,1%	40,7%	22,1%
AUTRES INDUSTRIES	2,3%	1,5%	3,4%	5,5%	3,6%	3,3%
INDUSTRIE MANUFACTURIERE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

## 23. IND. SPECIALISATION, 1981

	AVEIRO	BRAGA	PORTO	LISBOA	SETUBAL	CONTINENT
ALIMENTATION/BOISSONS/TABAC	0,700	0,301	0,684	1,262	0,959	1,000
TEXTILE/HABILLEMENT/CUIR	0,878	2,247	1,393	0,415	0,319	1,000
PRODUITS BOIS ET LIEGE	1,590	0,565	1,226	0,444	0,790	1,000
PAPIER ET IMPRIMERIE	0,960	0,240	0,834	1,836	0,900	1,000
CHIMIE ET PETROLE	0,579	0,295	0,720	1,914	1,854	1,000
PROD. MINERAUX NON METALLIQUES	1,207	0,501	0,363	0,910	0,540	1,000
METALLURGIE DE BASE	0,656	0,122	2,460	0,270	1,493	1,000
PROD. METALL. ET EQUIPEMENTS	1,181	0,607	0,603	1,490	1,840	1,000
AUTRES INDUSTRIES	0,692	0,442	1,019	1,646	1,075	1,000
INDUSTRIE MANUFACTURIERE	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

## ANNEXE II.2 (cont.)

31. EMPLOI, 1985 Source: Quadros do Pessoal, Min.Travail

	AVEIRO	BRAGA	PORTO	LISBOA	SETUBAL	CONTINENT
ALIMENTATION/BOISSONS/TABAC	7352	3617	17713	25024	6973	91940
TEXTILE/HABILLEMENT/CUIR	28612	85898	105071	17770	4879	285268
PRODUITS BOIS ET LIEGE	17303	4288	22873	5724	5595	78288
PAPIER ET IMPRIMERIE	5486	1239	10444	17499	2222	45885
CHIMIE ET PETROLE	6115	2592	10262	25873	12577	66032
PROD. MINERAUX NON METALLIQUES	9520	2371	5663	12011	2541	62468
METALLURGIE DE BASE	2613	869	8899	3491	5177	23219
PROD. METALL. ET EQUIPEMENTS	26530	13383	38010	56644	27674	189759
AUTRES INDUSTRIES	1035	855	4717	2453	71	9970
INDUSTRIE MANUFACTURIERE	104486	115112	222852	165689	67709	853240

## 32. STRUCTURE, 1985

	AVEIRO	BRAGA	PORTO	LISBOA	SETUBAL	CONTINENT
ALIMENTATION/BOISSONS/TABAC	7,0%	3,1%	7,9%	15,1%	10,3%	10,8%
TEXTILE/HABILLEMENT/CUIR	27,4%	74,6%	47,1%	10,7%	7,2%	33,4%
PRODUITS BOIS ET LIEGE	16,6%	3,7%	18,3%	3,5%	8,3%	9,2%
PAPIER ET IMPRIMERIE	5,2%	1,1%	4,7%	10,6%	3,3%	5,4%
CHIMIE ET PETROLE	5,9%	2,3%	4,6%	15,1%	18,6%	7,7%
PROD. MINERAUX NON METALLIQUES	9,1%	2,1%	2,5%	7,2%	3,8%	7,3%
METALLURGIE DE BASE	2,5%	0,8%	3,6%	2,1%	7,6%	2,8%
PROD. METALL. ET EQUIPEMENTS	25,4%	11,6%	17,1%	34,2%	40,9%	22,2%
AUTRES INDUSTRIES	1,0%	0,7%	2,1%	1,5%	0,1%	1,2%
INDUSTRIE MANUFACTURIERE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

## 33. IND. SPECIALISATION, 1985

	AVEIRO	BRAGA	PORTO	LISBOA	SETUBAL	CONTINENT
ALIMENTATION/BOISSONS/TABAC	0,653	0,292	0,738	1,402	0,956	1,000
TEXTILE/HABILLEMENT/CUIR	0,819	2,232	1,410	0,321	0,216	1,000
PRODUITS BOIS ET LIEGE	1,005	0,406	1,119	0,277	0,321	1,000
PAPIER ET IMPRIMERIE	0,962	0,200	0,871	1,964	0,610	1,000
CHIMIE ET PETROLE	0,756	0,291	0,595	1,955	2,400	1,000
PROD. MINERAUX NON METALLIQUES	1,244	0,281	0,347	0,990	0,513	1,000
METALLURGIE DE BASE	0,903	0,273	1,313	0,761	2,762	1,000
PROD. METALL. ET EQUIPEMENTS	1,142	0,523	0,767	1,537	1,830	1,000
AUTRES INDUSTRIES	0,848	0,636	1,811	1,267	0,090	1,000
INDUSTRIE MANUFACTURIERE	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

## ANNEXE II.3

DISTRICTS INDUSTRIALISES: INDUSTRIE MANUFACTURIERE  
 EMPLOI ET IND. SPECIALISATION, 1981 (28 Branches) Source: INE, RGP

EMPLOI	AVEIRO	BRAGA	PORTO	LISBOA	SETUBAL	CONTINENT
ALIMENTATION	6436	3272	15149	20807	7341	85216
BOISSONS	1502	195	2086	4603	899	13389
TABAC	0	0	5	1581	77	1681
TEXTILE	6643	56568	62689	7908	1876	167079
HABILLEMENT	5783	17373	30577	15935	6135	92589
CUIR	596	816	2217	1458	122	8138
CHAUSSURE	16371	2647	9416	1236	138	31466
PROD. BOIS ET LIEGE	16807	3925	9970	4286	6571	66824
ANEUBLEMENT	3431	3474	25147	6506	1284	46958
PAPIER	4066	578	2467	2904	1789	17560
IMPRIMERIE	1231	818	7802	16259	2058	31338
PROD. CHIMIQUES P/IND	1157	124	1255	2734	4582	11925
AUTRES PROD. CHIMIQUES	1994	356	6417	18900	4626	34242
RAFF. PETROLE	83	20	2171	3249	1116	6735
DERIVES PETROLE/CHARBON	8	0	85	1496	878	2477
CAOUTCHOUC	477	1364	2083	1336	768	7636
MATIERES PLASTIQUES	1212	722	1939	3422	255	12170
PORCELAINE	3850	1671	2622	2814	659	20242
VERRE	485	94	1303	2774	240	12704
AUTRES PROD. MIN. NON MET	4442	1987	2019	7041	2142	32057
METALLURGIE FER/ACIER	2025	269	2693	1242	3667	12866
METALLURGIE NON FERREUX	206	158	16124	510	260	17522
PRODUITS METALLIQUES	20177	7764	14282	23927	8144	96924
MACH. NON ELECTRIQUES	1979	2154	6492	16392	4381	35898
MACH. ET MAT. ELECTRIQUE	1896	4292	7665	15202	3327	35127
MATERIEL DE TRANSPORT	4655	348	3998	12790	18245	46663
INSTRUMENTS PRECISION	35	629	582	1249	545	3877
AUTRES INDUSTRIES	2539	1668	8489	11518	3051	32779
INDUSTRIE MANUFACTURIERE	110086	113286	247664	210079	85176	984002

ANNEXE 11.3 (cont.)

IND. SPECIALISATION	AVEIRO	BRAGA	PORTO	LISBOA	SETUBAL	CONTINENT
ALIMENTATION	0,675	0,334	0,706	1,144	0,995	1,000
BOISSONS	1,009	0,127	0,623	1,620	0,780	1,000
TABAC	0,000	0,000	0,012	4,405	0,529	1,000
TEXTILE	0,355	2,941	1,491	0,222	0,130	1,000
HABILLEMENT	0,558	1,630	1,312	0,806	0,765	1,000
CUIR	0,655	0,871	1,082	0,839	0,173	1,000
CHAUSSURE	4,650	0,731	1,189	0,184	0,851	1,000
PROD. BOIS ET LIEGE	2,248	0,510	0,593	0,300	1,136	1,000
AMEUBLEMENT	0,653	0,643	2,128	0,649	0,316	1,000
PAPIER	2,070	0,206	0,558	0,775	1,177	1,000
IMPRIMERIE	0,351	0,227	0,989	2,430	0,759	1,000
PROD. CHIMIQUES P/IND	0,867	0,090	0,418	1,074	4,439	1,000
AUTRES PROD. CHIMIQUES	0,521	0,090	0,745	2,585	1,561	1,000
RAFF. PETROLE	0,110	0,026	1,201	2,260	1,914	1,000
DERIVES PETROLE/CHARBON	0,029	0,000	0,136	2,829	4,095	1,000
CAOUTCHOUC	0,558	1,552	1,084	0,820	1,162	1,000
MATIERES PLASTIQUES	0,890	0,515	0,633	1,317	0,242	1,000
PORCELAINE	1,700	0,717	0,515	0,651	0,376	1,000
VERRE	0,341	0,064	0,408	1,023	0,218	1,000
AUTRES PROD. MIN. NON MET	1,239	0,530	0,250	1,029	0,772	1,000
METALLURGIE FER/ACIER	1,407	0,182	0,832	0,452	3,293	1,000
METALLURGIE NON FERREUX	0,105	0,078	3,656	0,136	0,171	1,000
PRODUITS METALLIQUES	1,861	0,696	0,585	1,156	0,971	1,000
MACH. NON ELECTRIQUES	0,493	0,521	0,719	2,139	1,410	1,000
MACH. ET MAT. ELECTRIQUE	0,482	1,061	0,867	2,027	1,094	1,000
MATERIEL DE TRANSPORT	0,892	0,065	0,340	1,284	4,517	1,000
INSTRUMENTS PRECISION	0,091	1,409	0,596	1,509	1,624	1,000
AUTRES INDUSTRIES	0,692	0,442	1,019	1,646	1,075	1,000
INDUSTRIE MANUFACTURIERE	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

## ANNEXE II.4

## DISTRICTS: INDUSTRIE MANUFACTURIERE - EVOLUTION DE L'EMPLOI

Source: 1970 et 1981, RGP; 1977 et 1983, Statistiques Industrielles

	1970	1981	81/70 (1)	1977	1983	83/77 (1)
AVEIRO	75265	110086	3,5%	69316	78821	2,2%
BEJA	4920	4355	-1,1%	1764	1755	-0,1%
BRAGA	78535	113286	3,4%	78593	83488	2,8%
BRAGANCA	2485	3103	2,3%	1074	1132	0,9%
CASTELO BRANCO	17230	18293	0,5%	14055	13906	-0,2%
COIMBRA	22345	31798	3,3%	22133	22380	0,2%
EVORA	9395	9728	0,3%	6542	6148	-1,0%
FARO	15165	13150	-1,3%	10874	8994	-3,1%
GUARDA	9820	12093	1,9%	9117	8442	-1,3%
LEIRIA	32395	47942	3,6%	33881	36784	1,4%
LISBOA	133695	210079	4,2%	137815	130774	-0,9%
PORTALEGRE	5690	6504	1,2%	4843	4819	-0,1%
PORTO	187410	247664	2,6%	155463	165107	1,0%
SANTAREM	27615	38325	3,0%	24150	25596	1,0%
SETUBAL	57275	85176	3,7%	59636	60680	0,3%
VIANA DO CASTELO	8495	11801	3,0%	7598	7100	-1,1%
VILA REAL	4430	5417	1,8%	2768	2600	-1,0%
WISEU	10980	15282	3,0%	6902	7907	2,3%
CONTINENT	703065	984002	3,1%	638524	666425	0,7%

(1) taux annuel moyen composé

## ANNEXE II.5

## DISTRICTS INDUSTRIALISES: INDUSTRIE MANUFACTURIERE

EMPLOI, 1977 et 1983 (pour analyse SHIFT-SHARE)

Source: INE, Statistiques Industrielles

EMPLOI, 1977	AVEIRO	BRAGA	PORTO	LISBOA	SETUBAL	PORTUGAL (1)
ALIMENTATION/BOISSONS/TABAC	7651	2113	15686	23374	6888	92879
TEXTILE/HABILLEMENT/CUIR	15822	52877	64897	13496	3615	184928
PRODUITS BOIS ET LIEGE	13369	2391	14623	5225	6395	62034
PAPIER ET IMPRIMERIE	4622	881	8594	13745	2110	40443
CHIMIE ET PETROLE	5059	2067	12837	23008	6334	59259
PROD. MINERAUX NON METALLIQUES	7530	950	5595	12134	3158	56755
METALLURGIE DE BASE	2341	843	6762	1557	5366	19074
PROD. METALL. ET EQUIPEMENTS	12607	7569	25208	44059	25653	130109
AUTRES INDUSTRIES	315	902	1261	417	117	3051
INDUSTRIE MANUFACTURIERE	69316	78593	155463	137615	59636	647724

EMPLOI, 1983	AVEIRO	BRAGA	PORTO	LISBOA	SETUBAL	PORTUGAL (1)
ALIMENTATION/BOISSONS/TABAC	8556	2490	16067	20171	6532	88154
TEXTILE/HABILLEMENT/CUIR	18216	62361	73963	13092	3575	208896
PRODUITS BOIS ET LIEGE	13291	2049	11778	3818	4531	53155
PAPIER ET IMPRIMERIE	5872	859	9839	15357	N.A.	43616
CHIMIE ET PETROLE	5295	2611	12220	21708	8751	60581
PROD. MINERAUX NON METALLIQUES	9383	1025	4889	11083	3177	56530
METALLURGIE DE BASE	2599	976	6831	1755	6050	20336
PROD. METALL. ET EQUIPEMENTS	16166	10412	28485	43374	25870	142287
AUTRES INDUSTRIES	243	697	1035	416	N.A.	2478
INDUSTRIE MANUFACTURIERE	78021	83480	165107	130774	60680	676033

(1) Continent, Azores et Madere



## ANNEXE II.6

DISTRICTS: DONNEES DEMOGRAPHIQUES Source: INE, RGP

	POPULATION RESIDENTE				VARIATION DE LA POP. RESIDENTE			DENSITE
	1950	1960	1970	1981	60/50	70/60	81/70	Hab/km <sup>2</sup> 1981
AVEIRO	483396	524592	548839	622988	8,5%	4,5%	13,7%	222
BEJA	291824	276895	284816	188420	-4,9%	-26,0%	-8,0%	18
BRAGA	546382	596768	612710	708924	9,2%	2,7%	15,7%	265
BRAGANCA	228358	233441	179763	184252	2,2%	-23,0%	2,5%	28
CAST BRANCO	324577	316536	255575	234230	-2,5%	-19,3%	-8,4%	35
COIMBRA	438689	433656	401160	436324	-1,1%	-7,5%	8,8%	111
EVORA	221881	219916	178538	180277	-0,9%	-18,8%	1,0%	24
FARO	328231	314841	268440	323534	-4,1%	-14,7%	20,5%	65
GUARDA	307667	282686	213538	205631	-8,1%	-24,4%	-3,7%	57
LEIRIA	395998	404580	379429	420229	2,1%	-6,2%	10,8%	120
LISBOA	1222471	1382959	1577390	2069467	13,1%	14,1%	31,2%	750
PORTALEGRE	200430	188482	145929	142905	-6,0%	-22,6%	-2,1%	24
PORTO	1053522	1193368	1312392	1562287	13,3%	10,0%	19,0%	652
SANTAREM	460193	461707	430885	454123	0,3%	-6,7%	5,4%	67
SETUBAL	325646	377186	467946	650326	15,8%	24,1%	40,7%	130
V CASTELO	279486	277748	251219	256814	-0,6%	-9,6%	2,2%	114
VILA REAL	319423	325358	267079	264381	1,9%	-17,9%	-1,0%	61
VISEU	494628	482416	413366	423648	-2,5%	-14,3%	2,5%	65
CONTINENT	7921913	8292975	8108214	9336760	4,7%	-2,2%	15,2%	105

## ANNEXE II.6 (cont.)

	POPULATION CENTRES URBAINS (1)				TAUX D'URBANISATION			
	1950	1960	1970	1981	1950	1960	1970	1981
AVEIRO	13423	41435	46641	57920	2,8%	7,9%	8,5%	9,3%
BEJA	14059	15702	15909	19643	4,8%	5,7%	7,8%	10,4%
BRAGA	50447	64206	74806	95359	9,2%	10,8%	12,2%	13,5%
BRAGANCA	8245	8875	10001	14181	3,6%	3,5%	5,6%	7,7%
CAST BRANCO	33479	37929	46179	43063	10,3%	12,0%	10,1%	10,4%
COIMBRA	52463	57168	67342	87218	12,0%	13,2%	16,8%	20,0%
EVDRA	25678	24144	24003	34851	11,6%	11,0%	13,4%	19,3%
FARO	46289	47055	42115	77900	14,1%	14,9%	15,7%	24,1%
GUARDA	7704	9094	10012	14040	2,5%	3,2%	4,7%	6,8%
LEIRIA	27219	29469	33748	43977	6,9%	7,3%	8,9%	10,5%
LISBOA	783226	900707	1061260	1320966	64,1%	65,1%	67,3%	64,2%
PORTALEGRE	21331	22759	21254	28028	10,6%	12,1%	14,6%	19,6%
PORTO	365400	450189	479823	558604	34,7%	37,7%	36,6%	35,0%
SANTAREM	13114	16449	40737	44760	2,8%	3,6%	9,5%	9,9%
SETUBAL	91726	151068	208078	332863	28,2%	40,1%	44,5%	50,6%
V CASTELO	14023	14371	13451	15190	5,0%	5,2%	5,4%	5,9%
VILA REAL	20571	23419	20529	24326	6,4%	7,2%	7,7%	9,2%
VISEU	13190	16961	16636	20070	2,7%	3,5%	4,0%	4,7%
CONTINENT	1601506	1930200	2232524	2640959	20,2%	23,3%	27,5%	30,4%

(1) capitaux de districts et agglomerats 10000 et + hab.

## ANNEXE II.7

DISTRICTS: TAUX DE SALARISATION, 1970 Source: INE, RGP 1970

travailleurs au compte d'autrui / emploi total (valeurs exprimées en pourcentage)

	AVEIRO	BEJA	BRAGA	BRAGANCA	CAST BRANCO	COIMBRA	
AGR/SILV/PECHE	31,9	77,2	30,7	39,0	59,4	46,9	
IND.EXTRACTIVES	94,6	99,6	89,4	98,8	98,5	91,6	
IND.MANUFACT.	91,0	70,6	91,6	53,0	88,7	86,2	
ELECT/GAZ/EAU	95,5	100,0	94,6	95,8	97,3	95,9	
BAT/TR.PUBLICS	87,1	92,9	91,4	85,1	92,4	92,2	
COMM.ET HOTEL.	47,7	48,5	56,5	31,3	42,7	50,6	
TRANSP/COMMUN.	91,0	88,0	89,4	80,3	89,2	93,6	
BANQUES/ASS/IMM.	91,7	88,7	87,0	98,3	92,8	91,4	
ADMINIST/AUT.SERV.	88,3	84,5	85,8	84,7	86,2	90,8	
TOTAL ACTIVITE	70,4	76,3	68,5	47,8	71,0	67,9	
	EVORA	FARO	GUARDA	LEIRIA	LISBOA	PORTALEGRE	
AGR/SILV/PECHE	87,6	56,6	40,8	45,6	61,6	83,1	
IND.EXTRACTIVES	98,7	93,8	86,7	87,0	92,3	66,7	
IND.MANUFACT.	83,0	88,4	84,2	91,0	90,7	80,0	
ELECT/GAZ/EAU	100,0	100,0	100,0	95,6	98,0	100,0	
BAT/TR.PUBLICS	93,6	90,9	87,5	88,9	90,0	95,8	
COMM.ET HOTEL.	51,4	57,3	52,7	49,5	72,1	43,1	
TRANSP/COMMUN.	93,2	83,9	82,6	90,4	95,1	94,5	
BANQUES/ASS/IMM.	96,4	91,0	87,5	90,7	95,5	95,7	
ADMINIST/AUT.SERV.	87,8	85,1	85,7	87,3	93,0	88,1	
TOTAL ACTIVITE	84,3	69,8	56,6	67,0	86,4	81,7	
	PORTO	SANTAREM	SETUBAL	V CASTELO	VILA REAL	UISEU	CONTINENT
AGR/SILV/PECHE	37,9	72,7	81,5	22,1	44,4	40,1	50,8
IND.EXTRACTIVES	94,2	78,0	96,7	79,3	94,0	95,2	94,6
IND.MANUFACT.	91,4	86,6	94,0	74,3	68,6	73,2	89,7
ELECT/GAZ/EAU	96,4	92,6	98,2	96,9	90,7	87,1	96,9
BAT/TR.PUBLICS	92,5	92,6	93,3	85,8	92,8	89,7	90,9
COMM.ET HOTEL.	67,9	46,3	93,6	42,7	44,4	43,2	61,4
TRANSP/COMMUN.	94,2	93,1	96,5	84,9	91,4	89,0	93,3
BANQUES/ASS/IMM.	93,1	92,0	97,7	88,7	85,4	89,9	94,3
ADMINIST/AUT.SERV.	91,2	89,0	91,0	82,6	87,3	85,3	90,2
TOTAL ACTIVITE	82,3	78,3	87,4	40,7	54,6	52,5	74,6

## ANNEXE II.7 (cont.)

DISTRICTS: TAUX DE SALARISATION, 1981 Source: INE, R6P 1981

travailleurs au compte d'autrui / emploi total (valeurs exprimées en pourcentage)

	AVEIRO	BEJA	BRAGA	BRAGANCA	CAST BRANCO	COIMBRA	
AGR/SILV/PECHE	23,1	59,3	29,7	31,6	38,4	27,6	
IND. EXTRACTIVES	91,6	98,3	77,2	97,5	99,4	98,5	
IND. MANUFACT.	91,1	72,3	93,1	66,9	90,1	88,0	
ELECT/GAZ/EAU	88,5	90,2	95,3	94,3	89,4	96,6	
BAT/TR. PUBLICS	78,5	90,1	86,3	81,8	96,4	85,0	
COMM. ET HOTEL.	48,4	48,8	55,2	37,9	43,9	52,7	
TRANSP/COMMUN.	89,4	87,5	88,4	81,0	87,1	92,1	
BANQUES/ASS/IMM.	90,8	94,9	89,8	90,4	92,0	88,6	
ADMINIST/AUT. SERV.	91,3	92,2	92,6	93,2	92,3	93,8	
TOTAL ACTIVITE	72,6	78,8	77,0	54,3	69,0	78,0	
	EVORA	FARO	GUARDA	LEIRIA	LISBOA	PORTALEGRE	
AGR/SILV/PECHE	66,6	44,0	27,4	33,2	54,5	64,7	
IND. EXTRACTIVES	90,3	90,7	90,8	88,0	88,6	93,8	
IND. MANUFACT.	81,9	84,3	85,7	90,2	92,5	83,1	
ELECT/GAZ/EAU	94,7	90,8	95,0	98,4	98,4	94,6	
BAT/TR. PUBLICS	85,3	81,5	82,5	88,9	64,3	89,7	
COMM. ET HOTEL.	48,6	64,5	35,1	52,5	71,5	45,7	
TRANSP/COMMUN.	90,1	92,3	81,8	88,4	94,4	90,2	
BANQUES/ASS/IMM.	94,2	87,7	93,2	90,3	91,5	94,9	
ADMINIST/AUT. SERV.	92,4	90,2	91,4	90,3	94,6	92,8	
TOTAL ACTIVITE	76,3	71,1	57,0	69,4	87,1	75,9	
	PORTO	SANTAREM	SETUBAL	V CASTELO	VILA REAL	UISEU	CONTINENT
AGR/SILV/PECHE	33,7	56,3	59,1	18,7	38,3	38,8	37,9
IND. EXTRACTIVES	86,4	85,8	94,5	81,7	98,7	94,4	98,9
IND. MANUFACT.	91,7	87,7	94,8	83,4	77,3	82,2	98,9
ELECT/GAZ/EAU	97,7	94,8	98,4	93,8	96,8	92,9	96,5
BAT/TR. PUBLICS	85,5	86,9	86,6	88,5	86,3	84,9	84,5
COMM. ET HOTEL.	65,0	46,8	61,8	45,8	44,4	47,8	61,2
TRANSP/COMMUN.	93,6	92,9	96,4	87,4	84,6	85,6	92,7
BANQUES/ASS/IMM.	91,1	92,0	96,6	98,4	91,4	91,4	91,6
ADMINIST/AUT. SERV.	92,6	91,8	94,2	91,4	93,8	92,8	93,2
TOTAL ACTIVITE	83,2	75,7	86,8	51,5	58,8	55,7	76,8

## ANNEXE II.8

EXPLOITATIONS AGRICOLES/FORESTIERES  
PAR CLASSES DE SURFACE AGRICOLE, 1979

Source: INE, Recensement Agricole du Continent

	0 à <0,5 ha	0,5 à <1 ha	1 à <2 ha	2 à <5 ha	5 à <20 ha	20 ha et plus	TOTAL
AVEIRO	29873	18596	10924	5235	859	41	65528
BEJA	1247	1725	2315	3647	5437	3934	18305
BRAGA	22303	13172	9977	7813	1892	50	55207
BRAGANCA	1788	4738	6015	9861	10184	1334	33920
CAST BRANCO	11179	10543	7682	5821	2817	704	38746
COIMBRA	24221	24600	13626	5879	1159	106	69591
EVORA	1999	1992	2088	2631	2250	1260	12220
FARO	5106	6531	6487	7745	5779	731	32379
GUARDA	5155	10146	8342	8815	5270	626	38354
LEIRIA	24842	17761	12396	7982	2169	196	65266
LISBOA	6975	9002	9734	10437	4266	745	41159
PORTALEGRE	2871	2766	2572	3009	2719	1448	15385
PORTO	25393	12207	8182	6581	2185	54	54602
SANTAREM	17691	16815	13495	11112	5584	1365	66062
SETUBAL	5243	3045	2735	2918	2236	961	17138
V DO CASTELO	15905	15162	8146	2417	261	20	41911
VILA REAL	7290	11441	10063	9738	4651	278	43461
VISEU	19863	25979	17031	9235	2333	224	74665
CONTINENT	228944	206221	151810	120796	62051	14077	783899

## ANNEXE III.1

## TYPOLOGIE DES "CONCELHOS" DE LA REGION NORD LITORAL

	TX.D'INDUS- TRIALISATION (1)	COEFF.DE SPE- CIALISATION (2)	TX.D'URBA- NISATION (3)	DENSITE DEMOGRAP. (4)
(NORD LIT.)	(0,852)	(0,217)	(0,332)	(335)
"CONCELHO"				
TYPE I - SYSTEMES COMPLEXES				
PORTO	0,996	0,185	1,000	7858
S.J.MADEIRA	0,991	0,316	1,000	2028
ESPINHO	0,986	0,293	0,480	1513
V.N.GAIA	0,975	0,140	0,482	1325
VALONGO	0,974	0,270	0,457	880
GONDOMAR	0,972	0,231	0,488	981
MAIA	0,968	0,284	0,841	976
MATOSINHOS	0,962	0,173	0,535	2191
BRAGA	0,936	0,249	0,502	684
OLIV.AZEMEIS	0,885	0,268	0,121	384

## ANNEXE III.1 (cont.)

## TYPE II - SYSTEMES MONOSPECIALISES

V.N.FAMALICAO	0,946	0,446	0,030	528
SANTO TIRSO	0,944	0,477	0,100	452
VILA DA FEIRA	0,938	0,411	0,247	513
GUIMARAES	0,924	0,569	0,165	570
PACOS FERREIRA	0,916	0,523	0,000	560
PAREDES	0,882	0,801	0,000	432
LOUSADA	0,853	0,448	0,000	378
VILA DO CONDE	0,821	0,396	0,320	431
FELGUEIRAS	0,812	0,478	0,000	403

## TYPE III - ESPACES DE TRANSITION

VIANA DO CASTELO	0,798	0,210	0,188	254
FAFE	0,778	0,565	0,145	209
BARCELOS	0,742	0,476	0,100	274
PENAFIEL	0,740	0,365	0,090	302
POVOA DO VARZIM	0,738	0,439	0,437	662
POVOA DO LANHOSO	0,693	0,395	0,000	160
AMARANTE	0,684	0,595	0,088	181
ESPOSENDE	0,670	0,528	0,243	301
MARCO CANAVEZES	0,661	0,276	0,000	228
AMARES	0,655	0,411	0,000	201
VALE DE CAMBRA	0,619	0,520	0,000	166
VALENCA	0,601	0,183	0,177	119
CAMINHA	0,601	0,407	0,000	116

ANNEXE III.1 (cont.)

TYPE IV - ESPACES RURAUX

VILA VERDE	0,596	0,383	0,000	196
CASTELO DE PAIVA	0,579	0,672	0,000	149
BAÍAO	0,551	0,893	0,000	139
V.N.CERVEIRA	0,532	0,387	0,000	80
VIEIRA DO MINHO	0,500	0,643	0,000	81
AROUCA	0,494	0,542	0,093	73
PONTE DE LIMA	0,454	0,561	0,060	136
MONDIM DE BASTO	0,452	0,595	0,000	58
TERRAS DE BOURO	0,451	0,800	0,000	37
MONCAO	0,426	0,561	0,000	113
CAB.DE BASTO	0,421	0,725	0,000	79
CEL.DE BASTO	0,381	0,775	0,000	125
PONTE DA BARCA	0,354	0,454	0,000	76
MELGACO	0,326	0,680	0,000	55
PAREDES DE COURA	0,308	0,600	0,000	82
ARCOS VALDEVEZ	0,297	0,426	0,000	70

$$(1) \text{ TX INDUSTRIALISATION} = \frac{X_{II} + X_{III}}{X_{I} + X_{II} + X_{III}}$$

X: Emploi

I: Secteur Primaire

II: Secteur Secondaire

III: Secteur Tertiaire



ANNEXE III.1 (cont.)

$$(2) \text{ COEFFICIENT SPECIALISATION ZONE } j = \frac{1}{2} \left( \frac{\sum_i X_{ij}}{\sum_i X_{ij}} - \frac{\sum_j X_{ij}}{\sum_j \sum_i X_{ij}} \right)$$

(par rapport au Continent)

X: Emploi

i: Branche Industrielle

j: "Concelho"

$$(3) \text{ TX URBANISATION} = \frac{Pu}{Pr}$$

Pr : Population Résidente

Pu : Population Résidente dans des lieux de 2000 habitants et plus

(4) DENSITE DEMOGRAPHIQUE : Habitants par Km<sup>2</sup>

Note: les données concernant les indicateurs 1, 3 et 4 sont tirées du Recensement Général de la Population, 1981 (INE); celles concernant l'indicateur 2, de "Quadros do Pessoal", 1984 (Min. du Travail).

## BIBLIOGRAPHIE

- ADEFI/GRECO ed. (1984): "Régions et politique industrielle", Economica, Paris.
- AGLIETTA, Michel (1976): "Régulation et crises du capitalisme", Calmann-Lévy, Paris.
- AGLIETTA, Michel et BRENDER, Anton (1984): "Les métamorphoses de la société salariale", Calmann-Lévy, Paris.
- AMENDOLA, M. (1983): "Un changement de perspective dans l'analyse du processus d'innovation", Notes et Etudes Documentaires, n°4727-4728, La Documentation Française, Paris.
- AMIN, Samir (1970): "L'accumulation à l'échelle mondiale", Anthropos, Paris.
- AYDALOT, Ph. ed. (1984): "Crise et espace", Economica, Paris.
- AYDALOT, Ph. (1984): "A la recherche de nouveaux dynamismes spatiaux", in AYDALOT ed. (1984), pp. 38-59.
- BAGNASCO, Arnaldo (1977): "Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano", Il Mulino, Bologna.
- BANQUE DU PORTUGAL: Rapport annuel, plusieurs années.
- BARNES, J.E. (1972): "Social networks", Addison Westley Module in Anthropology, n°26, Reading, Massachusset.
- BAUER, P.T. (1971): "Dissent on development", Weidenfeld and Nicolson, Londres, 2é ed. 1976.
- BECATTINI, Giacomo (1979): "Dal settore industrial al distretto industrial. Alcune considerazione sull'unitati di indagine del economia industrial", in Rivista di Economia e Politica Industrial, n°1, pp. 1-11.
- BERGER, S. et PIORE, M. (1980): "Dualism and discontinuity in industrial societies", Cambridge University Press.
- BESSA, Daniel (1986): "O processo inflacionário português, 1945 - 1980", thèse de Doctorat, Instituto Superior de Economia, Universidade Técnica de Lisboa, Lisbonne.
- BOYER, Robert et MISTRAL, Jacques (1978): "Accumulation, inflation et crise", Presses Universitaires de France, Paris.

- BOYER, Robert (1985): "Flexibilités des marchés du travail et/ou recherche d'un nouveau rapport salarial?", CEPREMAP, Paris.
- BOYER, Robert (1986): "La théorie de la régulation: une analyse critique", La Découverte, Paris.
- BRUTON, Henry (1985): "The search for a development economics", in World Development, vol.13, n°10/11.
- BRUTTI, M. (1982): "La nuova centralità delle economie locali", In Rassegna Economica, n°5 Sept/Oct., Naples.
- CABRAL, M.V. (1983): "A economia subterrânea vem ao de cima em Portugal", in Análise Social, n°76, Lisbonne.
- CAPECCHI, V. (1987): "Formation professionnelle et petite entreprise: le développement industriel à spécialisation flexible en Emilie-Romagne", In Formation Emploi, n°19, Juillet-Sept., La Documentation Française, Paris.
- CARRIERE, J.P. (1987): "Structures agraires et disparités régionales: Le cas du Portugal", in RERU, n°1, pp. 81-101.
- CASTELLS, Manuel (1987): "Mudança tecnológica, reestruturação económica e a nova divisão espacial do trabalho", in Sociedade e Território, n°6, Afrontamento, Porto.
- CORDOVIL et alii (1985): "Especialização internacional, regulação económica e regulação social - Portugal 1973/1983", Communication au Colloque Mudanças Sociais no Portugal de Hoje, Lisbonne.
- COSTA, Carlos et FIGUEIREDO, A.M. (1982): "Do subdesenvolvimento, vulgatas, rupturas e reconsiderações em torno de um conceito", Vol. I, Ed. Afrontamento, Porto.
- COSTA, Carlos et COSTA, José (1986): "Spatial variation of employment in Portugal", Communication au Colloque Sud Européen en Economie Théorique et Econométrie.
- COSTA, M.G. et FREIRE DE SOUSA, F. (1986): "Politique économique et mutations industrielles au Portugal depuis 1974", in Economie et Prospective Internationale, CEPII, janvier, Paris.
- COSTA, M.Teresa et TRULLEN, Joan (1987): "Décentrement productif et diffusion industrielle", Communication au Symposium Nouveaux Regards sur l'Industrialisation, Tunis, Décembre.
- COURLET, Claude (1981): "De la théorie du sous-développement aux hypothèses de la semi-industrialisation", thèse de Doctorat d'Etat ès Sciences Economiques, Université des Sciences Sociales de Grenoble.

- COURLET, Claude (1985): "Accumulation du capital, dynamiques sociales et restructurations industrielles dans les pays semi-industrialisés", avec la collab. de ASSOULINE, G. / BLANC, M. / CHAPONNIERE, J.R. / SILVA, M.R., IREP Développement, Grenoble.
- COURLET, Claude et JUDET, Pierre (1986): "Industrialisation et développement: la crise des paradigmes", in Revue Tiers-Monde, n°107, Juillet / Septembre, Paris.
- COURLET, Claude et JUDET, Pierre (1986b): "Nouveaux espaces de production en France et en Italie", in Les Annales de la Recherche Urbaine, n°29.
- COURLET, Claude et SILVA, Mário (1986): "Transitions industrielles en Espagne et au Portugal", in O Comportamento dos Agentes Económicos e a Reorientação da Política Económica, CISEP, Lisbonne.
- COURLET, Claude et PECQUEUR, Bernard (1987): "Industrialisation et action économique locale en Anjou et dans le Choletais", IREP/D, Notes et Documents, Grenoble.
- COURLET, Claude et PERNET, François (1987): "La question des systèmes productifs locaux", Notes et Documents, IREP/D, Grenoble.
- COURLET, Claude (1988): "Systèmes productifs territoriaux et développement local en Italie", Notes et Documents, IREP/D, Grenoble.
- DESTANNE DE BERNIS, G. et BYE, M. (+) (1977): "Relations économiques internationales", Vol. I, Echanges Internationaux, Dalloz, Paris.
- D.G.I. (1987): "Estudo do subsector algodoeiro, Bacia do Ave", Ministère de l'Industrie, Lisbonne.
- D.G.I. (1987b): "Competitividade comparada dos produtos têxteis portugueses no mercado comunitário", Ministère de l'Industrie, Lisbonne.
- DOMINGUES, A. et MARQUES, M.T. (1987): "Produção industrial, reprodução social e território", in Revista Crítica de Ciências Sociais, n°22, Coimbra.
- ECONOMIE ET HUMANISME (1986): "Nouveaux regards sur l'industrialisation", n°289, Mai-Juin, Lyon.
- FERNANDES, Lino; RIBEIRO, J.; RODRIGUES, E. (1977): "O sector exportador português e a internacionalização da produção", GEBEI, Lisbonne.

- FERNANDES, Lino; RIBEIRO, J.; RODRIGUES, E. (1983): "A especialização de Portugal em questão", IACEP/GEBEI, Banco de Fomento Nacional, Lisbonne.
- FERNANDES, Lino; RIBEIRO, F.; RIBEIRO, J.; RODRIGUES, E. (1986): "Trois économies sud-européennes dans la CEE à douze: l'Italie, l'Espagne et le Portugal", in Economie et Prospective Internationale, CEPII, janvier, Paris.
- FERRAO, Joao (1985): "Indústria e valorização do capital, uma análise geográfica", thèse de Doctorat, Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa, Lisbonne.
- FIGUEIREDO, A.M. coord. (1985): "A economia subterrânea e o exercício da política económica e social em Portugal", Instituto Damiao de Góis, Lisbonne.
- FIGUEIREDO, A.M. (1987): "Autonomia relativa da economia do desenvolvimento ou diferentes reconsiderações do económico?", in Estudos de Economia, vol. III, n°4, Lisbonne.
- FRANK, A.G. (1970): "Le développement du sous-développement: Amérique Latine", Maspero, Paris.
- FREIRE DE SOUSA, F. (1983): "Contrainte extérieure et régulation macroéconomique dans les économies semi-industrialisées: le cas du Portugal", thèse de Doctorat de troisième cycle, Université de Paris, Pantheon, Sorbonne.
- FREMONT, A. (1976): "La région, espace vécu", PUF, Paris.
- FRIEDMANN, J. et WEAVER, C. (1978): "Territory and function: the evolution of regional planning", E. Arnold Publication, Londres.
- FUA, Giorgio et ZACCHIA, C. (1983): "Industrializzazione senza fratture", Il Mulino, Bologna.
- FUA, Giorgio (1985): "Les voies diverses du développement en Europe", in Annales ESC, Mai-Juin, n°3, pp. 579-603.
- GANNE, Bernard (1987): "Transformation des PME, étude du cas d'Annonay", GLYSI, Lyon.
- GAROFOLI, G., ed. (1983): "L'industrializzazione diffusa in Lombardia", Franco Angeli, Milano.
- GAROFOLI, G. (1983b): "Sviluppo regionale e ristrutturazione industriale: il modello italiano degli anni '70", in Rassegna Economica, n°6, Nov./Déc.
- GERALDES, M. (1913): "Monografia sobre a indústria do linho no Distrito de Braga", Coimbra.

- HENRIQUES, J.M. (1978): "Os municípios e a promoção do desenvolvimento: reforço da integração funcional ou territorial?", Mémoire de Master en Planification Régionale et Urbaine, Université Technique de Lisbonne.
- HIRSCH, F. (1976): "Social limits of growth", Harvard.
- HIRSCHMANN, A.O. (1958): "The strategy of economic development", New Haven, Yale University Press; nouv. édition, 1978, The Norton Library, New York.
- HIRSCHMANN, A.O. (1984): "L'économie comme science morale et politique", Gallimard, Le Seuil, Paris.
- HOSELITZ, B. (1962): "Sociological aspects of economic growth", Glencoe, Illinois, The Free Press.
- HOUSSEL, J.P. (1984): "L'industrialisation spontanée face à la crise de 1973 en Europe Occidentale", in Revue Géographique de Lyon, vol.59, n°4.
- HOUSTON (1967): "The shift and share analysis of regional growth: a critique", in Southern Economic Review, Avril.
- IAPMEI (1986): "As PME é o desafio da modernização", IAPMEI, Lisbonne.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTATISTICA: "Recenseamento Geral da População", années de 1960, 1970 et 1981.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTATISTICA: Statistiques Industrielles, plusieurs années.
- IREP (1981): "La semi-industrialisation", Cahiers IREP Développement, n°1, Grenoble.
- ITAKURA, Katsutaka (1988): "Les industries locales au Japon", in Revue de Géographie de Lyon, vol.63, 1, Lyon.
- JUDET, Pierre (1981): "Les nouveaux pays industriels", Les Editions Ouvrières, Paris.
- JUDET, Pierre (1981b): "A propos de la semi-industrialisation", in IREP(1981).
- KRISTENSEN, P.H. et SABEL, Charles (1987): "The agrarian background of the small-holders' republic", MIT, Cambridge, non publié.
- KUZNETZ, Simon (1966): "Modern economic growth", Yale University Press, New Haven.

- LEBORGNE, Danièle et LIPIETZ, Alain (1987): "New technologies, new modes of regulation: some spatial implications", CEPREMAP, Couverture Orange n°8726, Paris.
- LEIBENSTEIN, Harvey (1968): "Entrepreneurship and development", in American Economic Review, Papers and Proceedings, vol. LVIII, n°2.
- LEWIS, Jim et WILLIAMS, Allan (1987): "Productive decentralization or indigenous growth? small manufacturing enterprises and regional development in Central Portugal", in Regional Studies, Vol.21.4, pp.343-361.
- LEWIS, W.A. (1954): "Economic development with unlimited supplies of labor", The Manchester School of Economic and Social Studies, Mai.
- LIPIETZ, Alain (1977): "Le capital et son espace", Maspero, Paris.
- LIPIETZ, Alain (1979): "Crise et inflation: pourquoi?", Maspero, Paris.
- LIPIETZ, Alain (1983): "Le monde enchanté. De la valeur à l'envol inflationniste", Ed. La Découverte, Paris.
- LIPIETZ, Alain (1985): "Mirages et miracles. Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers Monde", Editions La Découverte, Paris.
- LIPIETZ, Alain (1985b): "Le national et le régional: quelle autonomie face à la crise capitaliste mondiale?", CEPREMAP, Cahiers n°8521, Paris.
- MAGALHAES, M.M. (1984): "A pluriactividade no Vale do Ave", CCRN, Ministère du Plan, Porto.
- MARQUES, Alfredo (1980): "La politique économique portugaise dans la période de la Dictature (1926 - 1974) - analyse de trois stratégies de l'Etat", thèse de Doctorat de troisième cycle, IREP, Université des Sciences Sociales de Grenoble.
- MARQUES, Alfredo et ROMAO, António (1983): "Croissance et crise de l'économie portugaise (1960-1982)", in Estudos de Economia, vol.IV, n°1, pp.51-73, Lisbonne.
- MARSHALL, Alfred (1892): "Elements of economics of industry", MacMillan and Co Ltd, Londres; nouv. ed., 1964, S.Martin's Press, New York.
- MARSHALL, Alfred (1919): "Industry and trade", MacMillan and Co Ltd, Londres.

- MARTINS PEREIRA, J. (1974): "Indústria, ideologia e quotidiano, ensaio sobre o capitalismo em Portugal", Ed. Afrontamento, Porto.
- MARTORELL, Francisco (1987): "La industrialización local en España", in MOPU ed. (1987), pp. 127-137.
- MATEUS, Augusto (1983): "Economia portuguesa: que crise?", in Economia e Socialismo, nº59, Lisbonne.
- MEGERLE, Klaus (1982): "Wuerttemberg im industrialisierungsprozess deutschlands", Klett-Cotta, Stuttgart.
- MINISTERIO DO TRABALHO: "Quadros de Pessoal", plusieurs années.
- MOPU ed. (1987): "Industrialización en áreas rurales", SIAR 85, Madrid.
- MORISHIMA, M. (1982): "Why has Japan succeeded; western technology and the japanes ethos", Cambridge University Press, Cambridge.
- MURTEIRA, Mário (1979): "Desenvolvimento, subdesenvolvimento e o modelo português", Editorial Presença, Lisbonne.
- MURTEIRA, Mário (1984): "Estado, crise e regulação, uma reflexao sobre a experiência portuguesa", in Análise Social, nº80, pp.29-39, Lisbonne.
- MYRDALL, G. (1957): "Théorie économique et pays sous-développés", ed. française, Présence Africaine, Paris, 1959.
- NURKSE, Ragnar (1952): "Problems of capital formation in underdeveloped countries", Basil Blackwell, Oxford.
- OCDE (1986): "Portugal, études économiques, 1985/1986", Paris (également, même publication relative à d'autres années).
- OMINAMI, Carlos (1986): "Le Tiers Monde dans la crise", Editions La Découverte, Paris.
- PECQUEUR, Bernard (1986): "Quelles politiques industrielles locales?", Notes et Documents, IREP Développement, Grenoble.
- PECQUEUR, Bernard (1987): "De l'espace fonctionnel à l'espace-territoire", thèse de Doctorat d'Etat ès Sciences Economiques, Université des Sciences Sociales de Grenoble.



- PECQUEUR, Bernard et SILVA, Mário (1988): "Industrialisation diffuse et développement", communication présentée au Workshop on depressed regions in the mediterranean european countries and endogenous development, Scilla, 2/3/4 juin 88; Notes et Documents, n°27, IREP Développement, Université des Sciences Sociales de Grenoble.
- PERROUX, François (1952): "Trois outils pour l'analyse du sous-développement", Cahiers de l'ISEA, série F, n°1.
- PIORE, Michael et SABEL, Charles (1984): "The second industrial divide", Basic Books, New York.
- PLANQUE, Bernard (1984): "Technologies nouvelles et reorganisation spatiale", in AYDALOT, Ph. ed. (1984), pp. 98-121, Paris.
- PLANQUE, Bernard (1984b): "Télématique et reorganisation spatiale de l'industrie", in ADEFI/GRECO ed. (1984), pp. 25-38, Paris.
- PREBISCH, Raul (1959): "Commercial policies in the underdeveloped countries", in American Economic Review, Papers and Proceedings, Mai, pp. 251-273.
- RAMOS DOS SANTOS, A. (1977): "Desenvolvimento monopolista em Portugal (fase 1968-73): estruturas fundamentais", in Análise Social, n°49, pp.69-95, Lisbonne.
- RAVEYRE, M.F. et SAGLIO, Jean (1984): "Les systèmes industriels localisés: éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industrielles", in Revue Sociologique du Travail, n°2.
- REIS, José (1985): "Modos de industrialização, força de trabalho e pequena agricultura. Para uma análise das articulações entre a acumulação e a reprodução", in Revista Crítica de Ciências Sociais, n°15/16/17, Coimbra.
- REIS, José (1986): "Modos de regulação regional, iniciativa empresarial local e pequena agricultura complementar", in O comportamento dos agentes económicos e a reorientação da política económica, CISEP, Lisbonne.
- REIS, José (1987): "Os espaços da industrialização - notas sobre a regulação macroeconómica e o nível local", In Revista Crítica de Ciências Sociais, n°22, Coimbra.
- RICHARDSON, H.W. (1977): "The new urban economics and alternatives", Pion, Londres.
- ROCHA, Edgar (1981): "Especialização e crescimento económico: alguns aspectos do caso português no período de 1960-1974", in Análise Social, n°66, Lisbonne.

- ROCHA, Edgar (1984): "Crescimento económico em Portugal nos anos 1960-73: alteração estrutural e ajustamento da oferta à procura de trabalho", in Análise Social, n°84, pp. 621-644, Lisbonne.
- RODAN, P. ROSENSTEIN (1943): "Problems of industrialization of eastern and western Europe", in Economic Journal, n°53, Juillet / Septembre.
- RODRIGUES, M. Joao (1985): "O mercado de trabalho nos anos 70: das tensoes aos metabolismos", in Análise Social, n°87/88/89, pp.679-733, Lisbonne.
- RODRIGUES, M. Joao (1985b): "Trabalho oculto e processos de submersão", in FIGUEIREDO, A., coord. (1985).
- ROMAO, António (1981): "Intégration économique européenne et systèmes productifs nationaux, le cas portugais", thèse de Doctorat de troisième cycle, IREP, Université des Sciences Sociales de Grenoble.
- ROQUE AMARO, R. (1980): "Développement et industrialisation de l'économie portugaise, dans le contexte de la division internationale du travail", thèse de Doctorat de troisième cycle, IREP, Université des Sciences Sociales de Grenoble.
- ROSTOW, W.W. (1960): "The stages of economic growth", Cambridge University Press, 1960.
- ROUX, B. (1986): "L'agriculture portugaise: le petit poucet de l'Europe verte", in Economie et Finances Agricoles, Avril, Paris.
- SABEL, Charles (1987): "The reemergence of regional economies", Symposium Nouveaux Regards sur l'Industrialisation, Tunis, 14/17 Décembre.
- SALVADORI, D. (1984): "Les systèmes productifs régionaux: vers une autre dynamique économique", in ADEFI/GRECO ed. (1984), pp. 1-6, Paris.
- SAMPAIO, A. (1884): "Relatório da exposição industrial de Guimarães em 1884", Porto.
- SAYER, A. (1985): "New development been manufacturing and their spatial implications: from flexible manufacturing to just-time", Lesbos Conference on Spatial Structure and Social Process.
- SCHUMPETER, Joseph (1934): "The theory of economic development", Harvard University Press, Cambridge, Massachussets.
- SCHUMPETER, Joseph (1942): "Capitalisme, socialisme et démocratie", Ed. française, 1983, Payot, Paris.

- SEERS, Dudley (1978): "Pour une nouvelle orientation des recherches sur le développement", in Economie et Humanisme, n°242, pp.42-53.
- SILVA, M. Manuela (1980): "A política industrial em Portugal", in Economia e Socialismo, n°51, Lisbonne.
- SILVA, Mário (1982): "Semi-industrialisation et industries de biens intermédiaires: le cas de l'industrie chimique au Portugal", thèse de Doctorat de troisième cycle, IREP Développement, Grenoble.
- SILVA, Mário (1984): "Le rapport salarial dans les industries textiles et de l'habillement au Portugal", en collaboration avec GUEGAN, J.-Cl., IREP Développement, Grenoble.
- SILVA, Mário (1985): "Le rapport salarial dans les industries textiles et de l'habillement au Portugal", in Cahiers IREP Développement, n°9, Grenoble; Cadernos de Ciências Sociais, n°4, Porto.
- SILVA, Mário (1987): "Développement industriel et espaces productifs locaux: étude sur la Vallée de l'Ave", communication au Symposium Nouveaux Regards sur l'Industrialisation, Tunis 14/17 décembre; Investigação Economia, n°13, Faculté d'Economie de Porto.
- SILVA, Mário (1987b): "O desenvolvimento industrial do Vale do Ave", CCRN, Ministère du Plan, Porto.
- SOULAGE, B. et THIERRY, S.P. (1984): "L'industrie régionale à l'aube du IX<sup>e</sup> Plan", in ADEFI/GRECO ed. (1984), pp. 87-96, Paris.
- SOUSA, H. (1918): "Monografia sobre a Indústria da Cutelaria", Boletim do Trabalho Industrial, n°114.
- STOHR, W. (1984): "La crise économique demande-t-elle de nouvelles stratégies de développement régional? - vers un nouveau paradigme du développement régional", in AYDALOT ed. (1984).
- THORNGREN, B. (1970): "How do contact systems affect regional development", Environment and Planning, n°2.
- TORNQVIST, G. (1968): "Flows of information and the location of economic activities", Gleerup ed., Lund.
- VASQUEZ-BARQUERO, A. (1987): "El desarrollo endogeno y la política regional en España", in MOPU ed. (1987), pp. 249-260.

TABLE DES MATIERES

INDUSTRIALISATION ET DEVELOPPEMENT LOCAL  
- Une interprétation à partir du cas portugais -

AVANT-PROPOS.....	5
INTRODUCTION - L'ANALYSE DU DEVELOPPEMENT: A LA RE- CHERCHE DE NOUVELLES HYPOTHESES.....	9
1. Parcours de l'économie du développement et crise des paradigmes.....	10
1.1. Le sous-développement conçu comme un retard.....	11
1.2. Le sous-développement comme produit du développement.....	12
1.3. La crise des paradigmes.....	13
2. Trois sources de renouvellement pour l'ana- lyse du développement et de l'industriali- sation.....	17
2.1. L'analyse des pays plus avancés, faite en termes de "développement": l'école de la régulation.....	18
2.2. L'analyse sur les Nouveaux Pays Indus- triels: la semi-industrialisation.....	23
2.3. L'analyse du développement local.....	30
A) Crise et inversion de tendances.....	30
B) Le débat de l'économie spatiale.....	34

C) Retournements spatiaux et pluralité de modèles.....	35
3. Vers un nouveau concept de développement.....	41
4. Des hypothèses théoriques à l'étude d'un cas: quelques précisions méthodologiques.....	50
PREMIERE PARTIE - ITINERAIRE D'INDUSTRIALISATION ET DYNAMIQUES SPATIALES.....	55
CHAPITRE I: LA TRANSITION INDUSTRIELLE AU PORTUGAL.....	59
1. L'itinéraire d'industrialisation jusqu'en 1974: bref rappel historique.....	60
1.1. Les années cinquante: l'apogée de l'industrialisation par substitution d'importations.....	60
A) Croissance et dynamiques industrielles.....	60
B) Une régulation étatique de la concurrence des capitaux.....	62
C) Une régulation étatique du rapport salarial.....	64
1.2. La période 1960-73: croissance rapide, ouverture à l'extérieur et montée des tensions internes.....	65
A) Croissance et dynamiques industrielles.....	66
B) Concurrence des capitaux: la mise en cause progressive du cadre régulateur.....	69
C) Le rapport salarial: persistance de la régulation étatique.....	72

2. La transition économique et industrielle.....	76
2.1. Les turbulences: instabilité de la conjoncture.....	77
2.2. Les dynamiques industrielles: absence de mutations spectaculaires et vulnérabilité externe.....	86
2.3. Concurrence et structuration des capitaux: une évolution contradictoire.....	92
2.4. Le rapport salarial: rigidification du cadre institutionnel et recherche de flexibilité.....	94
A) Le nouveau cadre institutionnel de régulation du rapport salarial.....	94
B) Dynamique productivité/salaires et récurrence de la contrainte externe.....	96
C) L'évolution des formes d'emploi: quelques éléments.....	100
3. Transition industrielle et stratégies d'acteurs: un premier bilan.....	103
3.1. Dominance de la conjoncture et absence d'idée mobilisatrice.....	104
3.2. L'échec de la stratégie d'autocentrage industriel.....	105
3.3. La dynamique de croissance industrielle stimulée par la politique d'ajustement conjoncturel: resurgence ou innovation?.....	108

CHAPITRE II: LA CONFIGURATION SPATIALE DE L'INDUSTRIE PORTUGAISE.....	111
1. Emploi et spécialisation sectorielle.....	114
2. Spécialisations et dynamiques industrielles.....	121
2.1. Structures et spécialisations industrielles.....	121
2.2. Les dynamiques industrielles: quelques évolutions.....	134
3. Variables non-industrielles: une première appréciation.....	142
3.1. Démographie et organisation du territoire.....	143
3.2. Activité et salarisation.....	149
3.3. Structure agraire, économie paysanne et salaires.....	151
 CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE.....	 159
 DEUXIEME PARTIE - INDUSTRIALISATION DIFFUSE ET SYSTEMES PRODUCTIFS LOCAUX.....	 165
 CHAPITRE III: ELEMENTS D'ANALYSE POUR UNE INTERPRETATION GLOBALE DE L'INDUSTRIALISATION DIFFUSE AU PORTUGAL.....	 169
1. Un modèle spécifique de développement.....	170



1.1.	La recherche de flexibilité et la capacité à innover.....	171
1.2.	La solidarité territoriale et la capacité à réagir.....	176
1.3.	Les régulations locales: autonomie relative et organisation en réseaux.....	180
2.	Convergences actuelles et différentes conditions de départ.....	184
2.1.	L'industrialisation diffuse au sens strict: industrialisation tardive et famille paysanne.....	185
2.2.	La recherche de flexibilité consécutive à la crise du fordisme: vers une reterritorialisation de l'économique et du social?.....	189
2.3.	Anciens et nouveaux districts industriels: vers des défis communs?.....	193
3.	Une vision globale de l'industrialisation diffuse au Portugal.....	199
3.1.	Des traits structurels anciens à l'impact récent de la transition.....	201
3.2.	La région Nord Littoral: un ensemble articulé d'espaces productifs locaux.....	212
CHAPITRE IV: LES SYSTEMES PRODUCTIFS LOCAUX.....		223
1.	Analyse des caractéristiques du système productif local.....	226
1.1.	L'organisation productive: un district industriel.....	228

A) La spécialisation productive.....	228
B) Le tissu industriel.....	232
C) Formes d'organisation productive: différenciation et complémentarité des producteurs.....	234
1.2. Société locale et milieu industriel.....	248
A) Une maturation longue.....	249
B) Conditions d'émergence et d'évolution de l'entrepreneuriat.....	252
C) La petite agriculture paysanne, source de flexibilité sociale et d'initiative informelle.....	259
 2. L'évolution industrielle récente de la Vallée de l'Ave face au contexte extérieur: un compromis entre adaptation et innovation.....	 268
 CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE.....	 279
 CONCLUSION GENERALE.....	 289
 ANNEXES STATISTIQUES.....	 295
 BIBLIOGRAPHIE.....	 321

