

UNIVERSITÉ
FRANCO
ITALIENNE

UNIVERSITÀ
ITALO
FRANCESE

Cette thèse a été financée par l'Université franco-italienne/Università italo-francese

Università Italo Francese

Segretariato di Torino
Università degli Studi di Torino
Divisione Ricerca e Relazioni Internazionali
Via Bogino, 9
10123 Torino

Tel: +39 011 670 96 15

E-mail: univ.italo-francese@unito.it

Université Franco Italienne

Université Pierre Mendès France - Grenoble II
Service des relations internationales
151 rue des Universités - BP 47
38040 Grenoble Cedex 09

Tél : + 33 (0)4 76 82 84 87

E-mail: contact@ufi-uif.org

Alessandra SCROCCARO

**Des territoires aux territorialités multi-situées :
réseaux de la production du « made in Italy » en
Roumanie**

RÉSUMÉ EN FRANÇAIS

Dans l'actuel cadre économique mondial plus ou moins dynamique, mais surtout fragmenté, la délocalisation de toute ou partie de la production fait aujourd'hui débat. Elle interroge particulièrement les conséquences sur les territoires qui semblent, au premier regard, « soumis » à des logiques purement économiques de recherche de la baisse des coûts de production. Cette recherche propose d'analyser les réseaux de la production « made in Italy » qui se sont configurés entre l'Italie et la Roumanie pendant les vingt dernières années. La mise en place des stratégies entrepreneuriales italiennes se fait sur l'influence des héritages territoriaux roumains et sur les caractéristiques territoriales des départements roumains. Les successives phases des délocalisations italiennes vont construire des territoires différents selon les stratégies des entreprises, leurs réseaux de production, leurs relations de pouvoir et leurs dimensions scalaires. Cette thèse éclairera enfin le lecteur sur l'émergence des nouveaux territoires, des territorialités multi-situées et des différentes formes de développement, à partir des réseaux de la production entre l'Italie et la Roumanie.

TITRE EN ANGLAIS

From territories to multi-sited territorialities: production networks of « made in Italy » in Romania

RÉSUMÉ EN ANGLAIS

In the current global economic environment, roughly dynamic, but also fragmented, the partial or complete relocation of the production is a widely debated issue. The arising questions concern particularly the impact of relocation on territories, which seem at first glance "submitted" to purely economic causes seeking lower production costs. This research work suggests analyzing production networks of the "made in Italy", that have been settled between Italy and Romania in the last twenty years. The Italian entrepreneurial strategies were established according to the influence of the Romanian territorial inheritance and the territorial characteristics of Romanian departments. The successive phases of Italian companies' relocations would form different territories according to the companies strategies, production networks, power relations and scales. This research work would also enlighten the reader about the emergence of new territories, multi-sited territorialities and the different forms of development based on production networks set between Italy and Romania.

MOTS-CLES EN FRANÇAIS :

- | | |
|---------------------------------|---------------------------|
| 1- Délocalisation | 5- Investissement |
| 2- Stratégies entrepreneuriales | 6- Territorialité |
| 3- Héritage territorial | 7- Développement |
| 4- Réseaux de la production | 8- Territoire multi-situé |

MOTS-CLES EN ANGLAIS :

- | | |
|-------------------------------|--------------------------|
| 1- Relocation | 5- Investment |
| 2- Entrepreneurial strategies | 6- Territoriality |
| 3- Territorial inheritance | 7- Development |
| 4- Production Network | 8- Multi-sited territory |

ART-Dev UMR 5281
Université Montpellier III – Paul Valéry
Site Saint-Charles
Rue Henri Serre
34090 MONTPELLIER
Tel. : (+33) 4 11 75 71 07
E-mail: artdev@univ-montp3.fr

Département de Géographie « G. Morandini »
Université de Padoue
via del Santo, 26
(35123) PADOVA
Tel. (+39) 049 827 40 79
E-mail: dottorandi.geografia@gmail.com

RÉSUMÉ EN ITALIEN

La delocalizzazione di tutta o una parte della produzione è uno dei temi delicati nell'attuale contesto economico mondiale più o meno dinamico e frammentato. Si discute in particolare delle conseguenze sui territori che sembrano ad un primo sguardo sottomessi alle logiche puramente economiche di riduzione dei costi di produzione. Questa ricerca propone allora di analizzare le reti della produzione « made in Italy » che si sono configurate tra l'Italia e la Romania durante gli ultimi venti anni. Le strategie imprenditoriali italiane si realizzano sull'influenza delle eredità territoriali romene e sulle caratteristiche territoriali delle province romene. Le fasi successive delle delocalizzazioni italiane costruiscono dei territori diversi, a seconda delle strategie delle imprese, delle loro reti di produzione, delle loro relazioni di potere e dimensioni scalari. Questa tesi evidenzia inoltre l'emergenza di nuovi territori, di territorialità multi-situate e di diverse forme di sviluppo, a partire dalle reti della produzione tra l'Italia e la Romania.

MOTS-CLES EN ITALIEN:

- | | |
|------------------------------|-----------------------------|
| 1- Delocalizzazione | 5- Investimento |
| 2- Strategie imprenditoriali | 6- Territorialità |
| 3- Eredità territoriale | 7- Sviluppo |
| 4- Reti della produzione | 8- Territorio multi-situato |

RÉSUMÉ EN ROUMAIN

În cadrul mediului economic actual global – cadru mai mult sau mai puțin dinamic, dar mai ales, fragmentat, relocarea producției sau a unei parti a acesteia, este în dezbatere. Relocarea producției suscita astfel întrebări despre impactul pe care îl pot avea logicile economice de rentabilitate asupra teritoriilor. Aceasta cercetare își propune să analizeze rolul rețelelor de producție "Made in Italy", care au fost înființate între Italia și România în ultimii douăzeci de ani. În acest cadru, strategiile antreprenoriale apar ca fiind larg influențate de moștenirile teritoriale din România, precum și de caracteristicile diferitelor județe și regiuni. Fazele succesive de relocare italiană construiesc astfel teritorii diferite, în funcție de strategiile economice a firmelor, rețelele lor de producție, a relațiilor de putere și de dimensiune scalari. În cele din urmă, această teză va lămurii pe cititor cu privire la apariția de noi teritorii, a formelor de multi-teritorialitate și de dezvoltare a rețelelor de producție între Italia și România.

MOTS-CLES EN ROUMAIN:

- | | |
|------------------------------|----------------------------|
| 1- Relocare | 5- Investiție |
| 2- Strategii antreprenoriale | 6- Teritorialități |
| 3- Moștenire teritoriale | 7- Dezvoltare |
| 4- Rețele de producție | 8- Teritoriul multi-situat |

RÉSUMÉ SUBSTANTIEL EN ITALIEN

Dai territori alle territorialità multi-situate: reti della produzione “made in Italy” in Romania

L'obiettivo principale di questo lavoro di ricerca è stato quello di analizzare i nuovi territori e le nuove territorialità multi-situate che configurano le reti della produzione « made in Italy » tra Italia e Romania.

Un excursus storico e bibliografico delle scienze economiche e della geografia economica sulle relazioni tra imprese e territori mostra la necessità di un quadro teorico che studi le reti della produzione attraverso un approccio relazionale, territoriale e multi-situato. Tale quadro propone allora di analizzare le reti della produzione del « made in Italy » a partire dalle relazioni tra i diversi attori in gioco (imprese a capitale italiano, misto e romeno, lavoratori italiani e romeni e istituzioni), mediate dai territori multi-situati in creazione. Le territorialità multi-situate e le diverse forme di sviluppo che emergono a partire dai diversi tipi di organizzazione della produzione sono al centro di questa analisi.

Per rispondere a tale problematica, sono state identificate tre ipotesi, una metodologia multiscalare e multitemporale che combinano un approccio quantitativo ad uno qualitativo. La dimensione multiscalare e multitemporale permette di analizzare il carattere multi-situato dei territori della produzione « made in Italy » tra Italia e Romania. L'utilizzo di statistiche e di un lungo lavoro di campo si rivelano complementari. Se il quantitativo ha permesso di chiarire il fenomeno delle delocalizzazioni italiane in Romania attraverso le cifre, il qualitativo ha approfondito le strategie e le dinamiche degli attori.

L'analisi nel lungo periodo delle eredità economiche e industriali in Romania e l'analisi sul breve periodo delle principali caratteristiche territoriali delle province romene hanno confermato la prima ipotesi della ricerca. La realizzazione degli investimenti delle imprese italiane del sistema moda è influenzata dalle eredità territoriali e le caratteristiche dei territori romeni: la prossimità geografica, la presenza ed il basso costo della manodopera, la presenza di infrastrutture, di fabbriche statali e di un saper fare locale sono degli elementi molto importanti per la localizzazione imprenditoriale e l'insediamento della produzione.

Il basso costo della manodopera determinante per le delocalizzazioni italiane del sistema moda non è il solo fattore considerato dalle imprese. La presenza di un saper fare locale, rappresentato dall'esistenza di fabbriche statali è stata una delle condizioni decisive per la

realizzazione durabile delle reti della produzione « made in Italy » in Romania. I territori socialmente e economicamente più sviluppati hanno saputo meglio mantenere gli investimenti rispetto ad altri più competitivi per il basso costo della manodopera, ma non performanti per la loro posizione geografica, la mediocrità delle infrastrutture stradali e la mancanza di un saper fare manifatturiero necessario.

L'elaborazione dei dati statistici attraverso i questionari presso le imprese ha confermato la seconda ipotesi. Le strategie delle imprese, attraverso le loro reti di produzione, le relazioni di potere e le dimensioni scalari, stimolano nuove configurazioni territoriali. Le quattro fasi delle delocalizzazioni italiane del sistema moda in Romania, caratterizzate dalle strategie imprenditoriali precise hanno fatto emergere diverse traiettorie territoriali.

La prima fase (1990-1995) è caratterizzata dall'arrivo di piccole imprese nell'ovest della Romania. La loro strategia principale è la sola minimizzazione dei costi che passa attraverso la creazione di reti di contoterzismo tra i committenti italiani e le fabbriche statali romene. Il territorio è visto solo come " supporto » per le attività imprenditoriali.

La seconda fase (1995-1998) vede una stagnazione degli investimenti italiani. Le imprese italiane decentralizzano la produzione dal *milieu* urbano a quello rurale, affittando o comprando dei capannoni per minimizzare l'investimento. Molteplici le « riconversioni territoriali » : il riutilizzo di capannoni a funzione agricola, la nascita di nuove imprese, la diversificazione del lavoro (primario, secondario), l'industrializzazione delle campagne, la trasmissione e l'acquisizione di competenze, la moltiplicazione di mobilità in città ed in campagna, l'acquisizione di nuove tecnologie, la complessificazione della produzione e l'aumento del valore aggiunto alla produzione nelle zone rurali.

La terza fase (1998-2003) assiste all'arrivo delle grandi imprese e delle istituzioni. Le grandi imprese, avendo una strategia di lungo termine, installano delle filiali. Attorno alle filiali, si creano delle piattaforme produttive con l'arrivo di imprese di servizi, di fornitori e di conto terzi. I territori della produzione « made in Italy » in Romania si gerarchizzano : nei centri urbani, industriali e terziari si situano le imprese « madri » che ricevono e gestiscono gli ordini della produzione, mentre nelle zone rurali e nei piccoli centri urbani si trovano i siti di produzione satellitari contoterzisti a lavoro intensivo.

La quarta fase (dal 2003) è caratterizzata dalla successione di diverse « crisi » che obbligano le imprese a optare per la ridelocalizzazione totale della produzione o per una complessificazione della produzione. Le imprese che mantengono la produzione in Romania sono guidate da vari

obiettivi : investimenti nel mercato romeno e russo in forte espansione, la produzione di prodotti complessi (di lusso, di nicchia, di sport e di lavoro), il mantenimento di uno stretto controllo della qualità, la prossimità dei clienti e del mercato di sbocco dei prodotti, l'esigenza di mantenere una flessibilità ed una rapidità in tutte le fasi della catena di valore. La piattaforma produttiva diventa allora logistica. I servizi attorno al prodotto (soprattutto marketing, commercializzazione, logistica, trasporto) diventano tanto importanti quanto il prodotto in sé. L'introduzione delle fasi della logistica, e in alcuni casi della modellistica, permette un aumento del valore aggiunto nella catena di valore della produzione italiana in Romania.

Il confronto dei diversi dati raccolti attraverso le interviste presso gli attori locali in Romania ha confermato la terza ipotesi di ricerca. A partire dai nuovi territori multi-situati, emersi dai diversi tipi di organizzazione della produzione tra Italia e Romania, si possono identificare le forme di sviluppo e di territorialità multi-situate.

Il solo contoterzismo comporta la costruzione di un territorio multi-situato e di territorialità multi-situate deboli. La logica di sfruttamento dei bassi costi della produzione non è accompagnata da strategie di lunga durata, né dal trasferimento di tecnologie e di competenze. Questi territori sono allora molto precari e instabili, in quanto la relazione tra committente e conto terzista non è solida e ad ogni momento il rischio di ridelocalizzazione è presente. Questi territori e queste territorialità non sono allora resilienti di fronte ad altri più competitivi in termini di costi di produzione e rispetto ad un quadro economico mondiale dinamico. Sono allora dei territori in via di precarizzazione che possono diventare dell'abbandono : disindustrializzazione, disoccupazione, perdita di saper fare. Il tipo di sviluppo è allora esogeno e non locale.

Gli investimenti diretti comportano la creazione di territori multi situati forti, attraverso il trasferimento di capitali e di competenze e una relazione stabile tra la sede principale in Italia e una filiale romena. Tuttavia le territorialità multi situate restano deboli, in quanto la produzione è concentrata nella filiale e non è « diffusa » orizzontalmente attraverso altri siti di produzione satellitari, dei fornitori e dei contoterzisti. L'intero processo di produzione è integrato verticalmente nella fabbrica e non c'è possibilità di frammentare queste fasi all'esterno.

Le piattaforme produttive e logistiche stimolano dei territori multi-situati forti e delle territorialità multi-situate forti, in quanto combinano una produzione verticale (attraverso le filiali) ad una produzione orizzontale (con l'insediamento dei contoterzisti locali) e stimolano *spill-over*. I territori non sono più funzionali esclusivamente alla produzione, ma anche ai servizi (soprattutto

la logistica). Questo tipo di organizzazione della produzione stimola l'imprenditoria e l'indotto locale. I territori in rete si specializzano.

***D'una città non godi le sette o le settantasette meraviglie,
ma la risposta che dà a una tua domanda.***

Italo Calvino, Le città invisibili

REMERCIEMENTS

Je trouve toujours émouvante la lecture de la page des remerciements d'une thèse. Elle est la preuve qu'une thèse de doctorat n'est pas le travail d'une seule personne, mais d'une équipe qui va au-delà du personnel du laboratoire de rattachement. Elle est également la preuve que, pendant une thèse, on s'investit non seulement professionnellement, mais aussi et surtout personnellement.

Plus particulièrement le défi de la thèse a été tellement important pour moi que je me suis remise totalement en question, tout au long des ces dernières années. Chaque moment de cette thèse a été un véritable parcours d'apprentissage de moi-même.

Maintenant c'est mon tour d'écrire mes remerciements à toutes les personnes qui, de près ou de loin, m'ont accompagnée tout au long de ces trois années et demie si enrichissantes et, pour certains aspects, bouleversantes. Mais, comment écrire cette page, après tant d'investissement personnel et « collectif » ? Par où commencer et comment ?

Je pense que ce projet de thèse n'aurait jamais eu lieu sans l'aide du professeur Marina Bertocin qui, après ma licence, m'a encouragée à entreprendre mes études à l'étranger et à débarquer à Montpellier pour mon master. Sans cet appui, je n'aurais peut-être jamais eu l'opportunité de m'intéresser à la géographie sociale et économique, aux délocalisations des entreprises italiennes en Roumanie et aux processus territoriaux qui en découlent.

Je remercie le professeur Zeineddine Khelfaoui qui a cru en moi et dans mon projet de recherche. Ses conseils d'économiste sur une thèse en géographie ont été éclairants, enrichissants et efficaces.

Un grand merci à Pascal Chevalier pour sa disponibilité, sa patience et ses conseils. Il a contribué énormément à la réussite de ce projet de thèse et à la qualité de ce manuscrit. Encore une fois merci Pascal.

Je tiens à remercier l'Université franco-italienne qui a financé cette thèse en cotutelle. Je souhaite la féliciter pour toutes les initiatives d'échanges d'étudiants entre la France et l'Italie.

Je disais au tout début qu'une thèse n'est pas l'affaire d'un doctorant seul, mais d'une équipe. Moi, j'ai même eu la chance de faire partie de deux équipes à la fois.

Ma reconnaissance va alors à l'UMR 5281 ART-Dev et plus particulièrement à sa directrice, Geneviève Cortès qui m'a accueillie dans son équipe de travail. Dans cette équipe montpelliéraine je remercie la bienveillance de Christiane Lagarde et l'efficacité de Lalao Rainizanatsoa pour les questions bureaucratiques et administratives auxquelles une thèse doit faire face. Je remercie Stéphane Ghiotti, Marc Dedeire, Lucile Medina, Valérie Lavaud-Letilleul, Frédéric Monie pour leur soutien et leur amitié. Je remercie Florence Kegler avec laquelle j'ai partagé l'expérience de donner des cours et de créer et gérer des TD.

Merci à Lala Razafimahefa qui m'a initiée à l'utilisation du logiciel Spad, à Stéphane Coursière pour avoir corrigé mes cartes et à Sylvie Deveze pour la correction de la bibliographie.

De l'autre côté des Alpes, ma gratitude va au Département de Géographie « G. Morandini » de l'Université de Padoue. Je remercie chacun des membres de l'équipe de recherche sur les délocalisations des entreprises italiennes et en particulier Andrea Pase, Sara Ariano, Daria Quatrida, Angela Alaimo, Chiara Pasquato, Cristina Sivieri, Stefano Buzzati. Un grand merci surtout à Daria pour son aide à distance, à Angela pour la relecture de ce manuscrit et à Alessia pour son amitié. Merci enfin à tous les doctorants du Département que j'ai eu la chance de croiser de temps en temps et avec lesquels j'ai pu partager des moments significatifs de formation et de divertissement.

Je garde dans mon cœur les amitiés qui sont nées dans ces deux équipes et en particulier avec les doctorants Jérémie Valentin, Sabrina Marchandise, Klervi Fustec, Celine Race, Mareme Niang, Miriam Tovar, Agnese Migliardi et Michele Coletto. A Sabrina en particulier, un grand merci pour avoir partagé avec moi les bons moments et les moments moins bons de cette expérience. Merci à Andrea Ferloni, dont le mémoire de master m'a apporté des informations précieuses sur les délocalisations italiennes de la chaussure à Timisoara.

Ma gratitude va au professeur émérite Violette Rey, spécialiste de la Roumanie, qui m'a guidée dans mes questionnements et réflexions de recherche, ainsi qu'au professeur Béatrice von Hirschhausen, dont les conseils ont été particulièrement intéressants et fertiles.

Un merci à Alina Surubaru et à son travail sur le lien marchand entre les donneurs d'ordre occidentaux et les usines roumaines. Ses écrits et ultérieurement sa relecture de ce manuscrit ont amélioré cette thèse.

Un grand merci à Sylvie Hammel pour avoir relu mon français, très souvent « italianisé ». Un remerciement particulier au Professeur André Dubois pour sa relecture et son encouragement.

A travers cette thèse j'ai eu l'opportunité de voyager en Roumanie entre 2008 et 2010, de visiter ce merveilleux pays et de créer des contacts avec de nombreuses institutions italiennes et roumaines. Ma gratitude va au Département de Géographie de l'Université Timisoara Vest et plus particulièrement au professeur Nicolae Popa qui m'a bien guidée dans le cheminement de mes réflexions, déjà pendant le travail de terrain du master 2 et qui m'a soutenue dans mon travail de recherche. Je tiens à remercier également le laboratoire CICADIT de l'Université de Bucarest et toute son équipe, plus particulièrement le professeur émérite Maria Patroescu, le professeur Ioan Ianos et les collègues Andreea-Loreta Cepoiu et Ilinca-Valentina Stoica. Je remercie le professeur Viorel Chirita du département de Géographie de l'Université de Suceava, le professeur Octavian Groza et ses collègues Rusu Alexandru et Turcanasu Gheorghe du département de Géographie de l'Université de Iasi pour m'avoir accueillie au sein de leurs équipes.

Je remercie également les institutions italiennes et roumaines à Bucarest, Timisoara, Resita, Suceava, Botosani et Piatra Neamt qui ont accepté de me rencontrer tout au long de mes enquêtes en Roumanie. Un merci à tous les employés italiens et roumains que j'ai sollicités pour mes enquêtes de terrain. Sans leur confiance, le travail de terrain n'aurait pas été le même.

Le terrain en Roumanie m'a permis également de rencontrer beaucoup de personnes qui m'ont aidée dans mes démarches et qui m'ont accueillie dans leur famille. Un grand merci à Fiore, Angela, Simona, Maria, Laura, Crinela, Diana, Mihaela, Caius, Kini, Vani, Alina, Misha. Multumesc frumos !

Je remercie mes amis en Italie, en France, en Roumanie et au Brésil et en particulier Valentina A., Laura, Valentina C., Paola S., Michela, Adriano, Matteo, Alessandro, Sanam, Myldred, Mariana et Pedro, Gisa et Fernando, Marie-Laure et Marcelo, Soumia, Nadej, Emmanuel, Marie-Chantal, Eva, Françoise, Gabriela, Natalia, Mous, Emna, Ines, Bruna et Gabriel, Gérard, Marie, Claude, Camilla, Divine, Alejandro, Antoine, Claudio, Adèle et Giampiero, Chiara M., Chiara G., Giada, Andrea B., Andrea Z., Elena, Paola D. et Marco. Grazie, merci, obrigada, thank you !

Dedico questa tesi a Manoel, ai miei genitori Gastone e Morena, a mio fratello Davide, a mia nonna Assunta. A loro i frutti di questo lavoro. A loro i ringraziamenti più sentiti per avermi sostenuta e incoraggiata nei momenti più difficili con amore e lealtà. Un grazie di cuore.

SOMMAIRE

| | |
|---------------------|----|
| REMERCIEMENTS | 15 |
| SOMMAIRE | 21 |
| INTRODUCTION..... | 23 |

| | |
|--|----|
| Chapitre 1. Pour une approche territoriale multi-située des réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie | 47 |
| 1.1. Territoires et entreprises : entre marginalisation et prise en compte | 47 |
| 1.2. Territoires et réseaux de la production : proposition d'un cadre analytique | 61 |
| 1.3. Acteurs et relations des réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie | 87 |

| | |
|--|-----|
| Chapitre 2. Quelle méthodologie pour l'étude des réseaux et des territoires de la production « made in Italy » en Roumanie ? | 105 |
| 2.1. Des territoires qui influencent les entreprises : les statistiques sur les territoires..... | 108 |
| 2.2. Des entreprises qui façonnent les territoires : le questionnaire des entreprises | 120 |
| 2.3. A l'ère des territoires multi-situés de la production : les entretiens avec les acteurs clés | 130 |

| | |
|--|--|
| Chapitre 3. Héritages territoriaux et productions « made in Italy » en Roumanie..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 3.1. Ruptures historiques et héritages industriels de la Roumanie... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 3.2. Localisations entrepreneuriales et disparités territoriales | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 3.3. Le rôle des territoires dans les trajectoires entrepreneuriales .. | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Conclusions du troisième chapitre..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |

| | |
|--|--|
| Chapitre 4. Stratégies entrepreneuriales et trajectoires territoriales en Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.1. 1990-1995 : la vague des petites entreprises à l'ouest de la Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.2. 1995-1998 : la stagnation des délocalisations..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.3. 1998-2003 : l'arrivée des grandes entreprises et des acteurs institutionnels | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.4. Depuis 2003 : entre complexification des investissements et re-délocalisations.. | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Conclusions du quatrième chapitre | Errore. Il segnalibro non è definito. |

| | |
|--|--|
| Chapitre 5. Des territoires aux territorialités multi-situées entre Italie et Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 5.1. Les territoires multi-situés faibles entre Italie et Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 5.2. Les territoires multi-situés forts entre Italie et Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 5.3. Les territorialités multi-situées fortes entre l'Italie et la Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Conclusions du cinquième chapitre | Errore. Il segnalibro non è definito. |

| | |
|--------------------------|--|
| CONCLUSIONS..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| BIBLIOGRAPHIE | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| GLOSSAIRE | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| TABLE DES FIGURES..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| INDEX..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| ANNEXES..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| TABLE DES MATIERES | Errore. Il segnalibro non è definito. |

INTRODUCTION

Territoires et entreprises à l'ère de la mondialisation économique

Grèves, déclarations et cortèges hors des usines en voie de fermeture, hangars fermés, productions arrêtées, mais aussi mobilités accrues des capitaux et des compétences, chômage et reconversion de l'emploi, transferts de savoir-faire, désengagements des gouvernements, etc. sont les symptômes des reconversions territoriales impliquées par l'actuelle réorganisation et fragmentation de la production du local au global.

Désormais ces dynamiques complexes des territoires¹ ne peuvent plus être étudiées sans faire référence aux processus induits par la mondialisation économique². Dans ce nouveau

¹ Même s'ils sont nés dans des contextes différents, souvent les termes espace et territoire sont utilisés en tant que synonymes. Ces deux concepts « fourre-tout » ont de nombreuses définitions, certains auteurs préférant l'un à l'autre (Vanier, 2009). Lévy et Lussault (2003) consacrent seize pages aux définitions du mot espace qui prend deux acceptions générales : 1) il est « une des dimensions de la société, correspondant à l'ensemble des relations que la distance établit entre différentes réalités » (Lévy J., Lussault M., 2003, p. 325) ; 2) et il est également un « objet social défini par sa dimension spatiale. Un espace se caractérise au minimum par trois attributs : la métrique, l'échelle, la substance. Une réalité spatiale est souvent hybride, à la fois matérielle, immatérielle et idéale » (Lévy et Lussault, 2003, p. 325). L'espace peut être alors social, culturel, politique, économique, géographique, etc. En particulier l'espace géographique est construit à partir du terrestre (dimension physique et écologique), produit, vécu et perçu par les sociétés humaines (Debarbieux et Vanier, 1995; Frémont, 1976). Pour le concept de territoire Lévy et Lussault (2003) utilisent douze pages et critiquent huit définitions pour arriver à un choix « stratégique » : le territoire est un « espace à métrique topographique » (Lévy et Lussault, 2003, p. 907), définition qui permettrait de lire les nouveaux phénomènes de la mondialisation par l'importance des réseaux. Une autre définition intéressante est celle d'« agencement de ressources matérielles et symboliques capable de structurer les conditions pratiques de l'existence d'un individu ou d'un collectif social et d'informer en retour cet individu et ce collectif sur sa propre identité » (Lévy et Lussault, 2003, p. 910). Cette définition permet de mieux expliciter la double nature matérielle et symbolique du territoire, ainsi que sa fonction identitaire. Par le concept de territoire, la dimension spatiale s'enrichit des notions de construction, d'investissement et d'appropriation de l'Homme. Le territoire alors se diffère de l'espace car il n'est pas un simple « conteneur » des activités humaines, mais il est le « contenu » des relations humaines. Il est le produit d'un processus et en même temps il est moyen de production d'un autre territoire (Raffestin, 1981), par trois actions : la dénomination, la réification, la structuration (Turco, 1988). Par sa complexité (Moine, 2007), le territoire est dynamique, mouvant et se redéfinit continûment par les pratiques des acteurs (Antheaume et Giraut, 2005). Pour un approfondissement théorique et conceptuel du territoire et de son utilisation dans cette recherche, voir les paragraphes 1.2.2 et 1.2.3.

² Le terme de mondialisation est assez controversé et la littérature, ainsi que les disciplines qui l'ont étudiée sont vastes (Urry, 2002). Lévy et Lussault (2003) décrivent la mondialisation comme un processus historique en six étapes, commencé avec les migrations de nos ancêtres humains et l'augmentation des échanges de marchandises et d'idées. Ce phénomène « ancien » se caractériserait aujourd'hui par une transformation radicale de l'organisation spatiale des relations sociales (Held *et al.*, 1999, p. 16; Amin, 2002, p. 385), accrue ces dernières décennies par l'ouverture des marchés financiers et les conquêtes technologiques de communication. L'étape actuelle de la mondialisation dite « économique » aurait commencé pendant les années 1970, moment décisif d'intensification de l'intégration économique globale par la remise en cause des accords de Bretton Woods (Amin et Thrift, 1997, p. 148) ou à la fin des années 1980 avec la chute du mur de Berlin, le déploiement des marchés financiers et surtout la démocratisation des télécommunications avec l'ère du numérique global (Sassen, 2008). A partir de ce moment, des nouveaux systèmes d'influence transnationale se développent : a) la croissante centralité de la finance ; b) l'importance de la connaissance comme facteur de production ; c) la banalisation de la technologie ; d) la naissance des oligarchies transnationales ; e) la naissance des structures économiques transnationales et l'orientation nouvelle des stratégies

contexte, la délocalisation de toute ou une partie de la production fait le débat³, spécialement autour des conséquences sur les territoires qui semblent, à première vue, « soumis » aux logiques purement économiques de recherche de la baisse des coûts de production.

Dans un cadre économique mondial dynamique et fragmenté (Rullani, 1998), les frontières étatiques sont de plus en plus traversées par les flux économiques, sociaux, politiques et culturels. Ce franchissement semble être tellement inexorable et invasif que différents auteurs ont décrété la fin des territoires (et de la géographie) (Ruggie, 1993; O' Brien, 1992), avec l'annulation des distances (Badie, 2005), la disparition des Etats-nations (Ohmae, 1995 ; Friedman, 1999) et de l'histoire (Fukuyama, 1992). Pourtant les relations sociales, économiques, politiques, culturelles passent toujours par les territoires (Brenner, 1998 ; Coe et al., 2008). S'il est vrai que l'Etat a perdu certaines de ses prérogatives après la déréglementation de l'économie et l'évolution de la notion de frontière, il s'est repositionné de même et il est devenu l'un des acteurs « mondialisateurs » (Andreff, 2003). C'est par la dénationalisation du cadre juridique et institutionnel, que les Etats ont permis l'entrée de nouveaux acteurs, comme les entreprises transnationales (Sassen, 2006).

Dans ce cadre de mobilité accrue, les entreprises⁴ doivent prendre en compte les spécificités des territoires qu'elles traversent (Colletis et al., 1997 ; Zimmermann, 1998). Elles

étatiques nationales vers le global (Amin et Thrift, 1997, pp. 148-150). Le débat autour de la mondialisation oppose les « pessimistes » ou « sceptiques » qui voient la globalisation comme une force qui enlève l'autonomie et la capacité d'action au local aux « optimistes » ou « hypermondialistes » qui soulignent les possibilités offertes au local par le global (Amin, 2002 ; Dicken, 2011). Pour un approfondissement sur les dynamiques de la mondialisation économique actuelle sur les modes de production et de consommation, voir le paragraphe 1.1.3.

³ Nombreux sont les travaux et les définitions sur la délocalisation (Mouhoud, 2006 ; Leroy, 2001 ; Mercier-Suissa, Bouveret-Rivat, 2007 ; Macé, 1996 ; Chanteau, 2001 ; Bouba-Olga, 2006). Dans cette recherche le terme général de délocalisation est utilisé pour identifier toute forme de fragmentation de la production : *outsourcing* (achat des biens intermédiaires d'une autre entreprise), trafic de perfectionnement passif (TPP ou sous-traitance), IDE (investissement direct à l'étranger). La sous-traitance est une modalité qui n'implique pas un investissement important. Les IDE impliquent la création d'une filiale à l'étranger (l'entreprise « mère » possède alors au moins 50% des actions de la filiale) et/ou le contrôle sur la gestion d'une entreprise étrangère (l'entreprise devra posséder au moins 10% des actions de l'entreprise étrangère). L'investissement peut être « horizontal » (dans la recherche, la technologie et le marché) et/ou « vertical » c'est-à-dire dans la production et qui peut être effectué par le produit (abaissement des coûts de production) ou par le processus (innovation, technologie, connaissance).

⁴ Une entreprise est une organisation complexe car elle est à la fois une entité juridique, une catégorie économique, une entité sociale et finalement un objet géographique (Lévy et Lussault, 2003, p. 313-316). En termes juridiques, l'entreprise est une unité légale, personne physique ou morale qui jouit d'une autonomie de décision et qui produit des biens et des services marchands. L'entreprise est donc une catégorie économique, car elle produit de la valeur, accumule du capital par l'investissement, répartit ses revenus, stimule l'innovation. Elle est également une entité sociale, car elle est un ensemble de règles, un système social autonome, d'apprentissage, etc. Elle est finalement un objet géographique, car elle s'inscrit dans l'espace. L'entreprise peut se distinguer par son statut juridique : individuelle (où le sujet juridique est une personne physique) ou collective. Elle peut se distinguer par la production des biens matériels (agricoles, industriels) et des services (transport, commerce, crédit, etc.) ou encore par le secteur : primaire, secondaire, tertiaire et quaternaire (recherche & développement, information). Elle se distingue enfin par le nombre de salariés et le chiffre d'affaires (2003/361/CE) : très petite (moins de 10 salariés et deux millions d'euros), petite (entre 10 et 50 salariés et entre deux et dix millions d'euros), moyenne (entre 50 et 250 salariés et entre dix et 50 millions d'euros), grande (plus de 250 salariés et plus de 50 millions d'euros).

doivent faire face aussi bien aux restrictions qu'aux stimulations économiques et politiques des gouvernements. Elles doivent également être flexibles aux changements globaux et locaux, comme par exemple la hausse des coûts de production ou l'émigration de la main-d'œuvre spécialisée, l'ouverture des marchés ou la perte du savoir-faire local. Ainsi, les territoires ne sont pas complètement sous l'emprise des entreprises. Si le capital a besoin d'être mobile pour profiter des avantages des territoires, il a besoin également de s'accumuler (Smith, 1990 ; Cox, 1997). Les territoires mettent alors en place des dispositifs pour attirer, maintenir et tirer du profit de ces flux mobiles. Leur rôle n'est pas diminué dans les processus économiques nationaux et globaux, mais ce sont leur façon d'agir et leur rayon d'action qui ont changé (Dicken, 1994; Sassen, 2008). « Le territoire entre désormais dans le jeu économique comme matrice d'organisation et d'interactions sociales, et non plus, d'abord comme stock ou assemblage de ressources techniques » (Veltz, 2005, p. 12).

Finalement, l'hypermobilité du capital des entreprises interagit avec la « fixité » du local (Sassen 2006), dans un jeu d'échelle continu (Swyngedouw, 2004). Le local, considéré comme le lieu de la coordination socio-économique contingente (Bathelt et Gluckler, 2003), devient multiscalaire, connecté au global et le global est partiellement enclavé dans un réseau de localités (Sassen, 2006). Le site de production de l'usine est alors connecté aux marchés de vente des produits à travers les réseaux créés par les entreprises (voir paragraphes 1.2 et 1.3). C'est à travers les réseaux de la production (Dicken, 2011) que « l'économie globale est immédiatement présente dans l'économie locale » (Veltz, 2005, p. 69). Dans ce processus de *rescaling*, le local et le global se compénètrent (Bertoncin et al., 2011a) : le local peut utiliser les ressources, les compétences et les connaissances du global et vice-versa.

Si d'un côté la mondialisation économique apparaît comme un « étirement » spatial qui englobe les régions du monde, de l'autre côté elle se visualise par l'intensification des relations économiques qui se constituent à l'intérieur (Amin et Thrift, 1997). Ce double phénomène est la conséquence du changement de la nature et du degré des interconnexions dans le monde économique et de la vitesse de cette connectivité (Dicken, 2011). Contrairement à la « théorie de l'homogénéisation », la mondialisation économique semble faire augmenter les différences entre les territoires (Sassen, 2008).

A l'heure actuelle, parmi les différentes réorganisations de la production, celle des secteurs manufacturiers italiens devient un observatoire privilégié des phénomènes socio-économiques dans les territoires. Dans ce contexte d'« économie d'archipel » (Veltz, 2005), les territoires

italiens entrent en compétition avec d'autres pour maintenir leurs entreprises. Certains perdent une partie de leur attractivité, tandis que d'autres l'augmentent sous les yeux attentifs des entrepreneurs (Khelfaoui, 2002). Ces acteurs, face aux règles du marché, décident d'investir dans des pays plus attractifs (Mucchielli, 1998), en faisant de la mobilité une stratégie prioritaire. Une mobilité entrepreneuriale accrue, cherchant des espaces attractifs, va configurer alors de nouveaux territoires et de nouvelles territorialités émergentes (Bertoncin et Pase, 2009 ; Bertoncin et al., 2011a, 2011b).

Un modèle territorial et industriel atypique : le cas de la « Troisième Italie »

Parmi les pays occidentaux, l'Italie s'est distinguée par son développement économique et industriel particulier, héritier de son cadre historique, géopolitique et socioculturel. « L'Italie représente un cas à part, pour certains atypique, dans le cadre des économies occidentales. Nombreuses sont les différences ou anomalies qui ont caractérisé l'évolution du capitalisme italien » (Castronovo, 1995, p. 577, traduction).

L'écart entre un Nord-Ouest industrialisé et développé et un Sud largement rural et artisanal augmente après la Seconde Guerre mondiale et la période de la reconstruction de l'après-guerre. Le « premier miracle économique » italien se situe entre 1951 et 1963 (Castronovo, 1995) avec une industrialisation poussée du Nord-Ouest, qui attire également deux millions d'Italiens du Mezzogiorno entre 1951 et 1971 (Coppola, 1997). Malgré les fonds utilisés pour la *Cassa del Mezzogiorno*, le Sud reste en retard, à cause du départ des esprits les plus entreprenants, du rétrécissement du marché, de l'abandon des activités manufacturières artisanales et industrielles. Ces éléments sont liés également au fort mélange entre la politique, le *business* et la criminalité organisée (Becattini, 2007, p. 222-226).

Le « deuxième miracle économique » est déclenché par la forte décentralisation des industries manufacturières, d'abord dans le Nord-Ouest du pays, pour ensuite se développer surtout dans le Nord-Est. C'est la « Troisième Italie », distinguée de la « première », le triangle industriel (Turin-Milan-Gênes) et de la « deuxième » (le *Mezzogiorno*) (Bagnasco, 1977). Cette nouvelle réalité économique-industrielle est appelée également NEC (Nord-Est-Centre) (Fuà, 1983), territorialement indéfinie et constituée par les régions du Nord-Est italien (Vénétie, Trentin,

Frioul), avec l'inclusion parfois de l'Emilie-Romagne et de la Toscane⁵. Pendant les années 1980 dans le total de l'occupation manufacturière qui augmente de 15%, le Nord-Ouest est stagnant, tandis que le Nord-Est atteint 470 000 personnes et le Sud 300 000 (Bellandi, 1989).

Ces nouveaux espaces industriels se distinguent par leur taille (plus petits que les agglomérations industrielles du triangle), leur organisation (entreprises familiales), leur configuration spatiale (réseau de villes petites et moyennes; dispersion territoriale des logements et des services à la base de l'industrialisation ; urbanisation diffuse) et leur « caractère » (tradition commerciale et artisanale, flexibilité, esprit entrepreneurial, disponibilité de capital, forte cohésion sociale et culturelle de la communauté locale) (Conti et al., 1991).

C'est le « berceau » des districts industriels italiens, phénomène qui aurait des origines plus anciennes, liées au système agricole de métayage (contrat agraire entre le propriétaire et le cultivateur), concentré dans les régions du nord et du centre de l'Italie (Moroni, 2008). Trois autres facteurs auraient contribué au développement de ces districts (Moroni, 2008) : le rôle des villes (nœuds des relations interpersonnelles, commerciales et financières) ; la décentralisation des grandes entreprises pendant les années 1970 contre l'unité syndicale et la conséquente naissance des petites entreprises ; la présence d'écoles de spécialisation dans les secteurs de production, capables de fournir la main-d'œuvre spécialisée, diffuser la culture entrepreneuriale, investir dans l'innovation et la recherche. Un district industriel se caractériserait alors par la présence d'entreprises pour la plupart de petite dimension, spécialisées dans un seul secteur productif, mais sur différentes phases de travail, intégrées entre elles verticalement et horizontalement dans un système flexible, dont les valeurs principales sont la coopération, la compétition, l'innovation, l'imitation, le passage d'information, l'appartenance à un territoire local, le partage des mêmes valeurs (Becattini, 1987).

On compte 156 districts industriels italiens (Istat, 2001)⁶, dont 39 au nord-ouest (en particulier dans le Piémont et en Lombardie), 42 au nord-est (surtout en Vénétie et Emilie-

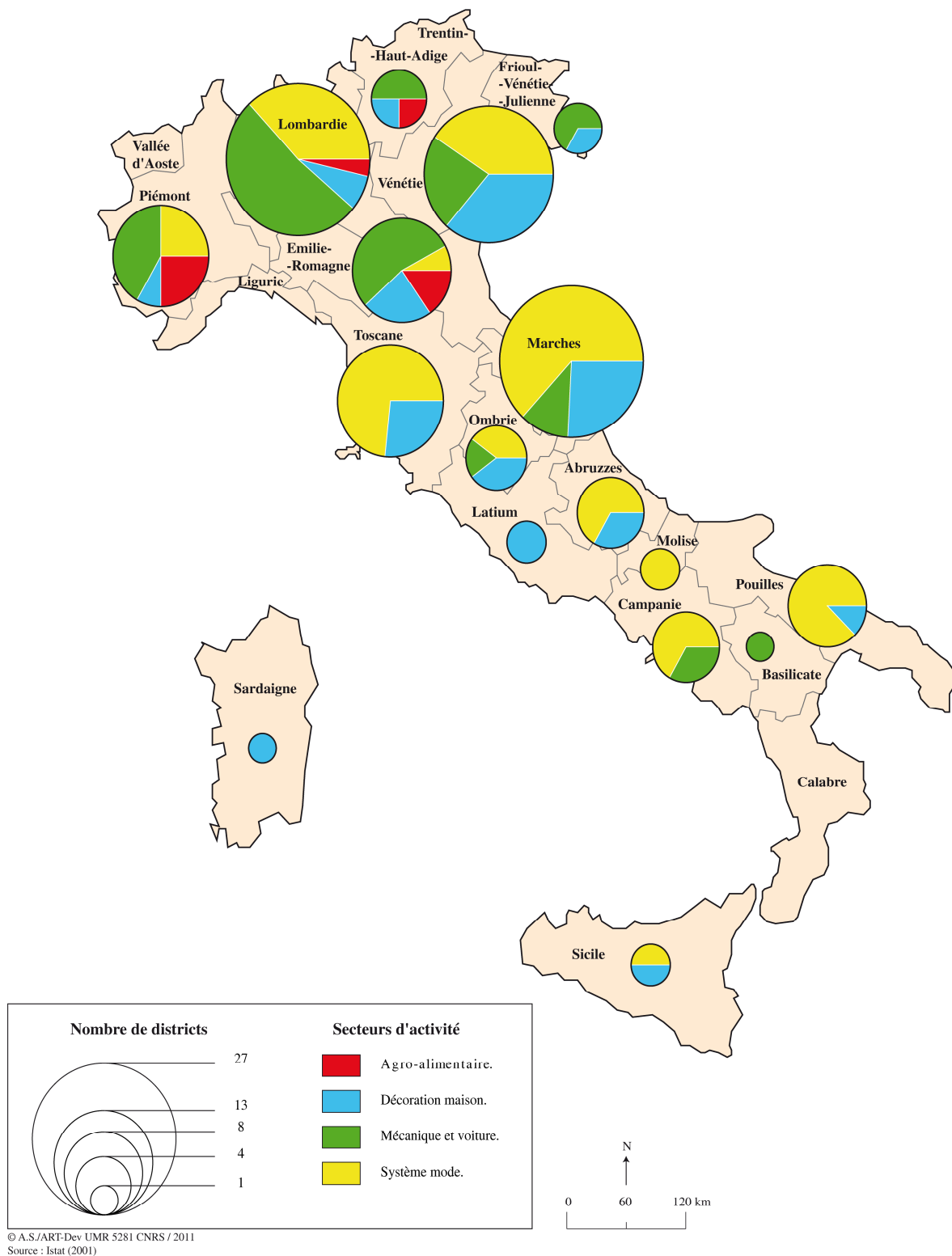
⁵ Pour une revue bibliographique sur le « Nordest » italien (Vénétie, Frioul-Vénétie-Julienne et Trentin-Haut Adige) voir Diamanti (1998), Stella (2000) et Lago (1996).

⁶ Parmi les nombreux critères d'identification des districts, proposés par les régions et d'autres entités italiennes, nous prenons comme référence les données de l'Istat (2006). Les districts industriels italiens sont soumis à deux lois nationales. La loi n° 317 du 5 octobre 1991 « Interventions pour l'innovation et le développement des petites entreprises » promeut : a) la diffusion des nouvelles technologies; b) la création des consortiums des petites entreprises ; c) l'accès aux instruments financiers ; d) l'aide aux petites entreprises touchées par des crises de secteur industriel ; e) les investissements aux petites entreprises innovatrices. La loi n° 140 du 11 mai 1999 « Normes en matière d'activités productives » redéfinit le district industriel en tant que système productif local caractérisé par une haute concentration d'entreprises industrielles et de spécialisation productive du système des entreprises. A partir de la législation nationale, chaque région italienne a ensuite légiféré pour identifier ses districts industriels, donner un cadre législatifs et des instruments de développement et innovation aux entreprises.

Romagne), 49 au centre (ce sont les Marches et la Toscane) et 26 dans le Mezzogiorno (Abruzzes, Campanie et Pouilles) (voir carte 1 et annexe 8).

Ces districts industriels absorbent 70% des salariés de l'industrie manufacturière totale : presque deux millions de personnes (Istat, 2006), dont 42% au nord-ouest, 35% au nord-est, 21% au centre et 2% dans le Mezzogiorno. Les districts industriels sont situés sur plus de 2 200 communes italiennes (27% des communes), occupant plus de 62 000 Km² du territoire national (21% du territoire national), avec une densité de 209 hab/Km² et impliquant plus de 12 millions et demi de personnes (22% de la population totale). En 2005 les régions qui ont le pourcentage le plus élevé de population occupée dans des districts industriels sont les Marches (74%), la Lombardie (44%) et la Vénétie (45%) (Istat, 2008).

Carte 1. Les districts industriels italiens par région (2001)



Le « nanisme industriel » (la petite taille des entreprises) est lié aux types de secteurs et à l'agglomération territoriale (Becattini, 2007a)⁷. Ce « modèle » industriel n'est pas dominé par des

⁷ En 1971 le nombre moyen de salariés par entreprise était de 10,3 en Italie, de 17,1 au Japon, de 24,7 dans la RFA (République Fédérale Allemagne), de 60,8 aux USA et de 85,3 au Royaume Uni (Mazzoni, 1978). Dans les années 1970, les grandes entreprises italiennes perdent 160 000 salariés en faveur des micro entreprises qui gagnent 140 000

secteurs technologiquement intensifs en capital (sauf pour la mécanique). Sa spécialisation industrielle est constituée par des productions à haute intensité de savoir-faire, de design, de créativité et à basse ou « moyenne-basse » intensité de capital : 39% des salariés des districts industriels italiens travaillent dans l'industrie manufacturière, dont 25% sont spécialisés dans ce qui est appelé « système mode » : habillement, textile, chaussure (Istat, 2001). Ce sont les secteurs du « made in Italy »⁸ : la voiture et la mécanique, l'habillement-textile-chaussure, la décoration de la maison et l'agro-alimentaire (Sforzi, 1995). Dans ce sens, le modèle de la Troisième Italie est en concurrence avec les pays en voie de développement et émergents, plutôt qu'avec les pays d'ancienne industrialisation. Ainsi, à l'heure actuelle, les districts semblent être « écrasés entre les économies plus avancées qui fondent leur avantage compétitif sur la technologie et les économies émergentes qui comptent sur les bas salaires » (Costa, 2006, p. 14, traduction).

A l'ère de la mondialisation économique : un « made in Italy » à risque

Les changements mondiaux survenus pendant les années 1970, 1980 et surtout 1990 influencent et réorganisent également la production industrielle manufacturière de la Troisième Italie. Les caractéristiques de ce modèle industriel manufacturier « atypique », synonymes de flexibilité, montreraient toute la fragilité du système et les nouveaux défis face au contexte actuel de mondialisation économique. En dépit de certains qui affirmaient que ce type d'industrie italienne aurait été épargné des effets induits par l'accélération de la mondialisation économique, les entreprises manufacturières ont été finalement touchées. Pour faire face à la diminution de l'avantage compétitif dans les secteurs à travail intensif, ces entreprises ont imaginé une stratégie d'augmentation de la productivité et une division internationale du travail via les délocalisations (Bugamelli et al., 2000). Cependant, ces entreprises italiennes ont appliqué cette stratégie plus

salariés et des petites entreprises qui en gagnent 430 000 (Bellandi, 1989). Entre 1981 et 2001 environ 95% des entreprises italiennes avaient moins de 10 salariés et embauchaient environ 46% de la main-d'œuvre totale. 99% des entreprises avaient moins de 50 salariés et embauchaient 67% de la main-d'œuvre de l'industrie italienne (Istat, 2001).

⁸ Né pendant les années 1980, ce concept est devenu un « label » capable de devenir « *leadership* dans le design, la qualité et la fiabilité universellement reconnues. Une sorte de marque collective qui rappelle tout de suite l'image exclusive des productions italiennes, la créativité de nos entrepreneurs et le style de vie italien. [...] Même avant leurs marques, les entreprises fondent leur crédibilité simplement sur le fait d'être italiennes, de produire en Italie selon certains critères de qualité, de faire partie de districts ou de secteurs de renommée internationale. Finalement le 'made in Italy' est un patrimoine socio-économique et d'image » (Fortis, 2005, p. 6, traduction).

tard que les autres pays occidentaux comme les USA, la RFA, la Danemark et le Royaume-Uni (Finger, 1975, 1976, 1977).

En Italie, le processus de délocalisation n'a commencé que dans les années 1980, pour s'affirmer seulement vers le milieu des années 1990 et 2000 (Gomirato, 2004). Dans un premier temps les entreprises italiennes ont adopté une stratégie orientée par le marché (Gomirato, 2004), à travers la création de filiales ou d'entreprises à capital mixte venant des grandes entreprises, puis dans le déplacement des entreprises ou des parties des entreprises à l'étranger, par des *joint ventures* (des *greenfields* ou des *brownfields* avec l'acquisition d'actions des entreprises existantes) (Cipolla, 2010). La stratégie suivante a été la sous-traitance, c'est-à-dire l'externalisation de certaines phases productives vers des entreprises sous-traitantes et l'approvisionnement externe des composants. Les entreprises italiennes contribuent alors à l'accroissement de la fragmentation internationale de la production⁹ (Arndt et Kierzkowsky, 2001 ; Baldone et al., 2002).

Les secteurs du « made in Italy » ont été les premiers à être touchés par la délocalisation productive (Corò et al., 2006). Le ressort compétitif des pays comme les PECO (Pays de l'Europe Centre Orientale) et la Chine pousse les entreprises à chercher la baisse des coûts de production (liée surtout à la main-d'œuvre). Parmi les secteurs du « made in Italy », le « système mode » a été le premier à délocaliser la production, car il est fortement intensif en travail. Son importance dans l'économie italienne (il représente 7% des exportations et 9% des importations du manufacturier italien en 2010) (site web ICE) a poussé le choix de ce secteur dans ce travail de recherche. Dans le système mode, les régions les plus dynamiques et les plus ouvertes à l'international sont au nord-ouest et au nord-est du pays. La Lombardie en 2010 exportait 25% du système mode italien, suivie par la Vénétie avec 22%, la Toscane avec 18% et le Piémont avec 7% (site web Istat). Toujours la Lombardie en 2010 importait 27% du système mode, suivie par la Vénétie avec 24%, la Toscane avec 10% et le Piémont avec 7% (site web Istat). Cependant, c'est la Vénétie qui gagne la première place dans la sous-traitance internationale, grâce aux exportations temporaires avec 29% en 2009,

⁹ La fragmentation internationale de la production (FIP) est le phénomène à travers lequel un processus productif précédemment intégré dans un seul site est démembré en au moins deux parties distinctes, localisées dans des points de production situés dans des pays différents. Les entreprises entrent ainsi dans un des processus qui caractérisent le plus l'intégration économique actuelle entre les pays : le commerce international des biens intermédiaires, des produits semi-finis et des composants. La croissance de ce type d'échanges qui, selon différentes études (Hummels et al., 2001) constituent au moins 20% du commerce mondial, est due au fait qu'un nombre de plus en plus grand des biens n'est pas produit entièrement dans un seul pays, mais qu'il est le résultat d'un assemblage des parties produites dans des lieux différents. Avec la chute des coûts du transport international et le développement des technologies de communication aujourd'hui il est plus facile de trouver des *inputs* intermédiaires nécessaires pour faire réaliser les phases de travail dans différentes parties du monde.

suivie par la Lombardie avec 19% et l'Emilie Romagne avec 13%. Elle est également la première région par réimportation avec 31%, suivie par la Lombardie avec 18% et l'Emilie Romagne avec 15% (web site Istat).

Le cadre actuel d'économie globalisée et de la fragmentation de la production pose de nouveaux problèmes et entraîne de nouveaux scénarios stratégiques pour les entreprises du système mode italien : par exemple le choix entre une organisation de la production verticale (IDE) ou horizontale (sous-traitance), l'extension géographique croissante des réseaux de distribution, la haute demande des services (Guelpa et Micelli, 2007) et surtout la rupture de la liaison directe entre le produit et le lieu de production, car on conçoit et on produit dans des pays différents.

Le modèle entrepreneurial italien basé sur les réseaux courts du district, grâce à la confiance entre les entreprises et à l'esprit de communauté locale « allonge » enfin ses réseaux d'approvisionnement et de production et « permet » la délocalisation de toute ou une partie de la production de ses entreprises. Un autre modèle de district se configure alors. Ce nouveau modèle voit le district non plus concentré sur un territoire, mais fragmenté sur plusieurs territoires noncontinus, sur des territoires multi-situés (voir paragraphe 1.2.3). Les « di-stricts » (*di-stretti*) deviendraient des « dis-larges » (*dis-larghi*) (Marini, 2009). « C'est le sens et l'intensité des relations qui changent à l'intérieur du système. [...] Probablement, ça ne signifiera pas la disparition des districts, car les cultures de travail, les compétences professionnelles, les réseaux des relations consolidées ne sont pas répétables dans des contextes différents ou reproductibles *in vitro* » (Marini, 2010, p. 5).

La structure du travail change également à l'intérieur des districts : la diminution des salariés dans les segments productifs est accompagnée par la croissance des professions de plus haut niveau (recherche et développement, communication d'entreprise, développement des produits, design, logistique, etc.). Les « nouveaux districts » réalisent une redistribution géographique des fonctions productives, en maintenant le savoir au cœur du district et en transférant le savoir-faire dans les territoires nouveaux de la délocalisation. La coupure en partie entre le savoir et le savoir-faire met à risque la reproduction des facteurs et des connexions locales qui ont fait le succès des districts (Corò et al., 2006).

Le « made in Italy » est à risque. La concurrence des produits provenant des pays à bas coût comme la Chine met en danger la primauté de l'Italie dans ces secteurs. La circulation des marchandises contrefaites fait perdre des quotas de marché, le niveau de qualité et la crédibilité du produit. Le défi se situe alors dans la capacité des entreprises à se renouveler à partir de la

rupture entre le savoir et le savoir-faire qui avait fait leur succès (Lanciano-Morandat et al., 2008). Quatre stratégies sont activées pour protéger le « made in Italy » (Pasquato, 2010) : a) la réglementation législative (voir annexes 4 et 5)¹⁰ ; b) l'enregistrement des marques et des brevets¹¹ ; c) l'*heritage marketing* : le marketing à partir de l'histoire de l'entreprise (Montemaggi et Severino, 2007) ; d) le marketing territorial (l'appartenance à un district industriel réputé pour sa spécialisation productive et la qualité des produits réalisés).

Un « made in Italy » en Roumanie : la réorganisation de la production

Avec les bouleversements de la mondialisation, les territoires productifs du « made in Italy » se sont mis en concurrence avec d'autres. Ils ont mis en concurrence leurs modèles de développement socio-économique et territorial. Faute d'une intervention institutionnelle, les entreprises qui n'arrivent pas à protéger leur production en Italie, doivent la réorganiser en activant des réseaux à l'international, au détriment du « made in Italy ». La délocalisation devient la solution pour qu'elles restent concurrentielles, en cassant en partie le lien construit pendant des décennies avec les territoires. Si les IDE sont activés plutôt par les grandes entreprises par l'implication des capitaux élevés, la sous-traitance est une stratégie souvent utilisée par n'importe quel établissement et peut être combinée à des investissements verticaux.

Les délocalisations italiennes dans le système mode ont évolué par étapes : au début ce sont surtout les grandes entreprises qui ont délocalisé des parties de la production, puis leurs sous-traitants. On peut identifier deux routes principales des délocalisations italiennes du « made in Italy ». La première s'est dirigée vers les PECO : d'abord les plus proches comme la Slovénie, la République Tchèque, pour ensuite rejoindre la Roumanie et au sud la Bulgarie et les Balkans ou

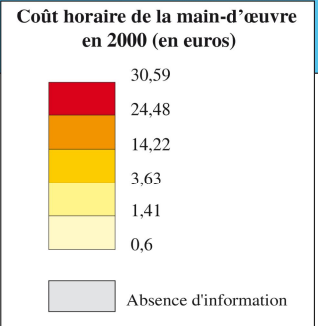
¹⁰ La législation italienne a essayé à plusieurs reprises d'introduire des réglementations pour l'identification et la protection du « made in Italy ». L'une des questions épineuses est de comprendre quels sont les produits « made in Italy » et comment les protéger de la contrefaçon et des entrepreneurs italiens qui désormais ont délocalisé toute la production. La dernière loi n° 55 du 8 avril 2010 « Dispositions concernant la commercialisation des produits textiles, de maroquinerie et de la chaussure » donne un cadre pour l'étiquetage et la traçabilité des produits textiles, de l'habillement et des chaussures. La marque « made in Italy » est exclusive alors des produits finis, dont les phases de travail ont eu lieu pour la plupart dans le territoire national et pour lequel au moins deux des phases de travail pour chaque secteur ont été réalisées en Italie. Pour les autres phases, il faut mettre en valeur l'origine pour avoir la traçabilité complète des produits. Cette loi essaie de trouver un compromis entre les grandes et moyennes entreprises qui produisent presque tout à l'étranger, mais qui veulent garder la marque « made in Italy », car la conception du produit est réalisée en Italie, et les petites entreprises sans marque propre ou fournisseurs de composants qui travaillent surtout en Italie.

¹¹ Le Titre IX « Des droits sur les œuvres de ingénierie et sur les inventions industrielles » du cinquième livre du Code Civil et le décret législatif du 10 février 2005 « Code de la propriété industrielle » sont les réglementations de base des brevets en Italie.

bien vers l'est en République Moldave et en Ukraine (Redini, 2007; Sacchetto, 2007). Ce mouvement vers l'Est est lié au déplacement de la frontière de l'Union Européenne, à l'augmentation des coûts de production et au coût de la main-d'œuvre (voir carte 2). La deuxième vague des délocalisations se dirige vers l'Afrique du Nord et en particulier la Tunisie (Alaimo, 2010).

Parmi les PECO, la Roumanie devient le lieu d'ancrage privilégié de cet « exode » entrepreneurial. Grâce aux flux créés par les entreprises, l'Italie et la Roumanie deviennent rapidement des partenaires commerciaux. La Roumanie est le quatrième pays par le nombre d'IDE italiens avec plus de 4 500 filiales, après le Brésil, la Chine et le Mexique (Comtrade-Unctad, 2008). L'Italie est le premier pays par le nombre d'entreprises étrangères en Roumanie et le huitième par rapport au capital investi (ICE, 2011). Dans le système mode, l'Italie est le premier partenaire des exportations et des importations roumaines et la Roumanie est le troisième partenaire des importations italiennes, après la France et la Chine (ICE, 2010). 45% des produits du système mode exportés par la Roumanie sont dirigés vers l'Italie. 38% des produits du système mode importés par la Roumanie proviennent de l'Italie (données ICE). Entre 2001 et 2009 la sous-traitance entre l'Italie et la Roumanie dans le système mode augmente de 63% en tant que millions d'euros réalisés et de 42% en tant que kilos de produits (Istat, 2010).

Carte 2. Le différentiel du coût horaire de la main-d'œuvre en Europe en 2000



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
 Source : Eurostat (2011)

Nombreuses sont les études sur les délocalisations des entreprises italiennes du système mode en Roumanie. Ces contributions se concentrent sur les causes du départ des entreprises (Turato, 2008; Crestanello, 2008) et sur l'évolution de leurs stratégies à partir d'une délocalisation massive focalisée sur la compétitivité des prix à une stratégie plus structurée de long terme (Tattara et al., 2006; Grancelli, 2006; Crestanello, 1999). Ces travaux identifient les principaux effets socio-économiques des délocalisations en Italie : la fragmentation de la production, l'intégration des flux commerciaux, l'internationalisation, mais aussi le chômage, la perte du savoir-faire, la reconversion des emplois (Faini *et al.*, 1998) et des aires industrielles (Crestanello, 2008; Callegari, 2006; Tattara, 2001; Pitingaro et Sartor, 2008). Ces études identifient également les effets socio-économiques des investissements italiens en Roumanie : les dynamiques dans la balance des paiements, la désarticulation des économies locales (Gianelle, 2005; Schiattarella, 1999), les nouvelles configurations de l'emploi, le transfert des compétences et des technologies (Crestanello et Tattara, 2006; Grancelli, 2006).

Ces travaux sont focalisés surtout sur les retombés économiques et très peu sur les aspects socioculturels (l'exploitation de la main-d'œuvre, le transfert du savoir-faire, la rencontre de deux cultures du travail différentes, la relation patron-ouvriers, etc.). Les aspects environnementaux (la pollution, l'exploitation des ressources, etc.) et territoriaux (les territorialités qui se forment autour de l'entreprise, les relations entre les acteurs et entre les acteurs et le territoire, etc.) ne sont pas du tout considérés (Bertoncin et Pase, 2009).

Des éclairages sur les relations créées entre les deux pays par les flux entrepreneuriaux sont apportés par les études de l'anthropologue Papa (2004) et du sociologue Sacchetto (2007). Redini (2007, 2008) en outre, par son parcours ethnographique auprès des entreprises italiennes du textile en Roumanie et en particulier à Timișoara et à Cluj Napoca entre 1999 et 2007, éclaire la question du « made in Italy » en Roumanie, ainsi que les relations qui s'instaurent entre le patron et les employés. Dans ce travail, toutes les relations sociales dans le contexte de la production sont considérées. « L'usine se présente comme un terrain ethnographique qui englobe dans ses limites, même pour son fonctionnement, tout ce qui se trouve à l'extérieur comme par exemple le travail à la maison ou la sous-traitance » (Redini, 2008, p. 7, traduction). Cependant, même dans ces contributions socio-ethnographiques, la question territoriale est très peu ou pas du tout abordée.

Cette thèse s'inscrit alors dans le programme de recherche « Définition d'un modèle d'analyse et d'évaluation de la territorialité des projets de développement » du Département de

Géographie « G. Morandini » de l'Université de Padoue (2006-2009). L'objectif de ce programme était d'aborder la question territoriale et d'élaborer un modèle d'analyse de la territorialité des délocalisations italiennes dans le système mode (Bertoncin et Pase, 2009 ; Bertoncin et al., 2011a, b). En collaboration avec la *Fondazione Nord Est*¹², le Département de Géographie de l'Université de Padoue a identifié trois terrains d'étude : la région Vénétie comme territoire de départ des entreprises (Pasquato, 2010) ; la Tunisie (Alaimo, 2010), la Slovaquie (Ariano et Quatrada, 2009) et la Roumanie (Scroccaro et Sivieri, 2009) comme territoires d'arrivée. Dans le cadre de ce programme de recherche un premier travail de terrain a été réalisé en Roumanie pour le master 2, suivi par le travail de thèse ici présenté. La relation entreprise-territoire est la « clé de voûte » de ce travail de recherche, qui ne se veut pas exhaustif sur le débat, mais qui veut mettre en valeur une dimension territoriale, souvent oubliée dans les analyses géoéconomiques des délocalisations.

Territoires et réseaux de la production « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie

Cette thèse essaie donc d'apporter des éclaircissements sur les relations entre les acteurs, leurs stratégies, les territorialités, les territorialisations et les territoires en mutation autour des entreprises italiennes qui ont investi en Roumanie. Cette recherche veut interroger plus particulièrement l'organisation émergente d'une production « éclatée », fragmentée, ainsi que les faits et les conséquences des flux entrepreneuriaux d'un territoire à un autre, entre l'Italie et la Roumanie. L'approche territoriale se focalise alors sur les relations spatialisées entre acteurs et en particulier entre entreprises et territoires et s'interroge sur les formes différenciées de développement qui ressortent de l'imbrication des stratégies de ces acteurs.

Le cas des entreprises italiennes du « made in Italy » qui s'installent en Roumanie à la recherche d'autres territoires à moindre coût semble intéressant à questionner pour plusieurs raisons¹³. Pourquoi choisir spécifiquement la Roumanie, parmi les autres PECO ? Quelles ont été

¹² *Fondazione Nord Est* est un institut de recherche sociale et économique créé par les associations industrielles et les chambres de commerce des régions Trentin-Haut-Adige, Vénétie et Frioul-Vénétie-Julienne (site web *Fondazione Nord Est*).

¹³ La focalisation de l'étude sur les entreprises italiennes s'est posée dès le début de la thèse. La comparaison entre les délocalisations des entreprises italiennes et françaises en Roumanie par exemple a été rapidement écartée à cause de leurs très fortes différences. Les premières sont surtout des petites et moyennes entreprises sous-traitantes, tandis que les deuxièmes sont des multinationales. Les premières sont surtout manufacturières, tandis que les deuxièmes sont surtout dans les secteurs secondaires à haute technologie et dans le tertiaire. Leurs effets « territoriaux » sont complètement différents et rendent difficile une comparaison.

les caractéristiques principales qui ont attiré les investissements italiens ? A part le bas coût de la main-d'œuvre, peut-on identifier d'autres facteurs stimulant les délocalisations italiennes ?

Plutôt que s'attarder sur les effets du phénomène des délocalisations à un moment donné, il est intéressant d'analyser les conséquences territoriales dans le temps. Comment les entreprises délocalisent-elles en Roumanie ? Le projet de délocalisation a-t-il subi des modifications une fois activé l'investissement, selon les caractéristiques territoriales ? Quelles sont les évolutions de ces investissements ?

A travers les délocalisations, les flux activés, les réseaux des entreprises instaurés entre l'Italie et la Roumanie, deux systèmes économiques et entrepreneuriaux « s'opposent ». D'un côté un système de réseaux de transactions économiques entre petites entreprises, une haute densité entrepreneuriale, un esprit entrepreneurial de confiance et concurrence ; de l'autre côté un système qui, vingt ans après la fin du socialisme, est encore à un stade initial de marché et, à part Bucarest et la Transylvanie, a des connaissances sur les technologies et une façon d'opérer dans les marchés internationaux qui sont encore insuffisantes (Crestanello et Tattara, 2006). Peut-on exporter le modèle entrepreneurial italien en Roumanie ? Un tel transfert comporte-il des changements par rapport au modèle d'origine ?

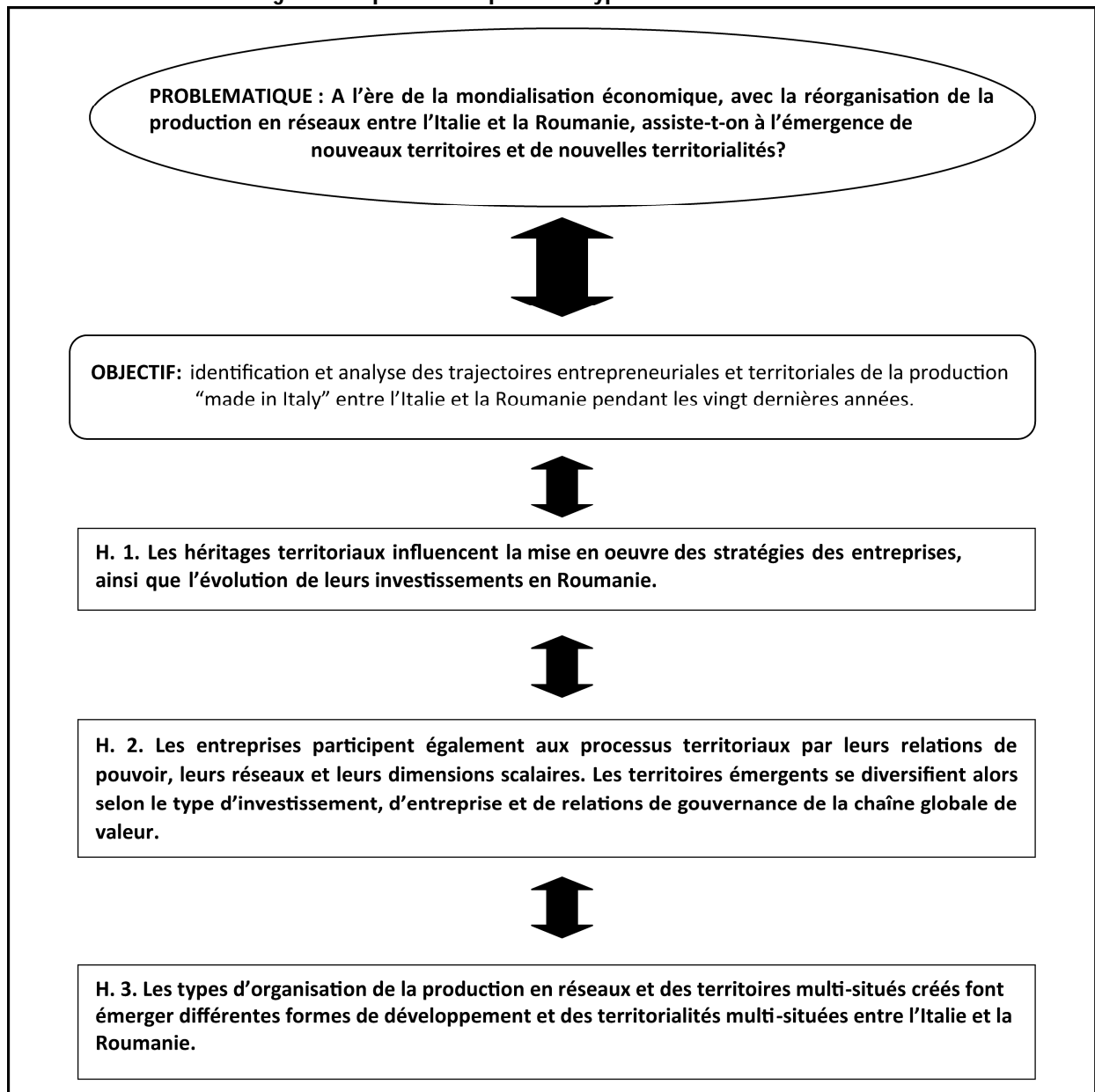
Une fois délocalisée la production, nombreux sont les impacts territoriaux en Italie, en Roumanie et entre les deux pays. Quelles sont alors les principales conséquences dans les territoires de départ et d'arrivée des entreprises ? Par les flux entrepreneuriaux et les réseaux activés, de nouveaux territoires de production entre l'Italie et la Roumanie émergent-ils ? De nouveaux modèles de développement se configurent-ils ?

Par les transformations récentes du tissu économique, productif et industriel italien, très souvent vu comme enraciné, lié au territoire, spécialisé, et maintenant éclaté, fragmenté, le label « made in Italy » a du mal à passer. L'enracinement des entreprises dans les territoires est remis en question par la perte de certains segments productifs comme la production, mais également par la perte du savoir-faire « délocalisé » par les techniciens. Peut-on alors parler encore de « made in Italy » ? Et d'un « made in Italy » éclaté entre l'Italie et la Roumanie ?

Ces questions ont été synthétisées dans la problématique générale de la recherche : **A l'ère de la mondialisation économique, avec la réorganisation de la production en réseaux entre l'Italie et la Roumanie, assiste-t-on à l'émergence de nouveaux territoires et de nouvelles territorialités ?**

Le souci de mieux cerner ce questionnement général conduit à formuler trois hypothèses principales (voir figure 1) :

Figure 1. La problématique et les hypothèses de la recherche



- Hypothèse 1 : **Les héritages territoriaux influencent la mise en œuvre des stratégies des entreprises, ainsi que l'évolution de leurs investissements en Roumanie.**

- Hypothèse 2 : **Les entreprises participent également aux processus territoriaux par leurs relations de pouvoir, leurs réseaux et leurs dimensions scalaires. Les territoires émergents se diversifient alors selon le type d'investissement, d'entreprise et de relations de gouvernance de la chaîne globale de valeur.**

- Hypothèse 3 : **Les types d'organisation de la production en réseaux et des territoires multi-situés créés font émerger différentes formes de développement et de territorialités multi-situées entre l'Italie et la Roumanie.**

La première hypothèse sous-tend l'idée que les territoires sont capables d'influencer la mise en œuvre des choix entrepreneuriaux, à travers leurs caractéristiques et leurs héritages cumulés dans le temps. L'héritage territorial et la trajectoire territoriale sont des éléments importants pour l'implantation d'une entreprise et l'évolution de l'investissement. L'héritage territorial « relève de différentes marques naturelles, mais aussi immatérielles que le passé a inscrites sur les territoires » (Maurel, 2009a, p. 7). Ce processus d'héritage n'est jamais une reproduction identique de l'originel, mais c'est une reconfiguration permanente du territoire, à travers des logiques d'acteurs et des mécanismes à chaque fois différents. Contrairement à une approche de « transition » qui voit l'héritage communiste comme un obstacle au développement du capitalisme et qui a une vision dans laquelle le passé est disjoint du présent, on se situe dans une perspective d'évolution (*path dependance*¹⁴). Cette deuxième approche prend en compte l'imbrication des éléments nouveaux avec les ressources de la période communiste et insiste sur les liens avec l'ancien système, la multiplicité des temporalités et l'hybridation des territoires. La trajectoire territoriale « exprime la dynamique, le changement, le parcours du passé vers le présent et, au-delà, vers le futur. La trajectoire est donc le vecteur de transmission des héritages,

¹⁴ Pour une lecture sur les premières approches théoriques de la dépendance par rapport au passé des sociétés postcommunistes, voir Stark (1992) et Stark et Bruszt (1998). Selon ces sociologues, les sociétés postcommunistes émergent d'une reconfiguration des ressources préexistantes. Les formes organisationnelles de l'économie planifiée ne disparaissent pas, mais elles remodelent un nouveau type de capitalisme. Pour une lecture critique sur la *path dependance*, voir également Dobry (2000) qui met en avant l'importance des stratégies individuelles sur l'analyse des macrostructures. Ce type de critique permet de prendre en compte les caractères de « continuité » entre les formes d'organisation de la production de l'économie planifiée et celle d'après 1989 et les nouveaux éléments de « rupture » qui font émerger différentes trajectoires.

avec toutes ses ruptures, reconstructions, redécouvertes et éventuellement les oublis que cela peut représenter » (Maurel, 2009a, pp. 7-8). Ce terme met en évidence la dimension temporelle des processus de transformation territoriale. Les trajectoires territoriales montrent alors une diversité des comportements (démographiques, socio-économiques, politiques, culturels, sociaux, etc.) de résilience (d'adaptation), de résistance, d'hybridation des territoires en réponse aux différents types de ruptures (économiques, sociales, politiques, culturelles). Chaque changement a différentes temporalités (des temps longs et des temps courts) et agit de façon discontinue par rapport aux autres et à un rythme asynchrone. Ainsi la trajectoire territoriale est « le produit du jeu de temporalités multiples et discontinues » (Maurel, 2009b, p. 30). Le poids des héritages peut expliquer alors la dynamique actuelle des territoires de la production « made in Italy » et des entreprises qui s'y sont implantées.

A travers la deuxième hypothèse, l'entreprise affirme son rôle dans la construction du territoire, à travers les relations, les réseaux et les dimensions scalaires dans lesquels elle agit et dont elle fait partie. Différents territoires vont alors se créer selon le type d'investissement, d'entreprise et de relations entre les entreprises. En particulier le type de gouvernance de la chaîne globale de valeur (Gereffi et al, 2005), c'est-à-dire le type de relation qui se met en place entre l'entreprise italienne et sa filiale ou une sous-traitante en Roumanie, va être un facteur discriminant pour la construction du territoire. C'est pour cela qu'à différentes imbrications entre territoires et entreprises correspondent différentes trajectoires territoriales (différents parcours des constructions territoriales). Ces trajectoires se différencient selon les réponses apportées par les territoires aux changements et aux contraintes imposés par les investissements.

La troisième hypothèse met en avant l'idée qu'avec la fragmentation de la production italienne du système mode entre l'Italie et la Roumanie, il est possible d'observer la redéfinition des territoires d'origine et d'arrivée des entreprises. Des nouvelles territorialités se redéfinissent en Italie et en Roumanie et entre l'Italie et la Roumanie, selon les héritages endogènes territoriaux (savoir-faire local, traditions, valeurs, règles, etc.) et les processus exogènes en action (mondialisation, compétition, délocalisations, départ des investissements, organisation du territoire en réseaux, multiplication des échelles, diffusion des compétences, etc.). C'est à travers les flux des capitaux, les circularités des marchandises (Appadurai, 1998), des personnes, des idées, des informations, que l'on arrive à découvrir des nouveaux territoires de la production entre l'Italie et la Roumanie. La réorganisation de la production à l'international permet la création des territoires fragmentés, des « archipels » de l'économie (Veltz, 2005), des territoires multi-situés.

C'est alors l'imbrication entre le type d'organisation de la production en réseau et les territoires multi-situés créés qui fait émerger différentes formes de développement et de territorialité multi-située.

Le plan de la thèse et la démarche de la recherche

Ce travail de recherche essaiera de répondre à l'ensemble des questions proposées selon le plan suivant (voir tableau 1) :

Tableau 1. Le plan de la thèse

| | Titre | Objectifs | Mots-clés |
|-------------------|--|---|---|
| Chapitre 1 | Pour une perspective territoriale multi-située des réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie | Etat de la bibliographie. Positionnement du cadre théorique et conceptuel de la recherche | Approche relationnelle, territoriale et multi-située des réseaux de la production |
| Chapitre 2 | Quelle méthodologie pour l'étude des réseaux et des territoires de la production « made in Italy » en Roumanie ? | Explicitation de la méthodologie pour chacune des hypothèses | Approche multiscalaire et multi-temporelle Combinaison entre les approches quantitative et qualitative |
| Chapitre 3 | Héritages territoriaux et productions « made in Italy » en Roumanie | Traitement de l'hypothèse 1 | Héritages territoriaux Accumulation territoriale |
| Chapitre 4 | Stratégies entrepreneuriales et trajectoires territoriales en Roumanie | Traitement de l'hypothèse 2 | Stratégies entrepreneuriales Gouvernance de la chaîne globale de valeur Trajectoires territoriales |
| Chapitre 5 | Des territoires aux territorialités multi-situées entre Italie et Roumanie | Traitement de l'hypothèse 3 | Territoires multi-situés Territorialités multi-situées |

Chapitre 1

Trois grandes étapes des sciences économiques et de la géographie économique peuvent être évoquées sur l'étude des relations entre entreprises et territoires. L'entreprise et le territoire sont deux éléments qui ont été marginalisés aux origines de la géographie économique et au déploiement du mode de production tayloriste et fordiste. C'est seulement pendant les années 1950 et 1960 que l'entreprise et le territoire commencent à être considérés dans les analyses géoéconomiques, qui restent cependant quantitatives. L'émergence de nouveaux espaces de la production et le déploiement total de la mondialisation économique font émerger l'entreprise et le territoire comme des éléments essentiels dans la géo-économie. C'est dans ce dernier cadre conceptuel et théorique que cette thèse s'insère. Une approche relationnelle (qui étudie les relations et les réseaux entre les entreprises) est intégrée avec une approche territoriale (qui se

focalise sur les impacts territoriaux et les formes de développement des réseaux de la production « made in Italy »). Cette approche relationnelle et territoriale est revisitée également par la notion émergente de territoire multi-situé, en tant qu'ensemble de lieux discontinus, connectés par une circulation régulière, alimentée par des réseaux de personnes, de marchandises et de capitaux. A travers ce positionnement quatre types de relations sont analysés : les relations dans l'entreprise, les relations entre les entreprises, les relations entre les entreprises et les territoires et les relations entre les territoires de la production.

Chapitre 2

Pour étudier les flux entrepreneuriaux et les territoires émergents de la réorganisation de la production du « made in Italy » en réseau, une méthodologie multiscalaire et multi-temporelle qui combine une approche quantitative et qualitative est envisageable. Chaque hypothèse de cette recherche a été traitée par une approche spécifique. Pour la première hypothèse, la collecte et le traitement des données statistiques ont permis une analyse cartographique des caractéristiques territoriales de la Roumanie. C'est à travers cette analyse qu'il a été possible de choisir les terrains d'étude. Pour la deuxième hypothèse, la sélection d'un échantillon d'entreprises, dont les stratégies ont été analysées par questionnaire, a permis de creuser l'évolution de l'investissement, ainsi que les impacts territoriaux en Roumanie. Pour la troisième hypothèse, les entretiens auprès de différents acteurs (les employés italiens et roumains des entreprises, les institutions italiennes et roumaines impliquées dans les investissements, les collectivités territoriales à plusieurs échelles) ont permis la compréhension de l'émergence des nouveaux territoires et territorialités entre l'Italie et la Roumanie.

Chapitre 3

L'histoire économique et industrielle roumaine moderne et contemporaine permet de comprendre les disparités territoriales actuelles et les facteurs qui ont attiré les investissements des entreprises italiennes du système mode. Cet aperçu historique permet d'identifier les héritages territoriaux favorables à l'arrivée des entreprises italiennes dans le système mode. La présence de certains facteurs a stimulé l'implantation entrepreneuriale, plus ou moins durable, tandis que d'autres l'ont découragée. Les caractéristiques démographiques, socio-économiques, ainsi que les infrastructures et la qualité de vie ont ultérieurement influencé la spatialité et la temporalité de l'investissement. Le territoire influence la mise en œuvre des décisions et des

stratégies des entreprises. Trois contextes territoriaux ont été choisis alors pour les enquêtes de terrain : Bucarest, l'Ouest et le Nord-Est de la Roumanie. Le cas de Bucarest a servi pour comprendre le rôle des institutions dans les investissements italiens manufacturiers en Roumanie. La comparaison entre l'Ouest (et plus particulièrement Timisoara et Resita) et le Nord-Est du pays (Suceava, Botosani et Piatra Neamt) semble intéressante pour comprendre les différents héritages territoriaux qui ont influencé la mise en œuvre des stratégies entrepreneuriales.

Chapitre 4

Acteur fondamental dans le processus de construction territoriale, l'entreprise impulse des changements dans les territoires de la production roumaine manufacturière. Les phases de délocalisation des entreprises italiennes, distinguées par différents types de stratégie, des réseaux et des dimensions scalaires vont configurer différentes phases de territorialisation et finalement différents types de territoires de la production. Les territoires émergents se diversifient alors selon le type d'investissement, d'entreprise et de relations de gouvernance de la chaîne globale de valeur. Quatre phases des investissements italiens sont identifiées. La première (1990-1995) identifie l'arrivée des petites entreprises « pionnières » et « opportunistes » qui s'appuient sur les usines étatiques pour entamer la production. Dans cette phase le territoire est vu comme simple « support » de la production. La deuxième (1995-1998) est caractérisée par une stagnation des investissements et par la décentralisation de la production vers les zones rurales. Cette stratégie entame des reconversions territoriales. La troisième (1998-2003) voit l'arrivée des grandes entreprises et des institutions. A travers ces investissements verticaux et l'implantation des filiales, on assiste à la mise en place de plateformes productives qui mettent en réseau les territoires de la production. La quatrième phase, caractérisée par une série de crises qui touchent les investissements italiens manufacturiers en Roumanie, voit le déploiement de plusieurs stratégies entrepreneuriales. Certaines entreprises préfèrent re-délocaliser, tandis que d'autres transforment leurs plateformes productives en plateformes logistiques. Ces dynamiques permettent une spécialisation des territoires de la production.

Chapitre 5

Les territoires et les entreprises sont finalement deux acteurs fondamentaux dans le processus de réorganisation de la production. Selon le type d'organisation de la production en réseau, de nouveaux territoires entre l'Italie et la Roumanie voient le jour : ce sont des territoires

multi-situés de la production qui se déploient et qui se superposent aux territoires continus. A partir de ces mêmes territoires, il est possible d'identifier l'émergence des territorialités multi-situées et des différentes formes de développement. Trois types d'organisation de la production sont identifiés : la simple sous-traitance ; les investissements directs ; les plateformes productives et logistiques. Avec la simple sous-traitance il est possible d'identifier l'émergence des territoires multi-situés faibles et des territorialités multi-situées faibles, car la relation qui lie un donneur d'ordres et un sous-traitant est précaire, peu solide et instable. Avec l'investissement direct on assiste à la configuration des territoires multi-situés forts, car l'investissement est plus stable, enraciné et durable dans le temps. Cependant il résulte que les territorialités multi-situées sont faibles, car ce type d'investissement reste vertical et ne permet pas une diffusion des connaissances et des compétences dans le territoire. Avec la mise en place des plateformes productives et logistiques, on identifie des territoires multi-situés forts (par la réalisation d'un investissement vertical et la création de filiales) et des territorialités multi-situées fortes, car les phases productives sont fragmentées et permettent un effet de *spill over* et d'induction locale.

Note : Les citations des entretiens en italien et en roumain ont été traduites en français, ainsi que les citations des ouvrages et des articles en italien, en anglais et en roumain, utilisés pour ce travail de recherche. Les noms des entreprises ont été substitués par d'autres afin de préserver l'anonymat. Les personnes interviewées ont été identifiées par leurs initiales pour préserver également l'anonymat.

Chapitre 1. Pour une approche territoriale multi-située des réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie

Un bref état de l'art en sciences économiques et dans la récente géographie économique montre l'évolution des travaux sur la relation entre entreprises et territoires, parallèlement aux changements dans la production et la consommation mondiales (voir paragraphe 1.1).

Cet aperçu sur la bibliographie permet ensuite de présenter le positionnement théorique et conceptuel de cette recherche (voir paragraphe 1.2). Pour aborder la problématique et les trois hypothèses de ce travail, l'approche de la géographie économique relationnelle semble être la plus cohérente (Coe et al., 2008). Cependant, elle n'analyse pas assez les relations qui s'instaurent entre les entreprises et les territoires et entre plusieurs territoires de la production, en « négligeant » les différentes formes de développement qui se dégagent. Ce constat pousse à intégrer le cadre théorique de la géographie relationnelle avec les éléments de l'approche territoriale (Magnaghi, 2000 ; Bertocin et Pase, 2009 ; Pecqueur et Peyrache-Gadeau, 2010) et de la notion émergente de territoire « multi-situé ».

L'analyse des réseaux de la production du « made in Italy » en Roumanie passe alors par une prise en compte des acteurs, des stratégies et de leurs relations et l'interprétation des formes de développement issues des relations entre les acteurs (voir paragraphe 1.3). Quatre types de relations sont considérées : les relations dans l'entreprise (acteur-clé des réseaux), les relations entre les entreprises (les réseaux mêmes), les relations entre l'entreprise et le territoire (l'ancrage territorial des entreprises et le contexte socio-institutionnel) et les relations entre les territoires de la production (les connexions entre plusieurs lieux de la production et les formes de développement qui résultent des réseaux).

1.1. Territoires et entreprises : entre marginalisation et prise en compte

Aujourd'hui il est évident que la spatialisation des activités économiques peut être analysée à travers la localisation dans l'espace, le rapport au territoire, l'échelle des processus économiques et leurs impacts (Yeung, 2008). Cependant l'inclusion de ces éléments, de l'entreprise et du territoire dans l'analyse géoéconomique est récente et ne devient la clé fondamentale que dans les années 1990. L'espace et encore plus le territoire n'ont pas été toujours pris en considération et « encore aujourd'hui, dans la géographie économique, la

catégorie de l'entreprise reste ambiguë, car elle a été rarement définie avec précision » (Taylor, 2001 et Asheim, p. 315, traduction). Et pourtant « l'entreprise et ses fonctions sont les entités historiques qui ont changé dans le temps, en s'adaptant aux nouvelles circonstances économiques et politiques de l'environnement entrepreneurial » (Maskell, 2001, p. 332, traduction)¹⁵.

Trois grandes étapes de l'imbrication entre les sciences économiques et la géographie peuvent être évoquées sur l'étude des relations entre entreprises et territoires (Benko, 2008 ; Claval, 2008)¹⁶. Ces trois phases suivent l'évolution des cadres historiques, géopolitiques et industriels mondiaux de la production, ainsi que la naissance de la géographie économique en tant que branche de la géographie humaine qui étudie la spatialisation des activités économiques sur la base de la distance géographique, la densité et la division du travail (voir tableau 2).

La première période peut être identifiée entre 1820 et 1950, avec le plein essor de l'industrialisation et du taylorisme : les travaux de von Thünen, Smith, Ricardo, Marshall, Launhardt, Christaller, Lösch et Coase, à la base des théories modernes de l'économie spatiale, voient l'espace en tant que ressource, obstacle au transport ou ressort de la spécialisation internationale.

La deuxième se situe entre les années 1950 et 1980, avec le déploiement total de la production de masse et l'émergence de la science régionale (avec par exemple le développement de la théorie de la croissance polarisée de François Perroux) et ses différentes variantes, dont la variante marxiste. L'entreprise est considérée encore comme un simple élément du système économique, non liée aux échelles spatiales, séparée des caractéristiques des territoires et dépourvue de toute spatialité (Taylor et Asheim, 2001 ; Maskell, 2001). Selon cette vision l'entreprise ne serait pas un véritable acteur, mais un simple site où les processus sociaux et économiques se rencontrent et interagissent.

Tableau 2. Entreprise et territoire en sciences économiques et en géographie économique

| Phases | Objectifs de l'analyse | Courants théoriques et auteurs principaux | Territoire et entreprise |
|---------------|-------------------------------|--|---------------------------------|
|---------------|-------------------------------|--|---------------------------------|

¹⁵ « Les entreprises demeurent ainsi les milieux privilégiés de l'observation du changement économique dans la mesure où, créatrices essentielles de valeur ajoutée, sous réserve de l'accompagnement social des pouvoirs publics, elles reflètent l'aptitude d'une échelle spatiale à se conformer aux exigences des bouleversements en cours » (Wackerman, 1991, p. 31, traduction).

¹⁶ Ces trois étapes ont été identifiées à partir de Benko (2008) et Claval (2008). L'identification en trois phases de l'évolution de la relation entre entreprises et territoires n'a pas la prétention d'être exhaustive. Cependant, cette classification (au risque d'être simplificatrice) a l'avantage d'éclairer les principaux changements observés. Le but de cet aperçu bibliographique n'est pas de démontrer la primauté d'une discipline sur l'autre, mais de comprendre les apports et les complémentarités de l'économie et de la géographie dans l'analyse des relations entre l'entreprise et le territoire. Dans ce sens, l'économie expliquerait le « pourquoi » et la géographie préciserait le « où » des processus de la production (Thrift, 2000).

| | | | |
|---|--|--|---|
| Prémices de la géographie économique | <ul style="list-style-type: none"> - Intégration de la notion d'espace - Etude des conséquences des activités économiques sur l'espace | <ul style="list-style-type: none"> - Théorie du commerce international (Ricardo, 1817) - Usage différencié du sol (von Thünen, 1827) - Coûts de transport (Launhardt, 1882) - Théorie de localisation industrielle (Weber, 1909) - Economies externes (Marshall, 1890) - Modèle de la concurrence duopolistique simple (Hotelling, 1929) - Théorie des lieux centraux (Christaller, 1933) - Coûts de transaction (Coase, 1937) | <ul style="list-style-type: none"> - Espace marginalisé - Espace en tant que ressource, obstacle au transport, ressort de la spécialisation internationale - Entreprise en tant que « boîte noire » |
| Science régionale et analyse spatiale | <ul style="list-style-type: none"> - Remise en cause des modèles de l'économie internationale classique - Utilisation d'outils quantitatifs | <ul style="list-style-type: none"> - Théorie de la base (Hoyt, 1954 ; North, 1955 ; Tiebout, 1956) - Théorie de la croissance polarisée (Perroux, 1955) - Théorie du développement inégal (Prebisch, 1964), de la domination ou de la dépendance (Amin, 1973) - Théories de la croissance inégale (Claval, 1968) - « Nouvelle géographie » (Ecoles de l'Amérique du Nord, de l'Europe du Nord ; revue L'espace Géographique, 1972) - Courant marxiste (Lefebvre, 1974 ; Harvey, 1973 ; Lipietz, 1977 ; Castells, 1972) - Géographie du temps (Hägerstrand, 1970) | <ul style="list-style-type: none"> - Prise en compte de la région et de la nation - Espace construit par le capital et par les rapports sociaux - Entreprise comme « coalition » des relations construites sur la satisfaction, l'information imparfaite, l'incertain et le conflit - Entreprise comme catégorie analytique soumise à la logique du capital |
| Mondialisation et tournant territorial | <ul style="list-style-type: none"> - Prise en compte des nouveaux espaces industriels - Etude du nouvel espace globalisé - Prise en compte des relations entre acteurs - Importance des institutions | <ul style="list-style-type: none"> - Nouvelle géographie économique» (Krugman, Fujita, Venables) - Ecole italienne des districts industriels (Bagnasco, 1977 ; Becattini, 1987) - GREMI (Aydalot, 1986 ; Camagni, 1991) - Ecole de Californie (Scott 1986 ; Storper et Christopherson, 1987) - SPL (Courlet, Pecqueur, 1993) - Proximité (Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; Rallet et Torre, 2004) - Tournant relationnel (Storper, 1995 ; Thrift et Olds, 1996 ; Boggs et Rantisi, 2003 ; Barnes, 1992 ; Scott, 2000 ; Yeung, 2003) - Tournant culturel (Ettlinger, 2003 ; Castree, 2004 ; Fellmann, 1986 ; Hampton, 1987) - <i>Embeddedness</i> (Hess, 2004 ; Erickson, 1989 ; Gibbs, 2006 ; Derycke, 1998 ; Benko, 1997) - Tournant territorial (Pecqueur, 2006) | <ul style="list-style-type: none"> - Intégration du concept de territoire - Prise en compte des héritages territoriaux - Intégration de la notion de développement local, puis territorial - Visions socio-économiques de l'entreprise : « institutionnelle », « réseaux enracinés », « apprentissage », « basée sur la ressource », « discursive », « coalition temporaire » |

La troisième, suite aux crises énergétiques des années 1970, à l'émergence du toyotisme en tant que nouveau mode de production et au déploiement total de la globalisation avec la chute du bloc communiste, est marquée par les différents tournants (territorial, culturel, *embeddness*, etc.) de la géographie économique française et anglo-saxonne, anticipés par les travaux de l'économiste prix Nobel 2008 Paul Krugman et de ses collaborateurs (Krugman, 1991 ; Fujita et *al.*, 1999).

1.1.1. A l'aube de la géographie économique : espace et entreprise marginalisés

Les premiers travaux de géographie économique sont plutôt empiriques et descriptifs de la spatialisation des activités productives. Le but est de recenser les richesses (en termes agricoles, industriels, miniers, des infrastructures, etc.) dont les Etats disposent (Lévy et Lussault, 2003, p. 293). C'est avec les analyses sur l'agglomération, le rôle des transports, l'influence des villes que les premières notions de la géographie économique émergent. Cependant la notion d'espace reste marginale et est intégrée surtout par les économistes seulement vers la fin du XIXème et au début du XXème siècle.

L'utilisation de la notion d'espace dans les analyses économiques se déploie dans le cadre du taylorisme et du fordisme comme modes de production industrielle et finalement de consommation à large échelle¹⁷. « Le fordisme se caractérisait par une organisation de la production, une division du travail et une régulation principalement nationales. [...] Le territoire était entité négligeable [...]. Présence de matières premières, d'un bassin d'emploi bon marché, avantages logistiques du site retenu : telles étaient les qualités attendues de l'espace-support » (Lepesant, 2011, p. 18). En Europe et en Amérique du Nord, les espaces artisanaux deviennent industriels. Les modes de production changent et structurent de nouvelles formes territoriales. Les industries, dispersées en milieu rural, vont se concentrer dans les grandes et moyennes villes. L'espace économique international s'organise selon un schéma de centre-périphérie (Veltz, 2005).

David Ricardo (1817), dans sa théorie du commerce international, prend en compte le facteur terre pour expliquer les spécialisations des productions des nations. Johann Heinrich von Thünen (1827) explique la formation des cercles concentriques d'usages différenciés des sols autour des centres de peuplement par les liens entre rente foncière, coûts de transport et prix agricoles¹⁸. Cette théorie est considérée comme la première véritable théorie économique spatiale. Luhnardt (1882), Alfred Weber et sa théorie de la localisation industrielle (1909) vont intégrer les coûts de transport de l'énergie, des matières premières et des composants, supportés par l'usine pendant la production et par les transporteurs des produits finis jusqu'au marché.

¹⁷ A l'intérieur de l'usine, l'introduction des techniques de travail tayloristes va maximiser le rendement de la production : parcellisation des tâches, répétition des gestes, salaire à l'heure et non plus à la tâche, temps mesuré pour chaque phase de production (Taylor, 1911). En 1913, Henry Ford, avec l'introduction de la chaîne de montage, réalise une voiture en une heure et demie, au lieu de douze heures (Ford et Crowther, 1922). Les fondements fordistes (production dans des grandes usines, organisation intégrée verticale de la production selon les principes tayloristes, standardisation des pièces, forte croissance de la productivité, production de masse, pas de forte spécialisation de la main-d'œuvre, etc.) ouvrent la voie à la consommation de masse.

¹⁸ Le rôle des transports dans l'organisation spatiale des sociétés et dans la distribution géographique des villes est étudié également par Vidal de la Blache (1921).

Marshall (1890) utilise la notion d'économies externes pour expliquer les avantages du regroupement d'activités semblables ou complémentaires. Les économies externes permettent de reconnaître alors, d'une part « l'existence des conditionnements territoriaux capables d'influencer sur la productivité des entreprises » (Conti et al., 1991, p. 10, traduction), et d'autre part d'identifier les économies d'agglomération « externes à l'entreprise, mais internes à l'industrie, générées par l'agglomération territoriale des petites entreprises et de la présence conjointe de plusieurs sujets liés entre eux par des relations de production et d'échange » (Cresta, 2008, pp. 15-16, traduction). Marshall, en 1867, utilise également le terme de district pour identifier la concentration des petites entreprises du même secteur du Lancashire et Sheffield. Le district industriel marshallien se définit alors par la grande quantité d'unités de production de petite dimension, concentrées territorialement ; la présence d'une induction des micro-entreprises du tertiaire en soutien à des petites ou grandes entreprises travaillant dans le même processus productif ; la spécialisation flexible dans les façons de produire et dans les types des produits offerts ; le processus endogène d'innovation (l'esprit diffus entrepreneurial, la formation et la qualité du capital humain) ; une « atmosphère » industrielle ; un marché local, vu comme l'intégration réciproque de compétition et coopération¹⁹ ; le support des institutions et des collectivités locales (Cresta, 2008).

Au début du XX^{ème} siècle et plus particulièrement pendant les années 1930, l'analyse économique commence à s'intéresser aux impacts économiques sur l'espace. Hotelling, à travers son modèle de concurrence *duopolistique* simple, montre comment deux marchands ont la tendance à s'installer à côté l'un de l'autre, pour maximiser leurs marchés spécifiques. Le géographe Walter Christaller (1933) et l'économiste August Lösch (1938, 1940) théorisent la répartition géographique des centres de marché, points d'échange et d'achat des biens et des services, selon une hiérarchie des villes ou de « lieux centraux ». Défini en tant que précurseur des théories institutionnalistes, Coase en 1937 prend en compte le coût des échanges internes (organisation de la production, circulation des informations, qualité des produits) à l'entreprise tout autant que les externes, en formulant le concept de coût de transaction. A travers ses apports « l'espace des économistes cesse d'être purement matériel » (Claval, 2008, p. 8).

Dans l'analyse économique des classiques et des néo-classiques, l'entreprise est vue comme une « boîte noire » qui répond rationnellement aux pressions externes (Taylor et Asheim,

¹⁹ « La concurrence induit les opérateurs à introduire des nouvelles innovations capables d'accroître le rendement ; la coopération permet de fractionner le processus d'innovation entre les entreprises du district » (Cresta, 2008, pp. 16-18, traduction).

2001 ; Maskell, 2001). L'entreprise « préexiste » et est autonome. Elle est ainsi définie exclusivement par sa fonction de production (Archibald, 1971) et en termes d'efficacité de l'allocation des ressources, de maximisation des profits et de minimisation des coûts. La théorie de coûts de transactions voit l'entreprise comme une entité contractuelle, où les formes et les opérations sont modelées par les coûts d'utilisation des mécanismes de prix (Coase, 1937 ; Williamson, 1983). Dans ce sens, les entreprises sont comme des « îles de coordination planifiée dans une mer des mécanismes de marché » (Taylor et Asheim, 2001, p. 318, traduction). Cette vision néglige la nature réciproque des relations et la nature « processuelle » des transactions (Hodgson, 1988).

1.1.2. Science régionale et analyse spatiale : une complexité région-entreprise

Après la Seconde Guerre mondiale, avec l'affrontement « gelé » entre le bloc capitaliste et le bloc socialiste, l'émergence du Tiers Monde par la décolonisation fait découvrir de nouveaux espaces industriels. Le développement est perçu en tant que croissance économique, modernisation, augmentation de la production et des infrastructures, forte industrialisation et ne comprend pas les aspects socio-environnementaux.

Dans ce cadre géopolitique, on assiste à la prise en compte de la région et de la nation (Isard, 1956 ; Boudeville, 1968 ; Claval, 1968) par la macroéconomie et à une remise en cause des modèles de l'économie internationale classique. C'est l'essor de la science régionale définie en tant que discipline qui combine la recherche analytique et la recherche empirique pour analyser les questions sociales dans leurs dimensions régionales ou spatiales (Isard, 1975).

La théorie de la base appelée également « théorie de la base exportatrice » affirme que le développement des grandes nations dépend de variables internes²⁰. Selon cette théorie, le développement d'un territoire dépend alors de ses activités d'exportation (en termes d'emploi, de population et de richesse) et de la capacité de capter le revenu monétaire de l'extérieur.

Selon Perroux (1955) la croissance économique n'est pas linéaire et équilibrée, mais déséquilibrée et hiérarchique, en fonction de la structure spatiale et industrielle de la région. Les effets de la croissance ne se propagent pas partout de façon homogène, mais ils se concentrent dans des pôles comme par exemple le regroupement d'industries liées et hiérarchisées. La

²⁰ Tout au long des années 1990, la théorie de la base a été utilisée également pour expliquer les dynamiques territoriales, déclenchées également par les petites entreprises (Berger, 1997 ; Mérenne-Schoumaker, 1999 ; Chevalier, 2002).

croissance nationale dépend alors de la performance économique des régions et la performance économique des régions dépend de ses propres centres urbains (Boudeville et Antoine, 1968).

Prebisch (1964) met en évidence la détérioration des termes d'échanges entre les nations développées et les nations pauvres : tandis que les denrées primaires se déprécient, les prix des produits industriels ne cessent d'augmenter. La théorie de la croissance inégale prend l'exemple de l'*Industrial Belt* américain : « ceinture » économique et industrielle complexe, avec une agriculture intensive et des industries de transformation et des services concentrées dans des *megalopolis* (Gottmann, 1961). L'inégalité du développement est alors le résultat de l'existence d'économies d'échelle, d'économies externes (Claval, 1968) et du progrès technique (Claval, 1970).

Parallèlement à la science régionale, on assiste à l'émergence de l'analyse spatiale qui utilisent des outils quantitatifs pour analyser l'organisation spatiale de l'économie. Cette « nouvelle géographie » (appelée ainsi à cette époque) combinait la Science Régionale à l'analyse spatiale. Elle se développe d'abord en Amérique du Nord (McCarty et Lindberg, 1966 ; Morrill, 1970 ; Abler et al., 1971 ; Cox, 1972 ; Lloyd et Dicken, 1972) pour arriver ensuite en Europe et en particulier en Angleterre avec Haggett (1965), en Allemagne avec Manshard (1961) et en Suède avec Ajo (1953), Hägerstrand (1958), Kant (1951) et Törnqvist (1968, 1970). En France, la nouvelle géographie naît de la fondation de la revue *L'Espace Géographique* (1972) et des contributions de Paul Claval, Roger Brunet, Yves Guermond, Bernard Marchand, Pierre Merlin, Denise Pumain et Thérèse Saint-Julien²¹.

Pendant les années 1970, le courant marxiste introduit les bases spatiales dans sa théorie (Lefebvre, 1972 ; Claval, 1977 ; Harvey, 1973, 1982 ; Lipietz, 1977 ; Castells, 1972) : l'espace est construit par le capital et les rapports sociaux. Philippe Aydalot développe une théorie sur la division spatiale du travail. Dans ce cadre l'entreprise choisit sa localisation spatiale selon les caractéristiques qu'elle y souhaite trouver. Dans cette vision, « ce n'est plus l'espace qui définit l'entreprise, mais l'entreprise qui va modeler l'espace » (Benko, 2008, p. 34). La « contradiction » du capital qui, d'un côté se veut enraciné localement pour s'accumuler et de l'autre côté se veut mobile pour augmenter ses profits, configurerait une sorte de géographie de l'investissement et de développement inégal spatial du capitalisme (Smith, 1990). Dans ce courant marxiste,

²¹ Rochefort (1960), Aydalot (1985), Bailly (1975), Beaujeu-Garnier (1980) et Derycke (1979) vont introduire cette nouvelle géographie dans les travaux sur les systèmes urbains, en stimulant la géographie appliquée ou « la géographie de l'action ».

l'entreprise est reléguée à une catégorie analytique soumise à la logique du capital et aux relations capitalistes de classe (Walker, 1989).

Le structurationniste Torsten Hägerstrand (1970), avec sa géographie du temps, en opposition au structuralisme des années 1950 et 1960, considère les acteurs économiques dans un espace qui n'est pas homogène. L'individu devient un acteur de son destin et la dimension historique est prise en compte. Dans la littérature anglo-saxonne, le structurationnisme (Thrift, 1983 ; Pred, 1983 ; Giddens, 1984) met également en évidence l'influence des activités de l'homme sur les structures et les cadres régionaux.

Dans cette phase, une vision « comportementaliste » essaie de nuancer la vision néo-classique de l'entreprise, à travers les notions de « rationalité forcée ». La notion de flux d'information et de « connaissance » dans les interactions est introduite dans l'analyse entre l'entreprise et son environnement (McDermott et Taylor, 1982). L'entreprise serait alors une sorte de « coalition » où les relations sont construites sur la satisfaction, l'information imparfaite, l'incertain et le conflit, par les membres internes et externes de l'entreprise, qui incluent « managers, ouvriers, actionnaires, fournisseurs, clients, avocats, collecteurs d'impôts, organismes de réglementation, etc. » (Cyert et March 1963, p. 27, traduction).

1.1.3. Le tournant relationnel et territorial en géographie économique

A partir de la fin des années 1980, le contexte mondial change avec la mondialisation économique, la métropolisation (Claval, 1987; Lacour et Puissant, 1999), les villes globales (Sassen, 1991), l'augmentation de la mobilité des personnes (migrations internationales et flux touristiques accentués par la banalisation des transports aériens, etc.), des entreprises (compétition accrue, délocalisations et internationalisations d'activités), des produits (essor des technologies de transport comme les conteneurs), des capitaux (abaissement des barrières économiques nationales, ouverture des marchés en particulier financiers), des informations (essor des technologies de communication comme le fax, l'internet et les réseaux sociaux), l'érosion et le changement du rôle des États (Veltz, 2005 ; Dicken, 2011). Sur toutes les échelles, les territoires se déstructurent et se restructurent (Michalet, 2009) en créant des « assemblages » territoriaux inédits (Sassen, 2006, 2008).

La production industrielle n'est plus gouvernée seulement par les fondements fordistes, mais elle est surtout constituée par des réseaux d'unités spécialisées, flexibles (Piore et Sabel, 1984) et décentralisées, dotées d'un fort potentiel collectif d'innovation²². La coordination entre les entreprises devient alors fondamentale pour l'étude des relations et de la gouvernance de réseaux de production (Gereffi et al., 2005). « L'ouverture croissante des espaces économiques réduit les pouvoirs du marché liés à la proximité, aiguise la concurrence et l'oriente de plus en plus vers la différenciation par la qualité, les délais, la variété et l'innovation » (Veltz, 2005, p. 163). Ces quatre aspects de la compétitivité (la qualité, les délais, la variété et l'innovation) sont liés étroitement aux relations entre les acteurs internes et externes de l'entreprise. « Alors que le taylorisme avait tout misé sur l'efficacité des opérations élémentaires, considérées isolément, dans un ensemble strictement séquentiel, on découvre que les nouvelles formes de compétitivité résultent surtout de ce qui se passe entre les opérations » (Veltz, 2005, p. 178). Cette compétitivité par l'organisation interne de l'entreprise est étroitement liée à l'organisation inter-organisationnelle (les relations par exemple entre l'entreprise et les entreprises de services, le bon fonctionnement des infrastructures collectives matérielles, etc.). L'économie mondiale se compose d'enchevêtrements complexes des circuits de la production et des réseaux qui traversent toutes les échelles géographiques, y compris le territoire délimité de l'Etat (Dicken, 2011). Ces changements dus à la globalisation sont des processus organisationnels qui « redéfinissent continûment les relations entre les entreprises, modifient la géographie et remodelent les harmonies selon l'évolution des technologies et des variations de la demande » (Corò et Al., 2006a p. 13, traduction). L'émergence de ce type de production en réseau présente quatre avantages : les effets d'apprentissage grâce à l'échange d'expériences, la répartition des risques liés aux fluctuations de l'environnement, la négociation plus favorable avec les fournisseurs et les distributeurs, l'amortissement des charges fixes comme la R&D et la publicité (Veltz, 2005)²³. Cette

²² Le taylorisme, tout en restant la forme d'organisation dominante de la production, va en « inspirer » une nouvelle, conçue en 1962 par Taiichi Ono, ingénieur japonais du groupe automobile Toyota et appliquée seulement vers la fin des années 1980. C'est le « toyotisme », une nouvelle organisation du travail guidée par la réduction des coûts et du gaspillage, tout en maintenant une qualité optimale des produits, évitant l'offre excédentaire et en prenant en compte l'avis des opérateurs. Les concepts les plus importants dans le toyotisme sont le juste-à-temps (système de production qui synchronise et ajuste le flux et le nombre des pièces avec le rythme de montage), l'importance de la qualité, l'esprit d'équipe, le *kaizen* (autonomisation et amélioration du système), l'autonomisation des machines, le *kanban* (des étiquettes qui indiquent les pièces à produire pour éviter des productions excédentaires) (Ono et Mito, 1993).

²³ Ainsi, « le territoire de la firme n'est plus seulement le résultat de l'addition de processus de localisation plus ou moins indépendants, fondés sur l'allocation des ressources banalisées ou génériques, mais l'expression du déploiement spatial des stratégies et d'organisations, déploiement dans lequel les ressources doivent être considérées comme spécifiques et construites par la firme elle-même en interaction avec son environnement et en particulier avec le territoire » (Courlet, 2007, p. 34).

intensification des échanges économiques, politiques, sociaux et de leurs interconnexions se fait d'un côté par la création d'un espace global intégré, le *global shift* (Dicken, 2011) et de l'autre côté par la tendance des concentrations des activités (la polarisation), des centres de pouvoir et de contrôle (Veltz, 2005).

Parallèlement au mode de production, la consommation change également : à celle de masse, une « postfordiste » s'ajoute (voir tableau 3)²⁴. Les exigences des consommateurs se diversifient, le marché est plus segmenté et volatil, les produits sont moins standardisés et plus saisonniers. Les consommateurs ne font plus seulement attention aux prix, mais à la qualité. Les produits ont des circuits de vie courts. La consommation est plus « esthétique » que fonctionnelle et devient alternative, « éthique », équitable.

Tableau 3. La consommation de masse et postfordiste (Coe et al., 2007, p. 288, Tab. 10.1)

| Consommation de masse | Consommation postfordiste |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Consommation collective - Préférences « familières » des consommateurs - Produits et services indifférenciés - Production de large échelle standardisée - Prix bas - Produits stables avec une longue vie - Grand nombre des consommateurs - Consommation « fonctionnelle » | <ul style="list-style-type: none"> - Segmentation poussée du marché - Majeure volatilité des préférences des consommateurs - Produits et services très différenciés - Préférence pour les marchandises non standardisées - Prix selon plusieurs considérations (qualité, design, etc.) - Turnover rapide des nouveaux produits (vie courte) - Multiples marchés petits et de niche - Consommation moins fonctionnelle et plus esthétique - Augmentation des mouvements des consommateurs et de la consommation alternative et éthique |

L'émergence des nouveaux espaces industriels comme la « Troisième Italie » (Bagnasco, 1977), le *Sunbelt* américain (Scott, 1988), ou encore les nouveaux pays émergents de l'Asie du Sud-est, met en crise les théories marxistes radicales. Dans le cadre du postfordisme, le territoire devient facteur de compétitivité, contrairement au fordisme qui impliquait une économie

²⁴ Production et consommation sont étroitement liées, mais laquelle vient avant l'autre ? Trois approches peuvent être identifiées (Coe et al., 2007, p. 284-291). La première « néo-classique » voit le consommateur en tant que « souverain » actif et décideur libre. La consommation est une transaction basée sur le marché et décidée selon le prix. Les consommateurs rationnels sont autonomes dans la décision de l'achat et leurs actions ont des impacts directs sur le processus de production. La deuxième perspective voit au contraire le consommateur plutôt comme une « victime » et donne la suprématie à la production. Dans cette vision, la consommation est le résultat des changements dans la nature du processus de production et les consommateurs cette fois-ci passifs, sont conduits à dépenser de l'argent pour lubrifier la chaîne de la production. Les grandes entreprises sont alors les contrôleurs de la consommation. La troisième est une perspective « culturelle » qui analyse la façon dont les consommateurs construisent activement leur identité par les pratiques de consommation. Dans cette vision, les processus de consommation sont clairement influencés par les entreprises, mais, parallèlement, les consommateurs achètent de façon sélective et consciente. La géographie économique actuelle choisit de se détacher de l'approche néo-classique pour utiliser les deux dernières perspectives. Pour un approfondissement sur les géographies de la consommation, voir Mansvelt (2005). Pour un approfondissement sur le pouvoir et l'influence grandissants des grands détaillants, voir Coe (2004).

« banalisée » où les lieux de production ne se différencient pas. « Les entreprises se rendent de plus en plus compte que leur productivité est largement dépendante de la qualité de leur contexte géographique immédiat » (Pecqueur et Peyrache-Gadeau, 2010, p. 616).

Pour étudier les concentrations des entreprises, l'école italienne (Bagnasco, 1977 ; Becattini, 1987 ; Brusco, 1982) reprend les notions de district industriel et d'économies externes de Marshall. Le district industriel italien est alors une entité socio-territoriale caractérisée par la coprésence active, dans une aire territoriale circonscrite, naturellement et historiquement déterminée, d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises (Becattini, 1987, 1989). « Les nouvelles modalités d'organisation de la production, en renversant la logique des économies d'échelle et de l'intégration verticale, mettent en crise la grande entreprise, en favorisant l'affirmation de *cluster* de petites entreprises territorialement concentrées qui sont capables d'atteindre avec efficacité et rapidement le marché final » (Cresta, 2008, p. 15, traduction). Mesurer et surtout délimiter un district reste une tâche difficile car la structure productive est liée fortement à la structure sociale. Les caractéristiques principales qui définissent un district industriel italien sont (voir annexe 9) : la présence d'entreprises de petite dimension, spécialisées dans un seul secteur productif, mais sur différentes phases de travail, intégrées entre elles verticalement et horizontalement dans un système flexible, dont les valeurs principales sont la coopération, la compétition, l'innovation, l'imitation, le passage d'information, l'appartenance à un territoire local, le partage des mêmes valeurs²⁵. La configuration spatiale des districts évolue en continuité et présente différentes spécialisations productives avec l'« allongement » de leurs réseaux, suite à l'ouverture internationale de leur économie (Corò et Micelli, 2006 ; Marini, 2009).

Aydalot (1986) et le GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs) de Paris formulent le concept de « milieu novateur », reprennent la région comme cadre de l'innovation industrielle et identifient les facteurs de localisation des entreprises (Aydalot, 1985, pp. 69-79) : les coûts de transports et la proximité des *inputs*, la disponibilité de la main-d'œuvre, la proximité des marchés, l'existence d'un milieu industriel, l'organisation des contacts internes à l'entreprise, la présence des terrains, des infrastructures, du marché financier, d'une fiscalité

²⁵ Le district industriel part du concept de société locale qui est l'ensemble non seulement des entreprises, mais aussi des infrastructures publiques et d'un capital social local constitué d'un savoir-faire productif, un mécanisme de multiplication de ces compétences, un « style de vie » basé sur le sens de l'appartenance et de la cohésion sociale (Becattini, 2007b, pp. 228-230). Le district alors « n'est pas seulement une agglomération d'entreprises, mais [...] aussi un projet social » (Corò et Micelli, 2006b, p. 25, traduction) où la productivité est liée au partage du savoir-faire, des motivations personnelles et des valeurs collectives.

locale favorable et des aides publiques. Parmi ces facteurs, l'attitude générale de la population vis-à-vis de l'entreprise, ainsi que les facteurs personnels sont très importants.

A partir de ce noyau théorique voient le jour les concepts de milieu local (Camagni, 1991) et de développement local (Pecqueur, 1989, 2000 ; Greffe, 2002 ; Joyal, 2002 ; Longhi et Spindler, 2000 ; Magnaghi, 2000), appelés également de développement *bottom-up*, territorial, endogène et autocentré²⁶. L'idée de concentration spatiale de l'activité économique dans des régions spécialisées et d'économie d'agglomération y sont développées. En France l'équipe grenobloise, guidée par Courlet et Pecqueur (1991), travaille sur les SPL (systèmes productifs locaux), « des organisations industrielles spécifiques caractérisées par une concentration géographique de la production, une spécialisation sectorielle et des interactions fortes entre PME-PMI et entre celles-ci et leur communauté territoriale » (Datar, 2002, pp. 7-8). D'autres auteurs travaillent sur la dimension territoriale de l'innovation liée à l'industrialisation (Gilly et Grossetti, 1993), d'autres encore sur la notion de proximité (RERU, 1993, 2008) géographique (ou physique) et organisée ou institutionnelle (Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; Rallet et Torre, 2004, 2007) qui se focalise sur la coordination des acteurs par des relations marchandes et non marchandes²⁷.

Au début des années 1990, une « nouvelle géographie économique » fondée par les importantes contributions de Krugman (1991a,b), Fujita et *al.* (1999) et Venables (2008) émerge pour expliquer les concentrations et les spécialisations de nouvelles formes industrielles. C'est probablement dans ce cadre que la géographie économique s'autonomise par rapport à l'économie et devient plus conceptuelle. Ce cadre théorique se base sur un modèle de concurrence monopolistique pour analyser les dynamiques de développement régional. Cette géographie se focalise plus particulièrement sur les rendements décroissants liés aux économies internes et externes et sur la concurrence imparfaite (Geneau de Lamarlière et Staszak, 2000).

En réponse aux contributions de cette *new economic geography*, vers la moitié des années 1990, on assiste à l'émergence d'un *relational turn*. Ce tournant relationnel s'articule autour du débat sur l'intégration des aspects socioculturels en géographie économique, stimulé par les travaux de Storper (1995, 1997), Thrift et Olds (1996), Amin et Thrift (2000). Ce paradigme

²⁶ Grâce aux contributions sur l'écodéveloppement (Sachs, 1980), le développement durable (UICN, PNUE, WWF, 1980 ; Brundtland, 1987) et l'indice de développement humain (ONU), le bien-être des populations n'est plus mesuré en termes simplement économiques, mais aussi sociaux et environnementaux.

²⁷ La proximité géographique s'exprime par la distance en kilomètres qui sépare deux unités dans l'espace géographique, tandis que la proximité organisationnelle n'est pas géographique, mais relationnelle, organisationnelle (c'est la façon dont les unités interagissent) (Torre et Rallet, 2004). Les récentes pistes d'étude se focalisent sur la relation entre mobilité-proximité avec le rôle des TIC, innovation-proximité, conflits-proximité et délocalisation-proximité (Coris, 2008).

relationnel dérive des observations sur les modes d'échange réciproques et de marché de Karl Polanyi (1944), réélaborées et étendues par Granovetter (1985), en opposition à la lecture atomiste des relations dans les transactions économiques. « Le marché anonyme des modèles néo-classiques est pratiquement inexistant dans la vie économique et les transactions de toutes sortes sont monnaie courante avec les liens sociaux » (Granovetter, 1985, p. 495, traduction). A l'analyse de la géographie économique, l'ancrage des acteurs et les aspects socioculturels sont intégrés. Au lieu d'explorer simplement les transactions entre entreprises d'une agglomération, les géographes économiques « relationnels » (Boggs et Rantisi, 2003 ; Barnes, 2002, 2004 ; Scott, 2000 ; Yeung, 2003) expliquent les origines spatiales et l'impact des relations par les concepts d'« épaisseur institutionnelle » (Amin et Thrift, 1994)²⁸, d'« interdépendances non commerciales » (Storper, 1995)²⁹ et de « régions d'apprentissage » (Asheim, 1997 ; Maskell et al., 1998).

Les visions « rationalistes » (néo-classiques, comportementalistes et structuralistes) de l'entreprise sont également intégrées par des perspectives « socio-économiques » (Seth et Thomas, 1994). Désormais la boîte noire est ouverte et elle est vue en tant que « site des relations sociales » (Taylor et Asheim, 2001, p. 316, traduction). Six perspectives « socio-économiques » de l'entreprise peuvent être identifiées (Taylor et Ashem, 2001)³⁰. Dans la première, l'entreprise réalise une « institutionnalisation » de ses règles et traditions dans une structure organisationnelle stable. Elle contient une masse de compétences et de technologies dont ses capacités de production dépendent (Hodgson, 1988). La deuxième perspective se focalise sur l'enracinement de l'entreprise dans un contexte social particulier (Powell, 1990). La nature de l'action économique est donc contingente à partir des structures cognitives, culturelles, sociales et des institutions politiques (Zukin et DiMaggio, 1990). Ce n'est pas l'entreprise individuelle, mais le système d'entreprises qui est l'objet de l'analyse dans les réseaux locaux, régionaux, nationaux de

²⁸ L'épaisseur institutionnelle est définie comme l'ensemble d'institutions et d'organisations reliées entre elles, un niveau élevé d'interactions entre ces institutions dans le territoire (Amin et Thrift, 1994). Cependant « un réseau dense ou une forte structure institutionnelle ne servent économiquement à rien s'ils sont 'anti-croissance' » (Bennett, 1997, p. 332, traduction) et « pas toutes les formes de l'épaisseur institutionnelle fournissent une garantie automatique du dynamisme économique » (Scott, 1998, p. 110, traduction).

²⁹ Les interdépendances commerciales peuvent être les transactions entre les entreprises, facilitées par exemple par la proximité géographique et les interdépendances non commerciales sont les bénéfiques moins tangibles comme le développement d'une équipe efficiente de travail, des institutions particulières, facilitées par une proximité organisationnelle.

³⁰ Ces perspectives sont fortement critiquées. Même combinées ensemble, elles restent incomplètes ou caricaturales, car elles sous-estiment les influences dynamiques du lieu, de l'espace et de la spatialité des opérations des entreprises. Elles ne considèrent pas la multilocalisation, traitent le temps de façon ambiguë comme une séquence évolutionnaire implicite, sous-estiment le rôle de la création de la connaissance et le transfert comme la base du changement technologique et l'innovation, aux dépenses de la question d'identification du problème et enfin elles négligent les limites à l'action imposées par les coûts et les inégalités de pouvoir (Taylor et Asheim, 2001).

production. La troisième vision de *learning enterprise in a learning region* souligne le rôle joué par la coopération et l'apprentissage collectif dans les *clusters* et les réseaux pour la promotion de l'innovation et de la compétitivité des entreprises et des régions (Asheim, 1997 ; Lazonick et O'Sullivan 1996). Cette conception de l'entreprise souligne l'importance du capital social (Coleman, 1988 ; Bourdieu, 1980 ; Putnam, 1993) et humain en tant qu'avantage compétitif international. La quatrième vision voit l'entreprise en tant que site des compétences et de valorisation des ressources et de l'apprentissage. Cette perspective, basée sur la ressource, montre que l'entreprise survit, non pas par des raisons externes comme la taille du marché ou les caractéristiques de l'industriel, mais par des facteurs internes (Maskell et al., 1998). L'avantage compétitif qui en dérive est lié à la manière dont l'entreprise transforme ses ressources en compétences techniques, économiques ou organisationnelles (Maskell et al., 1998 ; Wernerfelt, 1984 ; Teece et Pisano, 1994). L'entreprise peut être vue alors en tant que générateur et processeur de connaissance, liée à une proximité relationnelle plutôt que géographique (Amin et Cohendet, 1999 ; Amin, 2000). La cinquième perspective est relationnelle (Yeung, 2000), « discursive » (O' Neill et Gibson-Graham, 1999; Schoenberger, 1994, 1997) et voit l'entreprise en tant qu'entité organisationnelle qui rassemble les différentes relations sociales (interpersonnelles, familiales, etc.) entre les acteurs. Ce n'est plus la maximisation du profit qui rend l'entreprise unie, mais la diversité des logiques personnelles et commerciales, qui, différenciées selon les géométries de pouvoir, auront des impacts différents sur les stratégies à l'intérieur de l'entreprise (Taylor et Asheim, 2001). La sixième vision voit l'entreprise comme « coalition temporaire » où l'action collective est plus importante de la performance. L'entreprise est guidée par la création de richesse personnelle, en soulignant l'importance du *portfolio* entrepreneurial et du rôle de l'équipe (Scott et Rosa, 1997 ; Rosa et Scott, 1999). Les entreprises sont alors des réseaux d'entrepreneurs qui s'évanouissent lorsque les conditions économiques, sociales et institutionnelles changent (Taylor et Asheim, 2001).

A partir du tournant relationnel, on assiste à l'émergence du tournant « géographique de l'économie » (Martin et Sunley, 1996 ; Martin, 1999), « culturel » (Ettlinger, 2003 ; Castree, 2004 ; Fellmann, 1986 ; Hampton, 1987), de l'*embeddedness* (l'enracinement) (Hess, 2004 ; Erickson, 1989 ; Gibbs, 2006 ; Derycke, 1998), « territorial » (Pecqueur, 2006), « scalaire » (Marston, 2000 ; Brenner, 1998, 1999), « cognitif » (Orléan, 2002) et de « la nouvelle économie géographique »

(Boschma et Kloosterman, 2005 ; Combes et *al.*, 2006)³¹. Cependant ces approches ont été critiquées de traiter les institutions et les facteurs non économiques comme des forces autonomes, sans considérer les aspects économiques de l'espace capitaliste. Ces visions « dépolitisées » de la politique et « déséconomisées » de l'économie (Hadjimichalis, 2006) ne prennent pas en compte alors, les fortes asymétries de pouvoir entre entreprises, les relations d'exploitation qui se cachent derrière la « réciprocité » et la « confiance », l'organisation multiscalaire des réseaux de la production et le développement inégalitaire.

1.2. Territoires et réseaux de la production : proposition d'un cadre analytique

La nécessité d'un cadre théorique et conceptuel qui prenne en compte les récents changements dans les modes de production et de consommation et qui peut répondre à la problématique et aux hypothèses de cette recherche, pousse à positionner ce travail dans le tournant relationnel de la géographie économique (voir paragraphe 1.2.1). L'évolution la plus récente de ce courant, les GPN *Global Production Networks* (les « réseaux de la production globale »), dont les principaux auteurs sont Henderson, Dicken, Hess, Coe et Wai-Chung Yeung, se focalise sur le circuit des fonctions, des opérations et des transactions qui, interconnectées, produisent, distribuent et consomment un bien ou un service³².

Cependant, cette approche encore inédite et « expérimentale » en géographie économique, laisse marginale la question territoriale. Les réseaux de la production globale ne peuvent pas se développer sans être également enracinés dans les territoires : c'est le *territorial embeddedness of production networks* (l'enracinement territorial des réseaux de la production). La

³¹ La multiplication récente des « tournants » géographiques ne fait qu'augmenter les concepts « flous » (Markusen, 1999 ; Hudson, 2002). La focalisation de l'analyse vers une seule dimension de l'espace fait d'un concept le « monopôle » qui inclurait toutes les dimensions des relations socio-spatiales (Jessop et al., 2008). Pour un approfondissement sur Les derniers développements du *relational turn* en géographie économique voir annexe 7 et pour une critique, voir Sunley (2008).

³² Selon l'approche des GPN, les opérations liées à la transformation des matières premières, leur distribution, leur consommation, ainsi qu'à leur demande (les goûts des consommateurs) dépendent des technologies utilisées (les machines, les ordinateurs, etc.), de l'énergie (électricité, gaz, etc.), des services (de l'entretien des machines jusqu'à la comptabilité), du système logistique (du stockage des produits finis jusqu'à la mobilité des salariés), financier (investissement du capital, le crédit, *banking*), de régulation, de coordination et de contrôle (Dicken, 2011). Le système financier a une place centrale dans le circuit. Les décisions des actionnaires et des financiers ont un pouvoir d'influence assez important, non seulement dans la « lubrification » du circuit, mais aussi dans la localisation et l'investissement des nouveaux points de production par exemple. Et c'est en grande partie à cause de la financiarisation de l'économie que beaucoup d'entreprises, même si elles fonctionnent bien, décident de délocaliser. Les décisions des actionnaires deviennent alors prioritaires sur tous les autres aspects de l'entreprise (Dicken, 2011).

distance géographique, la densité, la division du travail et le territoire sont d'une importance fondamentale pour la production et les autres opérations du circuit. A cet égard, l'approche des réseaux de la production a été intégrée par l'approche territoriale (voir paragraphe 1.2.2), qui se focalise sur le territoire, la territorialisation, la territorialité et le développement local et dont les auteurs principaux considérés ici sont Raffestin, Magnaghi, Dematteis, Bertoncin, Pase et Pecqueur.

L'imbrication entre ces deux approches pourrait permettre de dépasser les limites des précédentes théories (voir tableau 4)³³.

L'approche relationnelle étudie les relations entre les acteurs, tandis que l'approche territoriale focalise les impacts territoriaux et les formes de développement des réseaux de la production « made in Italy ».

Les notions principales de l'approche relationnelle de la géographie économique sont entre autres les réseaux, l'*embeddedness*, l'*institutional thickness* (l'épaisseur institutionnelle), tandis que l'approche territoriale insiste sur la notion de territoire, territorialité, territorialisation et développement local. Les points communs les plus significatifs de ces deux approches sont l'importance et la mise en valeur de l'acteur, des stratégies d'acteurs et des relations entre eux avec le territoire. La notion de pouvoir, intrinsèque dans les relations entre les acteurs y est centrale : l'analyse des réseaux de production, de leurs acteurs et interconnexions se fait par le prisme des relations de pouvoir, qui sont tout le temps asymétriques. Les relations, comme les échelles, sont vues en tant que construction sociale, ainsi les acteurs peuvent jouer plusieurs rôles, mêmes différents, sur plusieurs échelles et réseaux. Aucune échelle n'est alors privilégiée, car l'analyse est multiscalaire et multi-temporelle (voir chapitre 2).

Les deux approches prennent en compte le contexte de l'action, en considérant d'autres acteurs et d'autres échelles dans lesquels les acteurs clés de l'analyse sont situés (contextualisation). La *path-dependence* (« la dépendance du chemin parcouru ») est une autre caractéristique des deux approches, qui permet de prendre en compte les héritages territoriaux et l'accumulation territoriale pour comprendre le contexte actuel et l'évolution du territoire.

Si l'approche relationnelle de la géographie économique a été enrichie par les apports de l'économie et de la sociologie économique, des théories organisationnelles et institutionnalistes,

³³ De par leurs spécificités, il n'a pas été facile d'imbriquer ces deux approches. Bien que complémentaires (car nombreux sont les points communs), elles proviennent des courants de pensées différentes. L'imbrication entre ces deux approches est alors une proposition qui pourra être discutée et approfondie dans des travaux futurs sur les impacts territoriaux des réseaux de la production.

l'approche territoriale est fondée surtout sur les apports des penseurs philosophes comme Michel Foucault, Gilles Deleuze, Pierre-Félix Guattari.

La notion émergente de territoire « multi-situé » (voir paragraphe 1.2.3) aide à analyser les territoires qui se construisent avec les réseaux de la production entre l'Italie et la Roumanie. Cette notion peut être finalement considérée une sorte de « pont » entre les deux approches relationnelle et territoriale.

Tableau 4. L'approche territoriale et l'approche relationnelle

| Éléments de comparaison | Approche relationnelle « GPN » (géographie économique) | Approche territoriale (géographie sociale) |
|------------------------------------|--|---|
| Auteurs principaux | Amin, Thrift, 2000 Yeung, 2005; Allen, 2003; Bathelt, Gluckler, 2003; Boggs, Rantisi, 2003; Dicken et al., 2001; Dicken, 2011 | Soja, 1971 ; Sack, 1986 ; Raffestin, 1981 ; 2007 ; Turco, 1988 ; Magnaghi, 2000 ; Dematteis et Governa, 2005; Pecqueur, 2006 ; Bertoincin et Pase, 2008, 2009 |
| Concepts principaux | - Intégration du social dans l'analyse économique - L'entreprise et ses acteurs, vus comme des unités qui incarnent des intérêts multiples, potentiellement conflictuels - Local-global : les acteurs appartiennent simultanément à différents réseaux et sur différentes échelles - Etude des réseaux : <i>network methodology</i> | - Territoire : champ dynamique social transformé et organisé par l'homme. Il est le produit de l'action des acteurs et en même temps il est moyen de production des nouveaux territoires - Territorialisation : processus qui permet la construction du territoire à partir de l'espace ou d'un autre territoire et qui se fait par trois « actes » territorialisants - Territorialité : l'ensemble des relations qu'un acteur a avec l'environnement physique et social pour satisfaire ses besoins avec l'aide des médiateurs, en prévision d'obtenir la plus grande autonomie possible - Développement local : développement qui prend en compte la durabilité sociale, politique, environnementale, économique et finalement territoriale. |
| Objet de l'analyse | Configurations socio-spatiales des relations entre acteurs à l'ère de l'économie globalisée | Construction et évolution du territoire et de la territorialité des processus et des acteurs |
| Notions principales | Réseaux de production, pouvoir, <i>embeddedness</i> , <i>institutional thickness</i> | Territorialité, territorialisation, pouvoir, développement local |
| Echelles d'analyse | Toutes échelles | Toutes échelles |
| Place de l'acteur | Stratégies et relations entre acteurs | Stratégies et actions des acteurs avec le territoire |
| Entrées d'analyse | <i>Path-dependence</i> , contextualisation | <i>Path-dependance</i> , contextualisation, héritage territorial |
| Apports d'autres discipline | Géographie, économie, sociologie économique, théories organisationnelles, théories néo-institutionnalistes | Géographie, sociologie, sciences politiques, théories organisationnelles, philosophie |

1.2.1. D'une approche relationnelle...

La GPN naît de la critique de l'analyse des réseaux en géographie économique qui prend en compte les coûts et les bénéfices des relations de transaction entre les entreprises, ainsi que leurs résultats empiriques (Yeung, 2008). Plus particulièrement la GPN critique la sous-estimation de l'enracinement institutionnel et socioculturel des réseaux inter-organisationnels, la négligence de l'étude des relations dans l'entreprise, ainsi que de la notion de pouvoir dans les relations³⁴.

La GPN essaie d'aller au-delà de ces limites et s'inspire de quatre « antécédents » théoriques principaux (Yeung, 2008), qui mettent en évidence toute son interdisciplinarité (voir tableau 5) :

- 1) la chaîne de valeur dans le management stratégique du début des années 1980 (Porter, 1985) ;
- 2) les réseaux et la perspective d'ancrage en économie dans la sociologie organisationnelle vers le milieu des années 1980 (Granovetter, 1985) ;
- 3) l'analyse de l'acteur-réseau en sciences dans le courant des années 1980 (Crozier et Friedberg, 1977 ; Law et Hassard, 1999 ; Callon, 1998 ; Latour, 2005) ;
- 4) l'analyse de la chaîne globale de valeur (CGV) en sociologie économique vers le milieu des années 1990 (Gereffi, 1994 ; Gereffi et al., 2005).

Le premier antécédent de la GPN est le cadre théorique de la chaîne de valeur (Porter, 1985). A partir de cette approche, la GPN considère la réorganisation spatiale des activités de la production en fonction de la chaîne de valeur et reprend les concepts-clés : phases de production, stratégies compétitives et avantage compétitif. Plus particulièrement la GPN s'intéresse à analyser comment la valeur est créée, augmentée et « capturée » dans les différentes configurations spatiales (Henderson et al. 2002 ; Coe et al. 2004). La GPN intègre plusieurs définitions et analyses de la valeur qui est vue en termes Marxistes de plus-value et en termes « classiques » de rente économique (Yeung, 2008). Dans la GPN la valeur est vue finalement en tant que créatrice d'inégalités dans l'espace (Henderson et al., 2002 ; Coe et al., 2004). Une autre contribution théorique de la chaîne de valeur sur la GPN est l'inséparabilité des activités manufacturières des services dans l'analyse de la production économique.

³⁴ Ce sont les travaux de Christensen et al. (1990), Camagni (1991), Dicken et Thrift (1992) qui entament l'analyse des réseaux des relations entre les entreprises en géographie économique au début des années 1990. La notion de « réseau » émerge surtout dans l'économie industrielle (Best, 1990 ; Axelson et Easton, 1992), l'*international business* (Forsgren et Johanson, 1992), l'analyse organisationnelle (Nohria et Eccles, 1992) et la sociologie économique (Thompson et al. 1991 ; Grabher, 1993).

Le deuxième antécédent est l'approche des relations et d'enracinement du tournant relationnel en géographie économique. Les changements dynamiques dans l'organisation spatiale des activités économiques sur différentes échelles géographiques sont attribués aux relations (Amin, 1998 ; Dicken et Malmberg, 2001 ; Ettliger, 2003 ; Yeung, 2003, 2005 ; Bathelt et Glückler, 2003 ; Boggs et Rantisi, 2003). Les relations et les réseaux entre les entreprises sont étudiés sous le prisme du concept de pouvoir (Dicken et Thrift, 1992).

Tableau 5. Les antécédents théoriques de la GPN (traduction de Hess et Yeung, 2006)

| Antécédents théoriques | Disciplines principales | Concepts-clés | Principaux auteurs | Importance pour la GPN |
|--|--|--|---|--|
| Cadre théorique de la chaîne de valeur (début 1980) | Management stratégique | - Phases de production - Stratégie de compétitivité - Avantage compétitif | Porter | - Réorganisation spatiale des activités de la production - Importance de la valeur - Production en tant qu'activité manufacturière et services |
| Perspective des réseaux et de l'ancrage (mi-1980) | Sociologie économique Etudes organisationnelles Management stratégique | - Relations inter-organisationnelles pour la formation dans le business et performance - Relations entrelacées entre l'action économique et les structures sociales | Burt Granovetter Jarillo Johanson Nohria Powell | - Entreprises leader et leurs réseaux intégrés - Réseaux en tant que relations étendues dans l'espace - Création, amélioration et maintien de la valeur dans les réseaux |
| L'analyse de l'acteur-réseau (mi-1980) | Etudes de la science et de la technologie Poststructuralisme dans les sciences sociales | - Relations hétérogènes - Contrôle à distance - Actants en tant qu'humains et non humains | Crozier et Friedberg Callon Latour Law | - Réseaux et relations en tant que fondements - Relations de pouvoir entre les acteurs |
| L'analyse de la chaîne globale de valeur (mi-1990) | Sociologie économique Etudes sur le développement | - La production de la marchandise en tant que chaîne séquentielle - Création de valeur dans l'organisation de la chaîne | Ernst Gereffi Humphrey Schmitz | - Configurations spatiales et résultats de développement économique - Influence institutionnelle |

Le rôle de l'entreprise en tant qu'acteur territorial est relevé par la théorie de l'acteur-réseau, née des réflexions sur les sciences sociales et les études en technologie (Law et Hassard, 1999 ; Latour, 2005). Son application en géographie se fait par les travaux de Murdoch (1997) et Thrift (1996). A travers ce courant, la GPN considère les entreprises comme des acteurs liés à d'autres et se situant dans des contextes différents à travers des réseaux (Dicken et *al.*, 2001).

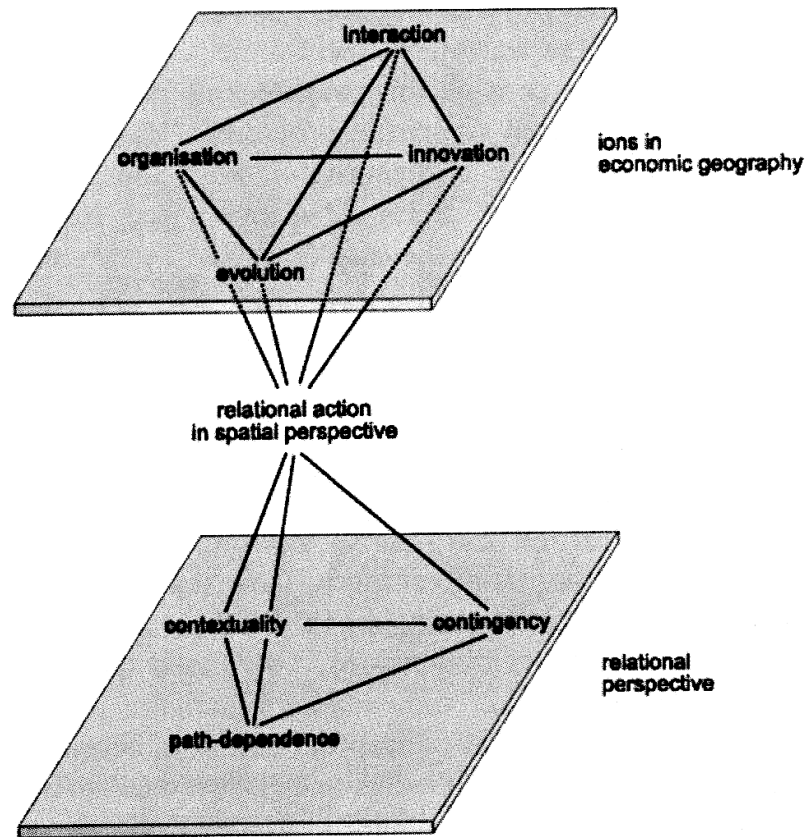
L'étude de ces réseaux d'acteurs et de leurs impacts se fait par le quatrième antécédent lié à la théorie de la chaîne globale de valeur et à la notion de « gouvernance » de la chaîne productive (Gereffi et *al.*, 2005) (voir paragraphe 1.3.2).

« Une vue relationnelle des réseaux » (Dicken et al., 2001, p. 91, traduction) permet de comprendre alors l'organisation spatiale des activités économiques. Dans ce cadre, les réseaux deviennent l'unité fondamentale de l'analyse pour comprendre l'économie globale, car ils considèrent la multiplicité des échelles géographiques et organisationnelles, ainsi que l'imbrication territoriale complexe. Les réseaux ne sont pas des formes ou des structures organisationnelles, mais des processus relationnels à travers lesquels le pouvoir est exercé (Dicken et al., 2001) (voir paragraphe 1.2.2). C'est la configuration socio-spatiale des acteurs qui montre alors les relations et les réseaux entre les acteurs. « Toute analyse dans la géographie économique relationnelle est basée sur la compréhension des intentions et des stratégies des acteurs économiques, ainsi que de l'ensemble des acteurs et des modalités à travers lesquels ils agissent » (Bathelt et Glucker, 2003, p. 125, traduction). Les stratégies des acteurs sont alors médiatisées par les réseaux qui sont spatialement et temporellement construits.

L'approche relationnelle des GPN a trois entrées : la contextualisation, la *path-dependence* et la contingence (Bathelt et Glücker, 2003). Les concepts-clés de cette approche sont l'organisation, l'interaction, l'innovation et l'évolution (voir figure 2).

A travers la « contextualisation » l'approche relationnelle essaie de dépasser une analyse économique basée exclusivement sur la recherche des structures, des lois générales et des régularités capables d'expliquer comment les marchés se produisent et se stabilisent. « La recherche dans la géographie économique relationnelle se focalise sur les processus, comme par exemple l'apprentissage institutionnel, l'interaction créative, l'innovation économique et la communication inter-organisationnelle et elle les enquête à travers une loupe géographique » (Bathelt et Glücker, 2003, p. 125, traduction). L'analyse économique qui cherche des structures et des régularités n'arrive pas à expliquer les processus économiques, car elle considère les choix des acteurs seulement à l'intérieur des causalités linéaires et rationnelles (Boggs et Rantisi, 2003). Les acteurs sont simplement vus comme des entités rationnelles à la recherche de la maximisation des profits. Cependant, dans l'actuel contexte caractérisé plus par des avantages compétitifs et une utilisation créative des *inputs*, et moins par la dotation des ressources et des facteurs traditionnels de production, le processus à travers lesquels cette connaissance créative et cet apprentissage économique se forment est l'un des éléments les plus importants dans le développement économique.

Figure 2. Les concepts-clés de l'approche relationnelle (Bathelt et Glücker, 2003, p. 131).



L'approche relationnelle prend donc en considération l'acteur plutôt que la structure. Les acteurs ne sont plus pré-ordonnés et figés dans leurs rôles. Leurs interactions et pratiques sont le cœur de l'analyse. L'organisation de l'entreprise est étroitement imbriquée avec les structures sociales, culturelles et institutionnelles et ces relations ne peuvent pas être séparées de la sphère économique (Granovetter, 1985). L'intégration de l'acteur dans l'analyse économique prend en compte le fait que les acteurs sont immergés dans un contexte d'institutions, de normes et de règles qui conditionnent leurs choix, stratégies et relations³⁵. Les entreprises italiennes qui délocalisent en Roumanie sont immergées dans un nouveau contexte socio-institutionnel qui influence leurs décisions, en tant que contrainte ou stimulation pour leur investissement (voir paragraphe 1.3.3). L'organisation spatiale de la production est alors le résultat de négociations complexes et de « compromis » temporaires entre les entreprises, les institutions formelles et les autorités et elle prend place dans un contexte de relations de pouvoir (Allen, 1997).

³⁵ Voir à ce propos l'école institutionnaliste avec les apports, entre autres, de Kerr et Staudohar (1986), Dunlop (1958), Piore (1998).

L'action économique est située dans des relations sociales en interaction (Granovetter, 1985; Bathelt et Glückler, 2003), loin d'être fixes. L'entreprise n'est plus considérée comme une entité indépendante, mais comme « strictement interconnectée dans les processus de communication et de réglages avec les fournisseurs, les clients et les institutions » (Bathelt, Glückler, 2003, p. 126, traduction). Dans cette recherche, par exemple, les stratégies des entreprises qui choisissent de délocaliser et qui mettent en place des réseaux de production entre l'Italie et la Roumanie sont étudiées par leurs contextes d'origine et d'arrivée, ainsi que par leur évolution (Bertoncin et Pase, 2009).

L'organisation de la production se fait alors par l'entreprise en interaction avec d'autres acteurs (d'autres entreprises, les institutions, etc.). Les choix organisationnels de la production sont pris continuellement dans le souci de produire les mêmes produits avec la même qualité selon les besoins des consommateurs. Les entreprises italiennes s'installent en Roumanie selon différents types de logiques, à partir par exemple de la localisation des fournisseurs et des clients, des matières premières et des marchés de travail (voir chapitres 3 et 4). Le facteur « temps » de la livraison de la commande est une autre variable très importante dans l'organisation de la production. Toutes les décisions prises par l'entreprise ont un impact direct sur sa structure localisée et sur l'organisation spatiale de sa production. La distribution spatiale des fournisseurs et des clients, comme celle des compétiteurs a également un impact dans la division spatiale du travail. Ce sont les réseaux des entreprises qui se constituent au niveau territorial et évoluent avec les transformations technologiques (comme les moyens de transports, les nouvelles technologies de la communication, etc.).

L'étude des interactions entre les acteurs de la production « made in Italy » en Roumanie se traduit par une analyse des réseaux organisationnels sur différents contextes territoriaux. Ces nouvelles formes de production du « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie ont généré une spatialisation des tâches principales et des capacités dans les entreprises et une externalisation des tâches secondaires à des sous-traitants ou à d'autres organisations et institutions économiques. C'est ce qui se passe entre les donneurs d'ordre italiens et les sous-traitants en Roumanie, ou bien entre la filiale roumaine et ses fournisseurs. Les coûts de production sont alors amortis par les liens formels et informels créés dans ces marchés de travail segmentés. Ainsi les entreprises peuvent bénéficier des économies d'échelle (production de la connaissance) et des économies externes grâce à la constitution de ces nouvelles relations. Ces relations peuvent être de différents types : des simples liens de dépendance, d'échange contractuel, de « dépendances

commerciales » pour minimiser les coûts, ou bien des liens étroitement connectés à la création de valeur ajoutée comme avantage compétitif pour partager la connaissance, les compétences et les ressources (voir paragraphes 1.3.2 et 1.3.3). Ces liens entre entreprises impliquent une collaboration (et dans le cas des entreprises italiennes en Roumanie, beaucoup de confiance), avec des normes partagées et des règles rattachées plutôt à des « interdépendances non commerciales » (Storper, 1995). La nature informelle de ces relations permet également aux entreprises d'avoir la flexibilité pour s'adapter et mieux répondre aux pressions de la compétition globale.

A travers l'interaction entre acteurs, la création et le transfert de l'innovation en tant que savoir co-acquis dans un contexte productif particulier sont possibles. Cette création et diffusion de l'innovation passe également dans certains types des réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie. Les innovations sont en fait expérimentées, produites et co-validées dans un environnement riche d'échanges et d'infrastructures solides. Très souvent, les innovations sont réalisées dans les districts où les interactions entre entreprises stimulent la diffusion de l'information et les processus de création de la connaissance (Storper et Walker, 1989; Storper, 1997).

La création de nouvelles technologies et l'innovation sont vues alors comme des processus sociaux d'apprentissage à travers l'interaction, caractérisés par une division sociale particulière du travail dans l'entreprise et entre les entreprises de la chaîne de valeur. L'innovation et les processus d'apprentissage par interaction font « sédimenter » de nouvelles technologies et des routines organisationnelles. Selon différentes stratégies, les entreprises italiennes qui ont par exemple installé une filiale en Roumanie, peuvent encourager ou pas le transfert des innovations et des nouvelles technologies vers d'autres sous-traitants (voir paragraphes 4.3 et 4.4). Elles peuvent le faire également avec différentes modalités : simple transfert, apprentissage par cours de formation, investissement dans la recherche, collaboration avec des universités, etc. Les interactions entre les différents acteurs économiques à différentes échelles spatiales et organisationnelles permettent aux entreprises de modifier et redéfinir leurs démarches à travers différentes trajectoires de l'investissement (voir chapitre 4).

La *path-dependence* est liée à la contextualisation. Cette dimension considère que les processus économiques et sociaux sont basés sur l'expérience et sont donc cumulatifs et permet d'analyser l'impact des structures historiques et les processus des décisions actuelles. Les trajectoires des entreprises italiennes en Roumanie sont alors « dépendantes du chemin », car

elles suivent des « histoires » entrepreneuriales (prises de décision, d'action et de leurs conséquences) et territoriales particulières. L'entreprise ainsi que les institutions ne sont pas statiques et nécessitent une perspective évolutive pour comprendre leur nature dynamique. Les interactions des acteurs sont analysées par rapport à la contextualisation territoriale et historique de leur construction (Bathelt, Glücker, 2003, p. 128). A travers l'approche évolutive, il est possible de comprendre alors la nature et le développement du changement des interactions dans le temps.

Les choix du passé génèrent les potentialités des actions présentes et en même temps elles limitent le nombre des possibilités et des solutions, car les vieilles décisions ne sont pas facilement réversibles. La filiale roumaine d'une entreprise italienne peut devenir un site de concentration et de diffusion des compétences. Un sous-traitant à capital mixte en Roumanie peut se spécialiser dans un certain type de production. Les acteurs, et en particulier l'entreprise, sont analysés par leur composition d'intérêts multiples qui peuvent être conflictuels entre eux (Schoenberger, 1997; O'Neil et Gibson-Graham, 1999), car multiples sont les « individus » qui composent l'entreprise (actionnaires, administrateurs, techniciens, employés, ouvriers, etc.). Dans l'analyse il est nécessaire alors de considérer ces individus, en identifiant leurs stratégies de construction des réseaux (sociaux, économiques, politiques, etc.) dans et hors l'entreprise (Ettlinger, 2003). Cette démarche est alors une modalité pour comprendre « l'organisation sociale de la production » (Yeung, 2003), car les logiques qui sous-tendent les pratiques des lieux de travail ne peuvent pas être analysées en termes purement économiques et rationnels. Les acteurs sont vus comme des sujets interdépendants, dont les identités et les capacités sont constituées par les relations.

La prise en compte du caractère aléatoire de l'action et des stratégies des acteurs permet de comprendre comment les trajectoires des acteurs ne sont pas déterminées ou prévues dans des parcours déjà établis (Crozier et Friedberg, 1977). Sans privilégier une échelle, les géographes économiques « relationnels » prennent comme point de départ de l'analyse le local, considéré comme le lieu de la coordination socio-économique contingente qui va ensuite influencer d'autres échelles (Bathelt et Gluckler, 2003)³⁶. Par exemple, la proximité locale induit la diffusion de l'information, la mise en commun des ressources, génère la minimisation des coûts à travers le partage et l'utilisation optimale des compétences. C'est dans le local que les interactions conduisent à l'innovation et c'est possible de mieux étudier toute l'étendue des relations entre les

³⁶ « Un des points forts de l'approche réseaux est qu'elle transcende les différentes échelles et ne tombe pas dans le piège conceptuel d'en privilégier une entre elles. Les différentes échelles des processus économiques deviennent des liens des différentes longueurs dans les réseaux » (Dicken et Al., 2001, p. 95, traduction).

acteurs (Bertoncin et *al.*, 2011a, b). La proximité relationnelle se construit alors sur la proximité géographique (Boggs et Rantisi, 2003). Par exemple, l'entreprise italienne doit bien coordonner son réseau local et global des filiales roumaines, des fournisseurs, des sous-traitants à capital mixte ou roumain, des clients, etc. A partir du local on considère les interactions à différentes échelles, capables d'expliquer la dimension relationnelle de l'entreprise dans l'espace (Bathelt et Glücker, 2003 ; Bertoncin et *al.*, 2011a). Le passage au global a donc besoin d'une base locale (Sturgeon, 2002). Les acteurs désormais, surtout dans un contexte d'économie globale, opèrent en même temps sur plusieurs réseaux à différentes échelles. Ainsi, la délocalisation d'un groupe d'entreprises ne peut pas être analysée purement à l'échelle globale, ni à la seule échelle locale, mais à travers une analyse multiscalaire et multi-temporelle (voir chapitre 2).

1.2.2. ... vers une approche territoriale...

L'approche relationnelle est très utile pour analyser l'organisation spatiale de la production des entreprises en réseaux dans l'actuel contexte d'économie globalisée. Cependant, elle n'analyse pas assez les relations qui s'instaurent entre les entreprises et les territoires et entre plusieurs territoires de la production, en « négligeant » les différentes formes de développement qui se dégagent. Plus particulièrement elle délaisse l'analyse des impacts territoriaux des différents réseaux de la production qui se mettent en place entre entreprises et entre territoires.

A partir de ce constat on propose d'intégrer une approche territoriale à l'approche relationnelle de la géographie économique³⁷. « L'approche territoriale se constitue à partir de l'hypothèse selon laquelle des interdépendances entre activités et avec des institutions sont sources d'une dynamique spécifique de développement » (Pecqueur et Peyrache-Gadeau, 2010, p. 620). L'analyse des réseaux de la production se fait alors, non seulement à partir des relations entre entreprises et territoires, mais aussi à partir du critère de la durabilité dans le temps et dans l'espace de ces réseaux (Magnaghi, 2000). Cette approche se préoccupe finalement des formes de

³⁷ « Une approche territoriale permet d'explorer comment les processus économiques sont intégrés inextricablement dans les contextes sociaux, culturels, institutionnels et politiques des territoires » (Yeung, 2008, p. 473, traduction). L'ancrage territorial de l'analyse « réinvestit l'espace qui cesse d'être un support ou une projection dans l'étendue, mais devient contingent aux histoires des lieux, à l'irréductibilité des chronologies, aux trajectoires, aux apprentissages, aux pratiques et représentations de l'espace qui renvoient aussi à l'acteur, au système d'action comme composante structurante de la scène territoriale » (Pecqueur et Peyrache-Gadeau, 2010, p. 614).

développement qui émergent à partir des stratégies et des actions des acteurs dans les territoires³⁸.

Pour une approche territoriale des réseaux de la production, trois composants clés de l'espace géographique sont à prendre en compte : le territoire, la territorialisation et la territorialité (Lévy et Lussault, 2003).

Dans ce type d'analyse, l'acteur³⁹ est fondamental, car c'est lui qui, à partir de l'espace ou d'un territoire, va créer nouveau territoire. Il n'y a pas de territoire sans acteurs (Gumuchian et Al., 2003). Par leurs actions les acteurs construisent le territoire. « En s'appropriant concrètement ou abstraitement d'un espace, l'acteur territorialise l'espace » (Raffestin, 1981, p. 149, traduction). L'étymologie même du mot territoire, assez controversée (Farinelli, 2008), relierait ce mot à la notion de relation et de pouvoir, plutôt qu'à l'élément « terre »⁴⁰.

Non seulement le territoire est donc le produit de l'action des acteurs, mais en même temps il est moyen de production d'autres territoires (Turco, 1988). Le territoire construit par l'action des acteurs est un champ dynamique social où les acteurs se mettent en relation. Par sa propriété « relationnelle », il est alors multidimensionnel et dynamique, continûment en transformation (Leloup, 2010). Le temps présent est imbriqué avec le passé et le futur potentiel.

³⁸ Dans ce travail de recherche, la durabilité est vue comme l'ensemble des relations vertueuses capables d'activer une durabilité sociale (équité sociale et de genre), politique (capacité d'autogouvernement), environnementale (autodurabilité), économique (capacité de production de valeur ajoutée territoriale) et finalement territoriale. C'est à partir de l'ensemble de ces durabilités que peut émerger un « développement local durable » (Magnaghi, 2000). « Ce sont les acteurs en relation qui font le développement, qui lient le passé et le présent, le présent et un futur incertain » (Crevoisier, 2010, p. 976). En particulier le développement « se déploie à partir d'un système d'interrelations, de circulation d'informations, de production et de reproduction des valeurs qui caractérisent un mode de production. Cela signifie que les facteurs critiques du développement sont historiquement enracinés dans la réalité sociale locale [...] : le développement apparaît, en définitive, comme un phénomène social et non comme un processus uniquement économique et technique » (Courlet, 2007, p. 41).

³⁹ La notion d'acteur marque le retour du Sujet dans les sciences sociales. Pour un approfondissement sur les théories de l'action et sur le concept d'acteur territorialisé voir Gumuchian et al. (2003), Gumuchian et Pecqueur (2007). L'acteur est un « actant pourvu d'une intériorité subjective, d'une intentionnalité, d'une capacité stratégique autonome et d'une compétence énonciative » (Lévy et Lussault, 2003, p. 39). L'actant est une « réalité sociale, humaine ou non-humaine, dotée d'une capacité d'action » (Lévy et Lussault, 2003, p. 38). L'acteur peut inclure des individus et des organisations et se différencie de l'agent par son intentionnalité et ses stratégies. L'agent serait alors un actant « passif » (Lévy et Lussault, 2003, p. 47-48).

⁴⁰ Il existe trois origines étymologiques possibles du mot territoire (Farinelli, 2008). Dans la première, Varrone (116 av.-27 av.), littérateur romain, le fait dériver du verbe latin *terere*, l'action de triturer, dans ce cas la terre avec la charrue. Le territoire serait alors lié au vocable « terre ». Dans la deuxième, l'évêque Isidore de Séville (560-636) le fait dériver de l'adjectif latin *tauritorium*, c'est-à-dire parcouru par des bovins pendant le labourage. Le territoire serait alors lié à un processus de transformation de la terre par le travail de l'homme. Dans la troisième le *Corpus Juris* de Justinien (483-565), sous la rubrique *De significatione verborum*, le terme indique l'étendue sous la juridiction du magistrat. Le territoire n'a plus le lien avec la terre, mais avec le verbe latin *terrere*, c'est-à-dire terroriser. Le territoire se définit alors par l'exercice du pouvoir et il est utilisé dans cet acception pendant tout le Moyen Age. Pour Baldo degli Ubaldi (1327-1400), juriste de Pérouse le territoire fusionne les notions de pouvoir et de nature. *Territorium* est d'ailleurs le nom latin de l'épouvantail au Moyen Age : il identifiait le droit naturel et de propriété en même temps.

Le territoire « résulte [...] d'une lente et patiente structuration de l'espace-temps, dans laquelle interfèrent des facteurs d'ordre économique, géographique, politique et idéologique. Rarement figé, le territoire évolue en permanence au rythme des modifications que subissent ses éléments constitutifs » (Di Méo, 1991, p. 155).

Cette approche se base sur une perspective systémique et sur l'identification du territoire en tant que système complexe (Turco, 1988 ; Magnaghi, 2000 ; Moine, 2006, 2007 ; Pecqueur et Peyrache-Gadeau, 2010 ; Leloup, 2010 ; Crevoisier, 2010)⁴¹. Le territoire-système est produit par les interactions individuelles et par l'action collective des acteurs locaux qui s'organisent et agissent selon leurs objectifs. En tant que système complexe il ne peut pas être réduit à l'analyse de chacun de ses composants (car l'ensemble du système en tant est différent de la somme de ses parties), il doit être appréhendé par la compréhension des éléments et des relations entre ses éléments et il est structuré selon l'agencement de ses éléments. Le territoire en tant que système se définit par référence à une « extériorité » et, parallèlement, il influence cette « extériorité ». Les territoires de la production « made in Italy » en Roumanie, par exemple, sont influencés par les changements du marché européen, c'est-à-dire qu'ils changent leur configuration spatiale et fonctionnelle selon le type de demande des produits qui peut être stable, saisonnière, etc. (voir chapitre 5). Ces territoires, en même temps, influencent d'autres susceptibles d'être impliqués dans les réseaux de la production italienne.

De par ses caractéristiques le territoire ne peut pas être vu comme un système fermé ou un « conteneur » de structures indéfinissables, mais comme une construction relationnelle à travers laquelle des flux hétérogènes d'acteurs se mettent en place (Coe et al., 2004). Il est un « système apprenant », capable de réflexivité (de réponse) dans l'action et en mesure d'agir et réagir aux perturbations internes et externes. Il peut être alors considéré comme un « actant non-humain » qui n'agit pas dans une relation « intentionnelle », mais causale (Bertoncin et Pase, 2008, p. 269)⁴².

⁴¹ L'approche systémique a été une référence pour l'analyse spatiale et régionale pendant les années 1960 et 1970 (Reif, 1979 ; Mc-Loughlin, 1978). C'est seulement à partir de la fin des années 1970 que la perspective *top-down* et l'idée d'espace-système en tant que support et principe d'organisation glissent vers une approche *bottom-up* (Friedmann et Weaver, 1979 ; Stohr et Taylor, 1981) et une analyse des dynamiques de rupture, d'innovation, des processus des systèmes qui sont conçus désormais comme ouverts, perméables, plutôt qu'emboîtés. C'est à partir de ce tournant que le territoire-système émerge et que l'analyse dynamique des systèmes fait base pour l'approche territoriale. Pour un approfondissement sur les caractéristiques des systèmes complexes en sciences sociales voir Crozier et Friedberg (1977), Forrester (1980), Le Moigne (1999), Morin (2005).

⁴² Les actants non-humains sont « tout ce qui n'appartient pas au genre humain *stricto sensu* » (Lévy et Lussault, 2003, p. 38) : des animaux jusqu'aux virus, du trou d'ozone jusqu'au Mont Blanc, mais aussi des idées, des principes, des concepts. « Tous sont ou furent, dans certaines conditions, au sein de certains groupes sociaux, plus ou moins vastes, des actants, en interaction avec d'autres. [...] Parfois ces actants non-humains, du fait même des actes au sein

La territorialisation, c'est-à-dire le processus qui permet la construction du territoire à partir de l'espace ou d'un autre territoire se fait par trois « actes » territorialisants : la dénomination (la sémantisation de la surface terrestre), la réification (la construction d'artefacts) et la structuration (la création des structures territoriales, de sens, des projets) (Turco, 1988)⁴³. Ainsi, le territoire est le produit des interactions entre les caractéristiques physiques du « lieu » et les systèmes d'action naturels avec les systèmes d'action humains. Il a une double nature : physique et symbolique (Raffestin, 1981 ; Gumuchian et Pecqueur, 2007).

L'installation d'une entreprise italienne en Roumanie, la création des liens avec des institutions, la location des hangars de production, l'organisation des services des transports pour les ouvriers, etc., sont tous des processus de territorialisation. Ainsi, les actes territorialisants d'une entreprise italienne qui délocalise une partie de la production en Roumanie peuvent être la création d'une filiale dans une aire industrielle de Timișoara, la location d'un immeuble de la période communiste en milieu rural, la mise en réseau des différents territoires via la coordination d'une plateforme productive de sous-traitants et des entreprises de services. Ces actes comportent la construction d'ouvrages par exemple, mais aussi le changement des sens et des fonctions d'œuvres préexistantes. Avec le rachat des investisseurs italiens (privatisation), les usines étatiques roumaines ne produisent plus exclusivement pour le marché national, mais pour l'international : leur fonction de production se tourne alors vers l'extérieur. Des sous-traitants peuvent faire partie des plateformes productives et logistiques, etc. : ils essaient alors d'être plus résilients aux changements locaux et globaux par l'acquisition de fonctions nouvelles.

Aux processus de territorialisation, les territoires peuvent assister à des processus de déterritorialisation, comme par exemple l'abandon d'aires industrielles en friches au passage de l'économie planifiée vers celle de marché, mais aussi au moment de la délocalisation de la production de l'Italie en Roumanie et de la Roumanie vers d'autres pays plus attractifs. La déterritorialisation peut être suivie également par un processus de reterritorialisation : par exemple, la reconversion des étables abandonnées de la période communiste en hangars productifs en Roumanie, ou la reconversion des sites productifs italiens en points logistiques.

desquels ils opèrent, sont dotés par d'autres actants, humains ceux-ci et doué de compétence énonciative, avantage comparatif énorme, d'une sorte de caractère et d'une image qui les emblématise socialement [...]. Ceux-ci ne sont pas seulement des objets dont on parle dans le discours et sur lesquels on agit, mais aussi des sujets agissant dans les discours » (Lévy et Lussault, 2003, p. 38).

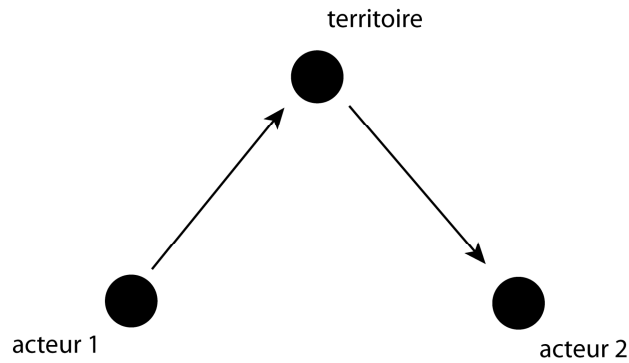
⁴³ « La territorialisation est donc un grand processus, par lequel l'espace intègre de la valeur anthropologique. Cette valeur ne s'ajoute pas aux propriétés physiques, mais elle les absorbe, les remodèle et les remet dans le cercle en formes et fonctions différemment culturalisées » (Turco, 1988, p. 76, traduction).

Les phases de « territorialisation-déterritorialisation-reterritorialisation » correspondent très souvent à des ruptures qui peuvent être historiques, économiques, politiques, socioculturelles : comme par exemple l'installation du régime communiste après la Seconde Guerre mondiale, la chute du régime de Ceaușescu, les réformes politiques et économiques de transition, l'entrée de la Roumanie dans l'UE.

Parallèlement au territoire « construit » par les acteurs (à travers la territorialisation), un territoire « vécu » émerge. C'est la territorialité vue comme « l'ensemble des relations qui naissent dans un système tridimensionnel société-espace-temps en vue d'atteindre la plus grande autonomie possible, compatible avec les ressources du système. La territorialité peut donc s'exprimer ainsi : $T = H \rightarrow E$ [...]. Chaque système territorial secrète sa propre territorialité » (Raffestin, 1981, pp. 164-165, traduction)⁴⁴. Dans cette expression, H identifie l'acteur, r une relation et E l'extériorité, c'est-à-dire un territoire, un lieu, mais aussi un espace abstrait comme le système institutionnel, politique ou culturel. La territorialité exprime donc la relation entre les acteurs, médiatisée par le territoire (Raffestin, 1981, 2007) (figure 3). Le territoire, si d'un côté il est lien pour les acteurs, de l'autre côté il « devient un éventail des possibilités dans lequel situer chaque action territoriale » (Turco, 1988, pp. 59-60, traduction). Le territoire est médiateur des relations entre les acteurs : il est un véritable enjeu.

Figure 3. La territorialité (Raffestin, 1981, p. 164, fig. 34)

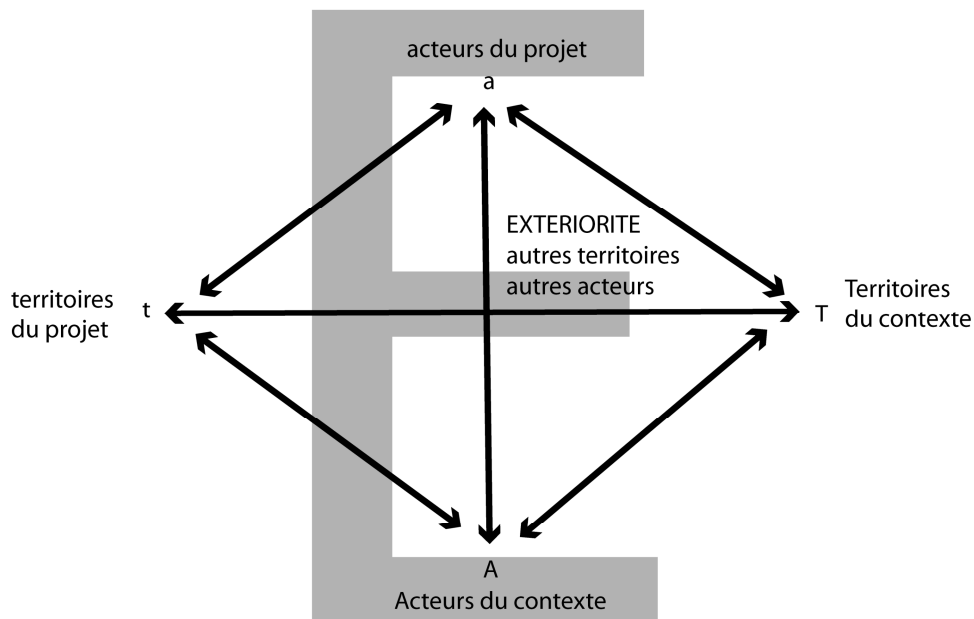
⁴⁴ Le concept de territorialité, utilisé pour la première fois en 1866 en termes juridiques dans le Tribunal de la Seine est proposé dans les années 1920 par les naturalistes pour expliquer le comportement animal d'occupation et de défense d'un territoire. Soja (1971) et Sack (1986) transposent ce concept pour les comportements humains. Le premier voit la territorialité humaine comme l'organisation de l'espace en zones d'influences et en territoires bien marqués. Cette démarcation de l'espace se fait par la création d'une identité et l'exercice d'une exclusivité spatiale. Dans cette acception l'Etat-nation moderne est un exemple. Le deuxième voit la territorialité comme une stratégie de contrôle des personnes et des choses par le contrôle même d'une aire. Ce contrôle serait alors exercé à travers une classification des aires, le contrôle de l'accès dans ces aires et la communication des limites de ces aires. A partir de ces travaux, Raffestin (1981, 2007) met en évidence la dimension relationnelle et donc de pouvoir de la territorialité. Pour un aperçu sur la territorialité voir Governa (2005), Bertoncin et Pase (2008).



A partir des réflexions de Raffestin (1981, 2007), la territorialité peut être visualisée comme l'ensemble des relations qui s'instaurent entre différents acteurs et territoires impliqués dans les réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie et d'autres acteurs et territoires indirectement impliqués et faisant partie de l'économie globale (Bertoncin et Pase, 2009).

La complexité de la territorialité peut se mesurer alors avec l'émergence de multiples relations entre les entreprises italiennes qui ont délocalisé en Roumanie (acteurs du projet), les sites de production roumains (territoires du projet), les collectivités territoriales roumaines (acteurs du contexte), les territoires roumains de l'implantation de la production (territoires du contexte) et d'autres acteurs et territoires externes (le marché global et les politiques communautaires, d'autres pays compétitifs pour la Roumanie comme la Tunisie ou la Chine, etc.) (figure 4).

Figure 4. Les relations dans la territorialité (Bertoncin et Pase, 2009, p. 32, fig. 1)



Le territoire, sa construction (territorialisation) et son « vécu » (la territorialité) sont dynamiques et changeants, car « relationnels » et donc profondément impliqués dans la gestion du pouvoir (Raffestin, 1981 ; Allen, 1997, 2003).

Les géographes « territorialistes » et « économiques relationnels » comme Allen (1997, 2003), Dicken et al. (2001) et Yeung (2005, 2008) ne conçoivent pas le pouvoir en tant que qualité possédée (Weber, 1947), circonscrite à la sphère politique. Inspiré par les théories de Michel Foucault (1975), Allen considère le pouvoir comme « un effet relationnel de l'interaction sociale » (Allen, 2003, p. 2, traduction). Selon cette vision, on ne possède pas le pouvoir, on l'exerce dans les relations à travers l'interaction (Crozier, Friedberg, 1977). Le pouvoir serait alors la capacité d'un acteur de bien gérer l'incertitude dans les relations (Raffestin, 1981) : c'est-à-dire la possibilité pour un acteur de choisir, de savoir choisir et de diminuer la complexité externe⁴⁵. Le pouvoir est donc une extension de l'autonomie d'un acteur et de diminution de la dépendance, par rapport aux autres acteurs⁴⁶.

⁴⁵ La complexité est le différentiel entre la possibilité et la capacité des acteurs à réaliser un projet. Elle mesure le degré de liberté et de difficulté de choix (Turco, 1988).

⁴⁶ Les sources du pouvoir sont la possession des ressources humaines et matérielles, les informations, les capacités organisationnelles et le contrôle de la communication (Raffestin, 1981). Gérer et organiser les territoires sont des éléments-clés dans les dynamiques de pouvoir. L'action des acteurs comporte l'activation de ce que Pecqueur et Gumuchian (2007) appellent la « ressource territoriale », une construction sociale localisée temporellement et spatialement. Cet objet intentionnellement construit peut l'être sur des composantes matérielles (données matérielles, faune, flore, patrimoine, etc.) et/ou idéelles (des valeurs comme l'authenticité, la profondeur historique, etc.).

Dans les relations, les acteurs exercent le pouvoir différemment et leur habileté à l'exercer dépend de leur contrôle sur les ressources naturelles, politiques, économiques, sociales et technologiques (Dicken et al., 2001, p. 93).

Les relations de pouvoir sont donc toujours plus ou moins asymétriques (Raffestin, 1981 ; Allen, 2003) : à côté des acteurs forts qui arrivent à gérer le pouvoir et la complexité il y a des acteurs plus faibles⁴⁷. Les acteurs forts arrivent par exemple à acquérir le plus d'informations et peuvent réduire plus facilement la complexité initiale. La capacité de faire réseau, de créer des alliances, même temporaires avec d'autres acteurs est également stratégique. Avoir plusieurs possibilités d'action et le contrôle des ressources matérielles, cognitives, normatives rend plus forts les acteurs. Dans ce sens, un donneur d'ordres italien exercerait plus de pouvoir qu'un sous-traitant roumain, à partir de sa position (c'est lui qui achète les produits) et par la pratique (il impose des règles et des contrats qui le favorisent). Il a de multiples possibilités d'action, par les biais d'informations, des fonctions, etc.

Cependant, des acteurs faibles dans un réseau peuvent devenir des acteurs forts dans un autre réseau ou contexte (Bertoncin, 2004). A leur tour, les entreprises clientes sont « soumises » à toute une série d'autres acteurs comme les multinationales, les institutions du pays qui imposent des normes et des règles à respecter. Le même donneur d'ordres devient un acteur faible s'il est comparé avec une entreprise chinoise plus compétitive. A l'intérieur, l'entreprise est « soumise » également à la main-d'œuvre qui peut exercer « son pouvoir » par une grève, ou une émigration massive vers d'autres villes ou pays, etc. Tout acteur à tout moment et à toute échelle peut exercer plus ou moins de pouvoir, être dans une position plus ou moins favorable, contrôler plus ou moins des ressources. La même entreprise sous-traitante spécialisée dans un produit de niche ou de luxe peut se révéler un acteur fort par rapport aux clients, car elle s'est spécialisée et offre un bien de qualité réputée et difficile à produire.

Cette conception relationnelle du pouvoir ouvre une voie nouvelle à l'interprétation des dynamiques territoriales : le pouvoir, qui passe par les relations entre les acteurs, fait territoire⁴⁸. « Les différentes sources de pouvoir prennent du sens à travers les actions connectant les acteurs du territoire. Les actions véhiculent la quantité/qualité du pouvoir entre les acteurs, en

⁴⁷ La « classification » des acteurs selon leurs caractéristiques peut se révéler réductive, vu qu'un acteur peut jouer différents rôles sur plusieurs échelles. Cependant l'identification des « types » d'acteurs peut aider à mieux comprendre leurs interactions.

⁴⁸ Relations entre acteurs, pouvoir et territoire sont étroitement liés : « la spatialité est imprégnée de pouvoir et le pouvoir est étroitement lié à la spatialité » (Allen, 2003, p. 40, traduction). Le territoire est « façonné » finalement par l'exercice du pouvoir de la part des acteurs : « d'une façon ou d'une autre, c'est le pouvoir qui conduit l'économie globale, que ce soit un pouvoir d'entreprise, politique ou social » (Dicken et Al, 2001, p. 94, traduction).

configurant ainsi le type de territoire possible et désirable » (Branca, 1996, p. 6, traduction). Le territoire est finalement le « théâtre » de la gestion du pouvoir entre les acteurs, via leurs interactions (Raffestin, 1981)⁴⁹.

L'analyse de la complexité et de la dynamique des réseaux de la production sous une approche territoriale se fait par trois phases fondamentales (Bertoncin, 2004) (voir tableau 6) :

- 1) identifier les acteurs des réseaux (leurs positions, rôles et finalités) ;
- 2) cerner leurs relations (l'exercice du pouvoir et les stratégies) ;
- 3) comprendre la façon à travers laquelle ces acteurs exercent leur pouvoir via leur réseau des relations, ainsi que les formes de développement qui en résultent (les systèmes d'action et les formes de l'agir).

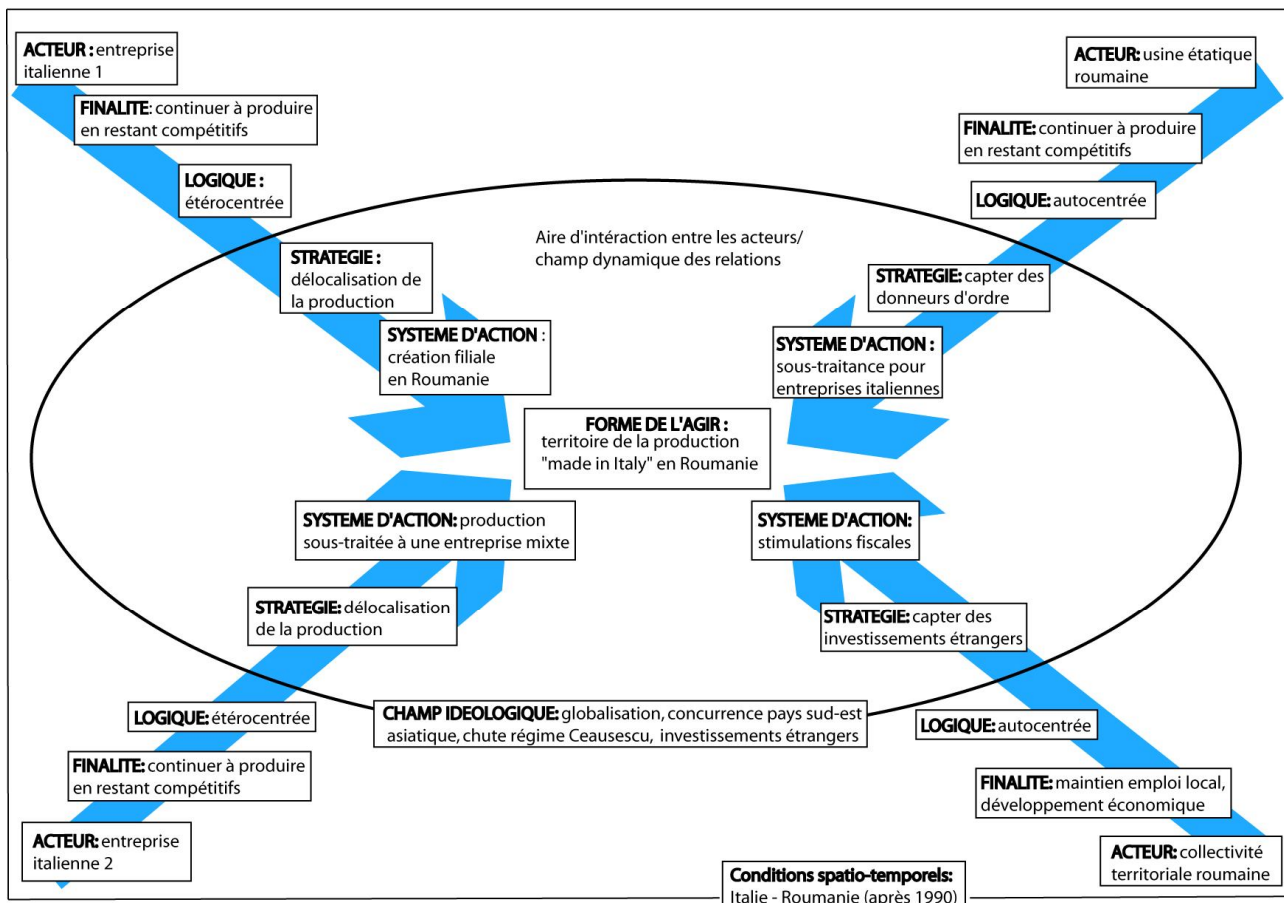
Tableau 6. Les étapes de l'approche territoriale (Bertoncin et Pase, 2008)

| Etapes | Questions-clés |
|---|---|
| Identification des acteurs | Qui sont les acteurs impliqués dans le système territorial considéré ? Qui sont les autres acteurs et/ou agents du contexte ? Quelles sont les finalités des acteurs ? |
| Analyse des relations entre les acteurs | Quelles sont les relations entre les acteurs ? Sont-elles asymétriques et à quel degré ? Quelles sont les relations entre les acteurs et les agents ? Quels sont les systèmes d'action mis en place ? Comment est géré le pouvoir ? |
| Compréhension des formes de développement | Quels sont les actes territorialisants mis en place ? Quelles sont les formes de développement dégagées par les relations entre les acteurs ? Peut-on parler de développement local ? Quel territoire en résulte ? Quelle territorialité en résulte ? |

Ces trois phases décrivent les étapes de l'agir territorial des acteurs et finalement la construction des territoires de la production « made in Italy » en Roumanie (voir figure 5).

Figure 5. Les étapes de l'agir des acteurs (à partir de Bertoncin, 2008, p. 146, fig. 8)

⁴⁹ « Le territoire est une scène où se jouent des représentations en (plusieurs) actes ; l'acteur y est donc omniprésent » (Gumuchian et al, 2003, p. 1)



L'identification des acteurs et des relations passe par la prise en compte des conditions spatio-temporelles de l'action (c'est la mise en contexte de l'action des acteurs dans le temps et dans l'espace). Comme pour l'approche relationnelle, dans l'approche territoriale chaque action et choix des acteurs doivent être « lus » par rapport à l'interaction entre acteurs et à leur contexte d'insertion. Dans le cas de cette recherche on considère les acteurs et leurs actions entre l'Italie et la Roumanie tout au long de vingt dernières années. L'identification des acteurs permet de comprendre qui a été impliqué et qui a été exclu dans le « jeu » territorial⁵⁰. Dans l'exemple illustré par la figure 5 les acteurs identifiés sont deux entreprises italiennes, une usine étatique roumaine et une collectivité territoriale roumaine.

Les acteurs mettent en œuvre, à chaque fois, des stratégies d'action qui relèvent de logiques et de finalités précises pour « survivre » dans le « jeu » territorial et « gagner » à travers l'exercice du pouvoir et l'augmentation d'autonomie par rapport aux autres acteurs⁵¹. C'est

⁵⁰ Le terme « jeu » dérive de la théorie interactionniste de Crozier et Friedberg (1977) et identifie la façon de concevoir le fonctionnement d'une organisation complexe.

⁵¹ La logique d'un acteur est la façon dont il aperçoit le territoire, à travers l'identification des opportunités, des limites et des objectifs de l'action (Bertoncin, 2004, p. 62). Les logiques des acteurs peuvent être tournées vers le développement du territoire ou vers un développement exogène, extérieur au territoire. Se maintenir, se reproduire

l'action territoriale, c'est-à-dire une négociation permanente de l'acteur par les jeux de pouvoir, à travers les interactions situées spatialement et temporellement (Raffestin, 1981 ; Gumuchian et al., 2003 ; Bertoncin, 2004 ; Bertoncin et Pase, 2008).

Une fois décidées et réalisées leurs propres stratégies⁵², les acteurs entrent en interaction en débutant le « jeu » territorial : c'est le champ dynamique des relations⁵³. Les acteurs agissent alors dans un système d'action (Crozier et Friedberg, 1977). Les entreprises italiennes, l'usine étatique roumaine et la collectivité territoriale roumaine ont des finalités, des logiques et des stratégies qui doivent être négociées à chaque fois dans les territoires de la production. Dans l'exemple illustré les deux entreprises italiennes ont les mêmes finalités (continuer la production, tout en restant compétitives), logiques (tournées vers les intérêts de l'entreprise et non pas vers le développement local) et stratégies (la délocalisation de la production), mais deux différents systèmes d'actions. L'entreprise 1 va créer une filiale, car elle est intéressée à investir dans le marché émergent roumain et l'entreprise 2 préfère sous-traiter les phases les plus intensives en travail à une entreprise à capital mixte, car elle veut juste minimiser ses coûts de production. L'usine étatique roumaine veut continuer également la production, tout en restant compétitive. Elle recherche alors des donneurs d'ordre et s'offre en tant que sous-traitante pour les entreprises italiennes. La collectivité territoriale roumaine qui veut maintenir l'emploi et stimuler un développement économique local va essayer d'inciter les investissements étrangers par des facilitations fiscales.

Les acteurs décident et agissent en fonction des informations et de la liberté qu'ils possèdent (Crozier et Friedberg, 1977). L'action des acteurs est guidée par une rationalité limitée et par des finalités offensives et défensives, pour capter, d'un côté les opportunités, et de l'autre côté pour maintenir une capacité d'action (Crozier et Friedberg, 1977). Il décide tout le temps dans une situation d'incertitude⁵⁴. L'incertitude est donc une ressource fondamentale dans la négociation qui garantira le pouvoir à qui sera capable de la contrôler. Pour cela, dans les systèmes d'action la gestion de l'information est très importante, car chaque acteur n'agit pas

et se défendre sont les finalités de base des acteurs. Les acteurs peuvent avoir une ou plusieurs finalités simples ou complexes, déclarées ou cachées (Raffestin, 1981).

⁵² La stratégie est le programme mis en œuvre par l'acteur à partir des objectifs, des logiques. La stratégie se concrétise par le choix des ressources à mobiliser, des moyens à utiliser et des interventions à faire (Bertoncin, 2004, p. 62).

⁵³ Cette aire d'interaction entre les acteurs est « circonscrite » par un champ « idéologique » (le contexte culturel de référence pour les acteurs) (Bertoncin, 2004 ; Bertoncin et Pase, 2008) : la globalisation économique, la concurrence des pays du sud-est asiatique, la chute du régime de Ceaușescu et la stimulation des investissements étrangers.

⁵⁴ L'être humain est incapable d'optimiser. Sa liberté et son degré d'information sont trop limités. Dans un contexte de rationalité limitée, il décide de façon séquentielle et pour chaque problème il choisit la première solution qui lui correspond en tant que seuil minimal de satisfaction (Crozier, Friedberg, 1977).

individuellement, mais toujours en contact avec d'autres acteurs qui à leur tour prennent des décisions et agissent, guidés par d'autres finalités. Les acteurs doivent donc toujours ajuster leurs actions, c'est-à-dire se repositionner continûment par rapport aux interactions. La décision de délocaliser toute ou une partie de la production ailleurs est faite par exemple (mais non exclusivement) sur la base du modèle de production du territoire d'origine et sur la base des informations sur les territoires d'arrivée. L'entreprise va alors s'implanter, selon par exemple, l'existence ou pas d'infrastructures de communication, la présence de savoir-faire et d'autres facteurs plus ou moins attractifs. Les investissements seraient alors influencés par un « marketing territorial » (une sorte de « jeu » des moyens) exercé par le territoire d'accueil.

Le résultat final de l'imbrication des systèmes d'actions des acteurs se traduit par les « formes de l'agir » (Raffestin, 1981, p. 154), c'est-à-dire les résultats territoriaux concrets. Dans l'exemple illustré la forme de l'agir est le territoire de la production « made in Italy » en Roumanie, observable à travers le système de mailles, de nœuds et de réseaux qui se crée (Raffestin, 1981). Les mailles sont les limites des projets des acteurs. C'est là où le pouvoir est exercé par les acteurs. Les deux mailles principales dans les territoires de la production « made in Italy » sont la politique (par exemple les limites de l'Etat roumain, la circonscription fermée d'une collectivité territoriale où les entreprises italiennes se sont installées) et l'économique (les « limites » plus ou moins floues de l'organisation de la production des entreprises italiennes en termes de taille, de logistique, d'infrastructure et de technologie). Si les mailles politiques expriment un pouvoir légitimé et rigide, les mailles économiques sont plus instables et dynamiques. Dans les cas des territoires de la production « made in Italy » les Etats semblent être chevauchés par les flux économiques créés à travers les réseaux entre l'Italie et la Roumanie.

A l'intérieur des mailles, les nœuds sont des concentrations de relations, donc des « lieux du pouvoir » (Raffestin, 1981). Les nœuds sont par exemple les sites de la production italienne en Roumanie, comme par exemple les filiales roumaines des entreprises italiennes ou les sous-traitants. Les nœuds sont également les centres urbains roumains où se concentrent les filiales et les phases de production à haute valeur ajoutée et les sites de production ruraux où les phases à plus basse valeur ajoutée ont été décentralisées.

Les nœuds sont connectés entre eux par des réseaux. Les réseaux expriment la circulation (« la séquence visible du pouvoir ») et la communication (« la séquence invisible du pouvoir ») entre les nœuds (Raffestin, 1981). Dans cette recherche, les réseaux sont alors l'ensemble des

infrastructures, des biens et des personnes qui participent à la production du « made in Italy » et qui transitent entre l'Italie et la Roumanie.

1.2.3. ... et multi-située des réseaux de la production entre Italie et Roumanie

A travers les réseaux de la production du « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie, les tensions entre global et local stimulent l'émergence de nouveaux territoires, dans lesquels les relations sont déstructurées et restructurées à toute échelle géographique. A travers la nouvelle organisation industrielle en réseau, dominée par le post-fordisme, émerge une nouvelle organisation des territoires de la production (voir paragraphe 1.1.3). Ce sont les « territoires réseaux » (Balligand et Maquart, 1990 ; Veltz, 2005, pp. 69-75), à « archipels » (Viard, 1994 ; Veltz, 2005), des espaces réticulés en tant que « chaînes de lieux » (Bonnemaison, 1989) ou « territoires réticulaires » fragmentés, discontinus qui se superposent de plus en plus aux « territoires zones » (Veltz, 2005). Ces réseaux de la production, processus relationnels, ont la capacité de créer une variété des configurations spatiales dans l'environnement économique (Yeung, 1998) et deviennent un « dispositif, parmi d'autres, de production de territoires [...] multiples » (Dupuy et Orffner, 2005, p. 45)⁵⁵. Certains réseaux sont plus ancrés que d'autres (comme les marchés de la finance par exemple), car ils sont dépendants des relations locales. D'un côté les réseaux se situent dans les territoires (par exemple ils sont guidés par les normes et les règles d'un territoire) et de l'autre côté les territoires sont impliqués/insérés dans les réseaux⁵⁶. L'opposition territoire-réseau devient alors une « fausse dichotomie » (Painter, 2009, p. 57).

Les « territoires réseaux » sont constitués par des pôles connectés entre eux et mettent en relation des acteurs et des lieux dans des espaces différenciés, en rompant avec la continuité territoriale⁵⁷. Ce sont les territoires de la production « made in Italy » en Roumanie. L'approche par les réseaux impose la prise en compte des discontinuités spatiales et temporelles, de l'organisation réticulaire de l'espace, de la relativisation des distances, ainsi que du rôle des nouvelles technologies. Les « territoires réseaux » de la production sont créés par exemple par une entreprise principale et des entreprises sous-traitantes, ou bien des filiales intégrées, à travers

⁵⁵ Le « territoire réseau » est utilisé surtout par les spécialistes des mobilités, des migrations et des diasporas (Tarrus, 1993 ; Faret, 2003 ; Capron et al., 2005). Pour un aperçu sur les réseaux et les territoires, voir Orffner (1994).

⁵⁶ « Si les réseaux sont enracinés dans les territoires, les territoires sont en même temps enracinés dans les réseaux » (Dicken et al., 2001, p. 97, traduction).

⁵⁷ Parmi les nombreux exemples, on peut faire référence aux réseaux de communication et de transport (réseaux techniques).

l'échange. C'est l'activation des flux des capitaux (transfert des technologies), la circularité des biens (le va-et-vient des matières premières et des produits finis entre le donneur d'ordres et le sous-traitant), des personnes (la mobilité des techniciens italiens qui contrôlent la production), des informations (le savoir-faire transmis par les techniciens italiens aux employés roumains) entre l'Italie et la Roumanie. La prédominance des relations horizontales sur les verticales et l'aspect maillé (non pyramidal) des relations caractérisent ces territoires (Veltz, 2005). « Le territoire des réseaux fait place à un véritable territoire en réseau, où chaque pôle se définit comme point d'entrecroisement et de commutation de réseaux multiples, noyau de densité dans un gigantesque enchevêtrement de flux » (Veltz, 2005, p. 74).

Dans le cadre des territoires réseaux, la notion de « territoire multi-situé » est émergente et strictement liée à l'accroissement des mobilités, à la circulation accrue des personnes, des capitaux, des biens, des informations et des organisations en réseaux. Ce territoire de multi-localités, discontinu, de dispersion et d'interaction de lieux, se juxtapose au territoire d'unilocalités, contigu et délimité. La notion de territoire multi-situé fait référence alors à un ensemble de lieux discontinus, fonctionnels et vécus, connectés par une circulation régulière (Giraut, 2010)⁵⁸. Le territoire multi-situé essaie, en fait, d'articuler une logique topographique à une topologique et d'aller au-delà des oppositions entre territorialités modernes et postmodernes, limites et frontières floues, zonage et connectivité, etc. Le caractère « multi-situé » redonne au territoire sa propriété multiscalaire : le territoire est finalement une interconnexion d'échelles, chacune contingente et construite socialement (Brenner, 1998, 2001; Marston, 2000; Swyngedouw, 1997).

L'utilisation du « multi-situé », au lieu du « réseau » à côté du territoire permet de comprendre la multiscalarité et la multitemporalité des phénomènes qui contribuent à l'émergence de ces nouveaux territoires.

A travers les territoires multi-situés, il est possible de mettre en valeur les modalités par lesquelles les territoires de la production, connectés entre eux, s'influencent réciproquement. De

⁵⁸ La notion de territoire multi-situé a été l'objet d'une journée séminaire Terre Dev, organisée par l'UMR 5281 ART-Dev et la MSH de Montpellier en décembre 2010 « Territoires multi-situés et gouvernance dans le développement » avec l'intervention « Complexité territoriale, postmodernité territoriale et territoires multi-situés : quels apports croisés? » de Frédéric Giraut. La notion de territoire multi-situé semble interroger plusieurs disciplines à la fois. En sociologie elle se lie à l'approche par réseaux : en quoi les dynamiques de réseaux qui agencent des territoires discontinus et qui produisent des ancrages multiples, dissociés et temporaires, participent-ils des processus de recomposition des identités et des sociétés ? En sciences politiques, la notion de territoire multi-situé est liée à la question du contrôle de ces réseaux et des circulations et sa compatibilité avec une définition traditionnelle du territoire donnée, unifié et circonscrit. En quoi les mobilités reconfigurent-elles les rapports de pouvoir et les nouvelles formes de développement ? En économie ces flux sont également une question sensible par rapport aux formes spatiales et temporelles qui en résultent.

l'imbrication entre les entreprises italiennes qui délocalisent et les territoires roumains d'installation des investissements, de nouveaux « locaux » émergent et sont connectés (Bertoncin et al., 2011a). Ces « interlocaux » (Bertoncin et al., 2011a, pp. 432-435) mixent des caractéristiques du global (les modèles économiques, sociaux et culturels des entreprises italiennes) et du local (savoir-faire contextuel, normes consolidées, etc.)⁵⁹.

Le cadre théorique proposé pour cette recherche essaie alors d'expliquer la construction des territoires multi-situés par les réseaux de la production. Ces nouveaux territoires émergeraient par des processus multi-situés de territorialisation, déterritorialisation et reterritorialisation de la production, grâce aux réseaux de la production. Ce sont les réseaux finalement qui véhiculent des actes territorialisants multi-situés.

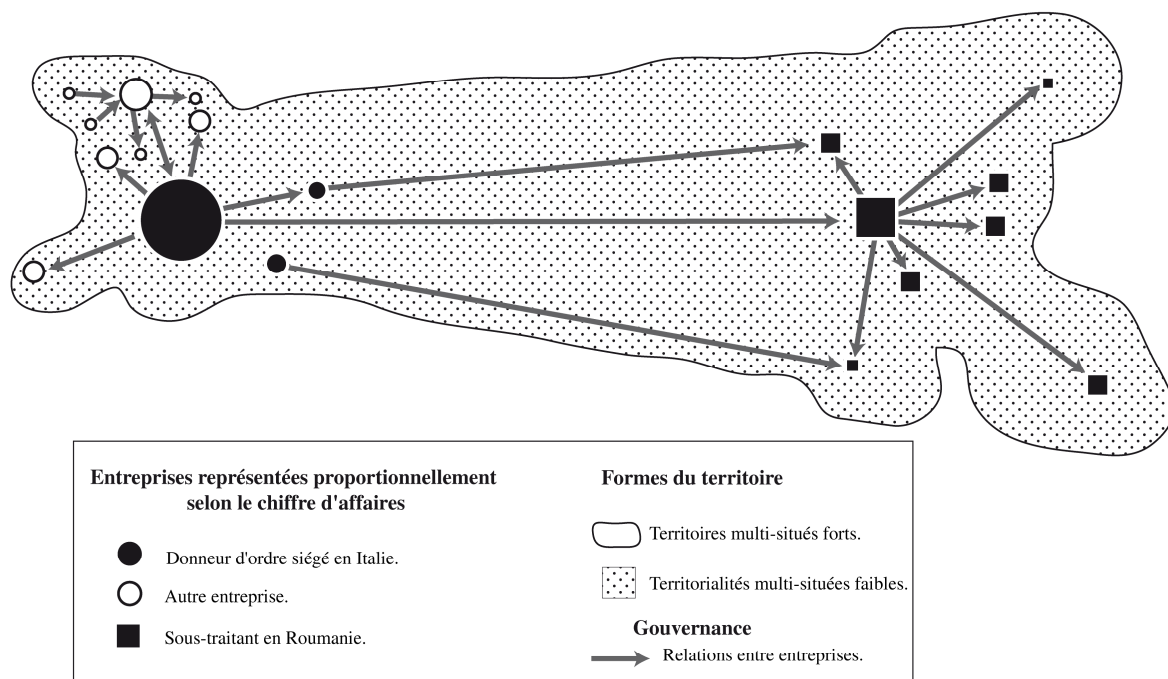
Les territoires multi-situés de la production « made in Italy » représentent alors l'organisation des réseaux productifs entre l'Italie et la Roumanie (voir figure 6). L'ensemble du « jeu » territorial des réseaux de la production italienne va donner différentes formes de développement et différents types de territoire. Les acteurs vont tisser des relations qui peuvent être d'affaiblissement ou de renforcement du territoire (Bertoncin, 2004 ; Bertoncin et Pase, 2008). Les territoires multi-situés peuvent être faibles ou forts. Les territoires multi-situés faibles se caractérisent exclusivement par des réseaux de la production peu denses en relations et sur le court terme. L'organisation de cette production se base sur une « mono-gouvernance » de la chaîne globale de valeur (voir paragraphe 1.3.2), qui n'est pas résiliente à l'égard des changements économiques. Le risque est la précarisation des territoires multi-situés jusqu'à arriver à une re-délocalisation de la production. Ce type de territoire perd certaines fonctions et n'arrive pas à se « reconverter ». Les friches industrielles qui n'arrivent pas à activer d'autres fonctions sont un exemple de territoire faible (voir paragraphe 5.1).

Cependant, un territoire faible peut se renforcer par l'activation de nouvelles possibilités et potentialités au moment où les acteurs, à travers leurs actions, vont réussir à acquérir des positions stratégiques. Ces stratégies dépendent de la capacité et de la possibilité de produire des innovations dans l'information et d'activer des nouvelles sources d'énergie (Bertoncin, 2004, pp. 52-53 ; Raffestin, 1981). Les territoires multi-situés sont forts si l'organisation de la production se fait par un réseau solide, avec plusieurs acteurs, sur le long terme et selon une « multi-gouvernance ». Ce type de territoire est capable d'activer des ressources de reterritorialisation et être résilient et multifonctionnel (voir paragraphe 5.2).

⁵⁹ Bertoncin et al., (2011a) parlent de *interlocale* (interlocal), plutôt que d' « interglobal » pour mettre en valeur la connexion et le rôle fondamental des locaux par rapport aux dynamiques globales.

Parallèlement à la construction des territoires multi-situés il est possible d'identifier l'émergence des territorialités multi-situées, c'est-à-dire des relations entre les acteurs, médiatisées par les territoires multi-situés. Cette multiplicité de territorialités va engendrer de nouveaux territoires plus ou moins imbriqués et connectés les uns aux autres, flous, dont les contours ne sont plus figés par les frontières étatiques. Dans les territoires multi-situés, les acteurs peuvent avoir plusieurs territorialités : ce sont les multi-territorialités (Haesbaert, 2001) ou les « territorialités multiples », sur plusieurs échelles⁶⁰.

Figure 6. Un exemple de territoire multi-situé



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011

Les territorialités multi-situées sont finalement les « résultats » relationnels des territoires multi-situés. Ces territorialités de la production peuvent être également fortes ou faibles. Les territorialités multi-situées sont faibles si elles émergent à partir de la seule « exploitation » de l'entrepreneuriat roumain, par son faible coût. Elles ne reflètent pas alors un développement économique local, mais surtout un développement « exogène », profitable seulement aux entreprises italiennes et non pas aux acteurs locaux (voir paragraphe 5.1).

⁶⁰ Ce sont les territorialités « transgressives » (Bertoncin et Pase, 2007 ; 2008a ; 2008b) qui sont inclusives, ouvertes, en opposition aux territorialités « modernes », exclusives et fermées de Soja (1971) et Sack (1986).

Les territorialités multi-situées sont fortes si elles émergent de la diffusion des compétences et de l'innovation par l'effet *spill over*, en impliquant l'entrepreneuriat roumain. Il peut en découler un véritable développement local (voir paragraphe 5.3).

1.3. Acteurs et relations des réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie

Les acteurs principaux des réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie sont les entreprises à capital italien, mixte (italo-roumain) et roumain, les acteurs politico-institutionnels (l'Etat italien et l'Etat roumain, les collectivités territoriales, l'UE), la main-d'œuvre italienne et roumaine, les consommateurs, les marchés de vente des produits. Les acteurs identifiés sont des entités multidimensionnelles qui recèlent à l'intérieur plusieurs intérêts, parfois conflictuels. L'entreprise, par exemple, est composée par des actionnaires qui ont des intérêts différents, des administrateurs, des employés, etc. Nombreux sont les cas d'entreprises qui décident de délocaliser non pas parce qu'elles sont au bord de la faillite, mais parce qu'elles répondent aux décisions de leurs actionnaires. Les conflits à l'intérieur de l'entreprise peuvent être alors nombreux. Les institutions (Etats, collectivités territoriales, etc.) sont également des acteurs complexes et dynamiques qui peuvent encourager ou entraver les investissements entrepreneuriaux étrangers. La main-d'œuvre ainsi que les consommateurs impliqués dans les réseaux de la production sont loin d'être un univers homogène et univoque. Les marchés de vente des produits sont plutôt dynamiques et changent très rapidement.

L'intérêt de l'analyse est de comprendre comment ces acteurs interagissent dans les réseaux de la production « made in Italy » et surtout quels sont les impacts (les formes de développement) dans les territoires. L'organisation du réseau de la production « made in Italy » fait émerger quatre types de relations : 1) les relations dans l'entreprise ; 2) les relations entre les entreprises ; 3) les relations entreprises-territoires ; 4) les relations territoires-territoires.

La première relation s'instaure entre les différentes parties de l'entreprise. L'analyse des relations dans l'entreprise va expliquer comment ces parties essaient de maintenir ou d'améliorer leurs positions par rapports aux autres (voir paragraphe 1.3.1). La deuxième relation s'instaure par exemple entre une entreprise donneur d'ordres et une sous-traitante ou bien entre le siège central en Italie et sa filiale en Roumanie (voir paragraphe 1.3.2). La troisième relation est soumise à une double pression : d'une part l'entreprise essaie d'extraire le maximum de bénéfices du territoire où elle est enracinée, d'autre part le territoire essaie de tirer profit de l'investissement

entrepreneurial (voir paragraphe 1.3.3). Dans ce cas, il est difficile parfois de cerner les avantages et les désavantages tirés des acteurs par cette relation. L'entreprise peut activer de la compétitivité (par la baisse des prix) et en même temps créer de l'avantage territorial (transfert des compétences et de savoir-faire, création d'emploi), mais également du désavantage territorial (exploitation de la main-d'œuvre). Parallèlement les institutions, par leurs politiques d'incitation aux entreprises peuvent activer ou pas des formes « durables » d'investissements. La quatrième relation se déroule entre les territoires qui sont connectés, mis en relation, voire en compétition par les réseaux de la production (voir paragraphe 1.3.4).

1.3.1. L'entreprise en tant que nœud de relations sociales

Les entreprises des réseaux de la production « made in Italy » sont à capital italien, mixte et roumain. Les premières sont des entreprises qui ont implanté une filiale en Roumanie. Les deuxièmes ont été créées par *joint venture* (*greenfield* ou *brownfield*) entre une entreprise italienne et une roumaine. Les troisièmes sont des entreprises roumaines nées après 1989, ou bien des ex-usines étatiques qui ont été privatisées.

A travers une approche « socio-économique » l'entreprise est désormais appréhendée en tant que « site des relations sociales » (Taylor et Asheim, 2001, p. 316). La forme réticulaire du système industriel fait que les entreprises sont également réticulaires à l'intérieur. Les entreprises sont « structurées à travers des myriades de relations complexes, de transactions d'échanges et interactions à l'intérieur de leur propre réseau et entre ce réseau et celui d'autres acteurs-clés avec lesquels l'entreprise transnationale doit interagir » (Dicken, 2011, p. 121, traduction). Pour cela, les entreprises sont vues comme « des réseaux dans des réseaux ou des systèmes dans des systèmes » (Dicken et Malmberg, 2001, p. 346, traduction). Par sa structure réticulaire, l'entreprise n'est plus seulement une entité légalement bornée, mais elle est aussi une institution avec des « limites » assez floues⁶¹. Les entreprises italiennes qui ont fragmenté leur production se « réticularisent » et créent des réseaux sur plusieurs pays. Le type de réseau varie selon les stratégies des entreprises. Les entreprises roumaines sous-traitantes « allongent » également leurs réseaux.

⁶¹ « Délimiter les frontières des entreprises est de plus en plus difficile, car elles sont floues et continuent en évolution, surtout celles des entreprises qui opèrent transnationalement. Cependant, les frontières des entreprises ne sont pas si incertaines car elles sont inscrites dans les actifs, les coûts et les revenus que les propriétaires et les managers, qu'ils soient publics ou privés, examinent attentivement chaque trimestre [...]. En tant qu'organisations et institutions, les entreprises sont clairement délimitées » (Markusen, 1999, p. 878, traduction).

Les entreprises, entités efficientes, rationnelles, autonomes, doivent être analysées également par leur caractère complexe et leur processus de prise de décision qui peut prendre en compte d'autres facteurs que leurs intérêts exclusifs (Schoemberger, 1997)⁶². A l'intérieur de l'entreprise les relations sont en outre fortement basées sur des processus compétitifs comme les systèmes internes de gouvernance, les structures formelles et informelles de pouvoir, les relations commerciales (Dicken et Malmberg, 2001, p. 352 ; Dicken et al., 2001). « Les entreprises sont elles-mêmes des systèmes de pouvoir avec des groupes constitutifs [...] qui se disputent le pouvoir et dans lesquelles différents types d'intérêts essaient de poursuivre leurs propres [...] stratégies » (Cawson et al., 1990, p. 8-27, traduction). Elles sont des acteurs pluriels, c'est-à-dire qu'à leur intérieur plusieurs autres acteurs cohabitent, contrastent, travaillent ensemble : les actionnaires, les salariés roumains, les techniciens italiens, les administrateurs, les salariés des sites de production, etc. (voir paragraphes 5.1.3, 5.2.3, 5.3.3).

L'organisation des entreprises évolue et se lie à deux aspects (Bartlett et Goshal, 1989) : 1) l'héritage culturel et administratif des pratiques construites tout au long de l'histoire de l'entreprise ; 2) l'enracinement « géographique », donc territorial de l'entreprise (c'est la nature et la complexité du territoire où l'entreprise opère). A travers l'exploration des relations dans l'entreprise, il est possible de comprendre comment les entreprises organisent les fonctions économiques et les divisions de travail à l'intérieur et comment cette organisation interne varie selon le type de stratégie choisie par l'entreprise⁶³. Ainsi, pour comprendre l'organisation de la production interne à l'entreprise qui a délocalisé en Roumanie il faut prendre en compte son « histoire », ainsi que sa « géographie ».

La structure organisationnelle de l'entreprise italienne du « made in Italy » est en général constituée de quatre fonctions principales (Dicken, 2011, p. 134-144) : a) le contrôle et la coordination (siège central) ; b) la recherche et le développement (unités de recherche) ; c) le marketing et les ventes (les unités de marketing) et d) la production (les unités de production).

Les sièges des entreprises italiennes sont les nœuds centraux où les stratégies importantes sont décidées (Young et Goold, 2000). Ces décisions stratégiques sont par exemple de type financier et d'investissement, de développement et de recherche de marché, de spécialisation et de choix du produit, de développement des ressources humaines, etc. Leur rôle est également lié

⁶² Les entreprises sont des entités capables d'« improvisation » et de mise en œuvre de ce que Thrift et Olds appellent « la désorganisation de l'organisation. [...] avoir des solutions informelles pour des objectifs formels » (Thrift et Olds, 1996, p. 319-320).

⁶³ Pour un approfondissement sur l'organisation interne des entreprises selon les fonctions, voir Dicken (2011, pp. 127-133), Bartlett et Goshal (1989).

à la diffusion de l'information vers les autres parties de l'entreprise. Ces centres coordonnent les activités de l'entreprise mère avec les filiales roumaines et peuvent également avoir un rôle « entrepreneurial » dans la création des *ventures*. Pour toutes ces fonctions, les sièges sont situés généralement dans les districts industriels italiens où l'accès aux infrastructures (réseaux de transports, communications), aux services (haute compétence de la main-d'œuvre), aux forces d'agglomération (partenariats et collaborations avec d'autres entreprises) est très facilité (Dicken, 2011, p. 135).

Les unités de recherche et de développement sont focalisées plutôt sur l'innovation du produit et du processus de production, l'introduction des nouvelles technologies, etc., de fondamentale importance pour la compétitivité de l'entreprise. Ces unités se concentrent surtout dans les sièges principaux (pour bénéficier par exemple des « interdépendances non commerciales » ou bien pour contrôler la création de l'innovation contre la falsification, etc.) ou proches du marché (pour tester les goûts des consommateurs). De plus en plus ces unités de recherche et de développement sont décentralisées vers les unités de production en Roumanie pour bénéficier des économies d'échelle.

Les unités de marketing et des ventes sont les unités les plus dispersées de l'entreprise, car elles doivent être les plus proches du marché de consommation.

Les unités « opérationnelles » (là où se situent les phases de la production) sont variées et peuvent recouvrir plusieurs fonctions : de la production jusqu'à l'après-vente. Les unités de production peuvent avoir plusieurs configurations géographiques et les entreprises peuvent utiliser une combinaison des quatre configurations (Dicken, 2011) :

1) la « production globalement concentrée » : toute la production est concentrée en Roumanie et est exportée dans les marchés mondiaux par les réseaux de vente.

2) la « production dans le marché d'accueil » : la production est localisée en Roumanie pour servir son marché même et être ainsi « proche » de la demande locale.

3) la « spécialisation d'un produit pour le marché régional ou global » : la production est organisée géographiquement pour servir le marché régional ou global. La Roumanie dans ce cas représente une plateforme de production pour atteindre les marchés émergents russe et des pays du Moyen-Orient. Cette configuration comporte cependant un compromis entre des économies de la production à large échelle sur une unité productive et les coûts additionnels (de plus en plus élevés) de transport dans l'assemblage des différents *inputs*.

4) l'« intégration verticale transnationale » : le système de production de l'entreprise est localisé dans plusieurs pays selon une spécialisation géographique du produit. Le lien entre marché et production est cassé. Parallèlement aux unités en Roumanie, l'entreprise s'installe alors en Chine, ou en Inde pour profiter des différences des coûts de production.

Les sous-traitants à capital mixte concentrent les fonctions de coordination, de recherche et développement et de marketing dans leur siège central italien, en délocalisant juste la production.

L'analyse de l'organisation interne des entreprises du réseau de la production « made in Italy » en Roumanie ne peut pas se passer de comprendre le rôle des salariés (administrateurs, techniciens, comptables, maîtres, ouvriers, etc.) dans l'élaboration des stratégies entrepreneuriales et dans les trajectoires territoriales.

Dans les réseaux de la production « made in Italy » la force de travail varie socialement (par nationalité et types de compétences) selon le mode d'organisation et spatialement (par milieu urbain ou rural, etc.). On considère les employés de nationalité italienne et roumaine qui se différencient par leurs tâches et rôles à l'intérieur des entreprises. Si les employés italiens travaillent surtout en tant qu'administrateurs ou techniciens de l'entreprise, les travailleurs roumains peuvent recouvrir plusieurs rôles : administrateurs, techniciens, comptables, maîtres et ouvriers. Selon la nationalité et surtout le type des compétences, les employés sont payés différemment et ont un rôle bien spécifique dans l'entreprise.

Surtout au début des délocalisations italiennes, certaines entreprises ont pu « profiter » de la moindre culture syndicale du pays⁶⁴, par rapport à l'Italie, en contribuant à la dégradation des conditions du travail : utilisation d'une main-d'œuvre féminine, pauvre, localisée en périphérie et dans les zones rurales, exploitation des travailleurs migrants, interdiction des syndicats à l'intérieur de l'entreprise et création d'un seul syndicat sans stratégie collective. Plus particulièrement, la « menace » d'une possible re-délocalisation de la production et de l'externalisation de certaines phases productives a comporté une détérioration des conditions de travail, surtout des salaires.

Grâce aux contributions de la géographie du travail, désormais les employés ne sont plus considérés comme un simple facteur de production, similaire au capital et à la terre, mais comme des acteurs capables de façonner les géographies économiques, à travers leurs actions (Herod,

⁶⁴ La stratégie de « résistance » par la mobilisation des employés (grèves) a été rarement mise en place par les employés des entreprises étudiées en Roumanie.

2001, 2003)⁶⁵. Ainsi les réseaux de la production du « made in Italy » en Roumanie sont influencés par le manque de main-d'œuvre roumaine spécialisée, émigrée dans d'autres pays européens. Nombreuses sont les entreprises italiennes qui en ont souffert et en souffrent actuellement (voir paragraphe 4.4).

1.3.2. La gouvernance de la chaîne de production : les relations entre les entreprises

« Aucune entreprise n'est complètement autosuffisante » (Dicken, 2011, p. 144, traduction). De plus en plus, les entreprises tendent à externaliser les phases dans lesquelles elles ont le moins d'avantages compétitifs et de concentrer leurs ressources et compétences (Merino et Rodriguez, 2007). De même, les entreprises italiennes du « made in Italy » en Roumanie externalisent les phases les plus intensives en travail vers des sous-traitants à capital mixte ou roumain et concentrent les phases à plus haute valeur ajoutée.

L'externalisation utilisée par les entreprises du « made in Italy » en Roumanie implique une production de type industriel, l'OEM *original equipment manufacturing* : l'entreprise sous-traitante reproduit le même type de produit commandé par le donneur d'ordres⁶⁶. S'il est vrai que les entreprises sous-traitantes se trouvent dans une position subalterne par rapport aux entreprises clientes (voir tableau 7), elles ont également un rôle actif et de connexion dans le réseau d'approvisionnement (Andersen et Christensen, 2004). Par exemple, les entreprises italiennes qui se sont installées en Roumanie après 2000, se sont appuyées principalement sur un réseau préexistant de sous-traitance.

Dans l'externalisation, l'entreprise italienne donneur d'ordres bénéficie de la flexibilité, de l'externalisation des risques et évite des investissements ultérieurs. Les seuls coûts sont liés aux possibles problèmes sur le contrôle de la qualité du travail du sous-traitant. Par contre, pour l'entreprise roumaine ou à capital mixte sous-traitante, si l'externalisation comporte l'accès au marché, aux technologies et aux finances, ainsi qu'une continuité de la commande, elle est loin d'être à l'abri des risques de dépendance et de précarité par rapport à l'entreprise cliente.

⁶⁵ « Les travailleurs jouent un rôle significatif dans la connexion des lieux de production » (Herod, 2003, p. 133-134, traduction). Pour un approfondissement des approches sur la force de travail et les marchés de travail, voir (Coe et al., 2007) et Martin (2000).

⁶⁶ L'autre type d'externalisation est commercial et peut impliquer, avec le temps, l'amélioration des technologies et des compétences, ainsi que l'introduction des fabrications originales (ODM *original design manufacturing*) de la part du sous-traitant. Ce type est utilisé par exemple dans le secteur de l'électronique et des ordinateurs.

Tableau 7. Coûts et bénéfices de l'externalisation (à partir de Dicken, 2011, p. 146)

| | Entreprise donneur d'ordres | Entreprise sous-traitante |
|------------------|---|---|
| Bénéfices | <ul style="list-style-type: none"> - Evite le besoin d'investir dans une nouvelle capacité de production - Flexibilité : facilité à changer de sous-traitant - Externalisation de certains risques | <ul style="list-style-type: none"> - Accès au marché - Continuité de la commande - Accès aux compétences techniques - Possible injection des finances |
| Coûts | <ul style="list-style-type: none"> - Possibles problèmes dans le contrôle du travail du sous-traitant | <ul style="list-style-type: none"> - Risque d'être laissée si l'entreprise cliente change ses priorités - Possible dépendance d'une entreprise ou d'un petit nombre d'entreprises |

Avec les réseaux de la production, l'externalisation ne dépend plus seulement de la proximité géographique entre l'entreprise italienne donneur d'ordres et les entreprises roumaines ou à capital mixte sous-traitantes. Le système des relations entre les deux entreprises se complexifie et il est soutenu également par une proximité organisationnelle. Les entreprises du réseau de la production « made in Italy » en Roumanie utilisent surtout le système « juste-à-temps » qui, à la différence du « juste-au-cas » permet la flexibilité, la réduction des coûts, un contrôle strict de la qualité de l'approvisionnement, ainsi que la proximité géographique et organisationnelle entre les clients et les fournisseurs (voir tableau 8). Les risques auxquels les clients italiens peuvent être confrontés avec ce type d'approvisionnement sont surtout liés à son application tout au long de la chaîne et au risque d'interruption de la commande.

Tableau 8. Les relations avec les fournisseurs (traduction de Dicken, 2011, p. 147, tab. 5.2)

| | Système « juste-au-cas » | Système « juste-à-temps » |
|-------------------------|---|---|
| Caractéristiques | <ul style="list-style-type: none"> - Livraison peu fréquente des composants - Composants délivrés en grands lots - Grands stocks pour éviter la rupture ou la faute d'approvisionnement - Contrôle de la qualité seulement après la livraison de la commande - Grands espaces et équipes d'entreposage pour gérer les stocks - Utilisation d'un grand nombre d'approvisionneurs principalement sur la base des prix - Aucune stimulation pour les fournisseurs de se localiser proches des clients | <ul style="list-style-type: none"> - Livraison fréquente des composants - Composants délivrés en petits lots - Stocks minimaux suffisants pour des besoins immédiats - Contrôle de la qualité à chaque étape de la livraison - Espace et équipe d'entreposage minimaux - Utilisation d'un petit nombre d'approvisionneurs sélectionnés sur plusieurs niveaux - Fortes stimulations aux fournisseurs de se localiser près des clients |
| Désavantages | <ul style="list-style-type: none"> - Manque de flexibilité, difficulté à équilibrer les flux et l'utilisation des différents composants - Coût très élevé de détention des grands stocks - Les relations à distance avec les fournisseurs | <ul style="list-style-type: none"> - Il faut l'appliquer dans toute la chaîne d'approvisionnement - La dépendance sur un petit nombre de fournisseurs sélectionnés augmente le risque |

| | | |
|--|---|---|
| | rendent difficile le partage des tâches de développement - Demande une forte hiérarchie verticale de contrôle pour coordonner différentes tâches | d'interruption dans l'approvisionnement |
|--|---|---|

Pour étudier les relations entre les entreprises des réseaux de la production « made in Italy » on fait référence aux travaux de Gereffi et al. (1994) et Gereffi et al. (2005) sur la théorie de la Chaîne Globale de Valeur (CGV)⁶⁷.


La CGV essaie d'expliquer les relations entre les entreprises, en considérant non pas qui possède les activités industrielles, mais qui les coordonne et les contrôle. Pour cela elle se focalise sur la « gouvernance » de la chaîne productive : l'ensemble des relations d'autorité et de pouvoir entre les entreprises qui détermine comment les ressources financières, matérielles et humaines sont allouées dans la chaîne. Les entreprises du « made in Italy », intensives en travail font partie des chaînes pilotées par les acheteurs (*buyer-driven*). Dans ces chaînes les entreprises *leaders* contrôlent la marque, le design et la distribution commerciale, tandis que la production est dispersée et fragmentée⁶⁸.

Quatre variables sont considérées pour identifier les types de gouvernance de la CGV des réseaux de la production « made in Italy » (voir tableau 9) : la complexité des transactions (les spécificités du produit et du processus de production) ; la capacité à codifier les transactions et à les transmettre ; les compétences des fournisseurs (la capacité des fournisseurs à s'adapter aux exigences de la transaction) ; la coordination et le pouvoir asymétrique (le type de coordination de la chaîne et le degré d'asymétrie du pouvoir qui en résulte).

Tableau 9. Types de gouvernance de la chaîne globale de valeur (Gereffi et al., 2005)

⁶⁷ Influencée par le cadre théorique du système-monde de Wallerstein (1974, 1980, 1989), la théorie de la Chaîne Globale de Valeur a vu ses origines avec le travail de Porter (1985), où la production est décomposée dans toutes ses parties et est analysée à travers ses transactions spécifiques. « La chaîne globale de valeur consiste en un ensemble de réseaux interorganisationnels regroupés autour d'une marchandise ou d'un produit, en reliant les ménages, les entreprises et un Etat à un autre dans l'économie mondiale. Ces réseaux sont spécifiques à un contexte, construits socialement et intégrés localement, ce qui souligne l'ancrage social de l'organisation économique » (Gerreffi, 1994, p. 2, traduction). En plus de la gouvernance, Gereffi (1994, p. 96-97) identifie trois autres dimensions de la CGV : (1) la structure *input-output* : l'ensemble des éléments comme les produits et les services qui composent la chaîne de valeur ajoutée en entrée et en sortie ; (2) la structure géographique : la distribution géographique de la chaîne de valeur (la dimension spatiale du réseau de la production et de distribution) ; (3) le cadre socio-institutionnel : les conditions et les politiques qui englobent à toutes les échelles les processus liés à chaque étape de la chaîne.

⁶⁸ Les chaînes de production pilotées par les producteurs (*producer-driven*) sont dominée par très peu d'entreprises intensives en capital, avec une coordination interne de la production (par des filiales) et une concentration organisationnelle et spatiale élevée. Un exemple sont les secteurs de la haute technologie et de la voiture.

| Type de gouvernance de la chaîne de valeur | Complexité des transactions | Capacité à codifier les transactions | Compétences des fournisseurs | Coordination et pouvoir asymétrique | Caractéristiques |
|--|-----------------------------|--------------------------------------|------------------------------|---|--|
| Marché | Basse | Haute | Haute | Basse | Facilité de changer de partenaire. Transactions à basse coordination. |
| Modulaire | Haute | Haute | Haute |  | Difficulté à intégrer la codification de l'information. Bas niveau technologique. Bas coûts de changement de partenaire. |
| Relationnelle | Haute | Basse | Haute | | Echange de connaissance tacite entre acheteurs et vendeurs. Coûts de changements de partenaire plus élevé. |
| Captive | Haute | Haute | Basse | | Surveillance et investissement dans les capacités des fournisseurs. Entreprise leader contrôlant des activités-clés (design, logistique, amélioration technologique, etc.) |
| Hiérarchique | Haute | Bas | Basse | Haute | Produits et processus de production avec un degré élevé de complexité. Absence de fournisseurs compétents. Propriété de l'entreprise. |

A partir de ces variables, il peut y avoir cinq configurations possibles de la gouvernance de la chaîne de valeur entre deux entreprises des réseaux de la production « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie.

1) La gouvernance par le marché : la chaîne de valeur est réglée par le marché. La complexité de la transaction est basse et le coût de changement de partenaire est faible, « car la complexité des informations échangées est relativement faible et les transactions peuvent être gouvernées avec peu de coordination explicite » (Gereffi et al., 2005, p. 86, traduction). Ce type de gouvernance est utilisée par l'entreprise italienne de façon ponctuelle et pour des produits standards. Très souvent les fournisseurs des réseaux du « made in Italy » se situent dans le sud-est asiatique.

2) La gouvernance de type modulaire : la complexité des transactions augmente par rapport au premier type et les fournisseurs peuvent prendre la totale responsabilité de l'utilisation des technologies de production. La modularité de la chaîne peut émerger « lorsque l'habileté à codifier les spécificités s'étend à des produits complexes » (Gereffi et al., 2005, p. 86, traduction). Les fournisseurs peuvent alors réaliser des produits plus ou moins complexes. Les standards de

production permettent aux producteurs une diversité des clients, ainsi les asymétries de pouvoir restent faibles.

3) La gouvernance de type relationnel : on assiste à une forte interaction entre acheteurs et fournisseurs. Les relations ne sont pas hiérarchiques et sont réglées par des facteurs socio-économiques stratégiques comme : les liens familiaux et sociaux, la réputation, la proximité géographique, etc. Ce type de gouvernance est spécifique des districts industriels du « made in Italy ». « L'échange d'informations tacites complexes est le plus souvent accompli par de fréquentes interactions face-à-face et gouverné par des niveaux élevés de coordination explicite qui rendent élevés les coûts de changement des nouveaux partenaires » (Gereffi et al., 2005, p. 86, traduction).

4) La gouvernance de type captif : la complexité de la transaction s'élève. Les entreprises *leaders* structurent des rapports de dépendance avec leurs fournisseurs (tableau X). « Les entreprises *leaders* cherchent à verrouiller les fournisseurs afin d'empêcher les autres de récolter les bénéfices de leurs efforts. Par conséquent, les fournisseurs, confrontés à d'importants coûts de changement, sont 'captifs'. Les fournisseurs 'captifs' sont fréquemment confinés à un éventail restreint de tâches, par exemple, ils sont principalement engagés pour des simples assemblages, et ils sont dépendants de l'entreprise cliente pour les activités complémentaires comme le design, la logistique, l'achat des composants et l'amélioration des processus technologiques » (Gereffi et al., 2005, p. 87, traduction). Les producteurs, surtout les petits sont fortement dépendants de leurs acheteurs qui exercent un haut niveau de coordination dans la chaîne, du fait d'une asymétrie de pouvoir importante entre l'entreprise donneur d'ordres et la sous-traitante. L'entreprise cliente peut en outre faire des investissements en technologie pour les sous-traitants. L'accès aux phases à plus haute valeur ajoutée de la chaîne de production pour les entreprises sous-traitantes en Roumanie est contrôlé par le donneur d'ordres. Dans l'externalisation, l'entreprise cliente peut en outre fournir les matières premières, les composants, le capital, les machines et les équipements, l'assistance technique⁶⁹. Ce type de gouvernance est le plus utilisé par les donneurs d'ordre italiens, car il permet le maintien des matières premières italiennes, ainsi qu'une partie des phases de la production en Italie et justifie donc le fait de garder le label « made in Italy ». La seule stratégie des entreprises locales sous-traitantes pour diminuer leur dépendance face aux entreprises clients est la diversification des produits réalisés et des clients.

⁶⁹ Une forme particulière de collaboration « captive » est le *franchising* : l'entreprise propriétaire d'une marque enregistrée laisse à une franchisee la possibilité d'utiliser la marque à condition qu'elle suive strictement les lignes guide de l'entreprise propriétaire.

5) La gouvernance de type hiérarchique (*in-house*) est l'intégration verticale de la chaîne avec le contrôle managérial du haut vers le bas, soit de la direction vers leurs subalternes, soit du siège vers ses filiales. « Lorsque les spécifications du produit ne peuvent pas être codifiées, les produits sont complexes et des fournisseurs suffisamment compétents ne peuvent pas être trouvés, alors les entreprises sont obligées de développer et fabriquer les produits en interne » (Gereffi et al., 2005, p. 87, traduction). Dans ce cas on parle plutôt des relations dans l'entreprise même, car elles se dégagent entre une maison mère et sa filiale. L'entreprise peut recourir à la création d'une filiale en Roumanie car elle est guidée par des stratégies de recherche, de technologie et de marché. Elle veut concentrer et contrôler strictement les phases de la production. Les buts sont principalement de surmonter des problèmes d'accès aux marchés, de faciliter l'entrée dans de nouveaux marchés, de partager les coûts et les risques, de gagner l'accès aux technologies et de réaliser des économies de synergie (Dicken, 2011, p. 156). Ce type de gouvernance est utilisé en Roumanie par les entreprises qui veulent maintenir un strict contrôle sur le processus et la production et qui investissent dans le marché local.

Les entreprises des réseaux de la production « made in Italy » peuvent utiliser plusieurs types de gouvernance avec différentes entreprises.

1.3.3. Le contexte socio-institutionnel : les relations entre les entreprises et les territoires

L'analyse des relations entre territoires et entreprises des réseaux de la production « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie passe par la compréhension du rôle du lieu dans la transformation des systèmes économiques et l'impact de ces transformations dans les processus de développement territorial (Dicken et Malmberg, 2001). Comprendre les relations entre les entreprises et les territoires des délocalisations italiennes signifie d'une part cerner les influences des territoires sur les entreprises et d'autre part évaluer les impacts des entreprises sur les territoires. Plus particulièrement, cette relation est liée à la façon dont les caractéristiques et les « histoires » des entreprises se mêlent avec les caractéristiques et les « histoires » des territoires.

« Malgré les effets présumés d'homogénéisation de la mondialisation, chaque territoire [...] continue à présenter des différences importantes en termes de spécialisation, de compétitivité et des dynamiques industrielles » (Dicken et Malmberg, 2001, p. 356, traduction). Dans les réseaux de la production le territoire compte. Les lieux comptent et sont eux qui, impliqués ou « marginalisés » par les réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie, décrètent le

succès ou la faillite des investissements entrepreneuriaux (Bertoncin et al., 2011b). Bien que le capital soit mobile, il est enraciné dans les lieux de travail et les entreprises doivent parfois supporter des coûts prohibitifs de transaction pour délocaliser la production ailleurs. La re-délocalisation, surtout pour des entreprises qui se focalisent dans la spécialisation d'un produit et de la qualité, est plus difficile car la main-d'œuvre utilisée est formée et les technologies sont difficiles à transporter.

Les territoires et les entreprises impliqués dans les délocalisations italiennes sont contextualisés et enracinés dans un cadre socio-institutionnel précis : l'ensemble des institutions, des règles, des conventions. Ces éléments agissent sur toutes les échelles géographiques (du local, au national, au global) et organisationnelles (de l'intérieur de l'entreprise au système industriel mondial) des réseaux de la production « made in Italy ». A travers les délocalisations de la production, les entreprises italiennes passent d'un cadre socio-institutionnel, gouverné par certaines règles et conventions à un autre. Elles doivent poursuivre leurs objectifs entre un Etat « providence » et un Etat de transition⁷⁰. Elles mettent en place des réseaux entre des territoires qui stimulent la croissance et la compétitivité des activités économiques par l'agglomération locale et ses fortes relations inter-organisationnelles, une présence institutionnelle (grand nombre d'institutions et d'organisations reliées entre elles) et un niveau élevé d'interactions entre ces institutions (Amin et Thrift, 1994) et des territoires qui n'ont pas cet *institutional thickness*. Ces différentes logiques institutionnelles et configurations territoriales vont influencer le type d'installation entrepreneuriale et la configuration de la production entre l'Italie et la Roumanie.

En effet, les entreprises et les institutions impliquées dans les réseaux « made in Italy » sont « à la fois coopératives et compétitives, se soutiennent et sont rivales. Ils opèrent dans une relation dialectique, enfermés dans des rôles unifiés, mais contradictoires et des positions, qui ne sont ni de partenariat ni de domination l'un sur l'autre » (Gordon, 1988, p. 61, traduction). Leurs relations sont conflictuelles et collaboratives, car leurs objectifs devraient être différents. Si l'entreprise italienne veut maximiser les profits et la valeur des actions à tout prix, les institutions roumaines essaient d'attirer et de maintenir les investissements entrepreneuriaux. Cependant,

⁷⁰ Dans le premier l'Etat établit les règles du marché (comme la libéralisation du commerce, du marché, de la finance, du capital étranger ; la privatisation de la production et la déréglementation ; la flexibilité dans le marché du travail ; la diminution des dépenses publiques) et fait appliquer ces règles. Les syndicats et les institutions étatiques jouent un rôle très important dans la gouvernance des entreprises. Dans le deuxième l'Etat intervient fortement dans les politiques de développement économique à travers la création d'agences économiques et des politiques industrielles stratégiques. En Roumanie la transition de l'économie planifiée vers l'économie de marché s'est faite par un encouragement à la privatisation des industries, la stimulation des investissements étrangers, le maintien par l'Etat d'un contrôle encore fort de l'économie nationale à travers la détention d'une partie des participations des entreprises privatisées et avec une réglementation parfois lourde pour les entreprises privées et les industries.

souvent ces dernières facilitent les investissements étrangers, sans tenir compte de leurs impacts (surtout négatifs comme par exemple l'importation des technologies polluantes, les investissements de courte durée qui exploitent le faible coût de la main-d'œuvre) dans les territoires.

Les territoires roumains « exercent leur pouvoir » sur les entreprises à travers leur contexte institutionnel (normatif et régulateur) (Jessop, 2000), socioculturel (démographique, social et culturel), politique, économique et historique (Granovetter, 1985 ; Hess, 2004). La prise en compte ou pas du nouveau cadre socio-institutionnel en Roumanie porte le succès et la durabilité ou pas de l'investissement entrepreneurial italien. Au début des délocalisations italiennes en Roumanie, les entreprises n'ont considéré que le faible coût et le savoir-faire de la main-d'œuvre locale. Depuis peu, la collaboration avec les acteurs locaux (universités, centre de recherche, etc.) et la stabilisation des relations de confiance en Roumanie sont des éléments pris en compte.

Dans la plupart des cas, les entreprises italiennes ont alors délocalisé les phases les plus intensives en travail en Roumanie, en laissant les phases « délicates » de la conception et de l'innovation dans les districts industriels italiens, où les facteurs spécialisés de production sont formés historiquement en interaction entre l'entreprise et les territoires (voir chapitre 4). Dans ces districts le contact et la proximité géographique sont très importants pour le perfectionnement d'un produit. « Plus la connaissance impliquée est codifiée, plus elle sera transmissible par les frontières territoriales. Plus la connaissance est tacite et plus elle sera attachée au milieu local » (Dicken et Malmberg, 2001, p. 357, traduction)⁷¹. C'est dans les districts industriels que les relations proches entre entreprises poussent à l'innovation. Un exemple très intéressant est l'arrivée des grandes multinationales de la chaussure dans le district du *SportSystem* à Montebelluna (département de Trévise). Ces multinationales « puisent » dans un contexte local riche en savoir-faire (Pasquato, 2010).

En Roumanie, par contre, les entreprises italiennes n'ont délocalisé le segment de l'innovation et de la recherche (conception et design du produit) que très récemment et, dans la plupart des cas, ces processus de l'innovation restent à l'intérieur de l'entreprise (voir paragraphes 4.3.2 et 4.4.2). Les effets de diffusion sont visibles, mais encore assez limités. A travers les liens *input-output* régionaux et les interdépendances non commerciales il y a un début de transfert de

⁷¹ Une connaissance est codifiée quand elle peut être exprimée formellement à travers des documents, des logiciels, etc. ; une connaissance est tacite quand elle ne peut pas être exprimée formellement, car elle est possédée par des individus et est difficile à communiquer aux autres.

connaissances, d'ajustement entre les entreprises, d'effet *spillover* et de processus d'apprentissage des entreprises dans la même chaîne de valeur (voir paragraphes 4.4.2).

En même temps, les entreprises italiennes ne sont pas totalement libres de décider où s'installer en Roumanie car les facteurs nécessaires à la production ne se trouvent pas partout. Elles ont « besoin » des compétences localisées (Maskell et al., 1998) et des interdépendances non commerciales (Storper, 1995, 1997). Les entreprises italiennes sont finalement influencées par les caractéristiques des territoires de départ, ainsi que de ceux d'arrivée (Dicken et Malmberg, 2001, p. 355).

Les entreprises du « made in Italy », bien qu'elles soient mobile, se situent et sont en étroite connexion avec leur territoire d'installation, par leurs relations. Leurs opérations sont parallèlement locales (relations avec les collectivités territoriales, les autres entreprises locales, etc.) et globales (avec d'autres sous-traitants dans d'autres pays, etc.). Elles sont fortement connectées au territoire local par sa main-d'œuvre, par les institutions économiques, politiques, commerciales et bancaires avec lesquelles elles opèrent, par les ressources naturelles qu'elles exploitent, par les produits mêmes qu'elles vendent. Elles sont donc enracinées dans des lieux spécifiques. Cet enracinement est à la fois « physique » (l'établissement) et « moins tangible » (les relations sociales localisées, les institutions et les pratiques culturelles) (Dicken, 2011, p. 62).

Par cette relation étroite, locale, les entreprises italiennes façonnent aussi les territoires italiens, roumains et finalement multi-situés. Elles ont des implications dans leur développement économique, car elles prennent part également au processus territorial. Leurs stratégies d'investissement en Roumanie se traduisent par des comportements spatiaux différents, ainsi que par des impacts différents et sur plusieurs échelles (voir chapitre 5). En agissant dans le territoire, l'entreprise crée d'autres territoires : elle façonne le territoire existant en Italie et en Roumanie, pour créer d'autres territoires (les territoires multi-situés). Ses territorialités sont mouvantes et dynamiques et sur toutes les échelles, elles vont décomposer et recomposer les territoires. Ces territoires des entreprises sont temporellement volatiles, spatialement discontinus et très flous. « Les relations entre les différentes parties de l'entreprise localisée en différents lieux et occupant différentes positions dans l'architecture organisationnelle de l'entreprise sont complexes. Et cette complexité est profondément ancrée dans la spatialité et la territorialité de l'entreprise » (Dicken et Malmberg, 2001, p. 355, traduction).

Selon le type de gouvernance de la CGV entre entreprises du « made in Italy », le développement territorial va se différencier. Dans le cas d'une gouvernance captive le développement local semble s'estomper à la faveur des profits de l'entreprise, car le transfert des technologies et de capital est minimal. Les territoires de la production, basés sur un seul type de gouvernance et plus particulièrement sur la seule sous-traitance, se situent en position précaire et instable. A tout moment la sous-traitance peut se terminer, en précarisant ultérieurement le territoire (voir paragraphe 5.1). Dans le cas d'une gouvernance hiérarchique par exemple, l'investissement de l'entreprise italienne via l'implantation d'une filiale roumaine est souvent de long terme et comporte un transfert et une consolidation du savoir-faire et des compétences. Avec la création d'une filiale et l'instauration de plusieurs types de gouvernance, le territoire devient « multifonctionnel », « pluricompétent », plus complexe et résilient face aux changements économiques sur toutes les échelles. Le territoire se « fortifie » (voir paragraphes 5.2 et 5.3).

1.3.4. Formes de développement : les relations entre les territoires de la production

Les territoires de la production « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie peuvent être mis en relation directement ou indirectement par les réseaux.

Les relations « directes » sont présentes entre les territoires « de départ » (l'Italie, les districts industriels d'origine, etc.) et les territoires d'« arrivée » (la Roumanie, les sites des nouvelles implantations, des filiales, des sous-traitants, etc.) des entreprises. Ce sont les territoires multi-situés, discontinus de la production « made in Italy ». A travers ces réseaux les territoires de départ et d'arrivée s'influencent réciproquement. Ils rentrent dans un rapport de « collaboration » et de « compétition » en même temps. Ces territoires « coopèrent » pour le « bon fonctionnement » des réseaux de la production et en même temps ils sont en concurrence par leurs caractéristiques (coût de la main-d'œuvre, présence de compétences et d'infrastructures, *institutional thickness*, etc.). A travers les réseaux de la production du « made in Italy », il est possible d'observer une spécialisation des territoires de la production (voir paragraphe 4.4.2 et 5.3.3) : les territoires de l'amont et de l'aval de la production situés pour la plupart en Italie (où se concentre la plus haute valeur ajoutée de la chaîne) sont en stricte connexion avec les territoires manufacturiers et de l'assemblage en Roumanie (à travail intensif).

Les relations « indirectes » sont présentes entre les territoires des réseaux de la production et d'autres territoires qui ne sont pas encore impliqués, mais qui font « pression » par leurs

facteurs attractifs et compétitifs et qui pourraient être censés à participer à la production « made in Italy ». Ce sont par exemple les territoires se situant au-delà de l'UE comme l'Ukraine, la République Moldave ou encore les Balkans et les pays du Maghreb car à moindre coût de production et logistiquement intéressants. Ce sont aussi les territoires du *Far East*, comme la Chine, l'Inde, le Vietnam etc.

Plusieurs sont les effets positifs et négatifs des réseaux de la production « made in Italy » sur et entre les territoires impliqués de départ et d'arrivée des entreprises (voir chapitre 5). Dans les territoires d'arrivée les effets peuvent être multiples et concernent l'injection de capital, la stimulation des entreprises locales, la diffusion de la connaissance et la création d'emplois locaux.

L'implication des territoires et des entreprises dans les réseaux de la production n'aboutit pas tout le temps à un réel développement local. Les réseaux de la production « transfèrent » des capitaux entre les territoires d'origine et d'arrivée. Cependant il reste à savoir si les territoires (et lesquels) en bénéficient concrètement. Dans la plupart des cas de la sous-traitance en Roumanie par exemple, les investissements réalisés ne se traduisent que par un retour des profits vers les entreprises clientes, à moins qu'il n'y ait un transfert des compétences et des technologies du donneur d'ordres vers le sous-traitant.

Dans le cas des réseaux de la production « made in Italy » plus complexes, ayant plusieurs entreprises et plusieurs types de gouvernance, l'entrepreneuriat local roumain peut être impliqué, stimulé et même développé. Cette stimulation dépend du rôle de l'entreprise locale dans les réseaux de la production et des liens que les filiales roumaines ont instauré avec l'économie locale. Les filiales roumaines et les entreprises sous-traitantes en Roumanie sont alors stimulées à investir sur l'amélioration des processus et des produits, acquérir de nouvelles fonctions et être intersectorielles (Dicken, 2011, p. 449-451). C'est à travers ces liens qu'il peut y avoir un transfert des technologies auprès des entreprises locales et donc une amélioration dans la compétitivité dans d'autres marchés, pourvu que l'entreprise locale ne travaille pas exclusivement pour un seul client. Par contre la stimulation des fournisseurs locaux est moindre si l'organisation de la production est verticale, concentrée et pas fragmentée, décentralisée (voir paragraphe 5.2.3).

Entre les filiales et les fournisseurs, il peut y avoir alors des liens qui stimulent la « dépendance » (et donc un développement simplement exogène et un appauvrissement du territoire) ou le « développement » (un développement local basé sur la complexification des fonctions des territoires) (voir tableau 10). A travers les liens de dépendance les territoires multi-situés de la production « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie s'affaiblissent car les relations

commerciales sont inégales et la sous-traitance est standard, le partenariat est sur le court terme, l'enracinement entrepreneurial est faible, l'économie locale est vulnérable aux pressions extérieures et l'emploi créé est non qualifié.

Tableau 10. Les liens entre les investisseurs et les entreprises locales (Dicken, 2011, p. 438)

| Attributs | Liens de « dépendance » | Liens de « développement » |
|---|--|---|
| Forme des liens locaux | Relations commerciales inégales, sous-traitance conventionnelle liée à la baisse des coûts | Apprentissage collaboratif et mutuel, basé sur les technologie, la confiance et la création de la valeur |
| Durée et nature des liens locaux | Partenariat sur le court terme | Partenariat sur le long terme |
| Degré d'enracinement local des investisseurs étrangers | Enracinement faible : succursales spécialisées uniquement dans l'assemblage | Enracinement profond : investissements élevés dans les opérations décentralisées et multi-fonctionnelles |
| Bénéfices aux entreprises locales | Développement des marchés pour les entreprises locales pour réaliser des standards, des composants à basse technologie. La sous-traitance restreint la croissance « indépendante » | Développement des marchés pour les entreprises locales pour développer et produire leurs propres produits. Transfert de technologie et d'expertise des investisseurs étrangers pour renforcer les entreprises locales. Réseaux entre plusieurs locaux |
| Perspectives pour l'économie locale | Vulnérable aux forces externes et « distante » des décisions des investisseurs | Croissance « auto-entretenu » à travers l'expansion cumulative des entreprises liées |
| Qualité de l'emploi créé | Prédominance des emplois non qualifiés, peu payés. Parfois des emplois de haut niveau temporaires | Emplois variés, y compris de haut niveau et revenu |

A travers les liens de développement les territoires multi-situés entre l'Italie et la Roumanie se renforcent car les relations commerciales se fondent sur l'apprentissage collaboratif et sur le long terme, l'enracinement entrepreneurial est profond, l'économie locale se renforce et les emplois sont variés et qualifiés.

Les réseaux de la production « made in Italy » contribuent également à la géographie du transfert de la connaissance entre territoires multi-situés, de l'Italie à la Roumanie, du siège aux filiales et des filiales aux employés locaux. Afin que ce transfert soit réalisé, il faut que la technologie soit disponible et que l'accès soit facilité. Cependant, les technologies ainsi que leur diffusion et apprentissage sont très contrôlés par les entreprises italiennes. Le transfert de l'innovation du siège à la filiale est plus récurrent que celui des capacités innovatives, c'est-à-dire que le « produit » (l'innovation) est plus facilement transférable que le « processus » (les capacités et les compétences à innover). En outre le transfert de la connaissance n'est pas si automatique :

si les filiales ont du mal à diffuser la connaissance, parallèlement les entreprises locales n'ont pas toujours une capacité d'absorption.

Par les réseaux de la production « made in Italy » il est observable la configuration d'une nouvelle « géographie de la division du travail ». Les types des réseaux de la production contribuent différemment à la création ou à la perte d'emplois locaux directs et indirects entre les territoires de départ et d'arrivée des entreprises (voir paragraphe 5.1.3). Dans les premiers, les emplois perdus sont les plus intenses et généralement d'autres, à plus haute valeur ajoutée et spécialisés sont créés ou du moins préservés. Dans les deuxièmes, différents types de professions sont introduits, dépendant des types de réseaux de la production.

Chapitre 2. Quelle méthodologie pour l'étude des réseaux et des territoires de la production « made in Italy » en Roumanie ?

L'étude des évolutions des réseaux de la production et de la construction des territoires du « made in Italy » en Roumanie demande une méthodologie complexe (Scroccaro, 2010). Le but de ce chapitre est donc de comprendre non pas quelle est la meilleure méthodologie pour toute recherche sur les réseaux de la production, mais d'explicitier quels ont été les choix méthodologiques réalisés à partir des objectifs et des hypothèses de cette recherche.

Par la complexité du territoire et des réseaux de la production, il est essentiel de considérer les multiples dimensions scalaires et temporelles de l'agir des acteurs⁷². Les innovations technologiques de la communication permettent désormais aux acteurs d'être sur « plusieurs lieux » au même instant. L'administrateur d'une filiale italienne peut travailler « physiquement » dans un point de production satellitaire en Roumanie, réaliser une vidéoconférence avec un fournisseur chinois et contacter par téléphone le magasin de stockage des produits finis dont le siège est en Italie. L'entreprise italienne qui a plusieurs filiales en Roumanie et différents sous-traitants dispersés en Europe investit sur des marchés locaux et globaux. Le technicien italien, en strict contact avec l'Italie, travaille sur différents points de production à la fois. Le comptable roumain peut gérer la comptabilité de plusieurs sites de production. Seul l'ouvrier de la chaîne de montage semble ne pas participer à cette multiplication et synchronisation des échelles.

Cette approche multiscalaire est accompagnée par une perspective multi-temporelle des relations entre des acteurs qui se veulent dynamiques et mouvants dans le temps. L'analyse diachronique permet alors d'« étudier un ensemble de faits dans la durée, [...] accepter de prendre en compte l'épaisseur du temps » (Gumuchian et Marois, 2000, p. 85). Considérer l'épaisseur du temps signifie prendre en compte, non seulement les vingt dernières années des réseaux de la production construits entre l'Italie et la Roumanie (analyse du court terme), mais aussi les facteurs, cumulés dans le temps qui ont stimulé ou pas l'installation et la localisation des

⁷² Dans ce travail de recherche, l'échelle scalaire et temporelle est considérée sous deux aspects : en tant que construction sociale des acteurs (Marston, 2000 ; Jessop, 2000 ; Moore, 2008) et en tant qu'outil de lecture et d'analyse des processus et des actions des acteurs (Coe et al., 2007, p. 19). L'action scalaire transversale et ascensionnelle des acteurs remet en discussion la fixité des échelles : les acteurs contribuent alors à la construction des échelles et des territoires plus ou moins connectés entre eux par leurs logiques, stratégies, activités, réseaux et mobilités multiples et, en même temps, ils inscrivent leurs activités à l'intérieur des échelles préexistantes. En tant que construction sociale et d'interaction, les échelles cachent également des géométries du pouvoir. Pour une lecture critique sur l'utilisation de l'échelle en tant que catégorie géographique, voir également Agnew (1993, 1994) et Brenner (1998, 1999, 2001).

entreprises : un savoir-faire traditionnel, la présence d'usines étatiques manufacturières, un réseau routier et des infrastructures, etc. La prise en compte du long terme est accompagnée par la considération du moyen terme comme par exemple les politiques d'industrialisation de la période communiste. Le choix d'une analyse diachronique permet de cerner l'évolution du processus, la construction du territoire dans le temps et dans l'espace et surtout de comprendre quels ont été les moments de rupture, de discontinuité dans la production territoriale.

Cette étude, comme tout travail de recherche est un ensemble de choix de la part du chercheur : elle est donc un processus et une construction dynamique. L'ensemble de ces choix déterminants pour la réussite de la recherche, inévitablement, a des conséquences sur l'évolution du travail et donc sur les résultats finaux obtenus. Il est donc utile d'explicitier les choix réalisés à chaque étape du travail, par rapport à la problématique, aux hypothèses et aux limites rencontrées tout au long du parcours, pour donner la clé interprétative d'une recherche qui est surtout qualitative (Gumuchian et Marois, 2000). Dans l'explicitation de la démarche de recherche la prise en compte du positionnement et des « philtres » du chercheur, permet de « rendre » les résultats objectifs⁷³.

La démarche quantitative (paragraphe 2.1), statistique est apparue dans un premier temps, comme une méthode nécessaire, voire incontournable, pour visualiser la répartition des entreprises à capital italien en Roumanie et pour comprendre si leur localisation était liée à des aspects particuliers des territoires roumains. Elle répond donc à la première hypothèse de la recherche qui enquête l'influence des héritages territoriaux sur la mise en œuvre des stratégies et les évolutions des investissements italiens en Roumanie. Cela a également permis de mieux définir les terrains d'étude pertinents à la recherche.

A partir des résultats obtenus par l'approche quantitative, de multiples interrogations se sont posées sur les trajectoires entrepreneuriales et territoriales, conséquence de la mise en place des réseaux de la production « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie. Le besoin d'une approche qualitative (collecte des données par questionnaire et entretiens semi-directifs) est apparu très clairement.

⁷³ Dans ce sens le chercheur peut être vu en tant qu'acteur agissant dans les différentes étapes de la recherche et plus particulièrement dans le contexte des terrains où il interagit avec les autres acteurs et inévitablement les influence. Cette réflexion permet de considérer les limites, mais aussi les richesses du travail de recherche. En considérant le chercheur comme partie du système qu'il est en train d'étudier, on conçoit une nouvelle objectivité, liée à une perspective contextualisée.

Le croisement des ces deux approches complémentaires⁷⁴ permet de mieux appréhender alors les phénomènes et les processus liés aux réseaux de la production italienne en Roumanie difficilement « mesurables » en termes seulement quantitatifs ou exclusivement qualitatifs (voir tableau 11).

Plus particulièrement le questionnaire (paragraphe 2.2) a permis de répondre à la deuxième hypothèse de la recherche qui cherche à connaître l'action des entreprises sur les processus territoriaux par leurs relations de pouvoir, leurs réseaux et leurs dimensions scalaires. Les entretiens (paragraphe 2.3) rendent compte de la troisième hypothèse qui cerne les différentes formes de développement et des territorialités à partir du croisement des types d'organisation de la production en réseaux et des territoires multi-situés.

⁷⁴ En sciences sociales les chercheurs ont souvent opposé l'approche quantitative à l'approche qualitative. En général les méthodes quantitatives sont associées à une géographie qui cherche des lois et des structures, tandis que les qualitatives sont considérées plus comme des outils pour le terrain. Souvent les recherches quantitatives constituent une bonne introduction pour encadrer les phénomènes successivement enquêtés par les méthodes qualitatives « qui permettent des descriptions et des explications riches et solidement fondées de processus dans un contexte local. Avec les données qualitatives, on peut respecter la dimension temporelle, évaluer la causalité locale et formuler des explications fécondes » (Miles et Huberman, 2003, p. 9). Avec les méthodes qualitatives, les résultats ne sont pas « découverts », mais « coproduits », créés à travers l'interaction entre le chercheur et le phénomène étudié.

Tableau 11. La combinaison de l'approche quantitative et qualitative de la recherche

| | Approche quantitative | Approche qualitative | |
|---------------------------------|--|---|--|
| Hypothèses de la thèse | Hypothèse 1 : Les héritages territoriaux influencent la mise en œuvre des stratégies des entreprises, ainsi que l'évolution de leurs investissements en Roumanie | Hypothèse 2 : Les entreprises participent également aux processus territoriaux par leurs relations de pouvoir, leurs réseaux et leurs dimensions scalaires. Les territoires émergents se diversifient alors selon le type d'investissement, d'entreprise et de relations de gouvernance de la chaîne globale de valeur | Hypothèse 3 : Les types d'organisation de la production en réseaux et des territoires multi-situés créés font émerger différentes formes de développement et des territorialités multi-situées entre Italie et Roumanie |
| Méthodes de la recherche | Statistiques | Questionnaires | Entretiens semi-directifs |
| Sources de la méthode | Bases de données | Echantillon des acteurs clés | Echantillon des acteurs clés |
| Objectifs de la méthode | <ul style="list-style-type: none"> - Analyser la présence des investissements italiens en Roumanie - Analyser les disparités territoriales des provinces roumaines par rapport aux investissements italiens - Analyser la présence des « structures propédeutiques » à l'investissement en Roumanie - Analyser l'influence des territoires sur les implantations des entreprises à capital italien - Choisir les terrains d'étude | <ul style="list-style-type: none"> - Analyser les relations entre l'entreprise et le territoire - Analyser l'influence des entreprises à capital italien, roumain ou mixte sur l'évolution des territoires roumains | <ul style="list-style-type: none"> - Analyser les relations entre les salariés (italiens et roumains) et les territoires - Analyser le rôle des acteurs institutionnels dans l'évolution des entreprises et des territoires - Analyser l'émergence des nouveaux territoires et des nouvelles territorialités entre Italie et Roumanie |
| Limites de la méthode | Données biaisées Tous secteurs confondus Manque des données | Echantillon réduit Erreur de l'échantillonnage Formulation des questions | Echantillon réduit Philtres du chercheur (sociaux, linguistiques, etc.) |
| Traitements des données | Cartographie Analyse factorielle | Saisie des questionnaires | Analyse situationnelle du discours |
| Résultats du traitement | Cartes thématiques | Statistiques de l'échantillon | Matrices |
| Chapitres de la thèse | Chapitre 3 | Chapitre 4 | Chapitre 5 |

2.1. Des territoires qui influencent les entreprises : les statistiques sur les territoires

La première hypothèse se donne comme objectif de cerner l'influence des territoires roumains par leurs héritages territoriaux (la présence d'anciennes industries du textile, habillement et chaussure) et leurs multiples dimensions (démographique, socio-économique, infrastructures territoriales, qualité de vie et présence entrepreneuriale étrangère) sur les logiques

d'implantation des entreprises à capital italien en Roumanie. Le but est de comprendre en quoi certains territoires ont été prisés par les délocalisations italiennes et en quoi d'autres non.

Pour répondre à cet objectif il a été question d'utiliser des sources secondaires, c'est-à-dire des bases de données sur les investissements italiens en Roumanie, sur les héritages territoriaux et les caractéristiques des territoires roumains. L'approche quantitative a été privilégiée pour l'analyse statistique et cartographique des dimensions territoriales qui peuvent avoir une influence dans les stratégies entrepreneuriales. A travers cette analyse quantitative, préliminaire à celle plus approfondie dans le terrain, il est question d'avoir une vision générale des caractéristiques territoriales roumaines et de l'implantation des entreprises italiennes. L'utilisation de l'approche quantitative a été faite en respectant le caractère multiscalaire (imbrication de plusieurs échelles spatiales dans la construction territoriale) et multi-temporel (évolutions territoriales, cumulation des caractères territoriaux dans le temps, recherche des héritages territoriaux) de la thématique considérée.

Cette approche est utile en outre pour justifier les terrains de l'enquête qualitative.

Trois bases de données ont été exploitées : le *Registru Comertului* (le Registre du Commerce)⁷⁵, l'*Atlas Geografic Republica Socialista Romania* (1965, 1985) et l'Insse, l'Institut de statistique roumain (voir tableau 12).

Le Registre du Commerce identifie la localisation des entreprises à capital italien par département roumain⁷⁶. Deux matériaux ont été consultés à partir de cette source : *Nota Conjunturale Romania* et *Indagine sulla presenza imprenditoriale veneta in Romania*⁷⁷. Le premier est un document publié par l'ICE⁷⁸ et réalisé à partir de l'élaboration des données du Registre du Commerce du 2007 au 2011. Les données concernent les entreprises à capital italien présentes par département roumain tous secteurs confondus. Le deuxième est un document

⁷⁵ Le *Registru Comertului* est une institution publique sous le Ministère roumain de la Justice, depuis octobre 2002 (avant le registre était sous tutelle des chambres de commerce). Cette institution enregistre l'activité de toute entreprise en activité, par département roumain. Toute entreprise pour commencer une activité économique doit s'enregistrer obligatoirement auprès de ce bureau et chaque année déposer le bilan d'activité.

⁷⁶ Parmi les découpages administratifs de la Roumanie, les plus pertinents pour notre recherche sont les départements et les communes, car à travers le découpage régional on perd trop d'information. La difficulté à collecter des données utiles sur les caractères territoriaux et sur la présence des entreprises italiennes au niveau communal, a fait privilégier le découpage départemental.

⁷⁷ « Note conjoncturelle Roumanie » et « Enquête sur la présence entrepreneuriale vénitienne en Roumanie ».

⁷⁸ Supprimé en juillet 2011, l'ICE était l'Institut de Commerce Etranger italien qui développait et promouvait les relations économiques et commerciales entre l'Italie et l'étranger. Il travaillait en collaboration avec le Ministère du Développement Economique italien. Son siège central était à Rome et son réseau était composé de 17 bureaux en Italie et de 116 bureaux dans 88 pays dans le monde.

élaboré par Antenna Veneto⁷⁹ en 2005 et présente les entreprises à capital italien par département roumain tous secteurs confondus en 2002 et 2005 et les entreprises vénitiennes⁸⁰ par département roumain et par secteur en 2002 et 2005.

L'Atlas géographique de la République Socialiste Roumanie collecte plusieurs cartes du pays, réalisées en période communiste en 1965 et en 1985. L'utilisation des cartes sur l'industrie textile, habillement et chaussure permet d'illustrer les héritages industriels et manufacturiers spécialisés du pays qui peuvent avoir eu une influence dans la localisation des investissements du « made in Italy » après la chute du régime.

L'Annuaire 2007 et 2009 de l'Insee a permis de collecter et d'identifier les données relatives aux dimensions territoriales des départements roumains, capables d'influencer également les décisions d'installation des entreprises italiennes.

Tableau 12. Les sources des données quantitatives utilisées pour l'hypothèse 1

| Sources | Matériel | Objectifs | Limites |
|--|--|---|---|
| Registru Comertului (Registre du commerce) | Nota conjunturala Romania (ICE, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011) | Identification des entreprises à capital italien actives par département roumain | Consultation directe payante de la base de données. Données non mises à jour ou ne correspondant pas avec la réalité Pas de distinction entre secteurs |
| | Indagine sulla presenza imprenditoriale veneta in Romania (Antenna Veneto, 2005) | Identification des entreprises à capital italien actives (2002, 2005) et des entreprises à capital vénitien actives (2002, 2005) par département roumain et par secteur | Pas de distinction entre secteurs pour les entreprises à capital italien Informations concernant les secteurs exclusivement pour les entreprises vénitiennes |
| Atlas Geografic Republica Socialista Romania | Cartes sur l'industrie textile, habillement et chaussure (1965, 1985) | Localisation des héritages industriels manufacturiers, spécialisés en textile, habillement, chaussure en période communiste | Pas de données quantitatives sur les usines étatiques du textile, habillement et chaussure |
| Insee (Institut de statistiques roumain) | Annuaire Statistique 2007 et 2009 | Identification des dimensions des territoires roumains | Données pas disponibles ou rares pour les années 1990 Majorité des données disponibles par découpage régional |

⁷⁹ Antenna Veneto (Antenne Vénétie) de 2002 au 2008 a été est un point d'information, d'assistance et de promotion économique, auprès de la chambre de commerce roumaine de Timișoara, pour les investissements italiens et vénitiens (http://www.centroesteroveneto.com/progettispeciali/progetti_speciali_antennaromania.html).

⁸⁰ Les entreprises vénitiennes sont des entreprises à personnalité juridique roumaine qui ont au moins une personne juridique ou physique originaire de la région Vénétie.

2.1.1. Les sources et les limites des données statistiques

Le Registre du Commerce donne des informations précieuses sur les entreprises à capital italien en Roumanie, qui ont déposé le dernier bilan d'activités : l'adresse, les contacts, le nombre de salariés, le capital social, le chiffre d'affaires. La collecte « directe » des données auprès du Registre aurait coûté beaucoup d'argent (la base est payante et assez chère) et de temps (il aurait fallu demander la liste des entreprises à chaque département roumain).

Les rapports annuels de l'ICE dont le siège est en Roumanie, élaborés chaque année à partir du Registre du Commerce ont permis alors une identification plus rapide des entreprises à capital italien sur plusieurs années. Cependant ces données sont limitées, car elles ne sont pas distinguées par domaine industriel : les informations sont relatives au nombre des entreprises par département roumain tous secteurs confondus. En plus les données de cette base sont biaisées et pas totalement fiables, car elles ne sont pas mises à jour de façon continue. Ainsi au moment d'appeler les entreprises pour les rencontrer, nombreux ont été les cas de numéros non disponibles ou plus valables, correspondant à des entreprises qui avaient fermé ou fait faillite. Nombreux ont été les cas de plusieurs enregistrements, avec des noms différents pour la même entreprise ou bien encore d'adresses qui ne correspondaient pas forcément avec le siège ou le site de la production.

Beaucoup d'investisseurs italiens en outre ont créé une entreprise fictive uniquement pour acheter du terrain : une personne physique étrangère peut acheter du terrain en Roumanie seulement si elle est associée à un partenaire roumain dans une société (Ministère de l'Agriculture et du Développement rural roumain, 2010). En outre, pas mal d'entreprises ont « éclaté » en plusieurs entreprises pour avoir une réduction de la taxation. Le résultat a été une liste d'entreprises gonflée par ces phénomènes et représentant de façon biaisée la réalité. *« Il faut enlever 20-25% des entreprises de "façade" : en effet la législation roumaine permettait la création de micro entreprises, à travers une taxation à forfait de 3% sur un chiffre d'affaires inférieur à 100 000 euros l'année. Ainsi les entreprises, pour réduire le profit imposable, se divisaient en 4/5 entreprises. L'autre escamotage était de créer des entreprises pour pouvoir acquérir la propriété de la terre, car les étrangers physiques ne pouvaient pas l'acquérir directement »* (Extrait de l'entretien avec C.M. entrepreneur de Padoue, Timișoara, janvier 2008, traduction).

Le Rapport de Antenna Veneto donne des informations surtout sur la présence des entreprises vénitiennes par départements roumains en 2002 et 2005 : secteurs, origine des entreprises par département vénitien, chiffre d'affaires, capital social, nombre d'effectifs, revenus.

Ce Rapport est cependant limité car il ne précise les secteurs d'activités que pour les entreprises vénitiennes. L'inexistence d'autres rapports, précédents ou successifs, ne permet pas une comparaison sur plusieurs années.

La comparaison entre plusieurs sources officielles sur la présence entrepreneuriale italienne en Roumanie a montré toute la difficulté de « mesurer » quantitativement le phénomène des délocalisations dans le pays. Chaque institution interviewée présentait des données, parfois discordantes et de toute façon sur des années différentes et donc non comparables (voir tableau 13). La comparaison entre les données de Antenna Veneto (2005) et du Consolat Général d'Italie à Timișoara (2005), montre un écart de plus de 500 entreprises.

Tableau 13. Les entreprises italiennes en Roumanie : des chiffres discordants

| | Antenna Veneto (2005) | Consolat Général d'Italie- Timișoara (2005) | Registre de commerce (2007) | Institut National Statistique Roumain (2006) |
|---|-------------------------------------|--|-------------------------------------|---|
| Entreprises italiennes en Roumanie | 17.982 totales, dont 11.645 actives | 18.528 | 21.519 totales, dont 15.625 actives | |
| Entreprises vénitiennes en Roumanie | 3.891 totales, dont 2.578 actives | | | |
| Entreprises italiennes dans le Département de Timiș | 1641 | 2.132 | 2.141 | 2.177 |
| Entreprises vénitiennes dans le Département de Timiș | 501 | | | |

L'Atlas Geografic Republica Socialista Romania (1965, 1985) propose des cartes qui montrent la localisation et les spécialisations manufacturières du textile, de l'habillement et de la chaussure par ville roumaine. Cependant ces données sont seulement qualitatives et non quantitatives.

Les Annuaire Statistiques de 2007 et 2009 de l'Insee ont été utilisés pour collecter des données sur les dimensions démographiques, socio-économiques, les infrastructures des départements roumains et le niveau de vie. Les données considérées ne sont que les plus récentes car elles ont été mises à jour constamment et elles ont moins de lacunes que les statistiques des années 1990 et antérieures. Pour les statistiques exploitables des années 1990 les comparaisons sur plusieurs années ont été rendues difficiles car dans la plupart des cas ces données étaient relatives au niveau national et régional, ou bien elles étaient créées sur des indices non homogènes.

2.1.2. Le traitement des données statistiques

Les données tirées des rapports annuels de l'ICE (présence des entreprises à capital italien en Roumanie) ont été élaborées par Excel (calcul de l'évolution des données en pourcentage et d'autres pourcentages), puis traitées avec le logiciel PhilCarto⁸¹ pour la réalisation des cartes thématiques, par découpage départemental.

Les cartes de l'Atlas ont été simplement intégrées dans le texte et commentées à partir des données collectées par les questionnaires, les entretiens avec les acteurs, ainsi que par la lecture bibliographique.

Beaucoup plus complexe a été l'élaboration et le traitement des données de l'Insee sur les dimensions territoriales des départements roumains, dont le but était de comprendre si certaines caractéristiques ont plus ou moins stimulé l'implantation et la durabilité des investissements italiens. La construction de cinq indicateurs a permis de caractériser les territoires roumains, à partir des statistiques disponibles au niveau départemental. Ces indicateurs sont constitués par des données statistiques en valeur ou en pourcentage (voir tableau 14).

Tableau 14. Les indicateurs et les critères choisis pour caractériser les territoires roumains

| Indicateurs | Données |
|-------------------------|--|
| Démographique | Evolution de la population entre 2002 et 2008 Croît naturel de la population en 2008 Solde migratoire en 2008 Taux de fécondité en 2008 |
| Socio-économique | Indice de salaire net moyen dans l'industrie manufacturière en 2008 Taux d'emploi en 2008 PIB en 2007 |

⁸¹ PhilCarto est un logiciel libre, téléchargeable gratuitement du site <http://philcarto.free.fr/>. Ce logiciel permet d'élaborer des statistiques en format Excel et de produire des cartes thématiques. Pour simplifier la lecture, les cartes ont été réalisées avec une amplitude de cinq classes. Les données quantitatives absolues ont été représentées par des cercles proportionnels vides, de façon à ne pas cacher le découpage départemental. Les données quantitatives relatives (évolutions) ont été représentées par des plages de couleurs dégradées selon le pourcentage.

| | |
|--|--|
| | Part de la population occupée de l'industrie manufacturière dans la population totale occupée en 2008 |
| Infrastructures et ressources financières | Densité routière en 2008 Budget local en 2008 Part des subventions dans les revenus en 2008 |
| Niveau de vie | Surface habitée par habitant en 2008 Nombre de médecins pour 1000 habitants en 2008 Nombre des lits d'hôpitaux pour 1000 habitants en 2008 |
| Entreprises à capital italien | Nombre d'entreprises à capital italien en 2010 Evolution du nombre d'entreprises à capital italien entre 2006 et 2010 Nombre d'entreprises à capital vénitien dans le système mode en 2005 |

Les données démographiques sont intéressantes pour comprendre par exemple si des départements « jeunes » (à haute natalité) ont attiré davantage des investissements étrangers, en besoin de main-d'œuvre, ou si par exemple des départements en vieillissement et à forte émigration les ont éloignés. Pour caractériser la dimension démographique des départements trois données ont été considérées : l'évolution de la population entre 2002 et 2008, le croît naturel de la population en 2008, le solde migratoire en 2008 et le taux de fécondité en 2008. Le croît naturel identifie la différence entre le nombre des naissances et le nombre des décès de la population dans une période bien spécifiée. Si l'indicateur est positif la population aura une augmentation due à l'excès des naissances par rapport aux décès. Si l'indicateur est négatif la population diminuera, car on est en présence d'un excès des décès par rapport aux naissances. Cette donnée ne fournit pas une information complète sur la dynamique de la population qui croît et diminue, non seulement en fonction des naissances et des décès, mais aussi par rapport aux entrées et aux sorties du Pays. Le solde migratoire alors va donner une information complémentaire. Ceci prend en compte la différence entre le nombre des immigrés et le nombre d'émigrés dans une année. Une autre donnée complémentaire est le taux de fécondité qui exprime le nombre de nés vivants sur 1 000 femmes en âge fertile (15-49 ans) dans une période. Ceci exprime non seulement la dynamique de la population, mais aussi les comportements reproductifs de cette population. Enfin la variation de la population entre 2002 et 2008 montre l'évolution de la population sur deux années considérées et synthétise le solde migratoire et le croît naturel.

Un indicateur socio-économique donne des informations sur des aspects intéressants comme le taux d'emploi et son évolution, sachant que les entreprises italiennes du « made in Italy » sont en recherche de territoires roumains à chômage moyen (disponibilité de la main-d'œuvre), avec des bas salaires (bas coût du travail) et surtout spécialisés dans le manufacturier. Pour cet indicateur plusieurs données ont été considérées : l'indice de salaire dans l'industrie

manufacturière en 2008 (le salaire net moyen dans l'industrie manufacturière départementale sur le salaire net moyen dans l'industrie manufacturière nationale), le taux d'emploi en 2008 (la population occupée active, c'est-à-dire la population entre 15 et 64 ans ayant un emploi sur la population active), le PIB départemental en 2007 et la part de la population occupée de l'industrie manufacturière sur la population totale occupée en 2008. Le taux d'emploi permet de mieux évaluer la situation du marché du travail par rapport au taux de chômage, car il indique comment le département « utilise » sa population active.

Un indicateur sur les infrastructures et les ressources financières montre les équipements et les budgets locaux des départements. Les entreprises manufacturières pourraient ainsi être intéressées à des départements bien équipés en routes pour les transports des matières premières et des produits, ainsi qu'aux revenus locaux des collectivités territoriales. Pour cet indicateur trois données ont été choisies : la densité des routes publiques (nombre des routes sur 100km²), le budget local en 2008 (les revenus moins les dépenses de la collectivité) et la part des subventions dans les revenus départementaux en 2008 (pour cerner l'autonomie financière de la collectivité).

L'indicateur du niveau de vie vérifie si le cadre et la qualité de vie (surtout les conditions sanitaires) influencent ou pas le choix d'implantation des entreprises. Pour la construction de cet indicateur trois données ont été exploitées : le nombre des lits d'hôpitaux pour 1 000 habitants en 2008, la surface habitée en m² par habitant en 2008, le nombre de médecins pour 1 000 habitants en 2008.

Le critère de la présence entrepreneuriale italienne en Roumanie indique la concentration ou la dispersion des investissements italiens dans le pays ainsi que leur influence dans l'arrivée des nouveaux investisseurs. Cet indicateur a été construit avec trois données tirées de l'ICE et de Antenna Veneto : le nombre d'entreprises à capital italien en 2010 (tous secteurs confondus), l'évolution du nombre d'entreprises à capital italien entre 2006 et 2010 (tous secteurs confondus), le nombre d'entreprises à capital vénitien dans le système mode en 2005.

Le traitement de ces données statistiques a été réalisé par le logiciel SPAD, à travers une analyse factorielle en deux phases. La première phase a été une ACP (analyse en composantes principales) et la deuxième une AFC (analyse factorielle des correspondances)⁸².

⁸² SPAD Décisionnel est un logiciel de traitement statistique pour l'analyse de données. « L'ACP est employée pour l'analyse factorielle de variables quantitatives continues (ou quasi continues, c'est-à-dire discrètes à valeurs nombreuses) [...]. L'AFC est une analyse factorielle adaptée à [...] résumer des caractères qualitatifs » (Dumolard,

La première phase de l'analyse factorielle a permis la réalisation d'une carte pour chaque indicateur (voir tableau 15).

Tableau 15. La division en classes des cartes créées par ACP

| Indicateurs | Division en classes |
|---|---|
| Démographique (5 classes) | Déclin démographique soutenu Déclin démographique Structure démographique stabilisée en voie de rajeunissement Développement endogène démographique dominant Dynamique démographique positive |
| Socio-économique (4 classes) | Spécialisation dans l'industrie manufacturière Conditions socio-économiques très positives Conditions socio-économiques négatives avec un taux d'emploi bas Conditions socio-économiques très négatives |
| Infrastructures et ressources financières (5 classes) | Budget local très bas et très subventionné Territoires mal équipés Territoires subventionnées et densité routière élevée Budget très élevé peu subventionné territoires moyennement équipés Budget très élevé peu subventionné territoires bien équipés |
| Niveau de vie (3 classes) | Niveau de vie élevé Niveau de vie moyen Niveau de vie bas |
| Entreprises à capital italien (4 classes) | Territoires « pionniers » des investissements Deuxième « vague » des investissements Investissements récents Moindre présence des entreprises |

A travers l'AFC les cinq indicateurs ont été synthétisés dans une carte à quatre classes (voir tableau 16). Cette carte « synthèse » entre les investissements italiens et les caractères des territoires roumains a aidé également à choisir les terrains d'étude pour la réalisation des enquêtes par le questionnaire et les entretiens (paragraphe 2.1.3).

Tableau 16. La division en classes de la carte synthèse créée par AFC

| Carte | Division en classes |
|--------------------------------|---|
| Synthèse (4 classes) | Territoires développés économiquement et socialement pionniers des investissements Territoires spécialisés en industrie manufacturière et deuxième « vague » des investissements Territoires économiquement en retard et investissements récents Territoires économiquement et socialement déprimés faiblement peuplés par les entreprises |

2011, pp. 22-67). Dans l'analyse et le traitement des données, le département Ilfov incluant la capitale Bucarest, n'a pas été considéré, car trop typé par rapport aux autres. Ainsi ce département a été inclus à la classe la plus proche de ses caractéristiques. Le choix du nombre des classes a été fait avec plusieurs critères, dont la clarté et la lisibilité des dimensions territoriales, mais aussi en cohérence avec la bibliographie et la première phase de terrain réalisée en Roumanie en 2008 (paragraphe 2.2.1). Cependant ce classement n'a pas été facile ni sans inconvénients, car le regroupement en classes a parfois comporté l'effacement des caractéristiques particulières entre les départements roumains et dans les départements roumains. Les résultats de cette analyse sont présentés dans le chapitre 3.

2.1.3. Les choix du terrain d'enquête

L'identification des terrains n'est jamais une opération neutre en dépit des outils quantitatifs utilisés, car les « délimiter » signifie décider qui est dedans et qui est dehors, qui est autorisé à être enquêté et qui ne l'est pas (Minca, 2001). C'est alors une opération artificielle qui conditionne le développement et les résultats de la recherche (Gumuchian et Marois, 2000). C'est un choix méthodologique, mais aussi lié à la faisabilité matérielle, financière, logistique, etc. du terrain.

L'identification des terrains d'étude s'est faite par huit critères dont l'approche quantitative ci-dessus présentée est l'un des plus importants et déterminants.

1) Le premier critère de sélection des terrains d'enquête a été celui du nombre d'entreprises à capital italien par département roumain. Ce critère est lié à la plus ou moins grande importance des investissements, ainsi que des impacts dans les territoires, même s'il faut préciser que dans certains cas l'impact territorial peut être plus fort là où il y a une seule entreprise, qui embauche des milliers d'ouvriers et qui a créé de l'induction locale. Les statistiques de l'ICE ont été utilisées pour déterminer la présence des entreprises italiennes par département.

2) Le deuxième critère est celui des caractéristiques territoriales intéressantes par rapport aux investissements étrangers, comme par exemple la disponibilité et le bas coût de la main-d'œuvre, des infrastructures adéquates à la production, etc. Pour ce critère ont été utilisés les résultats de l'analyse factorielle (paragraphe 2.1.2).

3) Le troisième critère a été celui de la connexion entre plusieurs entreprises, c'est-à-dire la possibilité d'un réseau d'entreprises travaillant dans le même secteur, dans des phases différentes et créant par exemple des effets de *spill-over* et d'induction locale. Avec la connexion entre entreprises sur plusieurs territoires est apparu alors un critère intéressant pour étudier les liens et les relations entre les entreprises, ainsi que les impacts de ces réseaux sur les territoires.

4) Le quatrième critère a été celui de l'implantation de certaines entreprises renommées du « made in Italy » en Roumanie. C'est l'exemple de Xoeg à Timișoara ou Benetton et Zag à Reșița. La prise en compte des terrains où ces entreprises se sont implantées est liée surtout à l'analyse des stratégies des ces grandes multinationales et aux impacts territoriaux de ces implantations.

5) Le cinquième critère a été celui de choisir les terrains sur la base des indications données lors des entretiens avec les acteurs institutionnels et les entreprises. C'est le cas par exemple de Vicovu de Jos, village de 6 200 habitants, dans le nord du Département de Suceava, à quelques kilomètres de la frontière ukrainienne. Ce village est spécialisé dans la production de la chaussure et il met en concurrence la production d'autres pôles de chaussures roumains comme celui de Timișoara. Ce sont les entreprises de Timișoara qui ont parlé de ce phénomène, ainsi que d'autres acteurs institutionnels.

6) Le sixième critère a été celui de la « faisabilité » de l'étude, c'est-à-dire la possibilité d'avoir des contacts avec les entreprises et le « bouche à oreille » entre entreprises, les contacts avec les acteurs institutionnels et en particulier les universités (de Bucarest, Timișoara et de Suceava), la possibilité de logements économiques (les résidences universitaires), l'accès facilité par les transports.

7) Le septième critère s'est basé sur la possibilité de comparer et d'intégrer des données collectées pendant la première phase de terrain en 2008 (c'est le cas pour le département de Timiș). Intégrer les enquêtes déjà réalisées a permis la comparaison des mêmes entreprises et territoires sur deux périodes proches, mais différentes, car les entretiens en 2008 ont été réalisés avant la crise économique et financière globale, facteur qui a influencé énormément les stratégies entrepreneuriales. La réutilisation des entretiens réalisés et des contacts créés a permis de voir l'évolution du territoire et des entreprises, ainsi que d'intégrer les entretiens des entreprises qui en 2010 n'existaient plus ou qui étaient nouvelles. Refaire le terrain a permis également de rencontrer des entreprises qui n'ont pas été contactées en 2008.

8) Le huitième critère a été celui de rencontrer les acteurs institutionnels impliqués directement ou indirectement dans le phénomène des délocalisations italiennes en Roumanie. Le choix donc d'aller à Bucarest et à Timișoara a été obligatoire, car c'est dans ces deux villes qu'il y a le plus d'institutions italiennes et roumaines favorisant les réseaux de la production entre les deux pays. A Bucarest nombreuses ont été les institutions italiennes et roumaines rencontrées. Parmi les institutions roumaines ont été sollicités des représentants des ministères de l'Economie et du développement territorial. Parmi les institutions italiennes ont été rencontrés des représentants de la Chambre de Commerce Italienne pour la Roumanie⁸³, Confindustria Romania⁸⁴, l'ICE auprès

⁸³ La Chambre de Commerce Italienne pour la Roumanie a été créée en 1994 sous juridiction roumaine. Le site <http://www.cameradicommercio.ro/> explique les principaux objectifs de l'institution : promouvoir et intensifier les échanges commerciaux entre Italie et Roumanie, établir un réseau de business et des relations d'échanges entre les deux pays, fournir des informations, créer du partenariat, augmenter le nombre des associés.

de l'Ambassade italienne. En outre à Bucarest deux entreprises du « made in Italy » en Roumanie ont été rencontrées. Elles ne font pas partie de l'échantillon de la recherche, mais leur rencontre a été utile pour tester et améliorer le questionnaire (paragraphe 2.2.2) et la grille d'entretien pour les administrateurs italiens (paragraphe 2.3.1). A Timișoara ont été rencontrés des représentants de l'ICE, du Consolat général d'Italie⁸⁵, Antenna Veneto auprès de la Chambre de Commerce de Timișoara. A Suceava, Reșița et Timișoara ont été rencontrés des représentants des collectivités territoriales comme les communes et les départements.

Le choix est finalement tombé sur six départements (voir carte 3) : Timiș et Caras-Severin (ouest de la Roumanie), Suceava, Botosani, Neamt (nord-est de la Roumanie) et Ilfov (département de la capitale Bucarest). Si Bucarest a été choisie pour rencontrer plus particulièrement les institutions, l'ouest et le nord-est de la Roumanie ont été sélectionnés pour « saisir » les entreprises.

Les deux « macrocontextes », l'ouest et le nord-est de la Roumanie recèlent de nombreuses différences territoriales intéressantes à analyser. Ce sont deux frontières opposées (l'une avec les autres pays de l'UE, l'autre à la limite de l'UE). Ils se distinguent par leurs héritages territoriaux différents : l'ouest qui correspond au Banat a été marqué par des influences austro-hongroises et serbes, le nord-est qui coïncide avec les régions de la Bucovine et de la Moldavie a été influencé par les Ukrainiens et les Russes. L'Ouest est une des régions les plus riches de la Roumanie, avec un taux de chômage très bas et une démographie peu dynamique ; le nord-est à l'opposé est une région parmi les plus pauvres du pays, avec le taux de chômage le plus élevé et une croissance démographique toujours haute. Un multiculturalisme affirmé et la présence des pôles importants italiens du textile, de l'habillement et de la chaussure peuvent être considérés comme des traits similaires entre les deux régions. Si le Banat a été la première région d'installation des entreprises italiennes à partir du début des années 1990, le nord-est roumain représente la deuxième « vague » des investissements. La comparaison entre ces deux macrocontextes peut alors donner une clé de lecture intéressante des réseaux de la production du « made in Italy » en Roumanie et de l'émergence de nouveaux territoires.

Carte 3. Les terrains d'études choisis

⁸⁴ Confindustria Romania, créée en 2003 sous le nom de Fundatia, puis reconnue en 2005 par le gouvernement roumain sous le nom de Unimpresa Romania, se définit comme un patronat des entreprises italiennes et roumaines et travaille avec le Gouvernement et les syndicats en Roumanie (www.confindustria.ro/).

⁸⁵ Le Consolat Général italien à Timișoara a été créé en 2002.



En choisissant ces terrains, d'autres, qui auraient pu être intéressants, ont été forcément laissés de côté comme : le pôle d'habillement de Craiova dans le département de Dolj à sud de la Roumanie, à la frontière avec la Bulgarie ; le pôle d'habillement de Bacau, au sud du département de Neamt ; le pôle de l'habillement et de la chaussure de Braila dans la Dobroudja, le « triangle de la chaussure » Arad-Oradea-Cluj Napoca en Transylvanie. Ces études de cas laissés de côté peuvent cependant faire l'objet d'approfondissements futurs.

2.2. Des entreprises qui façonnent les territoires : le questionnaire des entreprises

La deuxième hypothèse de la recherche se donne comme objectif de montrer que les entreprises participent également aux processus territoriaux par leurs relations de pouvoir, leurs

réseaux et leurs dimensions scalaires. Le but de cette hypothèse est de comprendre comment les territoires qui émergent des réseaux des entreprises se diversifient selon le type d'investissement, d'entreprise et de relations de gouvernance de la chaîne globale de valeur. Les limites de l'approche quantitative et surtout les questions qui se sont posées successivement aux analyses statistiques et cartographiques ont poussé vers une approche qualitative de la recherche.

Pour répondre à la deuxième hypothèse, la construction d'un questionnaire permet de comprendre les stratégies des entreprises du système mode en Roumanie, de cerner leurs réseaux et relations de gouvernance, d'analyser leur influence sur l'évolution des territoires roumains. La prise en compte, non seulement des entreprises à capital italien, mais aussi des entreprises à capital mixte et roumain s'est avérée nécessaire dans la construction de l'échantillon, pour identifier la présence ou non des spécificités des investissements. Les réseaux de la production manufacturière italienne en Roumanie utilisent en fait non seulement des investissements directs (les filiales), mais aussi des sous-traitants (à capital mixte ou roumain). Le questionnaire a été privilégié par rapport l'entretien car il « objective » les données relatives à l'entreprise et il s'attaque aux stratégies entrepreneuriales, différemment des entretiens qui ont été utilisés pour collecter des discours (paragraphe 2.3).

2.2.1. La phase du terrain en Roumanie

Le terrain⁸⁶ de recherche en Roumanie peut être divisé en quatre phases : 1) la première phase a été réalisée à Timișoara avec Cristina Sivieri, une collègue doctorante du département de Géographie de l'Université de Padoue entre janvier et avril 2008 ; 2) la deuxième s'est déroulée à Bucarest en février 2010 ; 3) la troisième a été faite à Timișoara et à Reșița entre mars et juin

⁸⁶ Le terrain permet la réalisation de l'enquête qui « correspond à une méthode de collecte des données consistant à interroger des individus qui appartiennent à une population choisie ou à un échantillon représentatif de cette population » (Gumuchian et Marois, 2000, p. 242). Il est important de bien articuler alors les objectifs de l'enquête avec les objectifs de la recherche, ainsi que de justifier les différents choix et démontrer en quoi ils vont répondre aux besoins de la recherche.

2010 ; 4) la quatrième a été accomplie à Suceava, Botosani et Piatra Neamt entre juillet et septembre 2010 (voir tableaux 17 et 18). Le terrain a été fragmenté en plusieurs phases pour pouvoir réaliser des allers-retours entre les universités de recherche (Padoue et Montpellier). Ces allers-retours terrain-université ont permis un échange continu avec les équipes de recherche et des périodes de recul par rapport à la collecte des données.

La première phase du terrain de quatre mois en 2008, dans le cadre du master 2 recherche, a aidé à la conception du projet de doctorat, ainsi qu'à la préparation des autres phases du terrain. Les limites et les difficultés rencontrées pendant cette première phase (données discordantes, entrepreneurs pas très disponibles, méfiances des employés, etc.) ont permis d'améliorer les questions des enquêtes, ainsi que les modalités pour contacter les acteurs. Les multiples séjours en Roumanie ont facilité l'apprentissage de la langue roumaine, indispensable pour pouvoir approcher certains acteurs comme les ouvriers. Le terrain réalisé en 2008 avait un objectif exploratoire sur les impacts des investissements italiens en Roumanie, par des entretiens semi-directifs. A cette occasion ont été enquêtés seize entreprises, deux institutions italiennes, cinq institutions roumaines, douze entrepreneurs du système mode et sept salariés roumains.

Tableau 17. Comparaison entre la première phase du terrain en 2008 et les autres en 2010

| | Phase du terrain en 2008 | Phase du terrain en 2010 |
|---------------------------------------|---|--|
| Conditions | Accompagnée par une collègue | Seule |
| Période et départements cibles | Janvier-avril 2008 Timișoara et province de Timiș | Février-septembre 2010 Bucarest, Timișoara, Reșița, Suceava, Vicovu de Jos, Botosani, Piatra Neamt |
| Objectifs | Identification des délocalisations à Timișoara et rencontre avec les entreprises italiennes et les institutions italiennes et roumaines | Rencontre avec les institutions roumaines à toutes les échelles (ministères, collectivités territoriales), les institutions italiennes, les entreprises à capital italien, mixte ou roumain qui travaillent pour des partenaires italiens, les salariés italiens et roumains |
| Modalités de l'enquête | Entretiens semi-directifs | Entretiens semi-directifs et questionnaires |

La deuxième phase du terrain en 2010 à Bucarest avait le but de collecter des informations sur les investissements italiens en Roumanie et d'identifier le rôle des institutions sur plusieurs niveaux. Lors de cette phase, l'enquête s'est déroulée par des entretiens semi-directifs et des questionnaires testés auprès de deux entreprises italiennes à Bucarest : l'entreprise d'habillement provenait des Marches et produisait pour sa propre marque, l'autre des chaussures était vénitienne (du district de la chaussure sportive de Montebelluna) et sous-traitante.

La troisième phase du terrain réalisé à l'ouest de la Roumanie à Timișoara et à Reșița entre mars et juin 2010 a permis de soumettre les questionnaires aux entreprises et de réaliser les entretiens avec les salariés italiens et roumains, ainsi qu'avec les institutions. Les limites ont été surtout la période de sommet de travail pour les entreprises : les mois entre avril et juin dans le système mode sont la période de travail pour la saison automnale et d'hiver et vice-versa les mois de septembre-décembre sont la période de la production du printemps et de l'été. Ainsi les personnes de référence de l'entreprise consultées n'étaient pas autant disponibles ou n'avaient pas du tout le temps.

La quatrième phase du terrain s'est concentrée au nord-est du pays, à Suceava, Vicovu de Jos, Botosani et Piatra Neamt avec des questionnaires pour les entreprises et des entretiens semi-directifs pour les salariés et les collectivités locales. Dans cette dernière phase la période des vacances a marqué une ultérieure limite car les entrepreneurs italiens rentraient en Italie.

Tableau 18. La synthèse des terrains de la recherche

| Terrain | Buts | Outils | Limites |
|---|---|---|--|
| Première phase (Timișoara) janvier-avril 2008 | Explorer le phénomène de délocalisation et la ville de Timișoara | Entretiens semi-directifs avec les entrepreneurs, les collectivités locales, l'Université de Timișoara | Pas de contact avec les ouvriers Connaissance basique langue roumaine |
| Deuxième phase (Bucarest) février 2010 | Collecter des informations sur l'ensemble du Pays et des investissements étrangers | Entretiens semi-directifs avec les entrepreneurs, les ministères, l'Université de Bucarest ; test du questionnaire auprès de deux entreprises | Pas de données fiables ni de contacts avec les entrepreneurs |
| Troisième phase (Timișoara, Reșița) mars-juin 2010 | Rencontrer les entreprises et les salariés italiens et roumains de Timișoara et de Reșița | Entretiens semi-directifs avec les entrepreneurs, les collectivités locales, l'Université de Timișoara et de Reșița | Période du sommet de travail de l'entreprise Entrepreneurs et salariés pas très disponibles |
| Quatrième phase | Rencontrer les entreprises et | Entretiens semi-directifs avec les | Période de vacances |

| | | | |
|---|---|--|---|
| (Suceava, Vicovu de Jos, Botosani, Piatra Neamt) juillet-septembre 2010 | les salariés italiens et roumains de Suceava et de Botosani | entrepreneurs, les collectivités locales, l'Université de Suceava et de Botosani | pour les entreprises Entrepreneurs et salariés pas très disponibles |
|---|---|--|---|

2.2.2. La construction du questionnaire et l'échantillon des entreprises

Le questionnaire est constitué de quarante questions fermées et ouvertes, divisées en cinq thématiques (voir annexe 13). La construction du questionnaire a essayé également de cerner le caractère multiscalaire (focus sur les relations internes et externes de l'entreprise sur plusieurs niveaux) et multi-temporel (évolution de l'investissement, trajectoire entrepreneuriale et territoriale) de la thématique considérée.

a) La première section « Les caractéristiques de l'entreprise et de l'établissement enquêté » est constituée par onze questions dont six fermées, portant sur les données générales de l'entreprise et de l'établissement en Roumanie (comme par exemple les modalités de création de l'établissement, la localisation, le statut juridique, le type de production, la structure de l'entreprise). Cette section est utile pour comprendre l'identité de l'entreprise et de l'établissement enquêté.

b) La deuxième section « Les relations entre l'entreprise et le territoire » est constituée par trois questions portant sur les facteurs attractifs du territoire (bas coût et spécialisation de la main-d'œuvre, réseau routier, proximité spatiale, etc.), le choix de l'implantation et l'évolution de l'investissement. Cette section est utile pour comprendre l'origine de l'investissement, de l'implantation de l'entreprise en Roumanie et son évolution.

c) La troisième section « La production et la commercialisation » est constituée par six questions concernant les phases de la production, l'origine des matières premières et des composants, l'organisation du transport, l'évolution du chiffre d'affaires et les investissements. Cette section est utile pour comprendre les phases de la production en amont (conception et dessin, modélisation, prototype, etc.), la production même (coupe, couture, assemblage, étiquetage, contrôle qualité, etc.) et en aval de la production (marketing, logistique, commercialisation, etc.).

d) La quatrième section « La main-d'œuvre » est constituée par quinze questions concernant les caractéristiques des employés italiens et roumains (comme le sexe, la nationalité, les fonctions, le titre d'étude, les compétences, la provenance, etc.). Le but de cette section est de mieux comprendre l'organisation et la division du travail interne à l'entreprise.

e) La cinquième section « Les perspectives futures de l'entreprise » est composée par cinq questions portant sur les réseaux et les perspectives futures de l'entreprise. Cette section est utile pour comprendre les visions futures (maintien de la production en Roumanie, délocalisation d'autres phases de la production dans l'établissement, re-délocalisation, relocalisation, etc.) de l'établissement.

Le test de ce questionnaire sur deux entreprises à Bucarest avait pour but de comprendre la pertinence des questions, la durée de la rencontre, les réactions des enquêtés par rapport aux questions et les réactions personnelles par rapport aux réponses. Suite à ce premier test, le questionnaire a été « allégé » : moins de questions et surtout plus précises, plus focalisées et plus pertinentes. Dans la plupart des cas, suite au questionnaire, la personne de référence de l'entreprise parlait de son expérience personnelle à l'intérieur de l'entreprise. Cela a poussé à réaliser également les entretiens avec la personne de référence (paragraphe 2.3.2). La langue utilisée pour poser les questions a été italienne ou roumaine.

Un élément fondamental dans la construction de cette enquête par questionnaire a été l'identification de l'échantillon des entreprises. Les critères de choix de l'échantillon correspondent surtout à des méthodes qualitatives. Au début de la recherche, l'échantillon s'est construit autour des entreprises à capital italien, implantées en Roumanie, dans les secteurs de l'habillement, du textile et de la chaussure. Ensuite tout au long des différentes phases du terrain, l'échantillon a été intégré par les entreprises à capital mixte et roumain qui travaillaient pour des partenaires italiens et qui avaient « contribué » à la délocalisation de la production de leurs clients. A travers la sous-traitance avec les entreprises à capital mixte et roumain, les clients italiens ont laissé en Italie la filière en amont (conception, dessin, prototype du produit) et en aval (transport, logistique, stockage, marketing, commercialisation), pour délocaliser la production (travail des matières premières, assemblage, étiquetage, emballage). Finalement l'échantillon a été constitué par des établissements à capital italien (filiales), roumain et mixte (sous-traitantes) des entreprises dont le siège est en Italie et travaillant dans le système mode.

Les entretiens réalisés en 2008 ont été intégrés sous forme de réponses au questionnaire et parfois ont été validés par une deuxième rencontre en 2010.

L'échantillon final est constitué par quarante-cinq questionnaires, dont seize en 2008 et vingt-neuf en 2010. Trois questionnaires ont été répétés en 2008 et en 2010 avec les mêmes entreprises. Si en 2008 les enquêtes ont été exclusivement centrées sur Timișoara et son

département, en 2010 ont été réalisées quatorze questionnaires à Timișoara, cinq à Reșița, trois à Vicovu de Jos, trois à Botosani et un à Piatra Neamt (voir tableau 19).

Tableau 19. Les entreprises enquêtées par questionnaire en 2008 et en 2010

| | Entreprises questionnées en 2008 | Entreprises questionnées en 2010 | Total |
|----------------------|----------------------------------|----------------------------------|-----------|
| Timișoara | 16 | 14 | 30 |
| Reșița | | 5 | 5 |
| Suceava | | 3 | 3 |
| Vicovu de Jos | | 3 | 3 |
| Botosani | | 3 | 3 |
| Piatra Neamt | | 1 | 1 |
| Total | 16 | 29 | 45 |

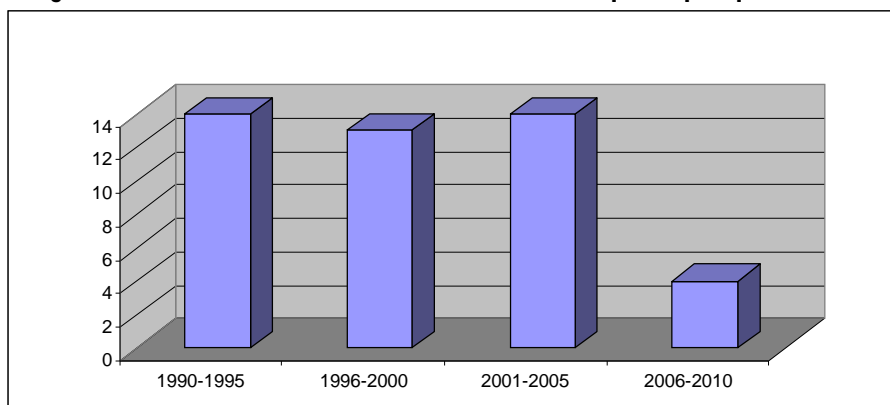
De ces quarante-cinq entreprises questionnées, dix-sept étaient à capital italien, dix-neuf à capital mixte et neuf à capital roumain (voir tableau 20).

Tableau 20. Les entreprises enquêtées en 2008 et en 2010 par typologie de capital

| | Entreprises à capital italien | Entreprises à capital mixte | Entreprises à capital roumain | Total |
|----------------------|-------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|-----------|
| Timișoara | 15 | 12 | 3 | 30 |
| Reșița | | 5 | | 5 |
| Suceava | | | 3 | 3 |
| Vicovu de Jos | | | 3 | 3 |
| Botosani | 2 | 1 | | 3 |
| Piatra Neamt | | 1 | | 1 |
| Total | 17 | 19 | 9 | 45 |

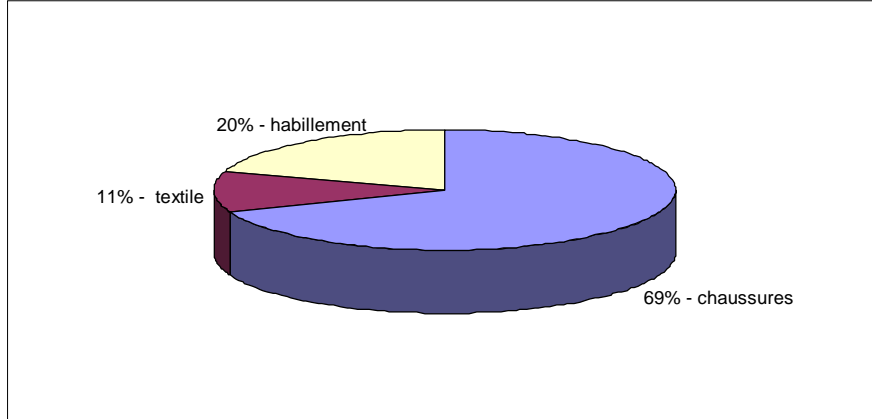
30% des entreprises ont été créées entre 1990 et 1995, 30% entre 1996 et 2000, 32% entre 2001 et 2005 et 8% après 2006 (voir figure 7).

Figure 7. L'année de création des établissements enquêtés par questionnaire



69% des entreprises enquêtées produisent des chaussures, 20% sont vouées à l'habillement et 11% au textile (voir figure 8).

Figure 8. Les secteurs de production des entreprises enquêtées par questionnaire



Les entreprises ont été contactées d'abord par téléphone, grâce à la liste fournie par le Registre du Commerce. Dans plusieurs cas, le rendez-vous avec un entrepreneur ou un administrateur de l'entreprise a comporté la rencontre avec d'autres. Ainsi l'échantillon s'est construit sur la base de la disponibilité des entreprises à l'entretien. Relativement peu d'entreprises ont refusé de réaliser la rencontre (une dizaine). Dans ces cas on s'est limité à prendre, dans la mesure de la disponibilité de la secrétaire, quelques données générales comme l'origine de l'entreprise, le type de production, le nombre d'effectifs et le type de partenaire italien.

Le tableau 21 synthétise les motivations qui n'ont pas permis d'avoir un échantillon plus élargi : faute de temps (24), manque de disponibilité de l'entreprise (10) et problèmes de contact comme numéros non valables, établissements fermés, entreprises fictives, etc. (114).

Tableau 21. Les obstacles à la rencontre des entreprises

| | Faute de temps | Manque de disponibilité de l'entreprise | Problèmes de contact |
|-----------------------|----------------|---|----------------------|
| Timișoara | 10 | 8 | 98 |
| Reșița | 1 | | 4 |
| Suceava/Vicovu | 6 | 2 | 12 |
| Botosani | 7 | | |
| Piatra Neamt | | | |
| Bucarest/Ilfov | | | |
| Total | 24 | 10 | 114 |

Ces difficultés à rencontrer les entreprises n'ont permis d'enquêter finalement qu'un nombre restreint d'établissements. Cependant cet échantillon essaie de garantir une « représentativité substantive » (Corbetta, 2003, p. 75), car il prend en compte toutes les modalités de délocalisation de la production manufacturière italienne⁸⁷. Le seul cas enregistré à Piatra Neamt ne peut pas permettre une véritable analyse de comparaison avec les autres contextes de recherche. Toutefois la décision d'intégrer cette entreprise dans l'analyse est due à la renommée, l'historicité et l'importance de cet investissement dans le pays.

2.2.3. Le traitement des données des questionnaires

Les réponses des entreprises aux questionnaires ont été interprétées à l'aide d'une grille composée par quatre thématiques qui reprennent les réflexions de Bathelt et Glücker (2003) (paragraphe 1.2.1) : l'organisation interne et externe de l'entreprise, l'évolution de l'investissement, l'innovation (dans le processus et le produit) et l'interaction avec les autres acteurs (voir tableau 22).

Tableau 22. Les thématiques d'analyse et d'interprétation des données du questionnaire

| Thématiques questionnaire | | Paramètres |
|---------------------------|------------|---|
| Organisation | Identité | Localisation de l'établissement et son extension en m ² Année de création, statut juridique et capital de l'entreprise Secteur de production et type de contrat avec le partenaire italien Situation actuelle de l'activité de l'établissement |
| | Production | Fournisseurs, origine matières premières et technologies Contrat avec entreprises de transport, d'assistance technique et de service Phases de la production : amont, production, aval Autres unités de production « satellitaires » Qualité du produit, évolution de la quantité annuelle du produit et du chiffre d'affaires Contrat clients et autonomie de l'établissement par rapport au prix du produit, au choix des technologies, aux caractéristiques du produit, aux choix des clients Marché d'ébauches et prix des produits finis |
| | Effectifs | Nombre total des effectifs et son évolution annuelle Présence des effectifs italiens, des effectifs de sexe féminin et de cadres roumains, des effectifs ayant travaillé avant 1989 |

⁸⁷ L'échantillon de cette enquête a été construit par des méthodes qualitatives, à l'opposé des méthodes quantitatives qui construisent l'échantillon a priori pour reproduire les caractéristiques de la population étudiée et pouvoir ensuite comparer les données collectées. Il ne dépend plus alors d'une représentativité statistique, mais du degré d'approfondissement qu'on veut rejoindre par rapport aux techniques utilisées et aux variables qu'on veut considérer. C'est une « représentativité substantive » (Corbetta, 2003, p. 75) qui permet d'acquérir des contributions uniques, souvent non comparables avec d'autres. L'attention du chercheur se focalise sur les détails et les dissimilitudes, plutôt que sur les régularités.

| | | |
|--------------------|--|---|
| | | Age moyen et niveaux d'études des effectifs Logement, distance logement des effectifs de l'usine et services de transport <i>Turn over</i> dans l'usine, salaires des effectifs, difficulté à recruter de la main-d'œuvre spécialisée et demandes plus fréquentes des effectifs Contrôle des effectifs |
| Evolution | | Typologie de délocalisation D'autres destinations avant et après la Roumanie Que reste-t-il en Italie ? |
| Innovation | | Investissements en technologie, en formation des effectifs, en développement d'autres phases de la production, en communication et collaboration avec d'autres entreprises |
| Interaction | | Caractéristiques attractives du territoire pour l'entreprise Difficultés externes à l'entreprise Difficultés internes à l'entreprise Changements de l'entreprise après 2007 Réseaux avec d'autres entreprises, acteurs institutionnels, etc. « Confiance » de l'entreprise envers les acteurs institutionnels Années prévisionnels de stabilité de l'entreprise en Roumanie Perspectives futures de l'entreprise |

Le critère de l'organisation est constitué par trois sous-thématiques : l'identité de l'entreprise et de l'établissement, la production et les effectifs. L'organisation de l'établissement a été analysée en interne (effectifs, relations dans les entreprises, etc.) et en externe (relations entre les entreprises, etc.). Le critère de l'évolution identifie le type d'investissements (sous-traitance, filiale), son évolution avant et après l'installation en Roumanie et la liaison avec l'Italie. Le critère de l'innovation identifie les investissements en technologie, en formation des effectifs, en développement d'autres phases de la production, en communication et collaboration avec d'autres entreprises. Le critère de l'interaction analyse les relations entre l'entreprise et les autres acteurs présents dans les territoires.

Les réponses au questionnaire ont été élaborées en statistiques absolues et relatives et croisées plus particulièrement avec les variables « temps » (quatre périodes temporelles : 1990-1995, 1996-2000, 2001-2005, 2006-2010), « type de capital » (italien, mixte, roumain), « localisation » (Timiș, Caras-Severin, Suceava, Botosani, Piatra Neamt)⁸⁸.

Le traitement des réponses données par les entreprises a abouti à l'identification des quatre phases des stratégies entrepreneuriales (1990-1995, 1995-1998, 1998-2003, après 2003), caractérisant quatre processus territoriaux. Ces phases ont été définies plus particulièrement par cinq variables (voir tableau 23) : l'enracinement territorial de l'entreprise (les processus de territorialisation, l'ancrage territorial, etc.), les réseaux d'interaction de l'entreprise sur différentes

⁸⁸ Les données collectées par questionnaire ont été traitées par le logiciel SPAD et ensuite par Excel sous forme de tableaux et de figures. Les résultats de cette analyse sont présentés dans le chapitre 4.

échelles spatiales et temporelles (réseaux dans l'entreprise, avec d'autres entreprises et acteurs), les mobilités de l'entreprise (capitaux, matières premières, produits, information, travail), la gouvernance et le degré de pouvoir dans la CGV (hiérarchique, captive, relationnel, modulaire, de marché), le degré de résilience des territoires.

Tableau 23. Exemple d'interprétation des données des entreprises

| Phases des délocalisations | Enracinement territorial | Réseaux interactions sur échelles spatiales et temporelles | Mobilités | Gouvernance dans la CGV | Résilience des territoires |
|----------------------------|--------------------------|--|-----------|-------------------------|----------------------------|
| 1990 - 1995 | | | | | |
| 1995 - 1998 | | | | | |
| 1998 - 2003 | | | | | |
| Après 2003 | | | | | |

2.3. A l'ère des territoires multi-situés de la production : les entretiens avec les acteurs clés

La troisième hypothèse se pose comme objectif celui de cerner les différentes formes de développement et des territorialités multi-situées entre l'Italie et la Roumanie à partir de l'imbrication entre les types d'organisation de la production en réseaux et les territoires multi-situés créés. Le but est alors d'analyser les relations entre les acteurs et avec le territoire, c'est-à-dire analyser les relations entre les employés (italiens et roumains), le rôle des acteurs institutionnels dans l'évolution des entreprises et finalement l'émergence des nouveaux territoires et des nouvelles territorialités entre Italie et Roumanie. Cette hypothèse a privilégié également l'approche qualitative pour comprendre les discours et les actions des acteurs impliqués dans les réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie.

Pour aborder cette troisième hypothèse, des entretiens semi-directifs⁸⁹ ont été réalisés avec les effectifs des entreprises, les acteurs institutionnels et d'autres acteurs-clés en Roumanie. Quatre différentes catégories d'acteurs ont été enquêtées par entretien : les effectifs (italiens, roumains) des entreprises, les acteurs institutionnels (italiens et roumains), les entreprises qui

⁸⁹ « Nous définissons empiriquement l'entretien de recherche comme un entretien entre deux personnes, un interviewer et un interviewé, conduit et enregistré par l'interviewer ; ce dernier ayant pour objectif de favoriser la production d'un discours linéaire de l'interviewé sur un thème défini dans le cadre d'une recherche. L'entretien de recherche est donc utilisé pour étudier les faits dont la parole est le vecteur : études d'actions passées [...], étude des représentations sociales [...] » (Blanchet et al., 1987, pp. 84-85). L'entretien est donc une rencontre qui doit être bien préparée à l'avance, avec la prévision de l'environnement de l'enquête (c'est-à-dire le moment et le lieu) et le protocole (c'est-à-dire soigner la présentation et l'appartenance) (Blanchet et al., 2007).

sont impliquées indirectement dans la production, mais qui sont complémentaires pour la production (entreprises des services par exemple) et enfin d'autres acteurs indirectement impliqués dans notre problématique, mais utiles pour éclairer et approfondir certains aspects généraux des investissements italiens en Roumanie. Le but d'enquêter ces acteurs par des entretiens et non pas par des questionnaires est lié au fait de vouloir ressortir leurs opinions, vécus, idéologies, représentations. L'enquête par entretien ne considère pas les questions causales des phénomènes, les « pourquoi », mais cible les processus et donc les « comment » (Blanchet et al. 2007).

2.3.1. Pour chaque catégorie d'acteurs une grille d'entretien

Les tableaux 24 et 25 synthétisent les entretiens réalisés en Roumanie en 2008 (janvier-avril) et en 2010 (février-septembre) par type d'acteurs et par localité de l'entretien. En 2008 ont été réalisés quarante-trois entretiens dont douze avec des salariés italiens, neuf avec des salariés roumains, deux avec des acteurs institutionnels italiens, cinq avec des acteurs institutionnels roumains, cinq avec des universités et des écoles professionnelles. On a réalisé en outre quatre entretiens avec des entreprises de service (transport, consultance et comptabilité, cabinet d'avocat, banque), trois avec d'autres entreprises non impliquées dans les réseaux de production du système mode italien (qui, depuis longtemps en Roumanie, ont pu témoigner des transformations du pays et de la production manufacturière italienne), trois avec des acteurs qui s'occupent des problématiques du travail (syndicats, associations). En 2010 ont été réalisés soixante-dix-neuf entretiens dont douze avec des salariés italiens, trente-sept avec des salariés roumains, six avec des acteurs institutionnels italiens (Chambre de Commerce italienne pour la Roumanie, Confindustria Romania, Ambassade italienne à Bucarest, Consolat général d'Italie à Timișoara, ICE à Bucarest et à Timișoara), huit acteurs institutionnels roumains (Ministère de l'Économie, Ministère du Développement régional, ARIS⁹⁰, chambres de commerces locales, collectivités territoriales de Timișoara, Reșița et Suceava), quatre universités et écoles, sept entreprises de service (fournisseurs de composants par exemple), trois entreprises non impliquées dans le système mode italien en Roumanie et deux autres acteurs qui s'occupent des problématiques sociales.

⁹⁰ ARIS, sous la coordination du Ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Environnement des affaires, est une institution née en 2003 qui favorise le commerce au niveau international, régional et national et la venue des investissements étrangers dans l'économie nationale roumaine (<http://www.romtradeinvest.ro>).

Tableau 24. Les entretiens réalisés en 2008 et en 2010 par typologie d'acteurs

| Typologie d'acteurs | Spécificités | Entretiens en 2008 | Entretiens en 2010 | Total |
|--------------------------------|---|--------------------|--------------------|------------|
| Effectifs | Italiens | 12 | 12 | 24 |
| | Roumains | 9 | 37 | 46 |
| Acteurs institutionnels | Italiens | 2 | 6 | 8 |
| | Roumains | 5 | 8 | 13 |
| Autres acteurs | Entreprises de service impliquées dans le réseaux de production « made in Italy » | 5 | 6 | 11 |
| | Universités et écoles | 5 | 4 | 9 |
| | Autres entreprises à capital italien, roumain, mixte | 2 | 3 | 5 |
| | Autres acteurs italiens et roumains | 3 | 2 | 5 |
| | Total | 43 | 78 | 121 |

Ces cent-vingt-un entretiens ont été réalisés pour la plupart à Timișoara et dans son département (soixante-dix en total), puis à Reșița (vingt entretiens pour la plupart avec des salariés roumains), à Suceava (treize entretiens surtout avec les institutions roumaines), trois à Vicovu de Jos (avec des salariés roumains qui travaillent pour des entreprises à capital roumain), trois à Botosani (avec des salariés italiens), un à Piatra Neamt et douze à Bucarest (avec des institutions italiennes et roumaines).

Tableau 25. Les entretiens réalisés en 2008 et en 2010 par localité

| Localité | Effectifs | | Acteurs institutionnels | | Entreprises de service | Autres acteurs | Total |
|----------------------|-----------|-----------|-------------------------|-----------|------------------------|----------------|------------|
| | italiens | roumains | italiens | roumains | | | |
| Timișoara | 20 | 20 | 3 | 4 | 8 | 15 | 70 |
| Reșița | | 19 | | 1 | | | 20 |
| Suceava | | 4 | | 5 | 1 | 2 | 12 |
| Vicovu de Jos | | 3 | | | | | 3 |
| Botosani | 3 | | | | | | 3 |
| Piatra Neamt | 1 | | | | | | 1 |
| Bucarest | | | 5 | 3 | 2 | 2 | 12 |
| Total | 24 | 46 | 8 | 13 | 11 | 19 | 121 |

Pour chaque catégorie d'acteurs ont été mises en place des grilles d'entretien⁹¹ différenciées selon l'objectif de la rencontre et le rôle de l'enquêté.

⁹¹ La grille ou guide d'entretien est un document qui va servir l'enquête, conduit la discussion et ensuite interprète les données collectées. Généralement la grille d'entretien est constituée par une première partie de présentation et d'introduction au thème et une deuxième partie avec la liste des questions principales à poser.

La grille d'entretien pour les salariés italiens et roumains (voir tableau 26) avait l'objectif de comprendre les relations que les salariés entretenaient dans l'entreprise, hors de l'entreprise et avec le territoire : leurs pratiques territoriales et les dimensions scalaires et temporelles de leurs relations.

Tableau 26. Synthèse des questions de la grille d'entretien des salariés italiens et roumains

| Sections | Paramètres |
|---|---|
| 1) Questions générales sur l'entreprise | Depuis combien de temps travaillez vous pour cette entreprise ? Dans quel secteur l'entreprise travaille-t-elle ? Qu'est-ce que vous connaissiez de l'entreprise avant d'être embauché ? |
| 2) Questions générales sur le rôle du salariés dans l'entreprise | Comment étiez vous embauché ? Quel est votre rôle ? Quel est l'horaire de travail ? L'entreprise offre-t-elle des formations ? Quel est votre contrat ? Quel est votre salaire ? Est-ce que vous faites partie d'un syndicat ? |
| 3) Pratiques territoriales | Quelle est une journée typique de travail pour vous ? Quel est le parcours de votre logement jusqu'à l'usine ? Avec quel moyen de transport ? Est-ce que vous sortez avec les autres salariés en dehors du travail ? Comment vous sentez vous dans la ville où vous habitez ? |
| 4) Trajectoire de vie | Pouvez-vous raconter votre parcours de vie scolaire et professionnel ? Est-ce que vous avez travaillé avant 1989 ? |
| 5) Représentations | Que pensez-vous des autres salariés ? Et de vos chefs ? Qu'est-ce que les chefs pensent de vous ? Si salarié roumain, que pensez vous des investisseurs italiens dans votre ville et Pays ? Etes-vous jamais allés en Italie ? Si salariés Italie, qu'est-ce que vous pensez des Roumains ? |
| 6) Perspectives futures | Pensez-vous changer de travail ? Si oui, pour lequel ? Pensez-vous émigrer ailleurs ? Votre vie a-t-elle changée après 2007 ? Comment vous voyez votre vie dans les cinq prochaines années ? Comment vous voyez votre ville ou votre Pays dans cinq ans ? |

Cette grille est divisée en six sections.

a) La première section : « Questions générales sur l'entreprise » comprend des questions sur l'entreprise et sur ses représentations.

b) La deuxième section « Questions générales sur le rôle du salarié dans l'entreprise » est constituée par des questions concernant les fonctions du salarié dans l'entreprise et les conditions de travail (horaires, formations, salaire, contrat, etc.).

c) La troisième section « Pratiques territoriales » comprend des questions sur une journée typique du salarié, les parcours et les moyens de transport du logement à l'usine, d'autres revenus autres que le salaire de l'entreprise (comme par exemple les remises de l'étranger, un deuxième travail, des aides gouvernementales, des aides familiales pour les salariés roumains), les relations avec les autres salariés, les représentations du territoire.

d) La quatrième section « Trajectoire de vie » porte sur l'histoire de l'interviewé et l'évolution de sa vie professionnelle, familiale, sociale.

e) La cinquième section « Représentations » porte sur les représentations des salariés italiens par rapport aux salariés roumains et vice-versa.

f) La sixième section « Perspectives futures » pose des questions sur la satisfaction professionnelle au travail, les perspectives personnelles, surtout professionnelles futures, ainsi que la perception du futur par rapport au territoire.

La grille d'entretien avec les institutions italiennes et roumaines (voir tableau 27 et annexe 6) avait l'objectif de comprendre le regard des institutions vers les réseaux de production du système mode entre l'Italie et la Roumanie. Cette grille plus flexible que la première, a été divisée en trois sections.

a) La première section « Investissements italiens en Roumanie » est constituée par des questions sur les investissements italiens, comme par exemple les origines, les types (secteurs, taille, etc.), les évolutions (les localisations, les parcs industriels, les re-délocalisations, etc.) et les impacts (inductions locales, amélioration des infrastructures, emplois, importation des technologies et de savoir-faire, etc.) des investissements italiens dans le pays.

b) La deuxième section « Rôle de l'institution » : sur le rôle et les services des ces institutions sur la délocalisation des entreprises italiennes.

c) La troisième section « Perspectives futures » : sur les perspectives futures des entreprises du système mode entre Italie et Roumanie.

Tableau 27. La grille d'entretien des institutions et des acteurs sociaux

| Sections | Paramètres |
|--|--|
| 1) Investissements italiens en Roumanie | Pouvez-vous me raconter les origines des investissements italiens en Roumanie ? Quels sont les secteurs ? Pourquoi les investisseurs ont-ils choisi la Roumanie ? La Roumanie est-elle encore attractive pour les mêmes investisseurs ? Les investissements sont-ils changés dans le temps ? Quels ont été les impacts positifs et négatifs de ces investissements ? |
| 2) Rôle de l'institution | Quand et comment l'institution est-elle née ? Quel est le rôle de l'institution pour le Pays et pour les entreprises italiennes ? Quels sont les services que l'institution offre aux entreprises italiennes ? |
| 3) Perspectives futures | Quelles sont les perspectives futures des investissements italiens en Roumanie ? Et du Pays ? Et de l'institution ? |

La grille d'entretien pour les entreprises à capital italien, roumain ou mixte de service avait l'objectif de comprendre les relations et les réseaux entre entreprises (voir tableau 28). Ces entreprises étaient spécialisées surtout dans le stockage, le transport et la logistique des produits, la consultance, la traduction et l'interprétariat italo-roumain, la fourniture des composants et des accessoires, des matériaux de réparation et d'entretien des machines utilisées. Ainsi la grille est divisée en quatre sections qui reprennent les catégories d'analyse de Bathelt et Glücker (2003) (paragraphe 1.2.1). La grille de l'entretien tient compte également des caractères multiscalaires (réseaux entre acteurs sur plusieurs échelles, etc.) et temporels (évolutions et trajectoires des acteurs, phases et ruptures, etc.).

a) La première section « Organisation » comporte des questions sur l'identité de l'entreprise (création, statut juridique, secteur de travail), la production (ce sont des questions surtout sur les fournisseurs et le contrat avec les clients) et les effectifs (nombre, origine, sexe, compétences des salariés et conditions de travail).

b) La deuxième section « Evolution » pose des questions sur l'évolution de l'entreprise et de son investissement.

c) La troisième section « Innovation » est constituée par des questions sur les investissements de l'entreprise en technologie, en formation des salariés, en développement d'autres phases de production et en communication avec d'autres entreprises.

d) La quatrième section « Interaction » pose des questions sur les caractéristiques attractives du territoire, sur les réseaux de l'entreprise et sur les perspectives futures.

Tableau 28. La grille d'entretien des entreprises de service

| Sections | | Paramètres |
|---------------------|------------|---|
| Organisation | Identité | Où se trouve l'entreprise ? Quand a-t-elle été créée ? Quel est son statut juridique ? Dans quel service travaille-t-elle ? |
| | Production | Qui sont les fournisseurs des matières premières et des technologies ? Quel est le type de contrat avec l'entreprise partenaire ? Est-ce que vous avez d'autres unités en Roumanie ? Est-ce que vous avez une certaine autonomie dans l'établissement du prix ? Et du choix des technologies ? Et des caractéristiques du produit ? Et de la gestion d'autres clients ? |
| | Effectifs | Combien de salariés travaillent-ils dans cette entreprise ? Est-ce qu'il y a des salariés italiens ? Quel est le pourcentage des salariés femmes ? Y a-t-il des salariés qui ont travaillé avant 1989 ? Quel est l'âge moyen et le niveau d'études des salariés ? Leur logement est distant de l'entreprise ? Quelles sont les conditions de travail ? |
| Evolution | | Comment l'entreprise a évolué-t-elle ? Est-ce que vous avez délocalisé vous aussi avec vos clients ? Si oui, qu'est-ce qui est resté en Italie ? |
| Innovation | | Est-ce que vous avez investi en technologie, en formation des salariés, en |

| | |
|--------------------|--|
| | développement d'autres phases de la production, en communication et collaboration avec d'autres entreprises ? |
| Interaction | Quelles sont les caractéristiques attractives du territoire pour votre client ? Et pour votre entreprise ? Quelles ont été les difficultés externes et internes à l'entreprise ? Est-ce qu'il y a eu des changements dans l'entreprise après 2007 ? Comment est constitué votre réseaux avec d'autres entreprises, acteurs institutionnels, etc. ? Quelles sont vos perspectives futures ? |

Les grilles d'entretiens pour les acteurs qui ne sont pas des salariés, des institutions ou des entreprises de service ont été construites à partir du croisement entre les grilles des institutions et des entreprises de service. Le but des rencontres avec d'autres acteurs non directement impliqués dans les réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie était celui de comprendre le phénomène sous d'autres points de vue et surtout à partir des acteurs qui se sont installés au début des délocalisations italiennes dans le pays.

2.3.2. Les entretiens et la collecte des données par entretien

Les entretiens avec les institutions se sont déroulées auprès du siège, suite à un premier contact téléphonique ou par mail. Si les acteurs institutionnels se sont toujours montrés assez disponibles pour les entretiens, les difficultés majeures sont apparues avec les entreprises et encore plus avec les salariés des entreprises.

Avec ces deux dernières catégories d'acteurs, l'entretien s'est déroulé suite à la disponibilité de l'enquêté, la faisabilité de la rencontre (accessibilité du terrain, limites de temps, etc.) et l'instauration de la confiance envers cette recherche. Les entretiens avec les salariés italiens et une partie des salariés roumains (surtout les administrateurs et les comptables) se sont développés surtout à l'intérieur de l'entreprise. Suite au questionnaire soumis à la personne de référence de l'entreprise, la même personne a été enquêtée par entretien.

Par contre, pour rencontrer les ouvriers de la chaîne de production, plusieurs stratégies ont été mises en action. Les administrateurs italiens ou roumains ne permettaient pas des entretiens avec eux ou si c'était permis, c'était sous leur strict contrôle. Une première approche avec les ouvriers s'est faite alors à la sortie du travail, en face de l'usine ou aux arrêts de bus, mais la plupart des femmes, se montraient méfiantes et devaient rentrer chez elles pour s'occuper de la famille, etc. La deuxième approche a été plus efficace et s'est réalisée par le biais d'intermédiaires, comme par exemple des étudiants roumains des universités de Timișoara et de Suceava. C'est à travers ce canal et puis de bouche à oreille qu'on a réussi à rencontrer plusieurs

personnes. Les ouvriers les plus ouverts ont été les plus jeunes, les retraités (7% des enquêtés), les chômeurs (13% des enquêtés) et d'autres qui ne travaillaient plus dans l'entreprise (9% des enquêtés). Ces rencontres ont été réalisées pour la plupart du temps dans les habitations des ouvriers ou au centre ville. Quelques entretiens se sont déroulés également par téléphone avec les ouvriers. Parmi les interviewés ont été rencontrées deux femmes salariées italiennes (8% des salariés italiens) et trente-cinq femmes salariées roumaines (76% des salariés roumains).

La difficulté à réaliser des entretiens avec les entreprises et les salariés peut être expliquée par la multiplicité des appartenances du chercheur, capable de créer de la distance, mais aussi du rapprochement avec les enquêtés. Le chercheur involontairement influence le terrain à travers ses multiples appartenances : femme, étudiante/chercheuse universitaire, italienne, vénitienne. Cette multiplicité d'appartenance aide également le chercheur à appréhender le même phénomène sous plusieurs points de vue. Si certaines appartenances ont ouvert des portes et mis en relation avec des acteurs, d'autres ont exclu la rencontre ou l'ont fortement biaisée. La première importante appartenance est la nationalité. Le fait d'être italienne a ouvert les portes des institutions roumaines et italiennes, des entreprises à capital italien ou mixte. Le fait d'être vénitienne et de parler le dialecte a ouvert encore plus d'opportunités auprès des techniciens et des administrateurs vénitiens (qui représentent une quantité élevée de l'entrepreneuriat italien dans le système mode en Roumanie). La nationalité a fermé ou biaisé cependant certaines rencontres surtout avec les entreprises à capital roumain qui travaillent pour des clients italiens et avec les ouvriers de la chaîne de montage. La crainte et la méfiance se sont instaurées dans la plupart des cas. La méfiance des enquêtés roumains, surtout d'un certain âge a été attribuée à une fermeture héritée du régime avant 1989. La maîtrise de la langue roumaine a aidé dans la communication et l'ouverture de ces acteurs.

La deuxième appartenance est celle d'étudiante/chercheuse dans le monde académique. Cet attribut a été important pour les entrepreneurs qui avaient une certaine crainte, surtout envers le monde journalistique. Cette même appartenance a ouvert beaucoup de possibilités avec les institutions et en particulier les universités, ainsi que les autres étudiants devenus intermédiaires pour rejoindre les salariés roumains.

La troisième appartenance est celle d'être femme. Dans l'univers exclusivement masculin de l'entrepreneuriat italien en Roumanie, parfois les administrateurs étaient très méfiants, d'autres fois ils semblaient être plus libres à s'exprimer. Dans l'univers majoritairement féminin des employés, cette appartenance et le fait de maîtriser la langue roumaine ont permis une

ouverture avec les ouvriers. Jouer avec ces multiples appartenances entre proximité et prise de distance n'a pas été si facile tout le temps et les rencontres ont toujours caché des relations de pouvoir qui « ne sont pas seulement celles qui s'instaurent entre les différents focus de l'enquête, mais aussi celles qui émergent entre le chercheur et le sujet/objet de la recherche » (D'Alessandro et Sommella, 2009, p. 67, traduction).

Les entretiens semi-directifs ont été préférés à d'autres plus structurés, car plus flexibles et moins rigides. Tout au long de l'entretien les questions pouvaient être supprimées, ajoutées ou modifiées, selon le déroulement de la rencontre. Cette flexibilité a permis pendant l'entretien d'insérer des nouvelles thématiques qui n'étaient pas présentes dans la grille originale ou d'en supprimer selon les réponses de l'enquêté. Dans ce sens, c'est l'enquêté et non pas l'enquêteur qui a guidé l'entretien.

Pour le bon développement de l'entretien a été mis en place un environnement émotif, basé sur la confiance avec l'interviewé⁹². Les entretiens ont été réalisés en français, anglais, italien et roumain, selon le type d'acteur et le niveau de maîtrise de la langue roumaine, sans l'aide d'intermédiaires. Ils ont été soit enregistrés par un dictaphone, sous autorisation de l'enquêté et en garantissant le respect de l'anonymat, soit transcrits à travers des notes au cas où l'enquêté ne voulait pas être enregistré. L'utilisation du dictaphone a permis de maintenir le contact visuel avec l'enquêté. Cependant dans certains cas l'enquêté a demandé d'éteindre le dictaphone, surtout pendant l'exposition des thématiques délicates et conflictuelles. La plupart des ouvriers ont décliné même l'utilisation du dictaphone : cette condition a permis aux enquêtés de parler plus librement.

Suite à l'entretien rare a été proposée une visite de la production et encore plus rare a été l'occasion de prendre des photos de l'usine et de la production.

2.3.3. L'analyse situationnelle des discours des acteurs

Le traitement des données collectées à travers les entretiens s'est déroulé par phases successives : la retranscription, l'analyse, l'interprétation et la synthèse (voir tableau 29)⁹³.

⁹² Le rôle de l'enquêteur est délicat car il doit orienter l'entretien, tout en n'étant pas « manipulateur », dans le sens de suggérer les réponses qu'il voudrait recevoir.

⁹³ L'interprétation de ces données a été insérée dans le chapitre 5 de la thèse.

La première phase a été la retranscription de l'entretien enregistré et des notes prises lors de la rencontre. Les entretiens ont été réalisés en plusieurs langues : l'anglais ou le français pour les institutions roumaines, l'italien avec les institutions et les salariés italiens et quelques salariés roumains, le roumain avec les salariés roumains. La retranscription de l'entretien et les prises de notes ont été faites en français, pour faciliter ensuite l'analyse, l'interprétation des données, ainsi que la rédaction de la thèse. A l'intérieur du texte de la thèse les entretiens ont été cités en français. La phase de retranscription des entretiens a permis également un recul par rapport à la rencontre, ainsi que le début de l'analyse et de l'interprétation des données.

Tableau 29. Les phases du traitement des données collectées par entretien

| Phase de traitement données des entretiens | Objectifs |
|---|--|
| Retranscription | Retranscrire et organiser les matériaux enregistrés ou pris par note Recul par rapport à l'entretien Début de l'analyse et de l'interprétation des données |
| Analyse | Analyse situationnelle : matrice orientée-cas Systématisation des contenus des entretiens Vision générale des similarités et des différences entre les cas |
| Interprétation situationnelle | Interprétation situationnelle : matrice orientée-variables Identification des critères de comparaison entre les cas Classification des typologies des cas enquêtés |
| Synthèse | Synthèse du travail d'interprétation Identification des typologies des territoires émergents |

Une fois retranscrits les entretiens ont été analysés par une analyse situationnelle du discours⁹⁴. Ils ont été alors coupés en paragraphes et insérés dans deux types de matrice.

Le premier type de matrice est nommée « orientée-cas ». Cette matrice synthétise les entretiens selon des variables choisies et permet d'avoir un cadre général bien détaillé du discours de l'enquêté. La structure de cette matrice change selon la grille d'entretien utilisée. En gros la matrice reprend les thématiques de la grille d'entretien et la décompose. Le but de cette première systématisation des contenus des entretiens est celui d'avoir une vision générale des similarités et des différences entre les cas.

La matrice orientée-cas pour les effectifs italiens et roumains (tableau 30) est composée par les données de la rencontre (informations sur le lieu, la date, etc.), les données générales de

⁹⁴ L'analyse situationnelle permet d'insérer le discours dans son contexte et est « une phase du traitement de l'information dans laquelle le contenu de la communication est transformé par l'application objective et systématique de règles de catégorisation, en données qui peuvent être résumées et comparées » (Gumuchian et Marois, 2000, p. 334). Pour un approfondissement de l'analyse situationnelle voir Paille et Mucchielli (2008).

l'interviewé (sexe, âge, fonction de l'effectif dans l'entreprise, etc.), les données générales de l'entreprise dans laquelle l'employé travaille, les mobilités et les pratiques de l'enquêté, la trajectoire de vie, les représentations de l'enquêté vers les Roumains et les Italiens en Roumanie, les interactions de l'enquêté dans le territoire, les perspectives personnelles futures.

La matrice orientée-cas pour les institutions italiennes et roumaines (tableau 31) est composée par les données de la rencontre (informations sur le lieu, la date, etc.), les données générales de l'institution (rôle, fonctions, services, etc.), les informations relatives aux investissements italiens en Roumanie, les interactions avec d'autres acteurs, ainsi que les perspectives futures des investissements.

Tableau 30. Exemple de matrice orientée-cas pour les effectifs italiens et roumains

| VARIABLES | | ILLUSTRATIONS: extraits de l'entretien en "" ou notes |
|-----------------------------------|------------------------------|--|
| Données rencontre | | Informations sur le lieu, la date de la rencontre, etc. |
| Données générales interviewé | | Sexe, âge, fonction de l'effectif dans l'entreprise, etc. |
| Données générales entreprise | | Secteur, capital de l'entreprise, etc. |
| Mobilités et pratiques | | Mobilités et pratiques de l'interviewé |
| Trajectoire de vie | | Histoire personnelle et professionnelle de l'interviewé |
| Représentations | sur les Roumains | Représentations de l'interviewé par rapport aux Roumains |
| | sur les Italiens en Roumanie | Représentations de l'interviewé par rapport aux Italiens en Roumanie |
| Interactions territoire | | Les interactions de l'interviewé avec le territoire, les réseaux |
| Perspectives personnelles futures | | Les perspectives futures personnelles de l'interviewé |
| Impressions sur la rencontre | | Impressions, idées, notations sur la rencontre |

Tableau 31. Exemple de matrice orientée-cas pour les acteurs institutionnels

| VARIABLES | | ILLUSTRATIONS: extraits de l'entretien en "" ou notes |
|--------------------------------|--|---|
| Données rencontre | | Informations sur le lieu, la date de la rencontre, etc. |
| Données générales institutions | | Rôle, services, etc. |
| Investissements italiens | | Informations sur les investissements italiens |
| Interactions territoire | | Les interactions de l'institution avec le territoire, les réseaux |
| Perspectives futures | | Les perspectives futures |
| Impressions sur la rencontre | | Impressions, idées, notations sur la rencontre |

Tableau 32. Exemple de matrice orientée-cas pour les acteurs économiques

| VARIABLES | | ILLUSTRATIONS: extraits de l'entretien en "" ou notes |
|-----------------------------------|--|---|
| Données rencontre | | Informations sur le lieu, la date de la rencontre, etc. |
| Données générales de l'entreprise | | Identité entreprise en Roumanie, Identité bâtiment visité, Paysage/localisation de l'entreprise/bâtiment, Identité entreprise italienne |
| Production | | Main-d'œuvre, Production, Matières premières, Investissements, Transports, Commercialisation, Produit |

| | |
|--|---|
| Evolution de l'entreprise | Trajectoire de l'entreprise, Interactions dans l'entreprise, Interactions entre les entreprises, Relations échelle, Facteurs importants du territoire pour l'entreprise |
| Perspectives futures entreprise | Perspectives futures |
| Impressions sur la rencontre | Impressions, idées, notations sur la rencontre |

La matrice orientée-cas pour les entreprises de service (tableau 32) est composée par les données de la rencontre (informations sur le lieu, la date, etc.), les données de l'entreprise (identité de l'entreprise et du bâtiment visité, localisation, partenaire italien), les données sur la production (main-d'œuvre, matière première, investissements, transports, commercialisation), la trajectoire de l'entreprise et ses perspectives futures.

Des matrices similaires ont été réalisées pour les autres acteurs interviewés.

Une fois complétées les matrices orientées-cas pour chaque entretien, ont été construites des matrices « orientée-variables ». Elles sont réalisées sur la base des similitudes et des différences identifiées dans le premier type de matrice, permettent ainsi l'identification des critères de comparaison entre les cas et aident surtout à reconnaître les types des cas enquêtés. C'est le passage de l'analyse (matrice orientée-cas) à l'interprétation (matrice orientée-variables) des données qualitatives.

La matrice orientée-variables des effectifs italiens et roumains (voir tableau 33) est constituée par trois variables : les réseaux (les interactions entre les autres acteurs sur différentes échelles spatiales et temporelles), l'appropriation territoriale (les processus territoriaux), les mobilités spatiales et sociales de l'acteur en Italie et en Roumanie.

La matrice orientée-variables des institutions italiennes et roumaines (voir tableau 34) cerne les réseaux avec d'autres acteurs.

La matrice orientée-variables des entreprises de service (voir tableau 35) est composée par trois variables : les réseaux, l'appropriation territoriale et la gouvernance de la CGV.

Tableau 33. Exemple de matrice orientée-variables pour les effectifs italiens et roumains

| Typologies | Appropriation territoriale | Réseaux | Mobilités |
|-------------------|-----------------------------------|----------------|------------------|
| Effectif 1 | | | |
| Effectif 2 | | | |
| Effectif 3 | | | |

Tableau 34. Exemple de matrice orientée-variables pour les institutions

| Typologies | Réseaux |
|---------------|---------|
| Institution 1 | |
| Institution 2 | |
| Institution 3 | |

Tableau 35. Exemple de matrice orientée-variables pour les entreprises de service

| Typologies | Réseaux | Appropriation territoriale | Gouvernance de la CGV |
|--------------|---------|----------------------------|-----------------------|
| Entreprise 1 | | | |
| Entreprise 2 | | | |
| Entreprise 3 | | | |

Complétée l'interprétation des données collectées par les matrices orientée-variable pour tous les types d'acteurs interviewés, une synthèse est résultée du croisement entre le type d'organisation de la production (les stratégies entrepreneuriales et les réseaux), les territoires émergents et les formes différenciées de développement (voir tableau 36).

Tableau 36. Exemple d'interprétation des territoires

| Organisation de la production | Territoires et territorialités multi-situés | Formes de développement |
|-------------------------------|---|-------------------------|
| Type 1 | | |
| Type 2 | | |
| Type 3 | | |

Chapitre 3. Héritages territoriaux et productions « made in Italy » en Roumanie

Parmi les pays où les investisseurs italiens manufacturiers implantent leurs entreprises, la Roumanie prend une place très importante. Nombreuses sont les motivations qui ont poussé les entreprises italiennes à privilégier la Roumanie, plutôt que d'autres PECO à faible coûts salariaux. La principale est la proximité géographique du pays avec les sièges sociaux des entreprises italiennes, ainsi que la position géographique du Pays, favorable à la logistique et au transport des matières premières et des produits finis. La présence d'infrastructures étatiques et un savoir-faire contextuel offrent également des atouts en faveur de ce pays (Crestanello et Tattara, 2006 ; Corò et Volpe, 2003 ; Gisolo et Iodice, 2004). Des nombreux entrepreneurs ont en outre apprécié la facilité de compréhension de la langue roumaine (d'origine latine), par rapport à la langue hongroise (finno-ougrien) et aux langues slaves des autres pays voisins.

Cependant les entreprises ne se sont pas implantées de façon homogène dans le Pays. Les caractéristiques des territoires et les héritages industriels cumulés dans le temps peuvent alors avoir influencé l'implantation de ces investissements.

Interroger le rôle des territoires sur la mise en œuvre des stratégies entrepreneuriales et sur la création des réseaux de la production manufacturière entre l'Italie et la Roumanie part de la compréhension des héritages territoriaux (surtout socio-économico-industriels) qui peuvent avoir influencé la localisation entrepreneuriale dans le pays. Les disparités territoriales en termes manufacturiers, industriels, économiques et sociaux vont agir sur les décisions entrepreneuriales. Ces héritages se sont cumulés différemment au fur et à mesure dans le Pays et ils peuvent être identifiés par trois ruptures principales de l'histoire moderne et contemporaine roumaine (paragraphe 3.1).

Dans la première période (paragraphe 3.1.1) correspondant au pré-communisme (du XIXème siècle à la Seconde Guerre mondiale) il est déjà possible d'identifier un écart économique, manufacturier et industriel entre l'Ouest, sous-influence « occidentale » et l'Est des Carpates roumaines, sous influence balkanique et russe. Ces disparités territoriales se traduisent par une spécialisation manufacturière (plus particulièrement de la chaussure) et une modernisation de la Transylvanie (sous l'Empire Austro-hongrois), débutées bien avant les autres régions historiques qui vont former la Roumanie.

La deuxième période (paragraphe 3.1.2) correspondant au communisme (de la Seconde Guerre mondiale à la chute du Mur de Berlin) est caractérisée par un « rattrapage » économique

et industriel du pays à travers des réformes agressives : la collectivisation des campagnes, une lourde industrialisation, la création des villes moyennes, la nationalisation de l'industrie sous l'égide de l'économie planifiée. Les écarts spatiaux semblent alors se combler. Des nouvelles zones à caractère agricole s'industrialisent, d'autres intensifient leur mono-spécialisation. Les industries textile et de la chaussure se diffusent, tout en renforçant les pôles historiques de la Transylvanie. En dépit des valeurs prônées par l'économie planifiée, nombreux sont les accords de sous-traitance entre des usines étatiques du textile, habillement et chaussure et des donneurs d'ordre occidentaux.

L'actuelle période « postcommuniste » (paragraphe 3.1.3) a assisté à une phase de transition politique (multipartitisme, démocratisation des institutions, etc.), économique (libéralisation, privatisation des industries, décollectivisation des campagnes, etc.), sociale (émigration) et d'intégration régionale et européenne. Les disparités territoriales sous-jacentes émergent à nouveau, en faisant apparaître des zones plus développées économiquement et plus attractives pour les investissements étrangers et des zones économiquement et socialement déprimées. Les usines étatiques qui ont réussi à maintenir des relations avec les clients occidentaux évitent la faillite, tandis que d'autres s'effondrent. Le choix des sous-traitants de la part des entreprises étrangères ne se fait pas exclusivement sur la baisse des prix, mais aussi sur la base des caractéristiques du partenaire (savoir-faire local, compétences organisationnelles, fiabilité, qualité des produits, etc.).

Cette « introduction » aux héritages socio-économiques et industriels roumains permet de mieux comprendre la localisation spatiale des investissements. La simple analyse quantitative du nombre d'entreprises par département roumain permet d'avoir une vision générale de la spatialisation des investissements italiens et manufacturiers dans le pays (paragraphe 3.2.1). L'étape suivante est l'analyse de cette répartition entrepreneuriale par rapport aux dimensions territoriales (démographique, socio-économique, infrastructures et niveau de vie) des départements roumains. L'étude de ces dimensions fait émerger des profondes disparités territoriales qui ont orienté différemment les investissements entrepreneuriaux (paragraphe 3.2.2). L'objectif est alors d'identifier, à travers l'analyse quantitative, une possible corrélation entre des caractéristiques territoriales spécifiques et la localisation des entreprises italiennes (paragraphe 3.2.3).

Cette perspective diachronique qui prend en compte le court, le moyen et le long terme permet finalement de cerner les dimensions et les héritages territoriaux qui ont influencé la

localisation des entreprises du « made in Italy » en Roumanie. Les cas d'étude choisis (Bucarest, Timișoara, Reșița, Suceava, Botosani et Piatra Neamt) vont alors démontrer comment les territoires roumains jouent un rôle fondamental sur la mise en œuvre des stratégies entrepreneuriales et leurs évolutions en Roumanie (paragraphe 3.3).

3.1. Ruptures historiques et héritages industriels de la Roumanie

L'identification des héritages territoriaux roumains qui ont influencé l'implantation et la localisation des investissements italiens dans le système mode passe par un aperçu des phases historiques qui ont marqué l'économie et l'industrie de ce pays¹. Le but est de mieux cerner l'agencement entre la localisation entrepreneuriale italienne et les multiples héritages industriels et économiques de la Roumanie.

En considérant les périodes moderne et contemporaine de la Roumanie, il est possible d'identifier trois grandes phases de l'histoire économique et politique de la Roumanie (Sandu, 2008) : la période pré-communiste (1859-1946), le communisme (1947-1989) et le postcommunisme (1990-jusqu'à nos jours) (voir tableau 37)².

¹ Pour un approfondissement sur l'histoire roumaine voir Sandu (2008), Boia (2003), Durandin et Petre (2008), Durandin et Carneci (2004), Bocancea (1998).

² La Roumanie s'est construite sur une série des discontinuités/ruptures politiques, économique-sociales, qui émergent fortement à l'heure actuelle. « A peine un quart de siècle, entre les deux guerres, pour jeter les bases du fonctionnement démocratique et libéral d'un grand territoire étatique, un demi-siècle depuis 1945 pour installer une société industrielle et urbaine communiste imposée sur un fond de ruralité paysanne millénaire, puis en 1989, sous le coup de mécanismes géopolitiques externes de très large portée, la rupture survient, qui impose une nouvelle bifurcation » (Rey et al., 2007, p. 10).

Tableau 37. Synthèse des phases de l'histoire économique et industrielle en Roumanie

| Phases | Histoire et Politique Roumanie | Economie et Industrie Roumanie |
|-------------------------------------|--|---|
| 1859-1945 Pré-communisme | Unification et création du Royaume de Roumanie (monarchie) Indépendance de l'Empire Ottoman en 1877 Intégration de la Transylvanie en 1918 Participation aux deux guerres mondiales | Pays fortement rural Début de l'industrialisation de l'ouest de la Roumanie sous l'Empire Austro-hongrois |
| 1946-1989 Communisme | Instauration du communisme en trois étapes principales : le communisme d'« épuration », le communisme de consolidation, le national-communisme Fin du régime | Instauration de l'économie socialiste, forte industrialisation du Pays, collectivisation des campagnes, abolition de la propriété privée, création des villes moyennes |
| Après 1990 Postcommunisme | Transitions politiques, économiques, sociales | Réformes politiques (multipartitisme, ouverture des frontières, chemin d'intégration vers l'UE) et économiques (décollectivisation des terres, privatisation des sociétés étatiques, stimulation des investissements étrangers), début de la migration roumaine |

3.1.1. L'état moderne et la sortie d'une société fortement agraire

Avant le processus d'unification, la Roumanie était divisée en deux principautés (la Valachie et la Moldavie) sous le contrôle Ottoman et une province de l'Empire Austro-hongrois (le Banat, la Transylvanie et la Bucovine). En 1859 la Valachie et la Moldavie s'unissent et deviennent « Principautés unies de Roumanie », grâce au militaire Alexandru Ioan Cuza (voir carte 4). A cette époque le pays comptait presque 4 millions d'habitants (Axenciuc, 1997).

Devenu premier prince souverain Alexandru Ioan Cuza approuve plusieurs réformes pour moderniser le pays : l'amélioration de l'éducation, l'obligation de l'enseignement primaire, la sécularisation des biens de l'Eglise Orthodoxe et l'abolition du servage des populations Roms entre autres (Sandu, 2008). Il entame en outre une première réforme agraire pour émanciper la condition économique des paysans et diminuer les disparités économiques entre la Valachie et la Moldavie (Axenciuc, 1997). Obtenue l'indépendance des Ottomans (1877), la Valachie et la Moldavie doivent attendre 1918 pour rattacher la Transylvanie qui était sous l'Empire Austro-hongrois.

Avec Alexandru Ioan Cuza c'est une « période de sortie du pays de la situation stagnante et retardée féodale et de son inscription sur la route de la modernisation et de l'eupéanisation, c'était une époque d'émancipation nationale » (Axenciuc, 1997, p. 5, traduction)³. La Roumanie

³ Le féodalisme en Roumanie était caractérisé par le servage, le travail forcé, la dépendance personnelle, l'écrasement des droits civils, la propriété conditionnée, les contraintes extra économiques, les privilèges nobiliaires, les anciennes

passé alors d'une société féodale agraire et artisanale (de fait 75% de la population occupée travaillaient encore dans l'agriculture) à une société moderne qui veut stimuler l'industrialisation (Axenciuc, 1997).

Carte 4. L'unification des principautés (Rey et al., 2007, p. 16)



Des nouveaux cadres législatifs (le Code Civil en 1864) et juridiques (le Code Commercial en 1875) incitent à la propriété privée de la terre et instituent la force de travail libre, l'entrepreneuriat, la production et la circulation des marchandises sans restrictions, l'autonomie des localités urbaines et rurales, la liberté d'organisation professionnelle. Avec ces réformes, des nouvelles infrastructures se construisent comme les routes, les voies ferrées, les communications, les ports, la navigation, etc. L'agriculture se modernise avec l'utilisation des machines. La

guildes, l'organisation restreinte de l'activité économique, les monopoles féodaux, l'ensemble des législations et des institutions politiques et juridiques spécifiques de l'ancien régime (Axenciuc, 1997).

« révolution industrielle » est prônée par des lois protectionnistes, la mécanisation et la stimulation de l'entrepreneuriat capitaliste⁴.

La fiscalité féodale se restructure en un système de finances publiques central et local. La Banque Nationale Roumaine (1880), avec d'autres soutenues par des capitaux étrangers (Biagini, 2004), devient un élément important du développement économique. Nombreux sont les accords commerciaux avec la France, la Russie et l'Empire Ottoman.

En 1918 grâce au rattachement de la Bucovine et de la Transylvanie on assiste à la composition de la Grande Roumanie. La population passe subitement d'environ 7,5 à 16 millions d'habitants (Sandu, 2008 ; Castellan, 2002). Avec l'achèvement de l'unification la Roumanie voit clairement ses disparités territoriales : à l'ouest des Carpates des villes sous l'influence magyare et allemande avec un début d'industrialisation, à l'est des régions à vocation plutôt agraire en retard économique et industriel. En Transylvanie et en Bucovine le féodalisme agraire a été aboli entre 1848 et 1854 (Axenciuc, 1997) et les infrastructures sont meilleures que dans le reste de la Roumanie (Axenciuc, 1997)⁵. On assiste à une émigration de la main-d'œuvre spécialisée en manufacture et artisanat mécanisé de la Transylvanie et Bucovine aux autres régions de la Roumanie (Axenciuc, 1997). Les Carpates semblent alors diviser une Roumanie industrialo-économique à « deux vitesses ».

Les investissements étrangers font leur entrée : pour le développement du nouvel Etat moderne des capitaux sont nécessaires. Les principaux partenaires de la Roumanie sont l'Angleterre, la France, l'Allemagne et l'Autriche, mais aussi l'Italie, la Suisse et la Belgique (Axenciuc, 1997).

En 1921, grâce à la réforme agraire, 6 millions d'hectares de terres agricoles sont redistribués à 1,4 million de familles paysannes (Biagini, 2004) : c'est la fin des grands propriétaires terriens. Avant cette réforme, 75% de la population travaillaient dans l'agriculture, mais seulement la moitié des terres était de leur possession. L'autre moitié était des *latifundiums* (Biagini, 2004).

Dans les années 1940 les principales zones industrielles se situaient dans la Vallée de Prahova, à Brasov, Petrosani, Timișoara, Hunedoara, Bacau, Piatra Neamt, Baia Mare et Turda (Axenciuc, 1997). Ces villes industrielles ont également un fort poids économique, culturel et

⁴ Cependant encore en 1863 sur les treize mille unités, seulement 55 établissements industriels avaient des installations mécaniques, dont 34 étaient des meules actionnées par des moteurs à vapeur (Axenciuc, 1997).

⁵ « En Transylvanie, Banat et Bucovine, l'artisanat était plus développé ; les guildes étaient plus anciennes et puissantes [...], les usines sont apparues bien avant, la mécanisation a été introduite pendant la quatrième et cinquième décennie du XIXème siècle » (Axenciuc, 1997, p. 133-142, traduction).

administratif. Cluj Napoca, Iasi, Craiova, Galati, Braila, Arad, Oradea, Ploiesti, Constanta, Satu Mare, ainsi que Chisinau (actuelle capitale de la République Moldave) et Cernauti (ville ukrainienne à présent) sont également des villes importantes économiquement (voir carte 5).

Ces villes s'opposent cependant à une Roumanie qui reste fondamentalement rurale. En dépit des ressorts économiques (grâce à la production de pétrole) et industriels, pendant les années 1940 56,8% des biens provenaient encore de l'agriculture (voir tableau 38).

Carte 5. Les départements développés économiquement dans les années 1940



— Zones industrielles et villes avec un fort poids économique, culturel et administratif.
 — Villes économiquement et culturellement importantes.

© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011
 Fond de carte : moldova.go.ro (2011)
 Source : Axenciuc (1997)

Tableau 38. Les biens en agriculture et industrie (%) (Axenciuc, 1997, traduction, p. 404)

| | Agriculture | industrie | Autre |
|------------|-------------|-----------|-------|
| Angleterre | 8,4 | 77,1 | 14,5 |
| Allemagne | 20 | 70 | 10 |
| France | 34,4 | 55,5 | 10,1 |
| Italie | 35,7 | 58,3 | 6 |
| Autriche | 29,7 | 58,6 | 11,7 |
| Bulgarie | 71,8 | 24,4 | 3,8 |
| Roumanie | 56,8 | 30,9 | 12,3 |

3.1.2. La république populaire, la nationalisation et l'industrialisation

L'occupation soviétique commence par l'invasion de la Moldavie le 23 août 1944 et par le coup d'état du 6 mars 1945 qui met fin au gouvernement roumain issu de la Résistance (Sandu, 2008). Devenue une monarchie communiste, le roi Michel I est forcé d'abdiquer à la fin de 1947. La République Populaire Roumaine est proclamée et elle « orbite » désormais autour de l'URSS (Union des républiques socialistes soviétiques).

La période communiste en Roumanie peut être articulée en trois phases (Sandu, 2008 ; Castellan, 2002) : le communisme d'épuration (1946-1953), le communisme de consolidation (1953-1965), le national-communisme (1965-1989).

En 1948, la population roumaine atteint 15 millions 870 mille habitants et Bucarest abrite presque un million et deux cent mille habitants (Insse). Le parti unique est institué et une nouvelle Constitution est votée sous strict contrôle de Moscou. En 1949, la République populaire de Roumanie entre à faire partie du Comecon⁶ et nationalise tous les secteurs économique-industriels. Toute personne opposée à l'instauration des réformes socialistes est persécutée : des paysans opposés à la collectivisation des terres jusqu'aux libéraux, aux intellectuels et aux religieux. La Sureté royale est remplacée par la nouvelle *Securitate* et bientôt le régime ne rencontre plus aucune opposition.

En 1950 le premier plan quinquennal est voté pour stimuler les entreprises étatiques et les coopératives et en 1952 il y a une réforme monétaire. Dans la moyenne période, la planification a des résultats consistants, accompagnés par un contrôle politique rigide de la société et une militarisation du système qui n'arrive pas à réduire les bas taux de productivité, les investissements insensés, les gaspillages et les distributions tordues (Biagini, 2004).

En 1955 la population roumaine atteint 17 millions 470 mille habitants (Insse). A travers Gheorghe Gheorghiu-Dej, la Roumanie adhère au pacte de Varsovie⁷ et suit la nouvelle ligne de déstalinisation de Nikita Khrouchtchev. Les Russes complètent alors le retrait des troupes de la

⁶ Créé par Staline en 1949 et disparu en 1991, le COMECON a été le Conseil d'assistance économique mutuelle des pays du bloc communiste, en réponse à l'OECE, l'Organisation européenne de coopération économique, fondée en 1948.

⁷ En réponse à l'OTAN (Organisation du traité de l'Atlantique Nord, née le 4 avril 1949), le Pacte de Varsovie, créé en 1955 et tombé en 1991, rassemblait l'URSS, l'Albanie, la Bulgarie, la Roumanie, la Hongrie, la Pologne, la Tchécoslovaquie et la RDA (République démocratique allemande).

Roumanie (1958), tout en maintenant le contrôle des secteurs stratégiques du pétrole et de l'uranium par des sociétés mixtes.

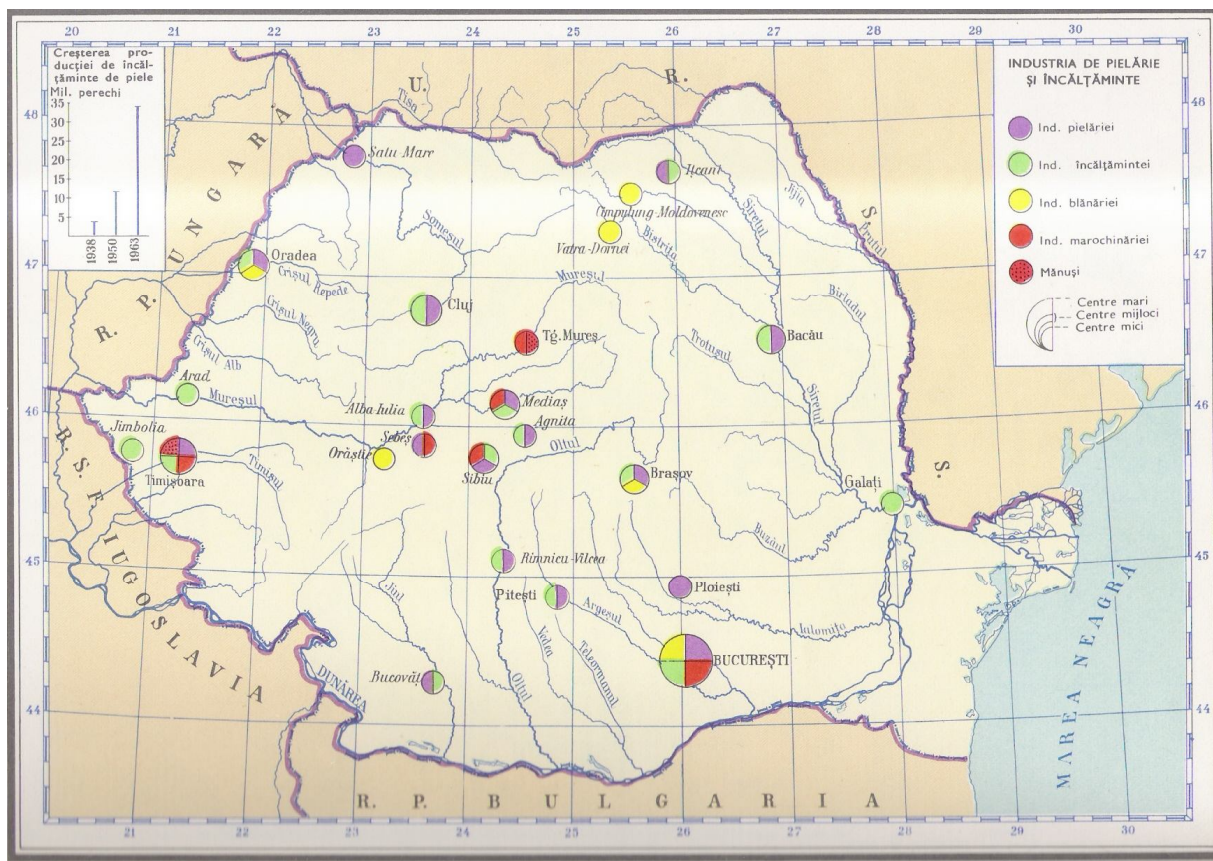
Une nouvelle période s'ouvre avec Nicolae Ceaușescu, qui accède au pouvoir à la mort de Gheorghiu-Dej (1965) : une nouvelle constitution donne naissance à la République socialiste de Roumanie. Pour faire face à la forte diminution de la natalité, Ceaușescu interdit l'avortement en 1966. Dans la même année la population roumaine dépasse les 19 millions d'habitants et Bucarest atteint un million et demi d'habitants (Insse, 2008).

A cette époque le « développement » de la Roumanie socialiste se traduit surtout par une territorialisation forte et une lourde industrialisation commandées et encadrées par le gouvernement central. A l'intérieur du Comecon la Roumanie se distingue par sa ferme volonté d'investir plutôt dans l'industrie lourde que dans l'agriculture (secteur dont la modernisation reste de toute façon importante). On instaure un contrôle diffus sur la ville (encadrement de l'urbain, création des villes moyennes, stimulation de l'habitation en immeubles comme « les blocs ») et sur la campagne (collectivisation, urbanisation villageoise, limitation de l'exode rural-urbain). C'est un modèle de développement socio-économique fonctionnel au pouvoir étatique quasi totalitaire et centralisateur.

Les industries de la chaussure se concentrent surtout en Transylvanie : à Timișoara, Arad, Oradea et Cluj Napoca. Des centres importants sont également Galati et Bacau en Moldavie, Bucarest, Ploiesti et Pitesti en Munténie (voir carte 6).

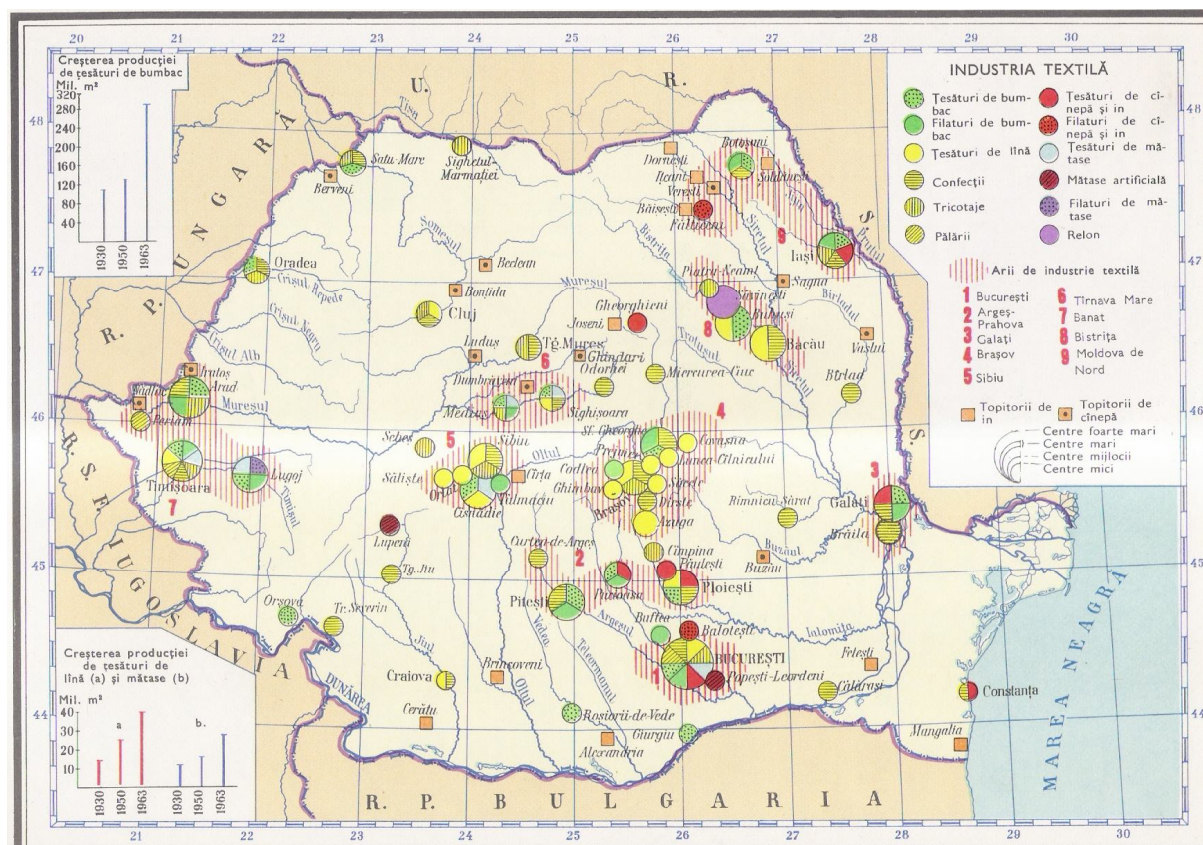
« Les zones de production de la chaussure pendant le communisme étaient : Timișoara (Banatim, Guban, Filty), Cluj Napoca (Clujana), Suceava (Straduinta), Bucarest, Oradea. La production des peaux se situait à Brasov et Cluj Napoca. Les semelles à Jilava (Bucarest) et à Timișoara (Banatim) » (Entretien avec S.G, maître d'une ex-usine étatique à chaussures, Suceava, 2010, traduction). L'industrie textile est beaucoup plus dispersée dans le pays et se concentre dans neuf pôles spécialisés : Bucarest, Arges-Prahova, Galati, Brasov, Sibiu, Tarnava Mare, Banat, Bistrita, le nord de la Moldavie (voir carte 7).

Carte 6. Les industries de la chaussure en 1965 (Atlas géographique, 1965, p. 71)



Dans le cadre de sa stratégie diplomatique d'indépendance par rapport à l'URSS, la Roumanie entre à faire partie du FMI (le Fond monétaire international) et acquiert des crédits. Cependant, dans le souci de rembourser la dette extérieure, explosée avec le choc pétrolier de la fin des années 1970, la montée des taux de la Banque Mondiale et accentuée par la politique d'industrialisation forcée, Ceaușescu stimule les exportations, tout en restreignant la demande intérieure. Entre 1977 et 1983 nombreuses sont les grèves de mineurs et d'ouvriers des combinats. En 1977 la population roumaine atteint 21 millions 550 mille habitants avec 13% de croissance en 10 ans. Bucarest et son département dépassent les 2 millions d'habitants (Insse).

Carte 7. L'industrie textile en 1965 (Atlas géographique, 1965, p. 71)



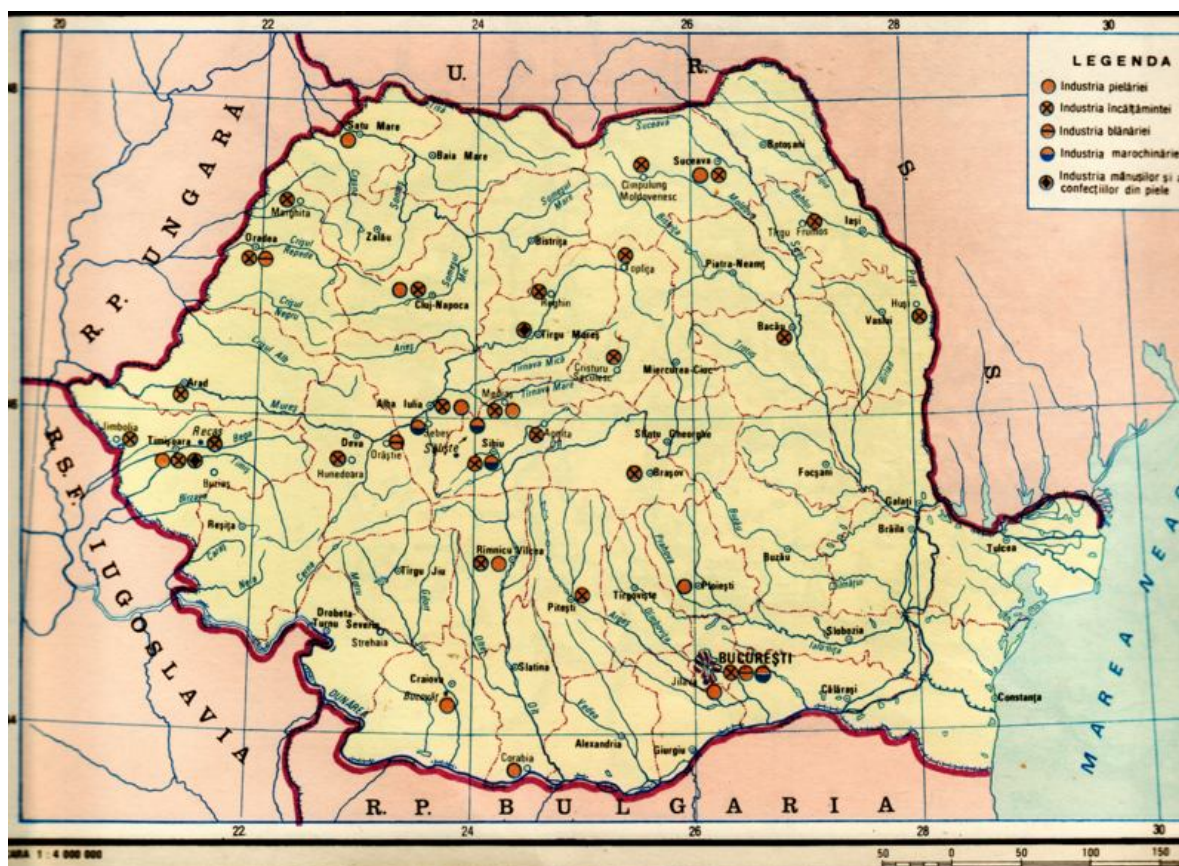
Pendant les années 1980, l'industrie roumaine de la chaussure se diffuse en privilégiant la Transylvanie. Les centres spécialisés autour de Timișoara, Cluj Napoca, Oradea, Alba Iulia, Sibiu, Brasov, Deva, Bucarest ainsi que Suceava se renforcent (voir carte 8).

L'industrie textile des années 1980 (voir carte 9), plus dispersée suit une logique d'occupation de la main-d'œuvre féminine. Souvent les usines de l'habillement étaient construites dans les villes à industrialisation lourde : « comme ça les ouvriers des combinats pouvaient s'habiller et leurs femmes pouvaient travailler » (Extrait de l'entretien avec un directeur d'une usine étatique, Reșița, 2010, traduction).

La politique indépendante de la Roumanie qui condamne la répression soviétique du printemps de Prague et son ouverture vers d'autres pays améliorent l'image de Nicolae Ceaușescu au sein des Etats occidentaux⁸. « Le communisme roumain a été plus fermé et rigide que le communisme russe, mais à l'extérieur Ceaușescu voulait montrer son ouverture et son indépendance face à l'URSS » (Extrait de l'entretien avec un entrepreneur italien de Piatra Neamt, 2010, traduction).

⁸ La Roumanie est le premier pays de l'Europe centrale et Orientale à avoir établi des relations avec la Communauté européenne, depuis 1974.

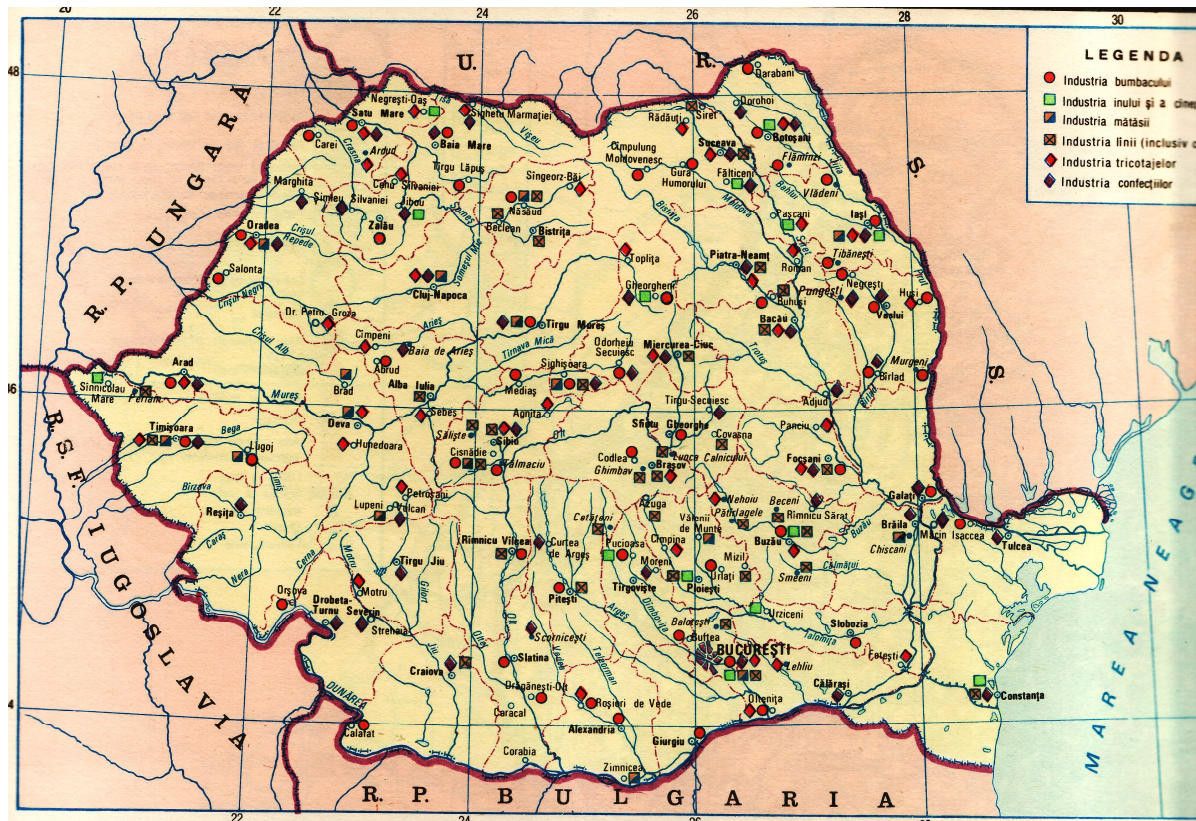
Carte 8. Les industries de la chaussure en 1985 (Atlas géographique, 1985, p. 68)



C'est dans ce contexte que de nombreux accords commerciaux s'instaurent avec d'autres pays occidentaux⁹. On assiste également à la création des sociétés mixtes à capital public (roumain) et privé (étranger). Rifil est par exemple la première société mixte italo-roumaine, créée à Savinesti (département de Piatra Neamt) en 1973, entre Romalfa société italienne de Biella (région du Piémont) et C.I.F.S. Săvinesti (Centrala Industrială de Fibre Sintetice Săvinesti) (paragraphe 5.2.1). Non seulement cette société mixte a été la première en Roumanie, mais aussi dans toute l'URSS et ses pays satellitaires.

⁹ « Même si l'organisation marchande du capitalisme était publiquement désavouée par le Parti communiste, l'économie roumaine était en réalité connectée aux réseaux de production internationaux et cela dès les années 1970 » (Surubaru, 2008, p. 175).

Carte 9. Les industries textile et de l'habillement en 1985 (Atlas géographique, 1985, p. 68)



A côté de ces sociétés mixtes, nombreux ont été également les accords de sous-traitance entre des entreprises étrangères (par exemple françaises, italiennes, etc.) et des usines étatiques roumaines de l'habillement (Surubaru, 2008) et de la chaussure. Les industries de l'habillement et de la chaussure roumaines travaillaient en fait pour trois marchés et trois types de qualité de produits différents : le soviétique, le national et l'occidental. Même si le marché soviétique était le plus important, celui des clients occidentaux a augmenté, plus particulièrement avec l'instauration du TPP communautaire en 1982 (Surubaru, 2008). La sous-traitance entre un donneur d'ordres occidental et une usine étatique était arbitrée par le Ministère du Commerce extérieur roumain qui négociait le contrat. Le Ministère chargeait la *Centrala* (un organisme intermédiaire de distribution des commandes planifiées et externes) de dispatcher les ordres de production aux usines roumaines. C'est donc déjà pendant la période communiste que des liaisons naissent entre des usines étatiques et des entreprises occidentales (Surubaru, 2008). « On a commencé à travailler pour les Français, les Italiens et les Allemands déjà pendant les années 1980. La qualité des produits de nos exportations était bien meilleure que celle pour le marché national » (Extrait de l'entretien avec la directrice d'une ex-usine étatique de chaussures de Timișoara, 2008,

traduction)¹⁰. Cette ouverture du régime au commerce extérieur avec l'Occident était stimulée par la nécessité d'importer des marks et donc des nouveaux capitaux pour acheter des technologies et rembourser la dette nationale.

Ces échanges entre donneurs d'ordre occidentaux et sous-traitants roumains étaient également des « lieux privilégiés de l'apprentissage capitaliste [...]. Le manque d'informations sur le fonctionnement général de l'économie de marché a été donc compensé par une expérience directe de quelques pratiques marchandes capitalistes. Certes, la plupart des dirigeants d'usine ne connaissaient pas les arcanes de la négociation des prix et ignoraient les moyens nécessaires à la recherche de clients étrangers. Pourtant, la maîtrise des enjeux de production (calcul des matières premières, qualité des produits, délais de livraison) a permis la stabilisation d'un savoir collectif local sur les donneurs d'ordres de l'Ouest et sur leurs manières de travailler » (Surubaru, 2008, pp. 167-168).

La perte d'autosuffisance alimentaire, ainsi qu'une politique sanitaire déficiente provoquent des émeutes de la faim en 1987. Désormais Ceaușescu n'est plus soutenu par l'Occident. Refusant la *glasnost* (transparence) et la *perestroïka* (réforme) de Mikhaïl Gorbatchev il ne l'est non plus par Moscou. En décembre 1989 Timișoara est la première ville à s'insurger contre le régime, suivie le 21 décembre par Bucarest, avec des affrontements lors d'un rassemblement. En quelques jours, un gouvernement provisoire, le FSN (Front de Salut national), guidé par Ion Iliescu ancien dirigeant du parti, est érigé et le couple Ceaușescu est arrêté, jugé et fusillé.

3.1.3. *Entre démocratisation, privatisations et investissements étrangers*

La chute du régime en Roumanie est suivie par quatre processus : la démocratisation, la privatisation, la décentralisation et l'intégration européenne¹¹.

¹⁰ La qualité des produits pour le marché occidental et pour le marché national se distinguait par une différente gestion des matières premières. Pour le marché étranger les clients occidentaux envoyaient aux sous-traitants roumains un cahier d'ordres et les matières premières nécessaires. Pour le marché national les fournisseurs roumains des matières premières connaissaient des pénuries et les défaillances du système planifié se répercutaient tout au long de la chaîne de production et de la distribution des produits (Surubaru, 2008).

¹¹ « Comprendre la modalité roumaine de la transition postsocialiste passe d'abord par une description de ce phénomène d'ouverture au monde, de relations aux autres, de mise en perspective des structures internes dans leurs articulations aux configurations et possibilités extérieures » (Rey, 1997, p. 379). Le terme transition est assez controversé dans les sciences sociales et il mérite quelques précisions. La transition d'un pays peut être économique et politique. En particulier, la transition économique est le passage opéré par les PECO et par l'Allemagne de l'Est, « à partir de la fin des années 1980, d'une économie inspirée du modèle soviétique à une économie de marché » (Echaudemaison, 2001, p. 497). Cette transition implique plusieurs processus comme le passage vers la propriété privée et le marché de concurrence, les privatisations, la libéralisation du commerce et des prix, etc. En Roumanie la

L'effondrement du régime communiste met en question la conception du rôle de l'Etat et de l'intervention du Parti dans la gestion des sphères de la vie sociale¹². C'est également le passage du monopole du Parti Communiste Roumain au multipartitisme (Iatu, 2007). En opposition au totalitarisme imposé par l'ancien régime, la Roumanie entame une décentralisation de la gestion publique des pouvoirs : huit régions de développement sont créées et n'ont pas pour l'instant une fonction administrative (Rey et al., 2007).

L'intégration à l'UE, commencée le 1er février 1992 (date de la signature de l'Accord d'Association avec les Communautés Européennes et leurs Etats membres) a été effective le 1er janvier 2007¹³. En quinze ans la Roumanie a pu bénéficier principalement des trois programmes européens qui ont stimulé différents domaines et également les investissements étrangers. Le PHARE (Pologne, Hongrie Aide à la Restructuration Economique) a aidé à la mise en place d'organismes de réglementation et de contrôle, d'accompagnement vers les objectifs et les procédures communautaires, etc. L'ISPA (Instrument Structurel de Pré Adhésion) a soutenu par exemple les investissements dans les infrastructures des transports. Le SAPARD (*Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development*) a facilité l'adaptation des structures agricoles et des zones rurales. Ces fonds ont été utilisés également par les investisseurs étrangers qui commencent à s'implanter dans le pays à travers des IDE (*joint ventures, green fields, brown fields, etc.*).

La loi roumaine n° 58 du 1991, abrogée en 1997, concernant la privatisation des entreprises étatiques, encourage la création de nouvelles sociétés¹⁴. Cette loi, considérée comme le pilier du processus de privatisation en Roumanie, comporte trois mesures principales : l'établissement des institutions nationales qui peuvent activer la privatisation ; la définition des acheteurs potentiels des entreprises étatiques ; des éclairages sur les choix des méthodes de privatisation. 30% des actions des entreprises commerciales sont distribuées gratuitement aux

transition économique et politique a abouti avec toute une série de réformes telles la démocratisation, la décollectivisation, la privatisation des activités étatiques, etc. Si ces processus ont été bien atteints à la fin des années 1990, le défi actuel du pays est lié surtout au processus de développement territorial (formation des régions, décentralisation du pouvoir) (Maurel, 1994 ; Rey et al., 2007) et au processus d'intégration européenne, entamé depuis longtemps.

¹² « Des élections libres et des électeurs ayant le choix entre plusieurs partis, telle a été la manifestation concrète la plus symbolique d'une liberté individuelle et sociale recouvrée et de l'entrée en démocratie après la chute du socialisme » (Rey et al., 2007, p. 30).

¹³ « L'élargissement à Est de l'Union européenne met la Roumanie en position d'interface entre l'espace communautaire et les pays voisins. Les frontières se trouvent donc investies de nouvelles fonctions, selon qu'elles marquent les limites externes de l'UE ou qu'elles délimitent les Etats membres d'un espace européen en construction » (Bioteau et al., 2008, p. 6).

¹⁴ Pour un approfondissement sur les politiques de privatisation en Roumanie et leurs évolutions pendant les années 1990 voir également Earle et Telegdy (2002a, b), Negrescu (1999).

citoyens roumains sous la forme de coupons et le reste est vendu à des investisseurs roumains ou étrangers. Pour la gestion de ces transactions la loi prévoit cinq fonds de propriété privée et un fonds de propriété de l'Etat. Les actions de ces six fonds peuvent être vendues selon différentes modalités comme par exemple aux enchères, par négociation directe, par offre publique de vente, etc. Les salariés des entreprises sont considérés comme les acquéreurs « privilégiés » des actions. Le processus de privatisation se réalise également par le rachat des usines étatiques de la part d'entreprises étrangères. Ces nouveaux investisseurs stimulent ainsi la modernisation des infrastructures de production et le développement économique local.

En agriculture on assiste à la décollectivisation des terres avec la dissolution des coopératives et la restitution des lopins aux anciens propriétaires. N'ayant pas les moyens de travailler la terre, plusieurs propriétaires vendent leurs terrains aux investisseurs étrangers. Les collectivités locales stimulent l'achat des bâtiments et des terrains par des facilitations foncières, très convenables aux investissements étrangers. Au tout début on assiste à un exode des populations rurales vers les villes. Ce mouvement est suivi ensuite par un retour aux villages et la périurbanisation (Hirschhausen, 1997)¹⁵. La main-d'œuvre, utile aux investissements manufacturiers, se reverse alors dans les zones rurales (voir paragraphe 4.2).

La chute brutale de la natalité après 1990, surtout en Transylvanie et dans les villes, conséquence de la suppression du décret contre l'avortement, est accompagnée par la libéralisation du droit à l'émigration. Les entreprises qui s'implantent en Roumanie vont souffrir du manque de main-d'œuvre, surtout spécialisée, à partir de la fin des années 1990 (voir paragraphes 4.3 et 4.4).

Avec l'effondrement de l'économie planifiée, nombreuses usines étatiques ferment leur production, par manque d'un réseau de vente directe et des clients ; d'autres arrivent à maintenir les relations construites pendant le régime avec les clients occidentaux¹⁶. La sous-traitance devient alors une stratégie de survie pour les usines et une sortie de la faillite pour l'industrie roumaine (Andreff, 2001 ; Surubaru, 2008).

L'établissement des relations de sous-traitance entre les usines étatiques et les donneurs d'ordre occidentaux fait identifier trois trajectoires entrepreneuriales roumaines, selon le poids

¹⁵ « Avec plus de 10 millions de ruraux et plus de 3,3 millions d'actifs agricoles, la Roumanie est rurale, paysanne et villageoise, malgré le violent épisode socialiste qui a voulu la fin des paysans, par la collectivisation, et l'urbanisation villageoise, par la systématisation des localités rurales » (Rey et Al., 2007, p. 48).

¹⁶ « L'effondrement du régime communiste n'a pas fait *tabula rasa* de ce passé. Au début des années 1990, les relations commerciales déjà existantes ont tracé l'espace possible des futurs échanges et les acteurs économiques ont surtout mobilisé des "ressources" acquises sous l'économie planifiée » (Surubaru, 2008, p. 175).

différencié des empreintes de l'ancien régime (Surubaru, 2008). La première est guidée par une stratégie de maintien des mêmes relations créées sous le régime, en général un seul client, et de minimisation des prix. Cette trajectoire « performe littéralement les pesanteurs du passé communiste » (Surubaru, 2008, p. 171). Les deux autres trajectoires redéfinissent l'héritage de l'ancien régime à partir de nouvelles logiques du marché : la deuxième est guidée par la valorisation de la qualité des produits, la modernisation des technologies et le haut de gamme ; la troisième est guidée par la sélection du client selon l'offre des meilleurs prix et la confiance (Surubaru, 2008).

3.2. Localisations entrepreneuriales et disparités territoriales

L'analyse de la localisation des entreprises et de l'influence des dimensions territoriales sur les investissements italiens fait émerger des fortes disparités et un mosaïque des complexités territoriales. Les entreprises italiennes ne se localisent pas de façon homogène dans le pays et nombreux sont les aspects qui influencent la répartition départementale de ces investissements.

Non seulement la spatialisation, mais aussi les temporalités des entreprises italiennes sont multiples (voir chapitre 4) : si l'Ouest roumain a été la première localisation entrepreneuriale manufacturière au début des années 1990, le Centre lui a succédé dans un deuxième temps, pour ensuite laisser la place au Nord-Est vers les années 2000.

Le marché du travail, le chômage, les investissements étrangers (Kurko, 2006b), ainsi que l'augmentation du PIB ont entraîné à une dualité Ouest-Est en Roumanie (Kurko, 2009, p. 30). Ces disparités ont été accentuées, en outre, par la proximité des départements roumains de l'ouest avec les marchés européens occidentaux.

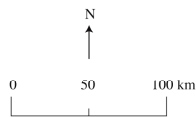
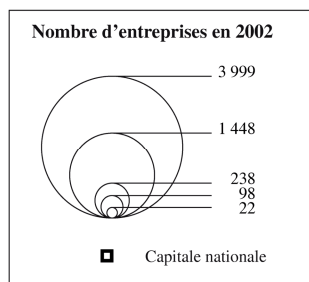
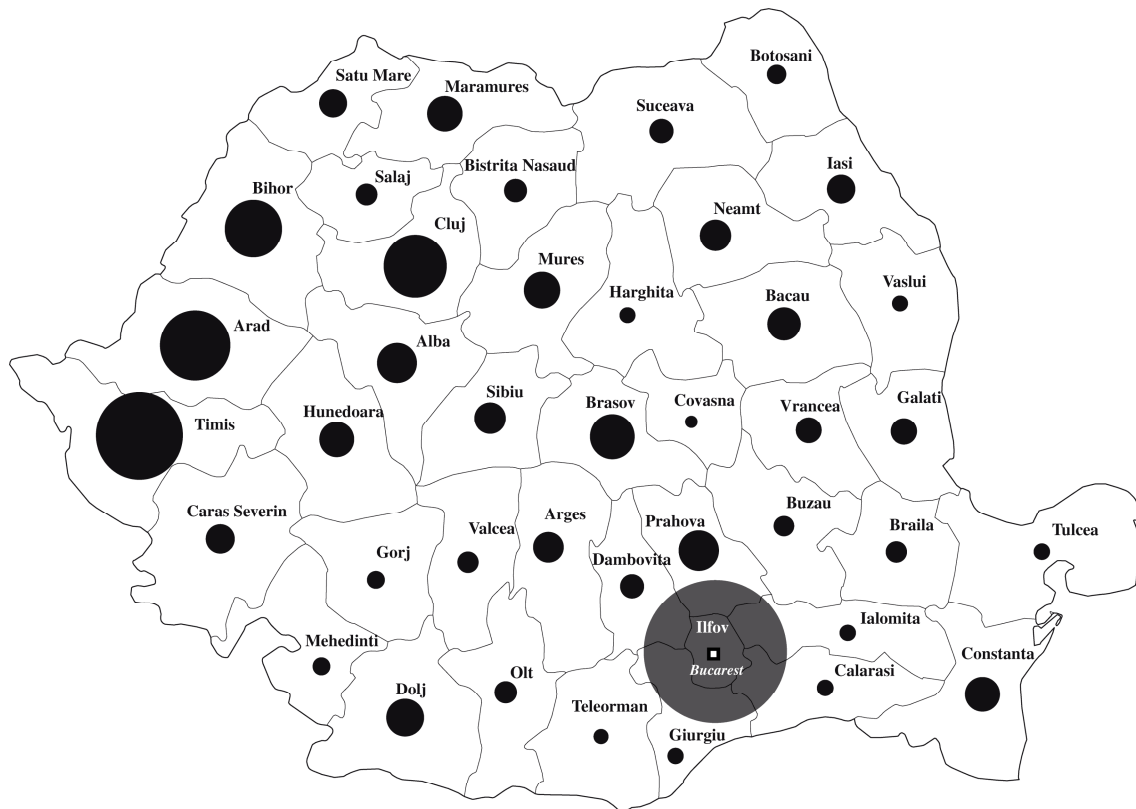
Kurko (2009) identifie trois axes principaux du développement socio-économique roumain : l'axe frontalier à la Hongrie Timiș-Arad-Bihor, l'axe transversal au cœur des Carpates Cluj-Mures-Sibiu-Brasov et l'axe autour de la capitale Bucarest Arges-Ilfov-Prahova. Ces trois axes captent la plupart des investissements italiens tous secteurs confondus et en particulier le manufacturier. Les départements les moins développés se situent alors surtout dans les zones périphériques aux marges de l'UE, fortement ruraux où le taux d'emploi est très bas. Les départements ayant le moins d'entreprises se situent au sud-ouest, au sud (à la frontière avec la Bulgarie et la Serbie), au sud-est (à l'exception du port de Constanta) et au nord-est (à l'exception du pôle universitaire et tertiaire de Iasi).

L'imbrication entre la localisation récente des entreprises italiennes et les dimensions territoriales des départements roumains permet d'esquisser une première typologie des territoires et des stratégies entrepreneuriales de la production « made in Italy » en Roumanie.

3.2.1. La spatialisation des investissements italiens en Roumanie

Les données statistiques les plus « anciennes » sur la localisation des entreprises italiennes tous secteurs confondus par département roumain remontent au 2002 (voir carte 10 et annexe 1). A travers cette carte, deux types de concentration spatiale sont visibles. Environ 4 000 entreprises (33% du total) se situent dans le département de Ilfov, c'est-à-dire autour de la capitale roumaine. La deuxième concentration des entreprises se situent à l'ouest du pays et en particulier dans les départements de Timiș (12% du total), Arad (7%), Cluj (6%) et Bihor (5%).

Carte 10. Les entreprises italiennes par département roumain en 2002



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Antenna Veneto (2005)

A part ces deux concentrations, un gradient ouest-est de la répartition des entreprises italiennes semble se dessiner : au fur et à mesure qu'on s'éloigne de l'ouest vers l'est du pays le nombre d'entreprises diminue. Si les départements de l'ouest attirent 30% des investissements italiens, le centre en capte 13% avec Brasov (3%), Alba (2%), Mures (2%), Prahova (2%), Dolj (2%), Hunedoara (2%).

Les entreprises italiennes « négligent » alors les départements situés au sud, à la frontière avec la Serbie et la Bulgarie comme Gorj (0,4%), Mehedinti (0,4%), Teleorman (0,3%), Giurgiu (0,3%), Ialomita (0,3%), Calarasi (0,3%) et les départements situés à l'est comme Vaslui (0,3%) et Tulcea (0,3%). Cependant parmi ces départements à moindre présence entrepreneuriale, trois exceptions émergent : le département de Dolj (avec 255 entreprises), où Craiova a un important centre textile, Constanta avec son activité industrielle et portuaire et le triangle Bacau (1,6%), Neamt

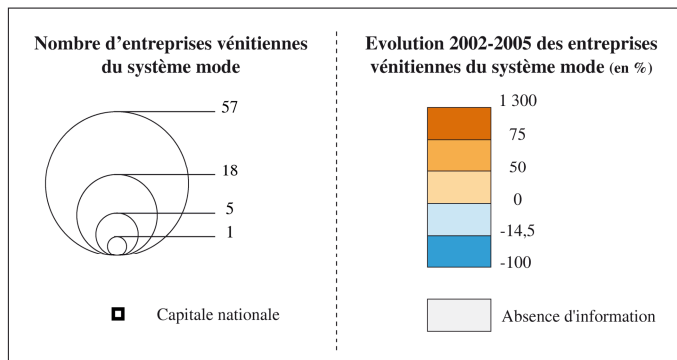
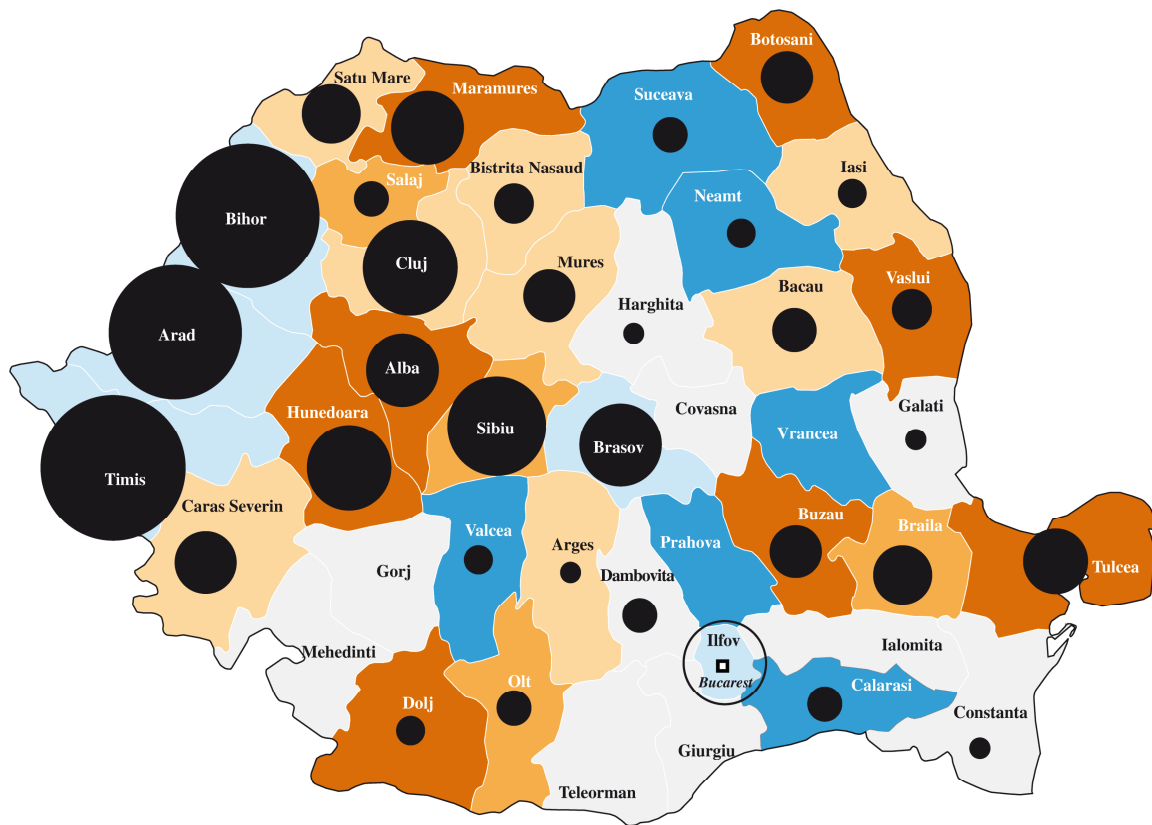
(1,4%) et Iasi (1,1%). La plus faible présence entrepreneuriale italienne est enregistrée dans deux départements roumains de la chaîne des Carpates : Covasna (le 0,2%) et Harghita (le 0,3%). Ce sont deux départements « isolés » de la Roumanie et à forte majorité magyare.

La répartition départementale des entreprises italiennes spécialisées dans le système mode est inconnue, mais peut être représentée par la localisation des entreprises vénitiennes en 2005 (voir carte 11, annexes 2 et 3)¹⁷. La carte des investissements vénitiens dans le système mode en Roumanie montre encore plus la concentration des entreprises manufacturières à l'ouest du pays : Timiș (57 entreprises, 14%), Bihor (56 entreprises, 14%), Arad (48 entreprises, 12%), puis Sibiu et Cluj.

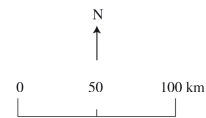
Bucarest perd sa « primauté » et passe de la première à la sixième position. Il semble alors que pour les entreprises manufacturières, la proximité spatiale de l'Ouest du Pays est un facteur plus déterminant que le positionnement dans la capitale roumaine. Entre 2002 et 2005 les variations positives concernent la plupart des départements de la Transylvanie et du Nord-Est roumain. Les variations fortement positives (1 300%) et négatives (-100%) relèvent des départements avec un petit nombre d'entreprises qui ont quadruplé ou triplé en deux ans. Deux groupes des départements voient une diminution des entreprises vénitiennes dans le système mode. Le premier groupe fait référence à l'ancienne installation entrepreneuriale au début des années 1990 (ce sont les départements de l'ouest comme Timiș, Bihor et Arad avec une diminution de -1,7%, -8% et -6%, du centre comme Brasov avec -14% et Ilfov). Le deuxième groupe au centre et au nord-est du pays regroupe Suceava (-25%) et Neamt (-33%) qui sont les départements où les entreprises vénitiennes, après une première tentative d'installation, ont préféré fermer leur activité pour travailler avec des entreprises sous-traitantes locales (paragraphe 5.1).

Carte 11. Les entreprises vénitiennes par département roumain en 2005

¹⁷ Les investisseurs vénitiens sont 25% des Italiens dans ce pays (Antenna Veneto, 2005) et atteignent respectivement 31% et 36% dans les départements de Timiș et d'Arad. La forte présence entrepreneuriale vénitienne en Roumanie s'explique par la délocalisation et l'internationalisation poussées des entreprises de la Vénétie par rapport à d'autres régions italiennes et par la proximité spatiale de la région à la Roumanie : moins de 800 kilomètres séparent la Vénétie de la frontière roumaine. Les investissements des entreprises vénitiennes en Roumanie sont voués pour 35% au secteur secondaire et dans le secteur secondaire le système mode représente 43% des investissements (Antenna Veneto, 2005).



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
 Source : Antenna Veneto (2005)



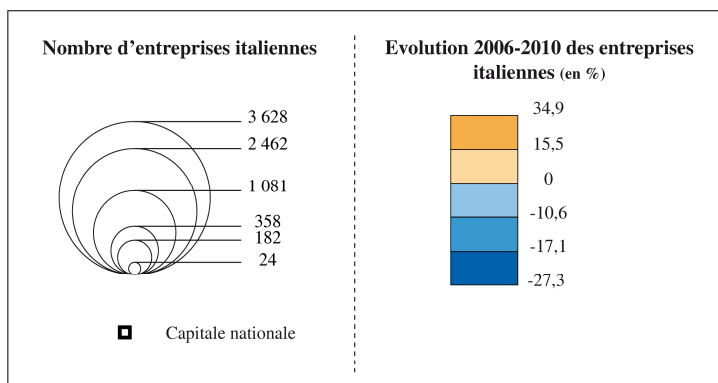
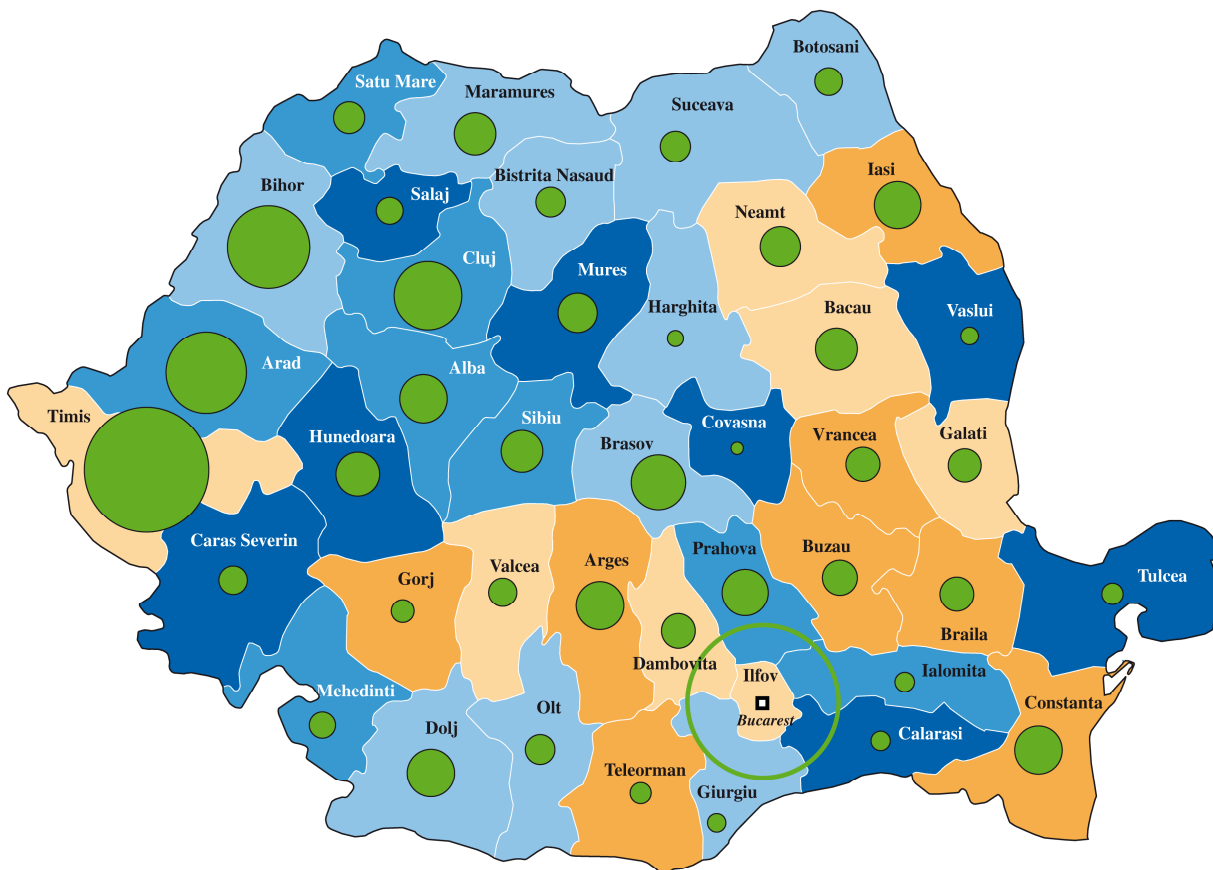
Cette diminution générale du nombre d'entreprises manufacturières entre 2002 et 2005 peut être liée à la fin de l'Accord Multifibre¹⁸ et par conséquent à la concurrence accrue des PVD (voir également paragraphe 4.4). Avec la fin de cet accord, des pays comme la Chine offrent des produits très concurrentiels. Les entreprises de l'habillement et du textile commencent alors à quitter la Roumanie pour d'autres pays.

¹⁸ L'Accord Multifibre créé dans les années 1970 était un système de quotas bilatéraux dans les productions textiles, qui touchait seulement l'exportation des PVD en forte violation des normes du GATT. Cet accord a été substitué en 1995 par l'Atc (*Agreement on Textile and Clothing*) pour une durée de 10 années, période dans laquelle les différents pays devaient réorganiser la production pour faire face au mieux à la libéralisation des quotas du marché (Turato, 2008; Crestanello, 2008).

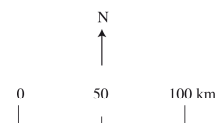
Cette première re-délocalisation des entreprises vénitiennes dans le système mode est renforcée par d'autres facteurs qui se succèdent : l'entrée du pays dans l'UE, la conséquente hausse des prix et la « fuite » de la main-d'œuvre spécialisée, les crises économiques et financières récentes (paragraphe 4.4.1).

En dépit de ces « crises », en 2010 les entreprises italiennes privilégient toujours les départements de la Transylvanie et de la capitale Bucarest. Les dix premiers départements roumains par nombre d'entreprises sont toujours l'ouest et le centre du pays. Les dix départements, qui figurent en tant que « derniers » pour la moindre présence entrepreneuriale, se situent dans les zones économiquement et socialement défavorisées du pays : le sud-ouest et le sud-est de la Roumanie (voir carte 12).

L'analyse de l'évolution des entreprises italiennes en Roumanie entre 2006 et 2010 permet d'observer le « glissement » de la présence entrepreneuriale italienne de la Transylvanie vers la Moldavie, la Valaque et l'Olténie. Le départ des « anciennes » entreprises de l'Ouest et du Centre de la Roumanie s'accompagne de l'arrivée des nouvelles à l'est et au sud du pays. Il est intéressant de remarquer qu'à l'ouest, seul le département de Timiș continue à avoir une évolution positive (15%), contrairement à Arad qui perd 13% des entreprises. Salaj, Hunedoara et Mures perdent environ 20% de leurs entreprises entre 2006 et 2010. Les départements « gagnants » cette fois-ci sont à l'est des Carpates : Botosani et Suceava ont une évolution légèrement négative de 3%, tandis que les autres départements ont une variation positive de 3% (Galati, Bacau, Neamt) jusqu'à 30% (Iasi, Vrancea, Buzau, Braila, Constanta).

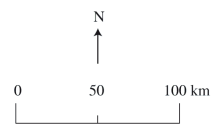
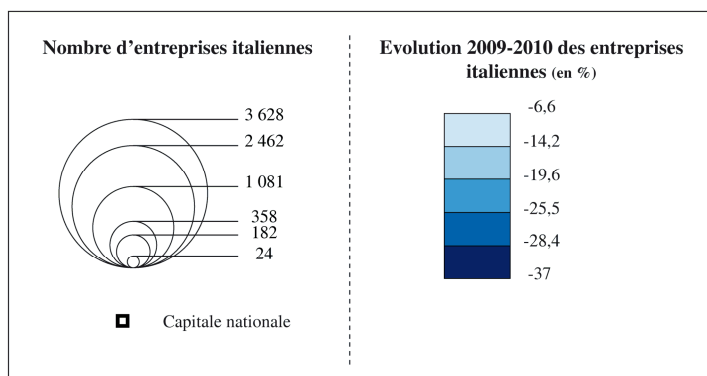
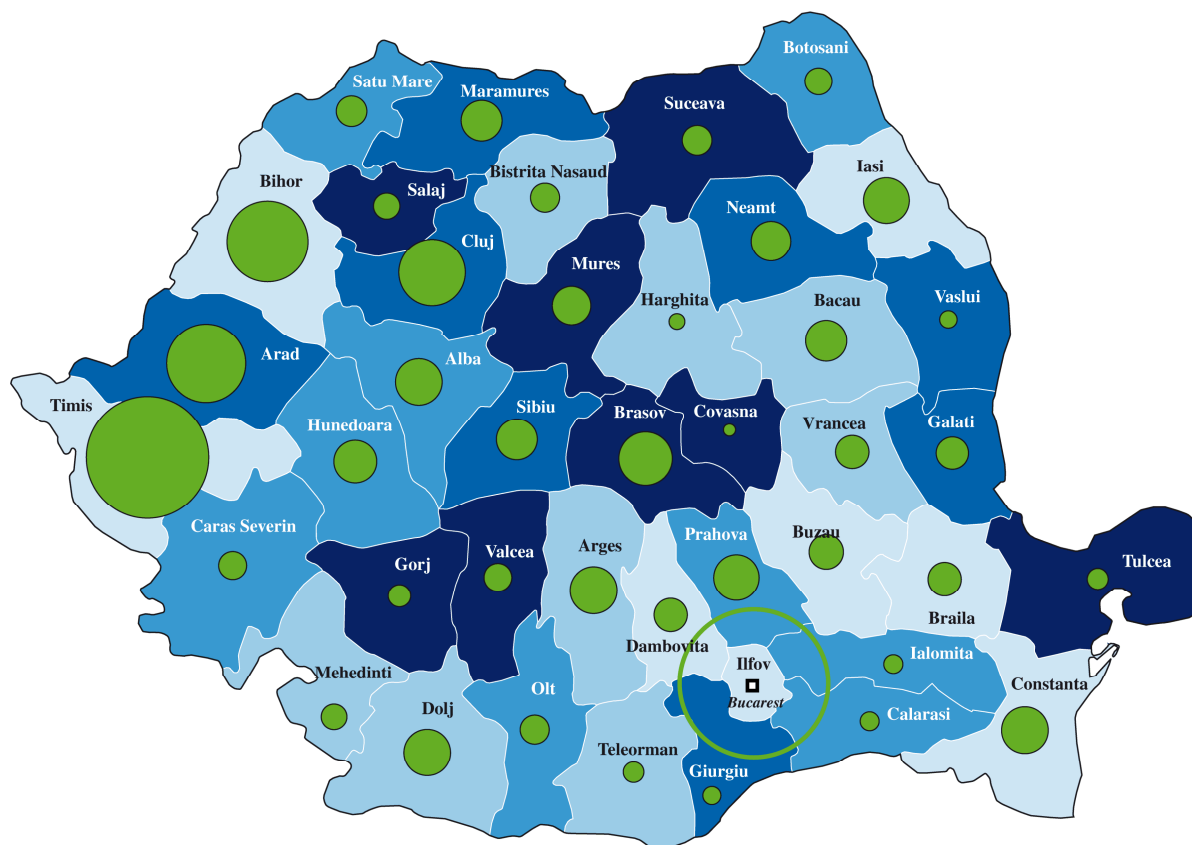


© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
 Source : Iee (2007, 2011)



L'évolution des entreprises italiennes entre 2009 et 2010 (voir carte 13) permet de cerner le poids de la crise économique et financière déclenchée fin 2008.

Carte 13. Les entreprises italiennes par département roumain (2009-2010)



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Icc (2007, 2011)

La variation négative générale qui touche différemment les départements roumains permet d'apprécier les récents départs des investisseurs vers de nouveaux pays comme l'Ukraine, la République Moldave, la Bulgarie, mais aussi la Turquie et la Tunisie aux marges de l'UE, ou bien le « Far East » (Chine, Inde, Vietnam, etc.). Les départements qui ont la variation la moins négative (entre -6% et -14%) sont les anciens « pionniers » des investissements italiens (Timiș, Bihor, Ilfov, Constanta et Iasi), ainsi que Dambovită, Braila et Buzău. Les départements qui ont perdu entre 28% et 37% des entreprises sont les départements « marginaux » de la délocalisation italienne

(Gorj, Valcea, Tulcea et Suceava), mais aussi les importants pôles industriels (Salaj, Mures, Brasov et Covasna).

Finalement les entreprises italiennes qui se sont installées dans l'Ouest du Pays et dans les départements économiquement importants comme Iasi, Constanta, Ilfov, Dambovitza ont réalisé un investissement plus durable. Les investissements réalisés dans d'autres départements moins développés économiquement et socialement ont été aussitôt supprimés (voir paragraphe 4.4).

3.2.2. Les départements roumains : complexités et disparités territoriales

L'analyse des dimensions territoriales des départements roumains met en évidence les fortes disparités qui caractérisent ce pays et qui peuvent avoir influencé l'implantation des entreprises italiennes dans le secteur manufacturier¹⁹.

Une analyse de la démographie du pays montre qu'en 2008 le croît naturel est positif dans les départements au nord (Maramures, Bistrita-Nasaud, Suceava), au nord-est (Iasi), au centre (Harghita, Sibiu, Brasov, Covasna) et au sud-est (Constanta) (voir carte 14).

Ces départements ont également un taux très élevé de fécondité en dessus de 42,7 nés vivants sur 1 000 femmes (voir carte 15).

Leur solde migratoire est plus hétérogène : il est positif pour les départements de Suceava, Iasi, Vaslui, Harghita et Covasna, tandis qu'il est négatif pour les autres (voir carte 16).

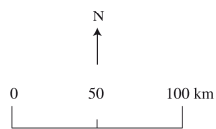
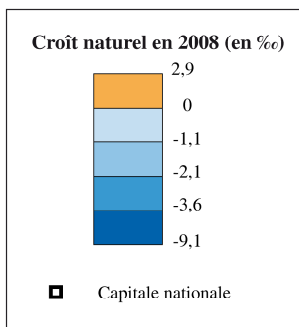
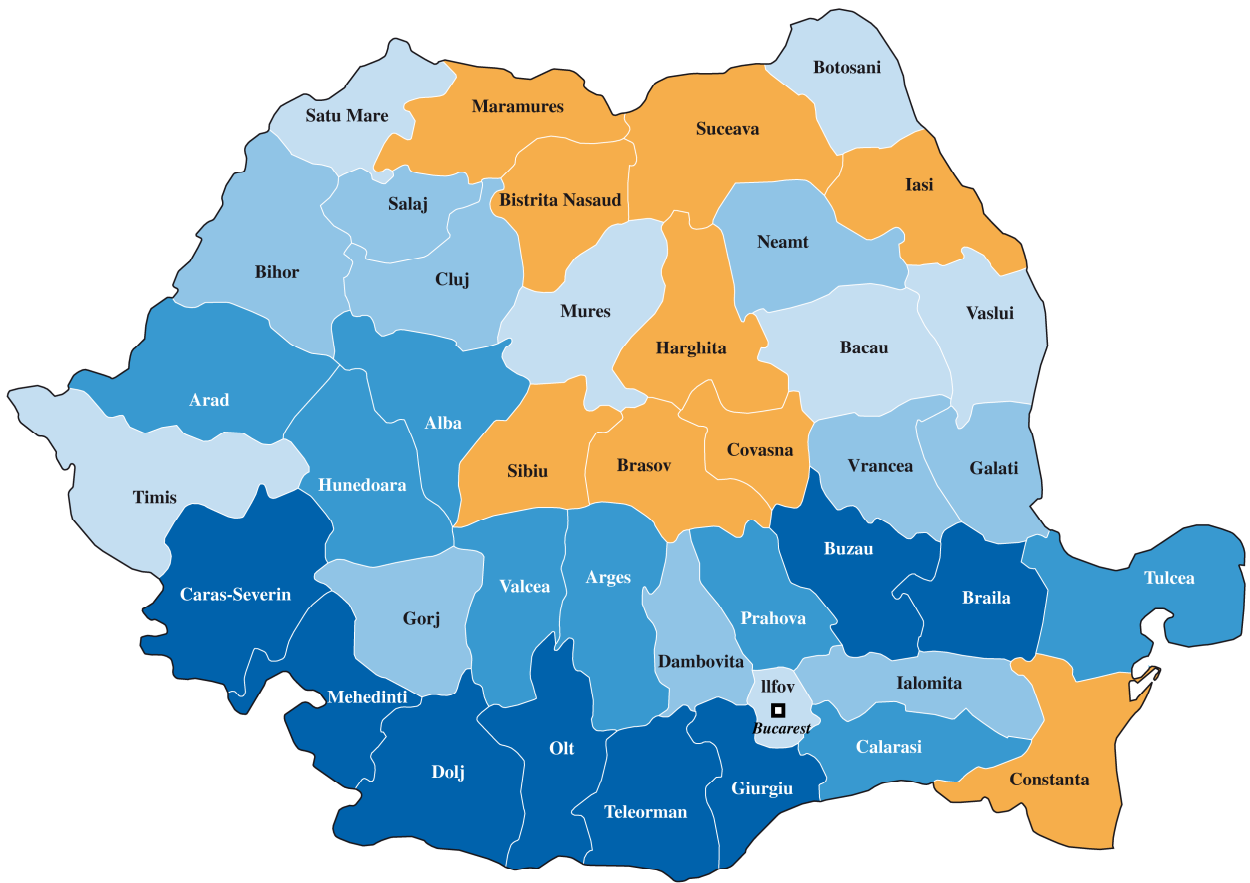
Le croît naturel fortement négatif caractérise les départements de l'Ouest (Caras-Severin), Sud-ouest (Mehedinti, Dolj et Teleorman) et Sud (Giurgiu) de la Roumanie. Ces départements ont également l'un des taux de fécondité les plus faibles du pays. Le solde migratoire est hétérogène puisque Mehedinti, Dolj et Giurgiu sont positifs et les autres départements sont négatifs.

Entre ces deux extrêmes, les départements de l'Ouest semblent se caractériser par un croît naturel et un solde migratoire légèrement négatifs et par un taux de fécondité positif.

L'évolution démographique de la population entre 2002 et 2008 montre trois axes différents (voir carte 17).

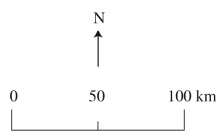
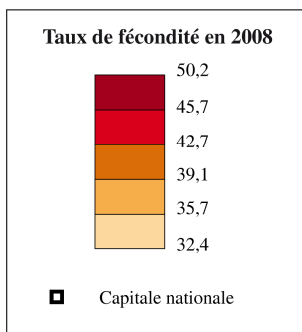
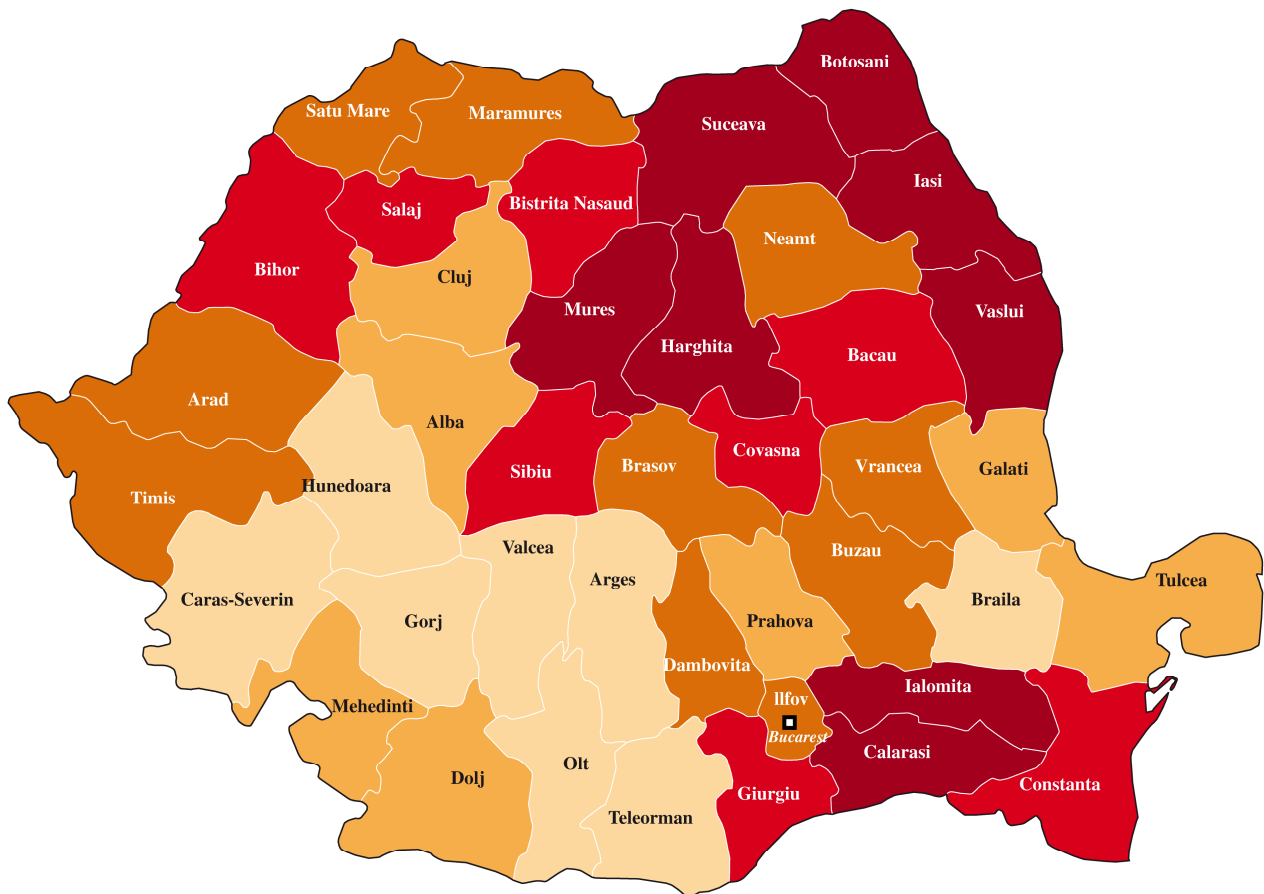
Carte 14. Le croît naturel en Roumanie en 2008

¹⁹ Dans ce paragraphe il n'est pas question de comprendre les spécificités démographiques, socio-économiques, etc. de chaque département en tant que tel, mais d'identifier les correspondances entre ces dimensions et la localisation des entreprises italiennes. La compréhension des spécificités départementales nécessiterait des études plus approfondies, liées à d'autres et cumulées historiquement. Ici, il est alors question d'émettre des hypothèses d'influence des caractéristiques territoriales des départements roumains sur la localisation entrepreneuriale italienne.



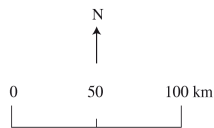
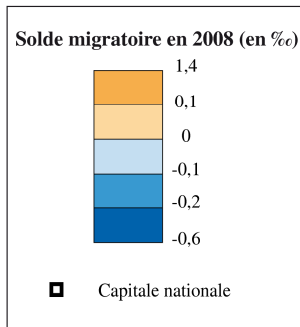
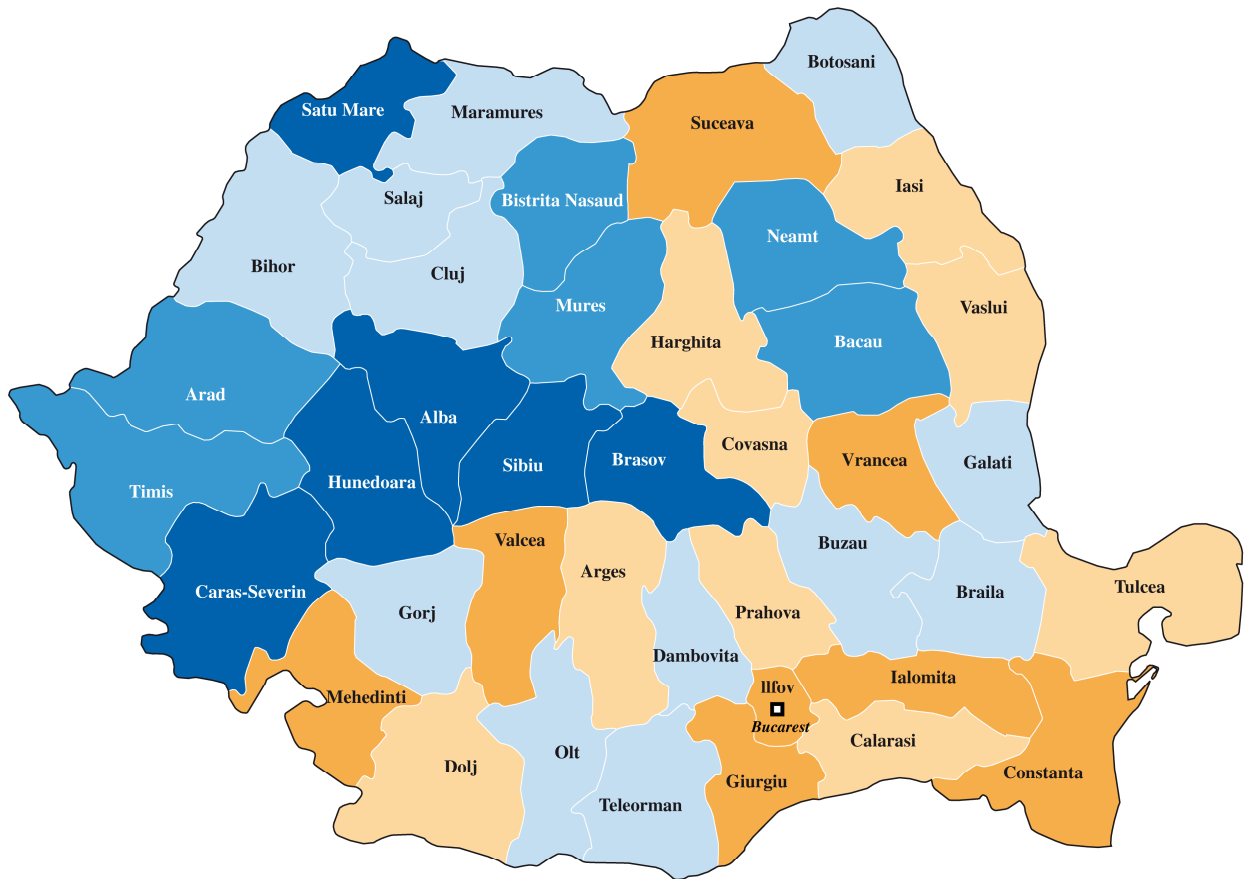
© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insee.ro (2008)

Carte 15. Le taux de fécondité en Roumanie en 2008



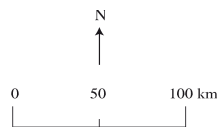
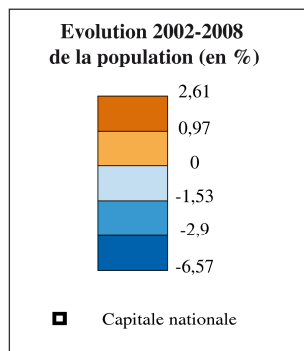
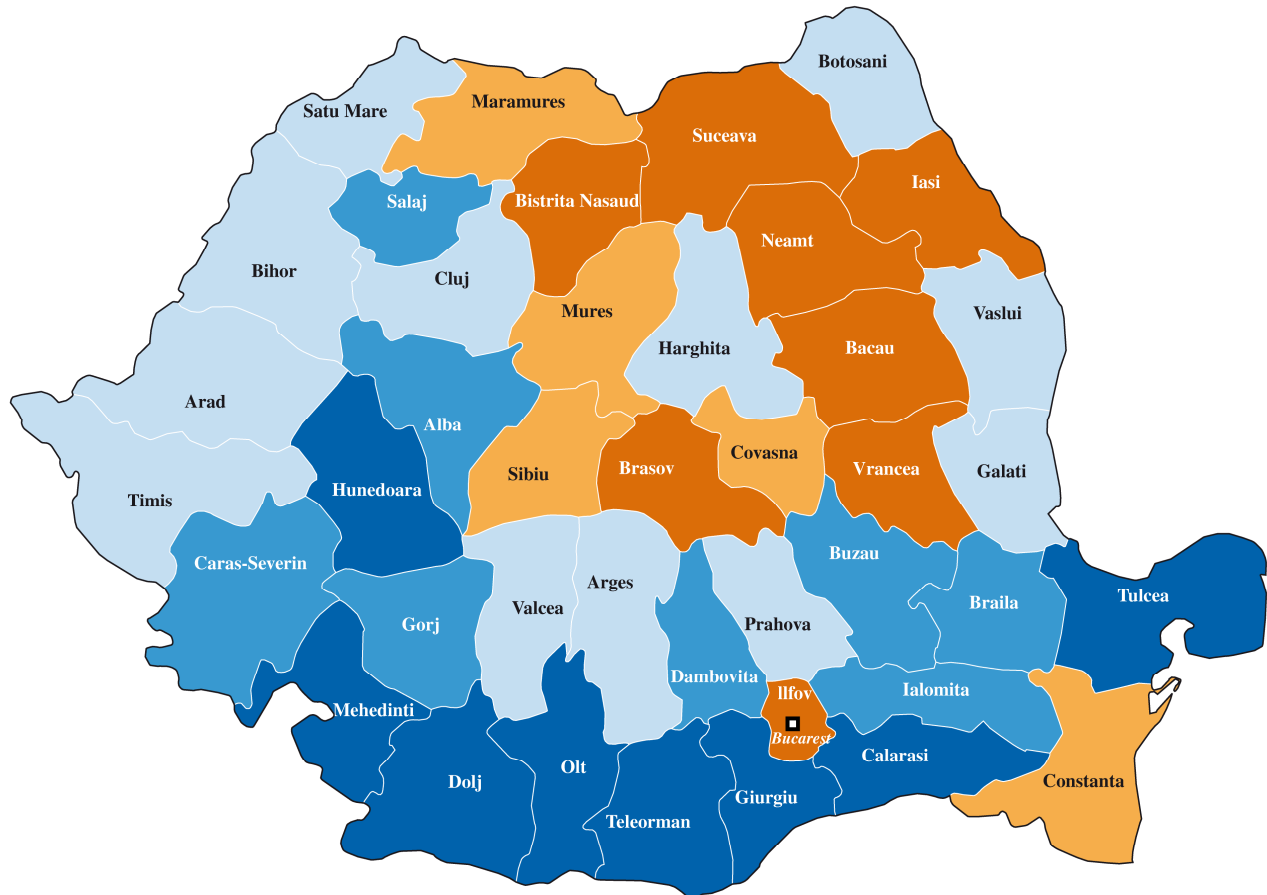
© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insee.ro (2008)

Carte 16. Le solde migratoire en Roumanie en 2008



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insee.ro (2008)

Carte 17. L'évolution de la population en Roumanie (2002-2008)



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insse.ro (2008)

Les départements à croissance positive entre 0% et 2,61% se situent surtout au nord-est (Suceava, Neamt, Iasi et Bacau), au nord-ouest (Bistrita-Nasaud et Maramures), au centre (Sibiu, Mures, Brasov et Covasna), à Ilfov et Vrancea. Les départements à croissance légèrement négative entre 0% et -1,53% se situent surtout à l'ouest (Timiş et Arad), au nord-ouest (Bihor, Cluj et Satu Mare), au sud (Arges et Prahova), au nord-est (Botosani et Vaslui), à Valcea, Galati et Harghita. Enfin les départements avec une évolution très négative qui peut arriver à -6,57% se situent

surtout dans le sud du pays en créant une diagonale à la frontière avec la Serbie et la Bulgarie et en incluant des départements de l'ouest et du sud-est.

Dans une première analyse il résulte alors que les entreprises italiennes « préfèrent » les départements avec une évolution positive ou du moins légèrement négative de la population, due surtout à un solde migratoire légèrement positif ou peu négatif et un croît naturel légèrement négatif. Les entreprises s'installeraient alors surtout dans les départements plus dynamiques avec une disponibilité de la main-d'œuvre et qui ne souffrent pas d'une forte « hémorragie » démographique.

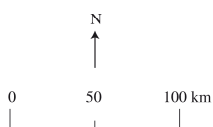
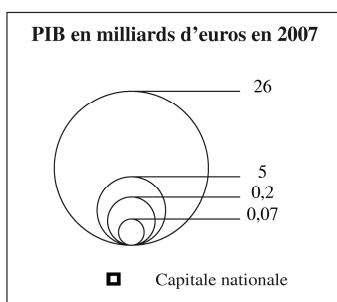
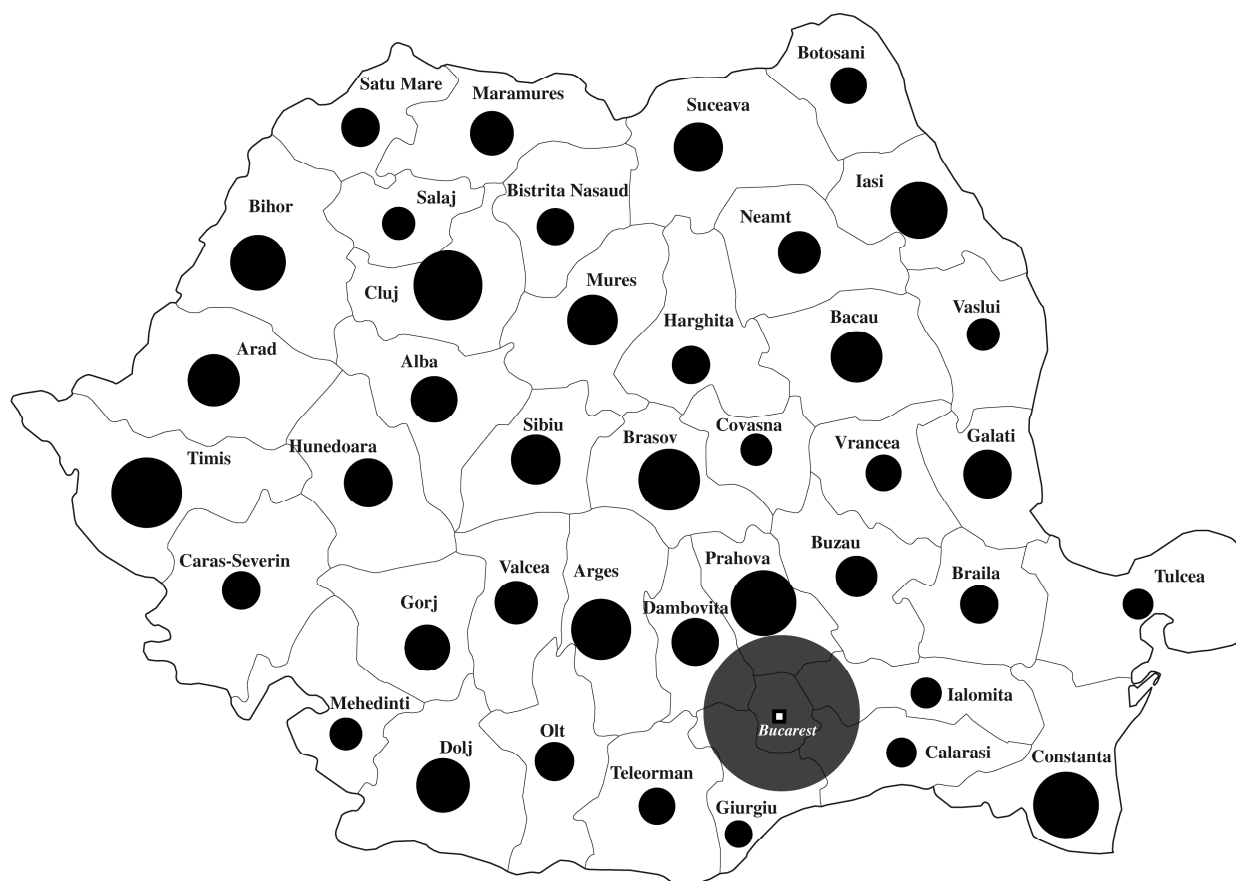
Si l'analyse de la dimension démographique donne des informations importantes sur la structure de la population, les aspects socio-économiques mettent en évidence d'autres caractérisant le taux d'emploi, les salaires, les revenus des départements. Tous ces facteurs sont très importants pour l'implantation des entreprises italiennes, car ils reflètent les conditions du marché du travail et de l'emploi local.

En général les départements de l'ouest et du centre de la Roumanie, ainsi que Ilfov et Constanta ont des conditions socio-économiques meilleures que les autres départements du sud-ouest et du nord-est de la Roumanie. A part Ilfov (26 milliards d'euros), les départements avec le PIB le plus élevé sont Timiș (plus de 5 milliards d'euros), Constanta (plus de 4 milliards d'euros), Cluj (plus de 5 milliards d'euros), Arges (plus de 3 milliards d'euros), Prahova (plus de 4 milliards d'euros), Brasov (presque 4 milliards d'euros) et Iasi (plus de 3 milliards d'euros) (voir carte 18)²⁰.

Les départements ayant le PIB le moins élevé se situent pour la plupart dans le sud et sud-est du pays : Giurgiu (presque 700 millions d'euros), Ialomita (933 millions d'euros), Calarasi (886 millions d'euros), Tulcea (907 millions d'euros).

Carte 18. Le PIB par département en Roumanie en 2007

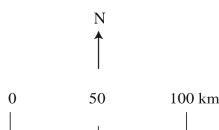
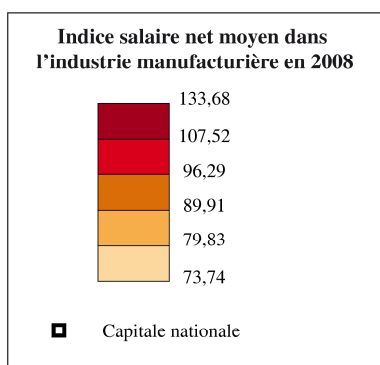
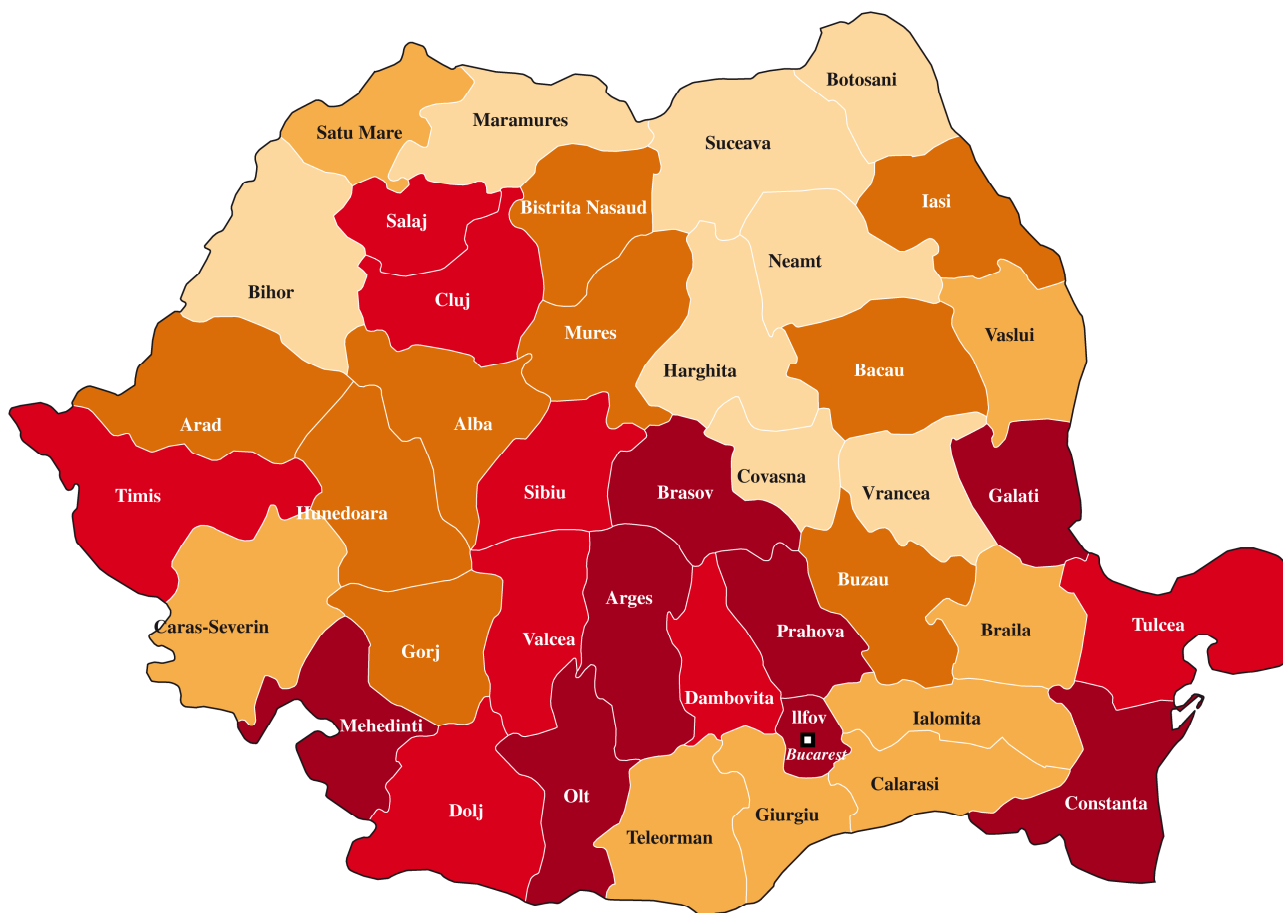
²⁰ Les conversions Leu (RON) / euro ont été réalisées avec le taux d'échange du 31 décembre 2007 le site Internet <http://it.finance.yahoo.com/valute/convertitore/#from=EUR;to=USD;amt=1>.



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insee.ro (2008)

A travers l'indice de salaire net moyen dans l'industrie manufacturière en 2008, il est possible d'identifier les départements à plus faible coût de main-d'œuvre, donc les plus « attractifs » pour les investissements *labour intensive* (voir carte 19). A part Bihor et Maramures, le reste des départements à bas coûts productifs se situent au nord-est du pays (Suceava, Botosani, Neamt) et dans les départements de Harghita, Covasna et Vrancea. Dans ces départements l'indice de salaire se situe entre 73,4 et 79,8, en nette opposition avec l'Ouest roumain qui affiche un indice de salaire entre 89,9 et 107,5. Les départements avec l'indice de salaire le plus élevé sont Brasov, Constanta, Galati, Ilfov, Prahova, Arges, Olt et Mehedinti.

Carte 19. Le salaire dans l'industrie manufacturière par département en 2008

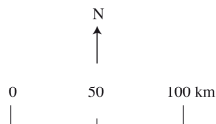
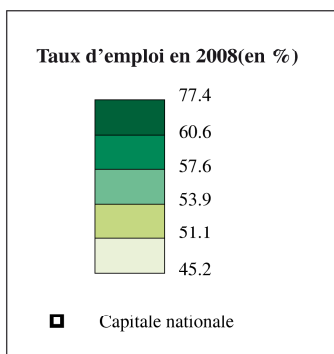
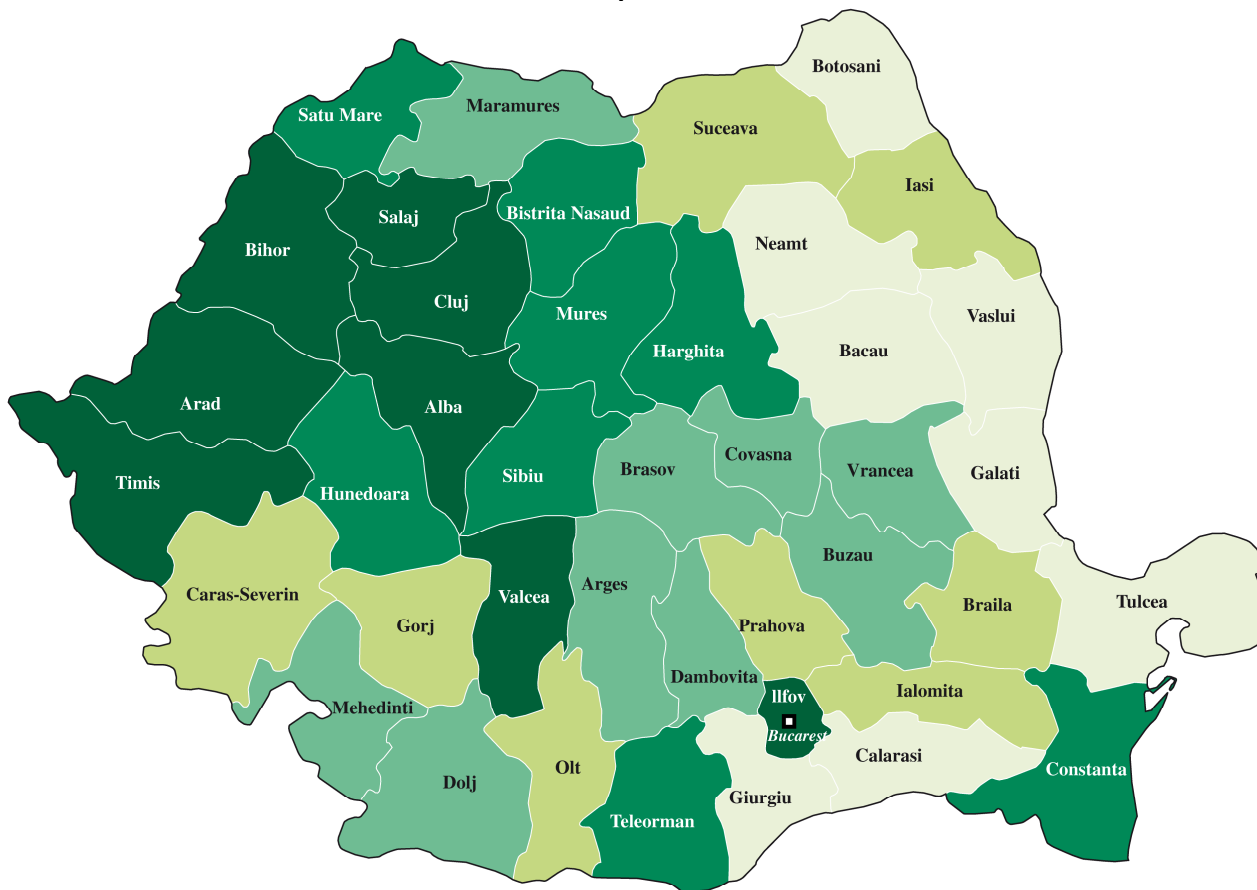


© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insee.ro (2008)

Un autre facteur attractif pour des investissements à travail intensif est la disponibilité de main-d'œuvre qui peut être mesurée par le taux d'emploi (voir carte 20). Après Ilfov qui atteint 77% des actifs, les départements à l'ouest de la Roumanie ont le taux d'emploi le plus élevé : Timiș (68%), Bihor (66%), Arad (65%), Cluj (67%) et Alba (64%). Dès que l'on s'éloigne de l'ouest du pays vers l'est ce taux diminue. Les départements avec le taux d'emploi le moins élevé, entre 51% et

45%, se situent au nord-est (Botosani, Neamt, Bacau et Vaslui), au sud-est (Galati et Tulcea) et au sud (Giurgiu et Calarasi).

Carte 20. Le taux d'emploi en Roumanie en 2008

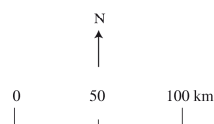
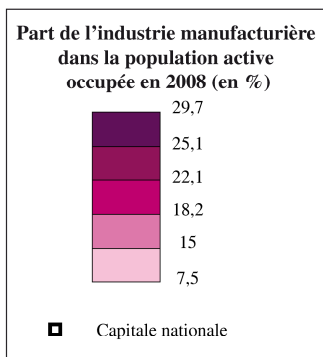
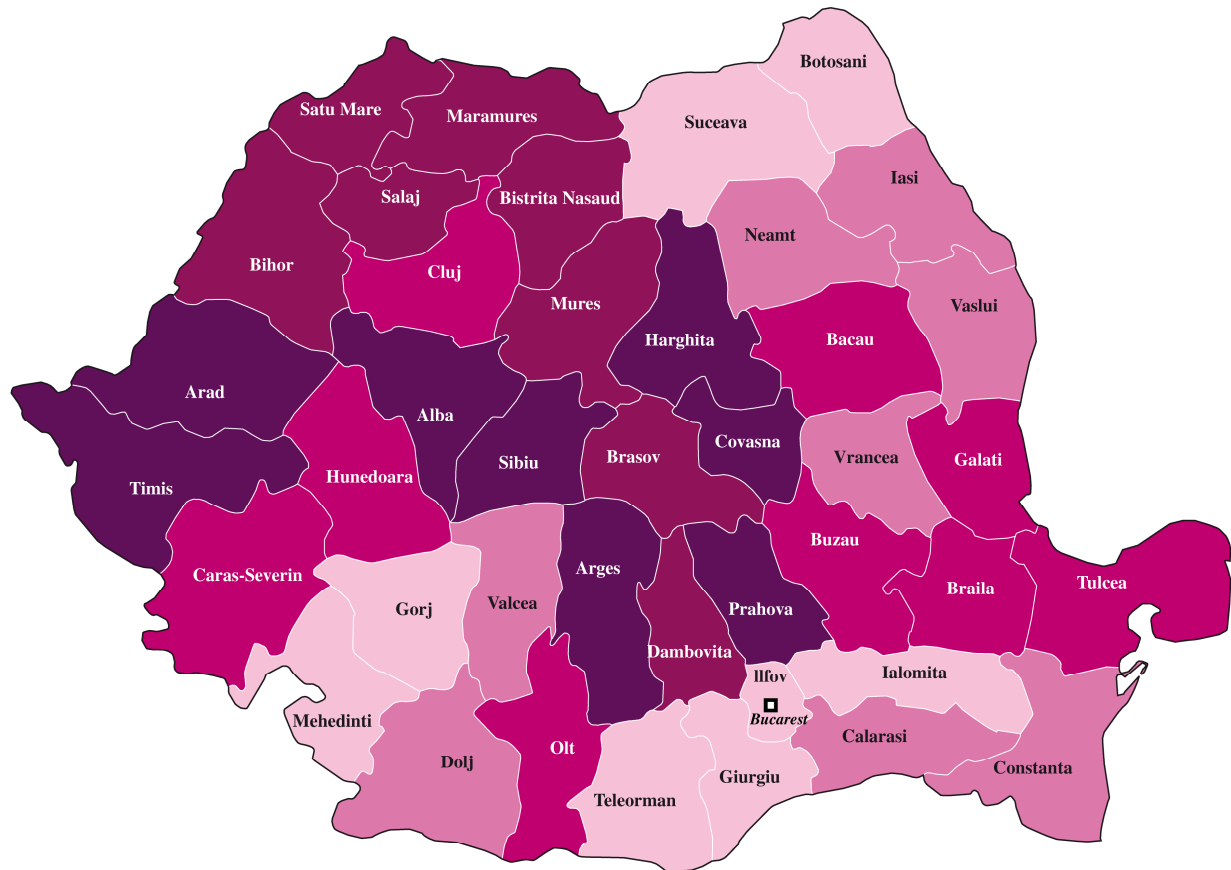


© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insse.ro (2008)

En dépit du coût de la main-d'œuvre et du taux d'emploi un peu plus élevés, les entreprises italiennes semblent continuer à privilégier les départements de l'Ouest et du Centre de la Roumanie. Les autres départements se situant au nord-est du pays semblent ne pas intéresser autant les investissements italiens du manufacturier.

Les investissements italiens semblent alors être attirés par les départements avec un pourcentage élevé de la population occupée par l'industrie manufacturière sur le total de la population occupée (voir carte 21). Cet indicateur est important car il permet de comprendre quels sont les départements spécialisés dans le manufacturier en 2008 et donc les départements qui recèlent un savoir-faire spécifique, utile aux investissements du système mode italien.

Carte 21. La population occupée dans l'industrie manufacturière en Roumanie en 2008



Il n'est pas surprenant alors que les départements « manufacturiers » se situent dans la Transylvanie. La population de l'Ouest roumain qui travaille dans le manufacturier représente entre 29,7% et 18,2% du total de la population occupée. La tradition manufacturière et industrielle des départements à l'ouest des Carpates s'est cumulée depuis longtemps déjà avant l'unification de la Roumanie, puis stimulée et accrue pendant les périodes pré-communiste (paragraphe 3.1.1) et communiste (paragraphe 3.1.2).

Les infrastructures (et en particulier l'équipement des départements en routes), ainsi que les ressources financières des collectivités locales sont deux autres facteurs importants pour l'implantation des entreprises. La production a en effet besoin d'un réseau routier bien entretenu pour le transport et la logistique des matières premières et des produits (voir carte 22). La gestion des ressources financières des collectivités locales (budget et pourcentage des subventions) donne alors des informations sur l'autonomie des collectivités territoriales et sur la richesse créée dans le département (voir cartes 23 et 24).

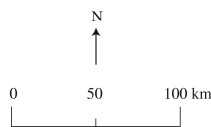
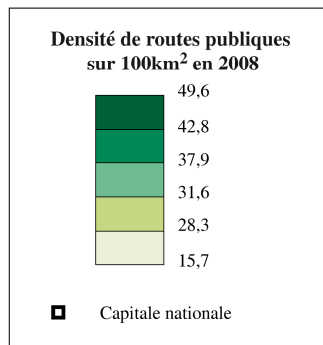
Ces indicateurs mettent en évidence une Roumanie à trois « vitesses ».

Une grande partie de l'ouest et du centre de la Roumanie, les zones industrielles de Pitesti (Arges), Targoviste (Dambovita) et Ploiesti (Prahova), ainsi que les grandes villes comme Iasi, Bucarest (Ilfov), Constanta, Craiova (Dolj), Timișoara et Cluj-Napoca (Cluj) sont caractérisées par des collectivités territoriales avec un budget local élevé et peu subventionné, accompagné par la présence des bons équipements routiers. Ces départements ont également le moins de dépenses sur leurs recettes et ils sont les moins dépendants des aides étatiques. Ilfov, Brasov, Cluj, Arad, Constanta, Dolj, Timiș, Mures et Sibiu reçoivent entre 5% et 8% de l'aide gouvernemental par rapport à leurs revenus. Les investissements italiens du manufacturier semblent privilégier ce premier groupe de départements ayant un bon réseau routier, ainsi qu'un budget local élevé.

Les départements où les collectivités ont un budget local réduit, très subventionné, accompagné d'une densité routière forte sont situés au nord-est (Suceava, Botosani, Bacau, Neamt). Le budget local des collectivités faisant partie du département de Suceava est dépendant de presque 17% des aides étatiques. L'important investissement national envers ces départements plus « pauvres » économiquement que les autres est guidé par la volonté de rattraper leur retard et de combler en partie les disparités économiques entre un nord-est indigent et un ouest plus dynamique. Les départements avec le plus petit budget en 2008 sont Caras-Severin (0,1 million d'euros), Suceava (0,3 million d'euros), Satu Mare (0,4 million d'euros) et Vrancea (0,7 million d'euros). Les départements où les collectivités locales ont un budget fortement réduit et

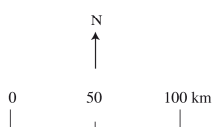
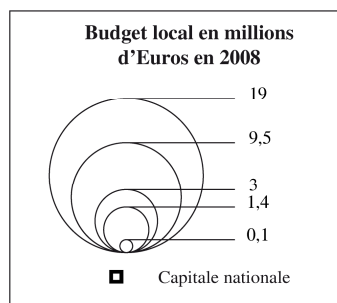
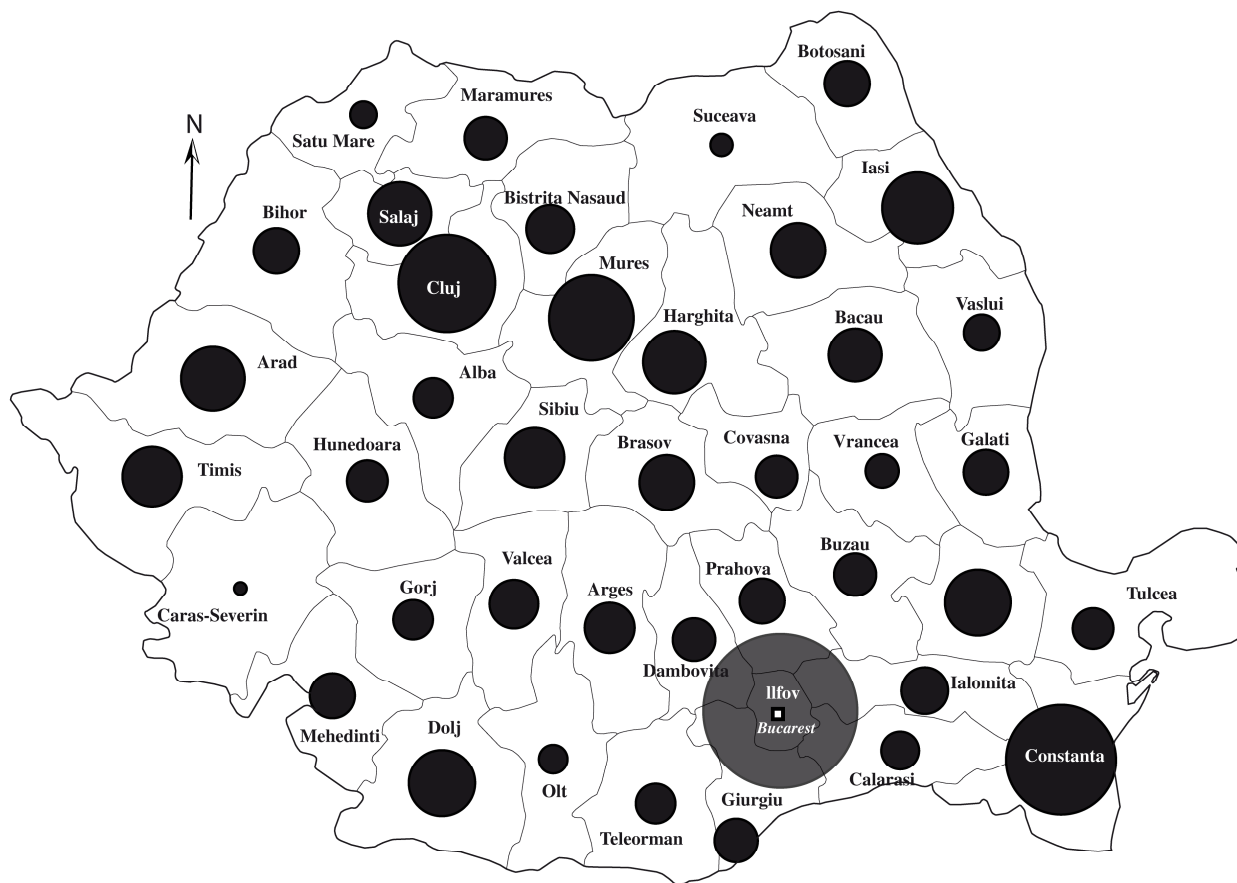
subventionné par l'Etat, ainsi qu'un équipement routier encore très en retard sont les départements du sud-est de la Roumanie (Calarasi, Ialomita, Braila et Tulcea), ainsi que Covasna et Caras-Severin.

Carte 22. La densité des routes publiques en Roumanie en 2008



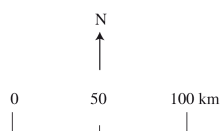
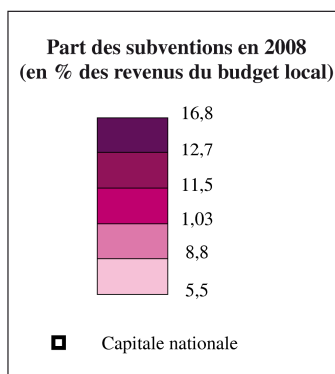
© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insee.ro (2008)

Carte 23. Le budget local par département roumain en 2008



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insee.ro (2008)

Carte 24. Les subventions étatiques sur le budget local en 2008



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
 Source : Insee.ro (2008)

Le niveau de vie peut également influencer les investissements italiens même si c'est en moindre partie : les entrepreneurs italiens ont la tendance à se localiser dans des départements où la qualité et le cadre de vie sont meilleurs.

Les départements à l'ouest, ainsi que celui de la capitale ont le niveau de vie le plus élevé. Dès que l'on quitte l'Ouest pour l'Est le niveau de vie diminue. Cet indice permet de compléter les informations précédentes sur les conditions démo-socio-économiques et les infrastructures des départements. Les investissements italiens semblent choisir les départements avec un niveau de

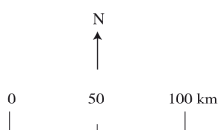
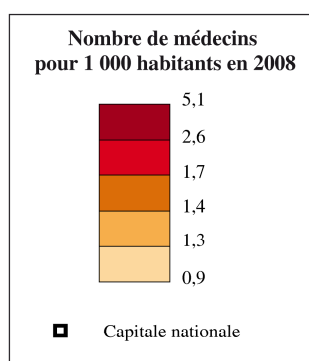
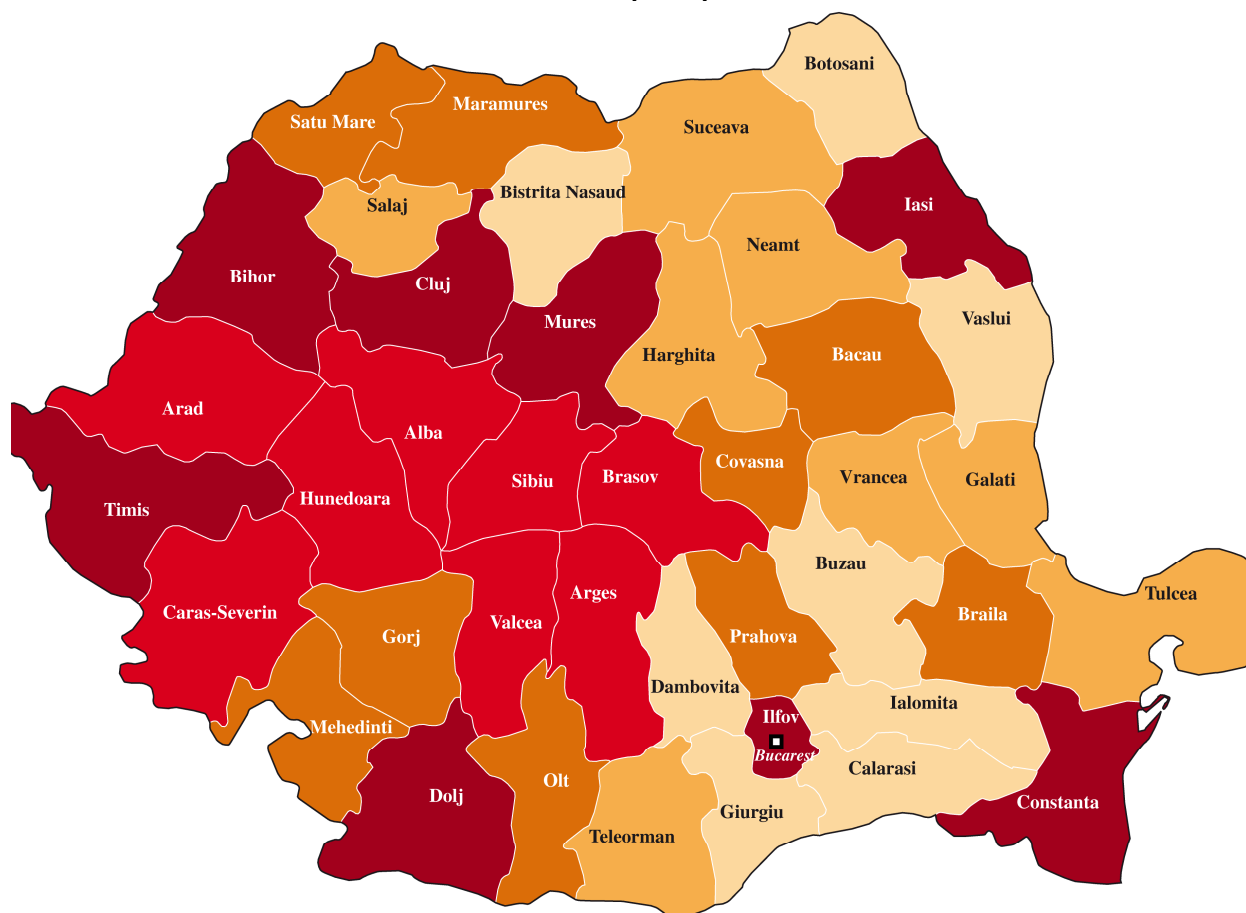
vie élevé. Ilfov, Timiș, Arad, Bihor, Cluj et Iasi sont en tête de la classification par niveau de vie, suivis par Iasi et Constanta.

Ilfov avec 5,2 médecins par 1 000 habitants figure en tête, suivie par le département de Cluj avec 4,8 médecins pour 1 000 habitants et Timiș avec 4,4 médecins pour 1 000 habitants (voir carte 25). Ces départements avec l'ensemble de la Transylvanie et de l'Olténie sont les plus fournis en nombre de médecins pour 1 000 habitants. Les départements qui ont moins d'un médecin pour 1 000 habitants sont Calarasi, Giurgiu et Ialomita.

Les départements les plus fournis en équipements hospitaliers sont Cluj avec 10,2 lits pour 1 000 habitants et Ilfov avec 9,9 lits pour 1 000 habitants, Covasna avec 9 lits par 1 000 habitants, Timiș avec 8,4 lits par 1 000 habitants et Iasi avec 8,2 lits d'hôpital par 1 000 habitants (voir carte 26). Si la Transylvanie reste la région la plus fournie en lits d'hôpital pour 1 000 habitants, dans le nord-est, on met en évidence Iasi, Botosani, Vaslui et Constanta. Les départements moins fournis sont en Moldavie (Suceava, Bacau et Vrancea), en Valachie (Ialomita, Calarasi, Giurgiu et Dambovita) et en Olténie (Olt).

Le paramètre de la surface habitable en m^2 par habitant identifie des informations supplémentaires liées à la qualité du logement (voir carte 27). Les départements qui offrent le plus de « confort » dans le logement sont Arad (17,6 m^2 par habitant), Timiș (17,4 m^2 par habitant), Ilfov (16,6 m^2 par habitant) et Sibiu (16,5 m^2 par habitant).

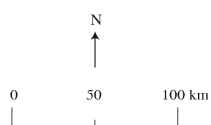
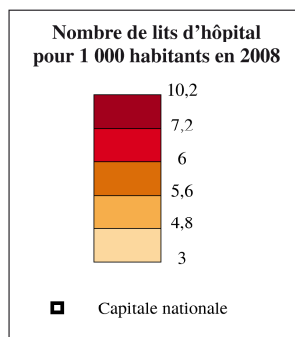
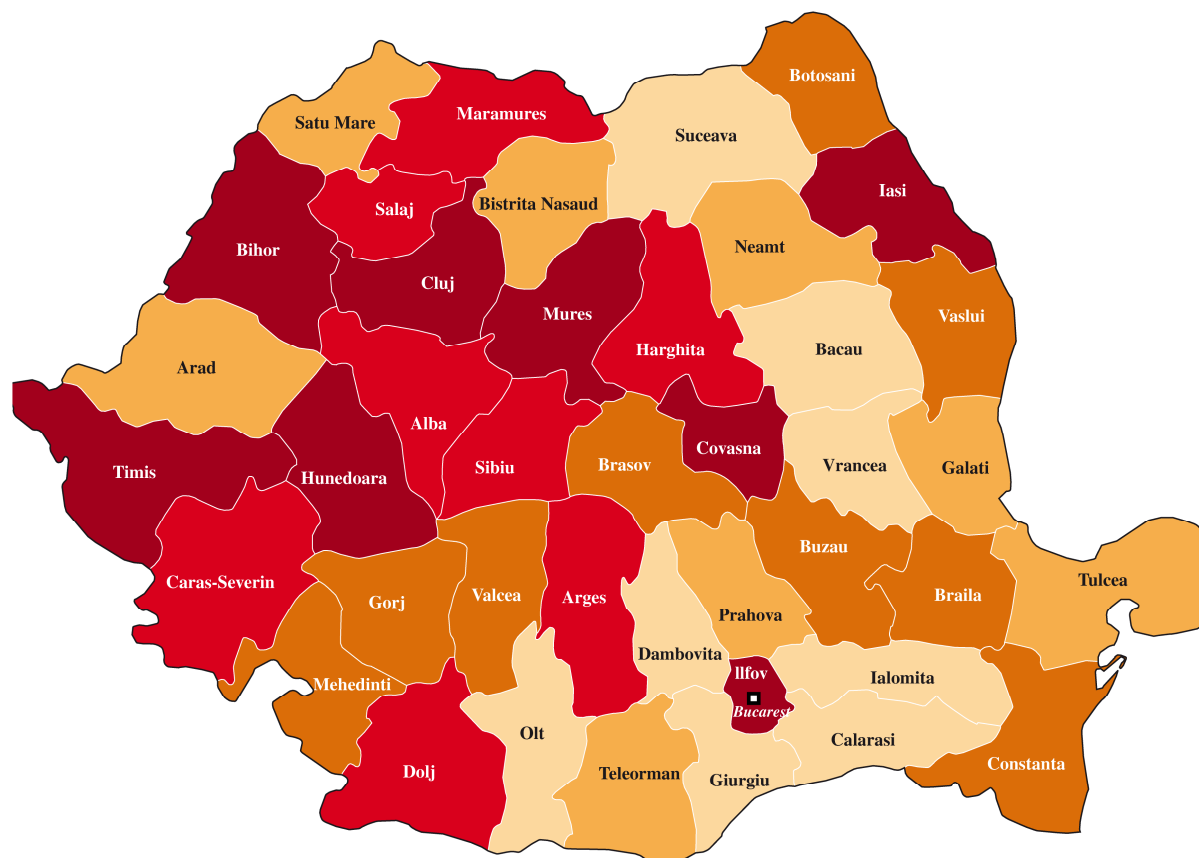
Carte 25. Nombre de médecins par département roumain en 2008



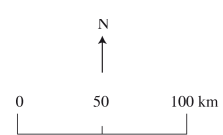
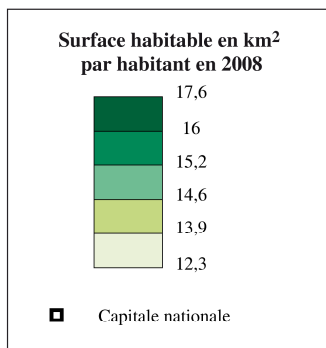
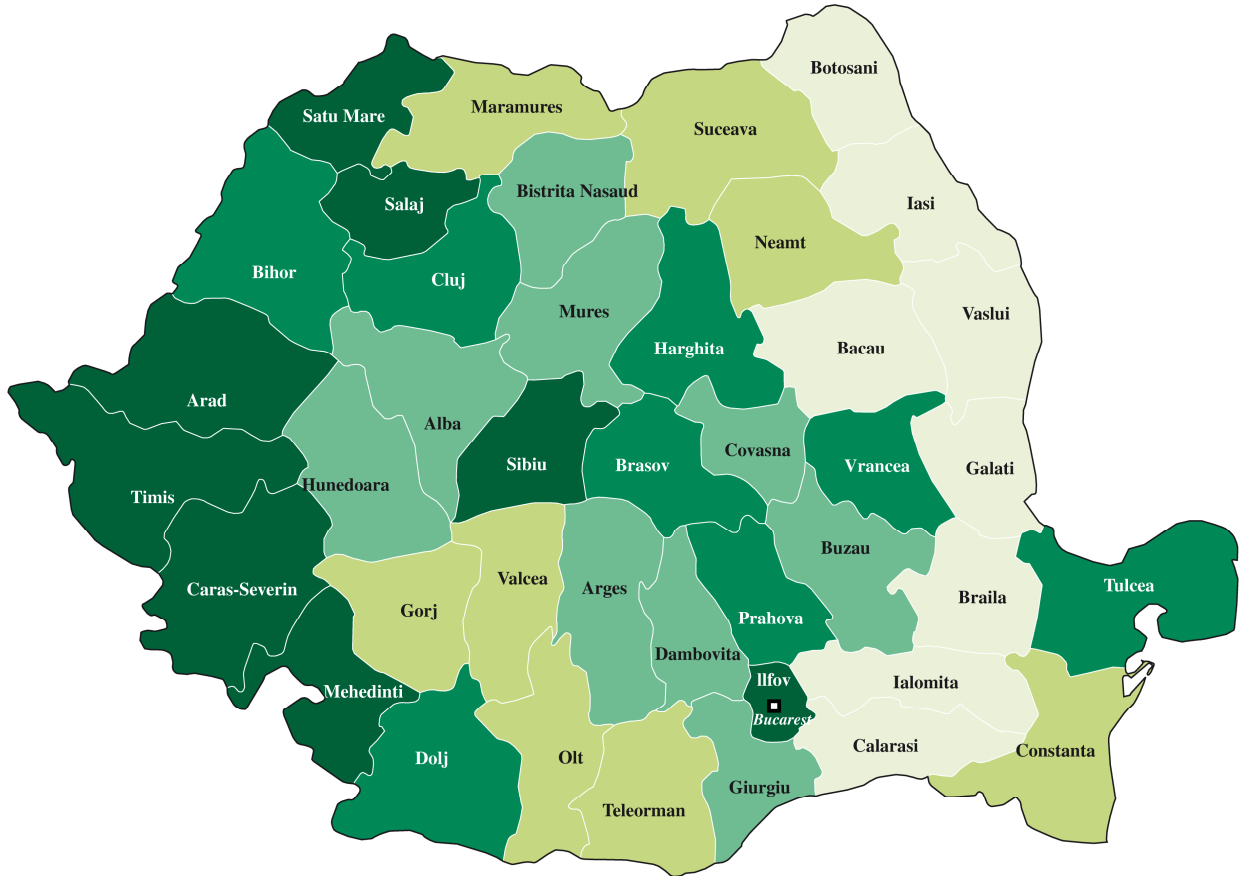
© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insee.ro (2008)

Caras-Severin (16,2 m² par habitant) et Mehedinti (16 m² par habitant) ont une surface habitable assez élevée qui est cependant biaisée par la forte diminution de la population ces dernières années (voir cartes 14 et 16) : -2,4% à Caras-Severin et -3,7% à Mehedinti entre 2002 et 2008. Le même phénomène peut être observé pour les départements de Tulcea et de Giurgiu (-5,1% de la population entre 2002 et 2008). Les départements des régions anciennes de la Moldavie et de la Valachie semblent « offrir » moins de confort avec une surface habitable entre 13,9 m² et 12,3 m² par habitant.

Carte 26. Nombre de lits d'hôpital par département roumain en 2008



Carte 27. Surface habitable en km² par département roumain en 2008



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insee.ro (2008)

3.2.3. Typologies d'entreprises et des territoires de la production « made in Italy »

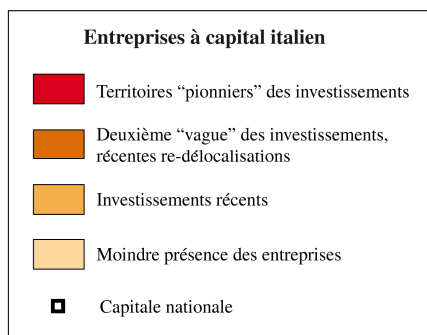
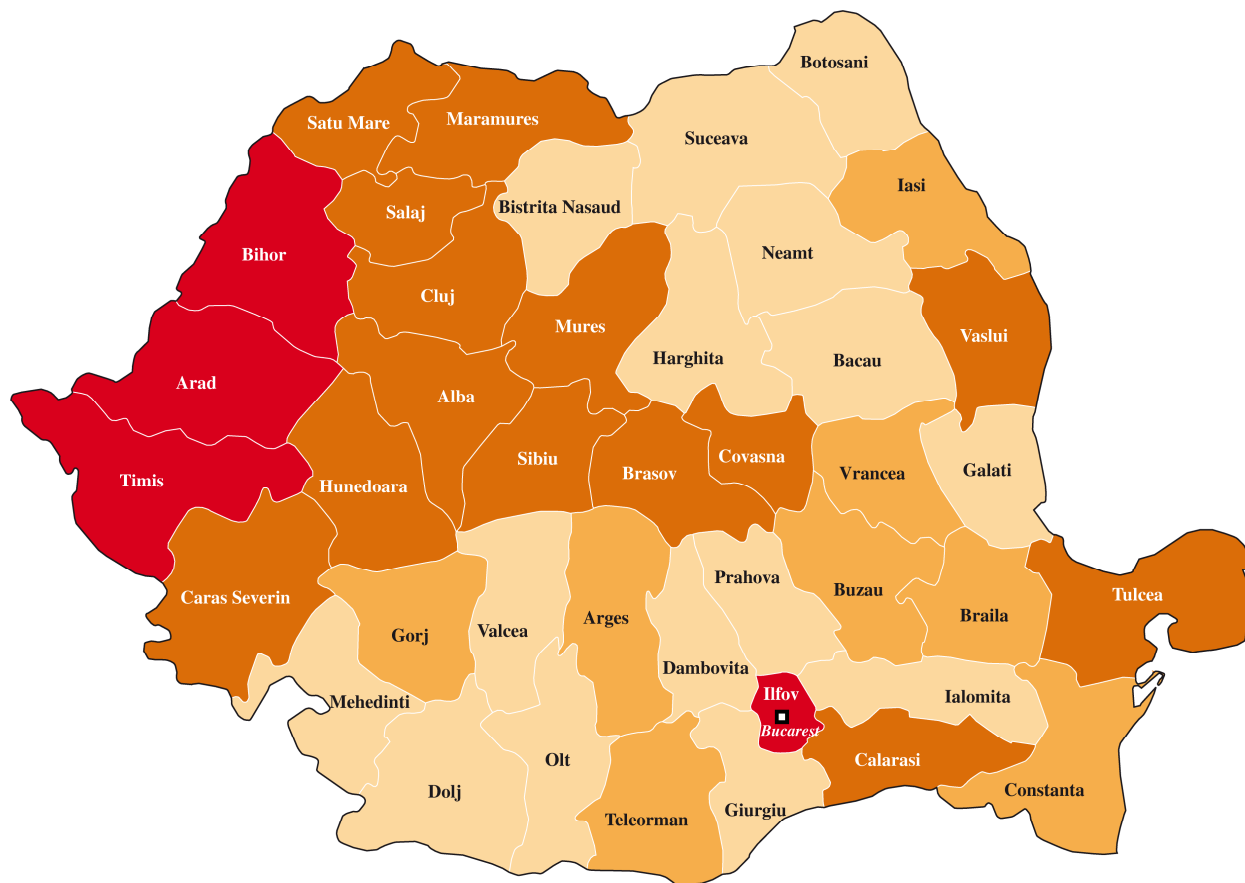
Dans les deux précédents paragraphes l'analyse des indicateurs a montré la spatialisation des investissements italiens et les multiples dimensions qui peuvent influencer cette répartition entrepreneuriale. La phase suivante de l'analyse quantitative va identifier des typologies

d'entreprises et des territoires pour ensuite mieux comprendre les correspondances entre stratégies entrepreneuriales et dimensions territoriales²¹.

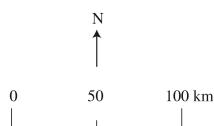
L'analyse factorielle en composantes principales des indicateurs utilisés pour décrire la spatialisation des entreprises italiennes en Roumanie (paragraphe 3.2.1), fait apparaître quatre classes des départements roumains (voir carte 28).

Carte 28. Les entreprises italiennes et vénitiennes en Roumanie

²¹ L'analyse factorielle en composantes principales a l'objectif d'identifier des classes des départements avec des caractéristiques similaires. Il a été difficile parfois d'analyser des départements très différents regroupés dans la même classe par Spad. Dans ce paragraphe, il est question alors de ne pas réaliser une analyse régionale approfondie, mais d'essayer de croiser les caractéristiques des départements avec les stratégies entrepreneuriales.



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
 Source : Ice (2007,2011), Antenna Veneto (2005)



La première classe dénommée « Territoires pionniers des investissements » est constituée par quatre départements à l'ouest de la Roumanie (Timiș, Arad et Bihor) et Ilfov (classe jaune). Elle se distingue par une très forte présence des entreprises italiennes (et vénitiennes) et par une évolution positive des investissements entre 2006 et 2010. Ce sont également les départements qui ont vu les premiers, l'arrivée des entreprises italiennes.

La deuxième classe appelée « Deuxième vague des investissements, récentes re-délocalisations » (classe bleue) est constituée par quinze départements se situant surtout en Transylvanie (à part Vaslui, Tulcea et Calarasi). Les entreprises italiennes sont assez présentes,

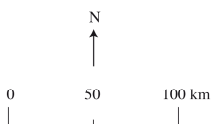
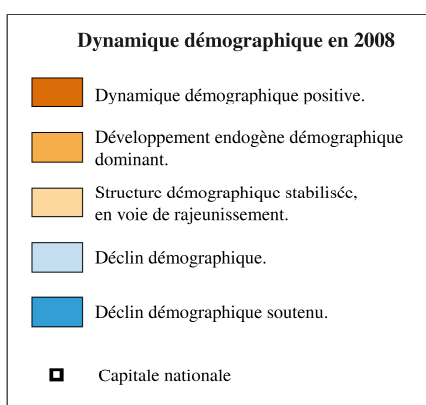
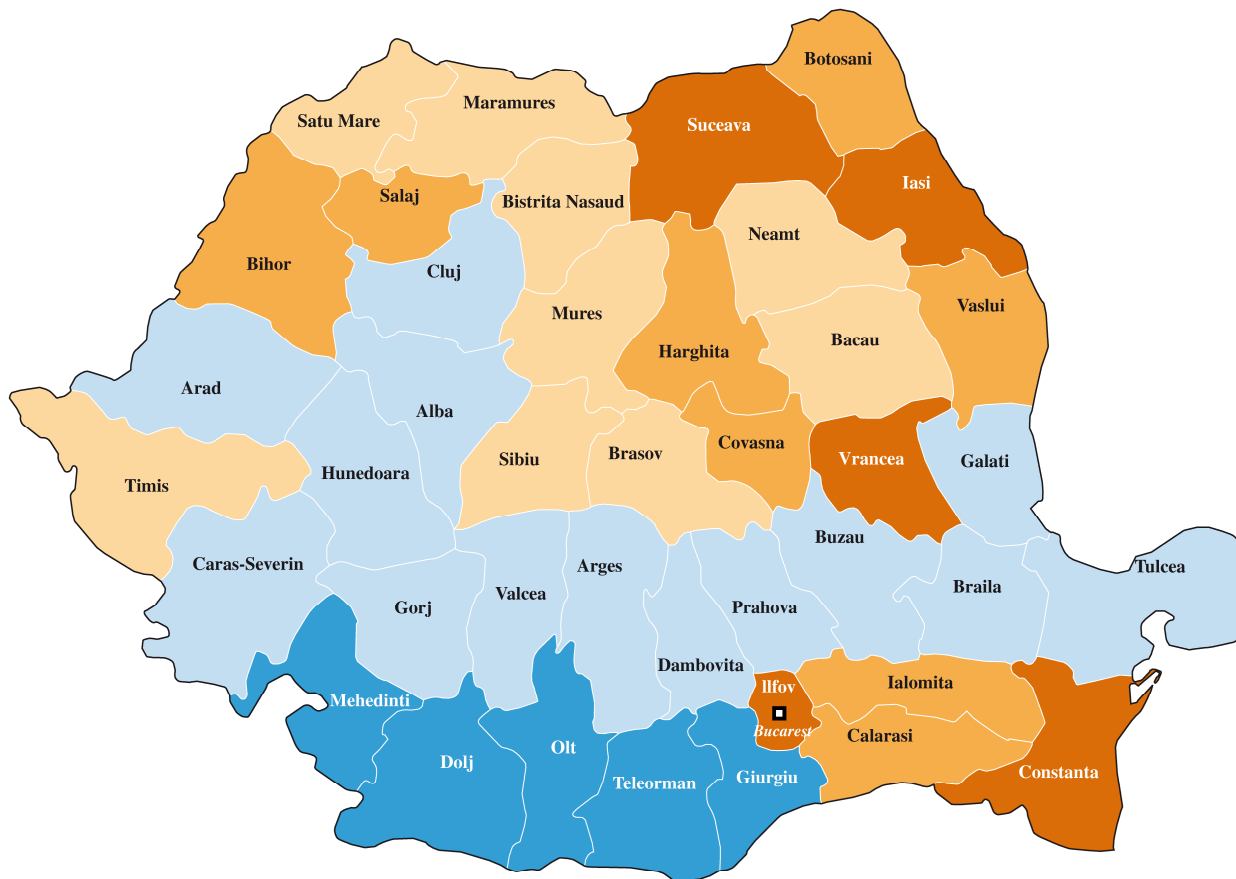
surtout les vénitiennes. Ces départements font partie de la « deuxième vague » des investissements italiens et ont été choisis surtout pour leur forte spécialisation manufacturière et leur moindre coût de la main-d'œuvre par rapport à la première classe (voir chapitre 4). Cependant cette classe se distingue par une évolution très négative des investissements entre 2006 et 2010, due très probablement aux récentes re-délocalisations des entreprises italiennes vers l'est du pays ou ailleurs.

La troisième classe nommée « Investissements récents » est constituée par huit départements se situant surtout au sud-est et au sud des Carpates (classe verte). Elle se distingue par une forte évolution positive des investissements italiens entre 2006 et 2010 : ce sont probablement des re-délocalisations, ou bien des nouvelles créations d'entreprise. Parmi ces départements deux ont une place importante dans les investissements italiens : Iasi (avec 35% d'évolution entre 2006 et 2010) par son attractivité économique et commerciale et Constanta (avec 23%) par son développement portuaire et touristique. L'évolution très positive des investissements italiens pour Teleorman et Gorj est biaisée par le fait que le petit nombre d'entreprises présentes dans ces départements a quadruplé en quelques années.

La quatrième classe appelée « Moindre présence des entreprises » (classe rouge) est constituée par quatorze départements qui se situent surtout au nord-est (Botosani, Suceava, Neamt, Bacau), au sud (Dambovita, Ialomita, Prahova et Giurgiu) et au sud-ouest (Dolj, Mehedinti, Valcea et Olt). Cette classe se distingue par une moindre présence des entreprises italiennes, une très faible présence des vénitiennes et une évolution générale négative des investissements. En dépit de ces facteurs négatifs, cette classe englobe d'importantes installations entrepreneuriales dans les départements de Dolj, Bacau et dans les aires à forte vocation industrielle autour de Ilfov.

L'analyse factorielle à composantes simples qui cerne la structure démographique de la Roumanie en 2008 fait apparaître cinq classes (voir carte 29).

Carte 29. La structure démographique en Roumanie par classes (2008)



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insee.ro (2008)

La première classe nommée « Déclin démographique soutenu » est constituée par cinq départements se situant au sud de la Roumanie, à la frontière avec la Serbie et la Bulgarie : Mehedinți, Dolj, Olt, Teleorman et Giurgiu (classe bleue). A part le solde migratoire stable, les

autres paramètres sont fortement négatifs : le taux de fécondité est en moyenne de 36,9 nés vivants sur 1000 femmes, le croît naturel est de -6,1 et l'évolution de la population entre 2002 et 2008 est de -4,5. Dans cette classe il est possible de visualiser alors un vieillissement de la population et une chute de la natalité. La population n'est pas assez mobile. C'est une zone qui montre une forte déprime sociale et économique.

La deuxième classe appelée « Déclin démographique » est constituée par quatorze départements qui traversent la Roumanie de l'ouest en est : Arad, Caras-Severin, Hunedoara, Alba, Cluj, Gorj, Valcea, Arges, Dambovita, Prahova, Buzau, Braila, Constanta et Galati (classe rouge). Cette classe se distingue par un taux de fécondité très bas (en moyenne 36,1 nés vivants sur 1 000 femmes) qui engendre donc un croît naturel bas (-2,8 naissances sur 1 000 habitants) et qui, avec un solde migratoire négatif (-0,1 immigrés sur 1000 habitants), va donner une dynamique négative de la population. L'évolution de la population entre 2002 et 2008 est alors négative (en moyenne -2%). C'est une classe qui englobe des départements à forte vocation mono-industrielle lourde, souffrant de la fermeture des nombreuses usines. Ces départements ont également des difficultés à se reconverter.

La troisième classe appelée « Structure démographique stabilisée, en voie de rajeunissement » est constituée par neuf départements se situant au nord (Satu Mare, Maramures et Bistrita-Nasaud) et au centre (Mures, Sibiu et Brasov) de la Roumanie, à l'exception de Timiş, Neamt et Bacau (classe verte). Cette classe se caractérise par une évolution positive de la population principalement reliée à un taux de fécondité supérieur à la moyenne générale (42,4 nés vivants sur 1000 femmes) et par un croît naturel légèrement négatif. La population qui fait partie de cette classe est vieillissante, mais en même temps plus mobile que les autres classes, car le solde migratoire est négatif.

La quatrième classe nommée « Développement endogène démographique dominant » est constituée par huit départements se situant au nord-ouest (Bihor et Salaj), à l'est (Botosani et Vaslui), au centre (Harghita et Covasna) et au sud-est (Ialomita et Calarasi) du pays (classe jaune). Cette classe se distingue par un taux de fécondité assez élevé (en moyenne 46,3 nés vivants pour 1 000 femmes), mais un croît naturel et un solde migratoire négatifs. La population évolue alors négativement entre 2002 et 2008.

La cinquième classe nommée « Dynamique démographique positive » est constituée par cinq départements situés au nord-est (Suceava et Iasi), Vrancea, Ilfov et Constanta (classe rose). Elle est composée par des départements qui ont une dynamique assez positive de la population :

le taux de fécondité est assez élevé (en moyenne 45,3 nés vivants pour 1 000 femmes), lié à un croît naturel (en moyenne 0,9) et à un solde migratoire (en moyenne 0,1) positifs. L'évolution de la population entre 2002 et 2008 est alors positive (1,2%). Ce dynamisme positif est dû aux importants pôles économiques, commerciaux, touristiques et portuaires des départements de Ilfov, Iasi et Constanta qui attirent des populations jeunes et dynamiques.

Suceava et Vrancea se situent dans cette classe surtout par leur fort taux de fécondité, mais ils sont loin d'avoir les mêmes dynamiques démographiques (fortes immigrations) que les autres départements de la classe.

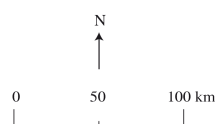
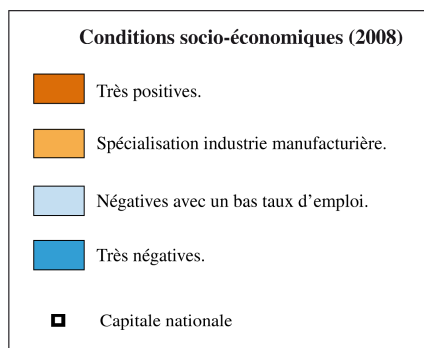
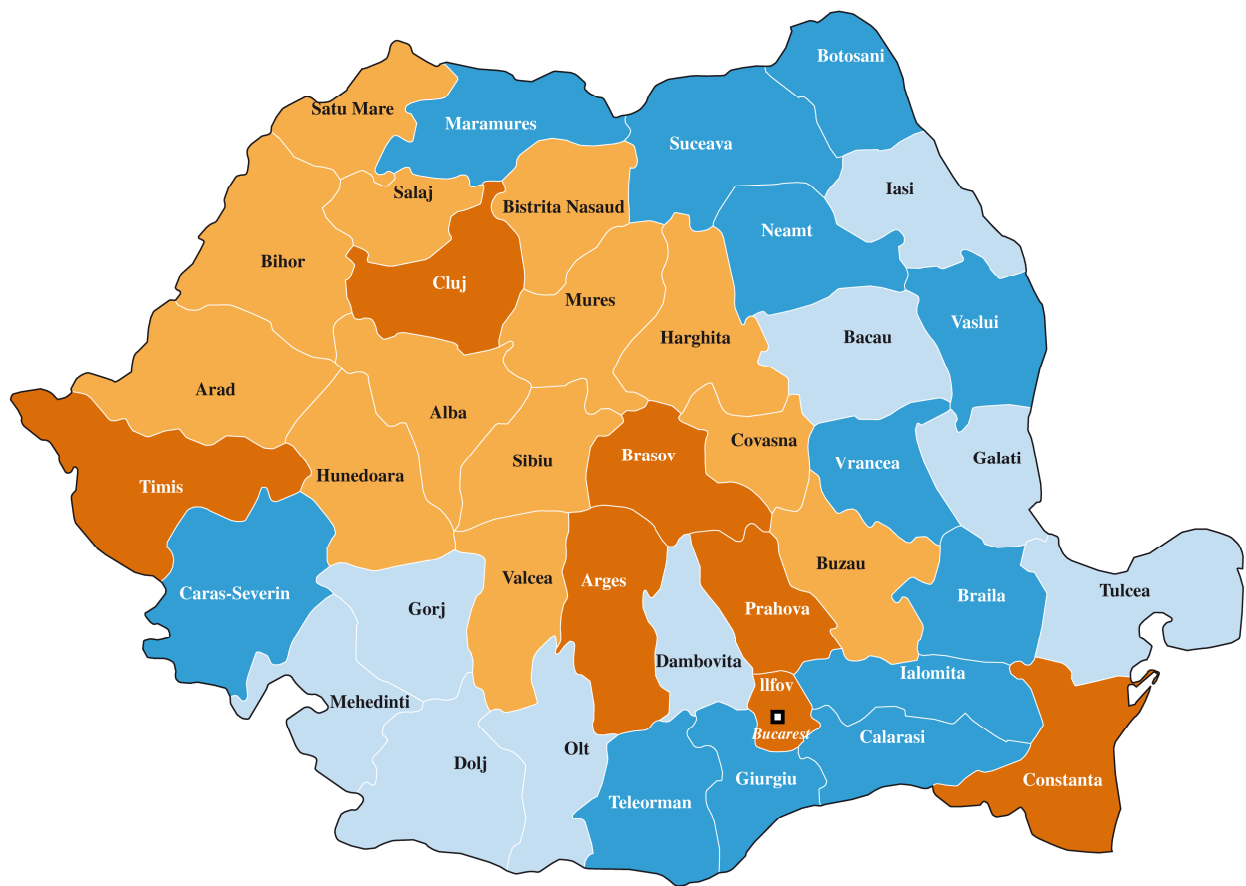
L'analyse factorielle à composantes simples des aspects socio-économiques fait apparaître quatre classes (voir carte 30).

La première classe nommée « Spécialisation industrie manufacturière » est constituée par 13 départements qui se concentrent dans le centre et l'ouest de la Roumanie (classe rouge) : Arad, Bihor, Satu Mare, Salaj, Hunedoara, Alba, Valcea, Sibiu, Mures, Bistrita-Nasaud, Harghita, Covasna et Buzau. Cette classe se distingue surtout par son taux d'emploi élevé par rapport à la moyenne et le haut pourcentage de population occupée dans l'industrie manufacturière. Cette spécialisation manufacturière et un indice de salaire légèrement inférieur à la moyenne nationale ont été probablement favorables à l'implantation des investissements italiens.

La deuxième classe appelée « Conditions socio-économiques très positives » est composée par sept départements plutôt dispersés (classe bleue) : Timiș, Cluj, Brasov, Arges, Prahova, Constanta et Ilfov. Les départements se distinguent par une très forte richesse, plus élevée que la moyenne nationale et par un taux d'emploi élevé. Dans l'industrie manufacturière le salaire est plus haut (signe d'une industrie secondaire à haute valeur ajoutée) et c'est seulement 23,2% de la population occupée qui travaillent dans ce secteur, vu que ces départements sont plutôt voués désormais aux services.

La troisième classe nommée « Conditions socio-économiques négatives avec un bas taux d'emploi » est composée par neuf départements qui se situent au sud-ouest (Mehedinti, Dolj, Gorj, Olt), à Dambovita, à l'est du pays (Tulcea, Galati, Bacau) et à Iasi. Cette classe se distingue par un indice de salaire légèrement plus élevé que la moyenne nationale, mais par un taux d'emploi faible (51% environ). Le PIB créé et le pourcentage de la population de l'industrie manufacturière sont deux indicateurs légèrement en dessous de la moyenne nationale. Cette classe regroupe ainsi des départements très différents, car au sud-ouest il est possible d'identifier

des zones déprimées économiquement et socialement du pays. Tulcea est un département à vocation agricole (avec la présence du delta du fleuve Danube par exemple). Galati et Bacau ont été deux pôles industriels très importants pendant la période communiste : le combinat sidérurgique dans le premier département et le pôle textile et chimique dans le deuxième ont cependant décliné après la chute du communisme. Iasi est plutôt un pôle commercial, tertiaire et culturel avec sa prestigieuse Université Alexandru Ioan Cuza et n'est donc pas très industrialisée par rapport à d'autres départements.



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
 Source : Insee.ro (2008)

La quatrième classe nommée « Conditions socio-économiques très négatives » est constituée par douze départements qui se situent pour la plupart à l'est des Carpates (classe verte) : au nord-est (Suceava, Botosani, Vaslui et Neamt), à l'est (Vaslui, Vrancea, Braila) à sud-est (Ialomita et Calarasi) et au sud (Teleorman, Giurgiu). Caras-Severin à l'ouest et Maramures au nord s'ajoutent à cette dernière classe. Les départements faisant partie de cette classe se distinguent par des paramètres nettement en dessous de la moyenne nationale. Ce sont les départements qui créent le moins de richesse (plus d'un billion d'euros en moyenne) et qui ont un taux d'emploi bas par rapport à la moyenne générale : 51,3%. Dans l'industrie manufacturière c'est seulement

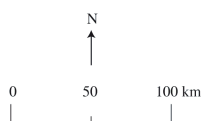
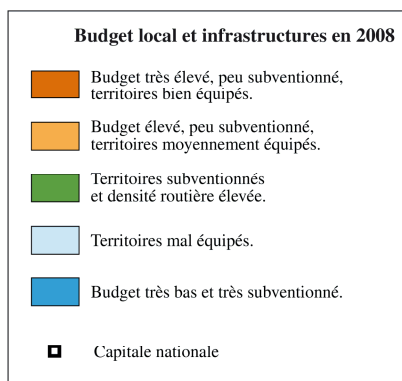
14,2% de la population occupée qui y travaille et le salaire est parmi les plus bas (indice à 80). Ces départements sont plutôt voués à l'agriculture ou bien ils ont souffert d'une grave dépression économique, après la chute de leur industrie principale (c'est le cas par exemple de Caras-Severin avec la faillite de son combinat sidérurgique).

L'analyse factorielle des composantes simples pour les ressources financières et les équipements routiers fait apparaître cinq classes (voir carte 31).

La première classe nommée « Budget local très bas et très subventionné » est constituée par sept départements se situant au nord-est (Suceava, Neamt et Botosani), au nord-ouest (Bihor et Salaj), à Vrancea et Giurgiu (classe bleue). Cette classe se caractérise par des subventions nationales très élevées (13,9% du budget local) et une densité routière légèrement élevée par rapport à la moyenne nationale : une partie des subventions ont supporté l'amélioration et la construction des routes publiques, jusqu'aujourd'hui insuffisantes dans cette région. Le budget local se révèle parmi les plus bas (5 millions d'euros en moyenne à l'intérieur de la classe).

La deuxième classe appelée « Territoires mal équipés » (classe jaune) est composée par neuf départements se concentrant surtout dans le sud-est du pays (Tulcea, Braila, Ialomita et Calarasi), au sud (Teleorman), à l'ouest (Caras-Severin), au centre (Harghita et Covasna), au nord (Maramures). Cette classe se distingue par une très basse densité routière, limitée pour la plupart des cas par des « obstacles » naturels (les Carpates et le delta du Danube), par un budget local très bas et très subventionné. Ce sont donc des départements mal équipés, avec peu de création de richesse.

La troisième classe nommée « Territoires subventionnés et densité routière très élevée » est composée par quinze départements traversant de l'ouest à l'est la Roumanie au-dessous des Carpates vers le nord-est du pays (classe rouge). Ce sont les départements de l'ouest (Hunedoara, Alba), du sud des Carpates (Mehedinti, Gorj, Valcea, Arges, Olt, Dambovita, Prahova, Buzau), du nord-est (Galati, Buzau, Vaslui, Iasi) et Satu Mare (nord-ouest du pays). Cette classe se distingue par une densité routière élevée (41,6 routes par 100km²), des subventions qui atteignent la moyenne nationale et un budget local très bas. Ce sont alors des départements subventionnés et bien équipés en infrastructure routière, car liés par exemple aux zones industrielles de Arges, Dambovita, Prahova, Bacau et Galati.



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insee.ro (2008)

La quatrième classe appelée « Budget élevé, peu subventionné, territoires moyennement équipés » (classe verte) est composée de six départements dispersés, caractérisés par des centres urbains importants Timiș, Brasov et Sibiu, Bistrita-Nasaud et Dolj. Cette classe se distingue par de faibles subventions de la part de l'Etat (8,4% des subventions par rapport au budget national), une densité routière légèrement en dessous de la moyenne nationale et un budget local assez conséquent. Ce sont des départements avec un budget local élevé, peu subventionné et moyennement équipés en infrastructures routières.

La cinquième classe appelée « Budget très élevé, peu subventionné, territoires bien équipés » est composée par quatre départements (classe rose) : Cluj, Mures, Ilfov et Constanta. Ces départements se distinguent par un budget local très élevé (27 millions d'euros en moyenne) et très peu subventionné par l'Etat (le 8,3%). La densité routière en outre est égale à la moyenne nationale, c'est-à-dire à 34,5 routes sur 100 km².

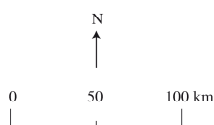
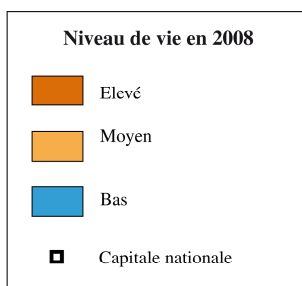
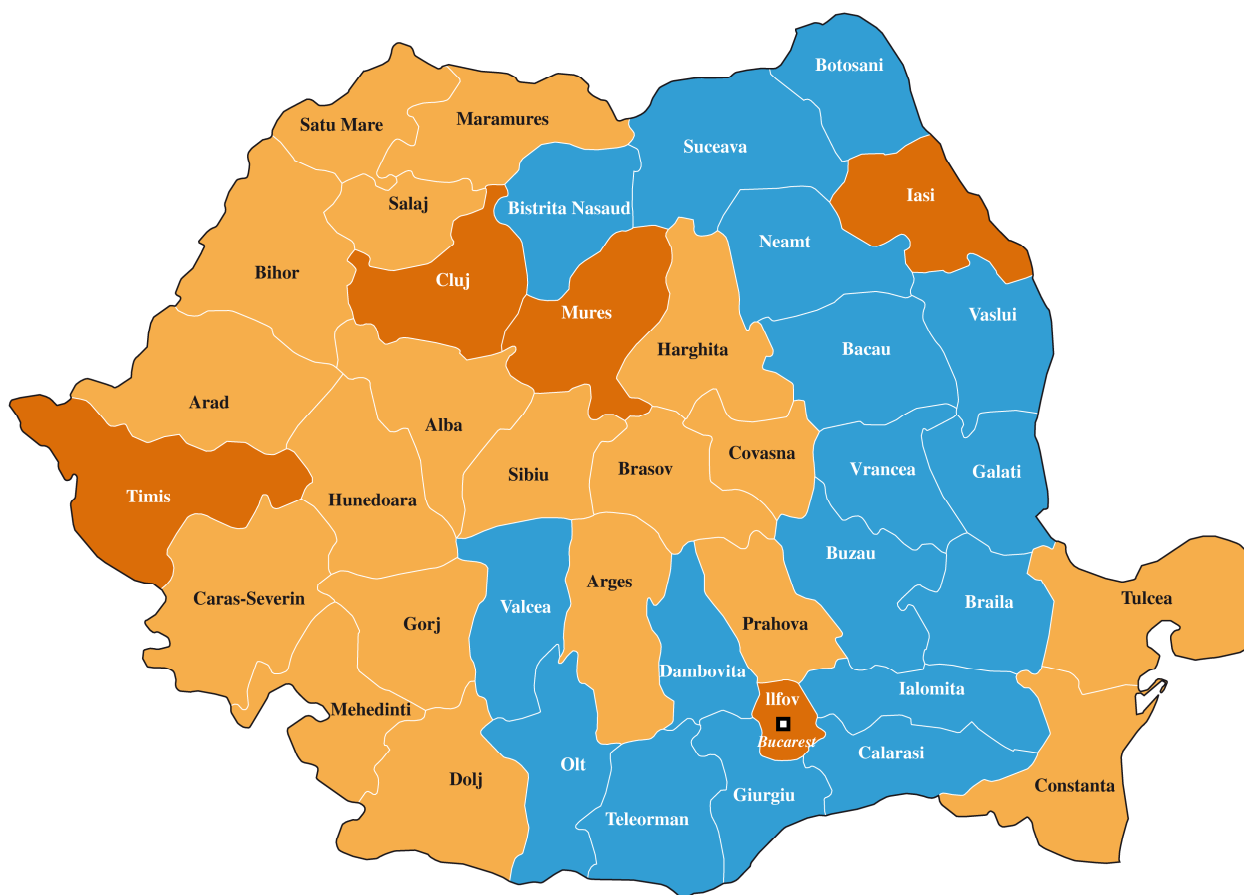
L'analyse factorielle en composantes simples des paramètres du niveau de vie fait apparaître trois classes des départements roumains (voir carte 32).

La première classe nommée « Niveau de vie élevé » est composée par les cinq départements les plus « confortables » en tant que qualité de vie (classe verte) : Timiș, Cluj, Mures, Iasi et Ilfov. Tous les paramètres sont nettement en dessus de la moyenne nationale et identifient un niveau de vie élevé. Ce sont également les départements avec les plus grands centres urbains, économiques et culturels du Pays.

La deuxième classe appelée « Niveau de vie moyen » (classe rouge) est composée par dix-neuf départements qui se situent à l'ouest des Carpates et dans le sud-est (Tulcea et Constanta). Cette classe se distingue par une surface habitable en m² par habitant plus élevée que celle de la moyenne nationale.

La troisième classe identifiée « Niveau de vie bas » (classe bleue) est composée par les dix-sept départements restants qui se situent à l'est et au sud des Carpates (à l'exception de Arges et de Prahova). Les trois paramètres sont nettement en dessus de la moyenne nationale et identifient un niveau de vie bas par rapport aux autres départements.

Carte 32. Le niveau de vie en Roumanie (2008)



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
Source : Insee.ro (2008)

L'identification des classes pour chaque indicateur a permis de regrouper les départements par caractéristiques similaires. L'étape suivante est alors le croisement de ces indicateurs et l'identification des classes de « synthèse » pour comprendre encore mieux les correspondances entre les multiples dimensions territoriales et les stratégies entrepreneuriales. Le but est de cerner des typologies des territoires et des entreprises du « made in Italy » en Roumanie afin de pouvoir choisir les terrains des enquêtes qualitatives.

L'analyse factorielle des correspondances multiples des cinq ACP (démographie, aspects socio-économiques, infrastructures et ressources financières, niveau de vie et localisation des entreprises italiennes) fait apparaître cinq classes de synthèse (voir carte 33).

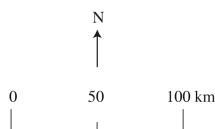
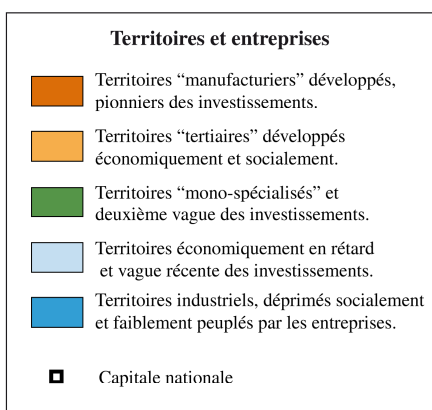
La première classe nommée « Territoires manufacturiers développés, pionniers des investissements » est constituée par sept départements qui se concentrent en Transylvanie (classe jaune) : l'ouest roumain avec les départements de Timiș, Arad et Bihor (pionniers des investissements italiens), Bistrita-Nasaud, Sibiu et Brasov (les départements à forte spécialisation manufacturière). Dolj rentre dans cette classe grâce à l'importance de son pôle textile. Cette classe se distingue par une forte présence des entreprises italiennes et vénitiennes du système mode, par de bonnes infrastructures qui supportent les installations entrepreneuriales et par de efficaces conditions socio-économiques. Ces départements sont aussi plus autonomes financièrement que d'autres et bénéficient d'un niveau de vie moyen ou élevé. Ces départements ont été les « pionniers » des investissements manufacturiers italiens.

La deuxième classe nommée « Territoires tertiaires développés économiquement et socialement » est constituée par cinq départements dispersés en Roumanie, mais ayant d'importants centres urbains et industriels comme Ilfov, Iasi, Cluj, Mures et Constanta (classe rose). Cette classe peut être assimilée à la première par ses caractéristiques générales, mais elle se distingue par de meilleures infrastructures et ressources financières, ainsi que par un niveau de vie assez élevé. Ces sont des départements qui attirent les investissements surtout dans le tertiaire et qui sont capables de maintenir les entreprises grâce à leurs ressources diversifiées (main-d'œuvre qualifiée et spécialisée, bonnes infrastructures, forte industrialisation, présence d'autres investissements étrangers, etc.).

La troisième classe nommée « Territoires mono-spécialisés et deuxième vague des investissements » est constituée par quatorze départements dispersés (classe bleue) : au nord (Satu Mare, Maramures, Salaj), en Transylvanie (Caras-Severin, Hunedoara, Alba, Harghita et Covasna), à l'est (Vaslui), au sud (Teleorman) et au sud-est (Calarasi, Ialomita, Braila et Tulcea). Cette classe regroupe des départements assez différenciés entre eux par une forte mono-spécialisation industrielle en chute (surtout Caras-Severin, Hunedoara, Alba et Braila), par leur marginalisation « physique » (Teleorman, Harghita, Covasna) ou leur caractère fortement agricole (Tulcea, Ialomita et Calarasi). Le dénominateur commun de ces départements est leur « mono-spécialisation » qui a sûrement aidé à l'installation des entrepreneurs lors d'une deuxième vague d'investissements dans les départements de la Transylvanie, mais qui n'a pas su les maintenir. Ces

départements ont vu très tôt une re-délocalisation des investissements italiens ou bien ils ont été peu impliqués dans les investissements italiens (Covasna et Harghita).

Carte 33. Caractéristiques territoriales et entreprises italiennes en Roumanie



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS / 2011
 Source :Ice (2007, 2011); Antenna Veneto (2005)

La quatrième classe nommée « Territoires économiquement en retard et vague récente des investissements » (classe verte) est constituée de cinq départements roumains se concentrant dans le nord-est : Suceava, Botosani, Neamt, Vrancea et puis Giurgiu (au sud, à la frontière avec la

Bulgarie). Ces départements se distinguent par de mauvaises conditions socio-économiques et un niveau de vie bas. En plus ils ne sont pas autonomes financièrement, car ils reçoivent beaucoup de subventions étatiques. Cependant leur structure démographique positive et le bas coût de la main-d'œuvre a attiré plus récemment les investissements italiens, surtout dans le nord-est du pays.

La cinquième classe identifiée « Territoires industriels, déprimés socialement, faiblement peuplés par les entreprises » (classe rouge) est constituée par dix départements qui traversent le sud des Carpates. Cette classe regroupe des départements assez différents entre eux. Les départements plus à l'ouest (Mehedinti, Gorj, Olt) par exemple sont moins développés socialement et économiquement, le niveau de vie est plus bas et le déclin démographique est plus soutenu. Cependant l'ensemble de ces départements ont en commun un caractère fortement industriel, exploité récemment par des investisseurs étrangers (Olt, Arges, Prahova, Buzau, Galati, Bacau). Ces départements se distinguent alors par des conditions socio-économiques qui deviennent positives pour ceux qui sont plus à l'est et par une forte subvention de la part de l'Etat. La présence des investissements italiens surtout dans le système mode est plus faible que dans les autres classes.

3.3. Le rôle des territoires dans les trajectoires entrepreneuriales

Une analyse d'ensemble des cartes réalisées dans ce chapitre montre comment les départements de la première vague des investissements italiens (classe jaune) avec les plus économiquement et socialement développés (classe rose) restent privilégiés par les entrepreneurs italiens. Ces départements sont également spécialisés dans l'industrie manufacturière et présentent des ex-usines étatiques où le savoir-faire s'est consolidé depuis longtemps. Les relations entretenues avec ces ex-usines étatiques ont été également entamées pendant la période communiste (paragraphe 3.1.2).

Par contre les territoires historiquement spécialisés dans un seul secteur (par exemple sidérurgique ou minier) qui a fait faillite avec la chute du régime communiste, s'ils ont attiré au début les investissements, n'ont pas réussi à les maintenir (classe bleue). Les territoires qui sont économiquement en retard par rapport à d'autres (surtout le nord-est de la Roumanie) ont assisté récemment à l'arrivée des investissements (classe verte), encouragés par le faible coût de la main-d'œuvre, mais freinés par la barrière physique des Carpates (voir paragraphe 3.3.3) et par un

réseau routier insuffisant (ces mêmes facteurs ne garantissent pas une logistique aussi rapide, pour le transport des produits, que celle de l'Ouest roumain). Enfin les territoires industriels, caractérisés par de plus ou moins fortes hémorragies démographiques (à cause de l'émigration, du vieillissement de la population, de l'abaissement de la natalité, etc.) sont ceux dans lesquels il n'y a pas une concentration des entreprises ou une forte évolution des investissements italiens du système mode (classe rouge).

Ces observations tendent à montrer que si le faible coût de la main-d'œuvre a été certainement un des facteurs qui ont poussé l'installation entrepreneuriale italienne en Roumanie, il n'a pas été déterminant dans le maintien de la production. L'évolution de ces mêmes investissements a été influencée fortement par les caractéristiques territoriales héritées. La localisation des usines étatiques spécialisées dans le textile et la chaussure en Transylvanie, et donc la présence d'une main-d'œuvre hautement qualifiée et d'un savoir-faire local, ont permis une installation et un enracinement entrepreneurial plus durable dans le temps. Les territoires socialement et économiquement plus développés ont pu mieux « maintenir » les investissements que d'autres plus compétitifs pour le faible coût de la main-d'œuvre, mais non performants pour leur position géographique, les infrastructures routières et le savoir-faire manufacturier nécessaire.

Suite à l'aperçu historique des héritages territoriaux roumains et à l'analyse quantitative des dimensions qui peuvent marquer les localisations des entreprises italiennes en Roumanie, il est possible de mieux identifier le rôle du territoire sur la mise en œuvre des stratégies entrepreneuriales.

Finalement les stratégies d'implantation liées strictement à la logique d'exploitation du bas coût de la main-d'œuvre ne sont pas durables, ni enracinées territorialement et provoquent une re-délocalisation continue sans considérer d'autres ressources territoriales (comme par exemple le savoir-faire local). C'est le cas alors des entreprises « nomades ».

Les stratégies qui visent la longue durée prennent en compte non seulement le faible coût de la main-d'œuvre, mais aussi la présence des compétences et d'un savoir-faire enraciné localement, un niveau suffisant d'infrastructures, la présence d'autres entreprises du même secteur. Même si les coûts de production augmentent et sont plus élevés dans l'Ouest roumain, les entrepreneurs sont plutôt intéressés à qualité et à la productivité du travail. La prise en compte du savoir-faire local et de compétences enracinées fait que la hausse des salaires n'est considérée que par rapport à la hausse de la productivité du travail.

Ces propos peuvent être approfondis avec le choix des terrains de l'analyse qualitative. Si le cas de Bucarest peut être intéressant à analyser par son influence institutionnelle sur les investissements étrangers, le cas de Timișoara (chef-lieu de Timiș) l'est en tant que « pionnière » des investissements italiens au tout début des années 1990, ainsi que par sa spécialisation manufacturière. Reșița (chef lieu de Caras-Severin) est intéressante pour comprendre l'évolution des stratégies entrepreneuriales dans un territoire mono-spécialisé et en forte chute économique et sociale. Suceava et Botosani sont considérés en tant que départements « aux marges » de l'Union Européenne et avec des spécificités démo-socio-économiques particulières par rapport à l'Ouest roumain. Enfin Piatra Neamt a été choisi pour la spécificité d'un investissement italien historiquement important dans le secteur du textile. Ces études de cas seront mieux abordées par l'approche qualitative dans les chapitres 4 et 5.

Ces études de cas recèlent des spécificités intéressantes selon la typologie des dimensions territoriales et de la spatialisation des entreprises (voir tableau 39), ainsi que selon la typologie de synthèse (voir tableau 40).

Tableau 39. Les caractéristiques territoriales des études de cas

| Départements Etudes de cas | Structure démographique | Conditions socio- économiques | Ressources financières et infrastructures | Niveau de vie | Investissements italiens |
|---------------------------------------|---|---|---|--------------------------|--|
| Ilfov (Bucarest) | Dynamique démographique positive | Très positives | Budget très élevé, peu subventionné, territoires bien équipés | Elevé | Territoires pionniers des investissements |
| Timiș (Timișoara) | Structure démographique stabilisée en voie de rajeunissement | Très positives, spécialisation industrielle manufacturière | Budget élevé, peu subventionné, territoires moyennement équipés | Elevé | Territoires pionniers des investissements |
| Caras-Severin (Reșița) | Déclin démographique | Très négatives | Territoires mal équipés | Moyen | Deuxième vague des investissement, récentes re- délocalisations |
| Neamt (Piatra Neamt) | Structure démographique stabilisée en voie de rajeunissement | Très négatives | Budget très bas et très subventionné | Bas | Moindre présence des entreprises |
| Suceava (Suceava) | Dynamique démographique positive | Très négatives | Budget très bas et très subventionné | Bas | Moindre présence des entreprises |
| Botosani (Botosani) | Développement endogène | Très négatives | Budget très bas et très subventionné | Bas | Moindre présence des entreprises |

Tableau 40. La synthèse des études de cas

| Départements Etudes de cas | Territoires et investissements italiens |
|-------------------------------|---|
| Bucarest/Ilfov | Territoires tertiaires développés économiquement et socialement |
| Timiș | Territoires manufacturiers développés, pionniers des investissements |
| Caras-Severin | Territoires mono-spécialisés et deuxième vague des investissements |
| Neamt | Territoires économiquement en retard et vague récente des investissements |
| Suceava | Territoires économiquement en retard et vague récente des investissements |
| Botosani | Territoires économiquement en retard et vague récente des investissements |

3.3.1. Bucarest et le rôle institutionnel dans les implantations entrepreneuriales

Le département de Ilfov dont le chef-lieu est également la capitale de la Roumanie a toujours représenté le côté institutionnel des investissements italiens. Si la présence des entreprises italiennes manufacturières est moindre par rapport au département de Timiș, ce département est important pour comprendre le rôle institutionnel, régulateur et politique de l'Etat roumain sur les implantations italiennes.

Les institutions italiennes et roumaines en appui aux investissements italiens se sont formées très tard par rapport aux premières installations entrepreneuriales dans le pays (paragraphe 5.3.2). Les organismes fonctionnels à l'aide des investissements italiens se sont véritablement créés après 2000, c'est-à-dire avec plus de dix ans après les premières délocalisations italiennes en Roumanie. « *Les Italiens sont des artisans de la chaussure, mais ils ne sont pas des commerçants comme les Européens du Nord [...]. Ils sont des commerçants en logistique. Il y a également trop de régionalisme, trop de campanilismo et méfiance envers les institutions. Il n'y a jamais eu un 'système Italie'* »²² (Extrait de l'entretien avec A.D., un fonctionnaire de la Chambre de Commerce Italienne pour la Roumanie, 2010, traduction). Ce ne sont pas les institutions qui ont ouvert la voie au partenariat économique et commercial entre l'Italie et la Roumanie, mais les entreprises mêmes. De nombreux acteurs interviewés confirment que les institutions italiennes ont été créées plus tard que les investissements des années 1990. Le manque d'un véritable réseau entre entreprises et institutions, la méfiance des entreprises envers les organismes ont amené chaque entrepreneur à utiliser des contacts informels.

De fait, seuls les grands investisseurs se sont adressés aux institutions roumaines et italiennes ayant leur siège à Bucarest. La plupart des petits et moyens entrepreneurs ou administrateurs des entreprises italiennes manufacturières ont préféré le bouche à oreille et les

²² *Campanilismo* en italien signifie esprit de clocher. Le 'système Italie' identifie l'appui institutionnel des délocalisations italiennes.

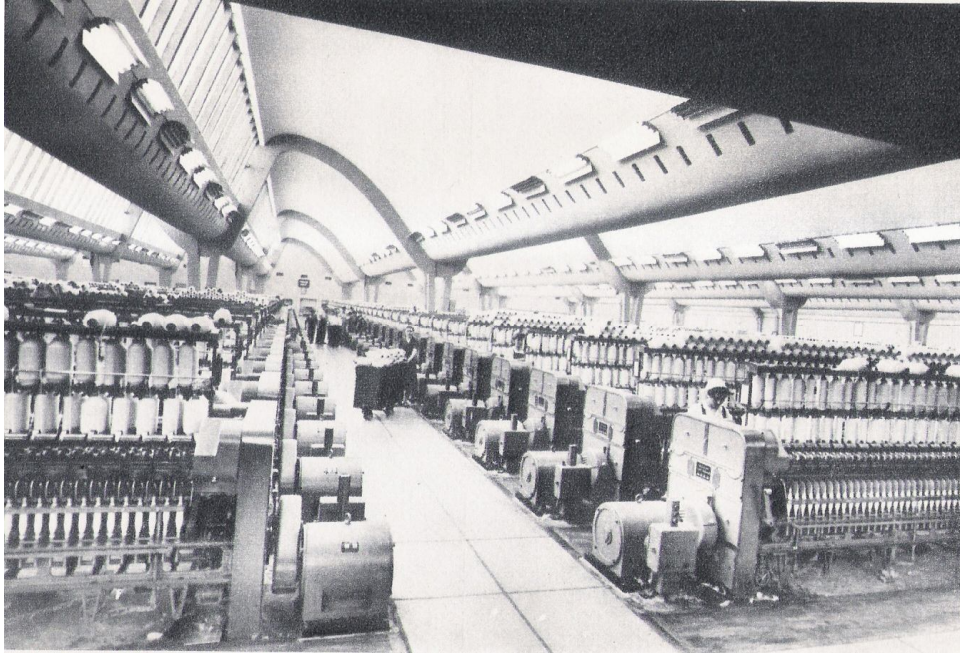
contacts informels entre les réseaux des entreprises. Ceci peut être expliqué par le modèle entrepreneurial de la petite et moyenne entreprise italienne qui s'appuie sur des réseaux entrepreneuriaux, plutôt que sur des institutions. Plusieurs entrepreneurs ont confirmé la volonté de rester hors de ces institutions et de ces réseaux formels « *qui vont de toute façon protéger les intérêts des plus grands. Nous, les petits nous sommes juste un numéro et non un véritable membre de l'association* » (Extrait de l'entretien avec une entreprise de chaussure de Timișoara, 2008, traduction). Plusieurs entrepreneurs installés surtout à Timișoara ont tenté de faire partie de ces réseaux, mais ils les ont vite évités, préférant les réseaux informels, plutôt que les institutionnels.

De plus « *les petits investissements italiens du manufacturier ne sont pas très importants. Ils n'apportent pas un véritable développement. Nous pouvons aider les grands investisseurs, ceux qui amènent de l'argent* » (Extrait de l'entretien avec un fonctionnaire du Ministère de l'Economie, 2010, traduction). Les institutions roumaines mêmes semblent donner peu d'importance aux petites entreprises manufacturières qui « *de toute façon veulent juste exploiter le faible coût de la main-d'œuvre roumaine et ne pas apporter un véritable développement économique local comme les grands investisseurs et les secteurs secondaires à plus haute valeur ajoutée* » (Extrait de l'entretien avec le Ministère du Développement régional et du Tourisme, 2010, traduction).

Les premières entreprises manufacturières qui se sont implantées à Bucarest avec pour seule logique l'exploitation du bas coût de la main-d'œuvre ont laissé la place aux entreprises manufacturières à plus haute valeur ajoutée, aux produits de haute gamme et misent désormais sur le marché national. La présence, en outre, d'une aire textile et de la chaussure développée pendant la période communiste a permis l'installation de nombreuses entreprises (voir photo 1).

Avec sa dynamique démographique positive, un niveau de vie élevé, des conditions socio-économiques et d'infrastructure très positives, ce département va attirer des investissements plutôt dans le secteur tertiaire. Désormais à Bucarest le secteur secondaire a laissé la place au secteur tertiaire.

Photo 1. L'usine de coton à Bucarest (Atlas geografic, 1965, p. 130)



3.3.2. L'Ouest : entre ancrage territorial et exploitation du savoir-faire local

Le département de Timiș est l'un des départements les plus attractifs pour l'industrie manufacturière, avec une structure démographique stabilisée en voie de rajeunissement et des conditions socio-économiques très positives. La présence des usines « historiques » du textile, habillement et chaussure²³, ainsi que d'une main-d'œuvre hautement qualifiée a permis l'installation et l'enracinement durable de nombreux investisseurs. Ces avantages ont été accompagnés par un bon réseau routier, lié aux principales routes européennes (voir carte 34) et par la présence de l'aéroport international « Traian Vuia ».

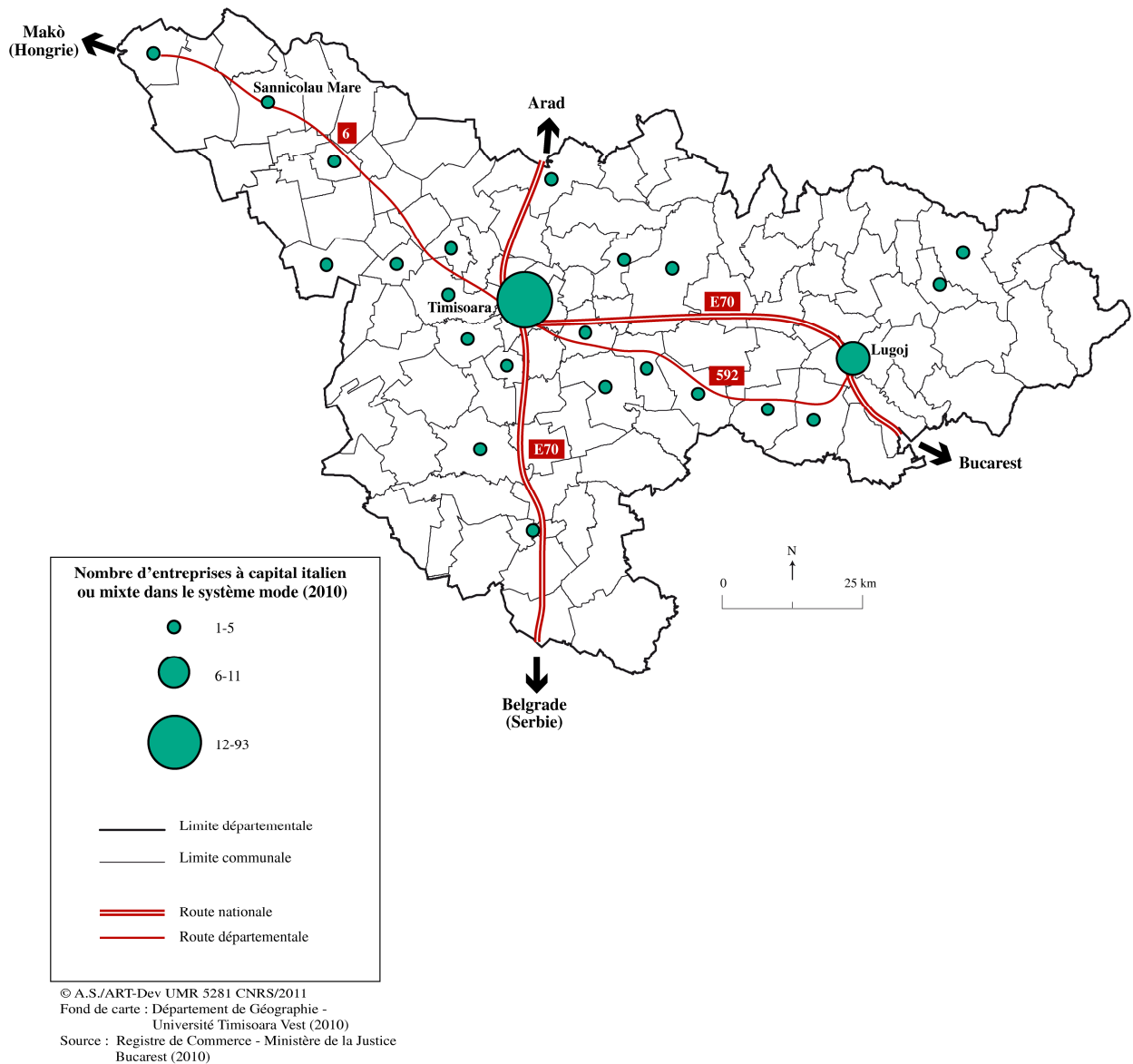
Carte 34. La Roumanie et les corridors de circulation (Rey et al., 2007, p. 30)

²³ Dans la seule Timișoara on comptait des industries textiles et de la chaussure : Banatim créée en 1901, Filty en 1921 et Guban en 1937 (paragraphe 4.1.1).



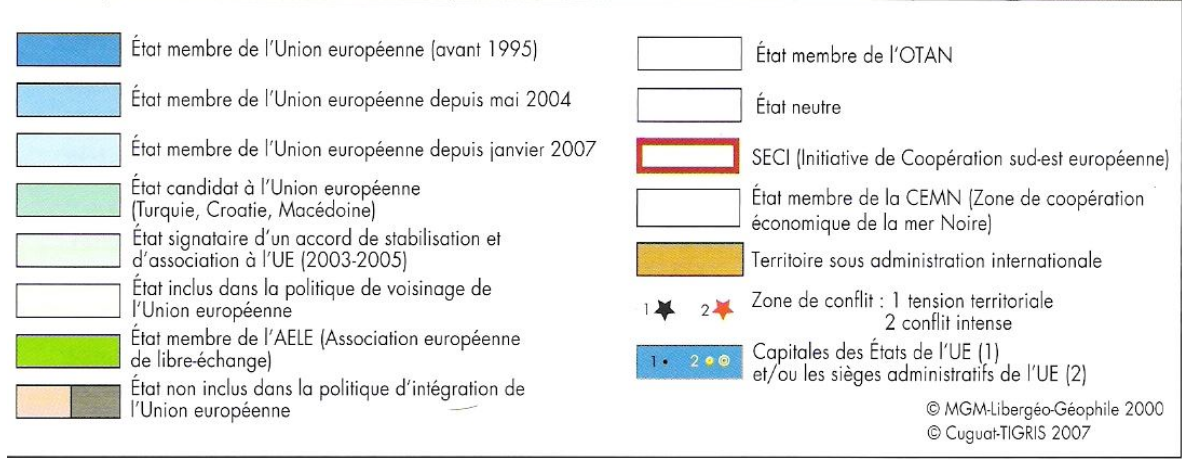
Les investissements italiens dans le système mode se sont implantées plus particulièrement autour des communes de Timișoara et de Lugoj, puis dans les communes tout le long des deux axes routiers les plus importants du département de Timiș. Le premier axe routier est celui qui relie Timișoara à Lugoj, le deuxième relie Timișoara à Arad au nord et au Belgrade à sud, enfin le troisième relie Timișoara à Sannicolau Mare, dernière grande ville roumaine à la frontière avec la Hongrie (voir carte 35).

Carte 35. Les entreprises italiennes manufacturières dans les départements de Timiș



Le département de Timiș a en outre l'un des budgets locaux les plus élevés, ce qui est synonyme d'une autonomie financière et de l'exploitation des ressources économiques et sociales. Le niveau de vie est élevé. Ces facteurs positifs sont renforcés par sa position géographique très attractive à 800 km de la frontière italienne et au milieu de l'Europe centre-orientale (voir carte 36). Tous ces facteurs peuvent expliquer alors pourquoi ce département a été si prisé dès 1990 par les entrepreneurs italiens du système mode et continue à être un pôle d'investissement très intéressant et durable (voir chapitre 4 et paragraphe 5.3).

Carte 36. La Roumanie en Europe (Rey et al., 2007, p. 15)



Reșița, dans le département de Caras-Severin, contigu à celui de Timiș et faisant partie de la même région (le Banat frontalier avec la Hongrie et la Serbie) n'a pas eu le même succès que

Timișoara. Cette ville a été historiquement vouée, déjà dans la période austro-hongroise, à l'industrie métallurgique et sidérurgique et à l'exploitation des plâtrières²⁴ (voir photo 2).

Sa spécialisation dans l'industrie lourde a été accompagnée par l'implantation d'une usine textile en 1976 (*Intreprindere de Confectii*) avec 3 500 employés. La chute du régime communiste a entraîné la faillite des principales industries lourdes avec de notables conséquences socio-économiques et une forte émigration de la population.

Ce département se situant à l'ouest de la Roumanie et qui avait été rejoint par la deuxième vague des investissements italiens du système mode, a vu récemment la re-délocalisation des entreprises. Le départ de la main-d'œuvre spécialisée, ainsi qu'un réseau routier insuffisant ont été les principaux facteurs qui ont « éloigné » les investissements italiens.

Photo 2. La ville industrielle de Reșița avec son Combinat métallurgique (Photo: Scroccaro, 2010)



3.3.3. Le Nord-est : entre faibles coûts de la main-d'œuvre et marginalité géographique

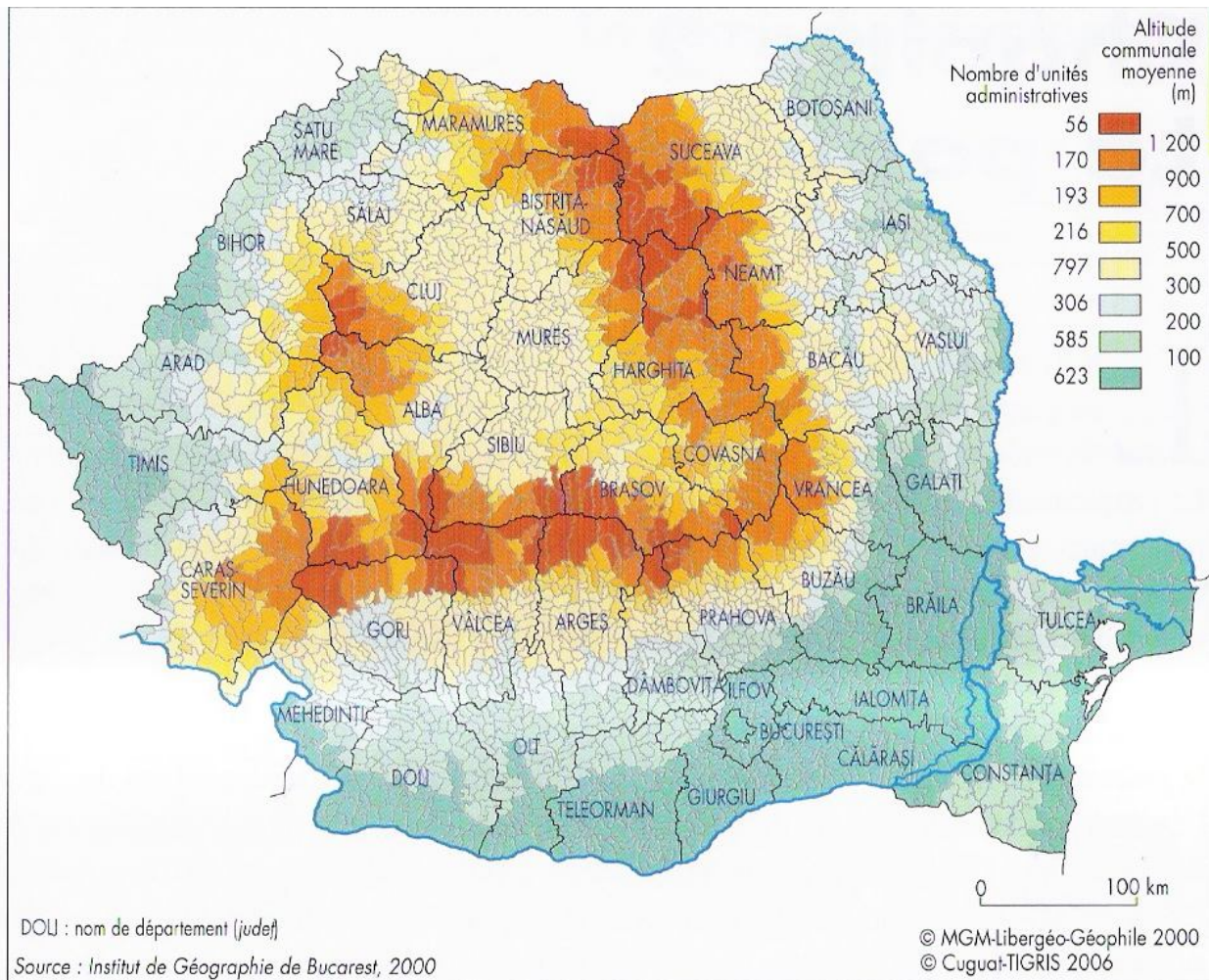
A part la structure démographique, les départements de Neamt, Suceava et Botosani se ressemblent par leurs conditions socio-économiques très négatives, des infrastructures insuffisantes et un bas niveau de vie. Ces facteurs sont accompagnés par des ressources financières insuffisantes et des aides étatiques élevées pour soutenir les infrastructures et le développement économique.

²⁴ Reșița devient un important centre sidérurgique (fer et acier) et métallurgique dans la région. On y a construit la première locomotive de la Roumanie (1872) et on y a produit le fer utilisé pour la Tour Eiffel à l'Exposition Universelle de 1889.

Ces départements ont vu très récemment l'arrivée des entreprises italiennes manufacturières, poussées par un bas coût de production (voir paragraphe 3.2.2). Ces mêmes entreprises sont aussitôt parties pour rejoindre d'autres pays plus attractifs en terme de coût de la main-d'œuvre comme l'Ukraine ou la République Moldave, ou bien ont maintenu des contrats de sous-traitance avec des entreprises roumaines. Ce dernier cas est valable surtout pour le département de Suceava, un pôle important de la chaussure roumaine (voir paragraphe 5.1.1).

Désormais la Roumanie est vouée à un manufacturier haute de gamme, saisonnier, qui satisfait le marché européen très rapidement (voir paragraphes 4 et 5.1.2). Il s'est avéré donc que les productions au Nord-est roumain étaient défavorisées par le long trajet et le temps de livraison, liés à la barrière physique des Carpates (voir carte 37). *« Si je produis à Timișoara, en une demi-journée mes produits sont transportés vers l'Italie. Si je produis à Suceava, le camion mettra deux jours pour y arriver [...]. Ce sont les montagnes qui font obstacle et les routes qui sont mauvaises »* (Extrait de l'entretien avec un entrepreneur de Timișoara, 2010, traduction). Les entreprises du textile qui par contre ont été guidées par une logique d'investissement dans le marché national se sont révélées de longue durée. Dans le nord-est de la Moldavie les investisseurs italiens du textile ont alors racheté d'anciennes usines étatiques qui travaillent en réseaux. Rifil à Savinesti (département de Piatra Neamt) est un exemple clair (paragraphe 5.2.1).

Carte 37. Le maillage administratif et le relief des Carpates (Rey et al., 2007, p. 35)



Conclusions du troisième chapitre

Contrairement à ceux qui affirment que les entreprises peuvent être mobiles à tout moment, sans contrainte spatiale, les territoires, leurs héritages, évolutions et caractéristiques territoriales influencent les investissements. Le faible coût de la main-d'œuvre ne peut pas expliquer tout seul la localisation des entreprises italiennes du système mode en Roumanie. Nombreux sont les facteurs qui influencent la mise en œuvre des décisions et des stratégies entrepreneuriales, ainsi que l'évolution des investissements (voir tableau 41).

Tableau 41. Le rôle complexe des territoires dans les investissements des entreprises

| | FACTEURS ATTRACTIFS OU DESAVANTAGES |
|--|---|
| SOCIO-ECONOMIQUE | <ul style="list-style-type: none"> - Qualification de la main-d'œuvre dans le textile, habillement, chaussures - Bas coût de la main-d'œuvre - Bas coût d'implantation - Proximité culturelle - Proximité linguistique |
| DEMOGRAPHIQUE | <ul style="list-style-type: none"> - Disponibilité de la main-d'œuvre |
| POLITIQUES, RESSOURCES FINANCIERES ET INFRASTRUCTURES | <ul style="list-style-type: none"> - Existence d'aéroports internationaux - Infrastructures industrielles de l'époque communiste (immeubles, équipements, etc.) - Disponibilité des terrains et de l'immobilier à bas coûts - Ouverture politique aux investissements étrangers après la chute du communisme - Stabilité politique du pays - Incitations fiscales pour l'implantation et pour les investissements étrangers - Réseau routier efficient |
| NIVEAU DE VIE | <ul style="list-style-type: none"> - Conditions socio-sanitaires |
| INVESTISSEMENTS | <ul style="list-style-type: none"> - Réseaux de connaissances entre entrepreneurs - Entités économiques et politiques représentatives des entrepreneurs italiens - Accès aux fonds européens |
| ESPACE | <ul style="list-style-type: none"> - Proximité spatiale - Position géographique par rapport aux marchés d'ébauche des produits |

Outre au faible coût de la main-d'œuvre, qui reste essentiel pour les productions à travail intensif, les entreprises italiennes du système mode sont également attirées par la spécialisation de la main-d'œuvre (surtout pour les chaussures), un réseau suffisamment entretenu d'infrastructures (routes et communication), des établissements préexistants pour entamer la production (comme des ex-usines étatiques, des bâtiments de production, etc.), un cadre institutionnel stable et pas trop bureaucratique.

Un facteur déterminant la « durabilité » des délocalisations italiennes est la proximité spatiale : l'Ouest bien que plus cher en main-d'œuvre que l'Est de la Roumanie est attractif pour sa position géographique qui permet à la fois une proximité aux clients et aux sièges sociaux des entreprises, ainsi qu'une rapide logistique des produits. L'Ouest de la Roumanie est également plus proche des marchés européens pour les produits haut de gamme.

Au terme de ce chapitre, il est alors possible de confirmer la première hypothèse de cette recherche : « Les héritages territoriaux influencent la mise en œuvre des stratégies des entreprises, ainsi que l'évolution de leurs investissements en Roumanie ».

Chapitre 4. Stratégies entrepreneuriales et trajectoires territoriales en Roumanie

Les cas d'études des territoires et les entreprises échantillonnées permet d'identifier quatre phases principales des implantations italiennes du « made in Italy » en Roumanie. Ces phases sont caractérisées par différents types de stratégies et de réseaux de la production, ainsi que par différents territoires, en fonction également des changements politiques et socio-économiques à toutes les échelles. Parcourir alors les étapes des implantations italiennes manufacturières en Roumanie équivaut à comprendre les processus territoriaux déclenchés par ces acteurs économiques (Scroccaro, 2008). L'objectif est d'appréhender en quoi ces entreprises participent à la construction des territoires de la production.

Les quatre phases identifiées sont (voir carte 38) :

a) première phase (1990 – 1995) : l'arrivée rapide et nombreuse de petites entreprises dans l'Ouest de la Roumanie. Les entreprises sont surtout intéressées à minimiser les coûts par la création des réseaux de sous-traitance entre les donneurs d'ordre italiens et les usines étatiques. Le territoire est de « support » aux activités entrepreneuriales.

b) deuxième phase (1995 – 1998) : la stagnation des investissements italiens, due à la crise profonde de l'économie roumaine et au fort exode de la main-d'œuvre (voir tableau 42). Dans cette phase les entreprises italiennes vont décentraliser la production du milieu urbain vers le rural en louant ou en achetant des hangars, pour minimiser les prix de l'investissement. Plusieurs « reconversions territoriales » sont en cours.

Tableau 42. Les établissements italiens tous secteurs confondus en Roumanie (Popa, 2004)

| Année | Nombre d'enregistrements pour chaque année | Variation du nombre d'enregistrements par an (%) |
|-------------|--|--|
| 1991 | 524 | n.d. |
| 1992 | 1124 | 215 |
| 1993 | 1285 | 115 |
| 1994 | 1353 | 106 |
| 1995 | 312 | 23 |
| 1996 | 353 | 114 |
| 1997 | 568 | 161 |
| 1998 | 1017 | 179 |
| 1999 | 1119 | 110 |
| 2000 | 1422 | 127 |
| 2001 | 1564 | 110 |
| 2002 | 1566 | 101 |

c) troisième phase (1998 – 2003) : l'arrivée des grandes entreprises italiennes (avec plus de 250 employés) et des institutions. Les grandes entreprises ont une stratégie de délocalisation plus structurée et à plus long terme par rapport aux phases précédentes : elles vont installer alors des filiales en Roumanie. Autour de ces filiales on assiste à la création des plateformes productives avec l'arrivée d'entreprises de service (comptabilité, assurances, banque) et d'autres fournisseurs et sous-traitants qui suivent leurs clients. L'augmentation des investissements italiens dans cette phase est due principalement à la libéralisation et à la stabilisation de l'économie roumaine. Un système de plateforme productive est mis en place. Les petites entreprises par contre décident pour la plupart de délocaliser ailleurs, vers l'Est de la Roumanie, ou plutôt vers la République Moldave et l'Ukraine. Dans la même période les acteurs institutionnels italiens, qui jusqu'à maintenant n'étaient pas présents, arrivent pour appuyer l'installation des entreprises.

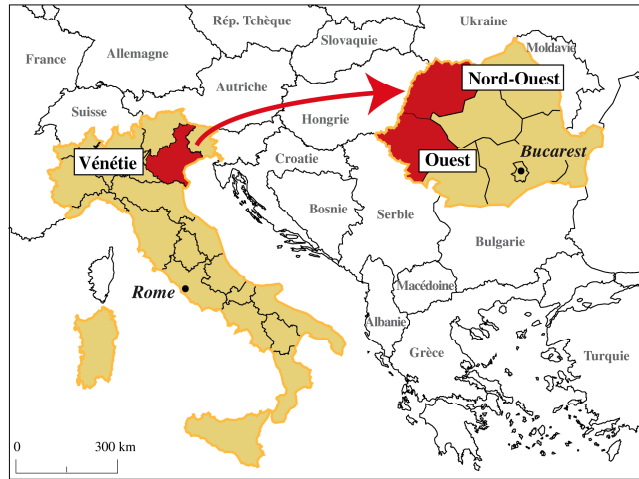
d) quatrième phase (depuis 2003) : suite à différentes « crises », les entreprises optent soit pour la re-délocalisation totale de la production, soit pour une complexification de la production et la mise en place de plateformes productives et logistiques. Le nombre d'entreprises italiennes tous secteurs confondus en 2010 retombe au même chiffre qu'en 2006 (voir tableau 43).

Tableau 43. Les établissements italiens en Roumanie après 2002 (*Antenna Veneto, Ice)

| Année | Nombre d'établissements | Variation du nombre d'établissements par an (%) |
|--------------|-------------------------|---|
| 2002* | 12328 | n.d. |
| 2005* | 11656 | 95 |
| 2006 | 15625 | 134 |
| 2007 | 19022 | 122 |
| 2008 | 17972 | 95 |
| 2009 | 19407 | 108 |
| 2010 | 15741 | 82 |

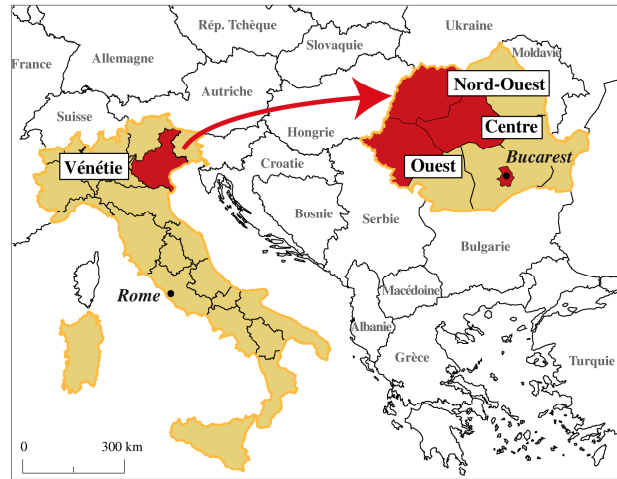
Carte 38. La trajectoire spatiale des entreprises italiennes du système mode

Phase: 1990-1995



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011

Phase: 1995-1998



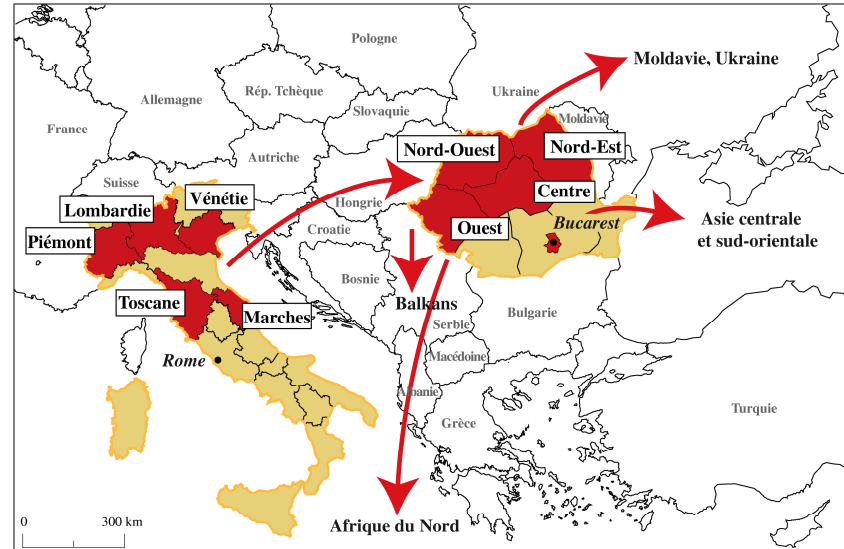
© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011

Phase: 1998-2003

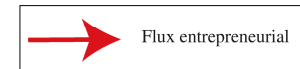


© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011

Phase: depuis 2003



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011



4.1. 1990-1995 : la vague des petites entreprises à l'ouest de la Roumanie

Le début des délocalisations des entreprises italiennes en Roumanie s'insère dans un contexte international marqué par la chute du rideau de fer et des régimes socialistes, dans une ancienne Europe de l'Est qui découvre l'économie de marché et la globalisation.

Ce sont les entreprises de la Vénétie qui déclenchent les délocalisations italiennes manufacturières¹. Les techniciens et les administrateurs de ces entreprises commencent alors à explorer la Roumanie au début des années 1990, préférant ce pays à l'espace de l'ex-Yougoslavie, considéré comme instable (Bosnie-Herzégovine, Serbie, Monténégro, Macédoine) ou déjà trop cher (Slovénie) (Popa, 2004). La proximité spatiale, linguistique et culturelle, les incitations fiscales du gouvernement roumain, mais surtout la disponibilité et le faible coût de la main-d'œuvre (Crestanello et Tattara, 2006) et une haute qualification des ouvriers (Balcet et Vitali, 2001) ont été les principaux facteurs attractifs. *« Dans un premier temps, ils sont allés dans l'espace immédiat : Istrie, Slovénie et Croatie. Avant la guerre, ils se sont déplacés même en Serbie dans des grands centres comme Belgrade ou Vranje, célèbres pour la production des chaussures. Puis, avec la guerre nous nous sommes retirés [...]. Quand le conflit est terminé les coûts de la main-d'œuvre en Croatie sont augmentés [...]. A la fin des années 1993-1995 toutes les entreprises qui étaient allées en ex Yougoslavie, elles ont été déplacées pour s'installer en Roumanie et en Bulgarie »* (Extrait l'entretien avec Mr A.G., entreprise Finti, 2008, traduction)².

¹ 83% des techniciens et des administrateurs des entreprises italiennes qui arrivent en Roumanie pour créer des contrats de sous-traitance avec les usines étatiques sont d'origine vénitienne (données élaborées à partir des questionnaires). La Vénétie occupe une place particulière dans les investissements italiens en Roumanie. Elle a été la première région par le nombre d'investisseurs qui se sont installés en Roumanie à partir du début des années 1990 (Antenna Veneto, 2005). Les cibles ont été trois villes de l'Ouest du pays : Oradea dans le département de Bihor et passage obligatoire de frontière entre la Hongrie et la Roumanie ; Arad et Timișoara, villes à 100km et à 130km au sud de Oradea. Timișoara a été une destination entrepreneuriale tellement répandue, qu'elle a été appelée par la presse italienne "Trévișoara" (néologisme entre Trévis, ville économiquement puissante de la région vénitienne et Timișoara), la huitième province vénitienne, ou la quatrième région du "Nordest" italien (Sarcina, 1997; Iordache, 2004 ; Rullani, 2006). En 2008 la Roumanie occupe ainsi la cinquième place des exportations et la deuxième place des importations vénitiennes du système mode, après la Chine, qui cependant en dix ans, a plus que doublé ses exportations vers la région vénitienne (Istat, 2010). La Vénétie est en outre la région la plus dynamique au niveau des exportations et des importations dans le monde, avec une très forte propension aux délocalisations et internationalisations de ses entreprises. Ses exportations et importations représentent 33,4% de son PIB (Istat, 2008). Cependant, les IDE nets ne représentent que 0,7% du PIB en 2006 (Uic-Istat, 2008). En fait les délocalisations vénitiennes sont réalisées surtout par des PME qui préfèrent le TPP aux IDE. La facilité à délocaliser la production est due en partie à une spécialisation de la région dans la fabrication des produits standardisés et facilement productibles à l'étranger comme jeans, *sportswears* et *sneakers* (Crestanello et Dalla Libera, 2003). En 2008 les exportations vénitiennes du système mode étaient de plus de 9 millions d'euros, équivalents à 22% des exportations italiennes. Ce secteur représente 19% des exportations vénitiennes et il a eu une variation de 24% entre 1999 et 2008 (Istat, 2010).

² Avant d'arriver en Roumanie, 44% des entreprises enquêtées, avaient essayé d'autres pays de l'Europe Centrale et Orientale, des Balkans et de l'Afrique du Nord (données élaborées à partir des questionnaires).

Les entrepreneurs italiens se trouvent face à un pays instable économiquement, politiquement et socialement, suite à la chute de Nicolae Ceaușescu et du régime communiste qui ont gouverné la Roumanie pendant plus de 40 ans. Après la Révolution de 1989, le pays est plongé dans une crise politique qui dure 5-6 mois (nombreuses manifestations, émergence d'une multitude de partis politiques, etc.), doublée d'une crise économique (chute du système central de production, installation de l'économie de marché, exposition à la concurrence internationale, etc.), d'une crise industrielle (faillite de nombreuses usines étatiques qui s'étale sur plusieurs années en fonction des privatisations, déficience de l'industrie roumaine et du parc industriel, infrastructures et technologies obsolètes, etc.) et d'une crise sociale (début de l'émigration roumaine vers d'autres pays, insuffisance des infrastructures sanitaires et sociales, etc.).

Nombreux entrepreneurs italiens du manufacturiers arrivés au début des années 1990 perçoivent cette réalité comme chaotique et assez différente de la réalité italienne. « *Moi, je suis arrivé le 3 janvier 1994. Dans cette période il y avait un chaos, je suis tombé sur des avocats, qui n'étaient pas des avocats, sur des conseillers comptables, qui n'étaient pas des conseillers comptables. Il y avait une jungle et dans la première période jusqu'aux années 1997-1998 chacun essayait de se débrouiller, en considérant le fait qu'il n'y avait pas Unimpresa³, d'entreprises de consulting, d'information, ni de banques italiennes. C'était vraiment une aventure* » (Extrait de l'entretien avec Mr C. M., entreprise Drano, 2008, traduction).

Les organismes institutionnels italiens d'appui aux délocalisations entrepreneuriales n'existaient pas. « *Chacun a bougé tout seul, je ne sais pas qu'est-ce qu'il est arrivé la bas, en 1990 ... une aventure, ils m'ont dit "vas-y tranquille" et moi, je suis parti avec un papier, peut-être je l'ai encore, Asolo- Trieste- Ljubljana - Belgrade- Pancevo- Timișoara. Je suis parti avec ma femme et le fils du président de l'entreprise* » (Extrait de l'entretien avec Mr L.M., entreprise Allucem, 2008, traduction).

Avec l'ouverture du pays, dès 1990, les premiers techniciens et administrateurs des entreprises italiennes arrivent en Roumanie pour « saisir » les opportunités de travail. Très souvent les patrons des entreprises envoient « en exploration » leurs administrateurs et techniciens pour identifier les possibilités de localisation de la production, prendre des contacts avec de possibles partenaires, évaluer l'environnement économique, financier et entrepreneurial.

³ Voir paragraphe 4.3.2.

C'est à partir de ces explorations et surtout du bouche à oreille que les entrepreneurs arrivent en Roumanie⁴.

Ces « pionniers/opportunistes » arrivent par la ville d'Oradea, au nord-ouest de la Roumanie, dans le département de Bihor (voir photo 3).

Photo 3. La gare frontière de Oradea (photo archive site web de Adevarul, 2011)



Les entreprises italiennes s'installent surtout à l'ouest du pays en tenant compte de ses héritages territoriaux et de son développement économique, industriel et social (chapitre 3). La capitale et le Nord-Est de la Roumanie semblent trop loin et inadaptés à la production manufacturière. L'installation entrepreneuriale se fait rapidement dans le département de Bihor pour ensuite prendre deux voies, l'une qui continue vers Cluj Napoca⁵ et l'autre au sud vers Timișoara. « J'ai une mémoire historique, car je suis là depuis 1993. [...] Au début, immédiatement après la chute du mur de Berlin et en conséquence de l'effondrement du régime communiste en Roumanie, il y a eu l'arrivée plutôt importante et surtout de façon régulière, de petits groupes d'entrepreneurs « à la chasse » de force de travail à faible coût, surtout dans le secteur de la chaussure et du textile ; ils se sont arrêtés dans l'aire proche de la frontière, surtout pour des motivations logistiques et à cause de l'existence d'un aéroport. Cette aire était la plus proche et elle a été toujours habituée à avoir des rapports commerciaux avec les autres pays. Un troisième

⁴ « Les entreprises italiennes de chaussures sont arrivées nombreuses, petites et modulées » (Extrait de l'entretien avec une ex-usine étatique de Timișoara, 2008, traduction).

⁵ Cluj Napoca est le siège de la plus grande usine étatique roumaine de chaussures : Clujeana avec ses 10 000 ouvriers.

facteur extrêmement important était celui de la langue» (extrait de l'entretien avec un entrepreneur de Timișoara, 2008, traduction).

Timișoara a été ciblée par les investisseurs italiens car « *c'est la région la plus développée et la plus proche, avec un tissu industriel traditionnel et beaucoup de connecteurs. La position également est avantageuse. Timișoara est une espèce de ville italienne, nous sommes ouverts. Timișoara est multiculturelle* » (extrait de l'entretien avec ADR Vest, Agence pour le développement régional de la Région Ouest, Timișoara, 2008, traduction). Les investisseurs manufacturiers vont alors s'implanter en Transylvanie et dans le Banat roumain « *d'abord parce que c'est proche, deuxièmement parce c'est une région qui a été sous l'empire austro-hongrois et la même chose est arrivée pour la Région Vénétie, ici les gens, par rapport à la Munténie, Ilfov, Constanta, sont moins 'balkaniques', assez précis et un peu plus sérieux* » (extrait de l'entretien avec Mr C.M., entreprise Drano, Timișoara, 2008, traduction).

4.1.1. La concentration de la production : le rôle des usines étatiques

Cette première phase est plutôt exploratoire des opportunités de travail. La recherche de maximisation des profits par la baisse des coûts de production et la minimisation des investissements, porte les entrepreneurs à créer des contrats de sous-traitance avec les usines étatiques. La production se « concentre » alors auprès de ces unités de production et n'est pas « dispatchée » sur plusieurs usines. « *Ici c'était possible de récupérer un environnement à un coût très bas, ne pas intervenir avec la restructuration. L'immobilier était équipé avec le minimum nécessaire, doté avec des machines vieilles ou importées, peut-être échappées d'une faillite en Italie. On laissait les ouvriers (je parle en général, tout le monde n'a pas fait comme ça, mais la plupart oui), dans des conditions inhumaines ou pseudo inhumaines, au froid, avec peu de lumière : la 'coupe' dans les coûts. C'était un manque absolu de formation, un manque absolu d'un projet et d'une idée économique dans la première phase des délocalisations [...]. Purement et simplement la minimisation des coûts de production et la maximisation des avantages* » (extrait de l'entretien avec Mr G.T., entrepreneur, Timișoara, 2008, traduction).

Les accords de sous-traitance avec les usines étatiques avaient plusieurs avantages pour les entreprises italiennes. Ces usines offraient une main-d'œuvre spécialisée dix fois moins chère que l'italienne. « *Dans les années 1990 le salaire d'un ouvrier roumain équivalait à environ 200 000*

liras » (extrait de l'entretien un entrepreneur italien à Timișoara, 2008)⁶. L'existence des technologies, même obsolètes, permettait de démarrer rapidement la production, sans devoir importer (du moins au tout début du contrat de sous-traitance) des nouvelles technologies de l'Italie.

L'accord de sous-traitance prévoyait la location des lignes de montage pour la réalisation des segments productifs italiens. Louer alors ces chaînes de production était plus économique qu'acheter le bâtiment ou bien en construire un nouveau sur un terrain acheté. La minimisation des coûts des investissements dans l'immobilier étaient alors garantie. La sous-traitance avec les usines étatiques impliquait également la diminution des problèmes bureaucratiques.

L'entreprise italienne envoyait un cahier de charges, des techniciens, les modèles et les matières premières à l'usine étatique qui réexpédiait ensuite les produits semi-finis pour le finissage en Italie. Le sous-traitant roumain n'était pas alors un simple fournisseur, car il fabriquait un produit conçu par le donneur d'ordres. Le produit pouvait en outre garder le label « made in Italy » puisqu'il était conçu et fini en Italie.

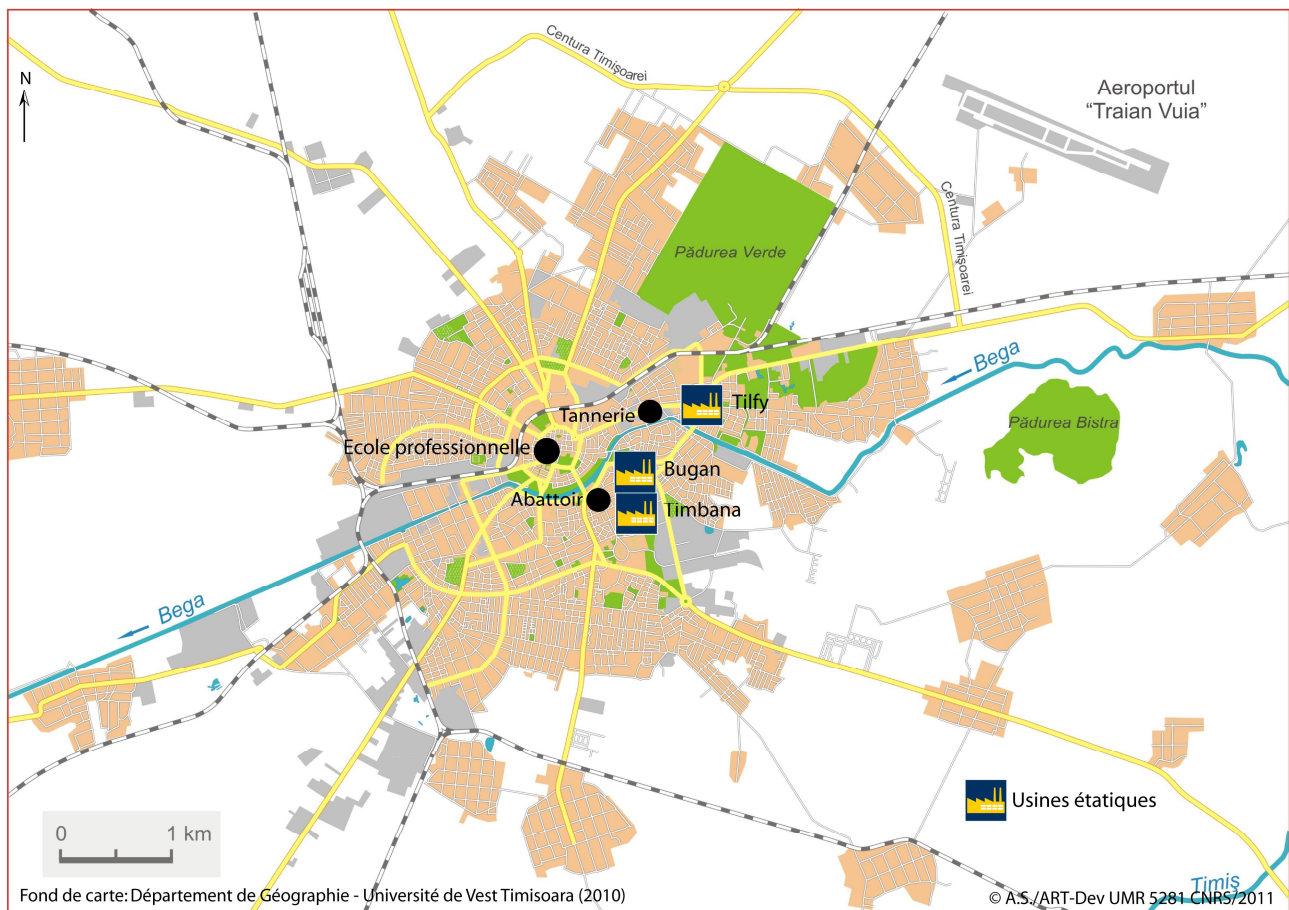
Le positionnement stratégique des usines au centre-ville permettait également des raccordements faciles avec les infrastructures existantes : routes, télécommunications, électricité, eau, etc.

Un exemple très parlant du rôle des usines étatiques au début de la production sous-traitante pour les clients italiens est mis en évidence par l'exemple de Timișoara et son historique pôle productif de la chaussure. A moins de 10 heures de voiture ou de camion, les matières premières, importées de l'Italie, devenaient des produits semi-finis à moindre coût, réexportés en Italie et prêts pour la commercialisation.

Les usines étatiques de chaussures où la sous-traitance a commencée sont Banatim, Guban et Filty. Guban était spécialisée dans la chaussure classique et de luxe pour les femmes, Banatim et Filty produisaient une chaussure classique pour les hommes et les enfants (voir carte 39).

Carte 39. La position des usines étatiques de la chaussure à Timișoara

⁶ 1 euro = 1936,27 liras italiennes. 200 000 liras représentent environ 100 euros.



La première, Banatim sous le nom de l'entreprise de chaussure *Turul*, est créée en février 1901 par l'Autrichien Alfred Fränkel din Mödling⁷. L'usine se situe entre la rue Stefan Cel Mare (quartier Fabric) et la zone à nord de Calea Buziasului. En 1901 elle comptait environ 1 200 ouvriers, 120 filiales en Austro-Hongrie, en Allemagne et en Serbie et elle produisait presque un million de paires de chaussures par an (voir figure 9 et photo 4).

En 1928 cette usine a atteint la capacité de production de 3 000 paires de chaussures par jour et un capital social de 70 millions de Lei. 1 000 ouvriers pouvaient bénéficier d'un fonds de pension ou d'aide, de clubs sportifs, de chorales, de logements et d'écoles pour les enfants (Banatim, 2001). En 1930 les actions de l'entreprise sont rachetées par Dermata (usine des peaux et des chaussures) de Cluj Napoca⁸.

Figure 9. Banatim au début de 1900 (site Internet de la Mairie de Timișoara)

⁷ Le Turul est un oiseau mythologique lié aux légendes sur l'origine du peuple Magyare. Cette entreprise est la première usine de chaussures du Banat.

⁸ Dermata deviendra « Clujeana » au moment de sa nationalisation.



En 1948 l'usine est nationalisée avec : « une restriction du marché de produits de consommation, l'instauration du marché dirigé, planifié, dicté par l'Etat, l'élimination de la concurrence entre producteurs, l'introduction de la standardisation des produits et des prix fixes » (Banatim, 2001 p. 51). Après différents passages de propriété sous le régime de Gheorghe Gheorghiu-Dej et de Nicolae Ceaușescu, elle prend le nom de Usine des chaussures du Banat Timișoara (Banatim, 2001). Entre 1970 et 1980 l'usine comptait entre 2 700 et 3 000 ouvriers et produisaient 500 000 paires de chaussures par an, avec deux roulements et 12 heures de travail par jour. Elle produisait pour trois plans de production : l'Allemagne de l'Est, l'URSS et le marché national (Entretien avec A.B., ex-ingénieur de Banatim, Timișoara, 2010).

Les commandes étaient planifiées et dictées par la *Centrala* de Bucarest, le centre directionnel pour la gestion de la production. Chaque usine étatique avait un directeur désigné par le parti et en liaison avec Bucarest. L'exportation des chaussures avec l'URSS se faisait par échange des produits (farine, huile, beurre, etc.). Ces produits étaient vendus dans le marché roumain, l'Etat roumain collectait l'argent et il payait l'usine et le personnel (Entretien avec A.B., ex-ingénieur de Banatim, Timișoara, 2010).

Au moment de la chute du régime communiste, Banatim comptait 2 537 salariés, dont 2 332 ouvriers et 205 employés (Banatim, 2001). Avec le processus de privatisation en 1991 l'entreprise devient Société Commerciale Banatim Spa (Banatim, 2001). « Dans la période 1990-1994 le syndicat s'est occupé de nombreux problèmes sociaux et en particulier des problèmes de logement des ouvriers. En 1995 les salariés ont fait une grève pendant quatre jours et le syndicat a été l'intermédiaire » (Banatim, 2001, p. 75). A partir de 1992 Banatim commence à travailler avec

des contrats de sous-traitance pour des donneurs d'ordre allemands et italiens. Chaque ligne de montage de l'usine travaillait pour un client, sous le contrôle strict des techniciens étrangers.

Photo 4. L'ex-usine étatique Banatim à Timișoara (Photo: Scroccaro, 2010).



La deuxième, Guban, fondée en 1937 par Guban Blaziu, d'origine hongroise, était initialement une entreprise spécialisée dans la production des produits chimiques. C'est seulement après la nationalisation et plus particulièrement en 1959 qu'elle commence la production artisanale des chaussures. Cette production va se diversifier en 1961 vers la maroquinerie.

Suite à l'augmentation et à la diversification de la production, l'usine va s'installer auprès du *Bulevardul Eroilor de la Tisa*, où elle se trouve actuellement, près de l'abattoir de la ville (Photos 5 et 6) et en 1970 commence la production industrielle des chaussures. L'abattoir fournissait à l'usine étatique les peaux pour la production de la chaussure et les accessoires de maroquinerie, via un système ferroviaire. « *Dans cette usine étatique on faisait toute la chaussure ... je ne blague pas quand je dis que les vaches rentraient d'un côté de l'usine et des chaussures sortaient de l'autre côté* » (Extrait de l'entretien avec un entrepreneur de chaussure de Timișoara, 2010, traduction).

Sous le régime de Ceaușescu l'usine employait environ 3 000 ouvriers et elle produisait sous trois roulements. Elle collaborait avec l'école professionnelle de l'industrie légère, située au

centre-ville, près de l'Opéra et du Musée du Banat (carte 49)⁹. En 1991 l'usine a entamé le processus de privatisation qui a duré jusqu'à 1995 : 94% des ses actions appartiennent à des actionnaires privés roumains et américains et 6% à des sociétés d'investissements (Elaboration à partir de l'entretien avec A.B., ex-ingénieur de Banatim, Timișoara, 2010).

Pendant les années 1990, Guban a collaboré en tant que sous-traitante pour de nombreuses entreprises italiennes.

Photo 5. L'usine étatique Guban à Timișoara (Photo: Scroccaro, 2010).



Photo 6. L'abattoir de Timișoara (Photo: Scroccaro, 2010).



⁹ « Ça c'était au moins une bonne chose qu'a laissé Ceaușescu : la relation entre l'école et le travail » (Extrait de l'entretien avec Mme D.S., Guban, 2008, traduction).

La troisième, Filty, a été fondée en 1921, sous le nom de Plavaz Stefan, l'artisan qui l'a ouverte et qui a commencé la production des chaussures. Elle a été enregistrée en 1931 sous le nom de Filt – *Fabrica de Incaltaminte de Lux* de Timișoara¹⁰ et à partir de 1949 elle a été nommée *Modern*, avec sa nationalisation. Filty se trouvait en rue *Dorombatilor*, la route qui lie le centre-ville à l'aéroport de Timișoara (voir photo 7). Filty produisait surtout des chaussures pour femmes et pour hommes, pour le marché interne et pour le marché soviétique. Pendant la période communiste l'usine comptait 2 700 ouvriers dont 300 employés et ils produisaient 2 571 000 paires de chaussures par an, 211 000 paires par mois.

Dans les années 1990, avec le processus de privatisation, l'usine étatique a repris son ancien nom Filty. En 1992-1993 Filty a commencé à travailler avec des contrats de sous-traitance pour des donneurs d'ordre italiens, allemands, français et espagnols. Chacun de ses clients employait son propre technicien qui contrôlait et suivait la production.

Photo 7. La boutique de Filty dans l'ancienne localisation (Photo: Scroccaro, 2008).

Dans le domaine du textile et de l'habillement un exemple parlant du rôle des usines étatiques au début des délocalisations italiennes à l'Ouest de la Roumanie peut être représenté par Reșița. En 1976 le régime de Nicolae Ceaușescu a décrété la construction d'une usine d'habillement *Confectii*¹¹ « pour donner du travail aux femmes, car Reșița a toujours été une ville industrielle mécanique et métallurgique avec le combinat sidérurgique » (Extrait de l'entretien avec le directeur de Reșița Conf, 2010, traduction). Localisée dans le quartier récent « Govandari » au nord de la ville, l'usine étatique à la fin des années 1980 employait environ 3500 ouvriers et travaillait en trois roulements (voir photo 8).

Photo 8. Confectii de Reșița (Photo: Scroccaro, 2010)

¹⁰ Usine des chaussures de luxe de Timișoara.

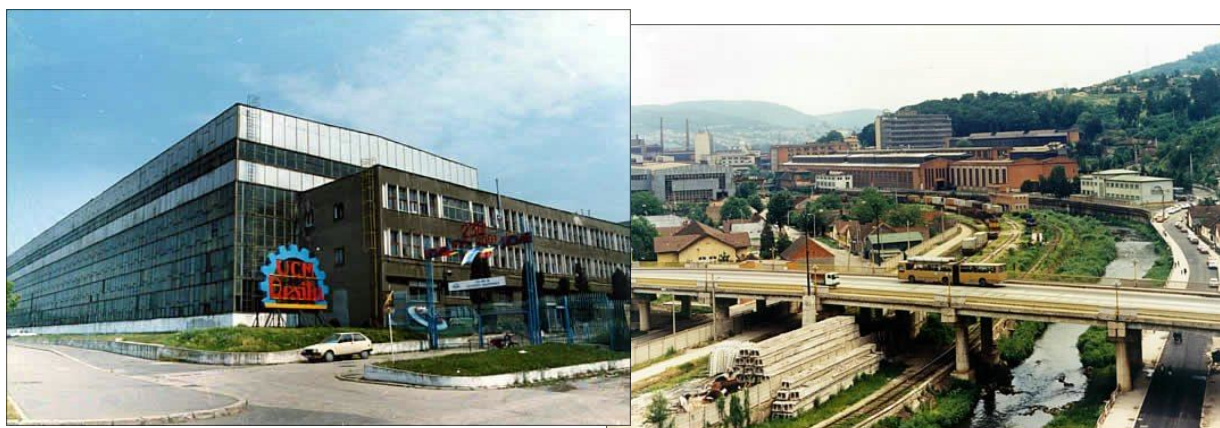
¹¹ Entreprise des confections.

Elle produisait des vêtements de travail et pour l'armée. Les vêtements de travail servaient aux 10 000 ouvriers de l'UCMR, le Combinat de métallurgie et de construction des machines de Reșița¹² (photos 9 et 10).

Avec d'une part la faillite économique de l'UCMR, le licenciement d'environ 8 000 ouvriers et donc la chute des commandes de vêtements, l'usine étatique s'est retrouvée sans commandes, avec une forte chute de la production.

Après la privatisation l'usine s'est divisée en deux : *Reșița Conf* et *Confresi*. La première a été rachetée par une célèbre entreprise italienne de jeans et la deuxième par une petite entreprise italienne sous-traitante des grandes marques et spécialisée dans la production des chemises classiques. C'est à travers ces deux entreprises que la production de l'habillement « made in Italy » a été entamée dans l'Ouest de la Roumanie.

Photos 9 et 10. L'UCMR de Reșița (site web de l'UCMR)



4.1.2. La sous-traitance et les territoires « support »

Après la chute du régime de Ceaușescu, les usines étatiques se trouvent souvent sans commandes ni clients, au passage entre l'économie planifiée et l'économie de marché global concurrentiel. Si avant 1989, 50% de la production du textile, de l'habillement et de la chaussure était tournée vers le marché national, après 1989, 95% de la production est destinée vers les marchés internationaux et en particulier vers l'Italie, l'Allemagne et la France (Banatim, 2001). La production des usines étatiques chute brusquement. Les deux roulements de 12 heures se réduisent à un seul roulement par jour de 8 heures. La production du textile en Roumanie entre

¹² L'UCMR est un « pilier » historique et un symbole très fort du passé économique et industriel de la ville. Sa construction date de la période austro-hongroise et son inauguration a été réalisée le 3 juillet 1771 (site web de l'UCMR).

1990 et 1995 chute et diminue entre -48% et -93%, tandis que la production de la chaussure s'écroule entre -43% et -89% (Insee.ro). Sauf dans les confections, des milliers d'ouvriers et d'employés sont licenciés.

Les contrats de sous-traitance avec les entreprises italiennes représentaient ainsi un premier appui économique et financier pour les usines étatiques.

Ce type de sous-traitance s'est appuyé sur un régime douanier spécial appelé *lohn* ou TPP (Andreff W. et Al., 2001 ; Balcet et Vitali, 2001) utilisé « *pour un fort avantage fiscal, car la marchandise était dispensée des droits douaniers et de la TVA* » (extrait de l'entretien avec un entrepreneur de Timișoara, 2008, traduction). On développe ainsi un intense TPP qui permet l'exportation temporaire des biens de l'Italie, destinés à la fabrication en Roumanie. Ce régime, prévu par le Code Douanier communautaire (Règlement CEE n° 2913/92 du Conseil, du 12 octobre 1992) permettait d'exporter les marchandises sans coûts et de réintroduire le produit fini, en payant les droits douaniers et la TVA exclusivement sur la fabrication en Roumanie¹³.

La production en amont (c'est-à-dire la conception et le dessin du produit) et en aval (le marketing, la distribution et la commercialisation du produit) restent en Italie, seule la phase de production se déroulant en Roumanie. Les flux sont unidirectionnels de l'Italie vers la Roumanie (les capitaux, les technologies et le savoir-faire) et de la Roumanie vers l'Italie (les produits). Les entreprises italiennes sont liées aux usines étatiques à travers de longs réseaux alimentés par les flux des personnes (les entrepreneurs et techniciens italiens vers la Roumanie), des capitaux (les capitaux et les technologies italiens vers la Roumanie) et des biens (les matières premières de l'Italie vers la Roumanie et les produits finis ou semi-finis de la Roumanie vers l'Italie).

Toutes les entreprises échantillonnées, créées entre 1990 et 1995 à Timișoara et à Reșița ont commencé leur production par des contrats de sous-traitance. La possibilité de commencer dans des structures déjà existantes permettait également de minimiser le risque : les administrateurs pouvaient se rendre compte de la faisabilité ou non de l'investissement, sans faire trop de dépenses. Les techniciens restaient sur place quelque temps, puis ils rentraient en Italie pour échanger avec les patrons. Par la suite ils retournaient en Roumanie avec des cahiers

¹³ Ce régime est supprimé en 2007 avec l'entrée du pays en UE. A cause de la possibilité de déclarer un trafic de perfectionnement, les mesures statistiques officielles disponibles dans les instituts statistiques et auprès de l'Eurostat sous-estiment le phénomène. Cette sous-estimation s'est accrue récemment avec la libéralisation des flux commerciaux entre pays européens, qui a rendu moins convenable d'un point de vue douanier d'enregistrer le trafic de perfectionnement. En outre cette mesure ne relève pas le trafic intra-européen et donc ne mesure pas les échanges entre les pays qui viennent de s'intégrer économiquement à l'UE.

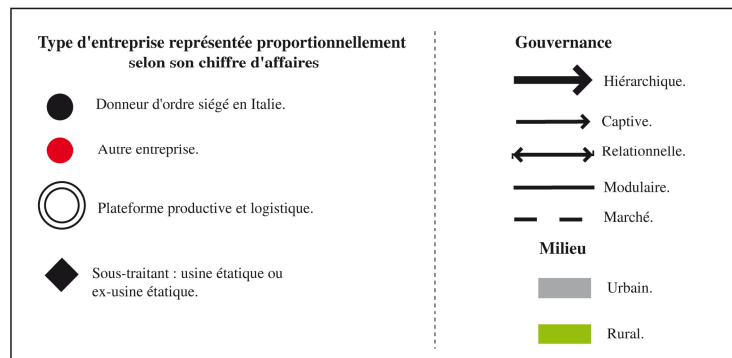
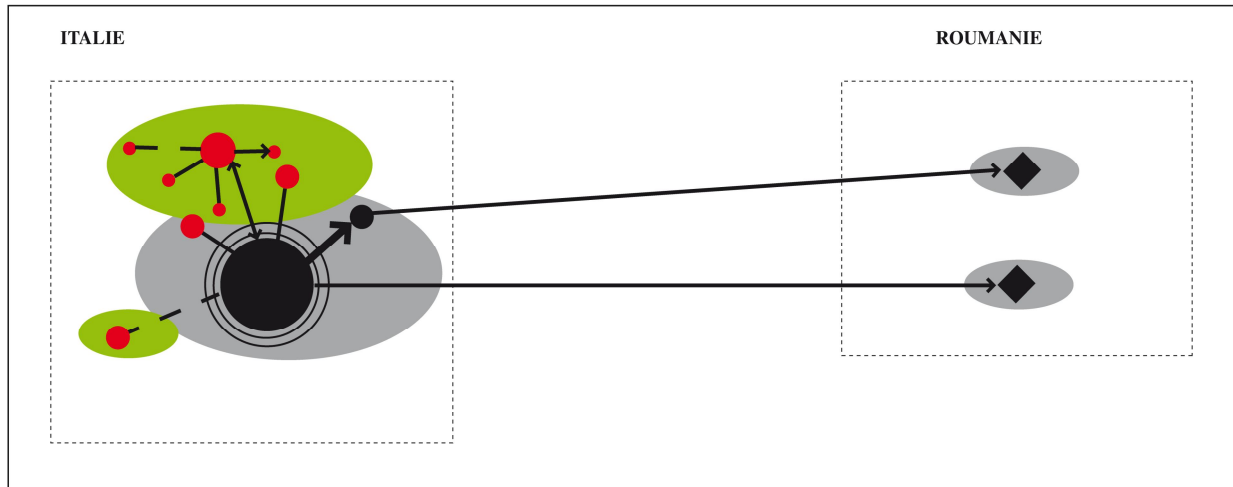
d'ordres, des modèles, des matières premières et, si nécessaire, quelques technologies pour entamer la production dans les usines.

Les allers-retours des techniciens ont facilité non seulement les échanges d'informations à l'intérieur de l'entreprise italienne, mais aussi entre les entreprises italiennes. Les relations interpersonnelles, parfois amicales entre patrons d'entreprises différentes ont permis la multiplication des délocalisations¹⁴. La réussite d'une première entreprise italienne délocalisée en Roumanie encourageait la délocalisation d'autres entreprises, par une réaction en chaîne (Popa, 2004).

Dans cette première phase des délocalisations italiennes en Roumanie, l'absence d'un cadre politico-institutionnel des investissements, ainsi que la méfiance des entreprises sous-traitantes par rapport aux institutions, ont fait que chaque entreprise s'est débrouillée toute seule. Les relations informelles étaient privilégiées par rapport aux réseaux entre entreprises et institutions. Les relations passent alors seulement entre les partenaires économiques italiens et roumains (voir figure 10).

Figure 10. La sous-traitance entre l'entreprise italienne et l'usine étatique (1990-1005)

¹⁴ 65% des entreprises qui vont délocaliser dans cette première phase ont moins de 250 employés et affirment avoir décidé de délocaliser suite aux échanges avec d'autres entreprises et aux succès obtenus par d'autres entrepreneurs en Roumanie (données élaborées à partir des questionnaires). 79% des entreprises installées en Roumanie entre 1990 et 1995 travaillaient pour des tiers, en tant que sous-traitants et le reste travaillait avec une marque propre et également en tant que sous-traitants (données élaborées à partir des questionnaires).



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011

Cependant le manque de représentants de l'entrepreneuriat italien en Roumanie comporte également des désavantages liés aux difficultés de l'entreprise dans la bureaucratie de l'administration locale et à la forte corruption à la douane. « *Au début, nous devons payer le douanier ou lui donner quelques paires de chaussure afin qu'il puisse nous laisser passer. Sinon le camion chargé pouvait rester arrêté à la frontière trois jours [...]. Finalement c'était devenu même normal de payer* » (extrait de l'entretien avec un entrepreneur de Timișoara, 2008, traduction).

L'usine étatique était gérée par le directeur et ses collaborateurs. A l'intérieur, les lignes de production étaient divisées en deux parties : une partie pour le client italien et une autre pour le marché national roumain. Avec le temps, la partie réservée au client prenait de la place sur la partie des lignes réservées à la production nationale, en fort déclin. 90% de la main-d'œuvre des usines étatiques étaient féminines pour le secteur de l'habillement, 60% pour la chaussure et 50% pour le textile. Si pour l'habillement les phases de production se concentraient sur le travail à la machine à coudre, pour les chaussures certaines phases plus dures étaient confiées aux hommes. L'organisation de la main-d'œuvre à l'intérieur de l'usine étatique était gérée par le directeur et

les subordonnés, jusqu'aux maîtres roumains qui suivaient la production de près. Les ouvriers adhéraient à un contrat collectif et travaillaient à la pièce.

Le système syndical, monopolisé par le parti, chute avec la fin du régime. Les usines décident alors de créer des comités de deux ou trois représentants selon le nombre des employés. « *Au début, il y avait des difficultés entre les ouvriers et les entreprises italiennes, car les chefs italiens voulaient imposer leurs règles et leur salaire et ils avaient des problèmes avec le contrat collectif* » (Extrait de l'entretien avec Mr I.C., syndicat Alfa, 2008, traduction). Les conditions de travail étaient assez précaires, d'autant plus que « les autorités publiques de la Roumanie, locales et centrales n'ont pas appliqué les législations. Donc, quand les Italiens sont arrivés avec un peu d'argent, ils ont investi, mais il n'y avait pas de règles » (Entretien avec Mr A.N., syndicat Fratia, 2008, traduction).

Les usines étatiques n'étaient pas obligées de travailler pour un seul client. Certaines avaient plusieurs contrats et chaque client envoyait son technicien pour contrôler le respect de la commande, la production et surtout la qualité. Le technicien italien était souvent un salarié qui travaillait dans la même entreprise en Italie et qui, pour ne pas perdre son poste de travail, avait accepté de s'expatrier à l'étranger¹⁵. Le technicien, à une heure de vol de chez lui, pouvait gagner le double du salaire qu'il aurait gagné en Italie. « *Incertain de son avenir à l'intérieur de l'entreprise italienne, il ne transmettait que partiellement ses compétences aux maîtres roumains des usines étatiques, par crainte de perdre le poste de travail et pour être toujours nécessaire à l'entreprise italienne en Roumanie* » (Extrait de l'entretien avec un entrepreneur italien à Timișoara, 2008, traduction).

Si au début l'usine étatique ne fournissait que des produits semi-finis, petit à petit les dernières phases de finissage de la production sont réalisées en Roumanie¹⁶ (voir annexes 10, 11 et 12). En tant que sous-traitants, les usines étatiques n'ont pas beaucoup d'autonomie dans la négociation du prix, les caractéristiques des produits et le choix des technologies.

C'est alors une gouvernance « captive » de la chaîne globale de valeur entre l'entreprise italienne et l'usine étatique. C'est une relation de pouvoir asymétrique qui s'instaure entre les deux partenaires. Le donneur d'ordres italien maîtrise le contrat de sous-traitance à travers la coordination des matières premières, de l'information, le contrôle de la production et de la

¹⁵ Parmi les techniciens italiens, 98% sont des hommes, âgés de 55 ans en moyenne, proches de la retraite.

¹⁶ 70% des entreprises affirment avoir délocalisé une partie de la production et ensuite le finissage (données élaborées à partir des questionnaires).

qualité, l'utilisation du savoir-faire local, la transmission des nouvelles technologies et des compétences, l'utilisation de ses propres techniciens et de ses propres entreprises de transport du matériau.

La seule maximisation des profits, sans se soucier de la transposition de nouvelles technologies et de la diffusion de la formation, met en évidence une stratégie de simple « exploitation » des territoires. Le territoire est alors un « support » à l'activité entrepreneuriale dans cette première phase des délocalisations des entreprises italiennes. Le manque de transmission des compétences par des cours de formation et la diffusion partielle du savoir-faire des techniciens en sont la démonstration la plus évidente. D'un côté ces territorialités exogènes (celles des entreprises italiennes) imposent leur logique d'exploitation. De l'autre côté les territorialités locales sont plutôt passives, car au niveau politique et institutionnel il n'y a aucune réglementation des investissements et le seul but est d'attirer des investisseurs étrangers et faire relever l'industrie et l'économie en pleine faillite.

4.2. 1995-1998 : la stagnation des délocalisations

La deuxième phase des investissements italiens en Roumanie se caractérise par une stabilisation de l'arrivée entrepreneuriale italienne. Cette phase de stagnation est liée aux déstabilisations politiques, économiques et sociales¹⁷ du Pays de la fin des années 1990 (Popa, 2004). Cependant les processus et les réformes au niveau politique, social et économique avancent : la démocratisation du système politique, le chemin vers l'adhésion à l'UE, la privatisation des entreprises étatiques, la décollectivisation des terres, ainsi que les facilitations fiscales pour attirer les investissements étrangers.

Cette phase se caractérise en outre par une première sélection des petites entreprises « pionnières » qui n'avaient comme stratégie que l'abaissement des coûts de production et qui n'ont pas eu les moyens de faire face à ces mutations. C'est la première « re-délocalisation » des entreprises vers d'autres pays moins coûteux en main-d'œuvre.

¹⁷ Le cadre social est plus instable à cause de l'augmentation de l'émigration roumaine vers d'autres pays européens. Pour un approfondissement sur les différents types des migrations roumaines à l'intérieur du Pays et à l'étranger voir von Hirschhausen (1997), Diminescu (2003) et D'Angelo (2008).

Si l'Ouest de la Roumanie reste privilégié par rapport à la délocalisation manufacturière italienne, dans cette deuxième phase le « front » entrepreneurial avance vers le cœur de la Transylvanie et plus particulièrement vers les départements d'Alba, Hunedoara, Sibiu, Brasov et Cluj Napoca.

Les entreprises qui continuent à choisir la Roumanie vont s'autonomiser par rapport aux usines étatiques en voie de restructuration et de privatisation. Certaines sont rachetées par les mêmes clients italiens dont elles étaient les sous-traitantes : c'est le cas de Filty à Timișoara ou de *Reșița Conf* à Reșița, privatisées à capital mixte italo-roumain et produisant en sous-traitance pour des marques italiennes. D'autres continuent à produire en tant que sous-traitantes et pour le marché national qui se réduit de plus en plus.

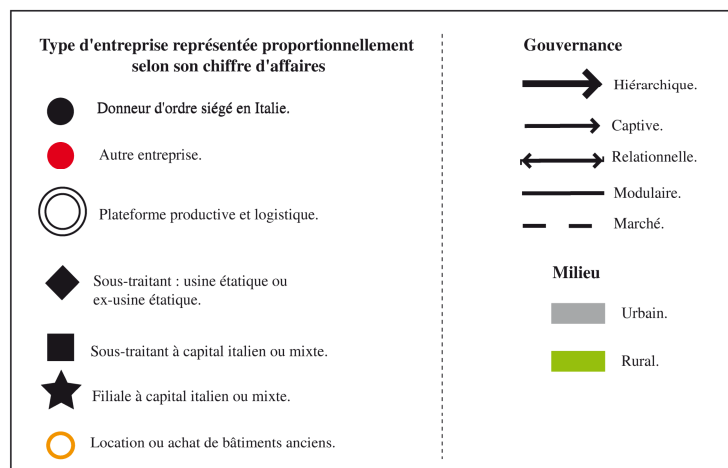
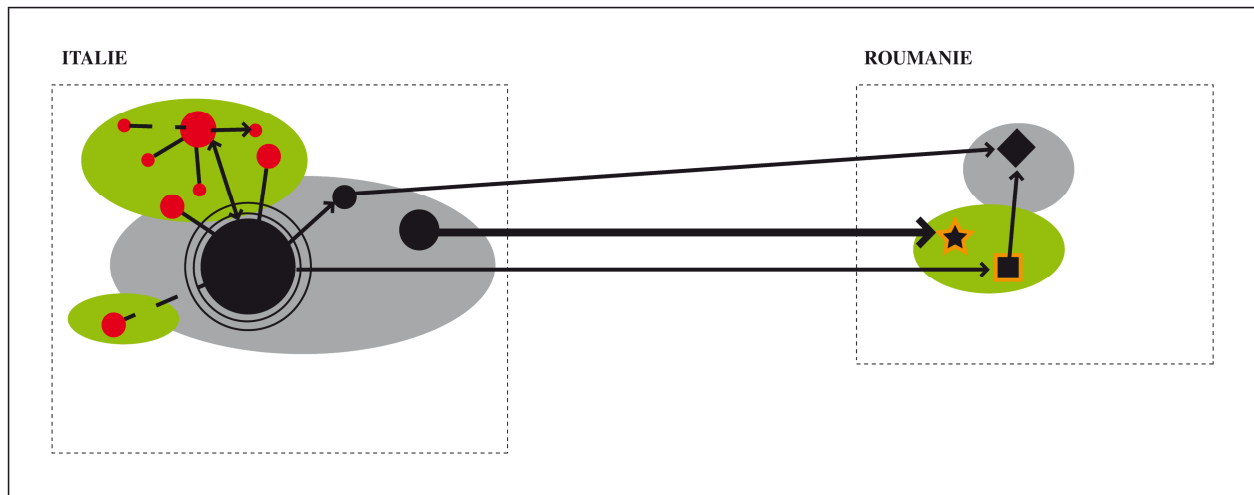
Les entreprises italiennes qui ne veulent plus s'appuyer sur la production des usines étatiques vont réaliser les premiers investissements, en créant des filiales ou bien en cherchant des sous-traitants italiens qui vont s'installer dans des hangars et des bâtiments en milieu rural (voir figure 11). La création de ces nouvelles entreprises est incitée par le fait que désormais les usines étatiques ne sont plus capables de répondre aux critères de production et surtout aux standards de qualité demandés par les clients italiens. L'amélioration dans la législation et les facilitations à créer une entreprise à capital mixte vont stimuler encore plus la création de nouvelles entreprises¹⁸.

La recherche d'un bâtiment, tout en minimisant les investissements et la présence d'une main-d'œuvre disponible porte les administrateurs et les techniciens italiens à s'installer alors en milieu rural¹⁹.

Figure 11. La sous-traitance entre l'entreprise italienne et les sous-traitants en milieu rural

¹⁸ La première étape était celle d'enregistrer l'activité auprès du Registre du Commerce. En 15 jours l'entreprise était officialisée et pouvait démarrer l'activité. Jusqu'à 1996-1997 la législation nationale prévoyait des facilitations fiscales et douanières pour les investisseurs en Roumanie. Le capital social minimum demandé était l'équivalent de 50 euros, les investissements nécessaires étaient minimaux et il fallait verser seulement 60% du capital, dont machines et biens matériels.

¹⁹ 63% des entreprises nées entre 1995 et 2000 ont loué ou acheté des bâtiments en milieu rural. 80% de ces bâtiments ont une surface comprise entre 5000 et 30000 m² (données élaborées à partir des questionnaires).



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011

« En 1993 quand nous sommes arrivés ici à Timișoara nous avons commencé à travailler dans les usines étatiques, dans Filty en particulier. Ils avaient des équipements obsolètes, mais quand même on arrivait à fabriquer notre produit. Après un an et demi, nous avons demandé à quelques ouvriers de travailler pour nous et nous avons ouvert une structure externe, un hangar en location, toujours à Timișoara avec des machines amenées d'Italie. Et ça marchait. Et enfin on a pensé à venir ici (à Buzias, à 35 Km à sud est de Timișoara), où il y avait une cave de vin. Nous avons rangé et ajouté une partie nouvelle, nous avons amené quelques ouvriers, parce que les paysans locaux ne savaient pas travailler » (Extrait de l'entretien avec A.G., 2008, Finti, entreprise, traduction).

La production se décentralise des usines étatiques vers des points satellitaires. Les capitaux, les technologies et surtout le savoir-faire manufacturier sont transférés de l'urbain vers le rural, des usines étatiques vers des hangars ruraux. « Nous sommes arrivés en 1996, nous avons

loué une vieille étable à Mosnita Noua et nous avons 230 ouvriers, qu'on a collecté par le mécanisme du bouche à l'oreille » (Extrait de l'entretien avec Cetta entreprise, 2008, traduction).

Dans cette deuxième phase les entrepreneurs se déplacent alors vers les villages de la première couronne périurbaine des villes de l'Ouest de la Roumanie. A Timișoara par exemple ils choisissent des emplacements entre 5 et 15Km, ou des villages satellites du département entre 20 et 60Km des villes. L'implantation des entreprises dans les zones rurales, l'achat de bâtiments et la réutilisation des vieux hangars ou des fermes de l'époque communiste représentent une territorialisation entrepreneuriale plus visible par rapport à la première phase²⁰.

4.2.1. La décentralisation de la production : les hangars ruraux

Les hangars ruraux récupérés par les administrateurs et les techniciens des entreprises pouvaient être des étables d'élevage (voir photo 11) ou bien des bâtiments des usines étatiques en location ou en vente (voir photo 12), suite au processus de décollectivisation des terres. L'achat ou la location de ces bâtiments était beaucoup moins chère par rapport aux locaux et aux usines des villes. Les contraintes au niveau institutionnel et environnemental étaient moindres par rapport à celles imposées en milieu urbain.

Photo 11. Etable louée par une entreprise à Cheveresu Mare (Photo: Scroccaro, 2008)

²⁰ « L'espace de l'entreprise va se territorialiser, dans le sens que l'entreprise ne peut plus désormais utiliser les ressources, mais elle doit les construire, en interaction avec le milieu social et territorial où elle se déploie » (Savy et Veltz, 1993, p. 15).



Photo 12. Un hangar restructuré par une entreprise à Dumbravita (Photo: Scroccaro, 2010)



Nombreux sont les aspects liés à ce déplacement vers le rural.

Le premier est de ne plus « dépendre » de la production des usines étatiques en voie de privatisation. Après la première phase exploratoire, les entrepreneurs encouragés par le succès de la production auprès des usines étatiques, veulent s'en détacher pour acheminer leur production, avec leur personnel. On assiste alors à la constitution des premières entreprises à capital italien ou capital mixte (italo-roumain) qui travaillent en sous-traitance pour des entreprises italiennes.

Le deuxième est d'importer finalement des nouvelles technologies plus performantes de l'Italie. Les usines étatiques en fait étaient équipées d'une technologie obsolète qui n'arrivait plus à atteindre les standards de qualité requise par les clients. La création de nouvelles entreprises italiennes ou mixtes permet alors le passage de l'utilisation des technologies existantes, vers une intégration des machines italiennes, jusqu'à arriver à la substitution quasi-complète des équipements. L'insertion des nouvelles technologies italiennes est tellement intense que les administrateurs et les techniciens italiens arrivaient « avec toute l'usine dans un TIR » (Sacchetto, 2007, p. 126).

Ce transfert des technologies de l'Italie vers la Roumanie se fait en plusieurs temps. Au début les machines italiennes importées étaient pour la plupart obsolètes en Italie (mais elles constituaient une nouveauté pour les équipements roumains). Ensuite le degré technologique de ces équipements augmente et se standardise par rapport au niveau italien. L'importation de cette technologie est liée effectivement à la nécessité d'une production plus complexe. Ces innovations vont alors augmenter petit à petit la valeur ajoutée réalisée localement (photos 13 et 14). Les entreprises vont délocaliser alors tous les segments productifs, y compris le finissage, le contrôle de la qualité, de l'étiquetage et de l'emballage pour pouvoir finaliser toute la production en Roumanie.

Le troisième concerne la recherche de la main-d'œuvre qui en ville n'était plus si disponible à cause d'une part de l'émigration et d'autre part de la multiplication des opportunités de travail dans d'autres secteurs plus rémunérateurs (le secondaire à plus haute valeur ajoutée ou le tertiaire). L'exploitation d'une main-d'œuvre moins spécialisée et en milieu rural signifiait en outre un abaissement ultérieur des salaires.

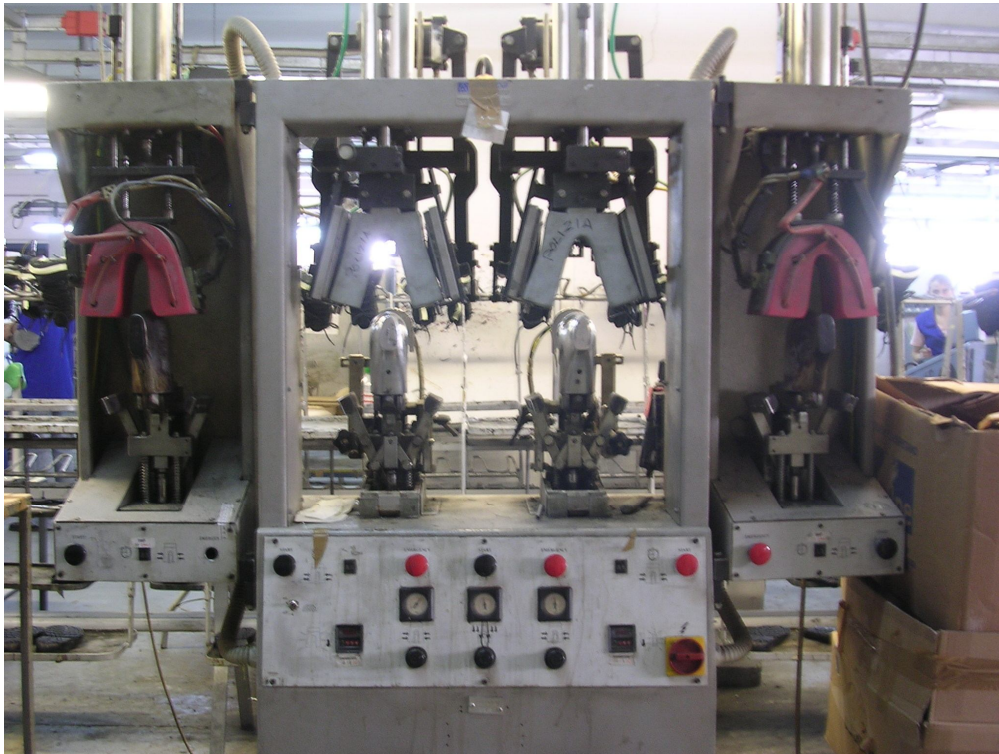
Le quatrième aspect concerne la récupération d'un immobilier pas cher, raccordé à l'eau et à l'électricité et surtout lié aux principales voies routières. « *Finalement produire à Timișoara ou produire à Buzias n'a pas un impact sur les coûts de transport des produits* » (Extrait de l'entretien avec un entrepreneur de Buzias, village à vingt kilomètres de Timișoara, 2008, traduction). Les

coûts de restauration d'un bâtiment existant étaient moindre par rapport à la construction *ex novo* d'un site de production.

Photo 13. Les machines pour l'injection de la semelle (Photo: Scroccaro, 2008)

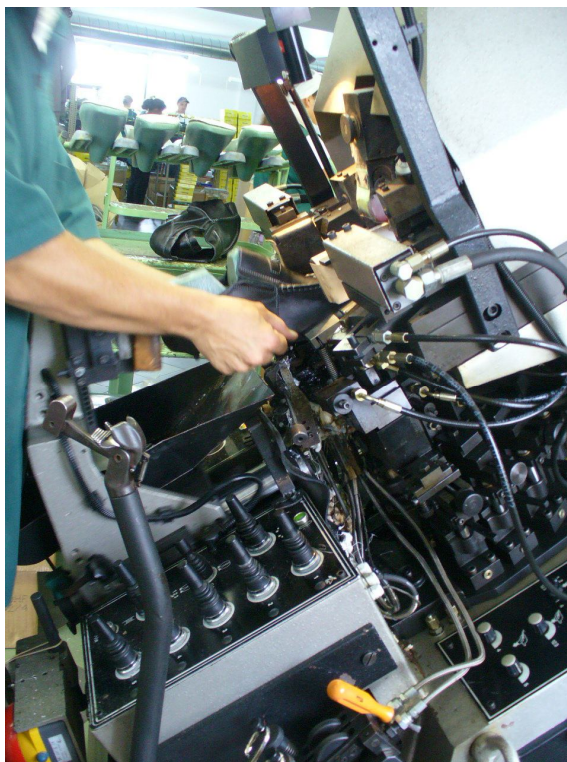


Photo 14. L'assemblage de la chaussure sportive (Photo: Scroccaro, 2008)



Avec l'importation des nouvelles technologies, le besoin de main-d'œuvre spécialisée (voir photo 15) se fait de plus en plus sentir. La décentralisation de la production vers le rural entraîne alors le transfert du personnel qualifié des usines étatiques équipées vers les points de production.

Photo 15. Maître roumain avec une machine d'assemblage (Photo: Scroccaro, 2010)



Les administrateurs italiens vont alors recruter les mêmes maîtres roumains, ainsi que des ouvriers spécialisés des usines étatiques pour les emmener dans leurs entreprises des zones rurales²¹.

Ces compétences étaient tellement demandées que « *les entreprises qui venaient d'arriver volaient la main-d'œuvre qualifiée ou formée par d'autres entreprises. Elles offraient 50 mille lires²² en plus et les ouvriers démissionnaient et allaient travailler auprès d'elles* » (Extrait de l'entretien avec Mr Gianluca Testa entrepreneur, Timișoara, 2008, traduction). Ce sont les techniciens mêmes qui essaient d'embaucher de nouveaux ouvriers à la sortie du travail des entreprises concurrentes : « *un ouvrier convaincu apportait dix autres ouvriers dans la nouvelle entreprise* » (Extrait de l'entretien avec un technicien italien à Timișoara, 2008, traduction). C'est ce phénomène qui fait augmenter le *turn over* dans les entreprises qui se retrouvent d'un jour à l'autre sans main-d'œuvre dans la chaîne de montage, avec des chutes de production et des problèmes de réorganisation du travail²³.

²¹ « La Guban était la meilleure [...] je te dis la vérité, on a eu peu de personnel de la Guban, mais c'était un personnel très doué professionnellement » (Extrait de l'entretien avec M.F., Cetta, 2008, traduction).

²² 1 euro= 1936,27 lires italiennes. 50 000 lires sont environ 25 euros.

²³ Par ce fait, beaucoup d'entreprises italiennes ont fait faillite. Ce phénomène peut être aussi une des explications de la chute du TPP par rapport aux IDE, dans les PECO et surtout en Roumanie, vers la fin de 1997 (Andreff M. et al., 2001).

Dans cette phase en outre, le nombre de techniciens italiens dans les entreprises commence à diminuer « *car ils provoquent des problèmes avec les maîtres roumains et coûtent surtout très chers* » (Extrait de l'entretien avec un entrepreneur italien à Timișoara, 2010). Si un maître roumain pouvait coûter entre 300 et 500 euros par mois, un technicien italien coûte entre 2 000 et 3 000 euros avec logement et frais de transports Italie-Roumanie compris. Les conflits entre les techniciens italiens et les maîtres roumains n'étaient pas rares. « *S'il y avait quelque chose qui ne marchait pas, qui ne fonctionnait pas dans la chaîne de montage, il y avait toujours le technicien qui pouvait s'en occuper. Il était plus payé que moi ! Pourquoi devais-je m'efforcer à travailler plus ?* » (Extrait de l'entretien avec un ouvrier à Timișoara, 2010, traduction). Les conflits entre technicien et ouvriers ralentissent la production, créent une ambiance tendue et stressante dans l'entreprise. Certains ouvriers se plaignaient souvent de maltraitances, surtout verbales des techniciens italiens. D'autres décident même de démissionner²⁴.

4.2.2. Le transfert des technologies et les reconversions territoriales

Si la première phase des délocalisations italiennes s'est caractérisée par la recherche d'un bas salaire, la deuxième l'est pour la complexification de la production et l'investissement à bas coûts dans des infrastructures en milieu rural. Le choix de l'emplacement se fait surtout à travers le réseau des relations interpersonnelles existantes.

Le transfert du travail, des capitaux, des compétences et des technologies du milieu urbain au milieu rural comporte toute une série de transformations et des reconversions territoriales (voir tableau 44).

Tableau 44. Transferts entrepreneuriaux urbain-rural et reconversions territoriales

| Transfert urbain-rural | Reconversions urbaines | Reconversions rurales |
|-------------------------------|---|--|
| Travail et capitaux | - Restructuration de l'usine étatique - Friches industrielles - Désindustrialisation « des villes » | - Reconversions des bâtiments - Emergence nouvelles entreprises - Diversification de l'emploi local (primaire, secondaire) |

²⁴ « Les Italiens dans l'usine sont des perfectionnistes. Ils veulent le maximum de qualité. Mais en même temps ils veulent la rapidité. Parfois on n'arrive pas à faire bien les tâches si rapidement. Et si on n'a pas terminé, on reste dans l'usine des heures supplémentaires qui ne sont pas payées » (Extrait de l'entretien avec un ouvrier d'une entreprise à Timișoara, 2010, traduction).

| | | |
|--------------|--|--|
| | | - Industrialisation des « campagnes » |
| Compétences | - Perte du savoir-faire original - Mobilités accrues vers la campagne | - Transmission et acquisition des compétences - Mobilités accrues de la ville |
| Technologies | - Transfert des technologies vers le rural | - Acquisition des technologies - Complexification de la production et augmentation de la valeur ajoutée |

Le transfert du travail et des capitaux de l'urbain vers le rural, de l'usine étatique vers les hangars ruraux a comporté nombreuses conséquences en ville et à la campagne. En ville, les usines étatiques « abandonnées » par les techniciens et les administrateurs italiens vont restructurer leur production, ainsi que l'organisation du travail avec de nombreux licenciements. Certaines usines étatiques arrivent même à fermer complètement la production. On assiste alors à l'émergence des friches industrielles et à la « désindustrialisation » des villes qui laisse la place au tertiaire et au secondaire à haute valeur ajoutée (par exemple le secteur de l'*automotive*).

A la campagne les transformations sont encore plus nombreuses. A travers les stratégies de complexification de la production avec l'introduction de nouvelles technologies et l'adhésion aux nouveaux standards de qualité, on assiste à la création de nouvelles entreprises qui travaillent en sous-traitance pour des partenaires italiens. La création des nouvelles entreprises à capital italien ou mixte amène de l'emploi dans des espaces qui étaient marginalisés avec le processus de décollectivisation. Les bâtiments agricoles sont reconvertis en points de production industrielle : les fermes agricoles deviennent des usines à chaussures. Les horaires des entreprises changent du rural à l'urbain : dans les campagnes roumaines la production commence plus tard pour permettre aux ouvriers de s'occuper des animaux très tôt le matin.

L'emploi en milieu rural se diversifie : au primaire s'ajoute le secondaire. Les paysans deviennent des ouvriers à temps plein en quittant le travail aux champs, ou à mi-temps en gardant les terres et l'élevage des animaux. Des bâtiments à fonction agricole se convertissent en points de production industrielle. Une sorte d'industrialisation des « campagnes » se développe avec l'amélioration des infrastructures et des voies de communication qui relie le rural à l'urbain et en particulier les communes rurales aux chefs-lieux. Au niveau logistique les infrastructures de l'Ouest de la Roumanie rendait possible la décentralisation de la production même à 30-60 Km de la ville, sans avoir une augmentation accrue des coûts supplémentaires pour le transport des matières premières et des produits finis. Dans le cas du département de Timiș les entreprises se sont installées en auréole par rapport à Timișoara et tout au long des axes routiers principaux. En campagne en outre, les contrôles institutionnels des conditions de travail et de l'environnement

pouvaient être plus facilement détournés : la « culture » syndicale des campagnes étant moindre par rapport à celle de la ville.

Le transfert des compétences de l'urbain au rural via la transmission du savoir-faire des techniciens aux maîtres roumains et des maîtres roumains aux ouvriers comporte également une première perte du savoir-faire en ville, augmentée par l'émigration de la main-d'œuvre qualifiée. Ce transfert des compétences comporte petit à petit la substitution des techniciens italiens par les maîtres roumains.

La mobilité entre le rural et l'urbain s'accroît à travers les déplacements quotidiens des techniciens et des administrateurs qui gardent leurs logements en ville et des maîtres roumains qui s'installent à la campagne. Cette « migration alternante » entre l'urbain et le rural va dessiner petit à petit des « bassins d'emploi ».

Le transfert des technologies de la ville à la campagne entraîne la complexification des phases productives à l'intérieur de nouvelles usines rurales, ainsi que l'augmentation de la valeur ajoutée du produit. Le maintien de la compétitivité des entreprises se fait alors via l'augmentation de la production et surtout la complexification du produit. Certaines entreprises qui ont décentralisé leur production dans les hangars ruraux continuent à garder pour un certain moment les contrats de sous-traitance avec les usines étatiques qui deviennent un appui à la production. C'est dans ce maintien de la relation entre les usines étatiques et les entreprises que l'on trouve le début d'un réseau de la production qui va se déployer dans la phase suivante : la production commence à être « multi-territorialisée ». Les lieux de production augmentent et des réseaux se tissent.

Finalement dans cette phase, des nouveaux espaces de vie, des pratiques spatiales (urbaines - rurales), des trajectoires de vie (paysans - ouvriers, techniciens en Italie – techniciens en Roumanie), des mobilités (des techniciens de l'ouest vers l'est, pendulaires entre l'urbain et le rural) vont se configurer.

Le territoire de simple support aux délocalisations italiennes devient de plus en plus ressource à travers une reconversion et une transformation des relations entre l'urbain et le rural. Dans cette phase, la territorialisation entrepreneuriale est plus concrète et visible, même si les investissements en capitaux sont encore minimums. Les entrepreneurs italiens vont s'appuyer sur les structures territoriales déjà existantes (savoir-faire, immobilier, axes routiers) et vont créer de nouvelles configurations (reconversions urbaines et rurales).

4.3. 1998-2003 : l'arrivée des grandes entreprises et des acteurs institutionnels

La troisième période se caractérise par une reprise des délocalisations italiennes en Roumanie, grâce à la stabilisation du Gouvernement roumain, ainsi qu'à un environnement entrepreneurial, politique et économique plus favorable aux investissements étrangers. Cependant, le facteur attractif le plus affaibli est la disponibilité de la main-d'œuvre surtout qualifiée, à cause de l'augmentation constante de postes de travail plus rémunérateurs en ville et de l'émigration. Le Gouvernement roumain à partir de 2000 commence à introduire des lois sur la protection des travailleurs et de l'environnement : de nouvelles institutions naissent (l'Agence de protection du travail et l'Agence de l'Occupation de la force du travail) et le Code du Travail est introduit en 2003.

Majocchi (2004) identifie alors trois catégories d'entreprises italiennes installées dans cette période et plus particulièrement dans le Banat. La première catégorie est constituée par la plupart des entreprises italiennes qui n'ont délocalisé que les activités productives, gardant les phases en amont (dessin, modélisation, management) et en aval (marketing, logistique, commercialisation) en Italie. Les implantations des petites et moyennes entreprises italiennes en réseau sont souvent des répliques des réseaux développés en Italie.

La deuxième catégorie est composée des moyennes et grandes entreprises qui se sont transférées intégralement en Roumanie, devenant *leaders* dans le Banat, un rôle qu'elles ne pouvaient pas jouer en Italie. Dans la troisième émergent des entreprises qui tissent très peu de liens avec le local, n'étant intéressées que par la minimisation des coûts de production. Par conséquent, elles sont prêtes à partir ailleurs, où le coût de la main-d'œuvre est encore plus bas. Ce sont les entreprises « nomades ».

Les entreprises italiennes reprennent leur implantation en Roumanie, mais cette fois-ci, elles ont des stratégies complètement différentes des précédentes. Ce sont désormais des grandes entreprises avec plus de 250 employés, qui installent leurs filiales en Roumanie, à l'Ouest, mais aussi au Nord-Est du pays, ou bien elles entament des contrats de sous-traitance avec des usines étatiques : à Suceava avec Mostar (habillement) et Dimon (chaussures)²⁵, à Botosani avec Sodiarp (habillement).

²⁵ L'usine étatique de chaussure Dimon a été créée sous l'Empire Austro-hongrois en 1866, au moment de la construction de la célèbre voie ferrée Lviv-Cernauti-Iasi, à côté de l'actuelle gare Itcani. La tannerie naît en 1881 par Iacob Russler. De 1925 jusqu'à 1929 l'usine est restée fermée à cause de la crise financière. En 1941 la tannerie est achetée par Constantin Ardeleanu de Bucarest. Le nouveau patron la nomme « Fabrica de incaltaminte si tabacit piei-Omnia ». En mars 1944 le patron évacue les machines vers Timișoara, à cause de la guerre. Après l'armistice, le patron ramène à nouveau le patrimoine de l'usine à Itcani et remet en fonction la tannerie en 1945 et la production des

Les filiales de ces grandes entreprises s'implantent dans les zones industrielles des villes principales et instaurent des relations avec les entreprises à capital italien ou mixte existantes. La taille, la renommée, la qualité et les brevets des produits sont des facteurs discriminants importants pour les dimensions scalaires de ces entreprises qui investissent alors des capitaux en construisant de nouveaux points de production. Ces nouvelles usines, construites selon des critères européens, profitent également des avantages fiscaux gouvernementaux et des fonds européens.

La création des filiales déclenche des transformations « paysagères » du territoire industriel roumain, avec la construction de nouveaux parcs industriels hors des villes. De nouvelles plateformes productives émergent en contraste avec les ex-usines étatiques en friche. Ces plateformes productives sont des parcs industriels dont le nœud principal est la filiale et les autres sont des sites de production satellitaires, propriété de la filiale et des entreprises sous-traitantes italiennes ou mixtes²⁶.

La plateforme industrielle va se densifier avec l'arrivée des fournisseurs et d'autres entreprises italiennes de service (les boîtes à chaussures, la logistique, la coloration du textile et de l'habillement, les banques, les assurances, les avocats, les agences de l'immobilier, les comptables, les traducteurs, etc.) qui délocalisent à leur tour pour suivre leurs clients²⁷. Le nombre et la variété des fournisseurs augmentent : à côté des entreprises à capital italien ou mixte, s'ajoutent des entreprises à capital roumain. Ces nouvelles entreprises peuvent s'installer dans le même parc industriel que les clients, ou bien dans des zones rurales auprès des hangars. Ce système de mise en réseau de la production et d'intégration de plusieurs entreprises sous-traitantes, filiales et de service est le signe d'une consolidation majeure des délocalisations italiennes en Roumanie.

chaussures en 1947. En 1948 l'usine est nationalisée et devient « Fabrica Straduinta ». Pendant la période communiste, l'usine exporte ses produits en Angleterre, Belgique, Hollande, Canada, Etats-Unis, Pologne, URSS. Elle comptait 3 000 employés. En 1991 l'usine a entamé sa privatisation et depuis 1992 l'usine travaille en tant que sous-traitant (Elaboration des données à partir de l'entretien avec A.B., directrice de Dimon, 2010).

²⁶ 54% des entreprises nées entre 2000 et 2005 à Timișoara ont construit de nouveaux bâtiments dans des parcs industriels (élaborations à partir des questionnaires). Toutes les entreprises enquêtées et nées dans cette période sont des filiales des grandes entreprises italiennes avec plus de 250 employés et 57% d'entre elles ont des points satellitaires. 83% des entreprises enquêtées travaillent avec des sous-traitants qui se situent pour la plupart dans la même ville que la filiale ou dans un rayon de 60km. C'est dans cette période que les entreprises augmentent également le nombre des salariés : 44% des entreprises ont entre 250 et 500 ouvriers (élaborations à partir des questionnaires).

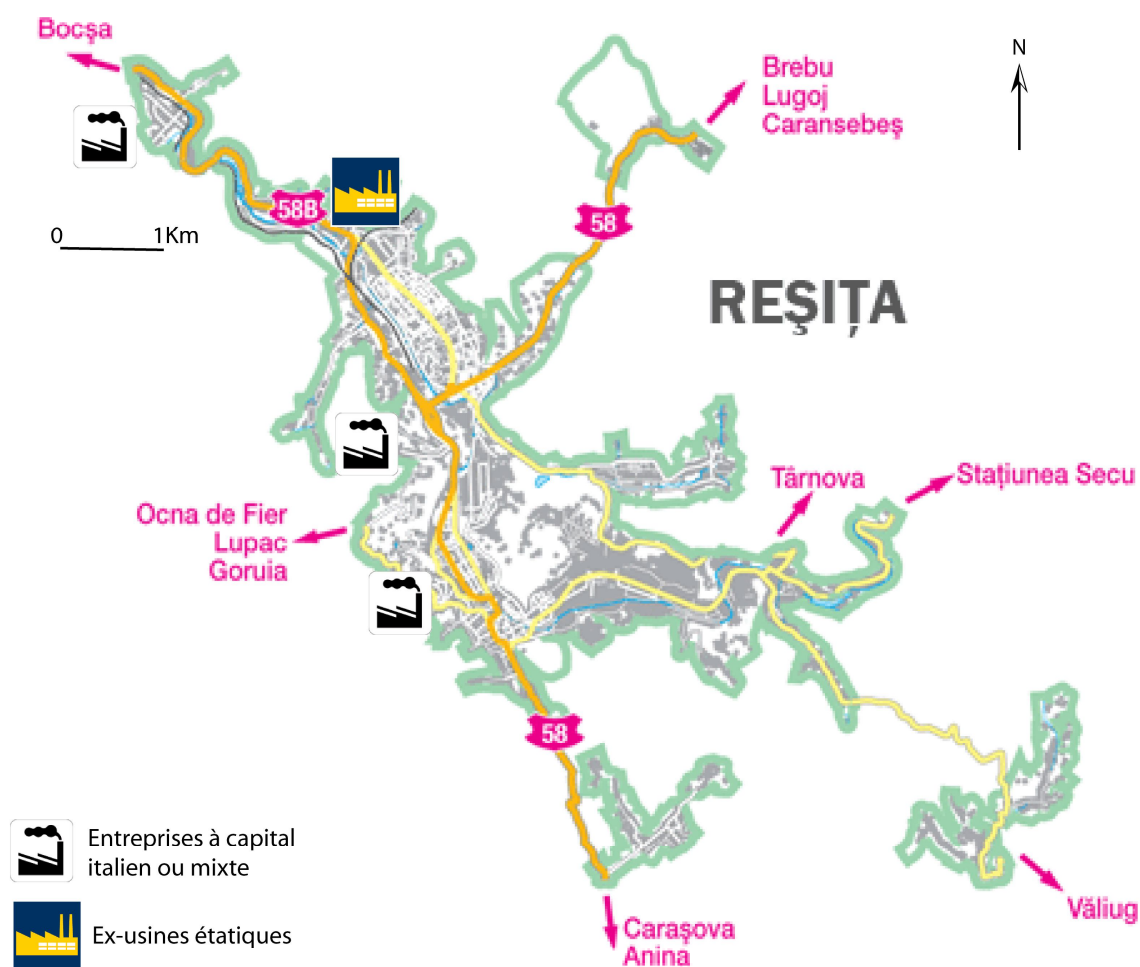
²⁷ 20% des entreprises enquêtées ont transféré la production de l'Italie à la Roumanie, stimulée par la délocalisation de ses propres clients.

Parallèlement à la constitution de ces nouvelles plateformes industrielles, des acteurs institutionnels italiens politiques, économiques et commerciaux apparaissent. Le Consulat Général d'Italie à Timișoara et les bureaux de l'ICE sont créés. Parmi les acteurs économiques, des exemples comme *Unimpresa Romania* (aujourd'hui *Confindustria Romania*), *Antenna Veneto*, la Chambre de Commerce Italienne pour la Roumanie se multiplient.

Dans cette phase en outre, les usines étatiques terminent leur processus de privatisation. Certaines ont désormais arrêté la production, d'autres continuent, mais à des rythmes moindres que par le passé (c'est le cas de Guban et Banatim par exemple). D'autres encore sont rachetées par des grandes marques italiennes et deviennent soit des filiales (c'est le cas de Filty à Timișoara et de Filon à Dorohoi), soit des *joint ventures* (c'est le cas de Narolatex à Botosani).

A Reșița jusqu'en 2001 les deux entreprises Reșița Conf et Confresi produisaient dans le même bâtiment, puis Confresi a acheté les hangars d'une typographie et elle s'est installée entre le vieux centre et le centre-ville. Avec l'éclatement en deux de l'ancienne usine étatique d'habillement, d'autres entreprises naissent, sous l'égide des investissements des grandes marques italiennes (voir carte 40). Entre 2001 et 2003 deux autres entreprises de l'habillement sont créées, avec le transfert de la main-d'œuvre qualifiée et formée : Linew et Eurofra. La première est la filiale d'une célèbre marque vénitienne d'habillement sportif et la deuxième est une entreprise sous-traitante pour des marques italiennes de chemises classiques. La première se situe dans une zone industrielle de la ville, auprès d'un bâtiment acheté, la deuxième dans un hangar aux marges nord de la ville. Linew et Eurofra créent des points de production satellitaires à Reșița et dans les villages voisins du département de Caras-Severin.

Carte 40. L'usine étatique et les usines italiennes de l'habillement à Reșița



Fond de carte: Département de Géographie - Université de Vest Timisoara (2010)

© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011

La complexification ultérieure des phases productives comporte désormais la production des marchandises à haute valeur ajoutée, de luxe, de niche (*trekking*, escalade, football, ski, moto, danse), de travail et de sécurité (pour les pompiers, les bâtisseurs, etc.), avec des brevets internationaux (*Goretex*, *waterproof*, ignifuge, semelles transpirantes, etc.). Le transfert des machines, des technologies et des compétences plus complexes continue et s'intensifie entre l'Italie et la Roumanie (photos 16 et 17).

Photo 16. L'assemblage d'une chaussure ignifuge et antistatique (Photo: Scroccaro, 2008)



Photo 17. Une machine pour tester l'imperméabilité des chaussures (Photo: Scroccaro, 2008)



La transmission des compétences des techniciens italiens aux maîtres roumains continue et se complexifie. Désormais les administrateurs italiens des entreprises préfèrent substituer aux techniciens italiens la main-d'œuvre locale. Ils mettent en place des formations pour les ouvriers à haute qualification et les comptables comme par exemple des cours d'italien et des séjours en Italie pour visiter le siège de l'entreprise et pour apprendre non seulement des compétences techniques, mais également en management²⁸. Ces employés qualifiés et formés vont alors remplacer la main-d'œuvre italienne. Et dans quelques cas, les maîtres roumains deviennent les directeurs de l'usine même. C'est le cas de Confresi.

4.3.1. La mise en réseau de la production : les plateformes productives

La plateforme productive constituée par un nœud principal, la filiale d'une entreprise italienne, en relation avec plusieurs points de production satellitaires ou d'autres entreprises sous-traitantes²⁹, fournisseurs et de service est un système avantageux par plusieurs aspects.

Les filiales italiennes en Roumanie poussent d'autres entreprises de service et fournisseurs à délocaliser également pour être plus proches de leurs clients. C'est cette relation de proximité qui est recherchée par les filiales. Désormais, la production peut être réalisée complètement en Roumanie avec le transfert des technologies et la transmission des compétences plus complexes au personnel local.

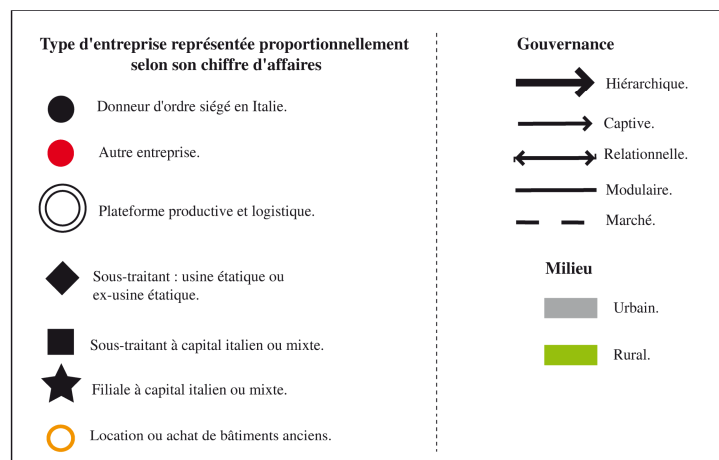
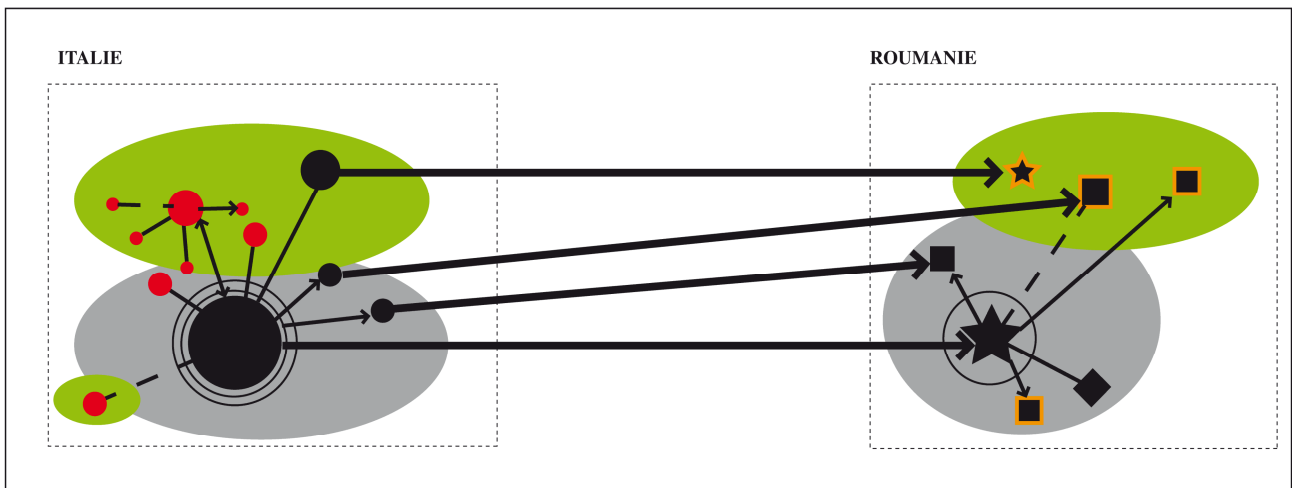
La plateforme productive a en outre l'avantage d'utiliser les différentiels des coûts de la main-d'œuvre sur un rayon de 60-80km et d'avoir le produit fini prêt pour l'exportation en temps assez rapide.

La multiplication d'acteurs à l'intérieur de la plateforme productive augmente la multiplicité des relations de gouvernance dans la chaîne globale de valeur. Entre le siège principal de l'entreprise italienne et sa filiale, la gouvernance est de type hiérarchique. Entre la filiale et les sous-traitants la gouvernance est très souvent de type captif. Entre la filiale et les entreprises de service et de fournisseurs la gouvernance est de type modulaire ou de marché. Il peut y avoir en outre une gouvernance de type relationnel entre les filiales de la même entreprise (voir figure 12).

Figure 12. La complexification des gouvernances dans la CGV entre 1998 et 2003

²⁸ 82% des entreprises contactées par questionnaire ont des cadres roumains.

²⁹ En 2003, selon le bureau roumain des douanes, 98% des exportations de l'habillement et 95% des exportations des chaussures étaient réalisés en sous-traitance pour des clients étrangers.



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011

Un exemple de constitution d'une plateforme productive à partir de la création d'une filiale peut être représenté par Xoeg, le troisième producteur mondial des chaussures de balade³⁰. Xoeg a été créée au début des années 1990 par M.M.P., avec le brevet international « de la semelle en gomme percée et celui de la membrane à structure microporeuse qui fait respirer la peau, sans faire entrer l'eau » (Site web Xoeg, 2008, traduction). L'idée est testée d'abord dans le laboratoire Pol du district de la chaussure sportive de Montebelluna (département de Trévise, région Vénétie). « La première collection de Xoeg [...] a été faite dans le siège local, le tissu de Montebelluna était bien pour ça. Puis effectivement, quand le nombre de chaussures a augmenté et la marque s'est affirmée, il y avait la nécessité de produire ces chaussures là où il y avait le savoir-faire et où on pouvait faire un projet à long terme. C'est à ce moment qu'on a choisi la Roumanie » (Extrait de l'entretien avec Mr A.C., directeur de Xoeg, 2008, traduction).

³⁰ Xoeg est l'« héritier » de l'atelier de chaussures Pol, né en 1971 à Montebelluna (département de Trévise, nord-est Italie) et propriété de la famille M.P. Pol était sous-traitant des empeignes pour Dicanor, autre firme connue du district de la chaussure sportive de Montebelluna.

Xoeg a ensuite installé une partie de sa production en Roumanie en 1993, à Arad, ville à 30 Km au nord de Timișoara, auprès de l'usine étatique Libertate, grâce aux contacts de Doradia, autre célèbre firme de chaussures du district (Elaboration à partir de l'entretien avec A.C. directeur de Xoeg et S.P., technicien de Xoeg, 2008). « *Délocaliser est toujours difficile, parce que tu ne connais pas le territoire, tu ne connais pas les personnes. Avoir quelqu'un qui t'explique certaines conditions de travail c'est utile. Ils nous ont garanti que le produit aurait eu du succès* » (Extrait de l'entretien avec Mr A.C., Xoeg, 2008, traduction). En novembre 1996, Xoeg crée une petite filiale, la Leg Sa et s'installe au centre-ville de Timișoara près de la Gare du Nord, en louant un hangar de Doradia. « *En novembre 1996 jusqu'au 10 décembre j'ai engagé une trentaine des personnes. [...] En janvier 1997 j'ai fait les premières 1 700 paires de chaussures* » (Extrait de l'entretien avec Mr A.C. directeur de Xoeg et S.P., technicien de Xoeg, 2008, traduction, 2008). Après 6 mois, Xoeg a augmenté la production, en introduisant deux autres lignes de montage et de bordage avec des machines à coudre. En même temps Xoeg faisait produire les empeignes auprès des usines étatiques Banatim et Filty, car les commandes envoyées par le siège central commençait à augmenter. Après un an et demi Xoeg avait 150 ouvriers, puis 600 avec la création d'un laboratoire équipé de trois machines pour créer les semelles.

Avec une production de trois millions de chaussures par an, le groupe Xoeg décide en 2001 de décentraliser la production du centre-ville vers l'aire industrielle de Calea Șagului (voir carte 41, photos 18 et 19), au sud-ouest de Timișoara, sur la route qui mène à Belgrade. Xoeg crée alors une filiale plus grande, la *Develop and Technic* qui s'installe dans des hangars de 23 000 m² couverts, réalisés par *Introfabbricati*, l'entreprise italienne propriétaire de l'aire industrielle. Sur 2 000 employés, seulement une dizaine sont des Italiens.

Carte 41. La localisation des entreprises italiennes dans les zones industrielles de Timișoara

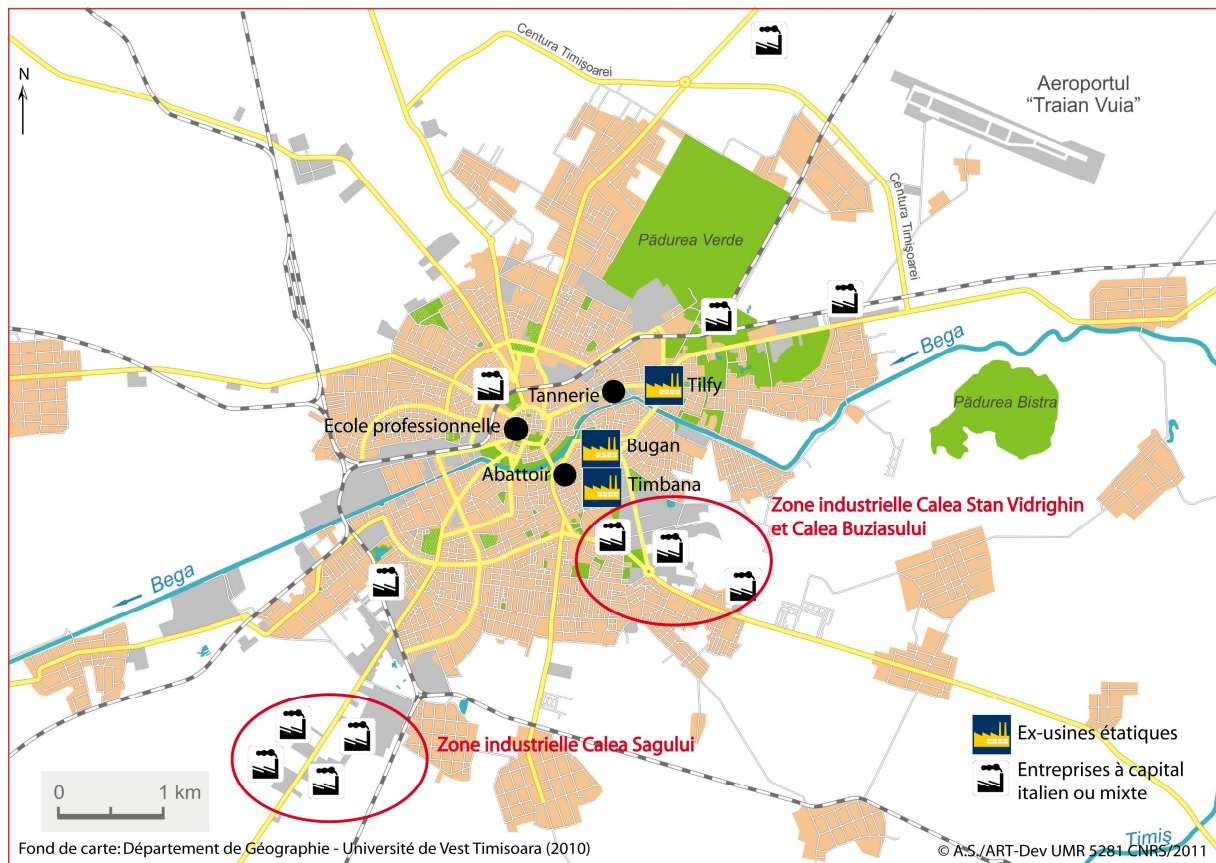


Photo 18. La signalisation du parc industriel de Calea Sagului à Timișoara (Photo: Scroccaro, 2010)



Photo 19. Xoeg et l'aire industrielle de Calea Sagului en 2008



Les stratégies de Xoeg se résument en trois mots-clés : internationalisation, innovation et recherche³¹, investissement dans le marketing. « Nous avons été les premiers à arriver ici, quand il n'y avait encore rien. [...] Outre l'établissement, construit dans le respect des normes européennes avec un investissement de 45 millions d'euros, nous avons réalisé aussi toutes les œuvres d'urbanisation, des routes aux systèmes d'égouts » (M.M.P. à la *Tribuna di Treviso*, journal local de Trévis, 2006). Xoeg organise un service des transports pour ses employés, car les ouvriers proviennent surtout du sud du département à 60-80km de l'usine. L'utilisation de la main-d'œuvre manufacturière « rurale » est essentielle, car en ville elle commence à manquer et est surtout plus chère. Si au passé « *il y avait 30 personnes qui attendaient devant l'usine, aujourd'hui il y a le grand problème du haut turnover et de l'émigration. Avant on allait au centre-ville, à la gare pour récupérer les personnes, aujourd'hui j'ai 15 bus qui vont chercher les personnes dans tous les petits villages* » (Extrait de l'entretien avec Mr A.C., Xoeg, 2008, traduction).

Dans l'espace de quelques années Xoeg est devenue une firme *leader* stratégique, dont les actions ont des incidences sur d'autres entreprises italiennes et locales. La plateforme productive

³¹ 5% du chiffre d'affaires sont investis dans la recherche (Site web Xoeg, 2008).

de Xoeg à Timișoara est alors constituée par la filiale *Develop and Technic* et ses relations avec d'autres entreprises et sites de production.

La filiale exécute les phases les plus complexes de la chaussure : la réalisation de la semelle avec le brevet (qui doit être gardé à l'intérieur de l'entreprise), la couture des empeignes les plus complexes, l'assemblage des empeignes avec les semelles, le contrôle de la qualité, l'étiquetage et l'emballage. L'assemblage et l'application de la membrane avec le brevet sont faites à l'intérieur de *Develop and Technic* « pour maintenir toutes les connaissances du processus à l'intérieur de cette entreprise » (Extrait de l'entretien avec Mr A.C., Xoeg, 2008, traduction). Les semelles sont réalisées en trois roulements et par des équipements à cycle complet. Le finissage se réalise par deux roulements et la coupe et couture par un seul. 50% de la coupe et de la couture des empeignes (les deux phases les plus intensives en travail) de Xoeg sont réalisées par les sous-traitants et le point de production, propriété de la filiale (voir photo 20). Parallèlement, Xoeg ouvre un établissement en Slovaquie pour le finissage des chaussures et pour dispatcher une partie des produits finis directement vers les boutiques européennes.

Photo 20. La phase de la couture des empeignes (Photo: Scroccaro, 2010)



Develop and Technic travaille avec deux fournisseurs qui se sont installés au début des années 2000 dans la même aire industrielle et qui utilisent le même service de transport des

employés : *Shoes Components* filiale de l'entreprise italienne F.Ili Liancu et Tobiaso Ro, filiale de Tobiaso Contrafforti. « *Les fournisseurs des composants doivent être proches et il faut leur garantir certaines conditions de production* » (Extrait de l'entretien avec Mr A.C., Xoeg, traduction, 2008).

La filiale de Xoeg a en outre des contrats avec des sous-traitants à capital italien ou mixte de Timișoara qui se situent dans la zone industrielle de Calea Stan Vidrișin (figure X) : Tobrami, filiale d'une entreprise de la zone de Strà (département de Venise), Pellarti (fournisseur des différents matériaux) et Spade (entreprise de service : entretien et maintien des machines). Banatim et Guban travaillent également pour *Develop and Technic* dans la production des empeignes à travers des contrats de sous-traitance.

Au-delà de Timișoara, d'autres entreprises qui se situent en zone rurale travaillent pour *Develop and Technic* : Rasoa qui se situe à Buzias est un sous-traitant occasionnel utilisé pour les périodes intensives de production pendant l'année.

Develop and Technic a ensuite créé un site de production dans le village rural de Ciacova (voir photo 21). « Aujourd'hui, comme il est de plus en plus difficile de trouver de la main-d'œuvre autour, on a décidé d'ouvrir un autre petit hangar, pour une centaine de travailleurs, à trente kilomètres d'ici, à Ciacova » (M.M.P. à la Tribuna de Treviso, 2006, traduction). Dans ce lieu de production les empeignes sont cousues et envoyées à *Develop and Technic* pour l'assemblage avec la semelle. Cette phase très intensive en travail est contrôlée par un maître roumain qui s'est substitué à un technicien italien.

Les matières premières sont fournies par *Xoeg Manufacturing International*, une autre société de Xoeg, qui s'occupe d'acheter la peau et les accessoires pour tout le Groupe Xoeg. Le reste des matières premières, comme les colles, sont achetées auprès des fournisseurs roumains et italiens. La peau brute est achetée en tonnes dans des abattoirs en Australie, en Amérique du Nord, au Brésil (surtout pour la partie externe de la chaussure) et au Bangladesh (pour la partie interne, car la qualité est inférieure) ; ensuite elle est préparée dans des tanneries italiennes. Les matières premières venant de l'Italie vers la Roumanie et les produits finis de la Roumanie vers l'Italie sont transportées par une entreprise croate des transports. « *Enfin, une firme internationale est internationale dans tous les sens, des fournisseurs, à la recherche des matières premières, au tannage, à la production, à la commercialisation, etc.* » (Extrait de l'entretien avec Mr A.C., Xoeg, 2008, traduction). Xoeg a un magasin de stockage des matières premières et des produits finis connecté en temps réel au siège central à Montebelluna.

Photo 21. Le site de production satellitaire de Xoeg à Ciacova (Photo: Scroccaro, 2008)



4.3.2. Le transfert des fournisseurs et les territoires réticulaires

Si au centre et au nord-est de la Roumanie (en particulier à Suceava), les investisseurs italiens semblent seulement exploiter les différences de coût de la main-d'œuvre, à travers des contrats de sous-traitance, sans réaliser des investissements, à Timișoara on observe le tissage d'un territoire industriel réticulaire. Ce territoire réticulaire industriel connecte désormais des pôles de production, des acteurs et des lieux entre eux, en créant des discontinuités territoriales. Et ce territoire réticulaire se complexifie à partir de trois phénomènes : la diversification des relations économiques, la densification de ces relations et la liaison des territoires de production entre l'urbain et le rural.

Ce territoire fortement relationnel et réticulaire est composé d'anciens et de nouveaux acteurs : les premiers sont les « pionniers » des investissements manufacturiers italiens et les usines étatiques en voie de privatisation ; les seconds sont les grandes entreprises du « made in Italy » et les acteurs institutionnels italiens et roumains.

Les territoires de la production de l'urbain et du rural sont connectés entre eux. Une hiérarchie de la production se crée : dans les centres urbains, industrialo-tertiaires se situent les entreprises « mères » qui reçoivent et gèrent les commandes de la production, tandis que dans les zones rurales et les petits centres urbains se placent les sites de production satellitaires sous-traitants à travail intensif. Ce territoire hiérarchique est constitué par un nœud principal (les

filiales des entreprises italiennes), situé en milieu urbain et des nœuds périphériques (les lieux de production satellitaires de propriété des filiales, les sous-traitants, les entreprises de service et les fournisseurs) qui se trouvent spatialement autour du premier et en milieu urbain périphérique ou rural. Ces sites de production décentralisés captent des bassins de main-d'œuvre à moindre coût qui commencent à manquer dans les villes principales. En ville, les filiales organisent alors des services de transport pour véhiculer les ouvriers des villages à 30-60Km.

Les plateformes productives qui se mettent en place non seulement densifient le réseau industriel urbain, mais aussi relie encore plus la ville à la campagne. Les réseaux entre les filiales à Timișoara et les sous-traitants en milieu rural sont intensifiés par les flux des marchandises et des personnes. Le premier type de flux correspond aux matières premières envoyées aux sous-traitants et aux produits semi-finis réexpédiés aux donneurs d'ordre. Le deuxième identifie les flux des employés qui des campagnes se transfèrent en ville et vice-versa des techniciens italiens qui travaillent auprès des sites satellitaires.

Cette trame des relations s'épaissit grâce à l'arrivée des nouveaux fournisseurs et des nouvelles entreprises de services (immobilier, comptabilité, banques, etc.) italiennes qui délocalisent « à condition que » la grande entreprise leur garantisse le travail et de bonnes conditions de production.

La complexification du réseau de la production manufacturière italienne en Roumanie est visible par la multiplication des gouvernances de la chaîne globale de valeur : en plus de la seule gouvernance « captive » entre le donneur d'ordres et le sous-traitant (qui a caractérisé les deux premières phases de la délocalisation italienne), on assiste à la constitution des gouvernances « hiérarchiques », modulaires et de marché. Les sous-traitants en outre, diminuent leur dépendance des clients partenaires, en signant des contrats avec plusieurs clients.

L'ancrage territorial de la production par la mise en réseau de l'urbain et du rural, la décentralisation accrue de l'activité, la formation de la main-d'œuvre locale et l'arrivée des grands investisseurs et des acteurs institutionnels sont des éléments marquant la différence avec les phases précédentes. La production auprès des filiales permet aux entreprises italiennes de décentraliser non plus les phases intensives en travail, mais surtout les phases intensives en capitaux, à travers des technologies plus avancées et l'introduction des brevets. Ces derniers sont maintenus à l'abri du copiage et de la contrefaçon. Certaines filiales préfèrent ne pas embaucher les ouvriers des ex-usines étatiques, par crainte des copies et falsifications et elles forment des

nouveaux ouvriers. On assiste alors à l'introduction d'une plus haute valeur ajoutée de la production.

L'arrivée des acteurs institutionnels, politiques, économiques et commerciaux italiens en Roumanie crée un réseau des centres d'aide et des représentants de l'entrepreneuriat italien. Ce réseau institutionnel italien et roumain est mobilisé surtout par les grandes entreprises italiennes manufacturières qui s'implantent avec leurs filiales, car les petits et moyens entrepreneurs préfèrent se débrouiller tout seuls et construire des réseaux informels (voir paragraphe 3.3.1)³².

La banque italo-roumaine par exemple, « née en 1980, comme première *joint-venture* entre l'Italie et la Roumanie dans le secteur bancaire et acquise en 2000 par la banque *Gruppo Veneto* [...] a été créée en tant que point d'appui bancaire pour les très nombreux entrepreneurs italiens qui ont délocalisé leurs activités productives » (Site de la banque italo-roumaine, 2008, traduction)³³.

*Confindustria Romania*³⁴ née en 2000 par *Unindustria Trévis*e (l'Union des industriels du Département de Trévis), a été rejointe par d'autres associations entrepreneuriales des départements du nord et nord-est italien, par des associations professionnelles d'industriels, d'artisans et d'agriculteurs, par l'ANCE (Association Nationale des Constructeurs), l'AGITEC (Agence pour l'Innovation Technologique) et Finest (Société Financière pour les investisseurs du Nord-Est italien), ainsi que les principales banques italiennes. Elle est devenue une organisation qui représente les entreprises italiennes travaillant en Roumanie et depuis 2003 elle participe aux négociations avec le Gouvernement roumain et les syndicats sur différentes thématiques comme le code de travail, le régime fiscal et le coût du travail.

Antenna Veneto a été constituée grâce à un accord entre le Centre Etranger des Chambres de Commerce de Vénétie et la CCIAT (la Chambre de Commerce Industrie et de l'Agriculture de Timișoara) en 2002. Elle était une agence pour les entrepreneurs vénitiens qui avaient l'intention de débiter ou de consolider les rapports économiques avec la Roumanie et en particulier dans le Banat. L'objectif était de donner aux entrepreneurs un représentant institutionnel fort, car les

³² Comme en Italie, les petites entreprises préfèrent se débrouiller individuellement. Seules les grandes entreprises semblent solliciter ces acteurs institutionnels : 80% des entreprises enquêtées ont une confiance très limitée envers les institutions politiques, économiques italiennes et roumaines en Roumanie (données élaborées à partir des questionnaires).

³³ La Banque Italo-roumaine a son siège central et sa Direction Générale à Trévis. Les filiales en Roumanie se situent à Alba Iulia, Arad, Bacau, Brasov, Bucarest, Cluj-Napoca, Costanza, Craiova, Iasi, Oradea, Sibiu et Timișoara.

³⁴ *Confindustria Romania* est née sous le nom de *Fundatia Unindustria Treviso Romania* en 2000, elle est devenue en 2003 *Fondation Système Italie Roumanie*, puis *Unimpresa Italie Roumanie*.

entreprises vénitiennes avaient exprimé l'exigence d'un support qui les accompagne dans le processus d'expansion productive et économique en Roumanie. « C'est la première action du système institutionnel italien dans l'aire occidentale de la Roumanie qui est enfin le vrai cœur de la délocalisation italienne » (Antenna Veneto, 2005, p. 12, traduction). A travers le Projet Centre Informations, *Antenna Veneto* a élargi ses activités à toutes les entreprises italiennes.

Le Consulat Général d'Italie a été créé à Timișoara en 2002 avec l'ICE, Institut national pour le Commerce Etranger. Le premier s'occupe des aspects juridiques et politiques et le deuxième a la tâche de développer et promouvoir les rapports économiques et commerciaux italiens à l'étranger. Avec le Ministère du Commerce International il élabore le « Programme des Activités promotionnelles ».

Parallèlement aux institutions italiennes, on observe l'émergence des institutions roumaines chargées d'appuyer et de soutenir les investissements étrangers pour le développement économique du territoire, à travers la création des parcs industriels et la mise en place des projets soutenus par les fonds européens. Ces institutions sont par exemple des organismes issus des collectivités territoriales (comme ADETIM, l'Agence de développement économique du département de Timiș), dédiés au développement économique et social, urbain et rural des territoires, mais aussi des agences de développement soutenues par le gouvernement central (comme ADR VEST l'Agence pour le développement régional de l'Ouest roumain)³⁵.

4.4. Depuis 2003 : entre complexification des investissements et re-délocalisations

La phase la plus récente des délocalisations italiennes se situe dans un cadre politique, économique et social influencé par l'entrée de la Roumanie dans l'UE et par une augmentation des coûts de production à tous les niveaux : les salaires, le coût de la vie, l'alignement sur les prix et les taxes des pays européens, le renforcement de la monnaie locale par rapport à l'euro (Documentations du Consulat Général d'Italie à Timișoara, 2008).

L'année 2003 est identifiée par la plupart des entrepreneurs enquêtés comme le tournant majeur des principaux changements dans les investissements italiens manufacturiers en Roumanie. A partir de cette date, toute une série de crises diverses vont perturber

³⁵ Pour un approfondissement voir les sites web de ces deux organismes : <http://www.adetim.ro/> et <http://www.adrvest.ro/>.

l'environnement entrepreneurial, ainsi que les réseaux de production. L'une des premières crises est celle de la production de la chaussure italienne en 2003, due à la forte concurrence des produits chinois (Site web de Anci, 2011)³⁶. Depuis 2003 le nombre d'entreprises manufacturières italiennes chute et c'est le premier grand départ des petites entreprises du secteur.

En 2004 c'est la crise du « Leu », la monnaie roumaine qui, après des années de fluctuation, subit une appréciation brusque. Le taux moyen de change euro/leu passe de 1/41 000 à 1/37 000. Cette appréciation se révèle défavorable pour les sous-traitants, car leurs frais de production se calculent en « lei », mais leurs ventes se font en euros (Surubaru, 2008, pp. 298-204). Nombreux sous-traitants souffrent alors des pertes conséquentes en chiffre d'affaires.

En 2005 c'est le tour du textile et de l'habillement, crise annoncée par la fin de l'Accord Multifibre qui décréait des quotas d'importation du textile des PVD (Pays en Voie de Développement). Avec la fin de cet accord, la concurrence de pays comme par exemple la Chine se fait sentir de façon plus forte sur les pays européens, en offrant des produits très concurrentiels.

En 2007 c'est la crise du marché de travail roumain, surtout dans les centres urbains. *« Pendant l'horaire de travail, je bouge les personnes selon les nécessités et les besoins de la production. Normalement j'arrive à couvrir les besoins de la production, mais c'est vrai qu'il faudrait encore au moins une dizaine des personnes pour optimiser la production. [...] Parfois c'est difficile de produire, car il y a en moyenne 3, 4 absents par jour. Il faudrait encore 10, 15 personnes »* (Extrait de l'entretien avec S.T., directeur de Confresi, Reșița, 2010, traduction). Cette crise est ressentie tout au long des années 2000, mais elle est exacerbée par l'entrée du pays dans l'UE³⁷. *« Dès que la Roumanie est entrée dans l'Union Européenne, en janvier il y a eu un déplacement du personnel [...] ils vont tous à l'étranger. En moyenne chaque entreprise a perdu 30% de la production car ils ont émigré. [...] Maintenant il y a un manque de main-d'œuvre [...] nous nous volons la main-d'œuvre réciproquement, ainsi le coût du personnel augmente, car si on veut voler de la main-d'œuvre, il faut lui donner un peu plus »* (Extrait de l'entretien avec A.G., Finti, Buzias, 2008, traduction)³⁸.

³⁶ Cette crise est due à la diminution de la compétitivité de la production italienne face à la baisse de -17,3% en 2003 des prix des productions chinoises (Site web de Anci).

³⁷ Déjà en 2000 l'élimination du visa d'entrée pour les citoyens roumains dans l'aire Schengen avait facilité la mobilité de la main-d'œuvre. L'entrée du pays dans l'UE a augmenté la mobilité roumaine et facilité ainsi la « sortie des cerveaux » de la Roumanie vers d'autres destinations. En 2007 on estimait à plus d'un million de Roumains qui travaillaient hors de leur pays et dans l'UE (D'Angelo, 2008).

³⁸ 98% des entreprises enquêtées ont confirmé des chutes de la production par le manque d'ouvriers spécialisés à cause de leur départ à l'étranger.

Dans ce cadre, les employés des entreprises italiennes ont alors plus de pouvoir dans les négociations avec leurs patrons³⁹. Le marché du travail à l'Ouest de la Roumanie est déjà saturé et les employeurs doivent aller de plus en plus loin et surtout en milieu rural pour chercher la main-d'œuvre⁴⁰. Le phénomène est tellement ample que les entrepreneurs commencent à « *se voler la main-d'œuvre en promettant un salaire plus élevé* » (Extrait de l'entretien avec un entrepreneur italien à Timișoara, 2008, traduction). Si dans la deuxième phase les entrepreneurs ne « se volent » que la main-d'œuvre spécialisée, dans l'actuelle ils recherchent également le personnel non qualifié.

L'Ouest, en insuffisance de personnel, attire tellement de main-d'œuvre qu'il voit arriver une forte immigration venue des régions de l'Est de la Roumanie et des pays voisins (et pas seulement !) : à côté des ouvriers roumains, des Croates, des Moldaves, des Serbes, des Ukrainiens, mais aussi des Chinois travaillent dans les usines⁴¹.

Fin 2008 c'est la crise économique et financière qui touche les différents pays, jusqu'à arriver en Europe et également en Roumanie. Cette crise touche fortement la demande des produits, y compris les produits manufacturiers ; par conséquent on enregistre une chute de la demande et de la production⁴². Les entreprises qui avaient misé sur le marché roumain sont fortement touchées. « *Les facteurs qui ont influencé la baisse des ventes sont la crise économique, qui a réduit les commandes des clients, l'incapacité de certains partenaires à payer, ainsi que l'invasion des chaussures chinoises vendues à bas prix* » (Extrait d'un entretien avec M.H., représentant de Bondi, Balcani Online, 2011, traduction).

En 2009 et 2010 le gouvernement roumain n'arrive pas à attirer de nouveaux investisseurs, ni à maintenir les entreprises qui ont réussi à surmonter les crises précédentes⁴³. Les réductions des dépenses publiques et donc la chute du pouvoir d'achat roumain et l'augmentation de la

³⁹ Les demandes les plus fréquentes des employés sont l'augmentation du salaire (100% des réponses), l'amélioration des conditions de travail en termes de pauses et des primes (28%), l'accès à des services comme le crédit (16%) (données élaborées à partir des questionnaires).

⁴⁰ A Timișoara par exemple 67% des entreprises enquêtées affirment que seulement 30% de leur personnel loge en ville et que le reste se situe entre 20-60km. Dans les entreprises du Nord-est roumain ces pourcentages sont inversés (données élaborées à partir des questionnaires).

⁴¹ Le cas des ouvrières chinoises dans une ex-usine étatique d'habillement sous-traitante de Bacau (Nord-Est de la Roumanie) a fait particulièrement parler en 2006. L'usine comptait environ 300 ouvriers, dont une centaine d'origine chinoise, payés moins que les Roumains. Pour plus d'approfondissement voir <http://www.evz.ro/articole/detalii-articol/409764/Chinezoaicele-de-la-Bacau/> et http://www.realitatea.net/chinezoaicele-de-la-bacau-se-intorc-acasa_39843.html.

⁴² 87% des entreprises enquêtées accusent des difficultés financières et économiques par manque de commandes suite à cette crise mondiale (données élaborées à partir des questionnaires).

⁴³ 3 666 entreprises italiennes tous secteurs confondus ont quitté la Roumanie entre 2009 et 2010 (ICE, 2010, 2011).

taxation pour les entreprises vont toucher ultérieurement les investisseurs italiens⁴⁴. Par cette crise les salaires dans le manufacturier vont baisser à nouveau et nombreux sont les Roumains qui rentrent de pays touchés par la crise comme l'Espagne. La difficulté de trouver de la main-d'œuvre semble résolue (voir photo 22)⁴⁵.

Photo 22. Les ouvrières à la machine de Confresi (Photo tirée du site web de Resiconf, 2010).



Avec l'ensemble de ces crises et des changements au niveau local et mondial, les entreprises mettent en place deux stratégies opposées qui impulsent l'émergence de nouveaux territoires. La première stratégie est la re-délocalisation totale de la production. La deuxième est le maintien de la production en Roumanie, tout en investissant sur la qualité du produit, sur le marché roumain et de l'Europe centre orientale et en s'appuyant sur un réseau hétérogène des sous-traitants et des fournisseurs (entrepreneuriat local émergent, sous-traitants en Bulgarie, Ukraine, etc.).

Le marché roumain de consommation, contrairement à certaines prévisions, ne s'est pas développé. La Roumanie reste pourtant attractive pour les investisseurs. Dans cette phase les deux facteurs attractifs les plus intéressants pour les entreprises sont la proximité des clients et la

⁴⁴ 89% des entreprises enquêtées montrent une évolution négative de la quantité annuelle des produits et du chiffre d'affaires entre 2008 et 2010.

⁴⁵ 65% du personnel est féminin dans les entreprises enquêtées entre 2008 et 2010. L'âge moyen de la main-d'œuvre est pour la plupart entre 35 et 40 ans. En général 10% de la main-d'œuvre a un niveau d'études élémentaire (école primaire), 20% collège, 60% lycée (parfois professionnel) et le restant 10% université. Les entreprises situées à Reșița, mais surtout à Suceava utilisent une main-d'œuvre avec peu de scolarité (données élaborées à partir des questionnaires).

présence d'un réseau compétent de fourniture et de sous-traitance. Les investisseurs qui choisissent de s'implanter encore en Roumanie s'appuient désormais sur un réseau diversifié de sous-traitants ou bien ils créent leurs filiales au nord-est du pays où la main-d'œuvre coûte moins cher.

Si dans les trois premières phases les investisseurs proviennent surtout du Nord-est de l'Italie, dans la phase la plus récente, les entrepreneurs du manufacturier proviennent du Piémont, de la Lombardie, de la Toscane et des Marches.

4.4.1. La production en « crise » : les plateformes logistiques

Les entrepreneurs répondent différemment à la série des crises depuis 2003, selon les types d'investissements, de produits et de stratégies des entreprises. Deux types des réponses ont été identifiées : la re-délocalisation totale de la production et le maintien de la production en Roumanie avec des modifications dans la chaîne globale de valeur.

Avec la stratégie de re-délocalisation totale de la production, les entreprises choisissent de quitter la Roumanie définitivement. Ce sont les « usines à quatre roues »⁴⁶ (Redini, 2008) qui vont continûment délocaliser à la recherche surtout de la disponibilité et du faible coût de la main-d'œuvre. Deux axes principaux sont choisis par les « usines à quatre roues » : le Nord de l'Afrique et en particulier la Tunisie (Alaimo, 2010) et le *Far East* (Chine, Inde, Vietnam).

Les entreprises qui choisissent ces routes ont des stratégies diversifiées. Les re-délocalisations vers l'Afrique du Nord ont comme stratégie principale la production pour le marché européen. Cette stratégie permet surtout un contrôle logistique sur les fonctions d'approvisionnement et de distribution. La proximité du marché est alors essentielle pour la rapidité de la commande, la flexibilité, le moindre coût des transports et surtout la proximité des clients.

Les re-délocalisations vers l'Extrême Orient se spécialisent dans la production des produits à basse valeur ajoutée, focalisés sur un marché éclaté : non seulement l'Europe, mais aussi les Etats-Unis, l'Australie, etc. Par cette stratégie les sous-traitants produisent sur commande et s'occupent entièrement de l'approvisionnement des matières premières, de la formation de la main-d'œuvre, etc.

⁴⁶ Cette expression est sortie souvent lors des entretiens avec les entrepreneurs.

Plusieurs objectifs portent les entrepreneurs à maintenir la production en Roumanie : l'existence d'un savoir-faire local et d'une main-d'œuvre formée, difficilement trouvable ou « exportable » ailleurs, la position stratégique et logistique du pays par rapport au marché de travail et de vente des produits, la proximité des clients, la qualité, la rapidité et la flexibilité de la production.

Les productions maintenues en Roumanie sont désormais de haute couture, de luxe et de niche, assez complexes. Ce sont donc des productions à haute valeur ajoutée qui requièrent une spécialisation de la main-d'œuvre⁴⁷.

L'avantage de maintenir la production en Roumanie se situe dans le fait d'avoir en commercialisation les produits qui ont été conçus en Italie un mois auparavant. Ces produits sont en fait des *Pronto Moda*⁴⁸ : des produits saisonniers, à cycle « bref de vie » en séries limitées qui testent le marché et le goût des consommateurs. Ce type d'organisation de la production plus flexible permet de mieux satisfaire des exigences ponctuelles, avec beaucoup de variations et des tests dans les marchés. Le facteur « temps » devient alors très important. Ce type de production est inconcevable si elle est éloignée du marché des produits et implantée par exemple en Chine, où la production doit être standardisée et en millions de pièces. L'autre avantage de maintenir la production en Roumanie est le meilleur délai de traitement des commandes, ainsi que des transports des produits finis vers les boutiques. Un camion des produits finis en Roumanie rejoint les boutiques européennes en quelques jours, tandis que les productions chinoises peuvent mettre plusieurs semaines. La gestion de la production est alors « juste à temps », avec un court *time to market* (tableau 7). La Roumanie est donc intéressante non seulement pour sa position géographique au sein de l'Union Européenne, mais aussi par rapport à d'autres marchés émergents comme le marché russe et celui des pays du Moyen-Orient.

Avec la diversification des fournisseurs, des sous-traitants et des entreprises de service, ainsi que la re-délocalisation des phases les plus intensives en travail, les plateformes productives de la troisième phase deviennent des plateformes logistiques (paragraphe 4.4.2). Ces structures sont utiles pour faire converger toutes les commandes de production dans la filiale roumaine, stocker les matières premières, les distribuer aux différents sites de production en Roumanie ou

⁴⁷ 29% des entreprises enquêtées ont transféré également la modélisation en Roumanie et 18% ont développé d'autres phases comme le dessin et la commercialisation. Ces entreprises sont surtout installées à Timișoara (données élaborées à partir des questionnaires).

⁴⁸ Traduit en italien : prêt-à-porter. 61% des entreprises enquêtées réalisent des produits *Pronto Moda* (données élaborées à partir des questionnaires).

dans les pays voisins, pour ensuite collecter les produits semi-finis, les assembler, les stocker et les expédier dans le marché européen.

Pour maintenir la production en Roumanie, tout en faisant face à la hausse des coûts, les entreprises vont modifier leurs réseaux dans la chaîne globale de valeur.

En utilisant les plateformes productives les entreprises italiennes laissent les phases complexes de la production dans la filiale roumaine. Certaines n'hésitent pas à délocaliser également la phase de la modélisation de l'Italie vers la Roumanie, avec une augmentation de la valeur ajoutée de la production. Les phases les plus intensives en travail sont sous-traitées au nord-est de la Roumanie, par des petites entreprises locales ou mixtes⁴⁹. Cependant cette stratégie s'avère de courte durée car les salaires du nord-est de la Roumanie vont augmenter petit à petit avec l'accroissement des investissements étrangers locaux et de l'emploi.

Les entreprises commencent également à signer des contrats avec l'entrepreneuriat roumain émergent qui applique des salaires moins élevés⁵⁰ (paragraphe 5.3.3). « *Develop and Technic a finalement créé des postes de travail, de l'induction industrielle⁵¹, de l'entrepreneuriat local : des petites entreprises roumaines qui se sont développées, autour de nous* » (Extrait de l'entretien avec Mr A.C., Xoeg, 2008, traduction). Cet entrepreneuriat est issu de différentes origines : soit des ex-usines étatiques, soit des entreprises italiennes, soit d'un retour de l'étranger. Nombreuses sont les entreprises locales qui naissent à partir des maîtres roumains et des ouvriers spécialisés des usines étatiques désormais privatisées et pour la plupart en faillite.

Certains ouvriers roumains, employés dans les entreprises italiennes, décident de constituer une activité propre et de devenir sous-traitants de la même entreprise italienne. L'atout principal de cet entrepreneuriat roumain se trouve dans l'imbrication de leur savoir-faire (compétences créées à l'intérieur des ex-usines étatiques) et des compétences acquises auparavant auprès des entreprises italiennes. L'entrepreneuriat manufacturier roumain se distingue alors par sa haute compétence et son faible coût de production.

⁴⁹ En Moldavie les salaires sont plus bas et les populations tendent moins à émigrer (paragraphe 3.2.2). En particulier à Suceava les salaires peuvent atteindre 200 euros net mensuels dans le secteur de la chaussure.

⁵⁰ Pour le cas des chaussures, souvent les entreprises italiennes ont un intermédiaire roumain, situé dans les villes principales roumaines comme Timișoara, Cluj Napoca, Brasov ou Bucarest. Sa tâche principale est l'identification des entreprises roumaines qui ont une capacité de production suffisante et qui peuvent travailler en sous-traitance pour les Italiens.

⁵¹ Par induction industrielle on entend dans une aire industrielle circonscrite, l'ensemble des entreprises qui travaillent pour des firmes *leaders* et qui font fonctionner la plateforme productive. Dans ce sens l'induction industrielle ne rassemble pas seulement les entreprises liées à la production comme les sous-traitants et les fournisseurs, mais aussi les entreprises de services qui travaillent directement ou indirectement (comme le service de transport, la restauration, l'entretien des bâtiments industriels, les bureaux de traduction et d'interprétariat, etc.).

L'émergence d'un artisanat local dans le village de Vicovu de Jos (dans le département de Suceava), spécialisé dans la chaussure classique permet l'activation de réseaux de sous-traitance ultérieurs, moins chers et plus compétitifs que ceux de l'Ouest de la Roumanie (paragraphe 5.1.1).

D'autres entreprises roumaines surgissent grâce aux retours de la main-d'œuvre de l'étranger.

Non seulement les entreprises italiennes s'appuient sur la sous-traitance locale, mais aussi sur les entreprises roumaines de services qui ont l'avantage de mieux connaître le système institutionnel et bureaucratique roumain et de maîtriser la langue. De nouveaux réseaux roumains de compétence, de production et de gouvernance s'ajoutent alors dans la production.

Les entreprises italiennes, pour faire face au nivellement général des salaires qui touche désormais le Nord-est du pays, décident également de re-délocaliser les phases intensives en travail vers d'autres pays avec une main-d'œuvre moins chère comme la République Moldave, l'Ukraine, mais surtout la Bulgarie, la Bosnie et la Serbie. Dans ces pays l'entreprise installe des filiales ou entame des contrats de sous-traitance pour les phases initiales de coupe et de couture⁵². Ces nouvelles plateformes productives réticulaires et sur plusieurs pays (entre la Roumanie, la Bulgarie et la Serbie) s'appuient sur la différence des coûts de production et des savoir-faire locaux. Externaliser les phases les plus intensives en travail dans des pays « moins coûteux » socialement permet en même temps de maintenir en Roumanie la main-d'œuvre formée tout au long des années de l'investissement⁵³. Très souvent ce sont des maîtres roumains de l'entreprise italienne qui vont ouvrir les nouveaux lieux de production en Bulgarie, Serbie et Bosnie. Ces maîtres roumains sont « multi-compétents » (ils ont des compétences techniques, mais aussi administratives, en gestion et management) et moins chers par rapport aux techniciens italiens hyperspécialisés dans une seule tâche.

La phase actuelle phase des délocalisations italiennes présente également l'arrivée des nouveaux investisseurs qui se divisent en deux types selon la taille et la stratégie de l'entreprise.

⁵² 66% des entreprises enquêtées affirment avoir installé les phases les plus complexes de la production en Roumanie et avoir re-délocalisé ensuite les phases les plus intensives en travail vers d'autres PECO et dans les Balkans (données élaborées à partir des questionnaires). Nombreuses sont les difficultés des implantations dans les pays voisins de la Roumanie : la langue slave est moins facile à apprendre que le roumain, le niveau de corruption locale est parfois plus élevé qu'en Roumanie et les réseaux routiers sont mal entretenus (données élaborées à partir des questionnaires et des entretiens). « J'ai un ami qui a délocalisé une partie de la production des chaussures en Ukraine...si tu ne payes pas à la douane, ton camion peut rester arrêté un mois. En plus les routes pendant l'hiver sont impraticables » (Extrait de l'entretien avec un entrepreneur de Timișoara, 2008, traduction).

⁵³ 42% des entreprises contactées ont au moins 20% des employés qui proviennent des usines ex étatiques. 11% des entreprises enquêtées ont la moitié des employés qui proviennent des usines ex étatiques (données élaborées à partir des questionnaires).

Le premier est composé par des grandes entreprises qui veulent s'insérer dans le marché national roumain. Ce sont des entreprises de filature textile qui créent de *joint ventures* avec d'ex-usines étatiques privatisées et qui se situent dans le nord-est de la Roumanie (Botosani, Suceava, Bacau, Piatra Neamt) (paragraphe 5.2.1). Ces investisseurs rachètent les usines ex-étatiques privatisées, installent leur machines, tout en utilisant également les machines de l'usine. Ces entreprises fabriquent des produits de moyenne qualité pour le marché roumain, des PECO et du Moyen-Orient. Ces entreprises s'organisent en réseau et commencent à réaliser des accords entre elles pour dépasser les difficultés liées aux contraintes gouvernementales et au marché du travail⁵⁴.

Le deuxième est composé par des sous-traitants italiens qui délocalisent pour la première fois en Roumanie et qui fabriquent des chaussures à haute valeur ajoutée (voir photo 23).

Photo 23. Un hangar loué par un sous-traitant italien à Timișoara (Photo: Scroccaro, 2010)



Si le premier type d'investissement est stable et tisse des relations économiques et commerciales à toutes les échelles, le deuxième est assez précaire et dépend fortement des donneurs d'ordre. A cause de cette précarité les sous-traitants préfèrent louer plutôt qu'acheter

⁵⁴ Parmi les accords, ces entreprises utilisent le *gentlemen agreement* et le partage des coûts des tickets restaurants pour les ouvriers. Le *gentlemen agreement* est un accord entre deux ou plusieurs entreprises qui concerne la gestion de la main-d'œuvre locale. Concrètement une entreprise ne peut pas embaucher la main-d'œuvre qui provient d'une autre entreprise. Ce type d'accord est utilisé par seulement 9% des entreprises enquêtées. Ce faible pourcentage montre donc que les entreprises essaient plutôt de se « voler » la main-d'œuvre, surtout spécialisée, que de s'entraider. Le ticket restaurant est la modalité de paiement de la restauration des ouvriers. Un ticket restaurant n'est pas imposable et correspond à 8 Lei (environ 3,50 euros). Les tickets restaurants sont donnés pour chaque jour de travail. Toutes ces données ont été élaborées à partir des questionnaires.

les hangars de production : ce sont alors des investissements à courte durée d'environ 4-5 ans. Dès que le contrat entre le donneur d'ordres et les sous-traitant n'est pas renouvelé, l'entreprise est prête à arrêter la production.

4.4.2. Le transfert de la logistique et les territoires spécialisés

Cette dernière phase est marquée par la succession des crises qui influencent les stratégies entrepreneuriales italiennes. « *Aujourd'hui la Roumanie coûte, elle n'est plus stratégique pour une délocalisation à stratégie tiers-mondiste, de baisse de coûts de main-d'œuvre* » (Extrait de l'entretien avec Mr A.C., Xoeg, 2008, traduction).

Pour les entreprises qui ont comme seul objectif la baisse des coûts de production, la Roumanie n'est plus si attractive. C'est le cas de Xoeg qui, après avoir cédé l'établissement slovaque et après plus de 15 ans de présence stable et d'augmentation en termes de production et de nombre d'employés à Timișoara, transfère également sa production à *Manufacture-firm*. Cette entreprise, propriété d'un entrepreneur vénitien, devient sous-traitante pour Xoeg. « En tant que résultat de la stratégie de réorganisation de la production, le Groupe Xoeg a décidé de vendre son usine à un partenaire qui va produire pour nous. Cette action est due non pas à l'augmentation du coût de travail en Roumanie, mais au petit volume de production qui ne justifiait plus le fait d'avoir une usine à Timișoara. Pour Xoeg, la Roumanie est toujours intéressante pour la production » (R.Z., responsable des communications officielles pour l'Espagne et l'Europe orientale, interviewée par le Ziarul Financiar, 2009, traduction). Cependant le passage d'un propriétaire à un autre a restructuré complètement la production et le personnel est passé de 2 000 à 300 ouvriers (site web Ziarul Financiar, 2009; entretien téléphonique avec Xoeg, Montebelluna, 2011). L'entreprise sous-traitante *Manufacture-firm* réalise alors la chaussure complète et sa production est strictement contrôlée par les techniciens italiens de Xoeg. Cette production est destinée au marché européen. Le reste de la production se déplace « à quatre roues » vers le *Far East* : Chine, Vietnam, Inde (entretien téléphonique avec Xoeg, Montebelluna, 2011).

La réduction de la production de Xoeg à Timișoara n'a pas seulement entraîné des licenciements, mais aussi la suppression de la plateforme productive et logistique créée et donc la précarisation de la fourniture et de la sous-traitance locale. « 800 ouvriers sont restés sans travail. Ça été un coup dur [...] dans cette période c'est difficile de trouver un travail. [...] je ne sais pas où

ces personnes sont allées, peut-être chez Ciopatti qui se trouve dans la même plateforme. Beaucoup étaient des villages [...]. En tout cas, nous avons perdu un client et nous avons perdu une grande partie du travail. [...] Nous avons trouvé d'autres clients. Si en 2002 nous n'avions que deux clients, maintenant nous en avons une trentaine. Mais en volume de chiffre d'affaires et en niveau de production, nous avons diminué, car Xoeg produisait beaucoup de paires de chaussures à l'année » (D.Z., comptable Tobiaso, Timișoara, 2010, traduction). Les partenaires de Xoeg qui entretemps avaient réussi à élargir le nombre des clients, se sont sauvés de la faillite, les autres ont dû partir. Cependant même avec l'accroissement des clients, les fournisseurs et les sous-traitants qui avaient délocalisé pour suivre Xoeg se sont trouvés dans des conditions précaires.

Dans le cas des re-délocalisations totales des productions et des « usines à quatre roues », ce sont des territoires de « l'abandon » progressif qui vont se configurer. Ces territoires sont affaiblis socialement et économiquement par la hausse du chômage, l'augmentation de l'émigration et la précarisation de l'induction locale. Les bâtiments de la production se vident, ils sont mis en vente ou en location (voir photo 24) ou ils deviennent des friches industrielles (voir photo 25)⁵⁵, étant donné que ni les patrons, ni les institutions politiques ne veulent y investir.

Photo 24. Un hangar loué à une entreprise de chaussures (Photo: Scroccaro, 2010)



⁵⁵ Pour un approfondissement sur les friches industrielles en Europe, voir l'ouvrage collectif Lamard et al. (2006).

Photo 25. Une ex-usine étatique abandonnée à Timișoara (Photo: Scroccaro, 2010)



Souvent, les anciennes aires industrielles désaffectées sont démolies et reconverties en zones commerciales, sur lesquelles des *malls* (des grands centres commerciaux) vont s'installer.

Les « temples » du socialisme et de la production deviennent des « temples » du capitalisme et de la consommation.

Banatim a été complètement privatisée en 1997 et dix ans après a arrêté la production, en louant ses espaces à d'autres entreprises de chaussures ou d'autres secteurs. Guban a réduit énormément sa production et ne travaille que pour sa propre marque. Elle loue également ses espaces à d'autres entreprises (voir photo 26). Filty a abandonné son ancien emplacement pour rejoindre la zone industrielle de Calea Buziasului.

Reșița Conf, Confresi et Linew continuent la production en tant que sous-traitants, mais avec un nombre très réduit de personnel. Eurofra a cessé toute activité.

Photo 26. La location des dépôts, des hangars et de bureaux de Guban (Photo: Scroccaro, 2010)

A côté de ces territoires « appauvris » et qui n'arrivent pas à se reconvertir quand les investisseurs partent, d'autres territoires se configurent avec la complexification des réseaux de la production, l'activation de nouveaux acteurs et des nouvelles compétences (l'entrepreneuriat roumain).

Les entreprises qui ont maintenu la production en Roumanie sont guidées par plusieurs objectifs : des investissements dans le marché national roumain et russe en forte expansion, la production des produits complexes (de luxe, de niche, de sport et de travail), le maintien d'un strict contrôle sur la qualité, la proximité des clients et du marché d'ébauche des produits, l'exigence de maintenir une flexibilité et une rapidité dans toutes les phases de la chaîne de valeur. « *L'objectif est de travailler en Roumanie pour la Roumanie. Il faut construire les bases pour la sous-traitance directe en Roumanie pour la Roumanie* » (Extrait de l'entretien avec P.B., entrepreneur de Hodos, 2008, traduction).

Afin de répondre à ces objectifs et être résilients pour toute crise, la plateforme productive devient alors plateforme logistique. « *La stratégie aujourd'hui en Roumanie est de changer la vision de l'usine de production en usine de services* » (Extrait de l'entretien avec Mr A.C., Xoeg, 2008, traduction). Les services autour du produit (surtout le marketing, la commercialisation, la logistique, le transport) deviennent aussi importants et même plus que le produit même. Si la

configuration de la plateforme productive est un ensemble d'entreprises regroupées sur des territoires industriels urbains et ruraux, multi-situés, dispatchés sur plusieurs pays, la configuration de la plateforme logistique est un ensemble de nœuds qui gèrent des commandes provenant d'Italie. L'introduction des phases de la logistique, ainsi que, dans certains cas de la modélisation, permet l'augmentation de la valeur ajoutée dans la chaîne globale de valeur de la production italienne en Roumanie.

Le nœud principal qui collecte la commande et est équipé de magasins de stockage se trouve dans des centres industrialo-tertiaires à l'ouest ou au centre du pays comme par exemple Timișoara (voir photos 27, 28 et 29), Arad, Oradea, Cluj Napoca, mais aussi Brasov ou Bucarest.

Photo 27. Un hangar logistique d'une zone industrielle à Timișoara (Photo: Scroccaro, 2010)

Photo 28. Exemple de magasin de stockage des matériaux (Photo: Scroccaro, 2008)



Photo 29. Le chargement et le déchargement des camions (Photo: Scroccaro, 2010)



La création des plateformes productives et logistiques fait émerger alors des territoires « spécialisés », c'est-à-dire des territoires « mobilisés » différemment par les réseaux de la production, en fonction de leurs avantages attractifs.

Timișoara et les principaux centres urbains et industriels de l'Ouest de la Roumanie restent le nœud principal de collecte des commandes, de production à haute valeur ajoutée et de logistique. Les atouts de ces territoires sont l'accumulation du savoir-faire, la multiplication des réseaux d'acteurs, ainsi que la proximité géographique au marché des produits. Les territoires marginaux ruraux en Roumanie et les territoires industriels des pays voisins comme la Serbie et la Bulgarie sont « exploités » principalement par leur faible coût de production et par les facilités logistiques dues à leur position géographique.

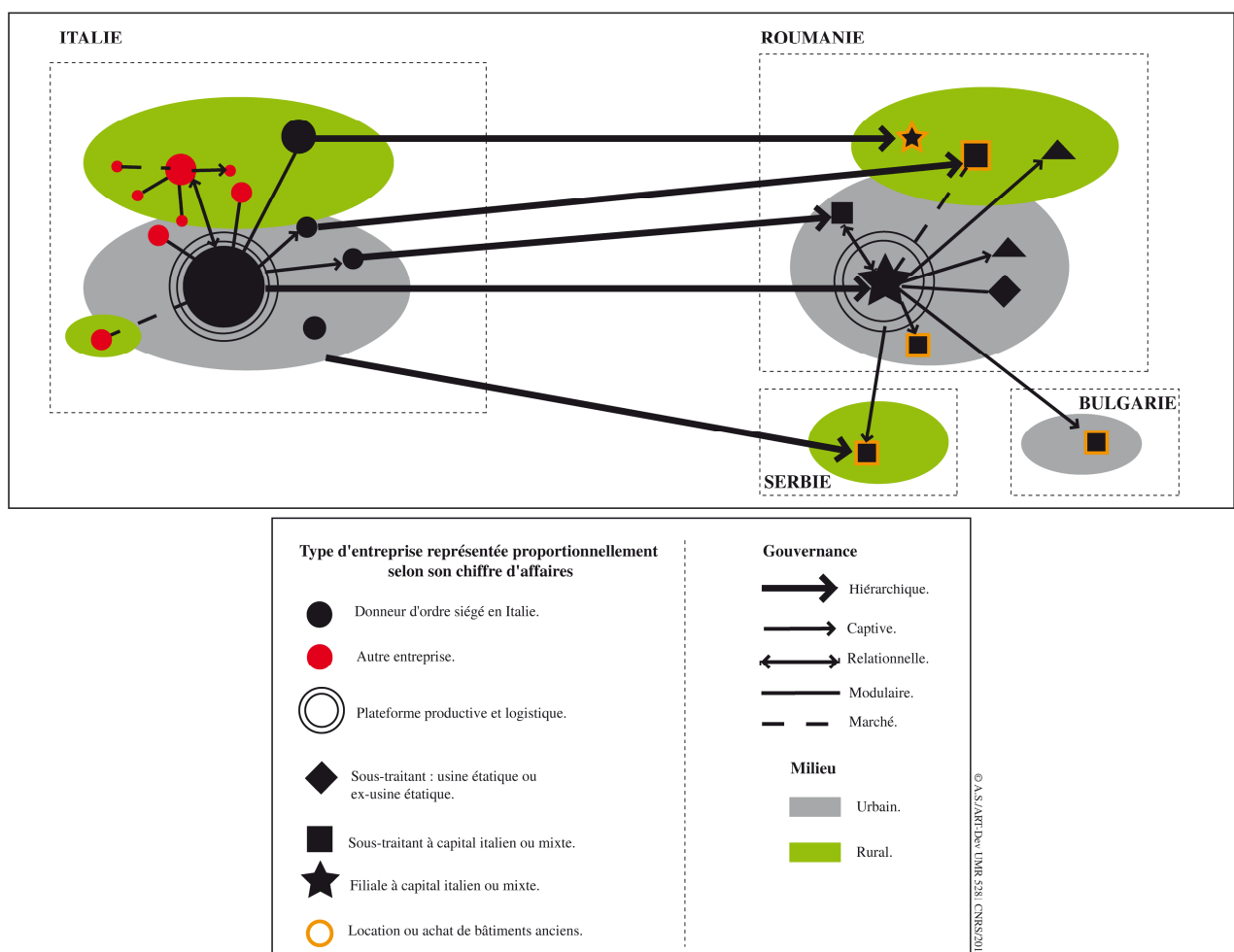
Les gouvernances de la chaîne globale de valeur sont de plus en plus complexes, grâce à l'arrivée de nouveaux acteurs comme l'entrepreneuriat roumain et l'activation de la sous-traitance et de la fourniture entre Roumanie, Serbie, Bulgarie et d'autres pays voisins. Multiples sont les gouvernances dans la chaîne globale de valeur : hiérarchique, captive, modulaire, de marché et relationnel (voir figure 13).

Les dimensions scalaires de la chaîne globale de valeur se multiplient. L'Italie n'est plus seulement liée à la Roumanie, mais aussi aux autres PECO. Les réseaux de la production s'allongent et lient alors des territoires de la production qui sont éclatés, multi-situés. Les filières

de production sont multi-situées, étendues sur plusieurs territoires et dans des pays et des continents différents: la production est fragmentée sur plusieurs territoires non-continus. Finalement les plateformes productives et logistiques sont vues comme des « *districts globalisés de développement et de production, dans le sens d'une structure avec des fournisseurs, mais au niveau global et avec de grandes épargnes. [...] Aujourd'hui j'achète les empeignes en Inde, je les assemble en Roumanie et je les envoie en Italie. Entre-temps j'appelle la Chine...* » (Extrait de l'entretien avec un technicien de Ciopatti, 2008, traduction). Les territoires spécialisés de la production italienne manufacturière sont issus d'une complexification du tissu réticulaire industriel qui relie l'urbain au rural, l'Ouest à l'Est du pays, la Roumanie aux pays voisins.

Figure 13. Les gouvernances de la CGV entre Italie et Roumanie depuis 2003

Phase: depuis 2003



Conclusions du quatrième chapitre

L'identification de ces quatre phases des investissements italiens manufacturiers en Roumanie montre l'évolution des territoires de la production (voir tableau 45). Tout en étant influencées par des processus multiscalaires et multitemporels, les entreprises, avec la mise en œuvre de leurs stratégies, participent également aux processus territoriaux. Les entreprises deviennent donc des véritables acteurs des processus territoriaux. A travers leurs stratégies et la création des réseaux sous-tendus par des relations de pouvoir sur plusieurs échelles, les entreprises dessinent de nouveaux territoires de la production. Ces investissements manufacturiers contribuent à « creuser » des disparités ultérieures dans le tissu économique et industriel roumain (Kurko, 2006a ; Kurko, 2009) par la perte ou la hausse de l'emploi, le transfert ou pas des compétences et des technologies, la complexification de la production, etc. Les territoires roumains de la production « made in Italy » peuvent devenir alors à la fois « support », « reconvertis », « réticulaires » et « spécialisés ».

Tableau 45. Synthèse des phases des délocalisations italiennes en Roumanie

| Phases des délocalisations italiennes | Stratégies des entreprises | Ressources locales | Territoires résultants |
|--|--|---|-------------------------------|
| 1990 – 1995 : la vague des petites entreprises à l'ouest de la Roumanie | <ul style="list-style-type: none"> - Concentration de la production auprès des usines étatiques - Contrats de sous-traitance avec les usines étatiques - Implantation dans l'ouest et le nord-ouest du pays | <ul style="list-style-type: none"> - Faible coût de la production - Savoir-faire local | - « Support » |
| 1995 – 1998 : la stagnation des délocalisations | <ul style="list-style-type: none"> - Récupération hangars ruraux - Transfert technologies, capitaux, compétences - Contrats de sous-traitance avec les entreprises à capital mixte - Implantation dans l'ouest, le nord-ouest et le centre du pays | <ul style="list-style-type: none"> - Bas coût de l'immobilier - Facilitations fiscales - Disponibilité et bas coût de la main-d'œuvre en milieu rural | - « En reconversion » |
| 1998 – 2003 : l'arrivée des grandes entreprises et des acteurs institutionnels | <ul style="list-style-type: none"> - Réalisation des plateformes productives - Système de sous-traitance diversifié - Installation des filiales - Implantation dans l'ouest, le nord-ouest, le centre et le nord-est du pays | <ul style="list-style-type: none"> - Tertiarisation des activités - Arrivée des institutions - Arrivée des fournisseurs et des entreprises de service italiens | - « Réticulaires » |
| Depuis 2003 : entre complexification des investissements et re-délocalisations | <ul style="list-style-type: none"> - Re-délocalisation totale - Réalisation des plateformes logistiques - Spécialisation dans les produits à | <ul style="list-style-type: none"> - Entrepreneurat local émergent - Réseaux entre entreprises - Nœud logistique | - « Spécialisés » |

| | | | |
|--|--|-------------------------|--|
| | haute valeur ajoutée - Transfert de la logistique - Implantation dans l'ouest, le nord-ouest, le centre et le nord-est du pays - Re-délocalisations à l'est du pays | - Position géographique | |
|--|--|-------------------------|--|

Dans un premier temps, la sous-traitance entre le client italien et l'usine étatique a comporté sûrement une relance du développement industriel de l'Ouest de la Roumanie. « Pour les entreprises de l'UE, le TPP est un outil d'intégration verticale et de délocalisation dans des industries en déclin. Pour les sous-traitants est-européens, le TPP a permis de maintenir leur activité en période de récession transformationnelle et de restructuration, ainsi que de s'adapter à la demande des marchés de l'UE » (Andreff, 2001, p. 95). Cependant, ce processus n'a pas constitué un réel développement économique local, car dans le contrat de sous-traitance le vrai « gagnant » était le donneur d'ordres italien. Dans le TPP en fait, il n'y a pas de création d'une véritable valeur ajoutée de la part de l'usine étatique roumaine ou d'une accumulation suffisante de capitaux pour un investissement ultérieur (Popa, 2006). C'est la « voie basse » au développement (Gianelle, 2005) qui se focalise sur l'innovation du processus (concurrence des prix, compression des rétributions des facteurs productifs) et non pas sur l'innovation du produit (« voie haute » au développement). Si ce système a permis de « sauver » les entreprises étatiques roumaines d'une faillite certaine (Andreff, 2001), les profits du TPP rentraient en Italie.

La logique d'exploitation des ressources locales si convenable au tout début de l'installation des entreprises, laisse cependant la place à une logique de transfert des compétences, qui permet de former la main-d'œuvre et de transférer les technologies. La complexification de la production permet un enracinement ultérieur de l'entreprise au territoire qui n'est plus considéré comme un simple support, mais qui agit en tant que ressource dynamique et flexible. Le rural s'industrialise et est relié à l'urbain par des flux de personnes, matières premières, produits finis et informations. Les entreprises vont s'installer également au centre du pays.

Cette phase prépare l'étape suivante de mise en réseau des entreprises et des compétences. Les investissements des grandes entreprises à travers l'implantation des filiales vont mettre en réseau différents acteurs. La plateforme productive relie la filiale aux sites de production satellitaires, aux fournisseurs, aux sous-traitants et stimule l'ultérieure délocalisation d'autres entreprises italiennes. Grâce à cette organisation de la production, l'urbain et le rural

sont de plus en plus connectés. Les territoires de la production deviennent réticulaires : des centres urbains spécialisés à haute valeur ajoutée sont connectés avec des ruraux industrialisés.

La dernière phase articulée par les changements nationaux et globaux va impulser des nouvelles stratégies opposées, soit d'abandon, soit de spécialisation des territoires. A l'abandon le territoire se précarise. A la spécialisation les plateformes productives deviennent des plateformes logistiques qui vont relier des territoires « spécialisés » de la production multi-située sur plusieurs pays.

Au terme de ce chapitre, il est possible alors de confirmer la deuxième hypothèse de ce travail de recherche : « Les entreprises participent également aux processus territoriaux par leurs relations de pouvoir, leurs réseaux et leurs dimensions scalaires. Les territoires émergents se diversifient alors selon le type d'investissement, d'entreprise et de relations de gouvernance de la chaîne globale de valeur ».

Chapitre 5. Des territoires aux territorialités multi-situées entre Italie et Roumanie

L'analyse des entretiens réalisés fait apparaître trois types d'organisation de la production « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie : la sous-traitance (55% des cas), les investissements directs à l'étranger (IDE, 9% des cas) et les plateformes productives et logistiques (36% des cas). Ces trois organisations de la production sont caractérisées par différents réseaux de relations entre entreprises, gouvernances de la CGV, stratégies d'acteurs, ainsi que par différentes formes de développement.

Chacun de ces trois types d'organisation de la production correspond à une configuration spatiale (territoires multi-situés) et relationnelle (territorialités multi-situées) spécifique. Si les territoires multi-situés représentent l'organisation spatiale de la production « éclatée », sur plusieurs lieux discontinus, les territorialités multi-situées sont le résultat relationnel de cette organisation.

La création des relations et des réseaux de la production « made in Italy » entre Italie et Roumanie fait émerger alors trois types de territoires multi-situés et de territorialités multi-situées, selon le type d'organisation de la production (voir tableau 46) :

a) La sous-traitance entre un donneur d'ordres italien et un sous-traitant à capital mixte ou roumain correspond à un territoire multi-situé faible et à des territorialités multi-situées faibles. Ces territoires multi-situés faibles se caractérisent exclusivement par des gouvernances captives sur le court terme (4-5 ans). Il peut y avoir aussi une certaine « fidélité » entre le donneur d'ordres et le sous-traitant. Cependant, dès que la sous-traitance ne répond plus aux exigences de l'entreprise cliente ou dès que les contextes locaux, nationaux et internationaux sont défavorables, les relations entre les entreprises sont coupées ou altérées. Ce sont des formes de sous-traitance fortement dépendantes des entreprises donneurs d'ordre, avec des réseaux spatiaux-temporels réduits et une faible résilience par rapport aux changements économiques à toutes les échelles. Le risque dans ce cas est la précarisation des territoires multi-situés jusqu'à arriver à leur abandon et donc à la re-délocalisation. Cette organisation de la production gouvernée par une « mono-gouvernance » (seulement la captive) alimente des territorialités multi-situées faibles, ainsi qu'une basse complexité territoriale et relationnelle. Les ressources roumaines sont « exploitées » exclusivement par leur faible coût. Le résultat est un modèle de développement exogène (c'est-à-dire qui répond tout simplement aux exigences

des donneurs d'ordre) et non local (paragraphe 5.1). Ce type d'organisation de la production est spécifique de la chaussure et de l'habillement.

b) Les investissements directs à l'étranger (*joint ventures, greenfields, brownfields*) correspondent à des territoires multi-situés forts et à des territorialités multi-situées faibles. Les territoires multi-situés peuvent être forts si l'organisation de la production se fait par un réseau solide sur le long terme (10-15 ans, voir plus). Ces types de relations sont gouvernées par des logiques d'investissement sur les marchés et les gouvernances captives sont substituées par les gouvernances hiérarchiques (implantation d'une filiale : « filialisation ») et relationnelles (collaboration entre entreprises du même secteur). Ce sont alors des investissements durables, enracinés, avec une extension spatio-temporelle des réseaux et une mobilité élevées. Dans les cas traités, ce type d'organisation de la production est spécifique du textile. En dépit de la « multi-gouvernance » et de la solidité de l'investissement, les territorialités multi-situées qui se génèrent restent faibles. Les investissements en fait demeurent verticaux et n'arrivent pas à diffuser horizontalement le savoir-faire, les compétences et les innovations (paragraphe 5.2).

c) Les plateformes productives et logistiques correspondent à des territoires multi-situés forts, propices à l'émergence de territorialités multi-situées fortes, car ils impliquent les acteurs locaux (l'entrepreneuriat roumain par exemple) et stimulent la diffusion des compétences et de l'innovation par l'effet *spill over*. Ce sont alors des investissements verticaux (l'implantation d'une filiale) avec une organisation de la production horizontale, flexible et fragmentée (la plateforme) (paragraphe 5.3). Ce type d'organisation de la production est spécifique surtout de la chaussure.

Tableau 46. Les types d'organisation de la production

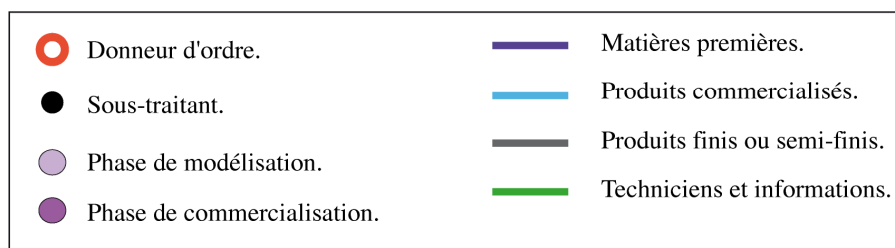
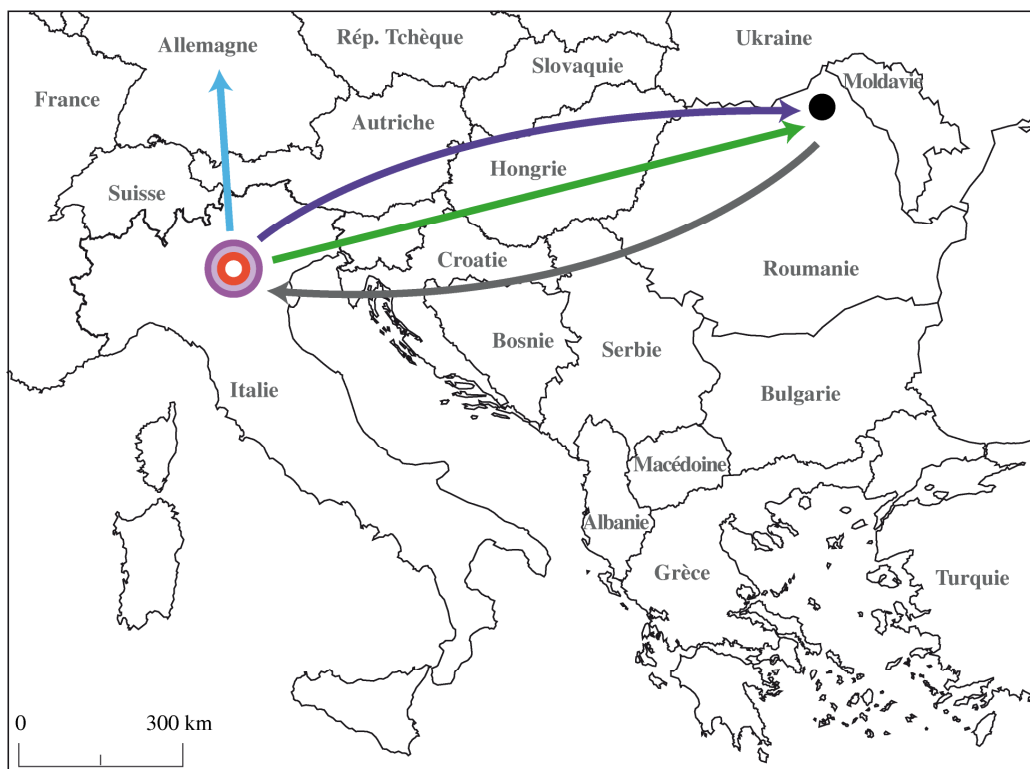
| Organisation de la production | Secteur/activité | Territoires multi-situés | Territorialités multi-situées |
|--|---------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| Sous-traitance | Chaussures et habillement | Faibles | Faibles |
| Investissements directs à l'étranger | Textile | Forts | Faibles |
| Plateformes productives et logistiques | Chaussures | Forts | Fortes |

5.1. Les territoires multi-situés faibles entre Italie et Roumanie

Le premier type d'organisation de la production est la sous-traitance entre un donneur d'ordres et un sous-traitant. La gouvernance de la CGV est de type captif : le client fournit les

matières premières au sous-traitant qui les travaille. Les produits finis ou semi-finis sont expédiés en Italie pour la commercialisation ou pour le finissage. La relation de production s'instaure seulement entre ces deux partenaires économiques (voir carte 42). On ne peut pas parler alors d'un véritable réseau de la production, mais d'une simple relation entre les deux acteurs. C'est de la « mono-gouvernance ». La complexité territoriale est très basse, car ce territoire multi-situé est composé simplement par un nœud de production en Roumanie connecté à l'Italie.

Carte 42. Les flux entre le donneur d'ordres et le sous-traitant



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011

Les donneurs d'ordre italiens peuvent être à leur tour des petites entreprises sous-traitantes, ou bien des grandes marques qui ont voulu délocaliser les phases les plus intensives en travail. Ils peuvent avoir plusieurs sous-traitants en Italie, dans les PECO ou ailleurs.

Les sous-traitants peuvent être à capital roumain (ex-usine étatique ou entreprise née après 1989) ou mixte. Ils dépendent fortement des clients italiens, non seulement par le type de contrat, mais aussi par l'approvisionnement des matières premières, le contrôle de qualité des produits, l'utilisation des brevets et des technologies. Généralement ils n'ont pas d'autres contacts avec d'autres entreprises locales. Ils peuvent essayer par contre d'avoir plusieurs clients, si, par contrat, ils ne sont pas obligés à travailler exclusivement pour un seul.

Les territoires multi-situés faibles qui se constituent avec la sous-traitance entre l'Italie et la Roumanie sont caractérisés alors par des relations de la production précaires entre le donneur d'ordres et le sous-traitant. Plusieurs sont les raisons qui conduisent à ce type d'organisation de la production : la standardisation du produit, la faible technicité de la production, etc. Le sous-traitant a une marge souvent limitée de pouvoir dans les négociations avec le client par manque de compétences innovatrices et en management et ou insuffisance de moyens financiers et technologiques pour diversifier sa production, investir dans le marché national ou étranger, etc. Les relations entre le donneur d'ordres et le sous-traitant sont alors assez instables, car le premier peut à tout moment rompre le contrat. Ainsi la relation de pouvoir est très asymétrique entre le client et le sous-traitant, le premier ayant beaucoup plus marge de manœuvre que le deuxième¹.

Les territoires multi-situés faibles s'appuient alors sur les différences salariales et non pas sur d'autres ressources locales. Aucun processus d'innovation, de diffusion des compétences, ni de complexification de la production et de la valeur ajoutée n'est stimulé (paragraphe 5.1.3). Le développement poussé par ce type d'organisation de la production est lié à l'exploitation du bas coût de la main-d'œuvre. Ce territoire est alors « monofonctionnel », c'est-à-dire fonctionnel seulement grâce aux faibles coûts de production.

Souvent ce type de territoire est « abandonné » dans le court terme (entre 2 et 3 ans) pour d'autres plus avantageux. Dès que l'entreprise donneur d'ordres trouve des sous-traitants moins chers, elle résilie le contrat et le sous-traitant doit faire face à une reconversion ou à la faillite.

¹ Dans les études de cas traités pour cette recherche, la simple sous-traitance a fait constater des rapports de forces asymétriques et favorables au donneur d'ordres. Cependant l'étude de Surubar (2008, pp. 217-256) montre que dans le cas de l'habillement et en particulier des chemises et des pantalons, les ex-usines étatiques devenues sous-traitantes semblent avoir une plus grande marge de manœuvre. A travers leur spécialisation, les sous-traitants arrivent à trier leurs clients, à négocier les contrats et même à refuser certaines collaborations, si l'affaire n'est pas rentable.

Ce type d'organisation de la production est représenté par les études de cas des sous-traitants à capital roumain (paragraphe 5.1.1) et à capital mixte (paragraphe 5.1.2). Dans les deux exemples le risque d'une déterritorialisation industrielle et d'une perte du savoir-faire local est évident (paragraphe 5.1.3).

5.1.1. Des produits standardisés à prix compétitifs : les sous-traitants roumains

Un exemple d'organisation de la production précaire est la sous-traitance créée entre une entreprise de chaussures de Vérone et un groupe des sous-traitants roumains situés dans un village rural au nord-est de la Roumanie, dans la Bucovine, à quelques kilomètres de la frontière ukrainienne. C'est un village qui, vers la fin des années 1980 et le début des années 1990, s'est spécialisé dans la production de la chaussure et en quelques années a vu la création d'au moins 200 entreprises familiales artisanales sur 3 000 habitants. Dans ce sens « *tout le monde est devenu artisan* » (Extrait de l'entretien avec G.C., Carin, Vicovu de Sus, 2010, traduction). Les entreprises se situent sur la route principale Stefan Cel Mare du village Bivolarie à l'intérieur de la commune de Vicovu de Sus (voir photos 30, 31, 32 et 33).

Certaines de ces entreprises familiales se sont rapidement spécialisées : Desyag réalise des chaussures pour l'armée roumaine et pour des partenaires internationaux (site web Agdesy, 2010), Borelma² et Senid produisent des chaussures classiques exclusivement pour le marché national.

Photo 30. Vue aérienne de Bivolarie (site web de Marelbo.ro, 2011)



² A.B., le patron de Borelma se dit le « fondateur » de l'entrepreneuriat local de la chaussure dans ce village. Il a appris le métier d'un artisan de la chaussure en 1984, et en 1994 il a fondé son entreprise. Comme lui, d'autres artisans ont ouvert leur entreprise en travaillant pour le marché national ou bien pour des clients étrangers, comme les Italiens par exemple.

Photos 31 et 32. Les affiches des entreprises de chaussures (Photo: Scroccaro, 2010)



Carin, Dorol, Flexim et d'autres petites entreprises sont devenues des sous-traitantes pour des clients italiens. Ces petits sous-traitants roumains produisent entre 6 000 et 7 000 paires de chaussures par mois (environ 300/400 paires par jour) pour les clients italiens. Le contact entre le donneur d'ordres italien et ces sous-traitants roumains s'est fait par un intermédiaire à Bucarest. « *Quand on les a rencontrés, ils nous ont demandé si on avait une forte capacité de production, puis ils nous connaissaient déjà à travers d'autres contacts* » (extrait de l'entretien avec G.C., Carin, Vicovu de Sus, 2010, traduction).

Le client principal de Carin, Dorol et Flexim « *produit 12 000 paires de chaussures par jour : une partie en Inde, en Bulgarie et une partie ici en Roumanie. [...] Notre partenaire italien a d'autres établissements roumains qui travaillent en sous-traitance pour lui : à Bucarest, à Bacau, à Tirgu Frumos* » (extrait de l'entretien avec G.C., Carin, Vicovu de Sus, 2010, traduction).

Les matières premières sont envoyées par le client qui fournit également des technologies : les sous-traitants les achètent ou payent un droit d'exploitation pour leur utilisation. « *Les Italiens sont les plus doués dans la production de la chaussure dans le monde. Ils ont donc des machines très efficaces et des technologies à très haut niveau pour la production de la chaussure* » (Extrait de l'entretien avec G.C., Carin, Vicovu de Sus, 2010, traduction). L'assistance technique de la production est assurée par un technicien italien envoyé par l'entreprise italienne. Cependant le contrôle de la production et de la qualité est réalisé par un Roumain qui connaît bien les exigences des clients italiens.

Le service de transport des matières premières et des produits finis qui rentrent en Italie est réalisé par une entreprise italienne. Deux jours sont nécessaires pour parcourir Bivolarie – Vérone. Même avec des temps de transport plus longs, ce type de sous-traitance est intéressante, car la main-d'œuvre coûte moins cher qu'ailleurs (c'est une main-d'œuvre du milieu rural, provenant de Bivolarie et de Vicovu de Sus) et surtout par rapport à l'ouest de la Roumanie : si à l'ouest un salaire net moyen dans l'industrie légère peut atteindre 238 euros, au nord-est, il est d'environ 206 euros (Insse.ro, 2008)³.

Photo 33. Le hangar d'une entreprise de chaussures à Bivolarie (Photo: Scroccaro, 2010)



Le coût de production total d'une paire de chaussure est de 5 euros. Le donneur d'ordres italien paie 6 euros la paire. « *Les Italiens [...] ne paient pas beaucoup, mais ils paient. [...] On ne peut pas négocier les prix, car sinon les Italiens vont ailleurs* » (extrait de l'entretien avec G.C., Carin, Vicovu de Sus, 2010, traduction). La marge de pouvoir du sous-traitant est fortement limitée par rapport à celle du client. « *Les Italiens ont un contrat béton [...] c'est-à-dire qu'ils sont protégés. Si nous faisons une erreur, ils peuvent refuser l'entière unité de production. Ils sont perfectionnistes. Ils aiment la qualité* » (extrait de l'entretien avec G.C., Carin, Vicovu de Sus, 2010, traduction).

³ « Non seulement la main-d'œuvre ici est moins chère, mais en plus elle est formée et s'est spécialisée grâce à des cours financés par des fonds européens, sous l'égide du Ministère du Travail roumain » (Extrait de l'entretien avec G.C., Carin, 2010, traduction).

Pour faire face à cette précarité, le sous-traitant roumain ne peut que se focaliser sur les prix concurrentiels de sa main-d'œuvre et non pas sur un produit haut de gamme, car ses chaussures sont classiques, de balade, dont le processus de production est assez standardisé. Le problème de la concurrence asiatique est alors assez présent. Ces petits sous-traitants roumains travaillent alors également pour Borelma et Senid⁴. Mais, à cause de la chute du pouvoir d'achat des Roumains, Borelma et Senid ont dû réduire leur production, ainsi que leurs commandes vers les petits sous-traitants roumains. La situation de ces sous-traitants roumains est alors de plus en plus précaire.

Aux questions sur les perspectives futures et les stratégies de l'entreprise ces sous-traitants répondent : « *ne pas faire faillite, car c'est vraiment dur. Nous avons commencé de zéro, sans crédit de la banque. A cause de la période de crise actuelle, le marché national a chuté, beaucoup, car le pouvoir d'achat des roumains a diminué. Et à cause de la compétition chinoise, nous ne sommes plus concurrents. Ainsi avec la sous-traitance, nous continuons à travailler, mais on ne sait pas jusqu'à quand* » (extrait de l'entretien avec G.C., Carin, Bicolarie, 2010, traduction).

Un deuxième exemple est Mostar ex-usine étatique, privatisée, de l'habillement qui a réduit fortement sa production nationale et qui actuellement travaille en tant que sous-traitante pour des marques étrangères de la haute couture (voir photo 34).

L'usine se situe à Suceava, au centre ville, près de l'actuel campus universitaire et ancienne zone industrielle du textile et de l'habillement. A côté de cette entreprise qui s'appelait *Fabrica de Confectii Suceava* avant sa privatisation, il y avait *Jimbrul Suceava*, une usine étatique de tricotage. Les deux entreprises sont nées en 1979, mais elles ont eu deux destins différents : la première a continué son activité en la réduisant, l'autre a été fermée, puis démantelée et à sa place aujourd'hui, il y a un centre commercial Kaufland.

Jusqu'en 1986 Mostar a travaillé dans la production des chemises et des pantalons pour les hommes : elle exportait 40% de sa production sur le marché de l'Union Soviétique, 20% dans les autres pays socialistes, tandis que 30% était destiné au marché roumain et 10% au marché américain car « *son industrie était fortement compétitive et performante* » (extrait de l'entretien avec P.L., directrice de Mostar SA, Suceava, 2010, traduction).

⁴ Pour ce type de production ils achètent les matières premières du marché local et peuvent exploiter les mêmes technologies importées des clients italiens.

Toutes les matières premières provenaient de Roumanie. Les commandes venaient du siège central de Bucarest, puis étaient dispatchées à Bacau pour la production régionale des confections. L'usine avait entre 2 000 et 2 200 salariés qui travaillaient en deux roulements de 8 heures, du lundi au samedi.

Photo 34. L'entrée de Mostar à Suceava (Photo: Scroccaro, 2010)

Après la chute du régime communiste, la sous-traitance avec les clients américains a continué et s'est étendue vers d'autres partenaires occidentaux.

En 1991 l'entreprise a été privatisée, à travers la méthode MEBO (*Management and Employee Buyout*), qui prévoyait qu'une partie des actions de l'entreprise soit achetée par les salariés et l'autre partie par d'autres investisseurs privés⁵. Jusqu'en 1995, Mostar a continué à s'approvisionner en matière première sur le marché roumain, mais ensuite a opté pour son importation de l'étranger, selon leurs clients.

Actuellement Mostar travaille pour des célèbres marques européennes et américaines connues du prêt-à-porter et la haute couture pour femme.

L'entreprise produit 500 000 vêtements par an, environ entre 40 000 et 50 000 pièces par mois en fonction de la complexité du produit et entre 12 000 et 15 000 pantalons par mois. Le temps de la production est de 3-4 semaines une fois reçus les matériaux et les documents techniques de production. Les prix des produits varient entre 4€ et 20€ selon la complexité du produit. « *Les atouts de Mostar sont la main-d'œuvre qui n'est pas chère et sa qualification, les infrastructures, les machines. De plus, en deux jours le camion des produits finis peut arriver avec la marchandise dans les principales capitales européennes, dans les centres de dépôt des clients* » (extrait de l'entretien avec le chef des exportations de Mostar, Suceava, 2010, traduction). Mostar utilise une petite partie du parc technologique ancien, tout en ayant acheté de nouvelles machines surtout allemandes, mais aussi japonaises, italiennes, anglaises, autrichiennes pour les étapes les plus complexes des confections.

⁵ Le système MEBO est une méthode de privatisation des propriétés étatiques. Une fois l'entreprise transformée en société par actions, l'Etat donne la priorité aux travailleurs pour acheter les actions. La valeur des actions est plutôt symbolique et ne reflète pas la réalité. En échange l'Etat limite la transférabilité des titres et impose des conditions pour maintenir l'activité, en limitant par exemple les prix des actifs vendus pendant une période et la restructuration du personnel.

A la chaîne de production travaillent 350 ouvriers, dont 80% ont travaillé pendant la période communiste dans l'usine étatique. Ces ouvriers sont guidés par une dizaine d'ingénieurs roumains sortis de la faculté de l'industrie légère de Iasi. Les techniciens des clients contrôlent surtout la première phase de la production et le premier modèle pour vérifier le respect de la commande. Le roulement a été réduit à un seul du lundi au vendredi. Le salaire est parmi les plus bas, entre 100€/150€, car les phases de travail sont moins complexes dans la confection que dans la chaussure. 40% des ouvriers habitent à la campagne aux alentours de Suceava et rejoignent l'usine en bus ou en train.

Le transport des matières premières et des produits finis se fait par camion et en bateau ou avion pour les clients américains.

La stratégie de cette ex-usine étatique est d'offrir un produit de qualité et de haute couture à prix concurrentiels, ainsi que de maintenir plusieurs clients à la fois pour ne pas se retrouver hors marché si quelque client ne renouvelle pas le contrat. Le surplus de la production et surtout les vêtements défectueux sont vendus dans un petit magasin de l'usine.

Si Mostar semble avoir créé un réseau solide de clients, la concurrence chinoise, ainsi que le manque de main-d'œuvre spécialisée rendent cette entreprise faible. « *Parmi les difficultés principales de l'entreprise j'identifie surtout la concurrence déloyale de la Chine* » (extrait de l'entretien avec la directrice de Mostar, Suceava, 2010, traduction), auquel s'ajoutent « *l'entrée de la Roumanie dans l'UE et donc le manque de main-d'œuvre spécialisée qui est partie à l'étranger pour des salaires plus élevés. En plus le gouvernement n'a pas stimulé pour l'industrie nationale et pour freiner la concurrence extérieure* » (extrait de l'entretien avec le chef des exportations de Mostar, Suceava, 2010, traduction).

5.1.2. Du haut de gamme pour un seul client : les sous-traitants à capital mixte

Les entreprises sous-traitantes de chaussure à capital mixte se situent surtout à l'ouest de la Roumanie pour exporter en temps rapides la commande et travaillent un produit de luxe et de sport à très haute valeur ajoutée et pour un segment bien spécifique du marché de la chaussure. Souvent ces produits sont brevetés et sous stricte surveillance pour les protéger des contrefaçons. La stratégie est de garantir le maximum de qualité et une production assez spécifique et non standardisée. Les produits réalisés sont surtout des empeignes, c'est-à-dire la partie la plus intensive en travail, car le finissage est réalisé entièrement en Italie.

La position géographique à l'ouest de la Roumanie, même si elle est plus chère en main-d'œuvre, permet une proximité très importante avec le client, surtout dans des marchés saisonniers et de niche.

Généralement ces entreprises se trouvent dans la même zone industrielle pour profiter des économies de réseaux, comme par exemple les transports groupés des produits finis vers leurs clients. Ce type de transport se fait « *à travers le groupage, c'est-à-dire que chaque entreprise charge le camion avec ses boîtes et paie en fonction de leur nombre. Puis il y a la distribution en Italie [...]. C'est un transporteur de Timișoara qui fait le voyage deux fois par semaine* » (extrait de l'entretien avec la comptable de Dapair, Timișoara, 2010, traduction)⁶. Le système du groupage semble être le plus innovant et le plus utilisé par les entreprises italiennes. « *Avant le système du groupage n'existait pas en Roumanie. Groupage signifie beaucoup de clients, différentes marchandises à l'intérieur du même camion. Tandis qu'il y a dix ans, il y avait un seul client avec la même marchandise et une seule destination. Aujourd'hui un de nos camions a dedans vingt clients [...] tous différents* » (extrait de l'entretien avec l'administrateur de Logistic, Timișoara, 2008, traduction).

En dépit de ces atouts, la stabilité de ces sous-traitants dans le marché peut être compromise à n'importe quel moment, étant donné qu'ils travaillent exclusivement pour un seul client.

La zone industrielle de Calea Stan Vidrighin au sud-est de la ville de Timișoara (voir photo 35) peut être un exemple de cette sous-traitance à haute valeur ajoutée. Dans cette zone industrielle, trois entreprises travaillant pour trois donneurs d'ordre différents font des chaussures de luxe et de niche : Rinati 2009, Mitobra et Dapair.

Photo 35. La cour interne de la zone industrielle de Calea Stan Vidrighin (Photo: Scroccaro, 2010)

⁶ Dans le commerce international, le terme groupage identifie un type d'expédition des marchandises. Cette modalité prévoit la collecte des petites cargaisons des différents expéditeurs et leur distribution vers différents destinataires.



Rinati 2009 s'est installée à Timișoara très récemment et a repris les machines et les hangars d'une ancienne coopérative. Elle produit les empeignes des *sneakers* (des chaussures sportives) et des chaussures de football exclusivement pour une marque et un client italien de Padoue. Le donneur d'ordres italien envoie toutes les matières premières au sous-traitant et les empeignes sont ensuite renvoyées en Italie et finies à Padoue. Le produit maintient alors le label « made in Italy », car les matières premières sont italiennes et les phases en amont et en aval restent en Italie (Crestanello et Tattara, 2006). L'entreprise produit 350 paires d'empeignes par jour, 7 000 paires par mois, 77 000 paires par an.

L'administrateur de la petite entreprise (une cinquantaine d'ouvriers, tous spécialisés et provenant des ex-usines étatiques de chaussures de la ville) est un jeune de 35 ans qui a eu déjà une expérience professionnelle dans ce domaine à Arad. Cet administrateur a choisi la Roumanie « *pour baisser les coûts et suivre les autres collègues* » (extrait de l'entretien avec P.P., Rinati 2009, 2010, traduction). L'investissement de ce sous-traitant est de court terme. « *J'ai fait cet investissement seulement dans un contrat de confiance avec mon client [...]. Il m'a promis du travail pendant 4/5 ans. [...] En tout cas j'ai loué ici, ce n'est pas ma propriété, je n'ai pas fait un investissement de long terme. Si je dois bouger demain, je doit être capable de le faire* » (extrait de l'entretien avec P.P., Timișoara, 2010, traduction). La confiance résulte être l'une des variables les plus importantes dans le choix de ses propres partenaires et dans les relations entre le donneur d'ordres et le sous-traitant.

Mitobra est une autre entreprise à capital mixte, créée en 1994 (voir photo 36). Elle a commencé la production dans les hangars d'un ensemble des coopératives de la période communiste. Entre 2003 et 2005 l'entreprise produisait des empeignes, puis a arrêté l'activité plusieurs fois à cause de crises successives ; depuis 2008 elle a loué ses machines à Berwe une autre entreprise à capital mixte. Berwe travaillait pour Xoeg (qui était son principal client) jusqu'au moment de sa restructuration. Depuis la re-délocalisation d'une grande partie de la production de Xoeg, l'entreprise a fermé la production et a cédé les hangars à l'ancienne propriétaire. Mitobra a recommencé alors à produire depuis janvier 2010, en réembauchant les ouvriers de Berwe.

Mitobra travaille actuellement avec 80 salariés (dont une partie des ex-usines étatiques Banatim et Guban), en tant que sous-traitant pour un seul client de Venise. Ponctuellement l'entreprise travaille pour deux autres entreprises à capital mixte installées à Timișoara.

Photo 36. Le hangar de production de Mitobra (Photo: Scroccaro, 2010)

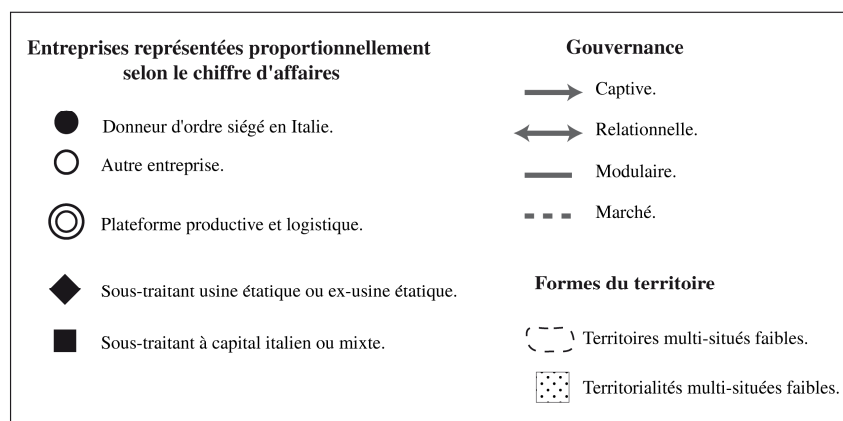
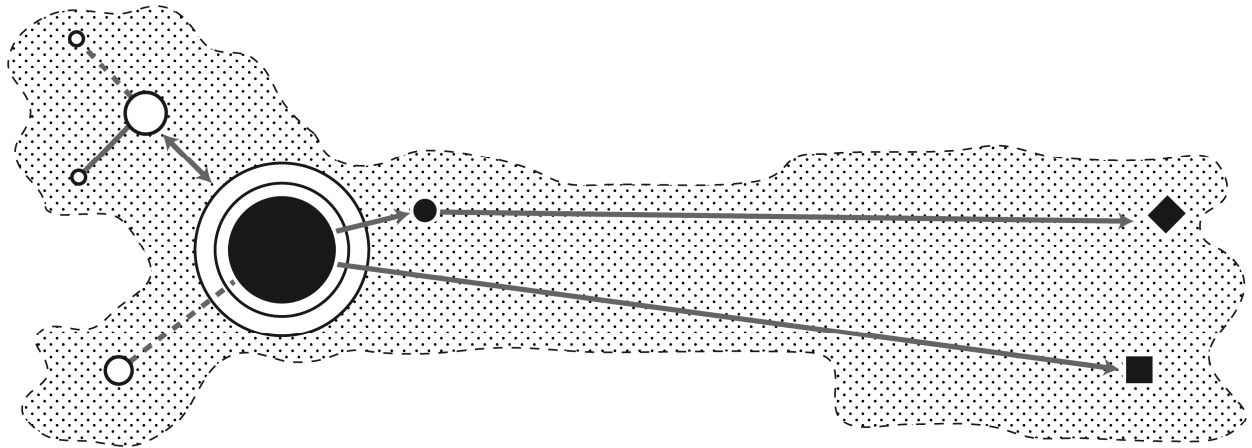
Dans la même zone industrielle, Dapair, née en 2000, réalise des empeignes pour des chaussures de luxe pour femmes, qui peuvent arriver à coûter entre 600 et 1 000 euros dans les boutiques. Cette entreprise travaille en sous-traitance pour un seul client de Padoue, qui, à son tour, est sous-traitant des grandes marques. Dapair produit plus de 30 000 empeignes par an. L'entreprise cherche des salariés déjà spécialisés et qualifiés : environ 60% de la main-d'œuvre provient de Banatim et de Guban. Cependant cette main-d'œuvre « *est en train de prendre sa retraite ou bien est partie travailler en tant qu'auxiliaire de vie en Italie. Il faudra recommencer tout à nouveau et former à nouveau les ouvriers* » (extrait de l'entretien avec la comptable de Dapair, Timișoara, 2010, traduction).

5.1.3. Entre déterritorialisation industrielle et perte de savoir-faire local

Les sous-traitants en Roumanie sont fortement dépendants des donneurs d'ordre en Italie. « *J'espère que l'entreprise résiste [...] même s'il y a peu de producteurs dans notre secteur, nous dépendons des usines à chaussures. Si ces usines résistent, nous résisterons aussi, quand ces usines disparaîtront, nous disparaîtrons aussi* » (extrait de l'entretien avec le fournisseur d'une entreprise italienne de chaussure à Timișoara, 2010, traduction). Les flux entre matières premières et produits finis se réduisent à un va-et-vient continu entre l'entreprise cliente en Italie et l'entreprise sous-traitante en Roumanie.

Par ce type d'organisation de la production, des territoires multi-situés faibles émergent (voir figure 14). Ces territoires sont constitués par une seule relation qui lie l'entreprise donneur d'ordres au sous-traitant en Roumanie, une gouvernance de type captif, avec une forte asymétrie de pouvoir. La seule relation entre le client et le sous-traitant est de courte durée et se base sur une logique de simple exploitation du bas coût de la main-d'œuvre.

Figure 14. Les territoires multi-situés faibles



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011

C'est de la « mono-gouvernance » : la complexité relationnelle de la CGV est basse. La relation de pouvoir dans la CGV est favorable au donneur d'ordres : c'est le client partenaire qui décide les temps et les coûts de la production, les caractéristiques du modèle, les marchés de ventes, etc. Parfois les clients peuvent limiter le nombre des clients du sous-traitant en demandant une production exclusive. Ce sont surtout des grandes marques qui, pour protéger leurs brevets, créent ce type de contrat.

Les sous-traitants doivent alors se montrer flexibles, à prix concurrentiels ou spécialisés. Si les entreprises à capital roumain essaient de faire face à cette dépendance en jouant la baisse des coûts de production, les entreprises à capital mixte répondent par une spécialisation, une haute qualité de la production, ainsi qu'une position géographique stratégique pour la logistique des produits. Si le contrat avec le donneur d'ordres le permet, ces sous-traitants essaient également d'avoir plusieurs partenaires.

A travers ce type d'organisation de la production, les innovations dans le processus et le produit ne sont pas introduites. Les compétences et les technologies ne sont pas transférées. Il

n'y a aucun transfert du savoir-faire étant donné que les techniciens italiens « ne se préoccupent pas de la production, ils viennent juste pour contrôler la qualité » (directrice roumaine d'usine sous-traitante, Reșița, 2010, traduction). En plus la technologie importée par le sous-traitant est déjà obsolète en Italie. Dans ce cas les territoires multi-situés « roumains » ne se spécialisent que dans la production intensive, car la valeur ajoutée, ainsi que les phases en amont et en aval de la production restent surtout en Italie. Les territoires ne deviennent pas compétents et restent des « supports » aux activités productives, sans acquérir des fonctions à plus haute valeur ajoutée comme les phases en amont (modélisation, marketing) et en aval (logistique, commercialisation) de la production. Ce manque de transmission des compétences, des technologies et du savoir-faire ne permet que l'activation des territorialités multi-situées faibles. Le développement qui en résulte est de type exogène (c'est-à-dire favorable au client) et non pas local.

Ces territoires sont alors assez précaires et instables, soumis à la mobilité et à la forte standardisation. La relation entre donneur d'ordres et sous-traitant n'est pas solide et à tout moment le risque de « défection » du client, la ré-délocalisation ou l'arrêt de la production est présent. Ce sont des territoires en voie de précarisation qui peuvent devenir des territoires de l'abandon et de friches industrielles. Les impacts visibles d'une telle sorte d'organisation de la production sont la désindustrialisation des territoires, le chômage des salariés et la perte du savoir-faire. Ce scénario des usines « à quatre roues », vu en Italie au moment du départ des entreprises italiennes, se répète alors en Roumanie, avec la re-délocalisation totale ou partielle de la production.

Ces territoires multi-situés et ces territorialités multi-situées ne sont pas résilients face à d'autres plus concurrentiels en termes des coûts de la production et par rapport à un cadre économique global assez dynamique.

Cette faible résilience peut être montrée à travers le cas d'une entreprise sous-traitante qui réalise des chaussures sportives, dont le client principal est Tlodecan. « *L'idée est de rester en Roumanie, le temps de terminer les années de travail jusqu'à la retraite, puis de vendre tout [...] ou bien, si les choses tournent mal avant, de devenir techniciens. On a moins de problèmes, on gère l'entreprise d'autres personnes, on gagne 3 000/4 000 euros par mois nets, voyages et frais d'hébergement compris. Moins de problèmes avec les fournisseurs, moins de problèmes avec les clients et moins de problèmes encore avec la main-d'œuvre* » (extrait de l'entretien avec D.G., Gima, Bucarest, 2010, traduction). La marge de pouvoir assez limitée du sous-

traitant face au client est quasi nulle. « *Nous avons des problèmes avec notre client principal [...]. Une délégation de Français va venir visiter l'usine au mois de mars et prétend baisser encore plus les prix. C'est impossible de baisser encore plus les prix. Pour chaque ouvrier nous payons en total 1 000 euros, puis nous avons la location de l'usine qui est de 7 000 euros par mois, les taxes à payer, la TVA, etc. Déjà maintenant une paire de chaussures coûte 1 euros, 640 paires par jour coutent 640 euros par jour, multiplié par 21 jours, cela équivaut à 13 440 euros par mois. S'ils baissent encore plus les prix, comment nous pourrions payer tout cela ?* » (Extrait de l'entretien avec D.G, Gima, Bucarest, 2010, traduction).

Dès que le poids des concurrents asiatiques devient trop lourd, le sous-traitant qui se trouve dans des conditions de forte dépendance de l'entreprise cliente est obligé de re-délocaliser une partie ou toute la production. C'est le cas de Mersu Conf, entreprise à capital mixte de l'habillement, installée depuis une quinzaine d'années à Botosani (département nord-est de la Roumanie). Cette entreprise avait réussi à créer un réseau de sous-traitants entre Botosani, Saveni (département de Botosani) et deux points de production en République Moldave. Elle produisait des chemises pour hommes et femmes (500 000 chemises par an) et de pantalons pour hommes (50 000 pantalons par an) en sous-traitance pour différents clients italiens de la haute couture. Au moment de l'entretien en septembre 2010, l'administrateur de l'entreprise était en train d'arrêter des lignes de production : « *à chaque mois qui passe, il y a une ligne de production qui s'arrête ... et une autre qui repart, mais dans un autre pays, l'Inde* » (extrait de l'entretien avec L.P., administrateur de Mersu Conf, Botosani, 2010, traduction). Les ouvriers sont passés de 1 000 à 500 pendant les derniers mois. « *En décembre 2010 je compte arrêter totalement la production ici, pour re-délocaliser en Inde, à Nipani, Belgaum District of Karnataka* » (extrait de l'entretien avec l'administrateur de Mersu Conf, Botosani, 2010, traduction). Les mobilités de l'administrateur changent alors. « *Je voyage beaucoup en Inde en ce moment pour faire apprendre les premières phases de la production et je vais commencer la production en janvier 2011 [...] car j'ai des enfants...et je suis en train de penser à eux aussi. [...]* C'est un nouveau défi pour moi. Mais ce n'est pas pour moi, c'est pour mes enfants » (extrait de l'entretien avec l'administrateur de Mersu Conf, Botosani, 2010, traduction).

La restructuration de la production pèse sur les licenciements des salariés. « *Maintenant les conditions sont difficiles, surtout après la crise. Le nombre d'ouvriers est diminué de 1 000 à 200 ouvriers. Ils ont licencié beaucoup de personnes, surtout les plus jeunes car moins qualifiés et peu habitués au rythme de travail, les moins performants et les proches à*

la retraite » (extrait de l'entretien avec S.G., ouvrier auprès de Reșița Conf, 43 ans, mariée, deux enfants, Reșița, 2010, traduction)⁷. A part les plus jeunes et les plus proches de la retraite, les ouvriers les plus précaires proviennent des milieux ruraux⁸. La précarité est désormais quotidienne. « *J'ai entendu dire qu'il y aura du travail jusqu'au mois d'aout (2010) et qu'après on ne sait pas si l'usine va continuer à produire* » (extrait de l'entretien avec S.P., ouvrier de Reșița Conf, 2010, traduction). La main-d'œuvre semble être exploitée alors principalement par son bas coût et très peu par sa spécialisation.

A la re-délocalisation par degrés, d'autres entreprises ont répondu par une re-délocalisation totale et rapide. C'est le cas de Spart qui a commencé à travailler en sous-traitance pour l'entreprise CMC du district de la chaussure sportive de Montebelluna au début des années 2000. Elle produisait des chaussures sportives complètes, avec 200 ouvriers dont 90% femmes et 50% spécialisés. La matière première, les modèles et les machines provenaient de l'Italie. Il y avait seulement un technicien italien, le reste des employés étant des roumains. Ils produisaient des chaussures complètes avec le brevet Gore-Tex, *waterproof*. CMC n'avait pas d'autres sous-traitants en Roumanie et au moment où il a choisi un autre sous-traitant, Spart a dû fermer l'activité et mettre en vente ou location le bâtiment de production (voir photo 37).

Photo 37. L'ex bâtiment de Spart avec l'affiche location/vente (Photo: Scroccaro, 2010)

⁷ S.G. travaille depuis 23 ans chez Reșița Conf (Gas). Elle travaille à la machine dans la phase de coupe des tissus. Même avec la qualification et la maturation des années d'ancienneté, son salaire n'atteint pas les 400 euros par mois. Née dans un village près de Bacau au nord-est de la Roumanie, à 14 ans elle a déménagé à Timișoara, avec ses parents. Elle a fait l'école de la confection à Timișoara et elle a commencé à travailler auprès de Motispu (ex-usine étatique de matériaux en polyuréthane, située dans la zone industrielle de Calea Buziasului). Suite à son mariage, à 19 ans elle a déménagé à Reșița et elle a commencé à travailler chez Reșița Conf, jusqu'à aujourd'hui. Elle n'a pas de deuxième travail, car elle doit s'occuper de sa famille. Son mari travaille au combinat métallurgique et lui aussi se trouve dans une condition précaire. Il a un salaire de 400 euros par mois. Avec 800 euros par mois, la famille est dans une situation précaire : un salaire va à la location de l'appartement, l'autre paye les taxes, la nourriture et les besoins des enfants. La famille est aidée par les grands-parents qui sont restés à la campagne et qui lui fournissent des légumes et de la viande.

⁸ Les ouvriers « des campagnes » sont les premiers à être licenciés, car ils sont coûteux en transport ou moins bien formés et qualifiés, en cas de restructuration ou de re-délocalisation partielle de l'entreprise. Sur les ouvriers roumains enquêtés, 21% étaient des hommes, le reste des femmes qui ont généralement un diplôme de baccalauréat professionnel ou de collège. Leur revenu net moyen est entre 150 et 500 euros selon le niveau des compétences, les tâches et l'ancienneté à l'intérieur de l'entreprise. En général les maîtres ont plus de pouvoir qu'aux ouvriers de la chaîne de production. L'âge varie entre 35 et 45 ans.

32% des ouvriers enquêtés lors des entretiens en Roumanie étaient au chômage. « *Je pensais que l'entreprise aurait fermé en été (2010), mais elle a fermé au mois de mars [...]. Maintenant je dois m'épauler sur mon mari. Pour l'instant nous n'avons pas de problèmes graves et comme on n'a personne à qui confier les enfants, je reste avec eux. C'est une période pour suivre les enfants [...] c'est clair que je ne veux pas rester comme ça [...], mais pour l'instant ils sont petits, de trois à huit ans, quand ils n'auront pas tant besoin de moi, je pourrai travailler* » (Extrait de l'entretien avec I.L., 37 ans, mariée, trois enfants, Eurofra, Reșița, 2010, traduction).

Au chômage beaucoup d'ouvriers sont partis pour chercher du travail ailleurs. « *Beaucoup de mes collègues, une fois licenciées, sont parties à l'étranger et si je suis licenciée, moi aussi je pars en Italie, où mon frère travaille depuis 8 ans* » (Extrait de l'entretien avec S.G., Reșița, 2010, traduction). D'autres continuent ou reprennent les études. « *Le chômage dure un an. J'ai environ 115 euros. Il est calculé en fonction de combien tu as donné comme contributions à l'Etat par années travaillées. Le mois de mai (2010) c'est le dernier mois. [...] Je cherche un travail. Maintenant j'ai terminé la faculté de marketing et j'aimerais bien être embauchée dans ce domaine. J'ai suivi également des cours de comptabilité, d'informatique et d'inspection de ressources humaines pendant quatre ans* » (extrait de l'entretien avec M.A., 32 ans, mariée, un enfant, Reșița, 2010, traduction)⁹.

5.2. Les territoires multi-situés forts entre Italie et Roumanie

Le deuxième type d'organisation de la production « made in Italy » en Roumanie est l'investissement direct à l'étranger¹⁰. Ce sont généralement des grandes entreprises en Italie, reconnues au niveau international pour la qualité et la marque de leurs produits. Elles investissent en Roumanie sur le long terme, à travers l'implantation d'une filiale, par une *joint venture* ou une *greenfield* à capital 100% italien. Ces investissements datent désormais de plus de 10 ans en Roumanie.

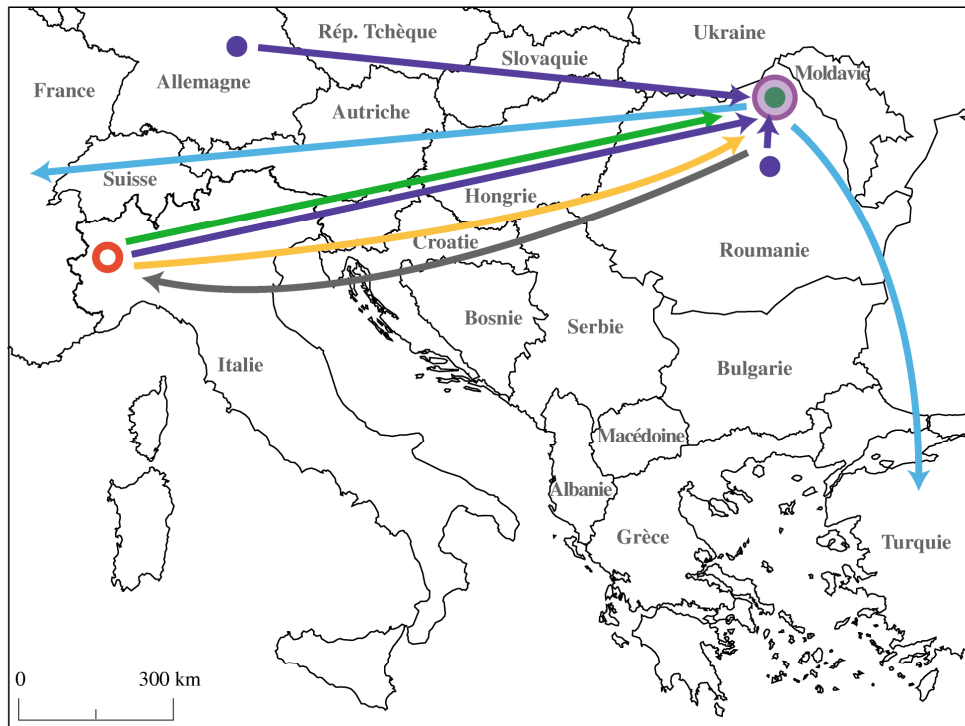
⁹ M.A. de Reșița, ex ouvrière de Confresi et de Reșița Conf, a travaillé pendant six ans. Elle était engagée dans la phase de la confection, à la machine, elle cousait et elle mettait les boutons sur les vêtements. Avant de travailler à Reșița, elle a travaillé à Lugoj (à 60km à l'est de Timișoara) dans une entreprise allemande de lingerie pendant trois ans.

¹⁰ Pour un approfondissement sur les IDE des grandes entreprises italiennes du système mode en Roumanie voir le cas de Benetton (Crestanello et Tattara, 2008), Stefanel (Gomirato, 2004), Geox (Callegari, 2005 ; Crestanello, 2008) qui ont créé une filiale en Roumanie et ensuite ont incité leurs fournisseurs italiens à délocaliser (Tattara, 2001 ; Pitingaro et Sartor, 2008).

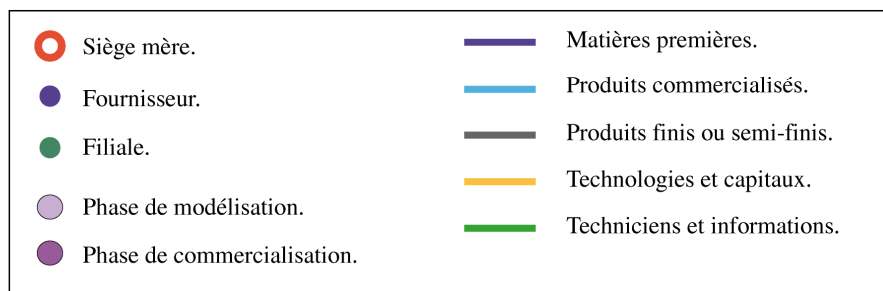
La filiale roumaine est liée au siège italien de l'entreprise par une gouvernance de type hiérarchique : la filiale travaille exclusivement pour son siège, n'ayant aucune autonomie de décision par rapport au prix, aux caractéristiques des produits, aux choix des clients, etc. Ces investissements verticaux et concentrés ne présentent aucune fragmentation de la production, car ils sont surtout dans le secteur du textile comme la filature, la création des fibres artificielles, etc. qui ont besoin de technologies très avancées et demandent peu de travail. Ce sont alors des investissements en capitaux dans le processus et dans le produit.

Toute la phase de la production a été transférée en Roumanie, même la modélisation et la commercialisation, car la filiale produit directement pour les clients de l'entreprise et les matériaux sont expédiés depuis la Roumanie (voir carte 43).

Carte 43. Les flux qui relient le siège central de l'entreprise à sa filiale



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011



Le siège social en Italie et la filiale en Roumanie ont chacune un réseau de relations avec d'autres points de production et d'autres entreprises de service. Ce réseau est également « nourri » par la maille des relations sociales, politiques et économiques qui s'instaurent à travers l'allongement des réseaux de production entre l'Italie et la Roumanie. Plusieurs sont les acteurs avec qui ces réseaux se créent : les institutions (associations d'entreprises, chambres de commerce, etc.), les autorités politiques (les collectivités territoriales, les ministères, etc.), les entités sociales (les centres de recherche, les universités, les associations, etc.), les entreprises du même secteur ou des secteurs autres (pour la constitution par exemple d'accord sur les tickets restaurant pour les salariés ou le *gentlemen agreement* pour le marché du travail), les foires internationales pour l'exposition et le marketing de leurs produits. De par cet enracinement en Roumanie, les filiales roumaines ont pu établir des relations durables avec les

ex-usines étatiques en voie de privatisation. Les dimensions scalaires de ce type d'organisation de la production se multiplient.

Sont donc visibles une plus haute complexité territoriale et des relations plus denses qui permettent l'interaction entre différents types d'acteurs et une dimension multiscalaire des relations. Pour ces caractéristiques, ce territoire multi-situé est plus résilient face aux changements économiques, sociaux, politiques à toute échelle, car il peut utiliser les ressources et les relations diversifiées, créées dans le temps. La résilience de ces territoires multi-situés est assurée par la relation étroite entre le siège social et la filiale et par la diversification d'acteurs et des relations qui se nouent entre l'Italie et la Roumanie.

En dépit de ces territoires multi-situés forts, des territorialités multi-situées faibles émergent, car l'organisation de la production est très contrôlée, concentrée et verticale (filiale), sans aucun processus de diffusion des compétences. Même si dans ce type d'organisation de la production la valeur ajoutée est augmentée (par les phases de modélisation, commercialisation, etc.), le manque de *spill over* horizontal et de l'émergence d'un entrepreneuriat roumain ne permet pas une « propagation » ultérieure du développement économique et social.

Deux études de cas d'investissement direct à l'étranger dans le domaine du textile peuvent mieux expliquer ce type d'organisation de la production. Dans le premier, l'entreprise italienne a racheté des ex-usines étatiques dans le nord-est de la Roumanie, à travers la constitution des *joint ventures* (paragraphe 5.2.1). Dans le deuxième, l'entreprise italienne a construit *ex novo* les hangars avec la création d'une *greenfield* (paragraphe 5.2.2). Dans ces deux exemples sont visibles une reterritorialisation industrielle (par la remise en fonction des ex-usines étatiques) et une stabilité de l'investissement (paragraphe 5.2.3).

5.2.1. Une production verticale et contrôlée : les joint ventures

Les *joint ventures* italiennes du textile au nord-est de la Roumanie doivent leur origine au plus ancien et important investissement à capital étranger (et plus particulièrement italien) en Roumanie. Née en 1973 par un accord entre les gouvernements italien et roumain, Rifil est

la première société à capital mixte italo-roumaine en Roumanie et dans l'ensemble des PECO¹¹. Elle a donc été la première société privée de commerce étranger en Roumanie.

Rifil est née par le décret n°252 du 24 avril 1973 qui prévoyait la constitution de cette société pour 52% à capital roumain et 48% à capital italien. Au Registre du Commerce l'entreprise a été enregistrée avec le numéro 1 « *et je suis fière de dire qu'elle a été toujours la numéro 1* » (Extrait de l'entretien avec Bodo Luigi, Piatra Neamt, 2010, traduction). Rifil est alors une *joint venture* entre C.I.F.S. Savinesti (*Centrala Industriala de Fibre Sintetice Savinesti* dans le département de Piatra Neamt)¹², représentée par Valeriu Momanu le manager général et *Malfaro* Biella (région Piémont, nord-ouest d'Italie), représentée par Emilio Falco et Giacomo Lettoverzo (voir photo 38).

Photo 38. L'usine étatique de fibres synthétiques de Savinesti (Atlas Geografic, 1965, p. 128)



Pour le partenaire italien, cet investissement a signifié l'élargissement de son marché de vente des ses produits. Pour le partenaire roumain, et en particulier pour le gouvernement cet investissement a signifié l'importation de monnaie. « *En fait l'entreprise italienne 'louait' la main-d'œuvre roumaine, elle la payait en dollars au gouvernement, à la Banque Nationale Roumaine, et le gouvernement roumain donnait les salaires aux ouvriers en Lei, monnaie*

¹¹ Après la création de Rifil, sous le régime communiste le gouvernement roumain a créé quatre autres sociétés commerciales privées à capital mixte. Rifil est la seule à être active aujourd'hui (Données élaborées à travers l'entretien avec Bodo Luigi, Rifil, Saveni, 2010).

¹² Centrale industrielle des fibres synthétiques de Savinesti (à quelques kilomètres au sud de Piatra Neamt, département de Neamt).

roumaine, selon les tarifs stipulés par le Contrat National des chimistes » (extrait de l'entretien avec B.L., Rifil, Piatra Neamt, 2010, traduction)¹³. Rifil ne produisait que pour l'exportation à l'étranger pour ne pas être concurrentiels avec les autres usines roumaines de la filature. Elle ne vendait pas non plus en Italie pour ne pas créer de la concurrence pour les entreprises italiennes. Les marchés d'exportation de Rifil étaient donc l'Europe, les Etats-Unis et surtout le Moyen-Orient (en particulier Egypte, Liban, Iran, Iraq) et le nord de l'Afrique : « *surtout les pays avec des dictatures et liés au régime communiste comme par exemple l'Algérie* » (extrait de l'entretien avec B.L., Rifil, Piatra Neamt, 2010, traduction). Rifil achetait la matière première en Roumanie en passant par un fournisseur qui avait son siège à Bucarest et qui était contrôlé par le parti. Ensuite elle vendait le produit fini par des entreprises étatiques de commerce étranger, car le commerce avec l'extérieur était strictement contrôlé par le gouvernement.

En 1975 Rifil produisait 3 millions de kg de fil par an avec 15 millions de dollars de chiffre d'affaires, dont 10% étaient des profits. En mai 1989 le parti communiste décide d'interrompre la production de Rifil, car la meilleure qualité des produits, les meilleures technologies et le bon fonctionnement par rapport aux usines nationales étaient trop évidents. Les ouvriers licenciés, en septembre 1989 ont été nommés les liquidateurs. C'est seulement après la Révolution et en particulier en février 1990 que Rifil a repris la production et que les ouvriers ont été rembauchés (voir photo 39).

Photo 39. L'entrée actuelle de Rifil (Site web Rifil, 2011)



¹³ « Cependant l'échange entre le dollar et la monnaie locale n'était pas clair et le gouvernement roumain gardait les deux tiers du salaire mensuel des ouvriers » (Extrait de l'entretien avec B.L., Rifil, Saveni, 2010, traduction).

Aujourd'hui l'entreprise produit 10 millions de kg de fil par an, à cycle continu (trois roulements de huit heures), embauche les 500 ouvriers et son marché actuel est pour 80% l'Europe (dont 15% en Roumanie), les Etats-Unis et pour 20% le Moyen-Orient¹⁴. La société a 150 clients dont 90% sont des PME et 10% des grandes sociétés. En Roumanie, les clients principaux sont des entreprises de tricotage, mais aussi des grands centres en gros qui achètent puis revendent aux petits producteurs roumains. Le chiffre d'affaires a atteint 40 millions d'euros par an.

Le site de production s'étend sur 60 000 m², dont 45 000 m² construits. Les technologies allemandes et italiennes ont remplacé en partie les roumaines.

La matière première est de l'acrylique et de la laine bruts. L'acrylique noir brut provient de la Turquie, tandis que le blanc provient de la société allemande Londra appartenant à Rifil. Cette intégration verticale en amont est due à un souci de contrôle de la qualité de la matière première. Le produit final est 100% acrylique ou bien mixte : 30% acrylique, le reste laine et il est coloré selon les exigences des clients.

Pour faire face à la concurrence asiatique, Rifil s'est focalisée sur une intégration verticale de la production, en assurant le contrôle de la qualité, tout en maintenant une compétitivité des prix. Plus récemment, la société a essayé de différencier sa position compétitive à travers la fourniture de services à valeur ajoutée à ses PME clients. Rifil a en outre mis en place un système de gestion des commandes, en raccourcissant en termes de temps le cycle commande-fabrication. Ce système de gestion des commandes est intégré à celui interne de la production et il est géré par un logiciel qui appartient à l'entreprise même.

Parmi les 500 ouvriers, deux sont Italiens : le directeur et le sous-directeur. Au-delà de l'activité économique et commerciale de l'usine, l'entreprise a institué une mutuelle en accord avec le syndicat interne des ouvriers pour s'entraider : la cotisation est réalisée à moitié par l'entreprise et l'autre moitié par les ouvriers. « *Un entrepreneur ne peut pas penser investir dans ce pays pour exploiter seulement la main-d'œuvre* » (extrait de l'entretien avec B.L., Rifil, Piatra Neamt, 2010, traduction)¹⁵.

Le *turnover* de la main-d'œuvre est parmi les plus bas car « *travailler dans Rifil est une garantie : les banques donnent plus facilement du crédit aux ouvriers, car elles savent que*

¹⁴ Le marché de vente des produits de Rifil se focalise surtout sur treize pays parmi lesquels la Pologne, les USA, Israël, la Finlande, la France, la Grèce et l'Espagne.

¹⁵ L'entreprise a en outre financé le service de dialyse de l'hôpital de Piatra Neamt : « qui vient investir ici, doit penser également à la partie sociale [...]. Il n'est pas suffisant de rester ici, mais il faut participer à la vie sociale locale » (extrait de l'entretien avec B.L., Rifil, Piatra Neamt, 2010, traduction).

chaque septième jour du mois, les ouvriers sont payés. Travailler dans cette entreprise est une reconnaissance dans le territoire » (Extrait de l'entretien avec B.L., Rifil, Piatra Neamt, 2010, traduction). En plus, le salaire net moyen est généralement plus élevé chez Rifil que dans d'autres entreprises : 300 euros par mois.

Rifil a réussi à nouer de nombreuses relations non seulement économiques, mais aussi institutionnelles. Son directeur italien est vice-consul honoraire d'Italie en Roumanie et membre du Conseil Directif de la Chambre de Commerce Italienne en Roumanie. Il a fait également partie de *Confindustria Romania* au début de sa création.

Depuis 1990, parallèlement à la faillite du secteur textile roumain, Rifil a constitué d'autres *joint ventures* italiennes du textile, par le rachat d'ex-usines étatiques de filature en voie de privatisation ou en faillite dans le nord-est du pays. La stratégie de ce réseau d'entreprises était d'investir dans le marché roumain et dans les marchés émergents du Moyen-Orient, tout en utilisant les infrastructures, les technologies et des compétences consolidées locales.

En 1993 Rifil a acheté l'usine étatique *Moldofil* de Câmpulung Moldovenesc (département de Suceava) et créé la société *Malfaro SA Savinesti* qui avait comme objectif la commercialisation des fils en coton, acrylique et mixte.

En 1999, Rifil a racheté également Firmelbo, usine de filature à Botosani, privatisée en 1991 : « avant Firmelbo était une forte concurrente de Rifil, car toutes les deux produisaient des fils acryliques. Pour cela nous l'avons achetée » (Extrait de l'entretien avec S.G., administrateur de Narolatem, Botosani, 2010, traduction). A cause d'un problème de stock des produits et de chute du marché, Rifil a ensuite vendu Firmelbo qui a été achetée par ViviFili Srl (une *joint venture* italienne entre Zormatto et Lettoverzo) en 2006 et a pris le nom de Narolatem.

En décembre 2003, Rifil et *Industria Italiana Pufil* de Prato (région Toscane), ont ouvert *Filati Buzau*, spécialisée dans la production des fils pour tricot.

Rifil a acheté ensuite Filnova ex-usine étatique, spécialisée en fils de coton et de laine, se situant à Gura Humorului (Département de Suceava) et l'a vendue à Filon, entreprise spécialisée dans la production de la chenille.

De ce réseau d'entreprises, deux établissements ont été étudiés : Narolatem et Filon.

Narolatem se situe dans la zone industrielle au nord-ouest de Botosani, à environ 60 km de l'Ukraine (voir photo 40). Botosani a été choisie pour « la présence des compétences et de

savoir-faire locaux » (extrait de l'entretien avec S.G., administrateur de Narolates, Botosani, 2010, traduction). Dans la même zone industrielle, d'autres entreprises italiennes de textile se sont installées¹⁶. Narolates est constituée pour 50% de Zormatto (qui a acheté RossiLane de Vicence) et pour 50% de Lettoverzo (qui a acheté Colfo et Temax de Biella). Les parties opérationnelle et de gestion sont gérées par Zormatto, l'administrative et financière sont régies par Zormatto et Lettoverzo ensemble. « *Les deux, Lettoverzo et Zormatto ont fondu deux cultures industrielles* » (Extrait de l'entretien avec S.G., administrateur de Narolates, Botosani, 2010, traduction).

Le groupe ViviFili a trois autres établissements en Europe : en Lituanie (Litva Litekas avec Temax Biella pour la production de fil cardé), une teinturerie à Villa Vicentina (Vicence) et une filature, toujours dans le département de Vicence.

Une fois collectées les matières premières, ViviFili les envoie avec un cahier de charges à Narolates qui les travaille et les revend en tant que fil fini, prêt pour l'utilisation.

Photo 40. L'entrée de Narolates à Botosani (Photo: Scroccaro, 2010)

C'est le groupe ViviFili qui collecte les matières premières et en particulier les laines qui proviennent d'Australie pour 80% et d'Argentine et Uruguay pour 20%. Les laines sont ensuite travaillées et peignées en Chine ou en Inde, car en Italie cette phase est devenue trop chère. La laine préparée est envoyée en Italie pour la distribution dans les différents établissements de l'entreprise. « *C'est la Chine qui décide désormais les prix et les Australiens s'accordent avec eux. Les routes sont changées. La Chine est plus proche de l'Australie. Alors les industries de peignage se sont établies là-bas, car elles sont plus proches de l'Australie et donc des pâturages* » (Extrait de l'entretien avec S.G., administrateur de Narolates, Botosani, 2010, traduction).

Pour les fils acryliques, Narolates achète la matière première à l'entreprise allemande Yerba. Le marché de vente du produit est pour 80% l'Europe, 15% la Chine et la Turquie et 5% les Etats-Unis. Toutes les phases de la production sont réalisées dans le même établissement, mais la plupart du fil est teint dans la teinturerie à Vicence.

¹⁶ Comme par exemple une célèbre marque italienne des produits textiles et non pour les enfants.

Narolatex produit dans l'ancien bâtiment de Firmelbo qui s'étend sur 32 000 m², dont 19.000 m² couverts, avec une partie des technologies de l'ancienne usine étatique. L'entreprise est spécialisée dans la production des fils acryliques et de laine. Elle produit 20 000 kg de fil par jour (entre 2 500 et 4 000 kg de laine, le reste acrylique). La laine est vendue à 6,3 euros le kilo, l'acrylique à 2,5 euros le kilo.

L'entreprise embauche environ 200 ouvriers, dont 80% travaillaient pendant la période communiste. 70% sont des femmes. Le *turn over* est très bas, car les salariés sont spécialisés et le salaire net par mois est de 280/300 euros. A part l'administrateur qui est italien, les autres salariés sont tous des Roumains.

L'entreprise collabore avec d'autres entreprises italiennes du textile pour négocier les conditions de travail avec le gouvernement roumain et elle a créé des *gentlemen's agreements* pour ne pas se « voler » la main-d'œuvre réciproquement entre entreprises¹⁷.

Filon se situe dans la même zone industrielle que Narolatex à Botosani. Le siège italien de l'entreprise se trouve à Prato en Toscane et la filiale produit dans des vieux hangars d'une ex-usine étatique de textile sur une extension de 10 000 m². Cet investissement à Botosani a été fait en 1999, parallèlement à un autre à Dorohoi, ville à une trentaine de kilomètres de l'Ukraine, dans une autre ex-usine étatique privatisée et devenue Dotex. L'établissement est spécialisé dans la production de chenille brute ou pré-teinte.

La production de Filon est gérée par un ex sous-traitant italien de l'entreprise. Les matières premières proviennent de Rifil et d'autres fournisseurs externes se situant en Inde, Ouzbékistan, Chine et Turquie. Le marché de vente est pour la plupart l'Europe, mais aussi les Etats-Unis. Les technologies utilisées ont été transférées de l'établissement italien. La production est de 17 000 kg de chenille par jour.

Dans les deux établissements la production est assurée par 350 ouvriers dont 30% d'hommes. A part deux Italiens, les autres salariés sont tous des Roumains.

5.2.2. Une production proche des clients : les greenfields

¹⁷ Narolatex a en outre noué des relations avec d'autres entités comme l'Université de Iasi pour l'envoi des stagiaires.

Le deuxième exemple est PIM Romania, une entreprise à capital italien qui a investi en 1995 dans la zone industrielle de Calea Sagului de Timișoara avec la construction d'une nouvelle usine (voir photos 41 et 42). « Nous avons choisi de construire un nouveau bâtiment avec des hangars nouveaux au sud de la ville, car les infrastructures existantes n'étaient pas convenables pour le type de production et il fallait être proche de la ville pour se lier à l'électricité, l'eau, etc. En plus, le coût du terrain était vraiment très bas » (N.V., PIM Romania, Timișoara, 2010, traduction). Le président de PIM Romania est également président de *Confindustria Romania* et il noue nombreuses relations avec les institutions italiennes et roumaines pour l'appui de l'entrepreneuriat italien en Roumanie.

L'activité principale de l'entreprise est le textile et plus particulièrement la production d'ouate et de polyester, pour l'habillement et la décoration de la maison. L'entreprise s'est focalisée donc sur un produit de base qui peut être utilisé dans beaucoup de domaines comme l'habillement, la décoration de la maison, les voitures, les constructions, etc. Tout au long des années, l'entreprise a investi également dans l'immobilier et dans le secteur des constructions en devenant une *holding*¹⁸.

En 1999 l'entreprise a créé *Fortcom* en Pologne pour le travail des fibres artificielles de l'industrie de l'habillement, de la décoration de la maison et de la voiture. En 2002, l'entreprise a acheté *Texne* de Bistrita, la première usine textile de production industrielle des matériaux non-tissés et des feutres pour l'*automotive* (l'industrie de la voiture).

Photo 41. L'entreprise PIM Romania à Timișoara (Photo: Scroccaro, 2010)

« *Nous, nous avons délocalisé la production pour suivre nos clients, car le transport de l'ouate coûte beaucoup. Elle est volumineuse et sans poids, donc c'était plus convenable de produire l'ouate sur place et de se déplacer sur place. Après 500 km le transport de l'ouate n'est plus si compétitif, car c'est trop coûteux* » (extrait de l'entretien avec N.V., PIM Romania, Timișoara, 2010, traduction). Comme la production est automatisée les salariés ne sont qu'une cinquantaine.

Avant 2008, les matières premières étaient achetées en Roumanie, mais ensuite l'approvisionnement s'est fait en Italie et en France pour 40%, en Pologne pour 40%, en Chine

¹⁸ Une *holding* est une société financière qui achète les participations d'autres sociétés, en assurant leur gestion et direction.

et Taiwan pour 20%. Les technologies sont toutes italiennes. Le marché de vente de IMP Romania est principalement l'UE pour 95% et d'autres pays comme la Serbie, la Moldavie, l'Ukraine pour 5%.

Photo 42. Les hangars de PIM Romania à Timișoara (Photo: Scroccaro, 2008)

5.2.3. Entre reterritorialisation industrielle et stabilité de l'investissement

A la différence du premier type d'organisation de la production (la sous-traitance), ce deuxième type est constitué par un investissement plus solide et durable. C'est un investissement qui comporte en tout cas une relation stable entre un siège social en Italie et une filiale roumaine.

La stabilité et la durabilité de l'investissement sont dues surtout au type de secteur : le textile et plus particulièrement la filature qui comportent des technologies à grande échelle et donc des investissements surtout en capitaux. Le rachat des ex-usines étatiques permet d'utiliser des infrastructures et de l'immobilier qui est déjà équipé pour supporter ce type d'activités. Dans ce sens il est possible de parler de reterritorialisation industrielle, car les ex-usines étatiques en faillite ou en voie de fermeture reprennent une fonction industrielle. Dans ce type d'usines les hangars peuvent mesurer des centaines de m² pour pouvoir héberger les machines. La difficulté à transporter les machines, la présence d'une main-d'œuvre locale compétente et qualifiée rendent alors difficile une re-délocalisation (du moins dans le court terme) de la part des entreprises italiennes.

Généralement, ces types d'investissements ont besoin également d'un support et d'un appui institutionnel du côté italien et roumain : les investisseurs tissent alors des relations avec plusieurs entités gouvernementales ou privées.

Les types de gouvernance de la CGV entre acteurs économiques sont plutôt hiérarchiques (entre le siège italien et la filiale roumaine) et relationnelles (par exemple entre les fournisseurs). Pour ces caractéristiques, il est possible d'identifier une multi-gouvernance et des relations de pouvoir moins asymétriques par rapport au premier type d'organisation de la production.

Les territoires multi-situés sont alors forts car il y a un strict contrôle des relations et des phases de production, les investissements ne sont pas seulement dans le produit, mais surtout dans le processus et se focalisent dans les marchés de vente des produits. L'investissement est en haute technologie et sur le long terme. Les territoires sont forts également en raison d'un réseau de production composé par des acteurs qui sont eux-mêmes forts, c'est-à-dire des grandes entreprises qui peuvent injecter du capital dans l'investissement et qui ont une influence dans l'environnement institutionnel, politique et entrepreneurial roumain.

En tant qu'investissement direct à l'étranger, en Roumanie la filiale n'a pas que la seule fonction productive, mais aussi d'autres fonctions comme la gestion des commandes et de la commercialisation directe avec les clients. Les phases productives en Roumanie augmentent alors leur valeur ajoutée.

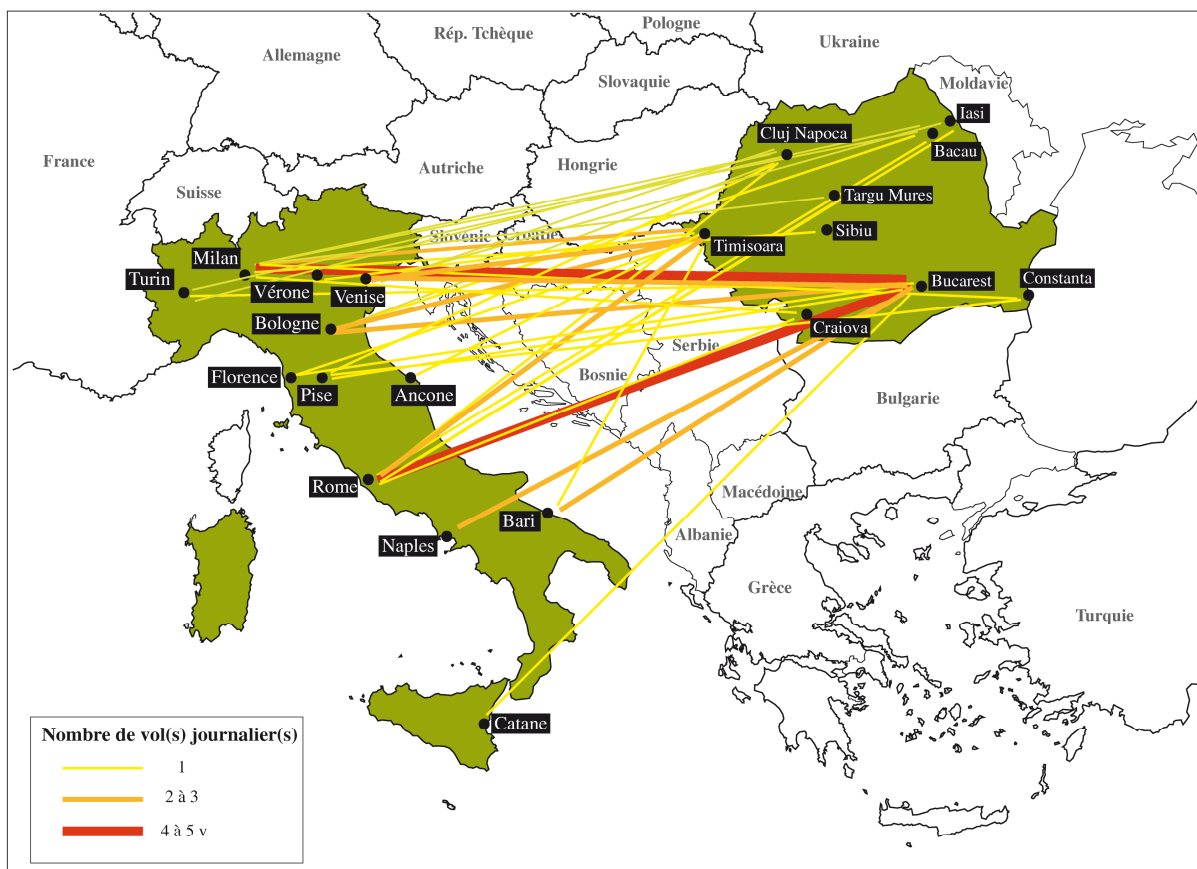
L'entreprise qui réalise ce type d'investissement n'est pas seulement intéressée par le bas coût et la disponibilité de la main-d'œuvre, mais aussi par la présence d'infrastructures et d'un savoir-faire local. Le territoire est fortement réticulaire, ouvert et composé par plusieurs nœuds hiérarchiquement positionnés. Il y a une haute complexité relationnelle due à différents acteurs et à la multiplication des liaisons entre des acteurs économiques et des institutions politiques et sociales. Les réseaux qui composent ces territoires sont transcalaires et durables, sur plusieurs années, ainsi qu'anciennes. Ces caractéristiques expriment également une forte résilience et une plus forte capacité à s'adapter aux changements sur plusieurs échelles.

Dans ce type d'investissement vertical, les mobilités des informations, des marchandises, des capitaux et des compétences sont plus élevées. Le va-et-vient continu des entrepreneurs entre l'Italie et la Roumanie est visible par l'accroissement du nombre des vols journaliers qui lient les deux pays (voir carte 44)¹⁹. « *Nous, les entrepreneurs avons créé les vols*

¹⁹ Douze villes italiennes pour la plupart du nord et du centre comme par exemple Turin, Milan, Vérone, Venise, Bologne, Florence, Pise, Ancône sont connectées à neuf villes roumaines comme par exemple Timișoara, Cluj Napoca, Bacau, Iasi, Targu Mures, Sibiu, Craiova, Bucarest et Constanta (données élaborées à partir des sites web des principales compagnies aériennes qui assurent les vols entre Italie et Roumanie). Avec l'accroissement de la mobilité des entrepreneurs, des administrateurs et des techniciens italiens des entreprises, les compagnies

journaliers entre Italie et Roumanie » (extrait de l'entretien avec un entrepreneur de Timișoara, 2008, traduction). Les mobilités des salariés, surtout des techniciens et des administrateurs changent beaucoup et se multiplient. « *Moi, je fais 200 000 km par an, exclu les voyages en avion, seulement avec la voiture. Je suis arrivé de l'Italie à trois heures du matin avant-hier et je repars pour l'Italie pour être à nouveau ici lundi* » (extrait de l'entretien avec l'administrateur d'une entreprise à Timișoara, 2008, traduction).

Carte 44. Le flux journalier des vols entre l'Italie et la Roumanie



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011
 Source : Sites web "Principales compagnies aériennes" (2011)

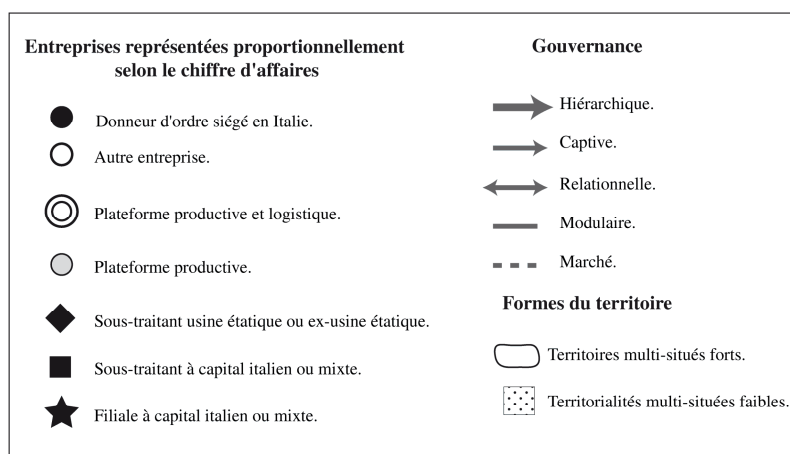
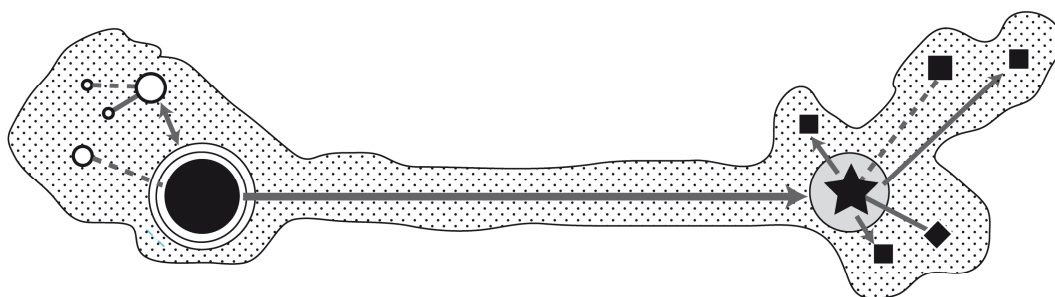
Les flux des transports des matières premières de l'Italie vers la Roumanie et de la Roumanie vers les marchés de vente augmentent également. « *Nous travaillons pour les grandes et pour les petites entreprises [...] avec le groupage. Pour M.G. nous chargeons directement de la Roumanie pour les clients finaux en Allemagne ou en Hollande. [...] Nous chargeons en Pologne pour la Roumanie, en Bulgarie pour la Roumanie et pour la France. Nous utilisons la voie aérienne, nautique [...]. Nous avons des containers qui arrivent de la Chine à*

aériennes roumaines (Tarom, etc.), hongroises (Carpat Air, etc.) ont augmenté les nombres de vols par jour et les destinations.

Constanta. [...] Nous travaillons également avec l'aéroport de Timișoara et celui de Bucarest. [...] A l'intérieur de l'UE tout se fait par voie routière. D'autres solutions n'ont pas de sens en termes de coût et de temps. C'est plus économique, avec le groupage nous arrivons à desservir l'Italie chaque jour » (extrait de l'entretien avec l'administrateur de Logistic, Timișoara, 2008, traduction).

Cependant, en dépit de ces territoires multi-situés forts, les territorialités multi-situées restent faibles (voir figure 15). L'investissement direct à l'étranger est de fait très hiérarchique, vertical et sans aucune horizontalité. Il ne permet pas alors la diffusion de l'innovation, ni un *spill over*. Tous les processus de production sont intégrés verticalement dans l'usine et il n'y a pas la possibilité de fragmenter ces phases à l'extérieur. Donc il n'y a pas une vraie diffusion des compétences et des technologies dans le territoire, ni l'émergence d'un entrepreneuriat local, parce que ces investissements se basent sur des infrastructures déjà existantes et sur le contrôle exclusif et le maintien de tout le processus dans une même structure. En plus la filiale roumaine est gérée par un administrateur exclusivement italien et non pas roumain, pour avoir un contrôle ultérieur de la gestion et de la production.

Figure 15. Les territoires multi situés forts et les territorialités multi-situées faibles



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011

Ces territoires multi-situés forts entament en Italie des transformations plus complexes que celles de la simple sous-traitance entre l'Italie et la Roumanie. La décentralisation d'une grande partie de la production dans les filiales en Roumanie permet une spécialisation des territoires italiens dans les phases à plus haute valeur ajoutée, surtout dans la gestion et le contrôle des matières premières et des ventes des produits. Cette spécialisation comporte une complexification des compétences et une élévation du niveau d'emploi du secondaire au tertiaire.

5.3. Les territorialités multi-situées fortes entre l'Italie et la Roumanie

Le troisième type d'organisation de la production entre l'Italie et la Roumanie est constitué par les plateformes productives et logistiques qui se sont créées à travers un réseau dense des relations entre entreprises, dont le noyau principal est la filiale roumaine d'une entreprise italienne. L'investissement, qui à la base de ce réseau est sur le long terme, se déploie entre le siège italien et une filiale roumaine et est garanti par une gouvernance de type hiérarchique. Autour de cette principale relation, tout un tissu économique est mûri dans le temps avec d'autres acteurs économiques locaux, ainsi que dans d'autres pays. Autour de ces

deux acteurs principaux (le siège italien et la filiale roumaine), le réseau se densifie avec d'autres fournisseurs et d'autres sous-traitants situés à proximité ou dans des pays comme la Bulgarie, la Serbie, l'Ukraine, etc. Ce sont les plateformes productives (paragraphe 4.3.1), puis logistiques (paragraphe 4.4.1) créées tout au long des dix dernières années en Roumanie. Ces plateformes ont stimulé de l'entrepreneuriat roumain, ainsi que la création d'un réseau d'entreprises, en important de la valeur ajoutée dans les phases productives et en spécialisant les territoires de la production « made in Italy » entre Italie et Roumanie (voir carte 45).

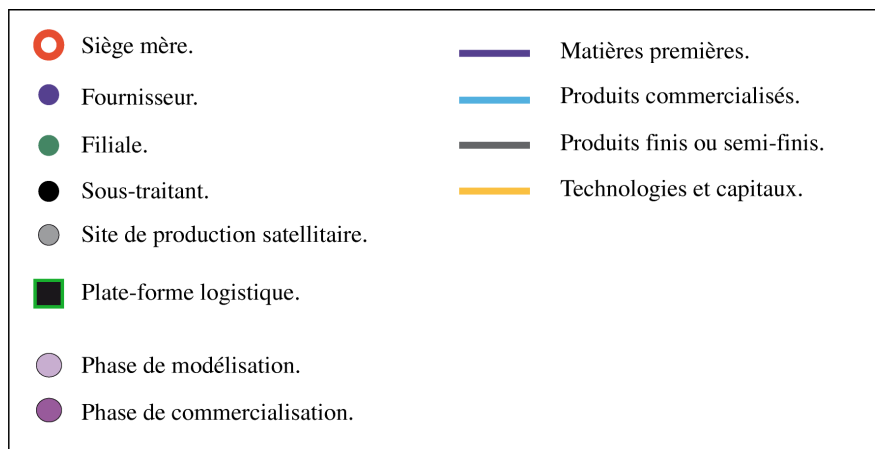
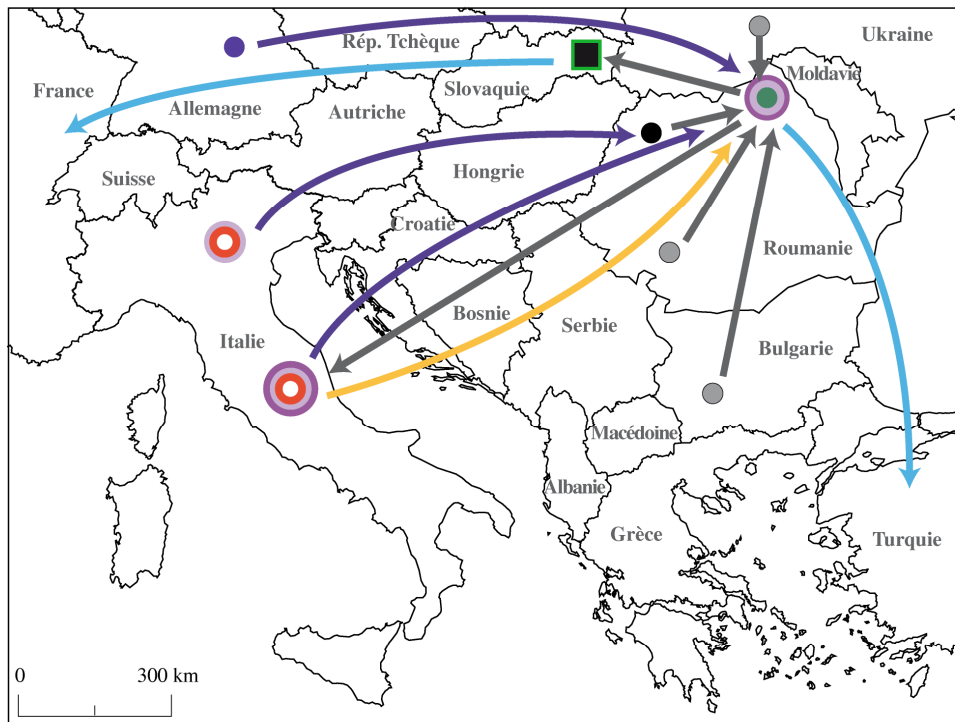
Dans ce type d'organisation de la production, il est possible d'identifier certaines caractéristiques du premier (la sous-traitance) et du deuxième (l'investissement direct à l'étranger), mais aussi des spécificités.

Comme pour le premier type d'organisation de la production, ce troisième type s'appuie également, mais non exclusivement sur des relations de sous-traitance à gouvernance captive (avec par exemple des sous-traitants à capital roumain ou mixte). Cependant dans les plateformes productives et logistiques, la sous-traitance est mise en valeur et rentre dans un « cercle » de diffusion des compétences et d'innovation de la production.

Comme pour le deuxième type d'organisation de la production, ce troisième type s'est créé par un investissement de long terme à travers la création d'une filiale, le transfert de certaines phases de la production à haute valeur ajoutée comme la modélisation, la logistique et la commercialisation, une logique d'investissement focalisé sur le marché national et européen, l'exploitation d'un savoir faire-local et des infrastructures préexistantes. Cependant, si l'investissement direct à l'étranger se base sur une organisation concentrée et verticale de la production, les plateformes productives et logistiques imbriquent un modèle d'intégration verticale de la production (à travers la filiale) avec un modèle d'intégration horizontale et fragmentée de la production (à travers la stimulation d'un réseau de sous-traitants et de fournisseurs locaux ou étrangers).

Ainsi, dans ce troisième type d'organisation de la production, la relation hiérarchique (entre siège italien et filiale roumaine) est accompagnée par des relations captives (entre donneurs d'ordre et sous-traitants), de marché (avec des sous-traitants ponctuels locaux ou dans d'autres pays), modulaires (avec des entreprises de services) et relationnelles (entre filiales de la même entreprise par exemple, ou entre entreprises qui collaborent) de la CGV. La multiplicité des gouvernances de la CGV comporte une complexité relationnelle et fonctionnelle. Les relations de pouvoir sont ainsi moyennement asymétriques.

Carte 45. Le réseau de la plateforme productive et logistique



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011

Ces plateformes productives et logistiques sont à la base des territoires multi-situés forts et des territorialités multi-situées fortes, car elles impliquent de nombreux acteurs et une diversification des relations. Autour de deux acteurs principaux (le siège italien et la filiale roumaine), on trouve des sous-traitants, des fournisseurs à capital mixte ou roumain et un réseau d'entreprises (entreprises de services : comptabilité, avocats, techniciens, transports, logistique, etc.). La multiplicité et la pluralité des acteurs augmentent la complexité. La

fragmentation de la production dans des structures à plusieurs dimensions rend le système plus flexible et résilient, capable de répondre aux sollicitations et aux fluctuations du marché.

Ces territoires multi-situés forts semblent se structurer plutôt dans les secteurs de la chaussure, car le processus de production est plus facilement « fragmentable » que celui de la filature, du textile et de l'habillement.

Ce type d'organisation de la production fragmentée, flexible et horizontale entre l'Italie et la Roumanie se situe plus particulièrement dans l'Ouest de la Roumanie et non pas en Moldavie. En dépit d'une main-d'œuvre plus chère, les plateformes productives et logistiques préfèrent la Transylvanie, car le facteur « temps » est désormais fondamental dans la conception, la production et la livraison des produits de plus en plus diversifiés et saisonniers. Une production fragmentée et flexible, proche géographiquement et logistiquement au marché de vente des produits, peut répondre à ces nouvelles exigences du marché. Dans une phase de marché où ce sont la qualité, la diversification et la nature saisonnière des produits qui font la différence, la proximité du réseau de la production au marché de vente et aux goûts des consommateurs est fondamentale. Le réseau proche du marché, flexible, capable de s'étendre et de se restreindre selon les besoins de production et les exigences du « Pronto Moda » fait que l'Ouest de la Roumanie est encore et plus attractif que le Nord-Est du pays. L'Ouest de la Roumanie comporte en outre la proximité des marchés de travail assez compétitifs en coût de main-d'œuvre comme la Bulgarie, la Serbie, l'Ukraine et la République Moldave. « *L'Ouest de la Roumanie, le Banat ont une position géographique idéale pour le marché européen. Ils sont une formidable plateforme logistique* » (Extrait de l'entretien avec l'administrateur de Eurolineflex, Timișoara, 2010, traduction).

Deux études de cas de production fragmentée et flexible sont présentés : les plateformes productives de la chaussure et de l'habillement (paragraphe 5.3.1) et les plateformes logistiques de la chaussure (paragraphe 5.3.2). A travers ces deux exemples, la présence d'un apprentissage et d'une diffusion des compétences spécialisées est évidente (paragraphe 5.3.3).

5.3.1. Une production horizontale et fragmentée : les plateformes productives

Un exemple de plateforme productive qui a créé un territoire réticulaire dense en relations est celui d'une entreprise italienne de chaussures des Marches. Cette plateforme productive est née en 1996, quand l'entreprise italienne MGD a créé la filiale Eurolineflex et a racheté l'usine étatique Filty, après y avoir travaillé entre 1992 et 1996. En 1996 Front Line a acheté la plupart des actions de Tiprim (ex-usine étatique des matériaux en plastique) pour y entamer la production. Cet établissement se situe à Calea Sagului aux marges de la ville (voir photo 43). Au début, la plateforme productive était gérée par une gouvernance hiérarchique entre MGD en Italie et sa filiale Eurolineflex et une gouvernance captive avec Filty.

Photo 43. L'établissement de Eurolineflex à Timișoara (Photo: Scroccaro, 2010)

La production de MGD chez Filty en 1992 atteignait 8 000 paires d'empignes par jour. Cependant actuellement elle s'est réduite à environ 3 500/3 000 paires d'empignes par jour, « *car on voulait se focaliser sur des produits de qualité* » (Extrait de l'entretien avec l'administrateur de Eurolineflex, Timișoara, 2010, traduction).

Dans l'établissement de Eurolineflex, MGD a laissé la partie de production la plus complexe des empignes : « *on a juste laissé 300 paires d'empignes par jour dans cette usine, le reste a été décentralisé* » (Extrait de l'entretien avec l'administrateur de Eurolineflex, Timișoara, 2010, traduction). Récemment en fait MGD a re-délocalisé les phases de production les plus intensives en travail (la coupe et la couture des empignes) dans d'autres points satellitaires en Roumanie et en Bulgarie (voir photos 44 et 45). Les empignes sont ensuite assemblées aux semelles à Timișoara. « *Depuis un mois nous avons licencié cent personnes et nous avons décentralisé la production des empignes en Bulgarie, à Constantit et dans une autre ville, auprès d'autres usines à empignes : une est bulgare, les autres sont italiennes. Disons que sur les 1 200 paires d'empignes faites en Bulgarie, 250 sont bulgares et 900 sont italiennes* » (Extrait de l'entretien avec l'administrateur de Eurolineflex, Timișoara, 2010, traduction).

Photos 44 et 45. Les phases les plus intensives en travail dans la chaussure (Photo: Scroccaro, 2010)



80% des empeignes « décentralisées » sont réalisés en Roumanie par des sous-traitants roumains et mixtes à Huneadora, Tulcea, Craiova, Timișoara. Les matières premières comme les semelles et les colles proviennent de la Roumanie, des différents fournisseurs comme Tobiaso Ro (Timișoara), Pellarti (Albina), Nisoli (Ghiroda), de Arad et de Hunedoara aussi (voir photo 46). Les peaux proviennent de l'Inde et du Bangladesh, les talons et les semelles de l'Italie et de la Roumanie et les accessoires des Marches. A cause de cette « décentralisation » de la production des empeignes, la main-d'œuvre féminine qui constituait 80% du personnel, s'est réduite actuellement à 50%²⁰. 10% du personnel proviennent des ex-usines étatiques, surtout les chefs des lignes de montage (une trentaine de personnes) qui ont été formés et emmenés en Italie, au siège principal de l'entreprise, pour leur montrer les phases de la production. A part deux techniciens italiens, le reste du personnel est roumain. Dans la filiale roumaine, MGD a également transféré une partie de la modélisation avec six modélistes roumains.

Dans cette plateforme productive on réalise 500 000 paires de chaussures par an. Les produits sortent de l'usine au prix de 10 à 12 euros et ils sont vendus entre 50 et 300 euros dans les magasins. 80% du produit fini sont exportés en Italie, le reste en Espagne, en France et en Belgique.

²⁰ La phase des empeignes est pour la plupart réalisée par des femmes, tandis que l'assemblage de la chaussure est assuré par les hommes.

Photo 46. Une entreprise d'entretien des chaussures à Timișoara (Photo: Scroccaro, 2008)

Dans ce réseau dense et pluriel de la plateforme productive, les fournisseurs sont plus stables et résilients. Leur dépendance aux clients est moindre, car ils ne sont pas obligés de travailler exclusivement pour Eurolineflex. *« Les modèles sont produits par d'autres entreprises. Nous travaillons sur le modèle déjà fait par une autre personne. [...] Les modèles proviennent des entreprises italiennes et roumaines. [...] Même si les ordres proviennent de l'Italie, les emporte-pièces sont réalisés pour des entreprises qui se trouvent en Roumanie et pour des entreprises italiennes qui ont leurs filiales en Roumanie. [...] Nous vendons à Timișoara, mais aussi à Arad, Cluj, Suceava, Lugoj, Brad, Deva, Radauti »* (Extrait de l'entretien avec M.D., Timfustel, Timișoara, 2010, traduction).

Tobiaso Ro est par exemple une entreprise qui fournit à Eurolineflex des composants (contreforts, sous-pieds, ferrets, etc.) (voir photo 47). L'entreprise s'est implantée à Timișoara dans la même zone industrielle que Develop and Technic, la filiale roumaine de Xoeg (paragraphe 4.3.1), pour travailler à côté de son client principal. Petite entreprise de 22 salariés et d'un technicien italien qui s'occupe des modèles et qui répare les machines, Tobiaso Ro a compris qu'elle devait élargir le nombre de ses clients pour ne pas dépendre d'un seul partenaire. Ainsi, elle a commencé à travailler pour d'autres entreprises de Timișoara et d'autres villes roumaines (dans les départements de Timiș, Bihor, Suceava, Brasov et Cluj). La matière première provient de l'Italie soit directement, soit par une entreprise italienne intermédiaire située à Oradea (département de Bihor).

Photo 47. L'entrée de Tobiaso Ro à Timișoara (Photo: Scroccaro, 2008)

Comme Tobiaso Ro, *Shoes Components* est une autre entreprise fournissant des composants de chaussure pour Eurolineflex (voir photo 48). *« Notre entreprise est née pendant les années 1970 en tant que fournisseurs des composants de la chaussure. [...] En 2002 l'entreprise a délocalisé. Nous avons délocalisé une partie de la production pour être plus proche des clients, car beaucoup de grandes entreprises avaient délocalisé auparavant. En fait, plus un fournisseur est proche du client et plus il est compétitif par rapport aux autres qui restent en Italie, au niveau de la main-d'œuvre, des transports, etc. [...] Je disais qu'on a*

délocalisé, mais seulement une partie de la production pour ne pas mettre en concurrence le siège central en Italie. [...] Au début nous travaillions pour un seul client, mais ensuite nous avons trouvé d'autres clients dans la même aire industrielle que notre client principal » (extrait de l'entretien avec le technicien italien de *Shoes Components*, Timișoara, 2008, traduction). Transférer une partie et non toute l'activité reflète la volonté de ne pas tout risquer en Roumanie et d'avoir la possibilité de « jouer » sur les deux pays. Le maintien d'une partie de la production en Roumanie et en Italie permet d'avoir une meilleure stabilité et solidité face aux changements du marché. Cependant comme Tobiaso Ro, la production de *Shoes Components* est fortement liée aux commandes de ses clients : « *Shoes Components* est liée dans son secteur à d'autres entreprises. Si Real Shoes s'en va, si Xoeg s'en va, l'activité s'en va » (extrait de l'entretien avec Flavio, directeur de production de *Shoes Components*, 2008, traduction). Diversifier la production et élargir le nombre des clients permet finalement à *Shoes Components* de diminuer le risque de « dépendre » entièrement d'un seul client.

Photo 48. L'entrée de CFS à Timișoara (Photo: Scroccaro, 2008)

5.3.2. Une production flexible et « de services » : les plateformes logistiques

Née après la Seconde Guerre mondiale en 1948 à Montegranaro, l'atelier familial artisanal de chaussures ExcelZeis est devenu une grande entreprise qui a déployé sa production en Europe Centrale (Slovaquie, Roumanie et Bulgarie), au Brésil et en Chine (site web Zeis Excelsa, 2011). Elle réalise des produits de marque propre, des produits sous licence pour des griffes célèbres pour le marché mondial et des produits sous licence exclusivement pour le marché italien.

Au siège central de Montegranaro l'entreprise a maintenu les phases en amont (le dessin, le prototype et les modèles), ainsi que les phases précédant la production. « Les secteurs majeurs du Groupe, les services Vente et Style, sont concentrés au siège central de Montegranaro. Le service Style, responsable des projets et du perfectionnement des nouvelles collections, crée des prototypes et réalise des tests sur les matériaux pour les évaluer » (site web Zeis Excelsa, 2011, traduction).

Vers la fin des années 1990 ExcelZeis a commencé à délocaliser les parties les plus intensives en travail dans un établissement en Slovaquie. « L'établissement Zeis Slovaquie représente le premier exemple de décentralisation complète des activités productives. Chaque jour, les deux lignes de production peuvent produire indépendamment jusqu'à 2 000 paires de chaussures. La main-d'œuvre locale hautement spécialisée atteint des niveaux qualitatifs exceptionnels. ExcelZeis augmente et consolide sa production en Europe Orientale grâce aux sites de production satellitaires en Roumanie et en Bulgarie » (site web Zeis Excelsa, 2011, traduction).

Puis, en 1999, ExcelZeis a acheté la moitié des actions d'une de ses entreprises sous-traitantes²¹ et a décentralisé la moitié de sa production dans des hangars d'une usine étatique à Sannicolau Mare, à une quinzaine des kilomètres de la frontière hongroise : *Shoes '99* (voir photo 49). Cet établissement roumain couvre la moitié de la production totale de ExcelZeis.

Photo 49. Shoes '99 à Sannicolau Mare (Photo: Scroccaro, 2008)

Les matières premières sont importées d'Italie, puis redistribuées par *Shoes '99* aux sites de production satellitaires. *Shoes '99* réalise des produits finis, tandis que les sites satellitaires font des produits semi-finis, ensuite complétés en Roumanie (Arad, Jimbolia, Timișoara Cluj Napoca et Reșița), en Slovaquie, en Bulgarie ou en Italie. A Timișoara c'est Filty

²¹ Ce sous-traitant a été l'un des premiers à avoir délocalisé en 1991 en Roumanie. Il ne produisait que les empeignes pour ses clients.

qui réalise 30% de la production satellitaire de *Shoes '99*. Le point satellitaire à Arad réalise 20% du produit fini et celui de Bulgarie en réalise 30%.

Shoes '99 et ses sites de production satellitaires ne travaillent pas que pour ExcelZeis, mais aussi pour d'autres marques célèbres.

Le site de production satellitaire qui se situe à Cluj Napoca réexpédie la moitié de ses empeignes en Slovaquie pour le finissage et l'autre en Italie pour la commercialisation. « *ExcelZeis en Slovaquie fait le montage, mais elle a besoin des produits semi-finis car en Slovaquie il n'y a plus la main-d'œuvre pour faire les empeignes. Les empeignes sont faites en Roumanie, et en Slovaquie on assemble les semelles* » (Extrait de l'entretien avec un technicien italien de *Shoes '99*, Sannicolau Mare, 2008, traduction).

La production dans ce type de plateforme productive et logistique est fortement fragmentée. Cette fragmentation permet à la structure d'être résiliente face aux changements continus du marché. « *C'est toute une distribution. Il faut résoudre certaines problèmes s'il y a trop de concentration de la production. [...] Il est difficile de mettre tout ensemble [...]. Il faut beaucoup des personnes et il faut une structure qui arrive à contenir toute la main-d'œuvre. Par exemple admettons que je dois faire 10 000 paires par jour et qu'une personne en moyenne en fait six. Combien des personnes il me faut? En plus c'est un travail saisonnier et donc on a besoin d'une structure qui fonctionne comme un poumon, elle doit s'éteindre puis se réduire, selon les exigences de la saison. Aujourd'hui 3 000 ouvriers ne sont pas suffisants pour le travail à faire, mais le jour d'après peut-être il n'y a plus de travail. Et il faut donner un salaire même quand ils ne travaillent pas, sinon ils s'en vont ailleurs. Donc considérant tous ces aspects, si tu as une grande structure, tu vas avoir des coûts énormes, tandis que si les processus de production sont fragmentés, tu arrives à amortir ces coûts* » (Extrait de l'entretien avec un technicien italien de *Shoes '99*, Sannicolau Mare, 2008). Désormais, outre aux caractéristiques du produit, le temps et la logistique comptent également²².

Le réseau que ExcelZeis a réussi à créer entre l'Italie, la Slovaquie, la Roumanie et la Bulgarie est parcouru continûment par des flux des matières premières, des techniciens italiens qui contrôlent le travail et la qualité, des produits finis qui repartent pour la commercialisation. « *Moi, je suis à Cluj Napoca et je dois suivre six point productifs de Shoes '99 et un point productif de Filty. Nous faisons 4 000/5 000 paires par jour. Elles sont beaucoup par jour* »

²² Il y a deux périodes de haute concentration de la production des chaussures : janvier-mars (c'est la production pour l'été) et juin-août (c'est la production pour l'hiver).

(Extrait de l'entretien avec un technicien italien de Shoes '99, Sannicolau Mare, 2008, traduction). Dans ce sens la décentralisation de la production à haute valeur ajoutée dans l'Europe centre orientale permet d'être proches du marché de vente des produits et d'avoir une rapidité et une flexibilité par rapport aux temps de livraison.

L'établissement roumain Shoes '99 à Sannicolau Mare est devenu encore plus avantageux à partir de 2002, au moment de l'ouverture d'une nouvelle frontière routière entre la Roumanie et la Hongrie à Cenad, la ville à côté (voir photos 50 et 51). Les transports des matières premières et des produits finis entre l'Italie, la Slovaquie et la Roumanie ont été encore plus facilités.

Photo 50. Le panneau routier de la frontière et de la douane à Cenad (Photo: Scroccaro, 2008)



Photo 51. La frontière hongroise-roumaine à Cenad (Photo: Scroccaro, 2008)



Pour les productions qui sont commercialisées aux Etats-Unis et dans les autres marchés de vente, la Chine et le Brésil représentent des bonnes solutions. « ExcelZeis a activé des canaux de production à travers d'importants partenaires. Cette collaboration a permis à ExcelZeis l'accès à des sources compétitives et efficaces dans tout le monde, et la création de rapports focalisés avec de grands pays producteurs de chaussures comme la Chine, le Vietnam, l'Inde et le Brésil, en décentralisant et en maximisant chaque exigence productive. Le choix stratégique derrière, à chaque opération financière et productive de ExcelZeis, se concentre sur des temps rapides de rotation des stocks et sur une réponse rapide à la demande, tout en garantissant un produit fini de haute qualité » (site web Zeis Excelsa, 2011, traduction).

ExcelZeis a tiré profit des différentes spécialisations des territoires multi-situés de sa production. « La force des opérations d'une société se situe dans la capacité de diversifier la production et d'élargir sa propre base industrielle. ExcelZeis a mis en pratique cette philosophie industrielle, en déployant la série des produits et en ayant des avantages par une variété des capacités et d'expériences professionnelles » (site web Zeis Excelsa, 2011, traduction).

Un autre exemple de plateforme logistique est Nisbo, entreprise historique du district de la chaussure sportive de Montebelluna (département de Trévise, nord-est Italie). Originaire d'un laboratoire artisanal familial, Nisbo est née en 1971 des frères Tonetto. En 1972 l'entreprise se transfère dans un petit hangar à Asolo, à 30 Km de Trévise et elle produit des après-ski et des chaussures de *trekking*, en devenant l'une des plus grandes entreprises

vénitiennes du district de la chaussure. Au début des années 1990, Nisbo délocalise une partie de la production à Timișoara, auprès de l'entreprise Banatim « *qui avait à cette période 2 000 ouvriers. [...] On a loué 7, puis 8 et enfin 10 lignes de bordage et quand nous avons besoin, ils nous donnaient une ou deux lignes en plus. Nous avons commencé là-bas, avec tous les salariés roumains qualifiés* » (Extrait de l'entretien avec Mr L.M., actuel directeur d'Allucem, 2008, traduction).

En 1993 l'entreprise décide de s'installer dans des bâtiments de la période communiste à Dumbravita, village à quelques kilomètres au nord de Timișoara et crée l'entreprise Timbones (voir photo 52). « *Nous avons décidé d'acheter le terrain où nous nous trouvons actuellement. C'étaient des étables* » (Extrait de l'entretien avec Mr L.M., l'actuel directeur d'Allucem, 2008, traduction). Les maîtres et les ouvriers qualifiés de Banatim se sont transférés à Timbones pour y travailler, mais la plupart des ouvriers provenaient des villages de Dumbravita et de Giarmata. Banatim a continué à travailler en tant que sous-traitant pour Timbones pendant plusieurs années. Vers la fin des années 1990, Nisbo s'est installée également à Cluj Napoca, d'abord dans l'usine étatique Dermata/Clujeana, pour ensuite fonder Bondi en 1998.

Photo 52. Timbones à Dumbravita (site web Timbones, 2011)

La stratégie de Nisbo est diversifiée : en Italie elle a gardé la modélisation des produits et le marketing, en Roumanie elle a délocalisé la production qui, avec le temps, s'est autonomisée. Timbones diversifie sa production : en tant que filiale elle produit les chaussures pour Nisbo et en même temps, en tant que sous-traitante elle produit pour de célèbres marques de chaussures. Parallèlement elle possède une marque propre de chaussures vendues dans les marchés roumain, russe, ukrainien, bulgare et serbe.

Timbones sous-traite des phases de la chaussure ou certains types de chaussures à des sous-traitants roumains et chinois. Les machines, les équipements, les modèles et la matière première proviennent tous de l'Italie. « *On voulait offrir la qualité, vu qu'en Roumanie aussi la matière première coûte. En Italie il y a plus de tanneries spécialisées* » (Extrait de l'entretien

avec Mme D.C., Timbones, 2008, traduction). De fait le centre d'achats pour les matières premières se trouve dans le siège italien de Nisbo.

Timbones a 300 employés, au passé 350, dont 80% de femmes, de 40 ans en moyenne. Le salaire moyen d'un ouvrier dans Timbones est d'environ 280 euros par mois, mais ça dépend du niveau et des opérations qu'il doit faire. Les transports entre Italie et Roumanie sont organisés par Nisbo avec des camions et pour le marché interne et vers l'Europe de l'Est par Timbones. Timbones a commencé à vendre ses produits dans les centres commerciaux Metro et Real, qui se trouvent au nord et au sud de Timișoara, mais ensuite elle a décidé d'avoir une boutique propre dans un centre commercial où vendre directement les produits. « *Vendre les produits dans les supermarchés est une mauvaise publicité pour la marque. C'est mieux avoir une boutique. [...] Notre but est d'augmenter les ventes, à travers une focalisation de la qualité des produits et de survivre à la concurrence* » (Extrait de l'entretien avec D.C., Timișoara, 2008, traduction). Timbones en outre distribue ses produits en Roumanie dans deux autres magasins : dans la région nord-est et dans la partie sud est de la Roumanie.

Cette diversification des fonctions de la part de Nisbo a permis à l'entreprise d'être plus stable et solide, même si, en 2009, l'entreprise a particulièrement senti la crise économique et financière : « *le chiffre d'affaires a été de -50% en Roumanie par rapport au 2008 ; le marché russe a augmenté de 10% en chevauchant l'Ukraine. La Russie et l'Ukraine ensemble représentent 70% du marché de l'entreprise. Le problème est venu également des fournisseurs qui ont augmenté les tarifs de 10%* » (Extrait de l'entretien avec D.C., Dumbravita, 2010, traduction). Pour faire face aux crises, l'entreprise a commencé à importer la peau d'autres pays moins coûteux comme la Turquie et l'Inde, en dépit d'une baisse de la qualité et peut-être d'une perte de certains clients exigeants.

5.3.3. Entre apprentissage et diffusion des compétences spécialisées

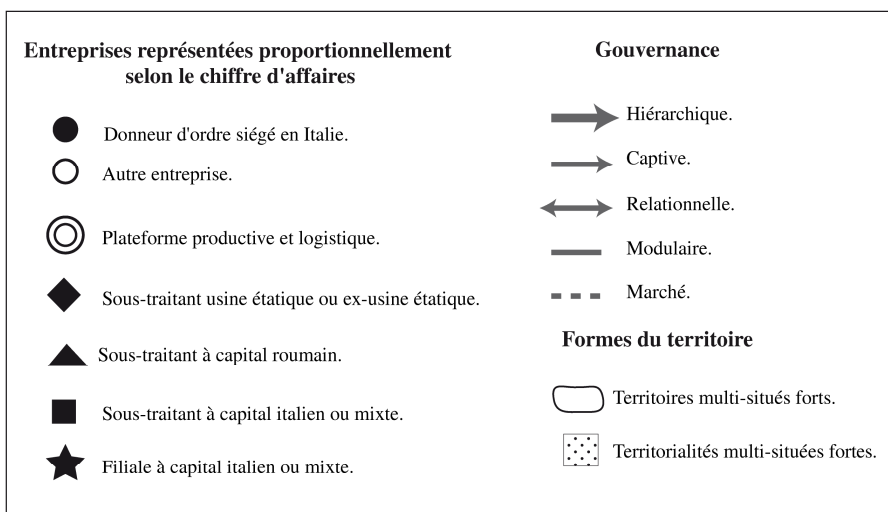
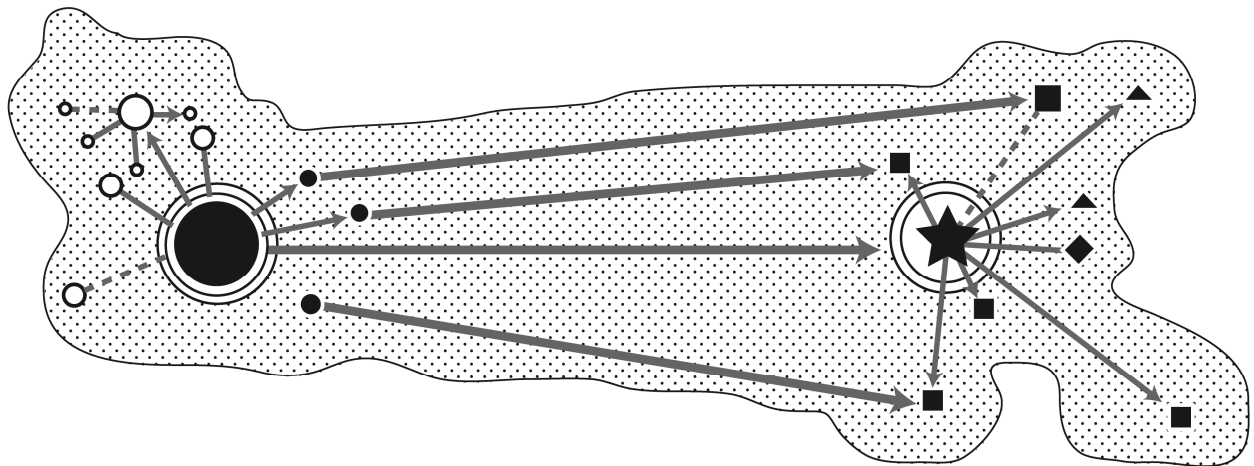
L'enracinement territorial et la durabilité des investissements dans ce troisième type d'organisation de la production sont dues à l'imbrication entre une intégration verticale et horizontale des phases productives. Cette imbrication permet, d'un côté l'ancrage territorial, et de l'autre la diffusion du développement économique des réseaux entrepreneuriaux, roumains inclus.

Une plateforme productive et logistique des chaussures est un réseau dense qui s'est structuré tout au long de dix dernières années à travers des rachats des ex-usines étatiques, des créations des filiales, des stimulations de l'induction locale et du tissage des relations entre plusieurs sous-traitants et fournisseurs qui se sont installés en Roumanie ou ailleurs depuis les années 1990.

A la différence de la plateforme productive, la logistique a intégré le stockage des matières premières et des produits finis. La commercialisation des produits peut se faire en outre directement, sans passer par l'Italie. Les relations dans la plateforme productive et logistique et entre les plateformes en Italie et en Roumanie alimentent un réseau dense des transports des matières premières et des produits finis. « *Dans cette plateforme ce sont cinq TIR et trois petits camions par mois. Un arrive et l'autre repart [...]. S'il y a plusieurs entreprises, le réseau des transports s'améliore* » (Extrait de l'entretien avec Mr A.C., président F.Ili Liancu, 2008, traduction).

C'est à travers ces plateformes que l'on découvre les territoires multi-situés forts et surtout des territorialités multi-situées fortes (voir figure 16), car à l'encrage territorial il y a également du *spill over*, c'est-à-dire de la diffusion de la connaissance, l'émergence de l'entrepreneuriat local, etc. C'est donc à partir d'une plateforme et non pas par une structure purement verticale qu'on va véritablement diffuser des compétences.

Figure 16. Les territoires multi-situés forts et les territorialités multi-situées fortes



© A.S./ART-Dev UMR 5281 CNRS/2011

Ces réseaux fonctionnent également grâce au support de la sous-traitance (décentralisation des phases intensives en travail) et en partie aux territoires multi-situés faibles du premier type d'organisation de la production. Cependant la construction de ce type de réseau permet une spécialisation des territoires, des phases les plus intensives et aussi de celles à plus haute valeur ajoutée.

Les gouvernances des plateformes productives et logistiques peuvent être hiérarchiques, captives, relationnelles, modulaires et de marché. Ces territoires réticulaires sont guidés alors par une « multi-gouvernance ».

La présence et la diversification des acteurs, l'asymétrie faible de pouvoir entre les entreprises, ainsi que la « multi-gouvernance » vont augmenter la résilience de cette organisation de la production.

Le cas de *Develop and Technic* à Timișoara (paragraphe 4.3.1 et paragraphe 4.4.2) est un exemple de plateforme productive qui a fonctionné jusqu'à ce que la filiale italienne ait

restructuré sa production et soit partie en Chine, en précarisant l'induction locale créée. Contrairement à *Develop and Technic*, les plateformes de MGD ou *Shoes '99* ont réussi à rester en Roumanie en valorisant leurs réseaux et ressources pour se modifier selon les changements locaux et globaux. Pour cela, la relation de confiance qui s'est créée entre les entreprises de ces plateformes est importante pour la durabilité du réseau : la proximité des sous-traitants et des fournisseurs de l'entreprise a été préservée.

Dans les plateformes productives et logistiques, des technologies nouvelles et innovatrices remplacent les obsolètes. « *Une machine comme celle-là coûte un million et trois-cent mille euros et ce n'est pas facile de les déplacer car le personnel qui les utilise doit avoir une grande expérience pour réussir à résoudre les problèmes du travail* » (Extrait de l'entretien avec A.G., Finti, Buzias, 2008, traduction). La valeur ajoutée est plus élevée car la production est plus spécialisée et de qualité : très souvent les produits sont de niche ou brevetés. « *La Gore-tex nous donne le matériel et à la fin nous mettons la garantie. Il y a une procédure à suivre: quand la chaussure est terminée, nous la mettons dans une centrifugeuse à 240 tours par minute, pendant une demie heure avec l'eau dedans. Si l'eau sort, nous jetons la chaussure, si l'eau ne sort pas, ça veut dire que la chaussure est imperméabilisée* » (Extrait de l'entretien avec L.M., Allucem, Timișoara, 2008, traduction).

Dans les plateformes productives et logistiques de nouvelles mobilités émergent. « *Tous les cinq/six jours je change d'état, je suis directeur en Roumanie, mais je m'occupe de la production en Chine, en Serbie, de la Moldavie et par fois de l'Ukraine. J'ai une fréquence des vols tous les deux jours. Xoeg m'a dit qu'il y a du travail en Italie, mais pour l'instant je compte continuer à travailler comme ça* » (Extrait de l'entretien avec A.C., *Develop and Technic*, Timișoara, 2008, traduction).

Les mobilités très élevées des capitaux, des informations, des biens et des compétences actionnées par les territoires multi-situés comportent une accélération dans la diffusion des compétences dans les territoires et de nouvelles « figures » de travail émergent : des maîtres roumains deviennent par exemple des directeurs d'usines italiennes. « *J'ai travaillé dans une entreprise italienne de textile à Cluj pendant cinq ans. Là-bas il y avait un technicien qui m'a enseigné beaucoup des tâches. Suite à cette expérience, j'ai été embauchée par Marino Mario, le patron de cette entreprise où je travaille actuellement. Il m'a demandé si je pouvais suivre la*

production à Reșița. Et j'ai accepté [...]. Ca fait désormais douze ans que je travaille en tant que directrice de la production » (Extrait de l'entretien avec S.T., Confresi, Reșița, 2010, traduction).

Les techniciens italiens deviennent des techniciens de la production et de la qualité dans les filiales roumaines et dans les points satellitaires situés en Europe Centrale. Ces techniciens alimentent finalement un réseau transcalaire de relations, sur plusieurs établissements de la même entreprise. « *J'ai fait le technicien pendant deux ans en Chine et c'était dur. Maintenant je suis en Roumanie, mais je ne vis pas ici, car j'ai une famille en Italie* » (Extrait de l'entretien avec un technicien italien de Allshoes, Timișoara, 2010, traduction). Leur mobilité est assez élevée, voyageant tout le temps entre l'Italie et la Roumanie. « *Du lundi au vendredi nous sommes à Timișoara, puis du vendredi soir au dimanche soir nous sommes à Vérone. Ca fait deux ans que nous vivons comme ça* » (Extrait de l'entretien avec un couple d'administrateurs italiens de Colorinter, Timișoara, 2010, traduction).

Aux mobilités spatiales s'ajoutent les socioprofessionnelles. « *Je suis le directeur d'une filiale roumaine. Je suis entré dans un programme de formation de l'entreprise, c'était une sorte de master professionnel de l'entreprise. Après un an, ils m'ont demandé ma disponibilité pour voyager à l'étranger et j'ai travaillé en Slovaquie pendant trois ans, puis en Chine pendant deux ans et puis en Roumanie pendant deux ans* » (Extrait de l'entretien avec A.C., directeur de Develop and Technic, Timișoara, 2008, traduction).

La reconversion professionnelle et cette mobilité élevée en Italie comportent cependant parfois des renoncements importants. « *Je suis depuis 10 ans hors de l'Italie. Ma famille a sauté. C'est ça le prix à payer. Quand la famille a besoin de toi, tu n'es pas là, quand tu as besoin de la famille, elle n'est pas là. C'est logique que ça arrive comme ça. Si tu me demande maintenant de partir, je ne le ferai pas, même s'ils m'offrent tout l'or du monde* » (Extrait de l'entretien avec un technicien Allshoes, 2008, traduction). Des succès en Roumanie peuvent alors vouloir dire des faillites en Italie. « *J'ai choisi de travailler à l'étranger pour l'argent. Car j'étais dans ce secteur très précaire. J'étais dans un carrefour, soit je faisais faillite, soit je trouvais un système pour gagner l'argent : sortir de l'Italie m'a permis de gagner plus. Mais pour résoudre un problème j'en ai créé d'autres plus graves. Donc, si tu es technicien et que tu vas et viens, la famille résiste [...]. Quand tu dois rester un mois, deux mois, trois mois, tu dois vivre ici. Tu dois manger, qu'est-ce que tu fais, qu'est-ce que tu ne fais pas, comment tu passes le temps, comment tu vis. Il y a la tendance à créer une niche là où tu te trouves. Et après, ça t'arrive de n'être plus ni d'un côté, ni de l'autre côté, mais ça c'est une expérience qu'il faut*

vivre pour la comprendre [...]. Puis après c'est pire, car quand tu rentres en Italie, et tu vois que tu n'as plus d'espoir de trouver un bon emploi. Moi, je suis rentré en Italie car j'ai trouvé un travail qui me permettait de vivre. Un boulot en Italie tu le trouve, mais à 1 000/1 220 euros. Comment tu maintiens la famille? [...] Désormais, ça c'est ma vie. Vous trouvez beaucoup d'Italiens dans le monde qui se sont créés un autre système de vie, ils ont dû se le créer pour survivre au désespoir » (Extrait de l'entretien avec un technicien Shoes '99, 2008, traduction).

La main-d'œuvre roumaine se spécialise et acquiert des qualifications de haut niveau à travers l'expérience et la formation. *« J'ai commencé à travailler pour cette entreprise en 1999, après mes études universitaires en économie. Au moment de l'entretien, deux étaient les qualités requises : le diplôme universitaire et la maîtrise de la langue italienne. Je m'occupe des clients italiens qui ont des productions en Roumanie et qui travaillent dans les secteurs de l'habillement, de la décoration de la maison, des matelas, etc. [...]. L'entreprise a en outre payé des cours de formation de langue italienne, de management, de vente, ainsi que des périodes de formation en Italie au moins deux à trois fois l'année » (Extrait de l'entretien avec C.A., PIM Romania, Timișoara, 2010, traduction).*

Des maîtres roumains deviennent des techniciens dans les sites satellitaires de production en Roumanie, en Bulgarie, en Serbie, mais aussi en Tunisie (Alaimo, 2010). Ils deviennent aussi des directeurs d'usines dispatchées en Roumanie ou en Bulgarie. *« Après la faculté de Iasi, j'ai commencé à travailler pour Dimon. Puis j'ai ouvert un point de production en Bosnie à Prnjavor, près de Banja Luka pour l'entreprise italienne dont on était des sous-traitants. J'ai ouvert ce point de production après la guerre en 1996 et il a fonctionné jusqu'en 2003. Il comptait environ 300 employés. J'avais un salaire de 2000 dollars avec frais de voyage et logement compris. [...] L'atout d'un maître roumain est qu'il peut tout faire, il sait tout faire, tandis que les techniciens italiens coûtent plus et ils sont spécialisés dans une tâche et donc il faut en embaucher plusieurs pour couvrir toutes les phases » (Extrait de l'entretien avec S.Z., Suceava, 2010, traduction).* La « multifonctionnalité » de ces salariés roumains dans les entreprises italiennes en Roumanie et dans d'autres PECO est un atout qui les distingue des techniciens italiens, compétents seulement dans la partie technique et non pas dans d'autres comme l'administrative. *« Je commence à 7h30, je fais le tour de l'usine pour voir s'il y a tout le monde et qui manque à la chaîne pour faire des ajustements. Le tour de l'usine dure 1h/1h30 et je reste là où il y a la plupart des problèmes. Je fais le tour de l'usine trois fois par jour. Puis une fois terminé l'horaire de travail, je reste entre 15h30-16h30 avec les maîtres des chaînes pour*

pouvoir organiser le jour suivant. Et de 16h30-18h je travaille au bureau pour voir les mails et autres choses administratives » (Extrait de l'entretien avec S.T., directeur de Confresi, Reșița, 2010, traduction).

Des maîtres roumains font partie d'un entrepreneuriat local émergent, en se détachant des entreprises italiennes ou des ex-usines étatiques. « *Entre 1984 et 1995 j'ai travaillé pour Banatim et j'ai vécu le passage entre le communisme et le capitalisme dans l'usine étatique. Au moment de la privatisation de Banatim, je suis sortie et j'ai commencé à travailler pour Filty entre 1996 et 2002. Puis ils m'ont proposé de devenir la directrice générale de Timbones, mais j'ai refusé, car je ne me sentais pas à la hauteur du poste. Ainsi je suis allée travailler à Lugoj entre 2002 et 2006 pour la Fabrica de Calapoante (une usine des formes pour les chaussures). Après 2007 j'ai créé une entreprise de chaussures qui travaille en sous-traitance pour des Italiens* » (Extrait de l'entretien avec A.B., Timișoara, 2010, traduction). L'entrepreneuriat local émerge très souvent des entreprises italiennes. « *Il y a des Roumains, qui après avoir travaillé dans des entreprises vénitiennes, ont créé leur entreprise à eux. Il y a eu l'induction et avec la privatisation la création des entreprises sous ce modèle et la création de clusters* » (extrait de l'entretien avec N.V., PIM Romania, Timișoara, 2010, traduction). Ce même entrepreneuriat local qui se dégage des entreprises italiennes va travailler pour d'autres entreprises italiennes. L'induction locale se spécialise, s'élargit et devient moins précaire, grâce à la multiplicité des acteurs et des relations. Elle est aussi plus résiliente. « *Nous travaillons avec deux sous-traitants roumains. Ce sont des entreprises roumaines qui sont nées des usines étatiques. Une fois sorties des usines, deux maîtres ont entamé leur activité entrepreneuriale. Et nous, comme on les connaissait, nous les avons contactées et maintenant elles travaillent pour nous* » (Extrait de l'entretien avec D.C., Timbones, Timișoara, 2010, traduction).

Des comptables roumains ont l'occasion de devenir administrateurs des entreprises, d'être formés et d'avoir des tâches plus complexes. « *Mon salaire est actuellement de 700 euros net par mois. Au-delà du travail de comptable, je suis autorisée par le Ministère de la Justice à faire des traductions du roumain à l'italien et vice versa. Si je vais à l'étranger, je veux faire un travail qualifié et non l'auxiliaire de vie [...]. Je suis une personne qui a étudié et je ne veux pas faire la vendeuse pendant 20 ans. Ca me tuerait, je n'y arriverais pas* » (Extrait de l'entretien avec D.Z., Tobiaso Ro, Timișoara, 2010, traduction).

Les territoires de la production (dans ce sens « secondaires ») deviennent « tertiaires » (dans le sens qu'ils acquièrent des fonctions de services comme la logistique) et « multifonctionnels » : ils accumulent plusieurs fonctions et ils deviennent plus résilients. Ils ne sont plus « monofonctionnels », c'est-à-dire « dédiés » à la production, mais « multifonctionnels », avec l'acquisition des secteurs du tertiaire comme les services et la logistique, qui devient un élément fondamental à tenir en compte. « *En pratique la logistique signifie 'tertiariser'²³ une partie du cycle productif. [...] Par exemple, tu as une entreprise qui produit mille chaussures. A un moment donné tu as un client qui en te demande deux mille, donc tu augmentes la production. Une partie de l'usine est consacrée à la production et une autre au stock. L'usine alors décide de s'étendre en mettant en production la partie du stock et 'tertiarise' le stock. Cela permet à l'usine d'avoir de l'élasticité. Il y a des périodes où l'entrepôt est vide, d'autres où il est plein. Donc si j'arrive à avoir un opérateur logistique qui a la flexibilité de me donner des coûts variables, évidemment j'y gagne. L'approche à l'entrepôt a changé également. La position de l'entrepôt est la même que celle de la production. Avant c'était en termes verticaux, maintenant c'est en termes horizontaux. [...] La logistique permet d'avoir un coût variable en fonction du flux de la marchandise* » (Extrait de l'entretien avec l'administrateur de Logistic, Timișoara, 2008, traduction).

L'émergence de ces territoires multi-situés forts et de ces territorialités multi-situées fortes n'a pas pour autant comporté des répliques des districts industriels italiens en Roumanie (Grancelli, 2006). « *Timișoara n'est pas un district industriel de la chaussure comme on l'entend en Italie. Il n'y pas l' 'humus' essentiel: un réseau entrepreneurial de confiance et de concurrence, des investissements sur l'innovation, une communauté locale nourissante* » (Extrait de l'entretien avec un entrepreneur de Timișoara, 2008, traduction). La délocalisation d'une partie de la production, la reconstruction du réseau des sous-traitants originaires des districts italiens et le transfert des compétences et technologies n'ont pas abouti à des districts roumains (du moins sur le modèle de la « Troisième Italie »). La transposition d'un modèle entrepreneurial n'est pas alors si directe. Elle s'imbrique avec les caractéristiques et les héritages du territoire.

²³ L'interviewé utilise ce néologisme pour identifier la dynamique de rendre « tertiaire » quelque chose.

En Italie, les districts d'origine des entreprises quittent la production intensive pour se spécialiser dans les phases en amont et en aval de la production. Le maintien de la conception du produit, les prototypes et les modèles, ainsi que l'innovation des matériaux, des produits (par les brevets) et des processus sont essentiels et permettent une spécialisation dans des phases à haute valeur ajoutée et à haute qualification professionnelle. Le marketing, le contrôle de la gestion et de la logistique des matières premières, ainsi que des produits finis destinés à la commercialisation comportent une spécialisation ultérieure des tâches et des professions locales. Les hangars des districts italiens fonctionnels à la production deviennent des hangars logistiques où stocker les matières premières et les produits finis. Des reconversions professionnelles, fonctionnelles et finalement territoriales s'actionnent. On passe alors d'une géographie du matériel (la production, les matières premières, l'usine, les ouvriers, les produits, etc.) à une géographie de l'immatériel (le service, le marketing, le réseau, etc.).

Conclusions du cinquième chapitre

L'identification des trois principaux types d'organisation de la production « made in Italy » en Roumanie a permis de comprendre la constitution des différents territoires multi-situés. Ces territoires sont caractérisés par les différentes logiques de l'investissement entrepreneurial, les territorialités multi-situées et les formes de développement (voir tableau 47).

Tableau 47. Territoires multi-situés, territorialités multi-situées et formes de développement

| Organisation de la production | Logiques de l'investissement | Territoires et territorialités | Formes de développement |
|---|--|---|---|
| Sous-traitance | Investissement dans le court terme | Territoires multi-situés faibles Territorialités multi-situées faibles | Exploitation du bas coût de la main-d'œuvre Dépendance et précarisation des sous-traitants Territoire « monofonctionnel » (dédié à la production) |
| Investissements directs à l'étranger | Investissement dans le long terme Intégration verticale de la production Investissements et innovations dans le processus et dans le produit | Territoires multi-situés forts Territorialités multi-situées faibles | Exploitation du bas coût de la main-d'œuvre Utilisation du savoir-faire local et des infrastructures existantes Du territoire « monofonctionnel » au « multifonctionnel » (dédié à la production et aux services) |

| | | | |
|---|--|--|--|
| | Investissement dans le marché | | |
| Plateformes productives et logistiques | Investissement dans le long terme Intégration horizontale de la production (fragmentation) Investissements et innovations dans le processus et dans le produit | Territoires multi-situés forts Territorialités multi-situées fortes | Exploitation du bas coût de la main-d'œuvre Utilisation du savoir-faire local et des infrastructures existantes Mise en valeur des réseaux de production existants Création et diffusion des compétences Emergence d'un entrepreneuriat local : effet « spill over » et induction locale Du territoire « monofonctionnel » au « multifonctionnel » (dédié à la production et aux services) Réseaux des territoires spécialisés |

Dans le cas de la simple sous-traitance, l'investissement de court terme sur le produit fait émerger des territoires multi-situés faibles, car précaires et dépendants des commandes des clients. Ce sont alors des territoires « monofonctionnels », c'est-à-dire dédiés exclusivement à la production. Ces territoires, « exploités » seulement par le faible coût de la main-d'œuvre et dépendants d'un seul client ont des territorialités multi-situées faibles. Ces territoires « craignent » alors d'être abandonnés et risquent la déterritorialisation industrielle et la perte du savoir-faire local.

Dans le cas de l'investissement direct à l'étranger, focalisé sur le long terme, sur le produit, le processus et le marché, s'« enracinent » territorialement via une filiale. Ce type d'investissement vertical solide fait émerger des territoires multi-situés forts, à travers également l'appui des acteurs institutionnels, la mise en valeur des infrastructures existantes et du savoir-faire local (les ex-usines étatiques). Les territoires multi-situés tendent à être « multifonctionnels » dans le sens qu'ils ne sont plus exclusivement « productifs », mais ils acquièrent également d'autres fonctions comme parfois la modélisation ou la commercialisation du produit. Cependant, les territorialités multi-situées stimulées sont encore faibles, car cet investissement vertical et contrôlé ne permet pas une « décentralisation » des phases de production, une diffusion des compétences, ni une stimulation de l'entrepreneuriat local.

Dans le cas des plateformes logistiques et productives, l'investissement sur le long terme, sur le processus et le produit fait imbriquer une organisation de la production verticale (à travers la création d'une filiale) et horizontale (via la fragmentation des phases). Les territoires ne sont plus fonctionnels exclusivement à la production, mais aussi aux services (surtout à la logistique). Aux territoires multi-situés s'ajoutent alors des territorialités multi-

situées fortes, car au-delà de l'exploitation du bas coût de la main-d'œuvre, ce type d'organisation stimule l'entrepreneuriat et l'induction locaux. Par un effet *spill over* les compétences sont diffusées. Les territoires en réseaux se spécialisent.

Finalement ces trois types d'organisation de la production montrent l'émergence de plusieurs territoires multi-situés et de territorialités multi-situées, ainsi que le passage des territoires d'une moindre densité relationnelle à une forte densité des relations : de la « mono-gouvernance » à la « multi-gouvernance », des fortes asymétries de pouvoir vers des faibles, d'une faible à une forte résilience (voir tableau 48).

Tableau 48. Des territoires multi-situés aux territorialités multi-situés

| | Gouvernance de la CGV | Degré de pouvoir entre les relations | Résilience des territoires |
|---|---|--------------------------------------|----------------------------|
| Territoires multi-situés faibles et territorialités multi-situés faibles | « Mono-gouvernance » : interactions entre deux partenaires | Forte asymétrie du pouvoir. | Faible résilience |
| Territoires multi-situés forts et territorialités faibles | ↑↓ | ↑↓ | ↑↓ |
| Territoires multi-situés forts et territorialités multi-situées fortes | « Multi-gouvernance » : interactions entre différents types d'acteurs sur plusieurs échelles et contextes. Forte densité des relations et des réseaux | Faible asymétrie du pouvoir | Forte résilience |

A la fin de ce chapitre il est possible de confirmer la troisième hypothèse du travail de recherche : « Les types d'organisation de la production en réseaux et des territoires multi-situés créés font émerger différentes formes de développement et des territorialités multi-situées entre Italie et Roumanie ».

CONCLUSIONS

Des territoires aux territorialités multi-situées : réseaux de la production du « made in Italy » en Roumanie

L'objectif principal de ce travail de recherche a été d'analyser les nouveaux territoires et les nouvelles territorialités multi-situées qui émergent des réseaux de la production « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie (voir figure 17).

Un aperçu historique et bibliographique des sciences économiques et de la géographie économique portant sur les relations entre entreprises et territoires a fait émerger la nécessité d'un cadre théorique qui étudie les réseaux de la production à travers une approche relationnelle, territoriale et finalement multi-située. Ce cadre théorique propose alors d'analyser les réseaux de la production du « made in Italy » à partir des relations entre les différents acteurs en jeu (entreprises à capital italien, mixte et roumain, employés italiens et roumains et institutions), médiatisées par les territoires multi-situés en création. Les territorialités multi-situées et les différentes formes de développement qui se dégagent à partir des différents types d'organisation de la production sont au cœur de cette analyse.

Pour répondre à la problématique principale de cette recherche, trois hypothèses et une méthode multiscalaire et multi-temporelle qui combine les approches quantitative et qualitative ont été identifiées. La dimension multiscalaire et multi-temporelle permet d'analyser le « caractère » multi-situé des territoires de la production « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie, en prenant en compte différents espaces et différentes temporalités à la fois. La complémentarité des approches quantitative et qualitative permet d'aborder le sujet par les statistiques et par un long travail de terrain à la rencontre des acteurs en jeu. Si le quantitatif, dans la mesure de ses limites, a éclairé le phénomène des délocalisations italiennes en Roumanie par les chiffres, le qualitatif a permis un approfondissement des stratégies et des dynamiques des acteurs.

L'analyse sur le long terme des héritages économiques et industriels en Roumanie et l'analyse sur le court terme des principales caractéristiques territoriales des départements roumains ont confirmé la première hypothèse de ce travail de recherche. La mise en œuvre des investissements des entreprises italiennes du système mode est motivée par les héritages territoriaux et les caractéristiques des territoires roumains : la proximité géographique, la présence et le faible coût de la main-d'œuvre, ainsi que la présence d'infrastructures, des

usines étatiques et d'un savoir-faire local sont des éléments très importants pour la localisation entrepreneuriale et l'implantation de la production.

Le faible coût de la main-d'œuvre si déterminant dans les délocalisations italiennes du système mode n'est pas pour autant le seul facteur pris en compte par les entreprises. La présence d'un savoir-faire local, représenté par l'existence des usines étatiques a été l'une des conditions décisives pour la mise en place durable des réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie. Si le faible coût de la main-d'œuvre a été certainement un des facteurs qui ont poussé l'installation entrepreneuriale italienne en Roumanie, il n'a pas été déterminant dans le maintien de la production. Les territoires socialement et économiquement plus développés ont mieux su « maintenir » les investissements que d'autres plus compétitifs pour le faible coût de la main-d'œuvre, mais non performants à cause de leur position géographique, de la médiocrité des infrastructures routières et du manque de savoir-faire manufacturier nécessaire.

L'élaboration des données collectées à travers les questionnaires auprès des entreprises a confirmé la deuxième hypothèse. Les stratégies des entreprises, par leurs réseaux de la production, les relations de pouvoir et les dimensions scalaires, stimulent des nouvelles configurations territoriales. Les quatre phases des délocalisations italiennes du système mode en Roumanie, caractérisées par des stratégies entrepreneuriales précises, ont fait émerger différentes trajectoires territoriales.

La première phase des délocalisations italiennes (1990-1995) est caractérisée par l'arrivée des petites entreprises dans l'Ouest de la Roumanie. Leur stratégie principale est la seule minimisation des coûts qui passe par la création des réseaux de sous-traitance entre les donneurs d'ordres italiens et les usines étatiques. Le territoire est assimilable à un simple « support » pour les activités entrepreneuriales. Le manque de transmission des compétences par des cours de formation et la diffusion partielle du savoir-faire des techniciens en sont la démonstration la plus évidente. D'un côté les territorialités exogènes des entreprises italiennes imposent leur logique d'exploitation. De l'autre côté, les territorialités locales sont plutôt passives, car au niveau politique et institutionnel il n'y a aucune réglementation des investissements et le seul but est d'attirer des investisseurs étrangers et de redresser l'industrie et l'économie en pleine faillite.

La deuxième phase (1995-1998) des délocalisations voit une stagnation des investissements italiens. Dans cette phase, les entreprises italiennes vont décentraliser la

production du milieu urbain vers le rural en louant ou en achetant des hangars, pour minimiser les prix de l'investissement. Plusieurs « reconversions territoriales » se produisent : les reconversions des bâtiments en milieu rural, l'émergence des nouvelles entreprises, la diversification de l'emploi local (primaire, secondaire), l'industrialisation des « campagnes », la transmission et l'acquisition des compétences, des mobilités accrues de la ville, l'acquisition des technologies, la complexification de la production et l'augmentation de la valeur ajoutée dans les zones rurales.

La troisième phase (1998-2003) voit arriver de grandes entreprises italiennes et des institutions. Les grandes entreprises, ayant une stratégie de long terme, vont installer des filiales. Autour de ces filiales, des plateformes productives sont créées avec l'arrivée d'entreprises de services, des fournisseurs et des sous-traitants. Les territoires de la production « made in Italy » en Roumanie se hiérarchisent : dans les centres urbains, industrialo-tertiaires se situent les entreprises « mères » qui reçoivent et gèrent les commandes de la production, tandis que dans les zones rurales et les petits centres urbains se placent les sites de production satellitaires sous-traitants à travail intensif. Les réseaux entre les filiales à Timișoara et les sous-traitants en milieu rural sont intensifiés par les flux des marchandises et des personnes. Le premier type de flux correspond aux matières premières envoyées aux sous-traitants et aux produits semi-finis réexpédiés aux donneurs d'ordres. Le deuxième identifie les flux des employés qui des campagnes se transfèrent en ville et vice-versa, des techniciens italiens qui travaillent auprès des sites de production satellitaires. Le système d'acteurs en jeu se complexifie grâce à l'arrivée des institutions et de nouveaux acteurs sous-traitants et fournisseurs.

La quatrième phase (depuis 2003) est caractérisée par la succession de différentes « crises » qui obligent les entreprises à opter soit pour la re-délocalisation totale de la production, soit pour une complexification de la production. Les entreprises qui maintiennent la production en Roumanie sont guidées par plusieurs objectifs : des investissements dans les marchés nationaux roumain et russe en forte expansion, la production des produits complexes (de luxe, de niche, de sport et de travail), le maintien d'un strict contrôle sur la qualité, la proximité des clients et du marché de vente des produits, l'exigence de maintenir une flexibilité et une rapidité dans toutes les phases de la chaîne de valeur. La plateforme productive devient alors plateforme logistique. Les services autour du produit (surtout le marketing, la commercialisation, la logistique, le transport) deviennent aussi importants et même plus que le

produit lui-même. L'introduction des phases de la logistique ainsi que, dans certains cas, de la modélisation, permet l'augmentation de la valeur ajoutée dans la chaîne globale de valeur de la production italienne en Roumanie. Le nœud principal qui collecte la commande et est équipé de magasins de stockage se trouve dans des centres industrialo-tertiaires à l'ouest ou au centre du pays comme par exemple Timișoara, Arad, Oradea, Cluj Napoca, mais aussi Brasov ou Bucarest.

Le croisement des différentes données collectées à travers les entretiens auprès des divers acteurs a confirmé également la troisième hypothèse. A partir des nouveaux territoires multi-situés, engendrés par les différents types d'organisation de la production entre l'Italie et la Roumanie, différentes formes de développement et des territorialités multi-situées émergent.

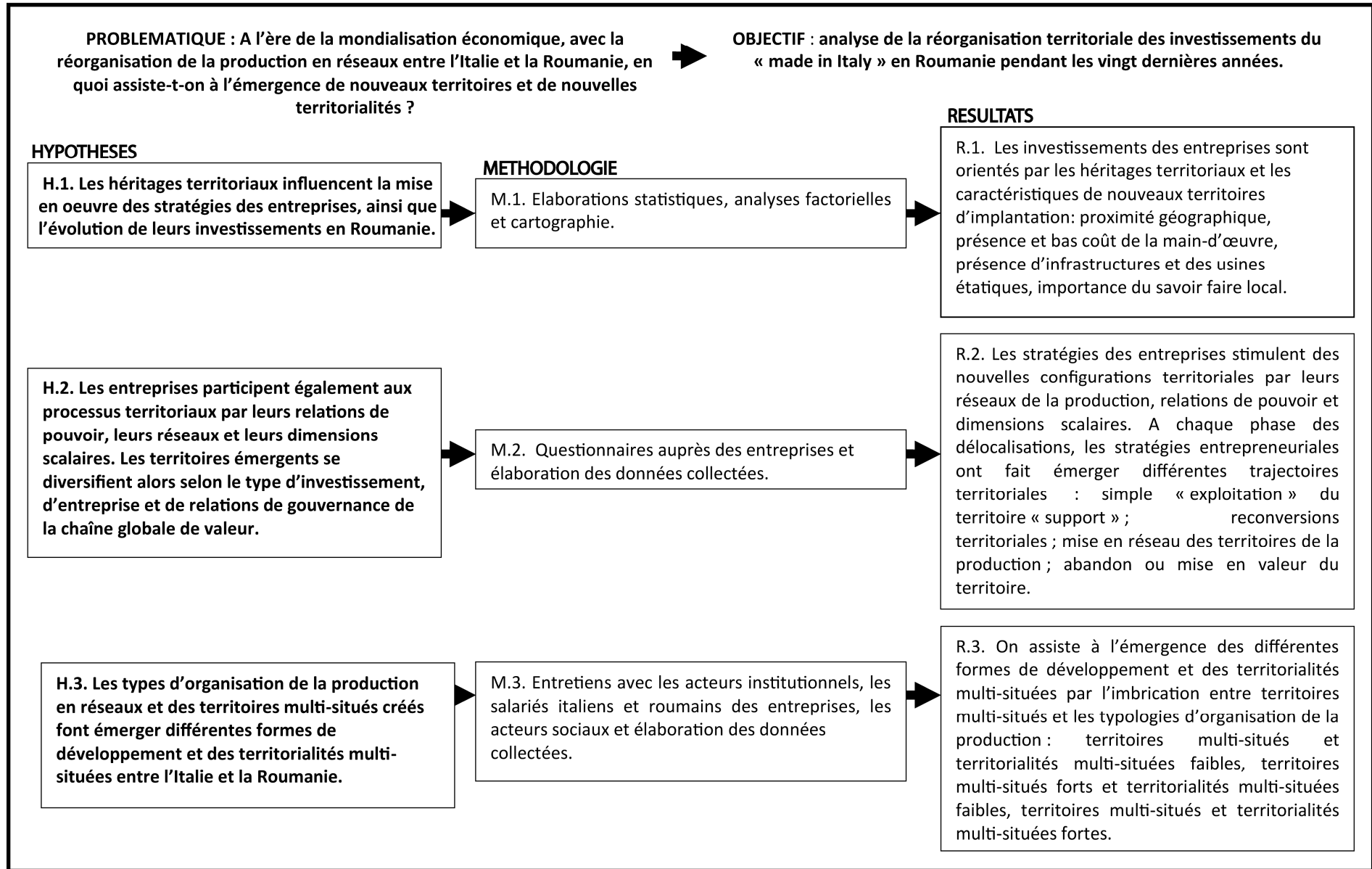
La seule sous-traitance comporte la construction d'un territoire multi-situé faible et des territorialités multi-situées faibles. La seule logique d'exploitation des faibles coûts de la production, n'est pas accompagnée par des stratégies de longue durée, ni par le transfert des technologies et des compétences. Ces territoires sont alors assez précaires et instables, car la relation entre donneur d'ordres et sous-traitant n'est pas solide et à tout moment le risque de re-délocalisation ou d'arrêt de la production est présent. Ces territoires multi-situés et ces territorialités multi-situées ne sont pas résilients face à d'autres plus concurrentiels en termes des coûts de la production et par rapport à un cadre économique global assez dynamique. Ce sont des territoires en voie de précarisation qui peuvent devenir des territoires de l'abandon et de friches industrielles (déindustrialisation des territoires, chômage des salariés et perte du savoir-faire). Le type de développement dégagé est donc exogène et non pas local.

Les investissements directs comportent la création de territoires multi-situés forts, car voués au transfert des capitaux et des compétences. C'est un investissement qui comporte en tout cas une relation stable entre un siège social en Italie et une filiale roumaine. Cependant les territorialités multi-situées restent faibles, car la production est concentrée dans la filiale et n'est pas « diffusée » horizontalement à travers d'autres sites de production satellitaires, des fournisseurs et des sous-traitants. Tous les processus de production sont intégrés verticalement dans l'usine et il n'y a pas la possibilité de fragmenter ces phases à l'extérieur.

Les plateformes productives et logistiques impulsent des territoires multi-situés et des territorialités multi-situées forts, car ils combinent une production verticale (à travers la filiale) à une production horizontale (avec l'implication des sous-traitants locaux) et ils stimulent du

spill-over. Les territoires ne sont plus fonctionnels exclusivement à la production, mais aussi aux services (surtout à la logistique). Aux territoires multi-situés s'ajoutent alors des territorialités multi-situées fortes, car au-delà de l'exploitation du bas coût de la main-d'œuvre, ce type d'organisation stimule l'entrepreneuriat local et l'induction locale. Les territoires en réseaux se spécialisent.

Figure 17. Des territoires aux territorialités multi-situées : réseaux de la production du "made in Italy" en Roumanie



Les apports de cette recherche

Dans ses limites, cette recherche a essayé d'apporter des éléments originaux aux niveaux théorique, méthodologique et empirique.

Au niveau théorique, cette thèse s'est efforcée de dépasser les limites d'une théorie géoéconomique loin de la réelle organisation de la production et de la question territoriale. Par l'imbrication entre l'approche relationnelle et l'approche territoriale, les relations entre acteurs peuvent être finalement analysées par leur ancrage territorial et sont le reflet des différentes formes de développement, dégagées par les divers types d'organisation de la production en réseau.

L'utilisation et la combinaison de la notion de gouvernance de la théorie de la chaîne globale de valeur avec l'approche territoriale ont permis de décrire, analyser et interpréter la constitution des réseaux de la production entre l'Italie et la Roumanie, mais aussi de cerner les différentes formes de développement qui résultent de ces réseaux. Finalement, le type de gouvernance entre deux entreprises peut éclairer les dynamiques territoriales et les formes de développement qui se dégagent des stratégies entrepreneuriales.

Un autre élément original de cette thèse est l'utilisation « expérimentale » des notions émergentes de territoire multi-situé et de territorialité multi-située pour décrire les nouveaux territoires de la production en réseau. Par ces notions, il est possible d'expliquer la création de territoires de la production discontinus, connectés par les réseaux et les mobilités des marchandises, des personnes et des capitaux, ainsi que des territorialités qui naissent des relations entre plusieurs territoires.

De par la complexité du sujet, au niveau méthodologique cette thèse a essayé d'utiliser une méthode multiscalaire et multi-temporelle qui combine le quantitatif et le qualitatif. La notion de territoire multi-situé nécessite en effet une méthode qui prenne en compte plusieurs espaces et temps à la fois, car les acteurs qui contribuent à la construction territoriale multi-située sont amenés à jouer sur plusieurs échelles et sur différentes temporalités.

La combinaison entre une approche quantitative et qualitative permet de comprendre les phénomènes et les processus liés aux réseaux de la production italienne en Roumanie difficilement « mesurables » en termes seulement quantitatifs ou exclusivement qualitatifs. Si le qualitatif a permis de visualiser la répartition des entreprises à capital italien en Roumanie et de comprendre si leur localisation était liée à des aspects particuliers des territoires roumains,

il a également posé de nombreuses interrogations sur les stratégies des entreprises et les trajectoires territoriales. Une approche qualitative s'est alors imposée pour compléter cette étude, à travers un long travail de terrain.

Ce cadre analytique et méthodologique pourrait être enfin utilisé pour d'autres études sur les réseaux de la consommation, de la production, de la logistique et finalement du travail.

Au niveau empirique, cette thèse a essayé de donner un aperçu sur les délocalisations italiennes en Roumanie, d'éclairer les impacts territoriaux de l'organisation de la production en réseau entre l'Italie et la Roumanie et d'apporter des éléments d'interprétation sur les dynamiques de développement territorial.

Ce travail de recherche pourrait enfin faire l'objet de l'attention des collectivités territoriales et des institutions (comme les chambres de commerce, les associations de catégorie des industriels et des artisans) qui collaborent ou qui sont impliquées dans les réseaux de la production entre l'Italie et la Roumanie. L'explication des mécanismes qui soutiennent les stratégies entrepreneuriales et les trajectoires territoriales permettrait d'aider ou d'appuyer ces institutions dans le « choix » de privilégier ou stimuler une organisation de la production par plateforme productive et logistique, plutôt que la simple sous-traitance qui n'a pas un véritable impact dans le développement local.

Les limites de la recherche

Au-delà du budget et du temps réduits, difficultés présentes dans tout projet de doctorat, deux facteurs ont particulièrement limité ce travail de recherche : le manque de données statistiques fiables sur la présence des entreprises italiennes du système mode en Roumanie ; les inconvénients du terrain et plus particulièrement la méfiance de certains acteurs pour répondre aux questions (par exemple les employés roumains et italiens), ainsi que la faible maîtrise de la langue roumaine.

Ce travail de recherche a donc certaines lacunes qui concernent surtout le nombre limité des études de cas et l'échantillon restreint des entreprises considérées en Roumanie. Il aurait été souhaitable d'analyser beaucoup plus de zones d'étude, sur plusieurs régions roumaines pour pouvoir faire une comparaison plus complète et d'élargir également le nombre d'entreprises à questionner.

Une autre limite de cette recherche est le non-approfondissement des impacts territoriaux des territoires d'origine des entreprises italiennes. Il aurait été intéressant de prendre en compte un échantillon d'entreprises et d'acteurs (institutions, employés, etc.) dans les districts d'origine des entreprises italiennes pour mieux comprendre les dynamiques des territoires de départ des délocalisations.

Les perspectives futures des territoires et des entreprises de la production « made in Italy »

Les perspectives futures des réseaux de la production « made in Italy » varient selon les nouvelles stratégies des entreprises italiennes, l'arrivée d'acteurs inédits et l'émergence des nouveaux territoires de la production. 60% des entreprises contactées lors du terrain envisagent de rester en Roumanie encore cinq ans (jusqu'en 2015), période liée surtout à l'intégration monétaire du pays dans la zone euro et donc à une ultérieure augmentation des coûts de production. 4% déclarent avoir une prévision d'investissement au-delà des 5 ans : ce sont surtout les entreprises qui se sont focalisées sur le marché national. 4% pensent à une re-délocalisation totale de la production dans le sud-est asiatique et en Amérique Latine. 11% prévoient de subir une faillite si la situation économique et financière de l'entreprise ne change pas. Les restantes préfèrent rien prévoir. En général, les sous-traitants semblent se focaliser sur la recherche d'autres clients et sur la diversification du produit, tandis que les filiales ont comme objectif principal la conquête d'autres marchés.

La relocalisation, c'est-à-dire le retour en Italie de toute ou une partie de la production, est une des nouvelles stratégies. Uka par exemple, entreprise de chaussures sportives du district *SportSystem* de Montebelluna, qui avait délocalisé à Cluj Napoca après 2000, a fait rentrer sa production en Italie. Comme elle, d'autres entreprises envisagent de relocaliser en Italie, mais pas forcément dans le district d'origine. La relocalisation de la production se fait alors dans le *Mezzogiorno* italien, surtout en Pouilles, Calabre et Marches (Crestanello, 1999), ou par l'utilisation des sous-traitants chinois installés en Italie (Perrotta et Sacchetto, 2009). « *Nous sommes en train d'envisager le Sud Italie pour relocaliser la production, car il y a des zones qui ont des coûts comme en Roumanie. Comme ça nous pouvons insérer vraiment le label du made in Italy avec un très grand avantage. Nous sommes en train de déplacer nos productions dans les départements de Bari, Naples et Avellino. [...] C'est une opportunité que nous sommes en train d'évaluer et si ça marche nous pourrions tirer le plus grand bénéfice, car au niveau logistique nous épargnons. Par exemple un camion de Timisoara à Montebelluna*

coûte 2 200 euros aller-retour et un camion de Montebelluna à Bari coûte 1 000 euros aller-retour. Ça serait une belle récompense après 18 ans de travail dans le monde... rentrer en Italie et faire mon métier » (Extrait de l'entretien avec A.G., Finti, Buzias, 2008, traduction).

Récemment, certaines entreprises ont relocalisé leur production en Roumanie, après avoir tenté l'« expérience entrepreneuriale » en Chine. Si la Chine s'avère avantageuse par le très faible coût de la main-d'œuvre, elle semble être un « piège » par le manque de flexibilité productive (difficulté à produire en petites séries saisonnières), le manque de contrôle et de la qualité de la production, le problème de la contrefaçon, le risque d'exporter des technologies et du savoir-faire qui finalement n'est pas protégé, le coût et les temps longs des transports et les frais élevés du transfert des techniciens italiens. « *On ne peut pas aller en Chine, car notre produit est de haute qualité et nous avons des commandes fragmentées, des commandes d'un paire, deux paires. L'ordre le plus grand est de 250 paires ici, selon les clients. [...] Une fois, nous avons même essayé de réaliser 12 000 paires de chaussures en Chine et ils m'ont demandé quand je terminais de faire les modèles. [...] Je suis allé en Chine, c'est toute une autre réalité, tu vas dedans et tu ne vois que des personnes, alignées comme des soldats. Une fois devant les machines elles ne bougent plus. Ce sont des usines énormes avec 4 000 ouvriers [...] : ils mangent et ils dorment dans le même endroit. Ils font une heure de pause, ils dorment et après ils recommencent [...]. Tu lui donnes le modèle aujourd'hui et demain tu as déjà le produit fini et de bonne qualité »* (Extrait de l'entretien avec L.M., Allucem, Timișoara, 2008, traduction). D'autres difficultés sont également liées à la confiance entre les investisseurs italiens et les usines chinoises. Ces difficultés sont exacerbées par le problème de la langue, le système entrepreneurial différent, les contraintes et les stricts contrôles du gouvernement.

« *StarAlpin par exemple... ils veulent revenir en Roumanie, après avoir entamé la production en Chine. Un autre client de Remetea a délocalisé une partie de la production en Thaïlande et il n'est pas content : il n'arrive pas à contrôler la qualité, le coût du voyage, etc., la communication. En Chine se font des grandes séries de production... mais maintenant notre production n'est plus en grande série. Le volume de travail est augmenté avec 120 modèles différents »* (Extrait de l'entretien avec un entrepreneur de Timișoara, 2010, traduction). Les entrepreneurs italiens reviennent alors en Roumanie, en renouant les liens avec des anciens et des nouveaux sous-traitants, des petits producteurs locaux qui avaient déjà ou pas des contacts avec les partenaires italiens. Dans certains cas il peut y avoir la naissance de *joint venture* entre un partenaire italien et un roumain.

Entre les acteurs « inédits » il est possible d'identifier un groupe de producteurs roumains de chaussures qui, dans un premier temps, ont travaillé en tant que sous-traitants pour des partenaires italiens et qui ensuite ont su développer une production spécifique pour le marché national et pour les PECO. Ces entreprises fondent leurs stratégies sur un produit de haute qualité (haute qualité des matières premières, design innovant, etc.) et sur un marketing « made in Italy », en marquant certains de leurs produits « Moda Italia ». Ces entreprises utilisent les matières premières italiennes et ont embauché effectivement un technicien-designer italien qui conçoit les modèles de leurs chaussures. Comme quoi le « made in Italy » peut se faire totalement en Roumanie.

Une division de la production « made in Italy » en Europe

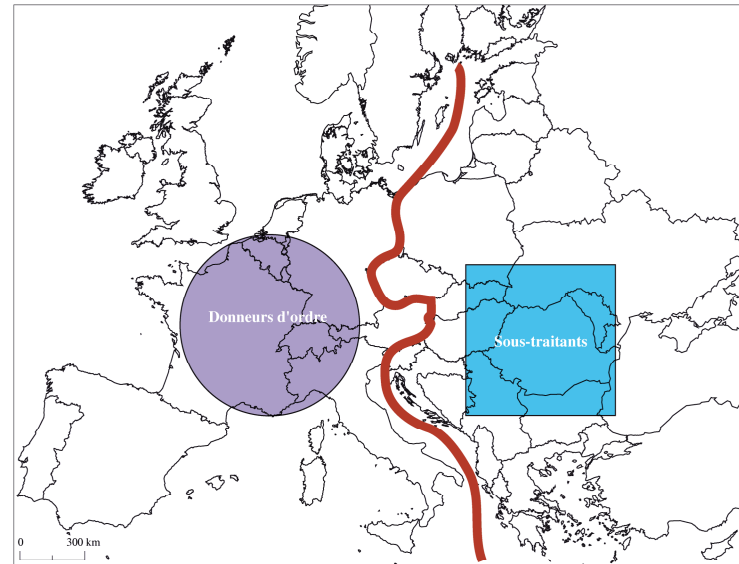
Ces dynamiques entamées par les différentes formes des réseaux de la production « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie n'ont pas seulement des conséquences locales ou nationales, mais aussi à plus large échelle. Elles font partie désormais d'une division de la production et donc du travail à l'intérieur de l'espace européen qui change selon le type de réseau. Il est possible d'identifier alors différentes configurations européennes de la production « made in Italy » (voir carte 46).

Dans le cas de la simple sous-traitance, les territoires multi-situés faibles et les territorialités multi-situées faibles partagent en deux l'espace productif manufacturier européen : l'Ouest de l'Europe en tant que donneur d'ordres et l'Est en tant que sous-traitant (Crestanello, 2008 ; Lepesant, 2011).

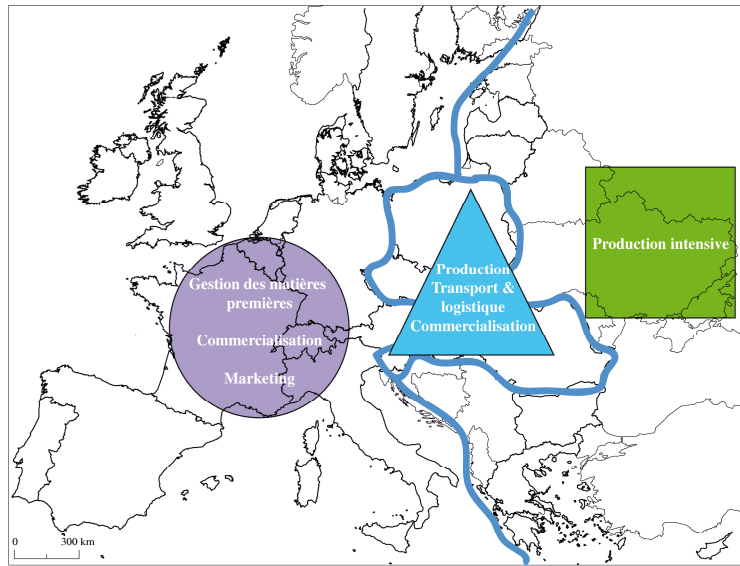
Dans le cas des investissements directs, par la création d'une filiale roumaine, la configuration de la division européenne manufacturière du travail se complexifie. A l'Ouest les territoires sont spécialisés dans les phases en amont et en aval de la production à plus haute valeur ajoutée et à l'Est la production est intégrée par la logistique et la commercialisation. L'Ouest de la Roumanie reste très attractif, en dépit de l'augmentation des coûts de production. Sa position géographique devient un atout indispensable pour la production et pour la commercialisation des produits des filiales roumaines. Elle est au carrefour entre une Europe Occidentale spécialisée dans les phases intensives en capitaux et une Europe Orientale spécialisée dans les phases intensives en travail. Sa position géographique est intéressante non seulement pour le marché européen, mais aussi pour l'émergent marché russe.

Carte 46. La division de la production et du travail du « made in Italy » en Europe

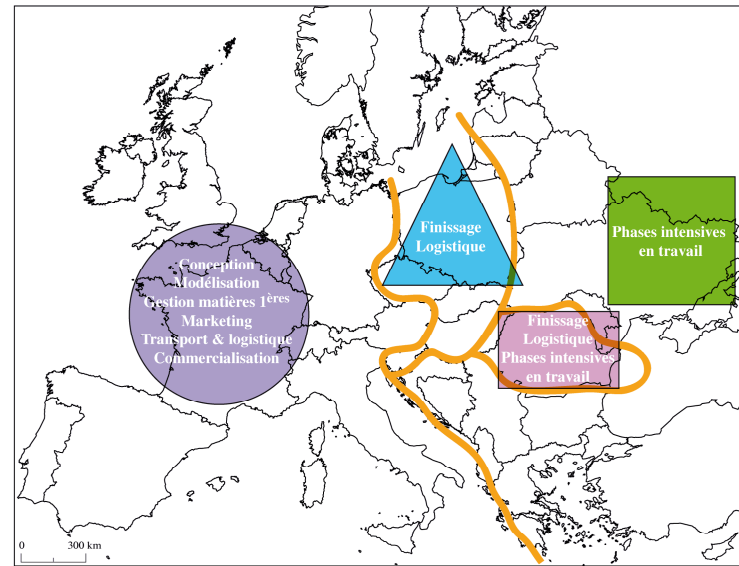
— Ligne ouest-est de la SOUS-TRAITANCE



— Ligne ouest-est des IDE



— Divisions phases du travail manufacturier



L'organisation de la production « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie en plateformes productives et logistiques comporte une complexification de la division du travail entre une Europe de l'Ouest spécialisée dans les phases en amont et en aval à très haute valeur ajoutée, une Europe Centrale spécialisée dans le finissage et la logistique, une Europe Sud-Orientale spécialisée dans les phases les plus intensives en travail. La Roumanie se situe finalement en tant que carrefour et passage des phases plus intensives en travail vers des phases à plus haute valeur ajoutée. En Europe Centrale, les territoires multi-situés dessinent des spécialisations fonctionnelles dans la chaîne productive. La Slovaquie qui a déjà perdu l'attractivité du faible coût de la main-d'œuvre se spécialise dans le finissage et la logistique des produits. La Roumanie maintient un relatif bas coût de la main-d'œuvre, par rapport à d'autres pays de la zone euro et continue dans la production intensive. Cependant très récemment elle gagne des phases à plus haute valeur ajoutée comme la modélisation, le marketing, la logistique et la commercialisation. La Bulgarie, l'Ukraine et la République Moldave se situent encore dans des phases très intensives en travail. « *En Roumanie sont restés les entrepreneurs italiens avec un produit moyen-haut. En général ils vont délocaliser les phases plus manuelles (par exemple les empeignes) dans des pays comme la Bulgarie où il y a une main-d'œuvre à plus bas coût, pour ensuite faire le finissage en Roumanie* » (Extrait de l'entretien avec A.S., Banatim, Timisoara, 2010, traduction).

A échelle européenne se configure alors une sorte de hiérarchisation dans l'emploi, entre une Europe de l'Ouest de la conception, de la modélisation, du dessin des produits et une Europe Centre-Orientale qui, à différents degrés, est spécialisée dans la production.

A échelle encore plus élargie, voire mondiale se configure une hiérarchisation complexe de la production et de la logistique du « made in Italy ». Les territoires, dans l'Union Européenne et à ses marges, servent un marché en séries limitées, ponctuelles, saisonnières, de court terme. Les territoires dans le Sud-Est asiatique et en Amérique Latine produisent les grandes séries et les produits *low cost* pour la masse et pour un marché mondial. A l'écart de cette configuration mondiale de la production, l'Afrique sub-saharienne est ciblée comme possible prochain lieu de délocalisation.

Des possibles ouvertures à cette recherche

Plus que la finalisation d'une recherche, cette thèse représente un réel point de départ pour de nouvelles pistes d'étude. Voici donc quelques propositions pour un approfondissement ou un élargissement de ce travail de recherche.

La première concerne l'analyse des réseaux de la production « made in Italy », avec l'utilisation du même cadre analytique et méthodologique sur d'autres pays au sein de l'Union Européenne (comme par exemple en Pologne, en République Tchèque, en Slovaquie) ou aux marges (en Ukraine, en République Moldave, dans les pays des Balkans, en Turquie, au Maghreb, etc.). Le but serait de comprendre si le cadre analytique et méthodologique utilisé dans cette thèse est valide également dans d'autres contextes.

La deuxième prend en compte l'analyse des réseaux de la production d'autres secteurs manufacturiers, mais à plus haute valeur ajoutée entre l'Italie et d'autres pays. L'objectif serait alors d'expérimenter le cadre analytique et méthodologique sur d'autres secteurs.

La troisième peut faire l'objet d'une « monographie » sur l'étude des réseaux de la production d'un produit bien spécifique (par exemple les chaussures de moto ou de travail) entre plusieurs pays et sur plusieurs chaînes productives.

La quatrième peut prendre en compte l'histoire des réseaux de la production d'une seule entreprise sur plusieurs territoires multi-situés et comprendre les impacts territoriaux de ces réseaux.

Enfin, la cinquième peut porter sur la compréhension des impacts territoriaux de la géographie de la consommation sur la géographie de la production, de la logistique et finalement du travail des réseaux du « made in Italy ».

BIBLIOGRAPHIE

| | |
|--|-----|
| Ouvrages..... | 382 |
| Sitographie..... | 97 |
| Législation..... | 99 |
| <i>Législation communautaire</i> | 99 |
| <i>Législation roumaine</i> | 99 |
| <i>Législation italienne</i> | 100 |

Ouvrages

- Abler R., J. S. Adams et P. Gould. 1971. *Spatial organization: the geographer's view of the world*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Agnew J. 1993. « Representing space: space, scale and culture in social science », in *Place / culture / representation*. London: Routledge. pp. 251-271
- Agnew J. 1994. « The territorial trap: the geographical assumptions of international relations theory ». *Review of International Political Economy* (1): 53-80.
- Ajo R. 1953. *Contributions to 'social physics': A programme sketch with special regard to national planning*. Lund: The Royal University of Lund.
- Alaimo A. 2010. *Il territorio preso nella rete. La delocalizzazione veneta in Tunisia*. Thèse de Doctorat en Sciences Economiques Mention Economie des Transports, Italie: Université de Padoue.
- Allen J. 1997. « Economies of power and space », in *Geographies of economies*. London: Arnold. pp. 59-70
- Allen J. 2003. *Lost geographies of power*. Oxford: Blackwell.
- Amin A. 1998. « Globalisation and regional development: a relational perspective ». *Competition and Change* (3): 145-165.
- Amin A. et P. Cohendet. 1999. « Learning and adaptation in decentralised business networks ». *Environment and Planning D: Society and Space* (17): 87-104.
- Amin A. 2000. *Organisational learning through communities of practice*. Portsmouth: University of Portsmouth Press.
- Amin A. 2002. « Spatialities of globalization ». *Environment and Planning A* (34): 385-399.
- Amin A. et N. Thrift. 1994. *Globalization, institutions and regional development in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Amin A. et N. Thrift. 1997. « Globalization, socio-economics, territoriality », in *Geographies of economies*. London: Arnold. pp. 233-278.

- Amin A. et N. Thrift. 2000. « What kind of economic theory for what kind of economic geography? » *Antipode* (32): 4-9.
- Amin S. 1973. *Le développement inégal: essai sur les formations sociales du capitalisme périphérique*. Paris: Les éditions de minuit.
- Andersen P. H. et P. R. Christensen. 2004. « Bridges over troubled water: suppliers as connective nodes in global supply networks ». *Journal of Business Research* (58): 1261-1273.
- Andreff M., W. Andreff et F. Boudier-Bensebaa. 2001. « Sous-traitance internationale de façonnage et trafic de perfectionnement passif entre les Pays de l'Union Européenne et de l'Europe de l'Est ». *Revue d'études comparatives Est-Ouest* 32(2): 5-34.
- Andreff W. 2003. *Les multinationales globales*. Paris: La Découverte.
- Andreff W. 2001. « Un bilan comparatif du trafic de perfectionnement passif entre l'Union Européenne et les Pays de l'Europe de l'Est ». *Revue d'études comparatives Est-Ouest* 32(2): 95-119.
- Antenna Veneto. 2005. *Indagine sulla presenza imprenditoriale veneta in Romania*. Centro Estero delle Camere di Commercio del Veneto.
- Antheaume B., et F. Giraut. 2005. *Le territoire est mort. Vive les territoires*. Paris: IRD Editions.
- Appadurai A. 1996. *Modernity at large: cultural dimensions of globalization*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Archibald G. C. 1971. *The theory of the firm*. London: Penguin.
- Ariano S. et D. Quatrada. 2009. « L'aquila di Vicenza e la tigre dei Tatra. Strategie di internazionalizzazione e trasformazioni territoriali: l'esempio del Parco industriale vicentino di Samorin (Slovacchia) », in *Frontiere mobili. Delocalizzazione e internazionalizzazione dei territori produttivi veneti*. Venetia: Marsilio Editori. Pp. 95-112.
- Arndt S. W. et H. Kierzkowsky. 2001. *Fragmentation. New production patterns in the World economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Asheim B. 1997. « 'Learning regions' in a globalised world economy: towards a new competitive advantage of industrial districts? », in *Interdependent and uneven development global-local perspective*. Aldershote, UK: Ashgate. pp. 143-176
- Atlas geografic Republica Socialista Romania. 1965. Bucarest: Editura Didactica si Pedagogica.
- Atlas geografic Republica Socialista Romania. 1985. Bucarest: Editura Didactica si Pedagogica.
- Axelsson B. et G. Easton. 1992. *Industrial networks: a new view of reality*. London: Routledge.
- Axenciuc V. 1997. *Introducere in istoria economica a Romaniei. Epoca moderna*. Bucuresti: Editura Fundatiei Romania de maine.

- Aydalot P. 1985. *Economie régionale et urbaine*. Paris: Economica.
- Aydalot P. 1986. *Milieus innovateurs en Europe*. Paris: GREMI.
- Badaracco J. 1991. « The boundaries of the firm », in *Socio-economics: toward a new synthesis*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe.
- Badie B. 1995. *La fin des territoires. Essai sur le désordre international et sur l'utilité sociale du respect*. Paris: Editions Fayard.
- Bagnasco A. 1977. *La Terza Italia. Problematiche dello sviluppo Italiano*. Bologna: Il Mulino.
- Bailly A. 1975. *L'organisation urbaine*. Paris: Centre de recherche urbaine.
- Balacet G. et G. Vitali. 2001. « Stratégies multinationales et trafic de perfectionnement passif entre l'Italie et les pays d'Europe Centrale et Orientale: le cas du textile habillement ». *Revue d'études comparatives Est-Ouest* 32(2): 51-70.
- Baldone S., F. Sdogati et L. Tajoli. 2002. *La posizione dell'Italia nella frammentazione internazionale dei processi produttivi, rapporto sul commercio estero 2001-2002*. Roma: Ices.
- Balligand J.P. et Maquart D. 1990. *La fin du territoire jacobin*. Paris : Albin Michel.
- Banatim. 2001. *Societatea Comerciala « Banatim » S. A.-0 suta de ani de activitate*. Timișoara: Ed. Almanahul Banatului.
- Barnes T. J. 1992. « Reading the texts of theoretical economic geography », in T. J. Barnes and J. S. Duncan, *Writing world : discourse, text and metaphor in the representation of landscape*. London: Routledge. pp. 118-135.
- Barnes T. J. 2002. « Performing economic geography : two men, two books, and a cast of thousands ». *Environment and Planning A* (34):487-512.
- Barnes T. J. 2004. « The rise (and decline) of American regional science: lessons for the new economic geography ? ». *Journal of Economic Geography* 4(2):107-129.
- Bartlett C. A. et Ghoshal S. 1989. *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. Boston: Harvard Business School Press.
- Bathelt H., Glückler J. 2003. "Toward a relational economic geography", *Journal of Economic Geography*, 3: pp. 117-144.
- Benko G. 1997. « Entreprise et territoire ». *Espaces et sociétés* 88/89.
- Benko G. 2008. « La géographie économique : un siècle d'histoire ». *Annales de Géographie* (664): 23-49.
- Beaujeu-Garnier J. 1980. *Géographie urbaine*. Paris : Armand Colin.
- Becattini G. 1987. *Mercato e forze locali : il distretto industriale*. Bologne: Il Mulino.

- Becattini G. 2007a. « Il ruolo dei sistemi locali nell'interpretazione dello sviluppo economico italiano », in *Il calabrone Italia. Ricerche e ragionamenti sulla peculiarità economica italiana*. Bologna: Il Mulino. pp. 75-94.
- Becattini G. 2007b. « L'abecedario dello sviluppo italiano », in *Il calabrone Italia. Ricerche e ragionamenti sulla peculiarità economica italiana*. Bologna : Il Mulino. pp. 221-250.
- Bellandi M. 1989. « The role of small firms in the development of Italian manufacturing industry », in E. Goodman, J. Bamford et P. Saynor (sous la dir.), *Small firms and industrial districts in Italy*. London: Routledge. pp. 31-68.
- Bennett R. J. 1997. « Administrative Systems and Economic Spaces ». *Regional Studies* 31(3): 323-336.
- Berger A. 1997. *Les nouvelles entreprises en milieu rural*. XIII Encuentro de ARETHUSE. Almagro : Universidad de Castilla-La-Mancha.
- Bertoncin M. 2004. *Logiche di terre e acque : le geografie incerte del Po*. Verona: Cierre edizioni.
- Bertoncin M. et A. Pase. 2008. *Attorno al lago Ciad. Sguardi diversi sullo sviluppo*. Torino: L'Harmattan.
- Bertoncin M. et A. Pase. 2009. *Frontiere mobili. Delocalizzazione e internazionalizzazione dei territori produttivi veneti*. Venezia : Ed. Marsilio.
- Bertoncin M., Pase A., Alaimo A., Ariano S., Pasquato C., Quatrada D., Scroccaro A. 2011a. *L'interlocale come sintesi di nuove territorialità. L'esempio della delocalizzazione*. Rivista Geografica Italiana, 118, pp. 429-459.
- Bertoncin M., Pase A., Pasquato C., Buzzati S., Alaimo A., Scroccaro A., Ariano S., Quatrada D. 2011b. *Esperienze di delocalizzazione di imprese venete: relazioni, luoghi e attori*. Bollettino Società Geografica, Settembre, Serie XIII, vol. III (2011), pp. 356-389.
- Best M. H. 1990. *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*. Cambridge: Polity Press.
- Biagini A. 2004. *Storia contemporanea della Romania*. Milano: Bompiani.
- Bioteau E., Boulineau E., Cristescu J. et Michalon B. 2008. « Fleuves et frontières en Roumanie ». *Méditerranée : Revue géographique des pays méditerranéens*. 110 : 5-16.
- Blanchet A., Ghiglione R., Massonnat J., Trognon A. 1987. *Les Techniques d'enquête en sciences sociales : observer, interviewer, questionner*. Paris: Dunod.
- Blanchet A., A. Gotman et F. De Singly. 2007. *L'enquête et ses méthodes. L'entretien*. Paris: Armand Colin.
- Bocancea C. 1998. *La Roumanie du communisme au post-communisme*. Paris: L'Harmattan.
- Boia L. 2003. *La Roumanie : un pays à la frontière de l'Europe*. Paris: Les Belles Lettres.
- Boggs J. et N. Rantisi N. 2003. « The 'relational turn' in economic geography ». *Journal of Economic Geography*. (3): 109-116.

- Bonnemaison J. 1989. *L'espace réticulé. Commentaires sur l'idéologie géographique. Tropiques, lieux et liens*. Paris : ORSTOM (col. Didactiques). pp. 500-510.
- Boschma R. et R. C. Kloosterman. 2005. *Learning from Clusters. A Critical Assessment from an Economic-Geographic Perspective*. Dordrecht: Springer.
- Bouba-Olga O. 2006. *Les nouvelles géographies du capitalisme. Comprendre et maîtriser les délocalisations*. Paris: Editions Du Seuil.
- Boudeville J. R. et S. Antoine. 1968. *L'Espace et les pôles de croissance, recherches et textes fondamentaux*. Paris: PUF.
- Bourdieu P. 1980. « Le capital social ». *Actes de la Recherche en Sciences Social*. 3.2-3, pp. 123-134.
- Branca P. 1996. "Il potere nella comunità locale tra coinvolgimento e partecipazione". *Animazione sociale*. 10, pp. 50- 62
- Brenner N. 1998. « Global cities, glocal states: global city formation and state territorial restructuring in contemporary Europe ». *Review of International Political Economy*. 5(1): 1-37.
- Brenner N. 1999. « Globalisation as Reterritorialisation: The Re-scaling of Urban Governance in the European Union ». *Urban Studies*. 36(3): 431-451.
- Brenner N. 2001. « The limits to scale? Methodological reflections on scalar structuration ». *Progress in Human Geography*. 25(4): 591-614.
- Brundtland G.H. 1987, *Our Common Future*. Oxford: Oxford University Press.
- Brusco S. 1982. « The Emilian model : productive decentralization and social integration ». *Cambridge Journal of Economics*. (6): 167-180.
- Bugamelli M., P. Cipollone et L. Infante. 2000. « L'internazionalizzazione delle imprese italiane negli anni Novanta. Rivista italiana degli Economist ». (3): 349-386.
- Camagni R. P. 1991. *Innovation Networks*. London: Belhaven Press.
- Callegari F. 2005. « Strategie e modelli di internazionalizzazione del distretto di Montebelluna ». *Economia e Società Regionale*. 90(2): 136-164.
- Callegari F. 2006. « Strategie e modelli di internazionalizzazione nel distretto di Montebelluna », in *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, . Roma: Carocci. pp. 309-324.
- Callon M. 1998. *The Laws of the Markets*. London: Blackwell Publishers.
- Capello R. 2004. *Economia regionale. Localizzazione, crescita regionale e sviluppo locale*. Bologna: Il Mulino.
- Capron G., Cortès G., Guétat-Bernard H. 2005. *Liens et lieux de la mobilité. Ces autres territoires*. Paris: Belin (coll. Mappemonde).
- Castellan G. 2002. *Histoire de la Roumanie*. Paris: PUF.
- Castells M. 1972. *La question urbaine*. Paris: Maspero.

- Castree N. 2004. « Economy and culture are dead ! Long live economy and culture ! ». *Progress in Human Geography*. 28(2): 204-226.
- Castronovo V. 1995. *Storia economica d'Italia. Dall'Ottocento ai nostri giorni*. Torino: Einaudi.
- Cawson A., R. Morgan, D. Webber, P. Holmes et A. Stevens. 1990. *Hostile brothers: Competition and closure in the European electronics industry*. Oxford: Clarendon Press.
- Chanteau J. P. 2001. *L'entreprise nomade. Localisation et mobilité des activités productives*. Paris: L'Harmattan.
- Chevalier P. 2002. *Dynamiques tertiaires de l'espace rural*. Montpellier : Presses Universitaires de la Méditerranée.
- Christaller W. 1933. *Die zentralen Orte in Süddeutschland*. Jena.
- Christensen P. R., H. Eskelinen, B. Forsstrom, L. Lindmark et E. Vatne. 1990. « Firms in Networks: Concepts, Spatial Impacts and Policy Implications », in Suen Illeris et L. Jakobsen (eds.), *Networks and Regional Development*. Copenhagen: NordREFO/Akademisk Forlag. pp 11–58.
- Cipolla P. 2010. « La crisi dell'industria manifatturiera, delocalizzazione, tutela penale del sistema produttivo nazionale », in Riviero C., *L'impresa in tempo di crisi. Riorganizzazione e strumenti di soluzione dell'insolvenza. Rapporti di lavoro, con banche e fisco*. Milano: Giuffé Editore. pp. 87-134.
- Claval P. 1968. *Régions, nations, grands espaces*. Paris: Éditions Génin.
- Claval P. 1970. *Les Relations internationales*. Paris: Scodel.
- Claval P. 1977. « Le marxisme et l'espace ». *L'Espace Géographique*. 6(3): 145-154.
- Claval P. 1987. « La métropolisation de l'économie et de la société nord-américaine ». *Historiens et Géographes*. (312): 447-460.
- Claval P. 2008. « Les espaces de l'économie ». *Annales de Géographie*. (664): 3-22.
- Coase R. H. 1937. « The nature of the firm ». *Economica*. 4(16): 386-405.
- Coe N. M. 2004. « The internationalization/globalization of retailing: towards an economic-geographical research agenda ». *Environment and Planning, A* (36): 1571-1594.
- Coe N. M., M. Hess, H. W-C Yeung, P. Dicken et J. Henderson. 2004. « Globalizing Regional Development: A Global Production Networks Perspective ». *Transactions of the Institute of British Geographers*. 29(4): 468–484.
- Coe N. M., P. D Kelly et H. W-C Yeung. 2007. *Economic Geography. A Contemporary introduction*. Oxford: Blackwell.
- Coe N. M., P. Dicken et M. Hess. 2008. « Global production networks: realizing the potential ». *Journal of Economic Geography*. (8): 271–295.
- Coleman J. 1988. « Social capital in the creation of human capital ». *American Journal of Sociology*. (94): S95–S120.

- Colletis G., J. P. Gilly, B. Pecqueur, J. Perrat et J. B. Zimmerman. 1997. « Firms et territoires: entre nomadisme et ancrage ». *Espaces et sociétés* (88/89): 115-137.
- Combes P. Ph., T. Mayer et J. F. Thisse. 2006. *Économie géographique. L'intégration des régions et des nations*. Paris: Economica.
- Conti S., G. Dematteis, C. Lanza et F. Nano. 1991. *Geografia dell'economia mondiale*. Torino: UTET.
- Coppola P. 1997. *Geografia politica delle regioni italiane*. Torino: Einaudi.
- Corbetta P. 2003. *La ricerca sociale: metodologie e tecniche III: le tecniche qualitative*. Bologna: Il Mulino.
- Coris M. 2008. *Proximités et délocalisations: le cas du logiciel*. *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°3, pp. 361-380.
- Coro G. et S. Micelli. 2006. *I nuovi distretti produttivi. Innovazione, internazionalizzazione e competitività dei territori*. Venezia: Marsilio Editori.
- Coro G. et M. Volpe. 2003. « Frammentazione produttiva e apertura internazionale nei sistemi di piccola impresa e media impresa ». *Economia e Società regionale*. XXI(2): 5-46.
- Corò G, M. Volpe et G. Tattara. 2006a. « Introduzione », in *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*. Roma: Carocci. pp. 13-20.
- Coro G., G. Tattara et M. Volpe 2006b. « I processi di internazionalizzazione come strategia di riposizionamento competitivo », in *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*. Roma: Carocci. pp. 21-54.
- Costa G. 2006. Il Nordest e i porcospini di Schopenhauer. Cronache del capitalismo post-distrettuale. Venezia: Ed. Marsilio.
- Courlet C. et B. Pecqueur. 1991. « Systèmes locaux d'entreprises et externalités : un essai de typologie » . *Revue d'Économie Régionale et Urbaine* (3/4): 391-406.
- Courlet C., B. Pecqueur et B. Soulage. 1993. « Industrie et dynamiques des territoires ». *Revue d'Economie Industrielle*. (64): 7-21.
- Courlet C. 2007. *Du développement économique situé*. In Gumuchian H. et Pecqueur B., La ressource territoriale. Paris : Economica. pp. 32-44.
- Cox K. R. 1972. *Man, location, and behavior : an introduction to human geography*. New York: Wiley.
- Cox K. R. 1997. *Spaces of globalization*. New York: Guilford Press.
- Cresta A. 2008. *Il ruolo della governance nei distretti industriali: un'ipotesi di ricerca e di classificazione*. Milano: Franco Angeli.
- Crestanello P. 1999. *L'industria veneta dell'abbigliamento: internazionalizzazione produttiva e imprese di subfornitura*. Milano: FrancoAngeli.
- Crestanello P. et P. E. Dalla Libera. 2003. « La delocalizzazione produttiva all'estero nell'industria della moda: il caso di Vicenza ». *Economia e Società regionale* XXI(2): 5-46.

- Crestanello P. et G. Tattara. 2006. « Connessioni e competenze nei processi di delocalizzazione delle industrie venete dell'abbigliamento e delle calzature in Romania », in Tattara G., G. Corò and M. Volpe, *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*, Roma: Carocci. pp. 191-224.
- Crestanello P. 2008. « I processi di trasformazione dell'industria dell'abbigliamento veneto ». *Economia e Società Regionale* 103(3): 33-66.
- Crevoisier O. 2010. *La pertinence de l'approche territoriale*. Revue d'Économie Régionale & Urbaine. n° 5 – Décembre, pp. 969-985.
- Crozier M. et E. Friedberg. 1977. *L'acteur et le système*. Paris: Editions Du Seuil.
- Cyert R. M. et J. G. March. 1963. *A behavioural theory of the firm*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- D'Angelo A. 2008. *Le migrazioni romene nell'Unione europea : flussi e caratteristiche*. In Caritas/Migrantes, Romania. Immigrazione e lavoro in Italia. Statistiche, problemi e prospettive. Roma: IDOS.
- D'Alessandro L. et R. Sommella. 2009. in Marengo M. "Dentro' i luoghi. Riflessioni ed esperienze di ricerca sul campo". Roma: Aracne.
- Datar. 2002. *Les systèmes productifs locaux*. Paris : La Documentation française.
- Debarbieux B. et Vanier M. 1995. *Ces territorialités qui se dessinent*. Paris : Ed. de l'Aube.
- Dematteis G. et F. Governa. 2005. *Territorialità, sviluppo locale e sostenibilità: il modello SLoT*. Milano: Franco Angeli.
- Derycke P. H. 1979. *Économie et planification urbaines*. Paris: PUF.
- Derycke P. H. 1998. « A brief history of spatial economics ». *Recherches Économiques de Louvain*. 64(1): 3-10.
- Di Méo G. 1991. *Géographie, sociétés et territoires*. Paris: Nathan.
- Diamanti I. 1998. *Idee del Nordest. Mappe, rappresentazioni, progetti*. Torino: Ed. Fondazione Giovanni Agnelli.
- Dicken P. et N. Thrift. 1992. « The organization of production and the production of organization: Why business enterprises matter in the study of geographical industrialization ». *Transactions of the Institute of British Geographers, New Series* (17): 279-291.
- Dicken P. 1994. « Global-Local Tensions: Firms and States in the Global Space-Economy ». *Economic Geography* 70(2): 101-128.
- Dicken P. et M. Hassler. 2000. « Organizing the Indonesian clothing industry in the global economy: the role of business networks ». *Environment and Planning A* (32): 263-80.
- Dicken P. et A. Malmberg. 2001. « Firms in territories: a relational perspective ». *Economic Geography* (77): 345-63

- Dicken P., P. F. Kelly, K. Olds et H. W. Yeung. 2001. « Chains and networks, territories and scales: Towards a relational framework for analysing the global economy ». *Global Networks*. 1(2): 89-112.
- Dicken P. 2011. *Global shift : mapping the changing contours of the world economy*. London: Sage.
- Diminescu D. 2003. *Visibles, mais peu nombreux*. Les circulations migratoires roumaines. Paris : Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Dobry M. 2000. *Les voies incertaines de la transitologie : choix stratégiques, séquences historiques, bifurcations et processus de path dependence*. Revue française de science politique. Vol. 50, n°4, pp. 585-614.
- Dumolard P. 2011. *Données géographiques. Analyse statistique multivariée*. Paris: Lavoisier.
- Dunlop J.T. 1958. *Industrial Relations Systems*. Henry Holt Company.
- Dupuy G. et Offner J.M. 2005. *Réseau: bilans et perspectives*. Flux, n°62, 2005/4, p. 38-46.
- Durandin C. et Z. Petre. 2008. *La Roumanie post 1989*. Paris: L'Harmattan.
- Durandin C. et M. Carneci. 2004. *Perspectives roumaines. Du postcommunisme à l'intégration européenne*. Paris: L'Harmattan.
- Earle J. S. et Telegdy A. 2002a. "Privatization Methods and Ownership Outcomes in Romania". http://web.ceu.hu/labor/Earle_Telegdy_ownout.doc.
- Earle J. S. et Telegdy A. 2002b. « Privatization Methods and Productivity Effects in Romanian Industrial Enterprises », *Journal of Comparative Economics*, vol. 30, pp. 657–682.
- Echaudemaison C.-D. 2001. *Dictionnaire d'économie et de sciences sociales*. Paris. Nathan.
- Erickson R. A. 1989. « The influence of economics on geographic inquiry ». *Progress in Human Geography* 13(2): 223-249.
- Ettlinger N. 2003. « Cultural economic geography and a relational and microspace approach to trusts, rationalities, networks, and change in collaborative workplaces ». *Journal of Economic Geography* 3(2): 145-171.
- Faini R., Falzoni A., Galeotti M., Helg R. et Turrini A. 1998. *Importing Jobs and Exporting Firms? A close look at the Labor Market Implications of Italy's Trade and Foreign Direct Investment Flows*. Mimeo.
- Faret L. 2003. *Les territoires de la mobilité*. Paris : CNRS Editions (col. Espaces et milieux).
- Farinelli F. 2008. « Che cos'è il territorio (e perchè crediamo alle mappe) », in Bertoincin M., A. Pase, *Pre-visioni di territorio. Rappresentazioni di scenari tradizionali*. Milano: Franco Angeli.
- Fellmann J. D. 1986. « Myth and reality in the origin of American economic geography ». *Annals of the Association of American Geographers* (76): 313-330.
- Finger J. M. 1975. «Tariff provision of off-shore assembly and exports of developing countries». *The Economic Journal*. 338, June, vol. 85: 365-371.

- Finger J.M. 1976. "Trade and domestic effects of offshore assembly provision in the U.S. tariff". *The American Economic Review*, 4, Septembre, vol. 66: 598-611.
- Finger J.M. .1977. "Offshore assembly provision in the West German and Netherlands Tariffs: Trade and Domestic Effects". *Weltwirtschaftliches Archiv*, 2, vol. 113: 237-249.
- Forrester J. W. 1980. *Principes des systèmes*. Presses Universitaires de Lyon.
- Fremont A. 1976. *La région, espace vécu*. Paris: Flammarion.
- Friedman T. L. 1999. *The Lexus and the Olive Tree*. New York: HarperCollins.
- Friedmann J. et Weaver C. 1979. *Territory and Function*. London: E. Arnold.
- Ford H. et S. Crowther. 1922. *My life, my work*. New York: Garden City Publishing Company.
- Forsgren M. et J. Johanson. 1992. *Managing Networks in International Business*. Philadelphia: Gordon and Breach.
- Fortis M. 2005. *Il Made in Italy nel "nuovo mondo": Protagonisti, Sfide, Azioni*. Ministero delle Attività Produttive, gennaio.
- Foucault M. 1975. *Surveiller et punir. Naissance de la prison*. Paris: Gallimard.
- Fuà G. 1983. « L'industrializzazione del Nord Est e nel centro », in Fua G. and C. Zacchia, *Industrializzazione senza fratture*. Bologna : Il Mulino.
- Fujita M., P. Krugman et A. J. Venables. 1999. *The Spatial Economy : Cities, Regions, and International Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Fukuyama F. 1992. *The End of History and the Last Man*. Penguin
- Geneau de Lamarliere I. et J. F. Staszak. 2000. *Principes de géographie économique*. Paris: Bréal.
- Gereffi G. 1994. « The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production », in Gereffi G. and M. Korzeniewicz, *Commodity chains and global capitalism*. Westport, Connecticut: Praeger.
- Gereffi G. et M. Korzeniewicz M. 1994. *Commodity chains and global capitalism*. Westport, Connecticut: Praeger.
- Gereffi G, J. Humphrey et T. Sturgeon. 2005. « The governance of global value chains ». *Review of international political economy* 12(1): 78-104.
- Gianelle C. 2005. « Il Veneto che produce all'estero: una ricerca empirica sulla delocalizzazione delle imprese di abbigliamento ». *Economia e società regionale* 90(2): 37-62.
- Gibbs D. 2006. « Prospects for an Environmental Economic Geography : Linking Ecological Modernization and Regulationist Approaches ». *Economic Geography* 82(2): 193-215.
- Giddens A. 1984. *The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration*. Cambridge: Polity Press.
- Gilly J. – P. et Grossetti M. 1993. *Organisations, individus et territoires. Le cas des systèmes locaux d'innovation*. Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°3, pp.449-468.
- Giraut F. 2010. *Complexité territoriale, postmodernité territoriale et territoires multi-situés : quels apports croisés?*. Journée séminaire Terre Dev « Territoires multi-situés

- et gouvernance dans le développement », organisée par l'UMR 5281 ART-Dev et la MSH de Montpellier le 15 décembre 2010.
- Gisolo E. et P. Iodice. 2004. « I processi di internazionalizzazione delle imprese venete ». *Economia e Società regionale* XXII(1): 5-39.
- Gomirato E. 2004. « La delocalizzazione dell'abbigliamento in Romania: il caso Stefanel ». *Economia e società regionale* (2): 63-91.
- Gordon D. M. 1988. «The global economy: new edifice or crumbling foundations? ». *New Left Review* (168): 24-64.
- Gottmann J. 1961. *Megalopolis. The Urbanized Seaboard of the United States*. Cambridge: The MIT Press.
- Governa F. 2005. « Sul ruolo attivo della territorialità » in Dematteis G. and F. Governa, *Territorialità, sviluppo locale, sostenibilità: il modello SLoT*. Milano: Franco Angeli. pp. 39-67.
- Grabher G. 1993. *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks*. London: Routledge.
- Grancelli B. 2006. « La delocalizzazione in Romania: continuità e mutamenti nell'ambiente locale », *Economia e società regionale* 96(4): 44-63.
- Granovetter M. 1985. « Economic action and social structure: The problem of embeddedness ». *American Journal of Sociology* (91): 481-510.
- Grefte X. 2002. *Le développement local*. La Tour d'Aigues: Éditions de l'Aube.
- Guelpa F. et Micelli S. 2007. *I distretti industriali del terzo millennio. Dalle economie di agglomerazione alle strategie d'impresa*. Bologna : Il Mulino.
- Gumuchian H. et C. Marois. 2000. *Initiation à la recherche en géographie. Aménagement, développement territorial, environnement*. Paris: Economica.
- Gumuchian H., E. Grasset, R. Lajarge and E. Roux. 2003. *Les acteurs, ces oubliés du territoire*. Paris: Economica.
- Gumuchian H. et Pecqueur B. 2007. *La ressource territoriale*. Paris: Economica.
- Haesbaert R. 2001. « Le mythe de la déterritorialisation ». *Revue Géographie et cultures* (40): 53-75.
- Hadjimichalis C. 2006. *Non-Economic Factors in Economic Geography and in 'New Regionalism': A Sympathetic Critique*. *International Journal of Urban and Regional Research*. Volume 30/3 September, pp. 690–704.
- Hägerstrand T. 1970. « What about People in Regional Science? ». *Papers of the Regional Science Association* (24): 7-21.
- Haggett P. 1965. *Locational Analysis in Human Geography*. Londres: Edward Arnold.
- Hampton P. 1987. « Economics and human geograph ». *Progress in Human Geography* 11(1): 106-125.

- Harvey D. 1973. *Social Justice and the City*. Londres: Edward Arnold.
- Harvey D. 1982. *Limits to the Capital*. Londres: Verso.
- Held D., A. McGrew, D. Goldblatt et J. Perraton. 1999. *Global Transformations*. Cambridge: Polity Press.
- Henderson J., P. Dicken, M. Hess, N. Coe et H. W. C. Yeung. 2002. « Global Production Networks and the Analysis of Economic Development ». *Review of International Political Economy* 9(3): 436–464.
- Herod A. 2001. *Labor geographies*. New York: Guilford Press.
- Herod A. 2003. « Workers, Space, and Labor Geography ». *International Labor and Working-Class History* 64: 112–138.
- Hess M. 2004. « 'Spatial' relationships ? Toward a reconceptualisation of embeddedness ». *Progress in Human Geography* 28(2): 165-185.
- Hess M. et H. W.-C Yeung. 2006. « Whither Global Production Networks in Economic Geography? Past, Present and Future ». *Environment and Planning A* 38(7): 1193–1204.
- Hirschhausen B. 1997. *Les nouvelles campagnes roumaines : paradoxes d'un retour paysan*. Paris: Belin.
- Hodgson G. 1988. *Economics and institutions: A manifesto for a modern institutional economics*. Cambridge, U.K.: Polity Press.
- Hotelling H. 1929. « Stability in competition ». *Economic Journal* 39:41-57.
- Hoyt H. 1954. *Homer Hoyt on Development of Economic Base Concept*. *Land Economics*, 30, pp 182-186.
- Hudson R. 2002. *Fuzzy concepts and sloppy thinking: reflections on recent developments in critical regional studies*. *Regional Studies*. 37.6/7, pp. 741–746.
- Hummels D., J. Ishii et K. M. Yi. 2001. « The nature and growth of vertical specialization in world trade ». *Journal of International Economics* (54): 75-96.
- Iatu C. 2007. « Transition démocratique en Roumanie et implications spatiales ». *L'Espace Politique*, N°3, en ligne le 22 décembre 2007, <http://espacepolitique.revues.org/index837.html>.
- ICE. 2007. *Romania. Nota congiunturale 2006*.
- ICE. 2008. *Romania. Nota congiunturale 2007*.
- ICE. 2009. *Romania. Nota congiunturale 2008*.
- ICE. 2010. *Romania. Nota congiunturale 2009*.
- ICE. 2011. *Romania. Nota congiunturale 2010*.
- Iordache M. 2004. « Timișoara, capitale del Nordest », *Observatoire des Balkans*, <http://www.balcanicaucaso.org/aree/Turchia/La-via-Egnazia-ponti-e-muri-tra-Oriente-e-Occidente-104845>.
- Isard W. 1956. *Location and Space-Economy*. Cambridge, MA.: MIT Press.

- Isard W. 1975. *Introduction to Regional Science*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall
- ISTAT. 2001. *8° Censimento generale dell'industria e dei servizi. Distretti industriali e sistemi locali del lavoro 2001*.
- ISTAT et ICE. 2005. *Commercio estero e attività internazionali delle imprese. Annuario 2004*. Roma: Istat-Ice.
- ISTAT. 2006. *Rapporto annuale 2005*. Roma.
- Jessop B. 2000. « The crisis of the national spatio-temporal fix and the tendential ecological dominance of globalizing capitalism ». *International Journal of Urban and Regional Research*. (24): 323-360
- Jessop B., N. Brenner et M. Jones. 2008. « Theorizing sociospatial relations ». *Environment and Planning D: Society and Space* (26): 389-401.
- Joyal A. 2002. *Le développement local*. Québec : Les Éditions de l'IQRC.
- Kant E. 1951. *Studies in Rural-Urban Interaction*. Lund, Sweden : Royal University of Lund.
- Kerr C. et Staudohar P. D. 1986. *Economics of labor in industrial society, San Francisco, California*. Jossey-Bass.
- Khelifaoui Z. 2002. « Localisation des firmes internationales et marché du travail: constats et perspectives pour des territoires en recomposition ». *Revue Territoires en mutation* (10): 135-152.
- Krugman P. R. 1991a. *Geography and Trade*. Massachusetts: MIT Press.
- Krugman P. R. 1991b. « Increasing returns and economic geography ». *Journal of Political Economy* (99): 483-499
- Kurko I. 2006a. « Geodemographical disparities in Romania in the light of the evolution of the rural population », in Surd V. and V. Zotic, *Rural space and local development*. Cluj Napoca: Presa Universitaria Clujeana. pp. 319-326.
- Kurko I. 2006b. « The regional disparities foreign direct investment in Romania ». *Romanian Review of regional studies* II(2): 63-69.
- Kurko I. 2009. « Regional disparities in the transition period ». *Romanian Review of regional studies* V(2): 22-30.
- Lacour C. et S. Puissant. 1999. *La métropolisation. Croissance, diversité, fractures*. Paris: Anthropos.
- Lago G. 1996. *Nordest chiama Italia*. Vicenza: Neri Pozza.
- Lamard P., Vitoux M.-C., Gasnier M. 2006. *Les friches industrielles, point d'ancrage de la modernité*. Paris: Lavauzelle-Graphic Editions.
- Lanciano-Morandat C., Rolfo S. et Vitali G. 2008. « Des anciens tissus productifs aux nouveaux clusters : quelle transition ? Un regard comparatif Provence-Alpes-Côte d'Azur, Piémont, Comunitat Valenciana ». Marseille. Jacques Garnier (Ed.), pp. 129-138.
- Latour B. 2005. *Reassembling the social: an introduction to actor-network theory*. Oxford; New York: Oxford University Press.

- Launhardt W. 1882 « Die Bestimmung des zweckmässigsten Standorts einer gewerblichen Anlage ». *Zeitschrift des vereins deutscher Ingenieure*. Bd. 26.
- Law J. et J. Hassard. 1999. *Actor Network Theory and After*. Oxford: Blackwell.
- Lazonick W. et M. O'Sullivan. 1996. *Sustained economic development, STEP Report N° 14*. Oslo: The STEP Group.
- Le Moigne J.-L. 1999. *La modélisation des systèmes complexes*. Paris: Dunod.
- Lefebvre H. 1972. *La pensée marxiste et la ville*. Tournai, Belgique: Casterman.
- Lefebvre H. 1974. *La production de l'espace*. Paris: Anthropos.
- Leloup F. 2010. *Le développement territorial et les systèmes complexes : proposition d'un cadre analytique*. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n° 4 – octobre, pp. 687-705.
- Lepesant G. 2011. *Géographie économique de l'Europe Centrale*. Paris: SciencesPo Les Presses.
- Leroy F. 2001. *Les stratégies de l'entreprise*. Paris: Dunod.
- Levy J. et M. Lussault. 2003. *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*. Paris: Belin.
- Lipietz A. 1977. *Le capital et son espace*. Paris: Maspero.
- Lloyd P.E. et P. Dicken. 1972. *Location in space: a theoretical approach to economic geography*. New York: Harper & Row.
- Longhi C. et J. Spindler. 2000. *Le développement local*. Paris: LGDJ.
- Lösch A. 1938. « Beitrage zur Standort Theorie », *Schmollers Jb Gesetzgeb. Verw. Volksw.*, vol. 62, pp. 329-335.
- Lösch A. 1940. *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*. Iéna, G. Fischer.
- Macé G.. 1996. « La délocalisation internationale des activités industrielles ». *L'information Géographique* (60): 103-109.
- Magnaghi A. 2000. *Il progetto locale*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Majocchi A. 2004. « Dezvoltarea unui mediu de afaceri favorabil : din experienta firmelor italiene din regiunea Timișoara, Romania » in *Clusteri de întreprinderi și internaționalizarea IMM-urilor. Cazul zonei Timișoara, Romania*. Timișoara
- Mansfield B. 2005. « Beyond rescaling: reintegrating the 'national' as a dimension of scalar relations ». *Progress in Human Geography* (29): 458–473.
- Manshard W. 1961. *Die geographischen Grundlagen der Wirtschaft Ghanas, unter besonderer Berücksichtigung der agrarischen Entwicklung*. Wiesbaden: F. Steiner.
- Mansvelt J. 2005. *Geographies of consumption*. London: Routledge.
- Marini D. 2009. « L'internazionalizzazione delle imprese: una nuova reciprocità fra economia, società e territorio », in Bertoincin M., D. Marini and A. Pase. *Frontiere mobili. Delocalizzazione e internazionalizzazione dei territori produttivi veneti*. Venezia: Marsilio Editori.

- Marini D. 2010. « *L'Italia delle imprese. Rapporto 2010* », Quaderni FNE, Collana Ricerche. n. 59, giugno.
- Markusen A. 1999. « Fuzzy concepts, scanty evidence, policy distance: The case for rigour and policy relevance in critical regional studies ». *Regional Studies* (9): 869-884.
- Marshall A. 1890. *Principles of Economics*. Londres: Macmillan.
- Marston S. A. 2000. « The social construction of scale ». *Progress in human Geography* 24(2): 219-242.
- Martin R. 1999. *The New 'Geographical Turn' in Economics: Some Critical Reflections*. *Journal of Economics*, 23, pp 63–91.
- Martin R.L. 2000. « Local labour markets », in Clark G., M. Feldman and M. Gertler M. *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford: Oxford University Press. pp. 455-476.
- Martin R. et Sunley P. 1996. *Paul Krugman's Geographical Economics and Its Implications for Regional Development Theory: A Critical Assessment*. *Economic Geography*, 72, 3 , pp. 260–293.
- Maskell P., H. Eskelinen, I. Hannibalsson, A. Malmberg et E. Vatne. 1998. *Competitiveness, localised learning and regional development-Specialisation and prosperity in small open economies*. London: Routledge.
- Maskell P. 2001. « The Firm in Economic Geography ». *Economic Geography* 77(4): 329-344.
- Maurel M.-C. 1994. *La transition Post-Collectiviste. Mutations agraires en Europe centrale*. Paris: Harmattan.
- Maurel M.-C. 2009a. « Héritages et trajectoires rurales en Europe », in Berger A., P. Chevalier, G. Cortes, M. Dedeire, *Héritages et trajectoires rurales en Europe*. Paris: L'Harmattan. pp. 3-20.
- Maurel M.-C. 2009b. « Penser l'historicité des territoires », in Berger A., P. Chevalier, G. Cortes and M. Dedeire, *Héritages et trajectoires rurales en Europe*. Paris: L'Harmattan. pp. 21-40.
- Mazzoni R. 1978. « Dimensione delle aziende e produttività: un confronto internazionale per il ramo manifatturiero », in Alessandrini P., *Retribuzioni, produttività e prezzi*. Bologna: Il Mulino. pp. 33-76.
- Mc-Loughlin J.B. 1978. *Planification urbaine et régionale. Une approche par l'analyse des systèmes*. Paris: Dunod.
- Mccarty H. H. et J. B. Lindberg. 1966. *A Preface to Economic Geography*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Mcdermott P. et M. Taylor. 1982. *Industrial organisation and location*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Mercier-Suissa C. et C. Bouveret-Rivat. 2007. *L'essentiel des stratégies d'internationalisation de l'entreprise*. Paris: Gualino.
- Mérenne-Schoumaker B. 1999. *La localisation des services*. Paris: Nathan.

- Merino F et D. R. Rodriguez. 2007. « Business services outsourcing by manufacturing firms ». *Industrial and Corporate Change* (16): 1147-1173.
- Michalet C. – A. 2009. *Mondialisation, la grande rupture*. Paris: La Découverte.
- Miles M. B. et A. M. Huberman. 2003. *Analyse des données qualitatives*. Bruxelles: De Boeck
- Minca C. 2001. *Introduzione alla geografia postmoderna*. Padova: Cedam.
- Moine A. 2006. *Le territoire comme un système complexe : un concept opératoire pour l'aménagement du territoire*. *L'Espace Géographique*, n° 2, pp. 115-132.
- Moine A. 2007. *Le territoire : comment observer un système complexe*. Paris: L'Harmattan.
- Montemaggi M. et Severino F. 2007. *Heritage marketing. La storia dell'impresa italiana come vantaggio competitivo*. Milano: Franco Angeli.
- Morin E. 2005. *Introduction à la pensée complexe*. Paris: Seuil.
- Moroni M. 2008. *Alle origini dello sviluppo locale. Le radici storiche della Terza Italia*. Bologna: Il Mulino.
- Morrill R. L. 1970. *The spatial organization of society*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Moore A. 2008. « Rethinking scale as a geographical category: from analysis to practice ». *Progress in Human Geography* 32(2): 203–225.
- Mouhoud M. E. 2006. *Mondialisation et développement des entreprises*. Paris: La découverte.
- Mucchielli J.-L. 1998. *Multinationales et mondialisation*. Paris: Editions Du Seuil.
- Murdoch J. 1997. « Towards a Geography of Heterogeneous Associations ». *Progress in Human Geography* 21(3): 321–337.
- Negrescu D. 1999. « A decade of privatization », RCEP, WP n° 13, <http://www.cerpe.ro/pub/study13en.htm>.
- Nohria N. et R. G. Eccles. 1992. *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*. Boston: Harvard Business School Press.
- North D. 1955. « Location Theory and Regional Economic Growth ». *Journal of Political Economy* (63): 243-258.
- O' Brien R. 1992. *Global Financial Integration: The End of Geography*. London: Pinter.
- O' Neill P. et J. K. Gibson-Graham. 1999. « Enterprise discourse and executive talk: Stories that destabilize the company ». *Transactions of the Institute of British Geographers* (24):11-22.
- Offner J.-M. 1994. *Réseaux, territoires et organisation sociale*. Paris: La Documentation française.
- Ohmae K. 1995. *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*. London: HarperCollins.
- Ōhno T. et S. Mito. 1993. *Présent et avenir du toyotisme. Productivité de l'entreprise*. Paris: Masson.

- Orléan A. 2002. *Vers une géographie économique et culturelle autour de la notion de territoire*. Revue d'économie politique, n° 112, Vol. 5, pp. 717-738.
- Paille P. et A. Mucchielli. 2008. *L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales*. Paris: Armand Colin.
- Painter J. 2009. *Territoire et réseau: une fausse dichotomie*. In VANNIER M. (dir.), Territoires, territorialité, territorialisation : controverses et perspectives. Presses universitaires de Rennes (Espace et territoires), pp. 57-66.
- Papa C. 2004. "Missione in Romania". *Etnoantropologia*. 10/04, pp. 175-180.
- Pasquato C. 2010. *Tra radicamento locale e tensioni globali: territorio e territorialità del distretto dello Sportsystem di Montebelluna*. Thèse de Doctorat, Université de Padoue.
- Pecqueur B. 1989. *Le développement local : mode ou modèle*. Paris: Syros.
- Pecqueur B. 2000. *Le développement local : pour une économie des territoires*. Paris: Syros.
- Pecqueur B. 2006. « Le tournant territorial de l'économie globale ». *Espace et sociétés* 2/3(124-125): 17-32.
- Pecqueur B. et J.-B. Zimmermann. 2004. *Économie de proximités*. Paris: Hermès-Lavoisier.
- Pecqueur B. et Peyrache-Gadeau V. 2010. *Fondements interdisciplinaires et systémiques de l'approche territoriale introduction*. Revue d'Économie Régionale & Urbaine, n°4, octobre, pp. 613-623.
- Perrotta M., Sacchetto D. 2009. *Flussi di investimento e destini della forza lavoro: il caso del tessile e abbigliamento*. Venezia: Rapporto COSES n. 139.
- Perroux F. 1955. « Note sur la notion de pôle de croissance ». *Économie Appliquée* 8(1/2): 307-320.
- Piore M. J. 1998. *Trade and the Social Structure of Economic Activity*. In Imports, Exports, and the American Worker, Brookings Institutions Press, Washington, DC, pp. 257-286.
- Piore M. et C. Sabel. 1984. *The second industrial divide: Possibilities for prosperity*. New York: Basic Books.
- Pitingaro S. et G. Sartor. 2008. « L'internazionalizzazione dell'industria veneta: questioni di misura e analisi ». *Economia e società regionale* n°3.
- Polanyi K. 1944. *The great transformation*. New York: Beacon Press.
- Popa N. 2004. « Le rôle des réseaux des PME dans le développement régional : le cas des investissements italiens dans le Banat roumain », Université de l'Ouest, Timișoara- article présenté au séminaire international de Postdam *Initiatives entrepreneuriales et développement régional. Comparaisons européennes*.
- Popa N. 2006. « Dynamique entrepreneuriale et renouvellement urbain en Roumanie. L'exemple de la ville de Timișoara ». Université de l'Ouest, Timișoara- article présenté au séminaire international de Timișoara *Initiatives entrepreneuriales et développement régional. Comparaisons européennes*.

- Porter M. E. 1985. *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. New York: The Free Press.
- Powell W. 1990. «Neither market nor hierarchy: Network forms of organization ». *Research in Organizational Behaviour* (12): 295-336.
- Prebisch R. 1964. *Towards a New Trade Policy for Development*. New York: United Nations.
- Pred A. 1983. « Structuration and place : on the becoming of sense of place and structure of feeling ». *Journal of Theory of Social Behaviour* (13): 45-68.
- Putnam R. 1993. *Making democracy work*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Raffestin C. 1981. *Per una geografia del potere*. Milan: Unicopli.
- Raffestin C. 2007. « Il concetto di territorialità », in Bertoincin M. and A. Pase, *Territorialità. Necessità di regole condivise e nuovi tessuti territoriali*. Milano: FrancoAngeli. pp. 35-70.
- Rallet A. et Torre A. 2004. *Proximité et localisation*. *Economie Rurale*, 2004, 280, Mars-Avril, pp. 25-41.
- Rallet A, et Torre A. 2007. *La proximité à l'épreuve des technologies de la communication*. Paris: L'Harmattan, Collection Géographies en Liberté.
- ISTAT (2006) « Distretti Industriali » élaboré à partir du 8° Censimento Generale dell'Industria e dei Servizi (2001) http://www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20051216_00/testointegral.e.Pdf
- Redini V. 2007. « Del dare e togliere corpo al lavoro. Luoghi, merci e persone nel processo di delocalizzazione delle aziende italiane in Romania », in Gambino F. and D. Sacchetto, *Un arcipelago produttivo. Migranti e imprenditori tra Italia e Romania*. Roma: Carrocci.
- Redini V. 2008. *Frontiere del "made in Italy". Delocalizzazioni produttiva e identità delle merci*. Verona. Ombre corte.
- Reif B. 1979. *Models in Urban and Regional Planning*. London: Leonrad Hill.
- Reru. 1993. *Economie de proximités*. *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°3.
- Reru. 2008. *La proximité : 15 ans déjà !*. *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°3.
- Rey V. 1997. « *La Roumanie : ouverture internationale et recompositions spatiales* », in Wackermann G., *L'Europe médiane en question*. Paris: SEDES. pp. 379-403.
- Rey V., O. Groza, I. Ianos and M. Patroescu. 2007. *Atlas de la Roumanie*. Paris: La Documentation Française.
- Ricardo D. 1817. *The Principles of Political Economy and Taxation*. London: J. Murray.
- Rocheffort M. 1960. *L'organisation urbaine de l'Alsace*. Strasbourg: Publications de la Faculté des Lettres de l'Université de Strasbourg.
- Rosa P. et M. Scott. 1999. « Entrepreneurial diversification, business cluster formation, and growth ». *Environment and Planning C: Government and Policy* (17):527-47.

- Ruggie J. G. 1993. « Territoriality and beyond: problematising modernity in international relations ». *International Organization* (47): 139-174.
- Rullani E. 1998. « Internazionalizzazione e nuovi sistemi di governance nei sistemi produttivi locali », in Corò G. and E. Rullani , *Percorsi locali di internazionalizzazione. Competenze ed auto-organizzazione nei distretti industriali del Nord Est*. Milano: FrancoAngeli. pp. 19-57
- Rullani E. 2006. *Dove va il Nordest. Vita, morte e miracoli di un modello*. Venezia: Marsilio.
- Sacchetto D. 2007. « Isolani dell'arcipelago. Delocalizzatori e forza lavoro in Romania », in Gambino F. and D. Sacchetto, *Un arcipelago produttivo. Migranti e imprenditori tra Italia e Romania*. Roma: Carrocci.
- Sachs I. 1980. *Stratégies de l'écodéveloppement*. Paris: Editions ouvrières.
- Sack R. D. 1986. *Human territoriality: its theory and history*. Cambridge. University Press.
- Sandu T. 2008. *Histoire de la Roumanie*. Paris: Perrin.
- Sarcina G. 1997. Romania, quarta regione del Nordest. *Corriere della Sera*. (7 dicembre 1997): 21.
- Sassen S. 1991. *The global city : New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.
- Sassen S. 2006. *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*. New Jersey: Princeton University Press.
- Sassen S. 2008. « Neither global nor national: novel assemblages of territory, authority and rights ». *Ethics & Global Politics*. 1(1-2). pp. 61-79.
- Schiattarella R. 1999. « La delocalizzazione internazionale: problemi di definizione e di misurazione. Un'analisi per il settore del 'made in Italy' ». *Economia e Politica industrial* XXVI(103): 207-239.
- Schoenberger E. 1994. « Corporate strategy and corporate strategists: Power, identity and knowledge with the firm ». *Environment and Planning A* (26): 435-51.
- Schoenberger E. 1997. *The cultural crisis of the firm*. Oxford: Blackwell.
- Scott A. J. 1986. « High technology industry and territorial development : the rise of the Orange County complex, 1955-1984 ». *Urban Geography* (7): 3-45.
- Scott A. J. 1988. *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe*. London: Pion.
- Scott A. J. 2000. « Economic geography : the great half-century ». *Cambridge Journal of Economics* (24): 483-504.
- Scott M. et P. Rosa. 1997. « New businesses for old: The role of portfolio entrepreneurs in the start-up and growth of businesses », in M. Ram, D. Deakins and D. Smallbone, *Small firms, enterprising futures*. London: Paul Chapman. pp 22-33.

- Scroccaro A. 2008. « Le territoire en tant que ressource active de son développement. Timișoara et les délocalisations vénitiennes ». *Revue Economie Méridionale* 56(223): 171-190.
- Scroccaro A. et C. Sivieri. 2009. « Timișoara e l'imprenditoria della calzatura veneta. Dal distretto dello SportSystem di Montebelluna a Trevisoara », in Bertocin M. and A. Pase, *Frontiere mobili. Delocalizzazione e internazionalizzazione dei territori produttivi veneti*. Venezia: Marsilio.
- Scroccaro A. 2010. « Méthodologie et outils pour une analyse territoriale: le cas des firmes italiennes du "Système Mode" et les nouvelles trajectoires territoriales en Roumanie ». *Quaderni del Dottorato n°4*, Dipartimento di Geografia, Università degli Studi di Padova, Cleup. pp. 153-168.
- Seth A. et H. Thomas 1994. « Theories of the firm: Implications for strategy research. *Journal of Management Studies* (31):165-91.
- Sforzi F. 1995. « Sistemi locali di impresa e cambiamento industriale in Italia ». *Geotema* 2.
- Smith N. 1990. *Uneven Development: Nature, Capital and the Production of Space*. Oxford: Blackwell.
- Soja E. W. 1971. The political organisation of space, Commission on college geography, Resource Paper, 8. Association of American geographers, Washington D.C.
- Stark D. 1992. *From system identity to organizational diversity: analyzing social change in Eastern Europe*. *Contemporary Sociology*, n° 21, pp. 299-304.
- Stark D., Brusztl. 1998. *Postsocialist pathways. Transforming politics and property in East Central Europe*. Cambridge University Press.
- Stella G. A. 2000. *Dal boom alla rivolta: il mitico Nordest*. Milano: Arnoldo Mondadori Editore.
- Stohr W.B. et Taylor D. 1981. *Development from Above or Below*. Chichester: John Wiley and Son.
- Storper M. et S. Christopherson. 1987. « Flexible specialization and regional industrial agglomerations : the case of the US motion-picture industry ». *Annals of the Association of American Geographers* (77): 260-282.
- Storper M. et R. Walker. 1989. *The capitalist imperative: Territory, technology and industrial growth*. Oxford: Blackwell.
- Storper M. 1995. « The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies ». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* (IV): 605-644.
- Storper M. 1997. *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York: Guilford.
- Sturgeon T. 2002. *Modular Production Networks. A New American Model of Industrial Organization*. *Industrial and Corporate Change*, n° 11, vol. 3, pp. 451-496.
- Sunley P. 2008. « Relational Economic Geography: A Partial Understanding or a New Paradigm? » *Economic Geography* 84(1): 1-26.

- Surubaru A. 2008. *L'industrie roumaine de l'habillement à l'épreuve du temps : entre l'héritage communiste et l'apprentissage capitaliste*. Autrepart, Vol. 4 - n° 48, pp. 165-176.
- Swyngedouw E. 1997. « Excluding the other: the production on scale and scaled politics », in Lee R. And J. Wills, *Geographies of economies*. London: Arnold.
- Swyngedouw E. 2004. « Globalisation or 'glocalisation'? Networks, territories and rescaling' ». *Review of International Affairs* 17(1): 25-48.
- Tarrius A. 1993. *Territoires circulatoires et espaces urbains*. Les Annales de la Recherche Urbaine, n°59-60, pp. 51-60.
- Tattara G. 2001. « L'efficienza dei distretti industriali. Una ricerca condotta dal servizio studi della Banca d'Italia ». *Rivista economia e società regionale. Oltre il ponte* 4(76): 114-144.
- Tattara G., G. Coro et M. Volpe. 2006. *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*. Roma: Carocci.
- Taylor F. W. 1911. *The Principles of Scientific Management*. New York: Harper & Brothers.
- Taylor M. et B. Asheim. 2001. « The Concept of the Firm in Economic Geography ». *Economic Geography* 77(4): 315-328
- Teece D. et G. Pisano. 1994. « The dynamic capabilities of firms: An introduction ». *Industrial and Corporate Change* (3):537-56.
- Thompson G., J. Frances, Levacic R. et J. Mitchell. 1991. *Markets, Hierarchies and Networks: The Coordination of Social Life*. London: Sage.
- Thrift N.J. 1983. « On the determination of social action in space and time ». *Environment and Planning D: Society and Space* (1): 23-58.
- Thrift N. 1996. *Spatial Formations*. London: Sage.
- Thrift N. 2000. *Pandora's box, Cultural Geography of Economies*. In Clark G., Feldman M.P. et Gettler S., *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press, pp. 689-704.
- Thrift N. et K. Olds. 1996. « Refiguring the economic in economic geography ». *Progress in Human Geography* 20(3): 311-337.
- Thünen J.-H. von. 1827. *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Hambourg: Perthes.
- Törnqvist G. 1968. *Flows of Information and the Location of Economic Activity*. Lund: Gleerup
- Törnqvist G. 1970. *Contact Systems and Regional Development*. Lund: Glerrup.
- Turato F. 2008. « Dietro il paesaggio dell'internazionalizzazione ». *Economia e Società Regionale* 101(1): 5-32.
- Turco A. 1988. *Verso una teoria geografica della complessità*. Milano: Unicopli.
- Urry J. 2002. *Global Complexity*. Cambridge: Polity Press.
- Vanier M. 2009. *Territoires, territorialité, territorialisation. Controverses et perspectives*. Rennes: Ed. PUR.

- Veltz P. 2005. *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*. Paris: PUF.
- Venables A. J. 2008. *New Economic Geography*. In Durlauf S. N., Blume L. E., *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*. Palgrave Macmillan.
- Viard J. 1994. *La société d'archipel ou les territoires du village global*. Paris: Editions de l'Aube.
- Vidal de la Blache P. 1921. *Principes de géographie humaine*. Paris: Armand Colin.
- Walker R. 1989. « A requiem for corporate geography ». *Geografiska Annaler* (71B): 43-68.
- Wallerstein I. 1974. *The Modern World-System, vol. I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. New York; Londres: Academic Press.
- Wallerstein I. 1980. *The Modern World-System, vol. II: Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*. New York Academic Press.
- Wallerstein I. 1989. *The Modern World-System, vol. III: The Second Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730-1840's*. San Diego: Academic Press.
- Weber A. 1909. *Über den Standort der Industrien*. Tübingen: Mohr.
- Weber M. 1947. *The theory of social and economic organization*. New York: The Free Press.
- Wernerfelt B. 1984. A resource-based view of the firm. *Strategic Management* (5): 171-80
- Williamson O. E. 1983. « Organizational innovation: The transaction-cost approach », in *Entrepreneurship*. Lexington, Mass.: Heath. pp. 101-134.
- Yeung H. W-C. 1998. « The socio-spatial constitution of business organizations: a geographical perspective ». *Organization* (5): 101-28.
- Yeung H. W-C. 2000. « Organizing 'the firm' in industrial geography I: networks, institutions and regional development ». *Progress in Human Geography* 24(2): 301-315.
- Yeung H. W-C. 2003. « Practicing New Economic Geographies : A Methodological Examination ». *Annals of Association of American Geographers* 93(2): 442-462.
- Yeung H. W-C. 2005. « Rethinking relational economic geography ». *Transactions of the Institute of British Geographers* (30): 37-51.
- Yeung H. W-C. 2008. « Perspectives On Inter-Organizational Relations», in *Economic Geography*, Cropper S., M. Ebers, C. Huxham and P. S. Ring, *The Oxford Handbook of Inter-Organizational Relations*. Oxford University Press. Oxford, pp. 473-501.
- Young D. et M. Goold. 2000. *Corporate Headquarters: an international analysis of their roles and staffing*. London: Pearson.
- Zimmermann J. B. 1998. « Nomadisme et ancrage territorial : propositions méthodologiques pour l'analyse des relations entreprises- territoires ». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* (2): 211-230.
- Zukin S. et P. Dimaggio. 1990. *Structures of capital: The organization of the economy*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.

Sitographie

ADETIM. *Agentia de Dezvoltare Economica Timiș = Agence de Développement Economique de Timiș*. 2011. Disponible sur : <www.adetim.ro>

Adevarul = journal roumain. 2011. Disponible sur : <www.adevarul.ro>

ADR VEST. *Agentia pentru Dezvoltarea Regionala = Agence de développement régional de la région Ouest roumaine*. 2011. Disponible sur : <www.adrvest.ro/>

Agentia Nationala pentru Ocuparea Fortei de Munca = Agence nationale pour l'occupation de la force de travail. 2011. Disponible sur : <<http://www.anofm.ro/>>

Agdesy = Entreprise roumaine de chaussure Agdesy- Bivolarie, Suceava. 2011. Disponible sur : <www.agdesy.ro>

ANCI Servizi SRL.. *Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani = Association Nationale des Entreprises de Chaussures italiennes*. 2011. Disponible sur : <<http://www.ancionline.com/>>.

ARISINVEST. *Agentia Romana pentru investitii straine = Agence roumaine pour les investissements étrangers*. 2011 Disponible sur : <<http://www.romtradeinvest.ro/>>

ASSOMAC. *Associazione Nazionale Costruttori Italiani Macchine ed Accessori per Calzature, Pelletteria e Conceria = Association Nationale Constructeurs Italiens Machines et Accessoires pour les Chaussures*. 2011. Disponible sur : <<http://www.assomac.it/index.php?module=pagesetter&tid=2&topic=6>>

Balcani Online. 2011. Disponible sur : <<http://balcanionline.progetti.informest.it/>>

Banca Italo-romena = Banque italo-roumaine. 2011. Disponible sur : <www.italo-romena.ro>

Bontimes. *Entreprise italienne de chaussure Bontimes, Dumbravita*. 2011. Disponible sur : <<http://bit-bontimes.ro/>>

Camera di Commercio Italiana per la Romania = *Chambre de Commerce Italienne en Roumanie*. 2011. Disponible sur <<http://www.cameradicommercio.ro>>

Centro Estero Veneto = *Centre Etranger Vénétie*. 2011. disponible sur : <www.centroesteroveneto.com>

CCIAT. *Camera de Comert, Industria si Agricultura Timiș = Chambre de Commerce de l'Industrie et de l'Agriculture de Timiș*. 2011. Disponible sur : <<http://www.cciat.ro/>>

COMTRADE. 2011. Disponible sur : <<http://comtrade.un.org/db/>>

Confindustria Romania = *Association des industriels de Roumanie*. 2011. Disponible sur : <<http://www.confindustria.ro/>>

EUROSTAT. Statistiques européennes. 2011. Disponible sur : <www.eurostat.eu>

Fondazione Nord Est = *Fondation Nord Est*. 2011. Disponible sur : <<http://www.fondazione Nordest.net/>>

ICE. Istituto Italiano Estero = Institut Italien Commerce Etranger. 2011. Disponible sur : <www.ice.it>

Incontro Prefabbricati = entreprise italienne des bâtiments. 2011. Disponible sur : www.incontro.ro/

INSEE. Institutul National de Statistica = Institut national des statistiques roumaines. 2011. Disponible sur <www.insse.ro>

International Airport Timișoara - Traian Vuia. Aéroport International Timișoara - Traian Vuia. 2008. Disponible sur : <<http://aerotim.ro/>>

ISTAT. *Istituto Nazionale statistiche italiane = Institut National Statistiques italiennes*. 2011. Disponible sur : <www.istat.it>

Marelbo. *Entreprise roumaine de chaussure Marelbo- Bivolarie, Suceava*. 2011. Disponible sur : <<http://marelbo.ro/>>

OECD = *Organisation pour la Coopération Economique et le Développement*. 2011. Disponible sur : <<http://www.oecd.org>>

Philcarto = *Logiciel libre de cartographie*. 2011. Disponible sur : <www.philcarto.free.fr>

Primaria Timișoara = *Commune de Timișoara*. 2011. Disponible sur : <www.primariatm.ro>

Rifil. *Entreprise Rifil, Saveni, Piatra Neamt*. 2011. Disponible sur : <www.rifil.ro/>

Registru Comertului = *Registre du Commerce*. 2011. Disponible sur : <<http://www.onrc.ro/>>

UCMR. *Combinat de Metallurgie et Machine de Resita*. 2011. Disponible sur : <www.ucmr.ro/>

UNCTAD. *United Nations Conference on Trade and Development = Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement*. 2011. Disponible sur : <<http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intlItemID=2068>>

Zeis Excelsa. *Entreprise italienne des chaussures, Marches*. 2011. Disponible sur : <www.zeisexcelsa.it/>

Ziarul Financiar. *Journal roumain*. 2011. Disponible sur : <www.zf.ro/>

Législation

Législation communautaire

Règlement CEE n° 2913/92 du Conseil, du 12 octobre 1992 : établissant le code des douanes communautaire

Règlement CE n. 1268/99 – Programme SAPHARD

Recommandation 2003/361/CE du 6 mai 2003 – Définition des entreprises

Loi du 13 octobre 2006 autorisant la ratification du traité d'adhésion de la République de Bulgarie et de la Roumanie à l'Union européenne

Législation roumaine

Constitution Roumaine

Décret n°252 du 24 avril du 1973 – Création de Rifil

Décret législatif du 10 février 2005 « Code de la propriété industrielle »

Loi n. 31/1990 sur les sociétés commerciales

Loi nr° 58/1991 : privatisation des sociétés commerciales

Loi n. 84 du 21 juillet 1992

Ordonnance Gouvernementale d'Urgence N. 59/1997 sur la destination des sommes encaissées par le Fond Propriété de l'Etat dans le cadre du processus de privatisation des sociétés commerciales dans lesquelles l'Etat est actioniste, ou d'autres sources à disposition du Gouvernement des sommes pour le financement de programmes spéciaux, approuvés avec Décision Gouvernementale

Loi 90/1996 sur la protection du travail

Loi 130/1996 sur le contrat collectif

Loi 203/1999 sur les permis de travail pour les étrangers

Loi 168/1999 sur les conflits dans le travail

Loi 202/2002 sur l'égalité entre hommes et femmes

Loi 24/1998 sur le régime des zones défavorisées, modifiée avec la Loi N.20/1999

Loi 31/2001- Incitations fiscales et investissements des entreprises : promotion des investissements directs avec un impact significatif sur l'économie

Loi n. 345/2002 sur la taxe de la valeur ajoutée

Loi 53/2003- Code du Travail

Loi 429/2003 ; Loi 312/2005 ; Loi 157/2005 ; Loi 247/2005- Propriété des biens et des terrains

Législation italienne

Loi italienne n° 317 du 5 octobre 1991 « Interventi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese »

Loi italienne n° 140 du 11 mai 1999 « Norme in materia di attività produttive »

Financements au commerce étranger et les instruments pour le soutien à l'internationalisation des entreprises

Loi 1083/54 ; Loi 518/70 ; Loi 394/81 ; Loi 83/89 ; Loi 580/93 - Soutien aux activités promotionnelles des entités, des institutions, des associations, des consortiums et chambre de commerce italienne à l'étranger ou étrangères en Italie

Loi 227/77 ; 394/81 art. 2; Loi 304/90 art. 3; Loi 136/2000- Les instruments de soutien spécifiques pour favoriser l'internationalisation des entreprises

Loi 100/90 ; Loi 19/91 ; Loi 49/87 art. 7 ; D.M. 397 du 3 juin 2003- Incitations à la constitution des sociétés à l'étranger

Loi 212/92 ; Loi 84/2001- Les instruments nationaux et communautaires (PHARE – TACIS) de soutien à la coopération internationale

Loi n. 68 de l'11 Avril 1997- Ordonnance de l'ICE

Loi Régionale n. 8, 4 avril 2003, Officialisation des districts de la Région Vénétie

Loi n° 68 du 25 mars 1997 pour la réglementation de l'ICE

DM 474 du 11 novembre 1997 - Statut de l'ICE adopté avec Décret Ministériel.

Loi n° 55 du 8 avril 2010 « Dispositions concernant la commercialisation des produits textiles, de maroquinerie et de la chaussure »

Titre IX « Des droits sur les œuvres de l'ingénierie et sur les inventions industrielles » du cinquième livre du Code Civil

GLOSSAIRE

ACP – Analyse en composantes principales

AFC – Analyse factorielle des correspondances

AGITEC - Agence pour l'Innovation Technologique

ANCE - Association Nationale Constructeurs

AOC- Appellation Origine Contrôlée

ARIS – Agence Roumaine Investissements Etrangers

BM- Banque Mondiale

CAEM- Conseil d'aide économique mutuelle

CCIAT- Chambre de Commerce de l'Industrie et de l'Artisanat de Timișoara

CGV- Chaîne Globale de Valeur

COMECON- Conseil d'assistance économique mutuelle

FIP- Fragmentation internationale de la production

FMI- Fond Monétaire International

FINEST – Société Financière pour les investisseurs du Nord-est italien

GPN- Global Production Networks

ICE- Institut Commerce Etranger

IDE- Investissements Directs Etrangers

IDH- Index Développement Humain

ISTAT- Institut des Statistiques italien

MEBO (*Management and Employee Buyout*)

NEC – Nord Est Centre

OECE- Organisation européenne de coopération économique

ONG- Organisation Non Gouvernementale

ONU- Organisation Nations Unies

OTAN- Organisation du traité de l'Atlantique Nord

PAC- Politique Agricole Communautaire

PECO- Pays de l'Europe Centrale et Orientale

PIB- Produit Interne Brut

PHARE- Programme de l'UE de soutien aux Pays candidats de l'Europe centre- orientale, visant l'adhésion à l'UE

PME- Petites Moyennes Entreprises

PVC- Polychlorure de vinyle

PVD- Pays en Voie de Développement

R&D- Recherche et Développement

RFA – République Fédérale Allemagne

SA- Société actionnaire

SAPARD- *Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development*

SPA- Société pour Actions

SPA- Standard pouvoir Achat

SPL- Système Productif Localisé

TACIS- Programme de l'UE visant à favoriser la transition vers une économie de marché et le renforcement de la démocratie et l'État de droit dans les États partenaires d'Europe orientale et d'Asie centrale.

TIC- Technologies de l'Information et de la Communication

TIR- Transports Internationaux Routiers

TPP- Trafic de Perfectionnement Passif

TVA- Taxe Valeur Ajoutée

UE- Union Européenne

URSS- Union des Républiques Soviétiques Socialistes

TABLE DES FIGURES

Cartes

- Carte 1. Les districts industriels italiens par région (2001) **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 2. Le différentiel du coût horaire de la main-d'œuvre en Europe en 2000..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 3. Les terrains d'études choisis..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 4. L'unification des principautés..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 5. Les départements développés économiquement dans les années 1940..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 6. Les industries de la chaussure en 1965..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 7. L'industrie textile en 1965..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 8. Les industries de la chaussure en 1985..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 9. Les industries textile et de l'habillement en 1985.... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 10. Les entreprises italiennes par département roumain en 2002. **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 11. Les entreprises vénitiennes par département roumain en 2005..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 12. Les entreprises italiennes par département roumain (2006-2010) . **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 13. Les entreprises italiennes par département roumain (2009-2010) . **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 14. Le croît naturel en Roumanie en 2008..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 15. Le taux de fécondité en Roumanie en 2008..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 16. Le solde migratoire en Roumanie en 2008 **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 17. L'évolution de la population en Roumanie (2002-2008) **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 18. Le PIB par département en Roumanie en 2007 **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 19. Le salaire dans l'industrie manufacturière par département en 2008..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 20. Le taux d'emploi en Roumanie en 2008..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 21. La population occupée dans l'industrie manufacturière en Roumanie en 2008 **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 22. La densité des routes publiques en Roumanie en 2008 **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 23. Le budget local par département roumain en 2008 **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 24. Les subventions étatiques sur le budget local en 2008 **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 25. Nombre de médecins par département roumain en 2008.... **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 26. Nombre de lits d'hôpital par département roumain en 2008 **Errore. Il segnalibro non è definito.**
- Carte 27. Surface habitable en km² par département roumain en 2008. **Errore. Il segnalibro non è definito.**

| | |
|--|--|
| Carte 28. Les entreprises italiennes et vénitiennes en Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 29. La structure démographique en Roumanie par classes (2008). | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 30. Les conditions socio-économiques en Roumanie (2008)..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 31. Le budget local et les équipements routiers en 2008 | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 32. Le niveau de vie en Roumanie (2008)..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 33. Caractéristiques territoriales et entreprises italiennes en Roumanie..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 34. La Roumanie et les corridors de circulation..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 35. Les entreprises italiennes manufacturières dans les départements de Timiș... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 36. La Roumanie en Europe | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 37. Le maillage administratif et le relief des Carpates . | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 38. La trajectoire spatiale des entreprises italiennes du système mode | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 39. La position des usines étatiques de la chaussure à Timișoara .. | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 40. L'usine étatique et les usines italiennes de l'habillement à Reșița .. | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 41. La localisation des entreprises italiennes dans les zones industrielles de Timișoara | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Carte 42. Les flux entre le donneur d'ordres et le sous-traitant | 3 |
| Carte 43. Les flux qui relient le siège central de l'entreprise à sa filiale..... | 20 |
| Carte 44. Le flux journalier des vols entre l'Italie et la Roumanie..... | 32 |
| Carte 45. Le réseau de la plateforme productive et logistique | 36 |
| Carte 46. La division de la production et du travail du « made in Italy » en Europe | 69 |

Figures

| | |
|---|--|
| Figure 1. La problématique et les hypothèses de la recherche | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Figure 2. Les concepts-clés de l'approche relationnelle | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Figure 3. La territorialité..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Figure 4. Les relations dans la territorialité..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Figure 5. Les étapes de l'agir des acteurs..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Figure 6. Un exemple de territoire multi-situé..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Figure 7. L'année de création des établissements enquêtés par questionnaire | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Figure 8. Les secteurs de production des entreprises enquêtées par questionnaire | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Figure 9. Banatim au début de 1900..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Figure 10. La sous-traitance entre l'entreprise italienne et l'usine étatique (1990-1005) | Errore. Il segnalibro non è definito. |

| | |
|--|--|
| Figure 11. La sous-traitance entre l'entreprise italienne et les sous-traitants en milieu rural | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Figure 12. La complexification des gouvernances dans la CGV entre 1998 et 2003 | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Figure 13. Les gouvernances de la CGV entre Italie et Roumanie depuis 2003 | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Figure 14. Les territoires multi-situés faibles | 14 |
| Figure 15. Les territoires multi situés forts et les territorialités multi-situées faibles | 33 |
| Figure 16. Les territoires multi-situés forts et les territorialités multi-situées fortes | 48 |
| Figure 17. Des territoires aux territorialités multi-situées : réseaux de la production du "made in Italy" en Roumanie | 63 |

Tableaux

| | |
|--|--|
| Tableau 1. Le plan de la thèse | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 2. Entreprise et territoire en sciences économiques et en géographie économique | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 3. La consommation de masse et postfordiste | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 4. L'approche territoriale et l'approche relationnelle | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 5. Les antécédents théoriques de la GPN | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 6. Les étapes de l'approche territoriale | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 7. Coûts et bénéfices de l'externalisation | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 8. Les relations avec les fournisseurs | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 9. Types de gouvernance de la chaîne globale de valeur | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 10. Les liens entre les investisseurs et les entreprises locales. | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 11. La combinaison de l'approche quantitative et qualitative de la recherche | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 12. Les sources des données quantitatives utilisées pour l'hypothèse 1 | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 13. Les entreprises italiennes en Roumanie : des chiffres discordants | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 14. Les indicateurs et les critères choisis pour caractériser les territoires roumains | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 15. La division en classes des cartes créées par ACP | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 16. La division en classes de la carte synthèse créée par AFC . | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 17. Comparaison entre la première phase du terrain en 2008 et les autres en 2010 | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 18. La synthèse des terrains de la recherche | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 19. Les entreprises enquêtées par questionnaire en 2008 et en 2010 | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 20. Les entreprises enquêtées en 2008 et en 2010 par typologie de capital | Errore. Il segnalibro non è definito. |

| | |
|--|--|
| Tableau 21. Les obstacles à la rencontre des entreprises ... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 22. Les thématiques d'analyse et d'interprétation des données du questionnaire | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 23. Exemple d'interprétation des données des entreprises. | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 24. Les entretiens réalisés en 2008 et en 2010 par typologie d'acteurs..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 25. Les entretiens réalisés en 2008 et en 2010 par localité.. | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 26. Synthèse des questions de la grille d'entretien des salariés italiens et roumains | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 27. La grille d'entretien des institutions et des acteurs sociaux..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 28. La grille d'entretien des entreprises de service | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 29. Les phases du traitement des données collectées par entretien..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 30. Exemple de matrice orientée-cas pour les effectifs italiens et roumains ... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 31. Exemple de matrice orientée-cas pour les acteurs institutionnels..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 32. Exemple de matrice orientée-cas pour les acteurs économiques | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 33. Exemple de matrice orientée-variables pour les effectifs italiens et roumains | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 34. Exemple de matrice orientée-variables pour les institutions ... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 35. Exemple de matrice orientée-variables pour les entreprises de service..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 36. Exemple d'interprétation des territoires | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 37. Synthèse des phases de l'histoire économique et industrielle en Roumanie . | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 38. Les biens en agriculture et industrie (%)..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 39. Les caractéristiques territoriales des études de cas..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 40. La synthèse des études de cas..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 41. Le rôle complexe des territoires dans les investissements des entreprises | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 42. Les établissements italiens tous secteurs confondus en Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 43. Les établissements italiens en Roumanie après 2002 | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 44. Transferts entrepreneuriaux urbain-rural et reconversions territoriales.... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 45. Synthèse des phases des délocalisations italiennes en Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Tableau 46. Les types d'organisation de la production | 2 |
| Tableau 47. Territoires multi-situés, territorialités multi-situées et formes de développement | 55 |
| Tableau 48. Des territoires multi-situés aux territorialités multi-situés..... | 57 |

Photos

| | |
|--|--|
| Photo 1. L'usine de coton à Bucarest..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 2. La ville industrielle de Reșița avec son Combinat métallurgique ... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 3. La gare frontière de Oradea | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 4. L'ex-usine étatique Banatim à Timișoara | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 5. L'usine étatique Guban à Timișoara | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 6. L'abattoir de Timișoara | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 7. La boutique de Filty dans l'ancienne localisation.. | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 8. Confectii de Reșița | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photos 9 et 10. L'UCMR de Reșița | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 11. Etable louée par une entreprise à Cheveresu Mare..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 12. Un hangar restructuré par une entreprise à Dumbravita.. | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 13. Les machines pour l'injection de la semelle..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 14. L'assemblage de la chaussure sportive | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 15. Maître roumain avec une machine d'assemblage..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 16. L'assemblage d'une chaussure ignifuge et antistatique | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 17. Une machine pour tester l'imperméabilité des chaussures . | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 18. La signalisation du parc industriel de Calea Sagului à Timișoara . | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 19. Xoeg et l'aire industrielle de Calea Sagului en 2008..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 20. La phase de la couture des empeignes | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 21. Le site de production satellitaire de Xoeg à Ciacova | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 22. Les ouvrières à la machine de Confresi..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 23. Un hangar loué par un sous-traitant italien à Timișoara ... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 24. Un hangar loué à une entreprise de chaussures. | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 25. Une ex-usine étatique abandonnée à Timișoara. | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 26. La location des dépôts, des hangars et de bureaux de Guban..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 27. Un hangar logistique d'une zone industrielle à Timișoara . | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 28. Exemple de magasin de stockage des matériaux | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 29. Le chargement et le déchargement des camions | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Photo 30. Vue aérienne de Bivolarie | 5 |
| Photos 31 et 32. Les affiches des entreprises de chaussures | 6 |
| Photo 33. Le hangar d'une entreprise de chaussures à Bivolarie | 7 |
| Photo 34. L'entrée de Mostar à Suceava | 9 |
| Photo 35. La cour interne de la zone industrielle de Calea Stan Vidrighin..... | 11 |
| Photo 36. Le hangar de production de Mitobra..... | 13 |
| Photo 37. L'ex bâtiment de Spart avec l'affiche location/vente | 18 |

| | |
|--|----|
| Photo 38. L'usine étatique de fibres synthétiques de Savinesti..... | 23 |
| Photo 39. L'entrée actuelle de Rifil..... | 24 |
| Photo 40. L'entrée de Narolax à Botosani | 27 |
| Photo 41. L'entreprise PIM Romania à Timișoara | 29 |
| Photo 42. Les hangars de PIM Romania à Timișoara..... | 30 |
| Photo 43. L'établissement de Eurolineflex à Timișoara..... | 38 |
| Photos 44 et 45. Les phases les plus intensives en travail dans la chaussure | 38 |
| Photo 46. Une entreprise d'entretien des chaussures à Timișoara | 40 |
| Photo 47. L'entrée de Tobiaso Ro à Timișoara | 40 |
| Photo 48. L'entrée de CFS à Timișoara | 41 |
| Photo 49. Shoes '99 à Sannicolau Mare..... | 42 |
| Photo 50. Le panneau routier de la frontière et de la douane à Cenad..... | 44 |
| Photo 51. La frontière hongroise-roumaine à Cenad | 44 |
| Photo 52. Timbones à Dumbravita | 46 |

INDEX

- Acteur**, 24, 25, 27, 39, 40, 44, 48, 49, 52, 54, 55, 60, 61, 65, 66, 67, 69, 70, 71, 72, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 85, 86, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 95, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 105, 114, 122, 123, 125, 132, 137, 138, 142, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 187, 236, 248, 249, 284, 286, 290, 298, 300, 316, 319, 321, 322, 324, 325, 326, 327, 349, 350
- Administrateur**, 79, 99, 102, 104, 122, 138, 149, 160, 161, 162, 236, 252, 254, 266, 272, 274, 276, 279, 281, 283, 289, 338, 339, 345, 355, 356
- Apprentissage**, 15, 26, 55, 62, 66, 67, 75, 78, 81, 115, 119, 120, 142, 184
- Approche relationnelle en géographie**
économique, 46, 66, 68, 71, 420, 460, 468
- Approche territoriale**, 41, 47, 52, 69, 70, 71, 81, 82, 83, 90, 91, 404, 423, 433, 448
- Appropriation**, 24, 166, 167
- Assemblage**, 26, 33, 104, 117, 119, 145, 146, 278, 279, 288, 295, 297
- Botosani**, 17, 48, 139, 142, 143, 144, 147, 148, 149, 152, 155, 171, 193, 202, 204, 205, 208, 212, 218, 221, 224, 225, 231, 234, 235, 243, 285, 286, 311, 344, 355, 356
- Bucarest**, 17, 41, 48, 135, 137, 138, 139, 142, 143, 144, 146, 149, 154, 155, 156, 171, 177, 178, 180, 181, 184, 188, 191, 193, 208, 234, 235, 236, 237, 259, 285, 300, 309, 317, 332, 334, 344, 352
- Capitalisme**, 28, 44, 60, 182, 315
- Carte**, 16, 29, 30, 37, 126, 128, 131, 132, 135, 136, 139, 173, 176, 178, 179, 180, 181, 182, 189, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 208, 209, 210, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 219, 222, 223, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 232, 238, 239, 240, 241, 243, 244, 248, 251, 257, 261, 286, 287, 292, 293, 327, 348, 349
- Ceașescu**, 85, 92, 178, 179, 181, 184, 253, 259, 261, 263, 265
- Chaîne globale de valeur**, 73, 108, 109, 116, 152, 166, 167, 290, 320, 325, 327, 342, 362, 368, 394, 444, 448
- Chaussures**, 16, 32, 35, 115, 126, 128, 131, 137, 139, 140, 143, 146, 148, 170, 178, 179, 180, 181, 183, 233, 236, 237, 238, 243, 245, 253, 254, 255, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 265, 268, 269, 278, 282, 285, 286, 288, 290, 291, 292, 295, 297, 302, 304, 308, 309, 310, 311, 313, 314, 315, 326, 327, 330, 331, 332, 333, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 344, 346
- Chine**, 33, 35, 37, 87, 104, 118, 193, 196, 252, 303, 306, 308, 313, 320, 336
- Clients**, 60, 77, 80, 89, 107, 110, 111, 146, 150, 159, 161, 170, 183, 184, 187, 246, 249, 257, 262, 265, 271, 272, 276, 286, 290, 300, 304, 306, 307, 313, 317, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 335, 336, 337, 342, 344, 345, 348, 353, 354
- Communication**, 25, 33, 35, 61, 75, 77, 86, 88, 93, 94, 95, 103, 122, 151, 159, 161, 164, 174, 246, 282, 313
- Communisme**, 44, 84, 85, 123, 128, 170, 172, 177, 178, 181, 183, 223, 232, 237, 245, 262, 285, 336, 339
- Compétence**, 24, 27, 35, 39, 45, 50, 64, 67, 78, 79, 80, 82, 84, 99, 100, 103, 104, 105, 106, 109, 115, 117, 118, 120, 145, 159, 170, 234, 269, 270, 279, 281, 282, 288, 289, 290, 309, 310, 316, 322, 323, 324, 326, 329, 343, 346, 350, 355, 356
- Compétitifs**, 32, 33, 67, 73, 75, 78, 87, 101, 105, 118, 233, 309, 330, 360, 370, 375, 397
- Comptable**, 104, 122, 160, 253, 286, 289, 313, 337, 341
- Concurrence**, 32, 35, 36, 41, 54, 57, 61, 65, 92, 117, 137, 185, 193, 253, 259, 302, 303, 323, 333, 336, 352, 354
- Connexion**, 35, 52, 97, 105, 106, 115, 117, 137
- Consommation**, 25, 52, 56, 62, 63, 68, 69, 103, 259, 306, 315
- Coûts de production**, 7, 25, 26, 33, 36, 78, 92, 104, 234, 256, 271, 284, 302, 310, 312, 329, 342
- Crise**, 29, 35, 49, 55, 63, 64, 138, 193, 195, 248, 249, 253, 285, 302, 303, 304, 305, 306, 312, 317, 334, 339, 345

Délocalisations, 7, 15, 16, 24, 25, 33, 34, 35, 36, 39, 40, 41, 45, 49, 61, 65, 80, 85, 92, 105, 112, 113, 114, 126, 130, 138, 143, 144, 146, 150, 151, 152, 158, 160, 191, 197, 218, 236, 246, 249, 252, 254, 256, 263, 267, 270, 271, 281, 283, 284, 286, 299, 301, 302, 311, 312, 322, 323, 324, 343, 346

Démocratisation, 25, 170, 184, 185, 271

Dépendance, 44, 54, 70, 78, 88, 106, 107, 110, 119, 173, 300, 342, 344

Design, 32, 35, 63, 67, 89, 106, 108, 109, 111, 114, 115, 142, 145, 146, 185, 266

Déterritorialisation, 85, 97, 330, 341

Développement, 1, 7, 26, 27, 29, 32, 33, 35, 36, 40, 41, 42, 44, 46, 47, 50, 52, 54, 55, 58, 59, 60, 65, 66, 68, 69, 70, 71, 74, 75, 79, 81, 90, 92, 96, 97, 99, 100, 102, 103, 104, 107, 112, 113, 116, 117, 118, 119, 120, 124, 125, 127, 130, 135, 136, 138, 151, 153, 154, 159, 162, 167, 174, 175, 178, 185, 186, 188, 218, 221, 235, 237, 243, 255, 301, 303, 320, 323, 325, 326, 329, 343, 350

Diffusion, 29, 45, 50, 78, 79, 80, 99, 102, 115, 118, 120, 270, 326, 329, 350

Disparités territoriales, 48, 125, 169, 170, 171, 175, 188, 197

Distance, 16, 24, 25, 53, 65, 69, 74, 95, 107, 151, 161, 162

Districts industriels, 29, 30, 32, 34, 35, 36, 55, 57, 64, 78, 103, 110, 114, 117, 143, 291, 292, 320, 345, 346

Division du travail, 53, 56, 69, 120, 145, 412

Donnée, 29, 37, 48, 88, 96, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 137, 141, 142, 144, 145, 149, 150, 152, 156, 160, 163, 164, 165, 166, 167, 189, 252, 253, 267, 270, 272, 285, 300, 304, 305, 307, 310, 311, 351, 363, 397, 399, 406, 424, 431, 448, 449

Données statistiques, 48, 129, 131, 132, 135, 189

Donneurs d'ordre, 17, 50, 78, 88, 89, 92, 95, 100, 106, 107, 111, 118, 170, 183, 184, 187, 248, 257, 260, 262, 270, 299, 312, 323, 325, 327, 328, 329, 331, 333, 338, 339, 341, 342, 343

Durabilité, 71, 81, 114, 132, 246, 361

Echelle, 24, 26, 45, 48, 53, 54, 56, 59, 61, 62, 63, 64, 70, 71, 72, 73, 74, 78, 79, 80, 88, 89, 94, 96, 98, 103, 104, 108, 113, 116, 117, 122, 127, 143, 152, 158, 165, 166, 248, 312, 321, 326, 350

Economie, 25, 27, 28, 32, 34, 39, 44, 46, 47, 53, 54, 57, 58, 59, 62, 63, 64, 65, 68, 69, 70, 71, 72, 74, 78, 80, 81, 85, 86, 89, 96, 103, 104, 108, 112, 113, 118, 119, 120, 138, 154, 170, 171, 172, 182, 184, 185, 187, 237, 248, 249, 252, 253, 265, 270, 337

Employés, 17, 26, 29, 32, 33, 37, 39, 41, 48, 56, 60, 64, 79, 84, 89, 96, 99, 100, 103, 104, 105, 113, 114, 115, 117, 120, 122, 133, 136, 142, 144, 145, 151, 153, 160, 161, 162, 164, 165, 166, 175, 180, 181, 187, 193, 202, 203, 205, 206, 218, 229, 232, 233, 234, 237, 238, 242, 243, 245, 246, 248, 249, 252, 255, 256, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 267, 268, 269, 271, 272, 273, 274, 276, 278, 279, 280, 282, 283, 284, 285, 287, 289, 290, 292, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 303, 304, 305, 306, 307, 309, 310, 311, 312, 313, 322, 323, 329, 332, 333, 335, 336, 337, 339, 340, 341, 344, 345, 346, 347, 352, 353, 354

Enracinement territorial, 42, 67, 68, 69, 72, 73, 102, 116, 119, 120, 152, 233, 238, 323, 350

Entreprises, 7, 15, 16, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 52, 53, 54, 55, 57, 58, 59, 60, 61, 63, 64, 66, 68, 69, 71, 72, 73, 74, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 84, 86, 89, 91, 92, 93, 94, 95, 97, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 164, 165, 166, 167, 169, 170, 171, 177, 183, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 202, 206, 208, 215, 216, 217, 218, 229, 230, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 240, 242, 243, 245, 246, 248, 249, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 260, 261,

263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 276, 279, 280, 281, 282, 283, 284, 285, 286, 289, 290, 292, 293, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 314, 315, 316, 317, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 328, 329, 330, 331, 332, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356

Espace, 24, 26, 27, 28, 47, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 63, 65, 66, 68, 71, 73, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 91, 95, 107, 123, 185, 187, 252, 274, 282, 283, 295, 315

Espace géographique, 24, 65, 82

Etat, 25, 46, 55, 62, 85, 93, 99, 108, 113, 175, 181, 185, 186, 208, 226, 227, 232, 236, 259, 285, 307, 335, 347, 352, 353, 357, 358, 381, 442, 465

Expérience, 16, 62, 79, 146, 184, 339, 381, 386, 387, 388, 407

Ex-usines étatiques, 101, 232, 246, 285, 300, 309, 311, 329, 339, 340, 350, 355, 361, 373, 384, 389, 393

Filiale, 10, 11, 25, 33, 37, 45, 49, 50, 78, 79, 80, 84, 92, 94, 95, 100, 101, 102, 108, 111, 116, 117, 118, 119, 120, 122, 141, 146, 151, 249, 258, 272, 284, 285, 286, 287, 290, 291, 292, 295, 296, 299, 300, 306, 308, 310, 322, 324, 326, 327, 348, 349, 350

Firme, 62, 291, 292, 295, 297, 309

Flexibilité, 28, 32, 78, 106, 107, 113, 162, 307, 317

Flux, 25, 26, 37, 39, 41, 42, 46, 47, 60, 61, 83, 94, 95, 96, 107, 266, 299, 323, 327, 341, 349

Fordisme, 56, 63

Formation, 16, 56, 57, 73, 79, 151, 156, 157, 159, 185, 256, 270, 289, 300, 307

Fournisseurs, 35, 60, 62, 77, 78, 80, 107, 109, 110, 111, 119, 122, 150, 154, 159, 184, 249, 257, 285, 290, 296, 297, 298, 299, 306, 308, 309, 313, 320, 322, 324, 341, 344, 348, 352

Fragmentation de la production, 24, 25, 34, 39, 45, 348

Frontière, 25, 36, 96, 98, 101, 114, 137, 139, 140, 172, 185, 188, 190, 191, 202, 220, 231, 239, 240, 252, 254, 255, 268, 330

Géographie, 1, 7, 15, 16, 17, 25, 40, 47, 52, 53, 54, 55, 59, 60, 61, 62, 63, 65, 66, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 81, 102, 105, 120, 124, 142

Géographie Economique, 47, 52, 53, 54, 55, 61, 63, 65, 66, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 75, 81

Global, 7, 8, 24, 25, 26, 62, 69, 71, 80, 87, 94, 97, 103, 113, 265, 320, 344

Gouvernance, 44, 45, 46, 49, 61, 74, 96, 101, 105, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 116, 118, 125, 141, 152, 166, 167, 270, 290, 299, 310, 324, 327, 341, 348

Gouvernance captive, 116, 325, 326, 367, 371

Gouvernance hiérarchique, 116, 326, 371

Green fields, 186

Habillement, 32, 35, 126, 128, 131, 139, 140, 143, 146, 148, 170, 181, 182, 183, 193, 238, 245, 263, 264, 265, 268, 285, 286, 287, 290, 303, 304, 326, 327, 329, 334, 344

Héritage territorial, 7, 43, 44, 46, 48, 55, 70, 72, 124, 125, 126, 127, 139, 169, 171, 233, 246, 255

Information, 16, 26, 29, 46, 54, 57, 60, 61, 64, 78, 80, 82, 88, 93, 95, 96, 98, 102, 109, 110, 127, 128, 129, 130, 133, 138, 143, 144, 152, 164, 165, 184, 202, 208, 211, 212, 253, 266, 270, 301, 323

Infrastructure, 48, 55, 58, 62, 64, 78, 93, 94, 103, 117, 123, 126, 131, 132, 134, 135, 136, 158, 169, 171, 174, 175, 185, 186, 207, 211, 226, 227, 229, 233, 234, 237, 243, 245, 246, 253, 257, 281, 282, 336, 355

Institutions, 17, 48, 49, 55, 57, 66, 67, 68, 76, 77, 79, 81, 84, 89, 99, 100, 101, 113, 114, 115, 138, 139, 142, 143, 155, 157, 158, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 170, 173, 186, 236, 237, 249, 267, 284, 300, 301, 314, 322, 349

Investissement direct à l'étranger, 25, 34, 36, 37, 49, 50, 186, 252, 280, 325, 326, 327, 348, 350, 362, 363, 365, 367, 392, 393, 444, 474

Investissements étrangers, 92, 93, 113, 114, 133, 136, 144, 154, 170, 172, 175,

184, 185, 186, 188, 230, 234, 245, 271, 284, 301, 309

Italie, 7, 16, 18, 27, 28, 29, 31, 32, 33, 35, 36, 37, 39, 40, 41, 42, 44, 45, 46, 48, 49, 63, 70, 77, 85, 91, 94, 96, 97, 100, 105, 110, 111, 112, 113, 116, 117, 119, 120, 122, 123, 124, 125, 127, 130, 138, 144, 146, 151, 153, 154, 157, 158, 159, 166, 169, 175, 176, 236, 243, 256, 257, 265, 266, 269, 273, 276, 280, 283, 284, 286, 288, 289, 291, 297, 300, 301, 302, 306, 307, 308, 317, 320, 323, 325, 327, 328, 329, 332, 337, 339, 340, 341, 343, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 355

Joint ventures, 33, 286, 326, 351, 355

Juste-à-temps, 61, 107

Local, 24, 25, 26, 29, 45, 55, 57, 64, 65, 69, 70, 71, 80, 81, 90, 92, 94, 97, 99, 112, 113, 115, 116, 118, 119, 124, 132, 134, 135, 170, 174, 184, 186, 202, 208, 209, 210, 225, 226, 227, 233, 234, 237, 238, 270, 281, 284, 290, 291, 295, 305, 307, 309, 322, 323, 326, 330, 333, 341, 343

Logistique, 35, 69, 94, 109, 111, 122, 136, 145, 146, 158, 169, 208, 233, 236, 246, 282, 284, 286, 297, 307, 312, 313, 317, 318, 319, 322, 337, 342, 343

Made in Italy, 1, 5, 7, 8, 9, 10, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 39, 40, 41, 42, 45, 46, 47, 48, 52, 70, 77, 78, 83, 86, 90, 93, 94, 95, 97, 99, 100, 101, 102, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 122, 124, 128, 133, 134, 137, 138, 139, 141, 142, 143, 146, 153, 154, 155, 157, 158, 160, 161, 169, 171, 188, 191, 193, 206, 215, 229, 232, 233, 239, 241, 242, 245, 248, 251, 252, 257, 264, 298, 322, 325, 339, 348

Marché, 25, 27, 28, 33, 35, 41, 56, 57, 58, 61, 62, 63, 64, 66, 67, 83, 84, 85, 87, 92, 102, 103, 104, 106, 109, 110, 112, 113, 134, 150, 152, 183, 184, 185, 187, 188, 192, 202, 237, 243, 252, 253, 259, 262, 265, 268, 271, 290, 299, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 311, 313, 316, 319, 320, 329, 330, 333, 334, 335, 336, 337, 338, 350, 352, 353, 355

Milieu rural, 56, 84, 272, 277, 281, 282, 299, 304, 322, 332, 398, 399, 419, 448

Milieu urbain, 104, 248, 274, 281, 299

Mobilité, 24, 26, 27, 61, 65, 69, 95, 96, 122, 152, 164, 166, 281, 283, 303, 326, 343, 345

Mondialisation, 24, 27, 32, 36, 42, 45, 47, 55, 61, 62, 92, 112, 252

Mono-gouvernance, 97, 326, 327, 342

Multi-gouvernance, 98, 326

Multi-situé, 1, 5, 7, 44, 46, 47, 50, 96, 98, 99, 125, 153, 325, 326, 327, 343, 344, 350

Nationalisation, 170, 177, 258, 260, 262

Pays de l'Europe Centrale et Orientale, 33, 36, 37, 41, 169, 185, 280, 310, 311, 320, 328, 351

Phases de production, 33, 50, 56, 73, 94, 105, 159, 266, 269, 283, 284, 288, 339, 343

Piatra Neamt, 17, 48, 142, 143, 144, 147, 148, 149, 150, 152, 155, 171, 175, 181, 182, 234, 235, 243, 311, 344, 351, 352, 354

Plateforme logistique, 49, 306, 308, 317, 322, 324, 370, 376, 381, 393, 399

Plateforme productive, 49, 50, 84, 249, 285, 289, 290, 291, 295, 299, 308, 309, 310, 313, 317, 319, 320, 322, 324, 325, 326, 327

Postcommunisme, 172

Post-fordisme, 62, 63, 95

Pouvoir, 7, 43, 62, 63, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 76, 82, 86, 88, 89, 90, 92, 93, 94, 96, 101, 108, 109, 110, 111, 114, 122, 124, 125, 130, 141, 142, 150, 152, 162, 178, 185, 229, 270, 276, 303, 305, 321, 324, 329, 333, 334, 341, 342, 344, 346, 361, 362, 368, 385, 389, 394, 397, 406, 445, 483

Précarité, 106, 312, 333, 345

Pré-communisme, 169, 172

Privatisation, 84, 113, 170, 172, 184, 185, 186, 253, 260, 261, 262, 264, 271, 276, 285, 286, 298, 334, 335, 350, 355, 389, 442

Production horizontale, 327, 371, 401

Production verticale, 34, 351, 393, 400

Produit standardisé, 252, 330

Pronto Moda, 307, 370

Qualité, 15, 32, 35, 48, 57, 61, 63, 77, 88, 89, 106, 107, 113, 119, 126, 134, 145, 150, 170, 183, 184, 187, 211, 212, 227, 234, 269, 270, 272, 276, 280, 282, 285,

295, 297, 305, 307, 311, 317, 328, 332, 333, 336, 337, 342, 343, 348, 353, 354

Reconversions territoriales, 24, 49, 248, 280, 281

Re-délocalisation, 97, 105, 113, 146, 158, 193, 218, 230, 233, 235, 242, 249, 271, 302, 305, 306, 307, 308, 314, 322, 326, 339, 343, 345, 346

Relation, 3, 7, 24, 25, 27, 29, 34, 39, 40, 43, 45, 47, 49, 50, 52, 53, 54, 55, 57, 58, 60, 61, 65, 66, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 94, 95, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 105, 107, 108, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 119, 120, 123, 124, 125, 127, 137, 138, 141, 145, 151, 153, 156, 157, 158, 161, 162, 165, 170, 181, 185, 187, 232, 261, 266, 267, 270, 281, 283, 285, 290, 295, 298, 299, 312, 321, 324, 325, 326, 327, 329, 339, 341, 342, 343, 349, 350, 355

Relocalisation, 146

Représentation, 81, 89, 153, 157, 164, 165

Réseau, 1, 5, 7, 24, 26, 28, 34, 36, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 49, 52, 55, 61, 64, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 77, 78, 80, 81, 82, 83, 84, 86, 88, 89, 90, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 112, 113, 114, 117, 118, 119, 120, 122, 123, 124, 125, 127, 137, 138, 139, 141, 145, 146, 151, 152, 153, 154, 155, 157, 158, 159, 160, 165, 166, 167, 169, 182, 187, 208, 233, 236, 238, 242, 243, 245, 248, 266, 267, 281, 283, 284, 286, 289, 299, 300, 302, 305, 306, 308, 309, 310, 311, 316, 319, 320, 321, 322, 324, 325, 326, 327, 336, 337, 344, 349, 355, 356

Réseaux de la production, 1, 5, 7, 27, 40, 46, 47, 52, 61, 68, 69, 70, 71, 77, 78, 81, 82, 83, 86, 90, 94, 97, 99, 100, 101, 104, 105, 107, 108, 109, 110, 112, 113, 117, 118, 120, 122, 123, 124, 138, 139, 141, 153, 154, 155, 157, 160, 169, 182, 248, 302, 316, 319, 320, 325, 349

Reșița, 137, 139, 142, 143, 144, 147, 148, 149, 154, 155, 171, 181, 234, 235, 242, 263, 264, 265, 266, 271, 286, 287, 303, 305, 316, 343, 345, 347, 348

Roumanie, 1, 5, 7, 15, 17, 18, 36, 37, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 48, 49, 52, 70, 76, 77, 78, 79, 83, 84, 85, 86, 90, 91, 93, 94, 95, 97, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 145, 146, 151, 153, 154, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 164, 165, 166, 169, 170, 171, 172, 173, 175, 176, 177, 178, 179, 181, 182, 185, 186, 187, 188, 189, 191, 192, 193, 194, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 205, 206, 207, 208, 209, 213, 214, 215, 216, 217, 219, 220, 221, 222, 223, 225, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 236, 239, 241, 242, 243, 245, 246, 248, 249, 252, 253, 254, 255, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 274, 276, 280, 282, 283, 284, 286, 288, 290, 292, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 316, 317, 319, 320, 321, 322, 323, 325, 327, 329, 330, 332, 334, 336, 337, 339, 341, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 355

Rural, 28, 104, 130, 172, 178, 186, 248, 274, 275, 278, 281, 282, 283, 297, 298, 300, 302, 320, 323, 324, 330

Salaire, 32, 56, 105, 132, 134, 151, 156, 157, 202, 203, 204, 222, 225, 234, 256, 269, 277, 281, 302, 303, 304, 305, 308, 309, 310, 332, 336, 337, 345, 352, 355

Savoir-faire, 24, 26, 32, 35, 39, 42, 45, 64, 93, 95, 97, 100, 114, 115, 117, 123, 158, 169, 170, 206, 232, 233, 234, 238, 266, 270, 273, 281, 282, 283, 292, 307, 309, 310, 319, 322, 326, 330, 341, 343, 356

Services, 3, 26, 28, 34, 57, 59, 62, 63, 69, 73, 84, 103, 108, 150, 151, 153, 154, 155, 158, 159, 160, 164, 165, 166, 167, 222, 249, 285, 290, 295, 296, 299, 304, 308, 309, 310, 317, 322, 332, 349, 354

Site de production, 27, 277, 297, 354

Sous-traitance, 25, 33, 34, 36, 37, 40, 50, 106, 116, 118, 119, 146, 151, 170, 183, 187, 243, 248, 252, 256, 257, 260, 262, 265, 266, 267, 270, 271, 272, 276, 280, 282, 283, 285, 290, 297, 298, 306, 309, 310, 313, 317, 319, 322, 323, 325, 327, 329, 330, 332, 334, 335, 338, 340, 345, 346

Sous-traitants, 33, 36, 41, 45, 50, 77, 79, 80, 84, 89, 92, 94, 95, 100, 101, 104, 106, 107, 111, 115, 117, 118, 122, 141, 143, 146, 170, 184, 191, 249, 257, 261, 264, 267, 270, 271, 272, 285, 286, 287, 290, 291, 295, 296, 297, 299, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 311, 312, 313, 316, 323, 324, 325, 327, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 346

Stratégies, 7, 25, 27, 33, 35, 36, 39, 40, 43, 44, 46, 48, 49, 52, 62, 67, 70, 72, 73, 75, 76, 77, 78, 80, 81, 82, 85, 90, 92, 98, 101, 102, 104, 105, 111, 112, 116, 122, 124, 125, 127, 137, 138, 141, 152, 160, 167, 169, 171, 179, 187, 188, 216, 229, 233, 234, 245, 246, 248, 249, 270, 271, 282, 284, 295, 305, 306, 307, 308, 311, 312, 313, 317, 321, 322, 324, 325, 334, 336, 337, 355

Suceava, 17, 48, 137, 138, 139, 142, 143, 144, 147, 148, 149, 152, 154, 155, 161, 171, 178, 181, 191, 193, 197, 201, 204, 208, 212, 218, 221, 222, 224, 225, 231, 234, 235, 243, 285, 298, 305, 308, 309, 311, 334, 335, 336, 355

Taylorisme, 53, 56, 61, 62

Technicien, 42, 79, 95, 102, 104, 122, 161, 252, 254, 257, 260, 262, 266, 269, 270, 272, 274, 276, 280, 281, 282, 283, 289, 292, 297, 299, 311, 313, 320, 332, 336, 343, 344, 346

Technologie, 25, 29, 32, 33, 39, 41, 61, 62, 67, 69, 74, 77, 78, 94, 95, 103, 106, 108, 110, 111, 112, 113, 114, 116, 118, 119, 120, 150, 151, 158, 159, 184, 187, 253, 256, 266, 270, 273, 276, 278, 280, 281, 282, 283, 288, 290, 300, 322, 323, 328, 332, 333, 343, 348, 353, 354, 355

Temps, 1, 16, 24, 33, 41, 44, 50, 53, 54, 56, 60, 66, 70, 71, 77, 79, 80, 81, 82, 83, 85, 91, 93, 95, 100, 106, 115, 117, 118, 122, 123, 127, 129, 143, 149, 152, 156, 158, 160, 161, 162, 169, 188, 221, 233, 243, 253, 266, 268, 276, 280, 282, 290, 292, 297, 308, 310, 320, 323, 332, 335, 337, 342, 344, 350, 354

Territoire, 1, 5, 7, 24, 25, 26, 27, 29, 30, 34, 35, 36, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 52, 53, 54, 55, 56, 59, 61, 62, 63, 64, 66, 68, 69, 70, 71, 72, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 102, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 129, 132, 133, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 145, 151, 152, 153, 156, 157, 159, 163, 164, 165, 167, 169, 171, 172, 188, 215, 216, 217, 225, 226, 227, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 245, 248, 265, 270, 283, 285, 292, 298, 301, 305, 312, 314, 316, 317, 319, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 329, 341, 343, 344, 348, 350, 354

Territorialisation, 40, 49, 69, 70, 71, 82, 84, 85, 87, 97, 152, 178, 274, 283, 432, 437

Territorialité, 1, 5, 7, 27, 39, 40, 42, 44, 45, 46, 48, 50, 69, 70, 71, 82, 85, 86, 87, 90, 96, 98, 99, 116, 124, 125, 153, 167, 270, 325, 326, 327, 343, 344, 350

Textile, 32, 39, 126, 128, 131, 139, 146, 148, 170, 179, 180, 181, 182, 190, 192, 193, 223, 229, 233, 234, 237, 238, 242, 243, 245, 255, 263, 265, 269, 286, 303, 311, 326, 327, 334, 348, 350, 351, 355, 356

Timișoara, 1, 16, 17, 39, 48, 84, 128, 130, 137, 138, 142, 143, 144, 147, 148, 149, 154, 155, 161, 171, 175, 178, 180, 184, 208, 234, 235, 237, 238, 239, 242, 243, 252, 254, 255, 256, 257, 259, 260, 261, 262, 265, 266, 268, 269, 271, 273, 274, 277, 280, 282, 285, 286, 292, 293, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 304, 307, 309, 310, 311, 312, 313, 315, 317, 319, 337, 338, 339, 340, 341, 345, 348

Trajectoire territoriale, 44, 45, 46, 104, 248

Transfert, 39, 42, 67, 78, 79, 95, 100, 115, 116, 118, 119, 120, 276, 278, 280, 281, 282, 283, 287, 288, 290, 298, 312, 321, 322, 323, 343

Union Européenne, 36, 85, 99, 118, 139, 172, 185, 188, 193, 196, 234, 266, 271, 302, 303, 308, 323, 336

Urbain, 59, 94, 178, 226, 227, 229, 273, 281, 282, 283, 298, 299, 300, 302, 303, 317, 319, 320, 323, 324

Usine, 17, 24, 27, 39, 49, 56, 84, 91, 92, 123, 128, 151, 156, 157, 160, 163, 170, 175, 178, 181, 183, 184, 186, 187, 221, 232, 233, 237, 238, 242, 243, 248, 252,

253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260,
261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268,
269, 270, 271, 272, 273, 274, 276, 278,
279, 280, 281, 282, 283, 285, 286, 287,
289, 292, 295, 298, 304, 306, 309, 310,
311, 313, 314, 315, 317, 322, 323, 328,
334, 336, 341, 343, 344, 345, 346, 350,
351, 352, 353, 354, 355

Usines étatiques, 49, 84, 91, 92, 123, 128,
170, 178, 181, 183, 186, 187, 232, 233,
243, 248, 252, 253, 254, 255, 256, 257,
259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266,
267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274,
276, 278, 279, 281, 283, 285, 286, 287,
292, 298, 304, 309, 315, 322, 323, 328,
334, 336, 345, 350, 351, 355

Vénétie, 28, 29, 30, 34, 40, 128, 130, 131,
191, 192, 193, 252, 255, 291, 301

Vicovu de Jos, 137, 143, 144, 147, 148,
155, 309

Ville, 28, 29, 56, 57, 61, 89, 131, 138, 144,
156, 157, 161, 170, 172, 175, 176, 178,
181, 184, 186, 187, 208, 239, 242, 252,
254, 255, 257, 260, 261, 262, 263, 264,
274, 276, 281, 282, 283, 284, 285, 286,
292, 295, 299, 304, 309, 334, 338, 339

Zones industrielles, 175, 208, 226, 285,
287, 293, 296, 315, 317, 334, 337, 338, 340,
345, 356

ANNEXES

| | |
|--|-----|
| Annexe 1. Le nombre d'entreprises à capital italien en Roumanie entre 2002 et 2010..... | 115 |
| Annexe 2. Les entreprises vénitiennes par départements roumains..... | 116 |
| Annexe 3. Les entreprises vénitiennes du système mode par départements roumains | 117 |
| Annexe 4. Lois italiennes sur le « made in Italy » | 118 |
| Annexe 5. La législation italienne sur les délocalisations et internationalisations des entreprises | 119 |
| Annexe 6. Lettre de présentation auprès des collectivités territoriales en Roumanie..... | 121 |
| Annexe 7. Les derniers développements du relational turn en géographie économique | 122 |
| Annexe 8. La carte des districts industriels par secteur et par département..... | 123 |
| Annexe 9. Les sources et les effets des districts..... | 124 |
| Annexe 10. Les phases de production de la chaussure | 125 |
| Annexe 11. Les phases de production d'un vêtement par un producteur | 126 |
| Annexe 12. Les phases de production d'un vêtement par un sous-traitant..... | 127 |
| Annexe 13. Le questionnaire des entreprises | 128 |

Annexe 1. Le nombre d'entreprises à capital italien en Roumanie entre 2002 et 2010 (Ice ; *Antenna Veneto, 2005)

| Départements | 2002* | 2005* | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Bucuresti et Ilfov | 3999 | 2678 | 3293 | 4122 | 3827 | 4164 | 3628 |
| Timis | 1448 | 1641 | 2141 | 2744 | 2692 | 2829 | 2462 |
| Bihor | 614 | 784 | 1094 | 1310 | 1221 | 1256 | 1081 |
| Arad | 935 | 947 | 1187 | 1321 | 1218 | 1378 | 1024 |
| Cluj | 746 | 670 | 875 | 981 | 932 | 992 | 730 |
| Brasov | 367 | 365 | 526 | 657 | 644 | 688 | 470 |
| Constanta | 219 | 208 | 293 | 406 | 393 | 421 | 361 |
| Arges | 163 | 181 | 285 | 366 | 389 | 426 | 361 |
| Alba | 287 | 313 | 406 | 466 | 421 | 455 | 359 |
| Dolj | 255 | 236 | 367 | 437 | 413 | 435 | 358 |
| Iasi | 138 | 125 | 255 | 349 | 355 | 385 | 344 |
| Prahova | 295 | 253 | 379 | 446 | 401 | 433 | 337 |
| Hunedoara | 218 | 303 | 368 | 399 | 356 | 386 | 301 |
| Bacau | 197 | 175 | 264 | 290 | 268 | 339 | 278 |
| Sibiu | 174 | 271 | 332 | 385 | 342 | 382 | 275 |
| Maramures | 223 | 239 | 303 | 336 | 316 | 367 | 273 |
| Neamt | 173 | 210 | 248 | 323 | 321 | 359 | 257 |
| Mures | 238 | 312 | 319 | 382 | 341 | 356 | 243 |
| Buzau | 69 | 98 | 165 | 215 | 201 | 213 | 194 |
| Dambovita | 98 | 95 | 176 | 218 | 200 | 206 | 183 |
| Braila | 74 | 107 | 156 | 184 | 181 | 196 | 183 |
| Vrancea | 113 | 81 | 146 | 190 | 200 | 216 | 182 |
| Galati | 117 | 98 | 167 | 215 | 215 | 237 | 172 |
| Satu Mare | 135 | 151 | 187 | 226 | 203 | 208 | 155 |
| Suceava | 99 | 91 | 155 | 194 | 204 | 223 | 145 |
| Bistrita-Nasaud | 89 | 117 | 142 | 182 | 171 | 171 | 139 |
| Olt | 85 | 89 | 147 | 195 | 174 | 174 | 138 |
| Caras-Severin | 147 | 130 | 164 | 191 | 163 | 168 | 128 |
| Valcea | 74 | 66 | 126 | 162 | 153 | 182 | 126 |
| Botosani | 61 | 79 | 125 | 157 | 150 | 157 | 121 |
| Salaj | 77 | 90 | 140 | 166 | 164 | 181 | 114 |
| Mehedinti | 50 | 71 | 121 | 138 | 119 | 131 | 108 |
| Gorj | 50 | 44 | 71 | 79 | 77 | 122 | 82 |
| Tulcea | 42 | 73 | 94 | 108 | 97 | 103 | 72 |
| Teleorman | 34 | 41 | 60 | 80 | 84 | 87 | 70 |
| Ialomita | 41 | 37 | 71 | 81 | 79 | 77 | 60 |
| Calarasi | 43 | 49 | 79 | 75 | 70 | 75 | 59 |
| Giurgiu | 41 | 38 | 58 | 71 | 63 | 73 | 54 |
| Vaslui | 39 | 44 | 65 | 74 | 66 | 68 | 50 |
| Harghita | 39 | 33 | 42 | 57 | 50 | 51 | 41 |
| Covasna | 22 | 23 | 33 | 44 | 38 | 37 | 24 |
| Total | 12328 | 11656 | 15625 | 19022 | 17972 | 19407 | 15741 |

Annexe 2. Les entreprises vénitiennes par départements roumains (Antenna Veneto, 2005)

| Départements | 2002 | % sur italiennes 2002 | % vénitiennes 2002 | 2005 | % sur italiennes 2005 | % vénitiennes 2005 |
|-----------------|-------------|-----------------------|--------------------|-------------|-----------------------|--------------------|
| Timis | 392 | 27,1 | 21,49 | 501 | 30,53 | 21,93 |
| Arad | 364 | 38,9 | 19,96 | 343 | 36,22 | 15,01 |
| Bucuresti | 211 | 5,3 | 11,57 | 293 | 10,94 | 12,82 |
| Bihor | 209 | 34 | 11,46 | 213 | 27,17 | 9,32 |
| Cluj | 134 | 18 | 7,35 | 184 | 27,46 | 8,05 |
| Alba | 56 | 19 | 3,07 | 94 | 30,03 | 4,11 |
| Sibiu | 53 | 30,5 | 2,91 | 91 | 33,58 | 3,98 |
| Hunedoara | 50 | 22,9 | 2,74 | 82 | 27,06 | 3,59 |
| Maramures | 61 | 27,3 | 3,34 | 67 | 28,03 | 2,93 |
| Brasov | 53 | 14,4 | 2,91 | 59 | 16,16 | 2,58 |
| Satu Mare | 34 | 25,2 | 1,86 | 53 | 35,10 | 2,32 |
| Mures | 35 | 14,7 | 1,92 | 52 | 16,67 | 2,28 |
| Salaj | 22 | 28,6 | 1,21 | 40 | 44,44 | 1,75 |
| Bacau | 31 | 15,7 | 1,70 | 37 | 21,14 | 1,62 |
| Caras-Severin | 36 | 24,5 | 1,97 | 36 | 27,69 | 1,58 |
| Tulcea | 12 | 28,6 | 0,66 | 36 | 49,32 | 1,58 |
| Buzau | 13 | 18,8 | 0,71 | 30 | 30,61 | 1,31 |
| Arges | 16 | 9,8 | 0,88 | 29 | 16,02 | 1,27 |
| Braila | 19 | 25,7 | 1,04 | 28 | 26,17 | 1,23 |
| Neamt | 16 | 9,2 | 0,88 | 26 | 12,38 | 1,14 |
| Bistrita-Nasaud | 23 | 25,8 | 1,26 | 25 | 21,37 | 1,09 |
| Constanta | 14 | 6,4 | 0,77 | 24 | 11,54 | 1,05 |
| Galati | 15 | 12,8 | 0,82 | 23 | 23,47 | 1,01 |
| Olt | 19 | 22,3 | 1,04 | 21 | 23,60 | 0,92 |
| Prahova | 19 | 6,4 | 1,04 | 19 | 7,51 | 0,83 |
| Botosani | 7 | 11,5 | 0,38 | 19 | 24,05 | 0,83 |
| Iasi | 13 | 9,4 | 0,71 | 18 | 14,40 | 0,79 |
| Suceava | 11 | 11,1 | 0,60 | 17 | 18,68 | 0,74 |
| Dolj | 10 | 3,9 | 0,55 | 15 | 6,36 | 0,66 |
| Gorj | 11 | 22 | 0,60 | 13 | 29,55 | 0,57 |
| Dimbovita | 13 | 13,3 | 0,71 | 14 | 14,74 | 0,61 |
| Vilcea | 12 | 16,2 | 0,66 | 12 | 18,18 | 0,53 |
| Vrancea | 9 | 8 | 0,49 | 12 | 14,81 | 0,53 |
| Vaslui | 4 | 10,3 | 0,22 | 12 | 27,27 | 0,53 |
| Calarasi | 15 | 34,9 | 0,82 | 11 | 22,45 | 0,48 |
| Mehedinti | 6 | 12 | 0,33 | 10 | 14,08 | 0,44 |
| Ialomita | 5 | 12 | 0,27 | 5 | 13,51 | 0,22 |
| Giurgiu | 3 | 7,32 | 0,16 | 5 | 13,16 | 0,22 |
| Covasna | 3 | 13,64 | 0,16 | 3 | 13,04 | 0,13 |
| Harghita | 6 | 15,38 | 0,33 | 4 | 12,12 | 0,18 |
| Teleorman | 0 | 0,00 | 0,00 | 2 | 4,88 | 0,09 |
| Total | 1824 | 21,90 | 100,00 | 2285 | 25,45 | 100,00 |

Annexe 3. Les entreprises vénitiennes du système mode par départements roumains
(Antenna Veneto, 2005)

| Départements | 2002 | 2005 |
|--------------------|------------|------------|
| Timis | 58 | 57 |
| Bihor | 61 | 56 |
| Arad | 51 | 48 |
| Sibiu | 16 | 26 |
| Cluj | 24 | 24 |
| Bucuresti et Ilfov | 22 | 19 |
| Hunedoara | 10 | 19 |
| Brasov | 21 | 18 |
| Maramures | 8 | 14 |
| Alba | 1 | 14 |
| Tulcea | 3 | 11 |
| Caras-Severin | 8 | 10 |
| Satu Mare | 9 | 9 |
| Braila | 6 | 9 |
| Mures | 6 | 7 |
| Buzau | 4 | 7 |
| Botosani | 4 | 7 |
| Bacau | 5 | 5 |
| Bistrita-Nasaud | 3 | 4 |
| Vaslui | 1 | 4 |
| Suceava | 4 | 3 |
| Calarasi | 4 | 3 |
| Olt | 2 | 3 |
| Dimbovita | 0 | 3 |
| Salaj | 2 | 3 |
| Vilcea | 3 | 2 |
| Iasi | 2 | 2 |
| Neamt | 3 | 2 |
| Dolj | 1 | 2 |
| Arges | 1 | 1 |
| Constanta | 0 | 1 |
| Galati | 0 | 1 |
| Harghita | 0 | 1 |
| Vrancea | 1 | 0 |
| Prahova | 1 | 0 |
| Giurgiu | 0 | 0 |
| Ialomita | 0 | 0 |
| Teleorman | 0 | 0 |
| Gorj | 0 | 0 |
| Mehedinti | 0 | 0 |
| Covasna | 0 | 0 |
| Total | 345 | 395 |

Annexe 4. Lois italiennes sur le « made in Italy »

1968 - Reg. (CEE) 27 juin 1968 n.382/63 du Conseil modifié dans le règlement CEE9 n.131/71 du conseil du 21 juin 1971. Définition commune de la notion d'origine des marchandises.

1996 - Décret 11 avril 1996 Ministère de l'industrie et du commerce de l'artisanat. Réception de la directive 94/11/CE concernant l'étiquetage des matériaux utilisés dans les principales composantes des chaussures.

1999 - Décret législatif 22 mai 1999 n. 194 actuation de la directive 96/74/CE concernant la dénomination du secteur textile. Décret sur l'étiquetage de l'habillement.

2001 - Décret 30 janvier 2001 Ministère de l'industrie et du commerce de l'artisanat. Modification au décret 11 avril 1996.

2004 - Décret législatif 21 mai 2004 N° 172 "Actuation de la directive N° 2001/95/CE concernant la sécurité générale des produits

2006 - 18 juillet 2006. proposition de loi pour l'institution du marque "Made in Italy"

2007 - 12 juillet 2007. Texte élaboré par le comité adopté comme texte base.

2009 - Proposition de loi du député Reguzzoni "Mesures pour la commercialisation des produits textiles"

2009 - Loi 23 juillet 2009, n. 99 "disposition pour le développement et l'internationalisation des firmes, ainsi qu'en matière d'énergie »

2009 - Décret-loi 25 septembre 2009, n. 135 "Dispositions urgentes pour l'actuation des obligations communautaires et pour l'exécution des sentences de la Court de Justice des Communautés Européennes (09G0145)"

2009 - Loi 20 novembre 2009, n° 166 "Conversion en loi, avec modifications, du décret-loi 25 septembre 2009, n. 135, sur les dispositions urgentes pour l'actuation des obligations communautaires et pour l'exécution des sentences de la Court de Justice des Communautés Européennes "

2010 – Propositions de loi pour l'étiquetage et la traçabilité des produits dans le secteur du meuble

2010 – n° 55 du 8 avril 2010 - Dispositions concernant la commercialisation des produits textiles, de maroquinerie et de la chaussure

Annexe 5. La législation italienne sur les délocalisations et internationalisations des entreprises

- a) Financement pour les programmes d'investissements commerciaux pour la constitution d'un établissement long terme dans les pays hors UE (Loi n°394 del 29/07/1981, art. 2 - D.M. n. 467 del 22/09/1999) ;
- b) Financement des couts de participation à des concorus internationaux (Legge n. 304 del 20/10/1990, art. 3) ;
- c) Financement des frais pour la réalisation d'études de faisabilité pour des commandes hors UE (D.Lgs. n. 143 del 31/03/1998 , art. 22, comma 5, lett. a; D.M. n. 136 del 23/03/2000) ;
- d) Financement des frais pour la réalisation d'études de faisabilité et de programmes d'assistance technique liés à des exportations ou à des investissements italiens à l'étranger (D.Lgs. n. 143 del 31/03/1998, art. 22, comma 5, lett. b; D.M. n. 136 del 23/03/2000; D.L. n. 35 del 14/03/2005, convertito in legge, con modificazioni, dall'art. 1, L. n. 80 del 14/05/2005) ;
- e) Financement des crédits à l'exportation (D.Lgs. n. 143 del 31/03/1998) ;
- f) Services d'assurance offert de SACE (une société par action contrôlée 100% par l'Etat italien et en possession d'autonomie de gestion) (Legge n. 227 del 24/05/1977; D. Lgs. n. 143 du 31/03/1998; D.L. n. 269 du 30/09/2003 convertit con L. 24/11/2003 n. 326; D.L. n. 35 du 14/03/2005; convertit con L. 14/05/2005 n. 80) ;
- g) Promotion des investissements des entreprises italiennes dans des entreprises qui ont leur siège hors UE, à travers l'intervention de SIMEST () qui peut acheter des quotqtion de capital (Legge n. 100 del 24/04/1990; D.Lgs. n. 143 del 31/03/1998; D.L. n. 35 del 14/03/2005, convertito, con Legge. 14/05/2005, n. 80) ;
- h) Promotion des investissements des entreprises italiennes dans des entreprises qui ont leur siège dans les Pays de l'Europe Centre Orientale et de l'ex URSS, à travers l'intervention de FINEST () (Legge n. 19 del 09/01/1991, art.2; Legge Regione Friuli Venezia Giulia n. 34 del 22/08/1991; D.Lgs. n. 143 del 31/03/1998) ;
- i) Fond destiné à l'activité de microcredit dans les Pays de l'aire balcanique (Albania, Bosnia-Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Macedonia, Romania, Serbia e Montenegro) (Legge n. 19 del 09/01/1991, art.2; Legge Regione Friuli Venezia Giulia n. 34 del 22/08/1991; D.Lgs. n. 143 del 31/03/1998) ;
- l) Contributions pour les projets de promotion et assistance aux entreprises de la part des institutions comme ICE, INFORMEST, FDL Servizi Srl e UNIONCAMERE () (Legge 21/03/2001, n. 84, art. 5, c. 2, lett. d), e) ed f) ;
- m) Fond rotationnel pour le financement des interventions supplementaires de la FINEST pour promouvoir la constitution des entreprises dans l'aire balcanique (Legge n. 84 del 21/03/2001, D.M. n. 433 del 5/12/2003) ;

n) Fond destiné à l'activité de microcredit dans les Pays de l'aire balcanique (Legge n. 84 del 21/03/2001, D.M. n. 378 del 30/10/2002) ;

o) Fond unique pour les opération de venture capital ;

p) D'autres instrument de soutien à l'internationalisation des entreprises italiennes ;

q) Loi cadre pour les internationalisations des entreprises n° 99 du 2009 « Legge 99/2009 per sviluppo, internazionalizzazione imprese ed energia » avec des stimulations du développement des entreprises, la rationalisation des entités d'internationalisation des entreprises, la lutte à la contrefaçon.

Annexe 6. Lettre de présentation auprès des collectivités territoriales en Roumanie

DIPARTIMENTO DI GEOGRAFIA
"G. MORANDINI"



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA

via del Santo 26
35123 Padova
tel +39 049 8274079
fax +39 049 8274099
CF 80006480281
P.IVA 00742430283

To:

OBJECT: Research presentation

I am an Italian PhD Student in geography and territorial and regional development, working at the University of Padua and at the University of Montpellier (France). My supervisors are Prof. Marina Bertoincin (University of Padua) and Prof. Zeineddine Khelfaoui (University of Montpellier). In Romania I collaborate with the University of Timisoara (Prof. Nicolae Popa), the University of Cluj Napoca (Prof. Kurko Ibolya), the University of Iasi (Prof. Corneliu Iatu, Prof. Octavian Groza and Alexandru Rusu), the University of Bucharest (Prof. Ioan Ianos, Prof. Maria Patroescu).

My research concerns the interactions between foreigner investors and local communities (primaria, judet, development region). The main purpose of my research is to analyse the cooperation and the development projects between foreigner investors and local communities and their impacts on the territorial and urban planning (such as the construction of industrial parks by foreigner investors, urban and rural projects promoted by new public private partnerships, and so on). I would like to focus on Italian investors too (particularly in secondary sectors), their implication with local communities and the construction of some industrial parks or urban projects.

My research fieldwork in Romania began in February 2010 and will continue until August 2010 and it will be composed by interviews and statistical, cartographical data.

The main purposes of the meeting with you are:

- to understand your politics and strategy of local territorial development
- to know the existence of new public private partnerships in territorial planning
- to know the main territorial, urban, rural projects
- to analyze the territorial effects of the interaction between foreigner investors and Romanian local communities
- to understand your main European and transfrontier projects.

For the meetings I can speak English, but also French and a little bit of Romanian too. When I will finish my thesis, if you are interested, I can give you a copy. It will be written in French, with Italian, English and Romanian abstracts.

If necessary, I can give you more details. My contacts are:

Cel.:

E-mail:

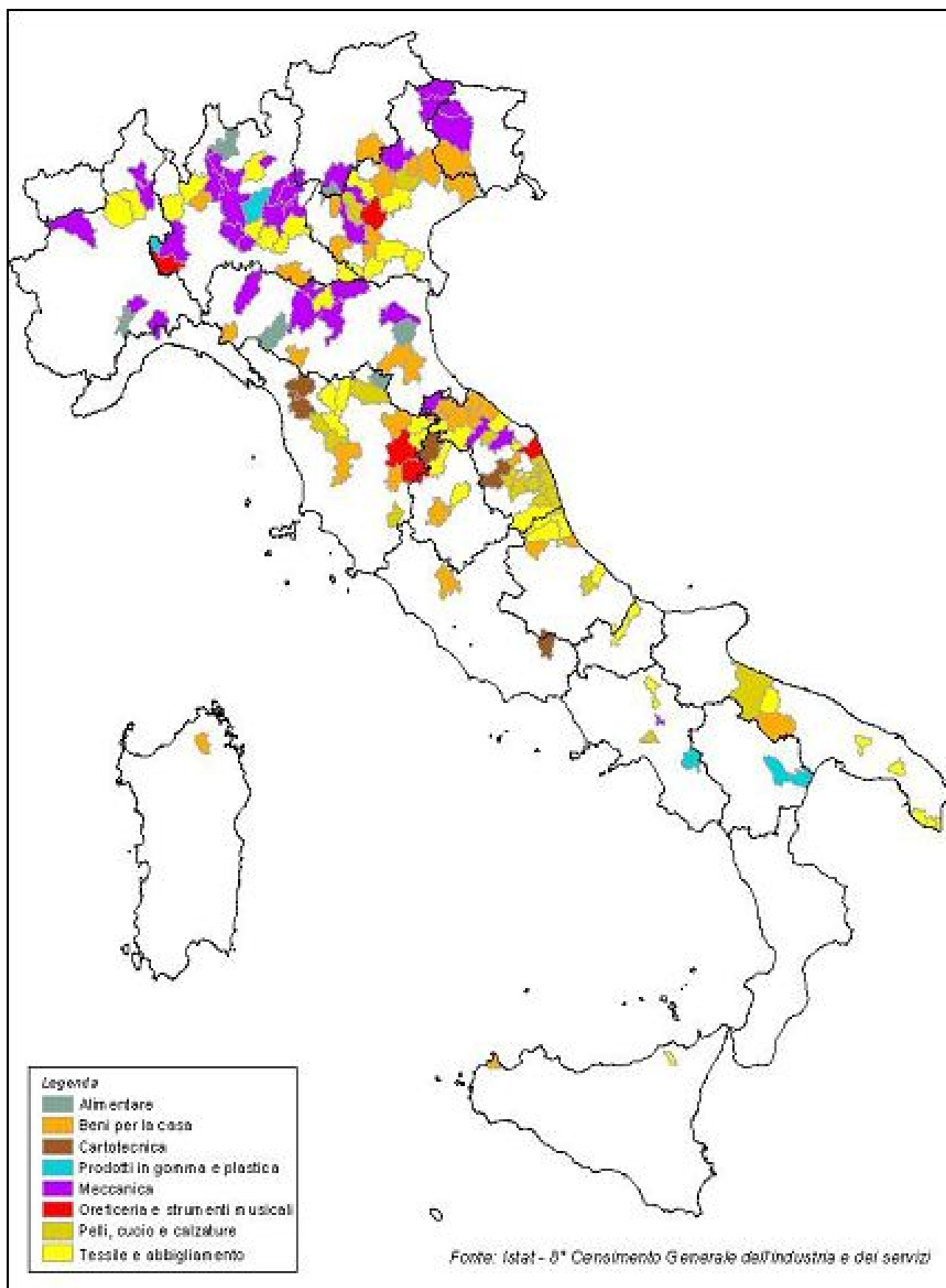
Looking forward to your response, I thank you for your availability and kindness.

Best regards,
Alessandra SCROCCARO

Annexe 7. Les derniers développements du *relational turn* en géographie économique (Dicken, 2005, p. 40)

| <i>Relational frameworks</i> | <i>Thematic concepts</i> | <i>Major authors</i> | <i>Spatial manifestations</i> | <i>Antecedents</i> |
|---|---|--|---|---|
| Relational assets in local and regional development | <ul style="list-style-type: none"> • Institutional thickness • Traded and untraded interdependencies • Agglomeration tendencies • Atmosphere and milieu • Social capital | <ul style="list-style-type: none"> • Ash Amin • Phil Cooke • Anders Malmberg • Ron Martin • Peter Maskell • Kevin Morgan • Allen Scott • Michael Storper • Nigel Thrift | <ul style="list-style-type: none"> • New industrial spaces • Industrial districts • Clusters • Learning regions • Marshallian nodes in global cities | <ul style="list-style-type: none"> • Evolutionary and institutional economics • New economic sociology • Organizational analysis • Urban studies • Political studies of democracy and social movements |
| Relational embeddedness in networks: social actors, firms and organizations | <ul style="list-style-type: none"> • Inter-organizational networks • Actor networks • (Global) production chains • Hybrid and gender relations | <ul style="list-style-type: none"> • Ash Amin • Peter Dicken • Meric Gertler • J.K. Gibson-Graham • Gernot Grabher • Roger Lee • Linda McDowell • Jonathan Murdoch • Nigel Thrift • Sarah Whatmore | <ul style="list-style-type: none"> • Global-local tensions • Differentiated production of organizational space • Path dependency • Hybrid geographies and multiple trajectories | <ul style="list-style-type: none"> • New economic sociology • Organizational analysis and management studies • Poststructuralism and feminist studies • Science and technology studies |
| Relational scales | <ul style="list-style-type: none"> • Geographical scales as relational constructions • Social relations as scalar constructs • Rescaling and reterritorialization | <ul style="list-style-type: none"> • Neil Brenner • Kevin Cox • Bob Jessop • Jamie Peck • Neil Smith • Erik Swyngedouw • Peter Taylor | <ul style="list-style-type: none"> • Scalar geographies • Politics of globalization • Urban and regional governance • Social regulation of local labour markets | <ul style="list-style-type: none"> • Geography • Sociology • Institutional analysis |

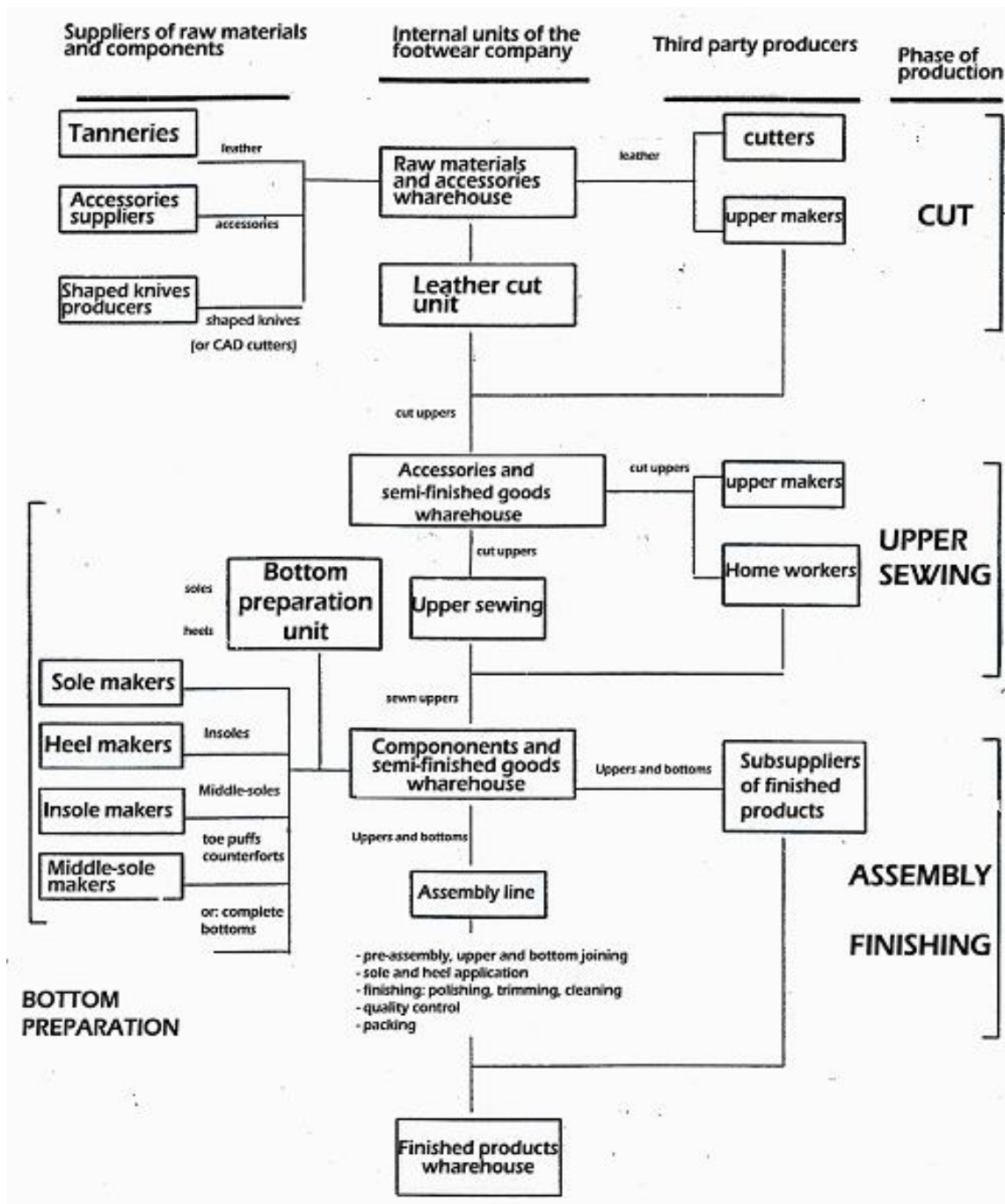
Annexe 8. La carte des districts industriels par secteur et par département (Istat, 2006, p. 153)



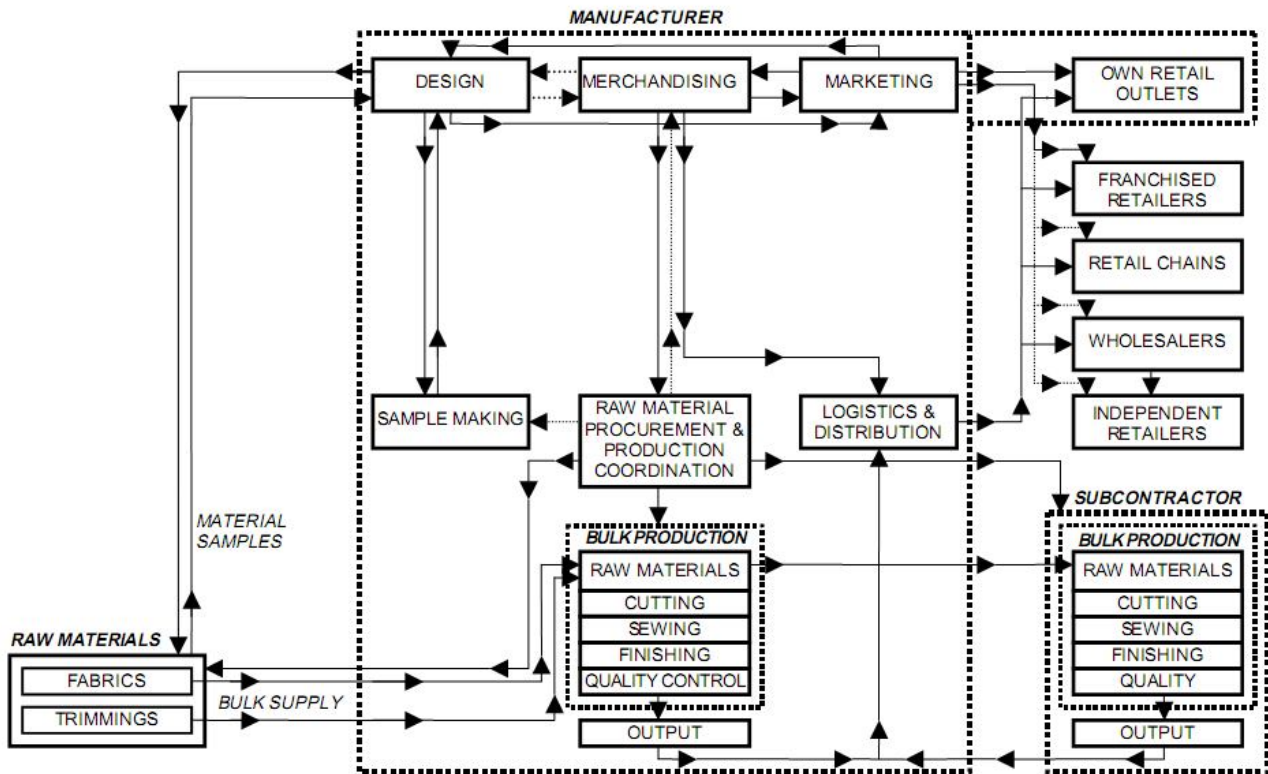
Annexe 9. Les sources et les effets des districts (Capello, 2004, p. 253, traduction)

| Avantages (Effets) | Conditions génétiques (sources) | | | |
|---|---|---|---|--|
| | Proximité spatiale | Proximité sociale et culturelle | Concentration des petites entreprises | Spécialisation industrielle |
| Réduction des coûts de production | Réduction des coûts de transport de biens intermédiaires | Structure des agents locaux Utilisation de main-d'œuvre externe (travail à la maison) Externalisation des phases de la production | Flexibilité de la production | Disponibilité de main-d'œuvre spécialisée Division interindustrielle du travail |
| Réduction des coûts de transaction | Rencontre demande/offre du travail Marché local étendu à mont et à vallée | Réseaux de relations interpersonnelles Système d'institutions et de règles partagées Codes de comportement commun Sens d'appartenance Capacité de coopération explicite entre acteurs Contrats informels | Rapports flexibles et pas bureaucratiques entre entreprises | Connaissances techniques adéquates pour le choix des fournisseurs |
| Augmentation de l'efficacité des facteurs productifs | Existence d'une masse critique pour les services spécialisés et infrastructurels Marché étendu de inputs spécialisés | Culture industrielle diffuse Mobilité tacite de l'information Savoir-faire entrepreneurial diffus | Flexibilité dans la quantité et la qualité des inputs dans le processus productif | Services informationnels pour les secteurs de spécialisation |
| Augmentation de la capacité innovatrice (efficacité dynamique) | Accumulation localisée de connaissances | Socialisation du risque associé à l'activité innovatrice Accumulation de connaissances communes | Stimulation concurrentielle à l'innovation | Accumulation de connaissances spécifiques |

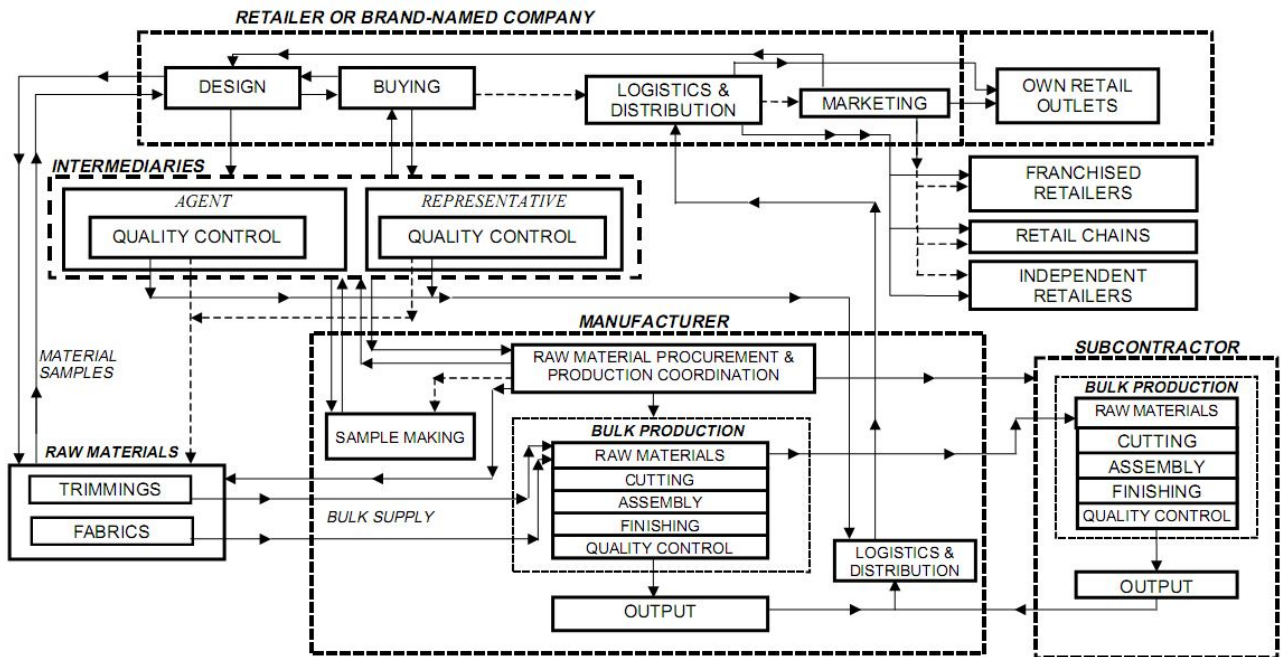
Annexe 10. Les phases de production de la chaussure (Assomac, 1999)



Annexe 11. Les phases de production d'un vêtement par un producteur (Dicken et Hasler 2000, p. 271)



Annexe 12. Les phases de production d'un vêtement par un sous-traitant (Dicken et Hasler 2000, p. 271)



Annexe 13. Le questionnaire des entreprises

A. IDENTITA DELL'AZIENDA E DELLO STABILIMENTO

1. Denominazione dell'azienda:

2. Localizzazione:

3. Statuto giuridico dello stabilimento:

- impresa individuale
- SA (società per azioni)
- SRL (responsabilità limitata)
- SNC (società a nome collettivo)
- SCS (società in accomandita semplice)
- Altro

4. Qual è l'anno della creazione di tale stabilimento in Romania?

5. La struttura dello stabilimento

| | Attività principale(i) | secondaria(e) |
|--------------------------|------------------------|---------------|
| Titolo | | |
| % o cifra fatturato 2009 | | |

6. Se fate capo ad un'azienda in Italia, come si chiama e dove si trova?

7. Indicare il tipo di rapporto con l'impresa italiana :

| | |
|---------------------------------------|--|
| proprietà dell'impresa italiana (IDE) | |
| rapporto di sub-fornitura | |
| joint-venture | |

8. Questo stabilimento produce:

| | |
|--------------------|--|
| Per conto proprio | |
| Per conto terzi | |
| In entrambi i modi | |

9. Se ci sono altri stabilimenti in Romania oltre a questo (*propri, contoterzisti, romeni, a capitale italiano, a capitale straniero altro*), dove si trovano? E fuori della Romania?

10. Che grado di autonomia ha l'impresa (*dipendenza dal contesto globale economico*) rispetto all'impresa italiana e, se conto terzista, rispetto ai propri clienti :

- nel fissare i prezzi
- nel decidere le caratteristiche del prodotto (*esistono degli standard qualitativi cui l'azienda deve adeguarsi? Può introdurre delle variazioni o partecipare in qualche modo alla progettazione del prodotto?*)
- nella scelta dei macchinari utilizzati nella produzione (*sono trasferiti macchinari dall'azienda italiana, o vengono indicati i fornitori principali di macchine?*)
- nello svolgimento dell'attività produttiva (*è richiesta una certa flessibilità nella produzione? Si richiede di soddisfare gli ordinativi in tempi sempre più stretti?*)

11. Quali sono state le modalità di creazione dello stabilimento in Romania?

- ripresa (cos'era prima?)
- Successione
- Nuova creazione
- Trasferimento dell'attività dall'Italia
- "delocalizzazione della delocalizzazione"
- Fusione di attività
- Creazione per "spin off" dell'azienda
- Altro

B. IMPRESA - TERRITORIO

12. Indicate i fattori più importanti che hanno determinato la scelta della Romania:

- Basso costo del lavoro (qual è la differenza dei costi di produzione tra Italia e Romania?)
- Disponibilità di manodopera
- Presenza di manodopera qualificata/unità di produzione ex statali
- Incentivi fiscali (di che tipo?)
- Trasferimento dei vostri clienti (se conto terzisti)?
- Vicinanza geografica
- Vicinanza culturale e linguistica
- Mercato emergente
- Meno restrizioni da un punto di vista ambientale e del lavoro
- Costo del terreno e delle infrastrutture
- Presenza di materie prime
- Presenza di un parco industriale, di infrastrutture (*strade, capannoni, elettricità, fognature, acqua*)
- Qualità della vita
- Altro

13. Com'è stato scelto questo luogo preciso?

- tramite reti familiari e amicali
- attraverso associazioni di imprenditori
- attraverso altre aziende italiane
- attraverso imprese rumene che lavorano nello stesso settore
- Altro

14. Mi può raccontare come è stata avviata la produzione qui (*un po' di storia sulle origini dell'installazione, sullo stabilimento, il capannone*)?

C. PRODUZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE

15. Indicare le imprese che forniscono allo stabilimento (*oppure in %*):

| | Romania (dove?) | In Italia (dove?) | All'estero (dove?) |
|--|-----------------|-------------------|--------------------|
| Materie prime | | | |
| Beni intermedi | | | |
| Macchinari per le lavorazioni (principali) | | | |
| Servizi di trasporto | | | |
| Servizi di assistenza tecnica | | | |

16. Se la vostra produzione, ha bisogno di passare altre fasi (rifinitura, imballaggio, marchio, etc.), prima di entrare nel mercato, dov'è spedita?

- Romania (dove?)
- Italia (dove?)
- Europa (dove?)
- Altro

17. Mercato di sbocco del prodotto finito

| | si/no | dove | (% sul totale) |
|----------------|-------|------|----------------|
| Romania | | | |
| Europeo | | | |
| Internazionale | | | |

18. Come organizzate il trasporto di approvvigionamento delle materie prime e poi di distribuzione del prodotto ?

19. Evoluzione rispetto al ...: in % o in cifra :

| | |
|---------------------------------|--|
| Fatturato | |
| Quantità annua del prodotto | |
| Prezzo del prodotto nel mercato | |
| Estensione del sito in m2 | |

20. Evoluzione investimenti rispetto al ...: in % o in cifra :

| | |
|---|--|
| Tecnologie e attrezzature (<i>origine macchine</i>) | |
| Formazione della manodopera | |
| Sviluppo di altre fasi di produzione (<i>ricerca e sviluppo, progettazione, commercializzazione, distribuzione, ecc.</i>) | |
| Sviluppo di altri settori produttivi | |

D. FORZA LAVORO

21. Composizione della forza-lavoro e numero totale degli addetti.

| | Italiani | | Romeni | | Totale | |
|------------------------|----------|---|--------|---|--------|---|
| | M | F | M | F | M | F |
| Dirigenti | | | | | | |
| Quadri ed impiegati | | | | | | |
| Operai qualificati | | | | | | |
| Operai non qualificati | | | | | | |
| Totale addetti | | | | | | |

22. Dove lavorano e che mansioni ricoprivano gli addetti italiani prima di venire in Romania ?

23. Quali strumenti l'impresa ha utilizzato per integrare gli addetti italiani in questo stabilimento (corsi di lingua, corsi di formazione mirati, lavoro in equipe)?

24. Manodopera romena:

| | Uomini | Donne |
|-----------------------------|--------|-------|
| Età media | | |
| Origine geografica e etnica | | |

25. Livello di studi della manodopera romena in cifra o %:

| | Uomini | Donne | totale |
|----------------|--------|-------|--------|
| Elementare | | | |
| Liceo | | | |
| Scuola tecnica | | | |
| Università | | | |

26. Se avete degli operai che provengono da ex imprese statali del tessile/calzaturiero, potete indicarmi la percentuale sul totale degli addetti ?

27. Come avviene la trasmissione delle conoscenze dal tecnico italiano alla manodopera romena?

28. Qual è l'orario di lavoro dei vostri dipendenti (*straordinari, pausa, mensa*) ?

29. Salario netto mensile:

| | Retribuzione media personale maschile | Retribuzione media personale femminile |
|---------------------|---------------------------------------|--|
| Dirigenti | | |
| Quadri ed impiegati | | |
| Operai qualificati | | |
| Operai semplici | | |

30. Notate delle differenze nelle attitudini lavorative tra la mano d'opera maschile e femminile?

31. Si utilizzano degli strumenti per incentivare la produttività e l'efficienza dei lavoratori (es. parte del salario legata alla produttività del lavoratore...)?

32. Com'è reclutata la manodopera (*annunci pubblicitari, selezioni, etc.*)?

33. Avete difficoltà a trovare manodopera (*problema turn over, assunzione stranieri, incentivi salariali, fidelizzazione manodopera*)? Perché (*basso salario, condizioni di lavoro, emigrazione estero*) ?

34. In generale, qual era l'occupazione della manodopera prima di essere assunta nell'azienda (*lavoro in campagna; impiego in azienda: di che tipo...*)?

35. Quali sono le principali difficoltà che incontrate con la manodopera locale?

E. RAPPRESENTAZIONE DEL TERRITORIO E PROSPETTIVE FUTURE AZIENDA

36. Fate parte o avete contatti con (*ritenete importante avere relazioni con*) :

- Ambasciata italiana/Consolato/ICE
- Confindustria Romania
- Camera di Commercio Italiana per la Romania/Unioncamere del Veneto
- Scuole Professionali romene/Università e centri di ricerca romeni
- Sindacati romeni (*esistono dei rappresentanti dei lavoratori all'interno dell'azienda?*)
- Altre aziende italiane (quali?)
- Altre aziende straniere (quali?)
- Altre imprese rumene (quali?)
- Amministrazioni locali (*comune, provincia, ispettorato lavoro, Camera Commercio locale, etc.*)
- Fiere nazionali o internazionali
- Altro

37. Oltre alle difficoltà riscontrate con la manodopera locale, quali sono le altre difficoltà che l'azienda riscontra in Romania (*rapporto istituzioni, problemi fornitori, relazioni con clienti*)?

38. *Pensa che si sia creato un "senso di appartenenza" dei lavoratori rumeni allo stabilimento ?*

39. La vostra azienda sceglierebbe di nuovo la Romania (*soddisfazione investimento*)? Perché?

40. Per quanto tempo ritiene ancora stabile la presenza dell'azienda in Romania? Perché?

TABLE DES MATIERES

| | |
|--|--|
| REMERCIEMENTS | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| SOMMAIRE | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| INTRODUCTION..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Territoires et entreprises à l'ère de la mondialisation économique . | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Un modèle territorial et industriel atypique : le cas de la « Troisième Italie » | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| A l'ère de la mondialisation économique : un « made in Italy » à risque | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Un « made in Italy » en Roumanie : la réorganisation de la production | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Territoires et réseaux de la production « made in Italy » entre l'Italie et la Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Le plan de la thèse et la démarche de la recherche | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Chapitre 1. Pour une approche territoriale multi-située des réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 1.1. Territoires et entreprises : entre marginalisation et prise en compte | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 1.1.1. A l'aube de la géographie économique : espace et entreprise marginalisés... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 1.1.2. Science régionale et analyse spatiale : une complexité région-entreprise..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 1.1.3. Le tournant relationnel et territorial en géographie économique. | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 1.2. Territoires et réseaux de la production : proposition d'un cadre analytique | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 1.2.1. D'une approche relationnelle..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 1.2.2. ... vers une approche territoriale..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 1.2.3. ... et multi-située des réseaux de la production entre Italie et Roumanie..... | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 1.3. Acteurs et relations des réseaux de la production « made in Italy » en Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 1.3.1. L'entreprise en tant que nœud de relations sociales | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 1.3.2. La gouvernance de la chaîne de production : les relations entre les entreprises | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 1.3.3. Le contexte socio-institutionnel : les relations entre les entreprises et les territoires | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 1.3.4. Formes de développement : les relations entre les territoires de la production | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Chapitre 2. Quelle méthodologie pour l'étude des réseaux et des territoires de la production « made in Italy » en Roumanie ? | Errore. Il segnalibro non è definito. |

2.1. Des territoires qui influencent les entreprises : les statistiques sur les territoires **Errore. Il segnalibro non è definito.**

2.1.1. *Les sources et les limites des données statistiques* **Errore. Il segnalibro non è definito.**

2.1.2. *Le traitement des données statistiques* **Errore. Il segnalibro non è definito.**

2.1.3. *Les choix du terrain d'enquête* **Errore. Il segnalibro non è definito.**

2.2. Des entreprises qui façonnent les territoires : le questionnaire des entreprises .. **Errore. Il segnalibro non è definito.**

2.2.1. *La phase du terrain en Roumanie*..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**

2.2.2. *La construction du questionnaire et l'échantillon des entreprises*. **Errore. Il segnalibro non è definito.**

2.2.3. *Le traitement des données des questionnaires*.... **Errore. Il segnalibro non è definito.**

2.3. A l'ère des territoires multi-situés de la production : les entretiens avec les acteurs clés
..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**

2.3.1. *Pour chaque catégorie d'acteurs une grille d'entretien* **Errore. Il segnalibro non è definito.**

2.3.2. *Les entretiens et la collecte des données par entretien*..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**

2.3.3. *L'analyse situationnelle des discours des acteurs* **Errore. Il segnalibro non è definito.**

Chapitre 3. Héritages territoriaux et productions « made in Italy » en Roumanie..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**

3.1. Ruptures historiques et héritages industriels de la Roumanie... **Errore. Il segnalibro non è definito.**

3.1.1. *L'état moderne et la sortie d'une société fortement agraire* **Errore. Il segnalibro non è definito.**

3.1.2. *La république populaire, la nationalisation et l'industrialisation* **Errore. Il segnalibro non è definito.**

3.1.3. *Entre démocratisation, privatisations et investissements étrangers* **Errore. Il segnalibro non è definito.**

3.2. Localisations entrepreneuriales et disparités territoriales **Errore. Il segnalibro non è definito.**

3.2.1. *La spatialisation des investissements italiens en Roumanie* **Errore. Il segnalibro non è definito.**

3.2.2. *Les départements roumains : complexités et disparités territoriales* **Errore. Il segnalibro non è definito.**

3.2.3. *Typologies d'entreprises et des territoires de la production « made in Italy »* **Errore. Il segnalibro non è definito.**

3.3. Le rôle des territoires dans les trajectoires entrepreneuriales .. **Errore. Il segnalibro non è definito.**

3.3.1. *Bucarest et le rôle institutionnel dans les implantations entrepreneuriales*... **Errore. Il segnalibro non è definito.**

3.3.2. *L'Ouest : entre ancrage territorial et exploitation du savoir-faire local*..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**

3.3.3. *Le Nord-est : entre faibles coûts de la main-d'œuvre et marginalité géographique* **Errore. Il segnalibro non è definito.**

Conclusions du troisième chapitre..... **Errore. Il segnalibro non è definito.**

| | |
|--|--|
| Chapitre 4. Stratégies entrepreneuriales et trajectoires territoriales en Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.1. 1990-1995 : la vague des petites entreprises à l'ouest de la Roumanie | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.1.1. <i>La concentration de la production : le rôle des usines étatiques</i> | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.1.2. La sous-traitance et les territoires « support » | 231 |
| 4.2. 1995-1998 : la stagnation des délocalisations | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.2.1. <i>La décentralisation de la production : les hangars ruraux...</i> | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.2.2. <i>Le transfert des technologies et les reconversions territoriales</i> | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.3. 1998-2003 : l'arrivée des grandes entreprises et des acteurs institutionnels | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.3.1. <i>La mise en réseau de la production : les plateformes productives.</i> | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.3.2. <i>Le transfert des fournisseurs et les territoires réticulaires...</i> | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.4. Depuis 2003 : entre complexification des investissements et re-délocalisations.. | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.4.1. <i>La production en « crise » : les plateformes logistiques</i> | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| 4.4.2. <i>Le transfert de la logistique et les territoires spécialisés.....</i> | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Conclusions du quatrième chapitre | Errore. Il segnalibro non è definito. |
| Chapitre 5. Des territoires aux territorialités multi-situées entre Italie et Roumanie | 1 |
| 5.1. Les territoires multi-situés faibles entre Italie et Roumanie | 2 |
| 5.1.1. <i>Des produits standardisés à prix compétitifs : les sous-traitants roumains</i> | 5 |
| 5.1.2. <i>Du haut de gamme pour un seul client : les sous-traitants à capital mixte.....</i> | 10 |
| 5.1.3. <i>Entre déterritorialisation industrielle et perte de savoir-faire local.....</i> | 14 |
| 5.2. Les territoires multi-situés forts entre Italie et Roumanie | 19 |
| 5.2.1. <i>Une production verticale et contrôlée : les joint ventures.....</i> | 22 |
| 5.2.2. <i>Une production proche des clients : les greenfields</i> | 28 |
| 5.2.3. <i>Entre reterritorialisation industrielle et stabilité de l'investissement</i> | 30 |
| 5.3. Les territorialités multi-situées fortes entre l'Italie et la Roumanie..... | 34 |
| 5.3.1. <i>Une production horizontale et fragmentée : les plateformes productives.....</i> | 38 |
| 5.3.2. <i>Une production flexible et « de services » : les plateformes logistiques</i> | 41 |
| 5.3.3. <i>Entre apprentissage et diffusion des compétences spécialisées.....</i> | 47 |
| Conclusions du cinquième chapitre | 55 |
| CONCLUSIONS..... | 58 |
| Des territoires aux territorialités multi-situées : réseaux de la production du « made in Italy » en Roumanie..... | 58 |
| Les apports de cette recherche | 64 |
| Les limites de la recherche | 65 |
| Les perspectives futures des territoires et des entreprises de la production « made in Italy » | 66 |
| Une division de la production « made in Italy » en Europe | 68 |

| | |
|---|-----|
| Des possibles ouvertures à cette recherche | 71 |
| BIBLIOGRAPHIE | 74 |
| Ouvrages..... | 359 |
| Sitographie..... | 97 |
| Législation..... | 99 |
| <i>Législation communautaire</i> | 99 |
| <i>Législation roumaine</i> | 99 |
| <i>Législation italienne</i> | 100 |
| GLOSSAIRE | 101 |
| TABLE DES FIGURES..... | 103 |
| Cartes..... | 103 |
| Figures | 104 |
| Tableaux | 104 |
| Photos..... | 105 |
| INDEX..... | 107 |
| ANNEXES..... | 114 |
| Annexe 1. Le nombre d'entreprises à capital italien en Roumanie entre 2002 et 2010 | 115 |
| Annexe 2. Les entreprises vénitiennes par départements roumains..... | 116 |
| Annexe 3. Les entreprises vénitiennes du système mode par départements roumains | 117 |
| Annexe 4. Lois italiennes sur le « made in Italy » | 118 |
| Annexe 5. La législation italienne sur les délocalisations et internationalisations des entreprises | 119 |
| Annexe 6. Lettre de présentation auprès des collectivités territoriales en Roumanie | 121 |
| Annexe 7. Les derniers développements du relational turn en géographie économique | 122 |
| Annexe 8. La carte des districts industriels par secteur et par département..... | 123 |
| Annexe 9. Les sources et les effets des districts..... | 124 |
| Annexe 10. Les phases de production de la chaussure | 125 |
| Annexe 11. Les phases de production d'un vêtement par un producteur | 126 |
| Annexe 12. Les phases de production d'un vêtement par un sous-traitant..... | 127 |
| Annexe 13. Le questionnaire des entreprises | 128 |
| TABLE DES MATIERES | 133 |

RÉSUMÉ EN FRANÇAIS

Dans l'actuel cadre économique mondial plus ou moins dynamique, mais surtout fragmenté, la délocalisation de toute ou partie de la production fait aujourd'hui débat. Elle interroge particulièrement les conséquences sur les territoires qui semblent, au premier regard, « soumis » à des logiques purement économiques de recherche de la baisse des coûts de production. Cette recherche propose d'analyser les réseaux de la production « made in Italy » qui se sont configurés entre l'Italie et la Roumanie pendant les vingt dernières années. La mise en place des stratégies entrepreneuriales italiennes se fait sur l'influence des héritages territoriaux roumains et sur les caractéristiques territoriales des départements roumains. Les successives phases des délocalisations italiennes vont construire des territoires différents selon les stratégies des entreprises, leurs réseaux de production, leurs relations de pouvoir et leurs dimensions scalaires. Cette thèse éclairera enfin le lecteur sur l'émergence des nouveaux territoires, des territorialités multi-situées et des différentes formes de développement, à partir des réseaux de la production entre l'Italie et la Roumanie.

TITRE EN ANGLAIS

From territories to multi-sited territorialities: production networks of « made in Italy » in Romania

RÉSUMÉ EN ANGLAIS

In the current global economic environment, roughly dynamic, but also fragmented, the partial or complete relocation of the production is a widely debated issue. The arising questions concern particularly the impact of relocation on territories, which seem at first glance "submitted" to purely economic causes seeking lower production costs. This research work suggests analyzing production networks of the "made in Italy", that have been settled between Italy and Romania in the last twenty years. The Italian entrepreneurial strategies were established according to the influence of the Romanian territorial inheritance and the territorial characteristics of Romanian departments. The successive phases of Italian companies' relocations would form different territories according to the companies strategies, production networks, power relations and scales. This research work would also enlighten the reader about the emergence of new territories, multi-sited territorialities and the different forms of development based on production networks set between Italy and Romania.

MOTS-CLES EN FRANÇAIS :

- | | |
|---------------------------------|---------------------------|
| 1- Délocalisation | 5- Investissement |
| 2- Stratégies entrepreneuriales | 6- Territorialité |
| 3- Héritage territorial | 7- Développement |
| 4- Réseaux de la production | 8- Territoire multi-situé |

MOTS-CLES EN ANGLAIS :

- | | |
|-------------------------------|--------------------------|
| 1- Relocation | 5- Investment |
| 2- Entrepreneurial strategies | 6- Territoriality |
| 3- Territorial inheritance | 7- Development |
| 4- Production Network | 8- Multi-sited territory |

ART-Dev UMR 5281
Université Montpellier III – Paul Valéry
Site Saint-Charles
Rue Henri Serre
34090 MONTPELLIER
Tel. : (+33) 4 11 75 71 07
E-mail: artdev@univ-montp3.fr

Département de Géographie « G. Morandini »
Université de Padoue
via del Santo, 26
(35123) PADOVA
Tel. (+39) 049 827 40 79
E-mail: dottorandi.geografia@gmail.com