

Bernard Pecqueur

*Professor do Institut de Géographie Alpine, Université Joseph Fourier,
Grenoble, France. E-mail: bernard.pecqueur@ujf-grenoble.fr*

O DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL: UMA NOVA ABORDAGEM DOS PROCESSOS DE DESENVOLVIMENTO PARA AS ECONOMIAS DO SUL¹

RESUMO

O autor, Bernard Pecqueur, um teórico francês do desenvolvimento local, opõe duas concepções do território: de um lado o território “dado”, sem valor acrescentado, ou mesmo com fatores de constrangimento e de limitações e, de outro lado, o território construído, produto de um processo de melhoria, fruto do jogo dos atores. Conseqüentemente, o desafio das estratégias de desenvolvimento dos territórios é essencialmente identificar e valorizar o potencial de um território. Trata-se de transformar recursos em ativos, através de um processo de mobilização e arranjos dos atores, freqüentemente em torno de um problema inédito. A própria formulação do problema e a procura da sua solução são marcadas por ensaios e iterações sucessivas, entre erros e sucessos. Permitem fazer emergir e mobilizar novas capacidades, de fato, revelar “recursos escondidos”. Estes processos concretizam-se por “clusters” (agrupamentos geográficos de entidades interconectadas) onde a multiplicidade das instâncias e dos atores traduz uma “policentralidade” das formas de regulação. O autor sublinha que as formas de desenvolvimento territorial são diversas e específicas às situações, mas que exigem uma ação pública adequada. O desenvolvimento territorial não pode ser objeto de um decreto; é uma construção de atores, mesmo se políticas públicas adequadas podem estimular e mobilizar estes atores.

Palavras-Chave: desenvolvimento territorial, atores, formas de regulação

THE TERRITORIAL DEVELOPMENT: A NEW APPROACH OF DEVELOPMENT PROCESSES OF SOUTH ECONOMIES

ABSTRACT

The author, Bernard Pecqueur, a theoretician of local development, develops two different approaches to the notion of territory: the given territory, with no value added, even constraining factors; and the constructed territory, product of a process of improvement, a consequence of the play of the actors. The stakes in the development strategies of territories is thus primarily to identify and develop the potential of a territory. It is a question of transforming resources into assets, through a process of mobilization and combinations of actors' strategies, often around a new problem. Both the problem' formulation as well as its solution are marked by trial-and-error searching and successive iterations. But these make the emergence and mobilization of new capacities possible, thus revealing “hidden resources”. These externalities are materialized by “clusters” where the multiplicity of forums and actors defines truly polycentric forms of regulation. The author stresses that territorial development takes diverse forms that are specific to different situations, but they require adequate public action. Territorial development cannot happen by decree: it remains a construction of actors even if suitable public policies can stimulate and mobilize these actors.

Key words: territorial development, actors, forms of regulation

¹ Traduzido do francês por Ghislaine Duque.

INTRODUÇÃO

Frente às evoluções recentes da economia internacional, o *desenvolvimento territorial* emerge como uma questão a aprofundar não apenas para as economias industrializadas, mas também para as economias dos países em via de desenvolvimento.

No contexto da globalização, as soluções liberais, situadas apenas no quadro macro-econômico, não parecem suficientes para produzir soluções inovadoras, que respondam às necessidades do desenvolvimento. Stiglitz (2002) mostrou claramente a obstinação das grandes organizações internacionais (FMI e BIRD) a não enxergar a pertinência da escala local como lugar efetivo de elaboração dos processos de desenvolvimento. O discurso sobre sua dimensão exclusivamente macroeconômica continua dominando as reflexões tanto da academia quanto das agências internacionais.

No entanto, os Estados da África de língua francesa começaram a caminhar, grosso modo, em direção a uma descentralização administrativa e política, o que não deixa de indicar um interesse novo para a problemática local.

Desde a crise dos anos setenta, apareceram, na França, iniciativas em reação aos danos causados pela globalização, em particular o deslocamento das atividades econômicas e o êxodo rural. Essas iniciativas partiram dos territórios locais (*"Pays"*) manifestando a existência e o dinamismo de espaços criados pelos atores. No mesmo período, os economistas italianos redescobriram formas territorializadas de produção – os *distritos industriais*² – mobilizando relações de coordenação entre atores. Esse fenômeno não se dá apenas no campo do mercado, mas também no da *reciprocidade*. Esta última resgata as relações de "dádiva" e "contra-dádiva" evidenciadas pelos antropólogos discípulos de Mauss, em particular nas sociedades africanas, cujo papel está sempre mais valorizado, inclusive nas sociedades industriais.

Estas novas perspectivas de desenvolvimento territorializado se baseiam em algumas hipóteses defendidas pelos pensadores conterrâneos do desenvolvimento.

Para Sen (1999), o desenvolvimento não pode resultar de um mecanismo comportamental; segundo esse autor, o utilitarismo benthamiano é redutor. A economia é uma ciência moral, o que significa dizer que a ética é constitutiva das coordenações entre atores. Para Sen, a especifici-

dade dos atores é uma constante necessária e a busca de equidade um imperativo.

De seu lado, Krugman (1995) homenageou os economistas "desenvolvimentistas" como F. Perroux e A. Hirschman, mas procurou ir além, embora afirmando a necessidade de redescobrir o papel da geografia na problemática do desenvolvimento. Para nossa reflexão, podemos notar que ele se situa na continuidade de Marshall, que criou o conceito de externalidades, falando das externalidades locais:

The idea that clustering of producers in a particular location yields advantages, and that these advantages in turn explain such clustering, is an old one...

Finalmente, Hirschman (1986) já tinha formulado, há 25 anos, um dos princípios fundamentais do desenvolvimento territorial: *a revelação dos recursos escondidos*. Nessa obra (*op. cit.* p. 112), ele lembra seus próprios escritos de 1958, em que já sublinhava que

para promover o desenvolvimento econômico, importa menos encontrar as melhores combinações de recursos ou fatores de produção dados do que *fazer aparecer e mobilizar a seu serviço recursos e capacidades escondidas dispersas ou mal utilizadas* (grifo nosso).

Portanto, neste texto, procuraremos mostrar como, nas economias em desenvolvimento, podem se concretizar os elementos de um modelo (flexível e adaptável) de desenvolvimento territorial cujas raízes se encontram nas coordenações entre atores pré-capitalistas. Pois, de um lado, a relação de "dádiva/contra-dádiva" já existia antes da troca mercantil e permanece claramente presente nos países do Sul; e, por outro lado, a noção de especificidade se apóia numa concepção cultural da produção (que é ligada às características culturais e aos modos de organizações de seus atores) que corresponde a uma relação de coordenação anterior à troca capitalista de bens e serviços padronizados.

A hipótese implícita deste texto considera que o "desenvolvimento territorial" após ter sido implantado em vários casos nas economias industrializadas, também pode ser aplicado com pertinência às economias do Sul. **O modelo funcionaria como um ressurgimento das relações de produção pré-capitalistas revalidadas pelas práticas e renovadas por dinâmicas territoriais.**

² Para uma reflexão sobre esse fenômeno dos distritos e seus impactos sobre o desenvolvimento, ver Courlet 2001.

Será que tal “volta ao Sul” é possível e realista? Em quais condições e com quais obstáculos? Essas são algumas das questões destacadas neste trabalho.

Numa primeira parte, evocaremos os princípios fundamentais de um modelo de desenvolvimento territorial apoiado num sistema local de atores, o que supõe um território construído (1.1.) e se baseia no princípio de especificação (1.2.). Numa segunda parte, tentaremos avaliar a aplicabilidade do modelo nas economias do Sul, lembrando que o ponto de partida são práticas já antigas (2.1.), que comportam riscos (2.2.) e supõem condições de realização (2.3.).

1. O DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL: PRINCÍPIOS E DEFINIÇÕES

O desenvolvimento territorial se caracteriza a partir da constituição de uma entidade produtiva enraizada num espaço geográfico. Mostraremos aqui os elementos da gênese do território em torno de um sistema local de atores, antes de abordar a dinâmica da especificação dos produtos.

1.1. EMERGÊNCIA DO DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL: O SISTEMA LOCAL DE ATORES³

Em nossa obra “Le développement local” (Pecqueur 2000), lembramos que o desafio do desenvolvimento local consiste em:

evidenciar uma dinâmica que valorize a eficácia das relações não exclusivamente mercantis entre os homens para valorizar as riquezas das quais dispõem (...). Nesta volta ao território, o desenvolvimento local indicaria concretamente que iniciamos um novo ciclo longo de industrialização (...). Vistos como uma dinâmica de adaptação às perspectivas da economia mundial, o local e o mundial são as duas faces de um mesmo movimento de ajuste.

Falava-se, há quinze anos atrás, de desenvolvimento local. Parece preferível falar hoje de *desenvolvimento territorial*, uma vez que esse desenvolvimento não deve ser resumido à dimensão do “pequeno”. O local, como o entendemos, não é “localista”, portanto utilizaremos o termo de territorial.

Em primeira análise, poderíamos definir o desenvolvimento territorial da seguinte forma: **o desenvolvimento**

territorial designa todo processo de mobilização dos atores que leve à elaboração de uma estratégia de adaptação aos limites externos, na base de uma identificação coletiva com uma cultura e um território.

Tal definição comporta, portanto, três afirmações que poderiam, cada uma, ser o objeto de longos desenvolvimentos. Em resumo, o desenvolvimento territorial não pode ser implantado por decreto; permanece uma construção dos atores, mesmo que políticas públicas apropriadas possam estimular e mobilizar esses atores. Essa construção só pode ser concebida como uma dinâmica e, portanto, inserida no tempo.

Trata-se de uma estratégia de adaptação na medida em que esse processo é reativo em relação à globalização. Em outros termos, essa estratégia visa permitir aos atores dos territórios reorganizarem a economia local face ao crescimento das concorrências na escala mundial.

Finalmente, o mecanismo de territorialização tem, como base, o princípio de especificação dos ativos, isto é, a busca pelos recursos próprios ao território que permitirão a este de se diferenciar em relação a seu vizinho antes de correr atrás da concorrência por produtos padronizados.

O sistema territorial de atores pode, portanto, adotar formas muito diversas (distritos industriais, *cluster*, ou qualquer outro modo de organização produtiva). Sua característica principal é a instalação de um processo inscrito na história longa, de construção pelos atores, e não, apenas, uma forma de otimizar dotações em fatores supostamente pré-existentes. Em outros termos, a dinâmica de desenvolvimento territorial visa revelar recursos inéditos, *e é nisto que constitui uma inovação*.

O TERRITÓRIO CONSTRUÍDO E O TERRITÓRIO DADO

Ao definirmos acima a dinâmica particular do tipo “territorial” como um processo original de desenvolvimento, esbarramos numa dificuldade relativa ao estatuto do território que serve de suporte a essa dinâmica. Em realidade, o discurso sobre o território recobre, de forma muitas vezes indistinta, duas definições diferentes:

O território dado é a porção de espaço que é objeto da observação. Neste caso, *postula-se o território* como pré-existente e analisa-se o que aí acontece. É, de qualquer forma, o território *a priori*; não se procura analisar sua gênese e as condições de sua constituição; é apenas um

³ Ainda falta fazer, em grande parte, a análise dos atores (quem são eles? Como se coordenam?). Para aprofundar a questão, ler a obra recente de Gumuchian, Grasset, Lajarge et Roux (2003).

suporte. Trata-se, geralmente, do território institucional: a região, o distrito, a província, etc.

O território construído: nessa perspectiva, o território é o resultado de um processo de construção pelos atores. O território não é postulado, é constatado *a posteriori*. Isto significa dizer que o território construído não existe em todo lugar; podemos encontrar espaços dominados pelas leis exógenas da localização e que não são territórios.

No discurso, os dois conceitos de território são muitas vezes confundidos e não se pode excluir um em favor do outro. É necessário, portanto, entender que o território é, ao mesmo tempo, um “envolvente” (“*contenant*”, o que contém) e o resultado de um processo de elaboração de um conteúdo.

1.2. O PROCESSO DE ESPECIFICAÇÃO⁴:

Na competição entre territórios, a oferta de serviços às empresas é crucial. No caso mais comum, um espaço localizado vai atrair a atividade oferecendo serviços na base de suas dotações em fatores os mais numerosos: uma mão de obra não qualificada e disponível com baixo nível de salários, ou ainda, uma disponibilidade em recursos naturais, etc.

Muitas vezes, a situação desses recursos ou sua raridade vão condicionar o tipo de desenvolvimento desse local, como mostram as zonas cujo desenvolvimento permaneceu muito tributário da disponibilidade em carvão ou aço, ou ainda da proximidade do mar ou da presença de terras férteis.

No entanto, a oferta pode ter, como base, dotações que não são dadas *a priori*, mas que resultam de um longo processo de acumulo de saber-fazer, ou ainda, de uma produção de bens coletivos financiados pela coletividade e apropriados unicamente pelos utilizadores. Por exemplo, a oferta de mão de obra qualificada e especializada apresenta essa característica de oferta pública do espaço local, da qual vão poder se beneficiar as empresas levadas a se implantar aí (Bazin-Benoît, 1996). A cada um desses tipos de oferta corresponde uma estratégia.

Os recursos são, portanto, de naturezas diferentes, segundo que são dados ou construídos. Uma tipologia desses recursos fará aparecer os desafios estratégicos dos oferecedores de serviços, como as cidades, por exemplo. Estas últimas se tornam produtoras de valores e não mais ape-

nas espaços de consumo; tornam-se saídas, lá onde apenas as empresas seriam criadoras de valor.

A tipologia que utilizamos aqui⁵ consiste em distinguir, de um lado, ativos e recursos; e, do outro, a qualificar os ativos ou os recursos, segundo sua natureza, genérica ou específica.

Por ativos, entendemos fatores “em atividade”, enquanto que os recursos são fatores a explorar, organizar, ou ainda, revelar. Os recursos, diferentemente dos ativos, constituem uma reserva, um potencial latente ou virtual que pode se transformar em ativo se as condições de produção ou de criação de tecnologia o permitirem.

Ativos ou recursos *genéricos* se definem pelo fato que seu valor ou seu potencial independem de sua participação em qualquer processo de produção. Os ativos ou recursos são assim totalmente transferíveis, seu valor é um valor de troca. O local dessa troca é o mercado. O preço é o critério de apreciação do valor de troca, o qual é determinado por uma oferta e uma demanda de caráter quantitativo. Em outros termos, um fator genérico é independente do “gênio do local” onde é produzido.

Em oposição, os ativos *específicos* existem como tais, mas seu valor é função das condições de seu uso. Enquanto um ativo genérico é totalmente transferível, um ativo específico implica um custo de transferência mais ou menos alto e irrecuperável.

Os recursos específicos só existem no estado virtual e não podem, em caso nenhum, ser transferidos. Esses recursos nascem de processos interativos e, então, são gerados na sua configuração. Eles constituem a expressão do processo cognitivo que se inicia quando atores dotados de competências diferentes põem essas competências em comum e, dessa forma, produzem conhecimentos novos. Quando conhecimentos e saberes heterogêneos são combinados, novos conhecimentos são produzidos que podem, por sua vez, participar de novas configurações. A criação de tecnologia resulta, assim, de um processo caracterizado pela emergência de recursos específicos que provêm de uma dinâmica cognitiva sinônima de uma aprendizagem interativa.

Ativos genéricos não permitem a um território de se diferenciar de forma durável, uma vez que, por definição, os mesmos existem em outro lugar e são suscetíveis de ser transferidos. *Uma diferenciação durável, isto é, não suscetível de ser ameaçada pela mobilidade dos fatores, só pode*

⁴ O argumento desse parágrafo retoma uma comunicação apresentada com G. Colletis no Colóquio “Economie de proximités”, Marseille, junho de 2004.

⁵ Para uma primeira formulação, ver COLLETIS e PECQUEUR, 1993.

nascer verdadeiramente dos únicos recursos específicos, que não podem existir sem as condições nas quais foram gerados. O desafio das estratégias de desenvolvimento dos territórios consiste, portanto, essencialmente em se apropriar dessas condições e buscar o que constituiria o potencial identificável de um território. Essas condições não poderiam ser definidas no abstrato. Elas dependem do contexto no qual se inscreve o processo heurístico de onde nascem os recursos específicos.

RECURSOS E ATIVOS GENÉRICOS

O qualificativo *genérico* recobre o conjunto dos fatores tradicionais de definição espacial (ou de localização das atividades econômicas) discriminados pelos preços (inclusive custos de transporte) e que são objetos, por parte dos agentes, de um cálculo de otimização.

Ilustraremos as situações de recursos ou de ativos genéricos com quatro exemplos: a mão de obra, o capital, a matéria prima e a informação. Esses quatro fatores permanecerão no estado de recursos genéricos nos casos seguintes: a mão de obra é não qualificada e não utilizada. O capital existe na forma de poupança, mas esta é totalmente líquida ou não utilizada (entesourada). As jazidas de matéria prima existem, porém não são exploradas. A informação é disponível sob forma padronizada, mas não é utilizada (interpretada) num contexto particular; é o caso de informações contidas num banco de dados, numa enciclopédia ou num catálogo, embora essas “informações” sejam, em realidade, conhecimentos na medida em que veiculam representações.

Esses recursos, ao se tornarem ativos, não deixam, por isso de serem genéricos. Não mudam de natureza, contudo, são “realizados” e, assim, adquirem um valor econômico, valor que pode, em certas condições, ser medido por um preço. A mão de obra permanece sem qualificação, porém é empregada. O desempregado não qualificado representa um ativo e não apenas um recurso, pois, mesmo se seu trabalho não é realmente utilizado, é presente e influi sobre o mercado de trabalho e, portanto, eventualmente sobre as taxas de salário. O capital presto a ser investido se revela e se torna poupança ativa. Essa poupança permanece muito líquida e, conseqüentemente, só pode ser destinada a investimentos de curto prazo. A matéria prima é explorada. A informação, na forma padronizada, é efetivamente utilizada antes de participar, eventualmente, como recurso, de um processo de construção de conhecimento. Do ponto de vista metafórico, a enciclopédia é um recurso (ela se consulta), o livro é um ativo (ele se lê).

Os recursos como os ativos genéricos estão totalmente no mercado. Isso significa dizer que para adquiri-los, existe um preço de mercado. Eles são totalmente transformáveis, imediatamente disponíveis, a condição que se pague seu preço. Para esses ativos, não existem limites geográficos (a não ser para a matéria prima, mas esta última pode ser substituída). Finalmente, vale acrescentar que sua aquisição não exige a existência nem a ativação de formas de coordenação parcialmente fora do mercado, como, por exemplo, *as redes*.

RECURSOS E ATIVOS ESPECÍFICOS

A relação entre ativos e recursos, neste caso, é mais complexa do que no caso anterior. Mostraremos que tem, aqui, uma diferença de natureza entre o ativo e o recurso. O qualificativo de “específico” recobre o conjunto dos fatores, comparáveis ou não, cujo valor, ou cuja produção, é ligado(a) a um uso particular.

Os ativos específicos têm um custo de irreversibilidade que poderíamos também chamar de “custo de redirecionamento”. Isso significa dizer que o ativo perde uma parte de seu valor produtivo, caso estiver redirecionado para um uso alternativo. Retomando os exemplos utilizados acima, diremos que a matéria prima não pode ter caráter específico na medida em que seu valor de mercadoria não é ligado a seu uso futuro, nem ao contexto sócio-econômico imediato. Ao contrário, a mão de obra tornar-se-á um ativo específico logo que estiver qualificada. Sua formação numa técnica constitui um custo assumido parcialmente fora da empresa. Um deslocamento teria, em parte, um custo de redirecionamento para a empresa que utilizasse essa mão de obra. Da mesma forma, o capital se torna ativo específico quando passa da forma de poupança líquida à forma de capital investido em equipamentos. Finalmente, a informação torna-se também um ativo específico quando é elaborada e organizada *em vista a um uso particular*. Concretamente, podemos citar a elaboração de softwares muito técnicos, concentrando a informação para servir a uma produção muito especializada ligada a usos particulares.

Os recursos específicos têm uma natureza particular em relação às três outras categorias de recursos ou ativos. Em primeiro lugar, esses recursos só aparecem no momento das combinações das estratégias de atores *para resolver um problema inédito*. Mais exatamente, a própria formulação do problema ao mesmo tempo que sua solução, são objetos de um processo heurístico, feito de ensaios sucessivos, *tateando e repetindo*. Em segundo lugar, esses recursos

não são mensuráveis, o que significa dizer que não podem ser expressos em preço; portanto não podem ser transferidos de forma alguma. Em terceiro lugar, a natureza parcialmente não mercantil desses recursos não é incompatível com o mercado mas lhe é complementar. *Esses recursos resultam de uma longa história, de um acúmulo de memória, de uma aprendizagem cognitiva coletiva.*

Por fim, esses recursos são, em certos casos, *produzidos num território, que se torna então “revelado”*. A produção desses recursos resulta, pois, de normas, de costumes, de uma cultura que são elaborados num espaço de *proximidade* geográfica e *institucional*, a partir de uma forma de troca que não é mercantil: a reciprocidade. As características dessa reciprocidade, em comparação com o mercado, são que, se a troca é “obrigada” (obrigação social), ela pode ser adiada no tempo (o prazo de devolução esperado pode ser muito flexível), e mesmo, essa devolução não é necessariamente monetária, pode ser expressa em confiança, consideração, gratidão ou saber. A reciprocidade fertiliza os recursos específicos e está assim, muitas vezes, na base de relações informais que compõem um “ambiente industrial”, no sentido entendido por Marshall ao descrever certas concentrações de pequenas unidades industriais na Inglaterra ou Alemanha do início do século XIX. Mais sistematicamente, o sentimento de pertencimento a um lugar ou a um ofício, a cultura de empresa ou ainda o “espírito da casa” fazem parte dos recursos específicos. (Veblen, 1899/1971). O recurso específico produzido num processo de construção territorial, tomado globalmente, aparece, então, como o resultado de longos processos de aprendizagem coletiva que levam ao estabelecimento de normas, na maioria das vezes tácitas. Tais normas têm a função de organizar, selecionar e hierarquizar a informação, como também de orientar ou guiar os comportamentos, oferecendo assim a cada ator do território um espaço de inteligibilidade e de ação.

A ATIVAÇÃO E A ESPECIFICAÇÃO: UM PROCESSO DE METAMORFOSE

A passagem do recurso genérico ao ativo específico corresponde a uma estratégia de desenvolvimento que pode se decompor em dois tempos: a passagem do recurso ao ativo (genérico) e do ativo genérico ao ativo específico. Essas passagens devem ser, cada uma, analisadas como processos particulares que modificam, em profundidade, a própria natureza dos objetos considerados. É nesse sentido que se fala de *metamorfose* como mudança estrutural com uma irreversibilidade incompleta; isto é, nem sempre se pode voltar do ativo para o re-

curso e do específico para o genérico, a não ser reencontrando o estado inicial exato.

Para explicitar, em primeiro lugar, a noção de recurso, podemos nos referir a Hirschman (1986). Segundo este,

para promover o desenvolvimento econômico, importa menos encontrar combinações perfeitas de recursos e de fatores de produção que fazer aparecer e mobilizar a seu serviço recursos e capacidades escondidas, dispersas ou mal utilizadas.

Nesse sentido, o recurso se diferencia claramente do fator de produção. Esta última noção, básica na economia estandardizada para designar recursos que entram como *input* no processo de produção, em nossa perspectiva, revela-se muito restrita e limitada ao caso do ativo genérico.

Dois casos de “ativação” podem ser pensados: o caso de um recurso (genérico) potencial e pré-existente, ou o caso de um recurso (específico) virtual. No primeiro caso, o mercado é o lugar, ou o meio, pelo qual se produz a ativação do recurso. No segundo caso, o recurso virtual pode ser ativado na seqüência de um processo particular de engajamento. Assim, numa perspectiva próxima da nossa, para Lévy et Lussault (2003),

uma realidade que provém do mundo físico ou biológico só pode ser recurso se existir um processo de produção identificado no qual pode ser inserido e que, por definição, provém da sociedade (...) Os recursos são portanto sempre *inventados* (grifo nosso), às vezes muito tempo depois de terem sido descobertos, como o petróleo enquanto fonte de energia ou a montanha como “jazida turística”.

Kébir (2004) define em termos parecidos a noção de recurso como um “meta-sistema colocando em relação um objeto (saber-fazer, matéria prima, artefato, etc.) e um sistema de produção produzindo um bem ou um serviço”.

Trata-se de um “meta-sistema” na medida em que resulta de uma combinação de dois sistemas pré-existentes: o do objeto e o do sistema de produção, ou melhor, a nosso ver, de normas que o realizam.

O objeto/recurso que vai servir de suporte à produção de um ativo não pode ser reduzido a sua dimensão de *input*, mas está ligado a um sistema que lhe é próprio: “Antes de fornecer uma taboa, uma árvore é uma árvore. Isso, mesmo quando é plantada para esse fim” (Kébir, 2004). A mesma perspectiva também pode ser invocada quando se trata dos recursos imateriais que constituem as paisagens, as tradições patrimoniais, os saber-fazer, e mesmo o capital social. Assim, o objeto vai

sofrer sua metamorfose mediante o sistema de normas que o transformam em recurso ativo.

O sistema de produção (*de normas, segundo nosso ponto de vista*) é o lugar da *identificação* (grifado pelo autor) e da mobilização dos recursos (...). É lá que eles são atualizados, transformados e utilizados (ibid.).

Em outros termos, o recurso, ao se tornar ativo, é transformado pelo sistema de produção (para nós, sistema de normas) e muda de natureza, e *no estágio da virtualidade, tudo pode potencialmente ser recurso, mas tudo não pode se tornar automaticamente um ativo, uma vez que as condições da metamorfose não estão no objeto/recurso, mas nas estratégias dos atores no bojo do processo de produção.*

Assim, os recursos se expandem e se transformam, mas também regridem ou voltam ao estado de potencial, segundo que evoluem em ativos ou, de ativos, voltam ao estatuto de recursos. No entanto, como o sugerimos, o processo de metamorfose que faz passar o recurso ao estatuto de ativo não tem o mesmo sentido quando se trata de recursos genéricos ou específicos. No caso do recurso genérico, reproduzível em qualquer lugar, o que pode fazer regredir o ativo novamente para o recurso depende unicamente dos custos. Acabam de fechar a última jazida de carvão na Lorraine, mas não se tirou o carvão. Este volta ao estatuto de recurso *no estado* onde estava antes da abertura da mina; no caso de uma hipotética redução dos custos de exploração, esse recurso poderia voltar a ser um ativo (explorado).

Tentamos, nesta primeira parte, definir a dinâmica da especificidade como um modelo novo de “desenvolvimento territorial”. Será que esse modelo, baseado na especificidade dos produtos provenientes das práticas do Sul nos seus fundamentos, pode voltar ao Sul como preconização pertinente? É esta questão, o objeto de discussão da segunda parte.

2. DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO TERRITORIALIZADO NO SUL: QUE APLICABILIDADE?

Podemos, portanto, admitir que esse processo de especificação – que consiste em qualificar e diferenciar recursos revelados pelos atores ao tentarem resolver os problemas produtivos encontrados – constitui um movimento profun-

do de reestruturação das economias industriais e uma fórmula de adaptação às novas características da globalização. Esse princípio de construção do território pelos atores não convoca apenas os produtores, mas também os consumidores. Pois, nesse quadro, não se pode separar as condições da produção dos bens e serviços do território por seus atores, da saída mercantil desses produtos. Não que o mercado seja limitado ao local, o que nos devolveria às antigas diferenciações (culturas de subsistência versus culturas de exportação), mas a formação da oferta, quando é *específica*, devolve ao papel da demanda. Assim, esse princípio da especificação é, de nosso ponto de vista, essencial à compreensão do desenvolvimento territorial. Examinaremos a aplicabilidade do processo nas sociedades do Sul em três tempos. Mostraremos, inicialmente, que as práticas de desenvolvimento territorial não são novas, mas pré-existem sob diversas formas (2.1.), e depois evocaremos os limites e riscos inerentes a essas práticas (2.2.), antes de nos interrogarmos sobre a possibilidade/necessidade de uma ação pública que implique uma mutação do lugar e das modalidades da ação do Estado (2.3.).

2.1. PRÁTICAS JÁ ANTIGAS

As experiências de desenvolvimento fundadas em produções específicas enraizadas no espaço já existem há muito tempo. Na literatura de língua francesa, os pesquisadores do IREPD de Grenoble já mostraram, desde 1994⁶, que, para explicar a emergência dos “Novos Países Industriais”, existem “novos desenvolvimentos”, entre outros, na Ásia. Essas dinâmicas, segundo Courlet (1994)⁷

foram num primeiro tempo construídas pela modernização da agricultura; se apóiam não nos recursos materiais, mas antes de tudo na educação generalizada e na massa cinzenta (...); nesse movimento, o território se torna ambiente, isto é, não é apenas a base geográfica das atividades econômicas, mas ganha uma dimensão sócio-cultural que desempenha um papel central no processo de desenvolvimento.

São, portanto, características gerais de uma economia post-fordista ainda mal definida que aparecem, tanto nas economias desenvolvidas quanto nas economias emergentes. O fenômeno mais aparente que pode ser observado é um movimento espacial paradoxal que dá novamente importância ao local num mundo que se globaliza. Como

⁶ Ver Courlet (1994).

⁷ Introdução das Atas do colóquio

diz Courlet (*op. cit.*), “o global se impõe e o local nos pula à cara (...); é nessa perspectiva que precisa entender a noção de desenvolvimento endógeno”. A nova dimensão espacial promove novamente o papel da proximidade dos atores na construção do território e de seus recursos. Requier-Desjardins (1996) já tinha chamada atenção para o desafio da proximidade nos processos de desenvolvimento a partir de práticas concretas diversas (trocas entre áreas de fronteira na África sub-sahariana, entre outros ao redor da Nigéria e dinâmicas das “*maquiladoras*” na fronteira México-americana).

A literatura anglo-saxona⁸ desenvolveu igualmente essa junção entre espaço local e desenvolvimento. Krugman (1995) desenvolve a idéia de externalidade local («local external economies») evocada na primeira parte deste texto. Essas externalidades se concretizam por *clusters*. A idéia de *cluster*, vinda dos distritos industriais italianos, vai ser definida de maneira mais precisa por M. Porter (2000):

A cluster is a geographically proximate group of interconnected companies and associated institutions in a particular field, linked by commonalities and complementarities. (... The geographic scope of a cluster can range from a single city or state to a country or even a group of neighboring countries.

O cluster é assim considerado como um modo de organização pertinente da indústria para os países do Sul, como o mostram as reflexões de Mac Cormick (2003) se perguntando se é oportuno favorecer os *clusters* industriais na África.

A noção de *cluster* permanece, no entanto, como se pode notar, relativamente vaporosa, e aplicando-se a escalas de espaços muito variáveis.

Mais precisamente, a noção de SIAL (Sistema Agro-alimentar Localizado) amplia a de cluster, pois não se limita a uma modalidade de organização concentrada geograficamente com uma multiplicidade de atores de tamanho reduzido. O SIAL aproxima-se, no campo do agro-alimentar, dos DI (distritos industriais) na sua dimensão cultural. Muchnik⁹ (2002), criador do conceito e que continua desenvolvendo uma ação temática progra-

mada sobre o mesmo tema, definiu os SIAL por três características:

- A criação de *economias externas* ligadas à densidade das empresas situadas num local, e a proximidade entre os atores.
- A valorização de *conhecimentos não transferíveis*. As competências, a relação de trabalho, os saber-fazer dos indivíduos e das empresas são fundados numa história comum, produzindo conhecimentos, práticas, normas e representações coletivas.
- Os modos de regulação combinam de maneira mais ou menos imbricada, de um lado, o mecanismo do mercado, do outro, elementos de reciprocidade e de redistribuição que se enraízam na identidade social. A organização coletiva constitui um recurso específico do sistema produtivo localizado, fonte de estabilização e de reprodução.

Estamos realmente numa problemática de criação de *recursos específicos* no sentido que definimos (COLLETIS e PECQUEUR, 1993).

Assim, constatamos que aplicações dos princípios de desenvolvimento territorial já são praticadas há muito tempo nas economias do Sul. A nova questão é que a pertinência dessas práticas se fortalece pela globalização, pois esta torna indispensável para as economias dominadas de desenvolver uma diferenciação de seus produtos, para não ficarem submetidas, para a totalidade de suas atividades, aos riscos da concorrência. Um desenvolvimento importante dessas práticas supõe um certo número de dificuldades que não devem, no entanto, impedir de imaginar meios para vencer esse desafio.

2.2. OS RISCOS INERENTES AO CRESCIMENTO DAS PRÁTICAS DE DESENVOLVIMENTO TERRITORIALIZADO

A economia informal representa a figura mais evidente do desenvolvimento territorial que implica os atores numa relação de proximidade. Esta noção, aparecida no início dos anos 1970, é definida assim pela Organização Internacional do Trabalho (OIT)¹⁰:

a facilidade de entrada no mercado, a dependência de recursos locais nos processos de produção, a propriedade familiar das empresas, a es-

⁸ Stöhr (2003), um dos pioneiros do desenvolvimento «from below» («a partir de baixo») propôs recentemente uma retrospectiva e uma atualização dos trabalhos, notadamente em relação às experiências do Sul.

⁹ Assinalemos também o colóquio: «Organisation spatiale et gestion des ressources et des territoires ruraux», CIRAD, CNEARC, ENGRÉF, organisé par l'UMR SAGERT, Montpellier, 25-27 de fevereiro de 2003.

¹⁰ Ver a esse respeito Asidon (2000) ou ainda o artigo «informal» do Dictionnaire de la Géographie de Levy & Lussault (2003).

cala reduzida de produção, a intensidade em trabalho das tecnologias utilizadas (que podem ser “adaptadas”), dos saber-fazer adquiridos fora do sistema escolar, e mercados não regulamentados e concorrentes.

Esse circuito de desenvolvimento foi durante muito tempo oposto ao “setor moderno” nisso que escamoteava as etapas aparentes de formação do valor e de formação dos preços antes de chegar como última etapa à troca mercantil. O setor informal constitui uma base do desenvolvimento local na medida em que retoma as características evocadas acima a respeito dos SIAL: criação de economias externas, utilização de conhecimentos não transferíveis e modos de regulação comunitário específicos.

Para tanto, o mundo da informalidade no seus princípios mostra numerosos limites ao desenvolvimento. Para Vernières (2003):

A natureza mesma da maior parte dessas atividades [informais] se presta mal a uma forte acumulação de capital tanto físico quanto humano (...). Além do mais, as incitações ao progresso técnico, ligadas à concorrência, são limitadas pois esta última se dá essencialmente entre empresas informais e relativamente pouco com as firmas modernas.

Fórmulas mais civilizadas, chamadas de “desenvolvimento participativa” tentaram há vários anos de contornar essas desvantagens e de organizar, inclusive pelo viés de ONGs, a implantação de pequenos projetos de desenvolvimento. Estes últimos (no modelo de “*Small is beautiful*”) visam responder à ineficiência muitas vezes comprovada dos grandes projetos apoiados pelos órgãos financiadores. Nesse caso novamente podem ser identificadas numerosas limitações. Vernières (*op. cit.*) também lembra que muitas vezes

o tamanho das comunidades existentes não lhes permite se beneficiar de economias de escalas que seriam tecnicamente possíveis. Da mesma forma, os costumes relativos à distribuição das riquezas podem entrar em contradição com objetivos de acumulação.

Mais elaborada que a informalidade, a fórmula dos SIAL aparece hoje como a forma moderna de organiza-

ção territorial da produção, notadamente no Sul. Essa modalidade de organização é geradora das principais inovações¹¹ no campo da produção agro-alimentar. O SIAL permite, em particular, não mais de opor, mas, pelo contrário, de articular as tradições e os saber-fazer antigos com a inovação de processo e a qualidade da produção. Portanto pode se dizer que o SIAL responde, pelo menos parcialmente, aos limites levantados para a economia informal.

No entanto, outras limitações resultam dessa dinâmica. Estas aparecem quando o SIAL está crescendo. Com efeito, o sucesso de um sistema desse tipo chama por imitação sua ampliação permanente por parte dos produtores observadores externos que desejam se beneficiar desse sucesso sem ter que pagar os custos da implantação e dos ensaios.

O primeiro limite ao crescimento do SIAL é portanto exatamente a existência de *barreiras à entrada*. O ponto crucial do sistema reside na sua capacidade em discriminar entre o sistema e seu exterior. Se o sistema pode facilmente ser “invadido” pelos postulantes externos, o efeito de discriminação diminui e a vantagem relativa desaparece para os membros do sistema, apagando, no mesmo movimento, o próprio sistema. Ora, na maioria dos SIAL no Sul, as proteções que vamos encontrar nos países industrializados, tais como as rotulações (selos de origem controlada, por exemplo...) não existem e a incitação a investir é tanto menos forte que o risco de invasão é importante.

O segundo limite decorre da fraqueza do mercado potencial, saída para os produtos do SIAL. Quando os produtores diferenciam sua produção, é com o objetivo de aumentar o preço graças a uma qualidade, entre outras organoléptica, mas também de imagem ou de atributo¹² que justifica a criação de uma “quase renda” de qualidade sobre o produto. Para gerar essa “quase renda”, precisa encontrar uma demanda solvável, o que, em mercados de proximidade, nem sempre é possível. Assim, o arroz cultivado nas áreas de baixios da Costa de Marfim (Vale do Bandama), segundo um modelo de SIAL, tem sua expansão freada por uma fraca solvabilidade da demanda

¹¹ Para os agrupamentos camponeses em SIAL na África do Sahel, Fournier e Requier-Desjardins (2002) mostraram com o caso da produção de « garí » (sêmola de mandioca) e de óleo de palma, no Bénin, que os SIAL se constroem em torno de relações horizontais complexas com existência de “tontines” (fundos rotativos), de associações rotativas de trabalho e de formas originais de acordos para a comercialização. Ver também o trabalho de Boucher (tese a ser publicada na universidade de Versailles-Saint Quentin, laboratório C3ED) sobre o sistema de queijarias rurais de Cajamarca no Peru, constituídas em SIAL com problemas específicos, mas comparáveis com o sistema do Benin.

¹² Ver Lacroix, Mollard e Pecqueur (2000).

local e a concorrência de um arroz de qualidade inferior, porém mais barato, do Vietnã.

Finalmente, pode se levantar um terceiro limite relacionado com uma *fraca capacidade de aprendizagem institucional*. A rede de atores criada num contexto de SIAL está inserida num conjunto de relações sócio-culturais ligadas à tradição. Em muitos casos, o sucesso econômico entra em confronto com o ciclo longo das tradições e evidencia conflitos de distribuição das riquezas¹³ ligados à proximidade geográfica e às formas de mobilidade social. O conflito é o avesso sempre presente da dinâmica comunitária. O capitalismo, muitas vezes, permitiu a inovação por ruptura com o quadro cultural e social da comunidade. A criação de novos produtos e de novos processos sem ruptura com o quadro tradicional não é coisa fácil.

2.3. CONDIÇÕES DE APLICABILIDADE DO DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL

Assim, será que práticas antigas, mesmo revitalizadas por fórmulas novas (os SIAL) se chocariam a limites inerentes a seu sucesso que as condenam a permanecer marginais?

Não é nossa opinião. Trata-se, a nosso, ver de tomar em conta esses novos processos de criação de recursos buscando ultrapassar os limites evocados acima.

Isso significa uma integração mais real das relações não mercantis na análise das dinâmicas de construção industrial e territorial. A criação de recursos e a construção do território levam à questão das concorrências não mais unicamente entre empresas, mas também entre locais inscritos em espaços determinados.

Tudo ocorre como se, na concorrência entre si, as firmas arrastassem os espaços na sua competição. Longe de se limitarem a oferecer passivamente os fatores de produção cuja combinação particular derivaria de uma dotação dada, os espaços tendem a construir ou a fortalecer vantagens comparativas (...); essa análise se funda na redefinição da natureza da empresa, a qual, inicialmente, local de uma ótima combinação de fatores de produção genéricos, tornar-se-ia um local de combinação de competências e de aprendizagem de novos conhecimentos a partir de fatores específicos (COLLETIS e PECQUEUR, 1993).

Os recursos não são necessariamente identificados e valorizados, isto é, “ativados”, apenas pelo processo de mercado, em termos de custos de transação e de custo de implantação. Os processos de ativação dos recursos, que geram uma especificidade da produção mais ou menos importante, supõem, pelo contrário, uma mobilização de atores em processos de cooperação que valorizam o papel de relações não mercantis e os aspectos de coordenação a elas ligadas. Entre esses atores, os poderes públicos interferem de forma determinante.

A redefinição das políticas públicas exige, portanto, uma mudança de escala e uma mudança de natureza.

Só podemos esboçar, aqui, o que poderia ser o objeto de pesquisas mais aprofundadas, mas podemos situar os desafios.

MUDANÇA DE ESCALA

A instância estatal nem sempre é a mais apropriada na medida em que a ação não se situa ao nível de um sistema produtivo nacional. Uma simples descentralização tampouco seria conforme às evoluções observadas hoje. Se a gestão da produção evolui na diversidade e tomando em conta funções secundárias, vimos que ela se cristaliza em formas de reagrupamento “*ad hoc*” de atores que se chamam territórios. A ação pública deve poder intervir nessa escala territorial, numa perspectiva de projeto.

Para tanto, a existência de um Estado presente e ativo é uma necessidade para permitir a ação descentralizada. É o paradoxo de muitos países (entre outros na África do Sahel) que entraram num processo de descentralização com um Estado fraco (em vários desses países, os orçamentos adicionais das ONGs ultrapassam amplamente o orçamento do Estado). Precisa, portanto designar, paralelamente ao desenvolvimento das instâncias locais, uma missão do Estado que permita assegurar pelo menos três funções: a redistribuição, a mediação e a coordenação. A **redistribuição** se justifica, entre outros, porque todos os territórios não estão igualmente dotados; a **mediação** aplicar-se-á ao mesmo tempo às instâncias internacionais, às coletividades locais e aos atores locais; finalmente, a **coordenação** deve ser vertical – proveniente das coletividades territoriais – e horizontal, entre projetos e entre atores do território.

¹³ A. Torre, depois de ter teorizado a proximidade, notadamente na obra coletiva de Gilly & Torre (2000), desenvolveu as noções de conflitos como constitutivos das coordenações de atores na proximidade. Ver Torre (2000).

MUDANÇA DE NATUREZA

Nesta perspectiva, o papel do público não é apenas de negociar com os atores para compensar monetariamente uma produção de valor não sancionado pelo mercado ou para estimular uma função que o mercado não incite em empreender (criação de empregos...). Trata-se mais exatamente de permitir a convergência das funções secundárias e dos produtos não estritamente mercantis para o mercado, a fim de estimular a produção de oferta diversificada pelos territórios. O desafio das políticas deveria ser, igualmente e conseqüentemente, o de gerir a redistribuição da renda eventual criada por essa oferta diversificada em que existem riscos de “hold up” por certos produtores aproveitando-se das prestações não remuneradas dos outros. Trata-se, de fato, para as autoridades públicas (Estado como coletividades locais), de regular os fluxos de valores criados fora do mercado na base dos recursos produtivos novos.

A intensificação das dinâmicas territoriais está coordenada com a globalização, criando, assim, um espaço aberto de ação pública entre o Estado e os atores individuais. Como o observa Faure (2001, p. 27-46),

incontestavelmente, o sistema político local atravessa uma tempestade territorial de grande amplitude, tempestade paradoxalmente fortalecida pelo processo de mundialização que também se apóia em dinâmicas dos territórios locais (“terroirs”¹⁴), das redes de territórios e da modernidade urbana.

A conseqüência dessa irrupção da coordenação de atores na escala territorial é uma mutação do princípio de política econômica concebida como uma ação exógena visando modificar os fluxos macro-econômicos para um deslocamento dos equilíbrios. Esta concepção de essência keynesiana visa otimizar a oferta de empregos a nível do mercado global do emprego na nação. Em outros termos, “Como conceber uma ação pública que não se confunda com uma política do Estado? Existem ações públicas que não se apóiem num princípio de generalidade categorial?” (Salais 1998).

Os processos de decisão decorrem menos da intervenção de uma instância central, de uma imposição heterônoma, e têm mais a ver com uma autonomia regulada. Nos arranjos institucionais, a configuração dos atores sociais parece ter mais importância do que a intervenção do

político. A multiplicidade das instâncias, dos atores estabelecidos numa autonomia relativa crescente, com margens novas de intervenção, permite evocar uma verdadeira “policentralidade” das formas de regulação do social e do político (Commaille & Jobert, 1998).

Assim, passa-se das políticas públicas à ação pública. Esta última implica os atores locais e não uma instância coercitiva exterior. Pode se referir aos atores privados uma vez que se coordenam para produzir serviço coletivo?

A ação pública territorial pode revestir formas muito diversas. Podemos identificá-las com o que os cientistas políticos chamaram de “governança”. Na sua forma de regulação local, poderíamos defini-la como um modelo de coordenação entre atores que visa integrar os mecanismos produtivos e institucionais nas dimensões locais (proximidade geográfica e proximidade organizacional) e na relação ao global. A governança territorial aparece como “a expressão de arbitragens entre diferentes interesses ao nível local” (Chia & Torre, 1999).

CONCLUSÃO

Tentamos mostrar neste texto que o desenvolvimento territorial constitui um modelo de desenvolvimento dotado de características bem precisas que lhe são próprias e que se apóiam, essencialmente, na dinâmica de “especificação” dos recursos por um conjunto de atores constituído em “território”.

Um modelo desse tipo nos parece renovar as noções pioneiras elaboradas desde os anos sessenta de “desenvolvimento a partir de baixo” e de “desenvolvimento endógeno”. Com efeito, a contribuição do modelo territorial reside, notadamente, na utilização da noção de proximidade (geográfica e institucional) para explicar as coordenações de atores.

A ação pública se encontra assim questionada, na medida em que não é mais redutível à única ação do Estado. No entanto, o Estado constituído e capaz de agir (mais do que um Estado ausente e/ou impotente) permanece uma condição necessária embora não suficiente para a expressão da ação pública territorializada.

Finalmente, obstáculos e limites importantes demonstram que esse modelo não se desenvolve espontaneamente; exige uma ação pública adequada. Se a eficácia do de-

¹⁴ A palavra francesa « terroir » tem o sentido de território rural que, por suas características físicas e culturais, influencia seus habitantes.

envolvimento territorial não pode ser demonstrada nos casos evocados acima, permanece um vasto campo de reflexões sobre sua articulação com a globalização do mundo e sua capacidade problemática em se aplicar em lugares dominados pela produção genérica sem que apareça uma possibilidade de especificar os recursos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASIDON E. Les théories économiques du développement. Paris: La Découverte, 2000.

BAZIN-BENOÎT S. Les politiques locales d'attraction d'entreprises, d'une logique concurrentielle à une logique organisationnelle. Thèse de doctorat d'économie, Université de Lille, 1996.

CHIA, C.; TORRE, A Règles et confiance dans un système localisé. Le cas de la production de Comté AOC, Sciences de la Société, n.48, p.49-68. 1999.

COLLETIS, G. Révélation de ressources spécifiques et coordination située. In: Colloque Economie de Proximités, Marseille, 2004.

COLLETIS G.; PECQUEUR, B. Intégration des espaces et quasi intégration des firmes: vers de nouvelles rencontres productives? Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n.3, 1993, p.489-508.

COMMAILLE, J.; JOBERT, B. Les métamorphoses de la régulation politique. Paris: LGDJ, 1998.

COURLET, C. Territoires et régions: les grands oubliés du développement économique. Paris: l'Harmattan, 2001.

FAURE, A. L'action publique locale entre territorialisation, territorialités et territoires. Cahiers Lillois d'Economie et de Sociologie. 2^o semestre, 2001.

FONTAN, J. M.; KLEIN, J. L.; LEVESQUE, C. Reconversion économique et développement territorial. Québec: Presses Universitaires du Québec, 2003.

FOURNIER, S.; REQUIER-DESJARDINS, D. Les relations horizontales au sein des systèmes agroalimentai-

res localisés: un état de la question. Etudes de cas au Bénin. Colóquio CIRAD, 2002.

GILLY, J. P.; TORRE, A. (ed.). Dynamiques de proximité. Paris: LHarmattan, 2000.

GUMUCHIAN, H.; GRASSET E.; LAJARGE R.; ROUX E. L'acteur, cet oublié du territoire. Paris: Anthropos, 2003.

HIRSCHMAN, A. O. Vers une économie politique élargie. Paris: Éditions de Minuit, 1986.

KEBIR, L. Ressource et développement: une approche institutionnelle et territoriale, Thèse de sciences économiques, Université de Neuchâtel, 2004.

KRUGMAN, P. Development, Geography and Economic Theory. Cambridge: MIT Press, 1995.

LACROIX, A; MOLLARD, A.; PECQUEUR, B. Origine et produits de qualité territoriale: du signal à l'attribut. Revue d'Economie Régionale et Urbaine. n.4, 2000, p.683-706.

LÉVY, J.; LUSSAULT, M. Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés. Belin, 2003

MAC CORMICK, D. Faut il favoriser les clusters industriels en Afrique? Le Courrier ACP-UE, n. 196, 2003.

MUCHNIK, J. Conférence introductive in Systèmes agroalimentaires localisés et construction des territoires. Colloque organisé par le CIRAD (équipe TERA). Montpellier, 2002.

PECQUEUR, B. Le développement local: mode ou modèle. 2.ed. Paris: Syros-la Découverte, 2000.

PORTER, M. Location clusters company strategy. In: CLARK. G. L.; FELDMAN, M. P.; GERTLER (Ed.). The Oxford Handbook of Economic Geography, 2000, p.253-274.

REQUIER-DESJARDINS, D. L'économie du développement et l'économie des territoires: vers une démarche intégrée ? In ABDELMALKI, L.; COURLET, C. Les nouvelles logiques du développement. Paris: LHarmattan, 1996, p.41-45.

- SALAIS, R. Action publique et conventions: états des lieux. In: COMMAILLE & JOBERT, 1998, p.55-82.
- SEN, A. L'économie est une science morale. Paris: La Découverte, 1999.
- STIGLITZ, E. J. La grande illusion. Paris: Éditions Fayard, 2002.
- STÖHR, W. Le développement *from below* vingt ans plus tard. In: FONTAN, J. M.; KLEIN, J.L.; LÉVESQUE, C. Reconversion économique et développement territorial. Québec: Presses Universitaires du Québec, 2003, p.119-143.
- TORRE, A. Faut-il avoir confiance dans les techniques de production de la confiance? In: LAUFER, R.; ORILLARD, M. (Dir.). La confiance en question. Paris: LHarmattan, 2000.
- VEBLEN, T. La théorie de la classe des loisirs. Paris: Gallimard, 1989/1971.
- VERNIÈRES, M. Développement humain: économie et politique. Paris: Economica, 2003.