Des variétés de régulation de la ville compétitive.

Réflexions à partir du cas de l'agglomération lyonnaise.

Par Deborah Galimberti



Projet urbain « Lyon Confluence », Lyon, avril 2010.

Le rôle joué par les acteurs de marché dans l'action publique locale fait depuis quelques années l'objet d'un intérêt scientifique accru (Le Galès 1997, Pierre 1997). Les contextes et les formes de cette (nouvelle ?) influence méritent toutefois d'être précisés. Pour contribuer à l'analyse de l'influence des acteurs de marché sur l'action publique, nous proposons, dans cet article, d'analyser la recomposition du système de gouvernance urbaine autour des enjeux d'attractivité et de compétitivité territoriale dans l'agglomération lyonnaise de la fin des années 1970 à nos jours. Nous examinons plus particulièrement les relations entre les collectivités locales et les acteurs privés, ou groupes d'intérêts économiques, qui peuvent s'établir autour des efforts consentis par les

gouvernements urbains pour retenir et attirer les entreprises et les capitaux sur leurs territoires[1].

Depuis le travail de Peterson (1981), la question de la compétitivité a été placée au cœur des travaux visant à analyser les transformations des modes de régulation urbaine, d'abord dans les villes nord-américaines, puis dans les villes européennes (Garcia et Judd 2012). Le débat autour des *New Urban Politics* (NUP)[2] a fait école dans plusieurs champs disciplinaires de la recherche urbaine (MacLeod et Jones 2011), en devenant un cadre d'analyse privilégié des changements des politiques urbaines. Ces travaux s'intéressent à l'impact de la globalisation, des changements des régimes d'accumulation économique (Jessop 2003) et des processus de restructuration des États (Brenner 2004) sur les choix des gouvernements urbains. Ces analyses convergent vers la montée en puissance de l'impératif compétitif dans les politiques urbaines. D'autres auteurs ont davantage mis l'accent sur les conditions locales et nationales spécifiques de cette prise en charge, notamment de nature politico-institutionnelle (Harding 1997, Le Galès 1998).

Dans cet article, nous nous inscrivons dans le sillage de ces derniers travaux en plaidant la pertinence d'une approche mésographique, croisant la perspective néo-institutionnaliste avec une conception stratégique de l'action. L'approche, à la fois dynamique et diachronique, privilégiée dans cette recherche, nous permet d'appréhender les variations des modes de régulation des politiques de compétitivité territoriale dans le temps et de montrer la centralité des facteurs institutionnels locaux et nationaux pour la compréhension des changements dans la structure du pouvoir des villes (Logan et Swanstrom 1990, Clarke et Goezt 1993). L'analyse de la mise en œuvre des politiques de compétitivité dans l'agglomération lyonnaise permet en effet d'observer une nette évolution de ces politiques dans le temps, en fonction de plusieurs facteurs : les formes des mobilisations locales, les modalités d'interaction entre acteurs de marché et gouvernements urbains et, *in fine*, les caractéristiques de régimes nationaux de *policy-making*.

Dans un premier temps, nous nous positionnons par rapport au vaste appareil conceptuel de NUP afin de proposer une approche intermédiaire plus sensible

aux mobilisations locales et aux régimes nationaux. À partir des résultats de notre enquête empirique, nous montrons, dans un deuxième temps, que la prise en charge par les villes des politiques de compétitivité ne se traduit pas par une domination des impératifs des marchés et des intérêts des groupes privés sur l'action publique locale. Si les acteurs privés ont participé de façon déterminante à la mise à l'agenda local du thème de la compétitivité, en investissant en particulier les scènes associatives, les acteurs publics locaux ont peu à peu repris la main et fortement investi cet enjeu. La promotion de politiques de compétitivité territoriale s'est tout d'abord faite à travers un fort activisme local des groupes d'intérêts économiques, ces politiques ont ensuite évolué au fil du temps vers un mode de régulation très structurant. Celui-ci reproduit, à l'échelle locale, un certain étatisme national, caractérisé par l'intervention publique de la collectivité et de grands groupes privés. Ces résultats nous permettent de revenir, dans la troisième partie, sur la relation entre changements structurels, choix locaux et cadres nationaux, pour dégager des conclusions et des pistes de réflexion sur les résultats que cette approche, sensible aux variations locales et nationales, donne à voir en termes de participation des acteurs de marché à l'action publique urbaine.

Politiques pour la compétitivité et acteurs de marché : une mise en perspective des approches analytiques.

Le domaine de politique publique étudié ici est celui des politiques locales pour la compétitivité, définies aussi comme politiques de développement, ou politiques locales de développement économique (Wolman et Goldsmith 1992). Ces politiques articulent des actions différenciées[3], inspirées notamment par les théories économiques de la nouvelle économie géographique (NEG) et du courant institutionnaliste en géographie (Amin 2001). Avec la globalisation des marchés et la mobilité des capitaux, la compétitivité d'un territoire et des villes serait de plus en plus liée à leur capacité d'attraction et de maintien des ressources (capitaux et *know-how*). Selon des théoriciens de la NEG (Veltz 1993, Camagni 2001), les territoires et les villes offrent aux firmes des

assurances de flexibilité de fonctionnement. La dotation en ressources et la qualité de fonctionnement des territoires deviennent alors des critères majeurs de localisation des firmes, celles-ci cherchant à obtenir des avantages compétitifs uniques et durables. En Europe, les gouvernements locaux ont investi ce domaine d'action publique à partir de la fin des années 1970 (Le Galès 1993), selon des modalités et avec des stratégies variables dans le temps. Comme souligné par Della Porta (2002), s'il existe un accord de fond de la recherche en science politique et en études urbaines sur l'émergence de ces politiques de développement, les interprétations sont divergentes quant aux modalités de gestion de la compétition et de ses impacts sur la structure de pouvoir urbain.

Le chantier de recherche des *urban studies* s'est consacré à l'analyse des politiques de compétitivité des villes depuis les années 1970. Les travaux de David Harvey (1989) ont ainsi influencé une génération de chercheurs. Nous ne mettons pas en cause la validité de ces travaux, qui ont eu le mérite d'ouvrir un débat long et fructueux dans la recherche urbaine. En particulier, les contributions scientifiques nombreuses et variées, qui se réfèrent à cette tradition de recherche, convergent sur l'influence croissante des acteurs privés dans le jeu politique et dans la conception des politiques urbaines (MacLeod et Jones 2011), analysées au prisme des coalitions de croissance et des formes de partenariat public-privé. Toutefois, les travaux qui se situent dans la filiation des travaux d'Harvey, se sont souvent contentés de mettre l'accent sur le caractère *pro-growth* de ces politiques, sans approfondir dans le détail leurs caractéristiques et leurs conditions de déploiement. Le consensus académique porte sur les idéologies qui fondent cette analyse, mais pas sur les conditions d'émergence et de structuration des politiques visant l'attractivité et la compétitivité territoriale (Imbroscio 1997, Della Porta 2002).

La diffusion du paradigme entrepreneurial (Jessop 1997) et des principes idéologiques du libéralisme conservateur (Moulaert et al. 2005) sont les angles d'approche privilégiés pour aborder l'évolution des politiques urbaines et, en particulier, la diffusion des politiques visant la compétitivité. Pour certains auteurs, la montée en puissance de l'enjeu compétitif et d'attractivité sur l'agenda urbain, ainsi que le renouvellement des systèmes de gouvernance qui y

serait associé (notamment caractérisé par une implication majeure des acteurs privés) constitueraient une évolution inédite, en rupture avec la tradition welfariste européenne (Brenner 2009a). Leur diffusion serait un produit des transformations de l'intégration européenne et du processus de réétalonnage étatique, qui commencent dans les années 1980.

Dans cet article, nous remettons en cause cet appareil conceptuel en revenant sur deux des propositions qui sont au cœur de ce courant : la périodisation sur la longue durée, d'une part, et les facteurs déclencheurs du changement entrepreneurial des villes, d'autre part. À notre sens, l'intentionnalité des acteurs et les interactions locales et localisées (Bagnasco 2003 cit. dans Tosi et Vitale 2011) représentent des facteurs de variations qui ont des impacts tant sur les formes que sur la nature des politiques urbaines. Les changements structurels et globaux conditionnent l'agenda urbain et les comportements des gouvernements locaux, sans pourtant les déterminer de manière fonctionnaliste. Ainsi, à la fois les études néo-institutionnalistes et les travaux des sociologues urbains néo-wébériens, ont montré la centralité des institutions pour expliquer l'organisation sociale et économique (Streeck et Thelen 2005, Le Galès 2003, Kazepov 2005). Nous revendiquons ici un retour à des analyses empiriques qui se concentrent sur les réponses adaptatives des acteurs (les uns par rapport aux autres) et sur les processus de négociation propres à différents systèmes locaux. Dans cet article, nous proposons donc de revenir sur la genèse et les conditions contextuelles de développement de politiques de compétitivité territoriale pour expliquer les variations dans les formes de gouvernement urbain existantes. Nous ne pensons pas pécher par localisme méthodologique (Brenner 2009b) en nous focalisant sur les jeux d'acteurs, sur les processus de négociation et d'adaptation des cadres d'action collective, ainsi que sur les valeurs qui influencent les processus de restructuration du pouvoir. Ouvrir la boîte noire de la gouvernance locale ne signifie pas naturaliser l'existence d'une scène locale, isolée des phénomènes extérieurs. Au contraire, cela implique de reconnaître l'importance de facteurs nationaux et internationaux, et d'observer les réponses et les adaptations locales des systèmes urbains aux pressions globales et structurelles, dont il ne s'agit pas de remettre en cause ni l'existence ni la force. Nous formulons l'hypothèse que la combinaison de facteurs institutionnels locaux, de changements socio-économiques et de la diffusion des nouveaux

paradigmes territoriaux a pu jouer un rôle précoce dans l'émergence, sur l'agenda urbain, de politiques de compétitivité. Les politiques menées résulteraient alors de l'articulation de l'influence de changements dans les conditions de compétition globales et d'une matrice institutionnelle locale. L'attention portée aux processus politiques nous permet ainsi « d'une part d'appréhender les effets urbains des transformations économiques et des marchés, et d'autre part de démontrer comment ces forces sont médiées politiquement pour produire une variété de politiques et d'effets »[4] (Walton 1990, p. 244).

Le cas de Lyon nous permet ainsi de montrer comment la participation des acteurs de marché s'est d'abord caractérisée par un fort activisme des intérêts économiques organisés, la Chambre de Commerce et le patronat local, qui ont participé à la mise à l'agenda de l'enjeu de compétition et d'attractivité urbaine à travers des activités de lobbying vis-à-vis des pouvoirs publics. Deux séquences temporelles permettent de rendre compte de la recomposition des systèmes de pouvoir locaux et du rôle de médiation joué par les facteurs politico-institutionnels. Pendant les années 1980, on observe un processus de mutualisation et d'apprentissage des discours et des instruments d'actions entre une collectivité locale (la Communauté urbaine) et les organisations locales d'intérêts économiques. Par la suite, à partir des années 1990, la montée en puissance de la communauté urbaine sur la thématique du développement s'est fait à travers la construction de relations de plus en plus personnalisées et exclusives avec les grandes entreprises de l'agglomération. Le cas lyonnais permet de relever l'intérêt d'une définition large des acteurs de marché, telle celle qui a été présentée en introduction de cette Traverse. La mutualisation des discours et des pratiques entre la Communauté Urbaine et les entreprises, cibles et acteurs des politiques de compétitivité, participe à une transformation de l'acteur public en acteur de marché, plus précisément en acteur du marché international de la compétition interurbaine.

Dans notre analyse, l'entrée par les acteurs dits institutionnels, collectivités locales et associations d'intérêts à statut hybride (essentiellement Chambre de Commerce et Association(s) de promotion territoriale), a été privilégiée, en particulier pour des questions de disponibilités des sources, notamment écrites.

Il a toutefois été possible d'inclure les entreprises privées, dans la réflexion, à partir des formes de coopération — et donc des interactions entre acteurs — caractérisant l'action publique locale. Le corpus de textes analysés a été construit dans le but de mettre en évidence les cadres cognitifs d'action adoptés par la collectivité locale, les entreprises et les groupes d'intérêts économiques. Ce corpus est composé de textes porteurs de discours politique, dans lesquels les entreprises et les autorités publiques locales explicitent leur vision de fond du développement de la ville. Il comporte également des documents de planification stratégique, d'aménagement et d'orientation économique. Ces documents nous renseignent sur les processus de construction et de formulation d'un discours commun/collectif (Schmidt 2009) sur la thématique du développement du territoire.

1970-1990 : « Lyon — second city » et la (courte) période d'activisme des organisations d'intérêts économiques.

En France, dans les années 1970, les politiques de soutien à l'économie relevaient, pour l'essentiel, de la compétence de l'État central. C'est seulement avec les lois de décentralisation, au début des années 1980, que l'État incite (quoique timidement) les collectivités locales à intervenir dans le domaine économique. Cependant, bien avant ce tournant décentralisateur, d'autres acteurs — dans le cas lyonnais, les organisations regroupant les acteurs économiques — participent activement à la mise à l'agenda local de l'enjeu de la compétitivité du territoire et à la mise en œuvre de politiques locales de prospection et d'accueil d'entreprises. Les effets de la conjoncture internationale se manifestent au milieu des années 1970 particulièrement dans les territoires et les villes à vocation industrielle. Dans la région urbaine lyonnaise, la crise de l'industrie se manifeste en deux temps (Biarez 1989) : elle est tout d'abord marquée par l'expulsion de l'industrie de la ville-centre vers l'est de l'agglomération ; puis par une crise plus profonde des secteurs productifs matures et caractérisés par un fort ancrage local (notamment le textile, l'automobile et la chimie). Ceux-ci perdent environ 8000 emplois entre 1977 et

1981 (*ibid.*). Les difficultés de l'industrie lyonnaise ne sont pas compensées par des actions fortes et volontaristes de la politique nationale. Le mécanisme de l'agrément[5], introduit et ensuite supprimé, défavorise la région lyonnaise au profit d'autres aires voisines. Lyon apparait exclue, d'une part, de l'effet catalyseur de Paris et, d'autre part, de la politique d'aménagement favorisant les régions de l'Ouest, du Nord et du littoral méditerranéen.

Pour les élites locales, notamment économiques, la baisse des emplois industriels est la conséquence d'une absence d'attractivité du territoire pour les investisseurs. L'influence des entrepreneurs locaux s'exerce alors à travers les interventions de la Chambre de Commerce et de l'Industrie de Lyon (CCI de Lyon), comme l'a montré Bernard Jouve (2005), et à travers la création, en 1974, d'une association *ad hoc*, l'ADERLY (Association pour le développement local de l'agglomération lyonnaise)[6]. Cette dernière est le résultat d'un compromis institutionnel répondant aux pressions des industriels lyonnais pour revitaliser l'économie et pour faire face aux ambiguïtés des politiques étatiques en matière d'aménagement du territoire. Dans le passage suivant, extrait d'un discours du Président de la CCI de Lyon , émerge le contraste latent entre, d'une part, la politique régionale qualifiée en littérature comme la quintessence du Keynésianisme spatial et, d'autre part, les intérêts des groupes industriels locaux : « "Tout va bien, il n'y a pas à s'en occuper", entend-on à la DATAR. […] La Région prend du retard ; elle ne sera bientôt plus dans le peloton de tête ; elle n'y est même déjà plus. Il y a lieu d'être inquiet et de commencer à s'en occuper sérieusement » (Peillon 1971)[7]. La CCI de Lyon bénéficie à l'époque de ressources tant matérielles (collecte de la redevance) qu'immatérielles (expertise technique), qui lui permettent de jouer pleinement le rôle d'entrepreneur politique des revendications des industriels lyonnais, en pilotant les actions de l'ADERLY. L'ADERLY intervient dans plusieurs champs : création d'une image de marque de la région lyonnaise, prospection d'entreprises, accompagnement et suivi de l'installation des entreprises, veille économique, promotion des manifestations culturelles, gestion des parcs d'activités, etc. Dans le cadre de ces activités, l'ADERLY porte la voix des grands groupes industriels lyonnais[8] et joue un rôle d'intermédiation entre intérêts privés et publics au niveau horizontal et vertical, en particulier à travers ses activités de lobbying auprès des pouvoirs nationaux au sein des CIAT (Comités interministériels d'aménagement du territoire). La

puissante DATAR des années 1970 est l'interlocuteur privilégié des revendications des industriels pour l'attribution d'aides (notamment directes). Ces revendications seront renforcées, à partir des années 1980, par une stratégie collective de la ville et des acteurs politico-institutionnels locaux. L'ADERLY va en effet prendre la main sur de nombreuses initiatives de développement économique et de promotion locale (en particulier en matière de prospection à l'étranger et de stratégie technopolitaine).

La période des années 1970 est caractérisée par une délégation limitée, de la part des autorités centrales, de certaines fonctions en matière de promotion et de développement du territoire. Celles-ci concernent notamment les organisations représentatives des intérêts économiques locaux et préfigurent, en quelque sorte, les réformes de décentralisation (Lorrain 1991). Au sein d'un système qualifié de centralisateur et de dirigiste, il est donc possible d'observer, à la périphérie, l'émergence de modes inédits de régulation des conflits et d'intermédiation des intérêts. À partir de revendications localistes, ces nouveaux modes de régulation déboucheront sur l'élaboration d'une stratégie collective de développement local. Dans ce champ, l'ADERLY a été l'acteur collectif politico-économique prédominant pendant une dizaine d'années (1974-1983), en tant qu'expression d'une coalition d'intérêts économiques et politiques variés et visant à promouvoir Lyon dans le palmarès des villes européennes.

La stratégie d'internationalisation de la ville est soutenue principalement par les grands groupes, qui mettent à disposition leurs réseaux personnels pour faciliter la stratégie internationale de la ville. En échange, ils sont assurés d'un engagement fort de la part de la Chambre de Commerce de défendre leurs intérêts[9]. La Chambre de Commerce joue le rôle de médiateur des intérêts multiples (commerçants, bourgeoisie locale, État), tout en soutenant l'action des grands groupes industriels[10]. La cristallisation de cette coalition d'intérêts composites, rassemblés par la Chambre de Commerce, débouche sur la redéfinition du modèle de développement de la ville, axé sur l'attractivité et la compétitivité. Dans cette configuration, le poids du politique et l'action de la Communauté Urbaine apparaissent secondaires. La communauté urbaine développe ses services techniques (infrastructures matérielles, voirie, zones d'activités). Mais leur articulation avec des politiques concrètes, traduisant les

objectifs ambitieux — *policy discourses* — posés par le politique, reste très limitée (Biarez 1984).

Cette première séquence, caractérisée par la mobilisation des forces économiques à travers les organisations de représentation d'intérêts, semble s'essouffler à partir du début des années 1980. La crise industrielle, qui affecte le modèle capitaliste français, touche, en effet, les plus grandes entreprises industrielles, contribuant ainsi à affaiblir le système de relations avec le centre. D'autres facteurs locaux, liés au renforcement des fonctions de la communauté urbaine et à la perte d'influence de la Chambre de Commerce, participent également à la restructuration des rapports de force locaux. La transformation de l'ADERLY, d'une instance de lobbying et de production des politiques de développement économique en une agence de promotion territoriale, affecte progressivement la capacité de la Chambre de Commerce à jouer un rôle d'innovateur politique et à porter une stratégie collective pour le territoire. L'ADERLY émerge alors comme un outil à disposition de la communauté urbaine, qui augmente sensiblement sa participation financière et s'autonomise progressivement de la politique et des intérêts défendus par la Chambre de Commerce.

Cette crise de la représentation locale et du système d'intermédiation des intérêts est propre au monde consulaire et au patronat. Elle n'affectera pas la participation des entreprises à l'action publique locale : ce sont les formes qui caractérisent cette participation qui évoluent. La démarche de planification stratégique qui débouche sur la publication du document précurseur du schéma directeur, Lyon 2010, constitue un moment clé de cette évolution. La démarche Lyon 2010 est comparable dans le temps à d'autres expériences de planification stratégique et de concertation interinstitutionnelles, comme l'élaboration du Schéma de Développement Économique (SDE) sous le mandat de Raymond Barre (centre-droite) et la promotion du dispositif de gouvernance économique Grand Lyon Esprit d'Entreprendre (GLEE), sous le mandat de Gérard Collomb (gauche). Lyon 2010 est piloté par les réseaux techniques de la Communauté Urbaine (Linossier, 2010) et marque la montée en puissance de la collectivité comme un acteur clé de l'aménagement territorial et comme référent privilégié des acteurs économiques. Lyon 2010 constitue à la fois un processus classique

de planification stratégique qu'une opération culturelle de grande ampleur qui structure la recomposition des référentiels de l'action publique locale. Articulé au discours politique « Lyon Capital Européenne » préalablement évoqué, le dispositif Lyon 2010 contribue à l'institutionnalisation d'un *modus operandi,* fondé sur l'idée d'unité d'action entre milieux économiques et politiques, dans la mise en œuvre des politiques publiques locales (Jouve 2009)[11].

1990-2010 : la montée en puissance de la collectivité et la reproduction de l'étatisme local.

À partir du début des années 1990, une période marquée par la forte centralisation du pouvoir politique s'ouvre à Lyon. Michel Noir, à la fois maire et Président du Grand Lyon entre 1989 et 1994, cherche à élargir son influence sur la région urbaine (Bardet et Jouve 1999). Parallèlement, la stratégie de rapprochement avec les grands groupes de l'agglomération se poursuit, tant au plan local qu'international. Cette stratégie se manifeste notamment sur un double registre, médiatique et communicationnel[12]. Cette séquence se caractérise ainsi par le changement profond de la posture adoptée par la communauté urbaine vis-à-vis des entreprises (Linossier 2006). Cette évolution résulte de la prise de conscience, par l'acteur public, des modifications en cours dans la compétition globale. Dès les années 1990, les activités de maintien de l'emploi et l'implantation des entreprises se déploient au sein d'un marché très concurrentiel. La globalisation et l'ouverture des marchés sont conçues comme des facteurs majeurs de transformation des modes de compétition entre les entreprises et les territoires (Veltz 1993). Dans ce contexte, les entreprises sont perçues par les gouvernements locaux comme des partenaires inéluctables pour faire du développement. Pour autant, les évolutions observées au cours de la période ne portent pas sur le principe même de participation des entreprises au réseau de développement économique, largement amorcé depuis les années 1970. Le changement concerne plutôt la manière dont les acteurs publics conçoivent le rôle — et les modalités de participation — des acteurs économiques dans la conception et la mise en œuvre des politiques publiques de développement économique. Ce changement se manifeste notamment dans le registre communicationnel privilégié, qui met en exergue la volonté explicite

de l'acteur public de faire participer les acteurs économiques — en particulier les grands groupes — au projet, désormais qualifié de collectif, pour le futur de l'agglomération. Ceci va dans le sens des intuitions des chercheurs s'inscrivant dans une perspective de NUP sur la prégnance des stratégies entrepreneuriales des villes. Ceci montre également, d'un point de vue empirique, le brouillage des frontières entre les acteurs publics et privés dans la mise en évidence des logiques marchandes dans la production des politiques urbaines.

L'ouverture explicite et revendiquée vers les acteurs économiques s'insère par ailleurs dans un contexte de crise du système de représentation des intérêts privés. Celle-ci concerne autant les Chambres de Commerce que les branches locales des syndicats professionnels. On assiste en outre à l'autonomisation des actions menées par les collectivités territoriales en matière de développement économique, en particulier dans le cas rhône-alpin (Cour des Comptes 2007). Cela concerne particulièrement l'agglomération lyonnaise qui promeut une véritable stratégie économique d'agglomération. Dans le contexte lyonnais, la recherche de la concertation avec les entreprises privées se cristallise en effet autour de la mise en place de processus de planification économique ouverts aux *partenaires* économiques et par la promotion des dispositifs de gouvernance économique, comme le Grand Lyon l'Esprit d'entreprise (GLEE) (Healy 2007) [13]. Cela laisse supposer, à première vue, l'existence d'un modèle de représentation des intérêts de type néo-corporatiste, fondé sur l'intermédiation associative et la concertation dans la conduite des politiques publiques de développement. Dans la tradition néo-corporatiste, ce mode de régulation implique un usage public des intérêts organisés privés et une subséquente délégation des responsabilités publiques (Streeck et Schmitter 1985). Le cas lyonnais est paradoxal. D'une part, il y a un affichage public fort, explicite et conscient de la constitution et de l'existence d'une gouvernance économique publique-privée, qui se concrétise dans l'expérience du GLEE et plus récemment dans un plan marketing ville autour du projet ONLY LYON[14]. D'autre part, le niveau de délégation des responsabilités est très réduit (DGEDEI 2008). Au niveau stratégique, le Grand Lyon garde un contrôle fort sur la plupart des politiques menées par ses *partenaires* institutionnels économiques. Plus précisément, la régulation politique reste forte et très encadrante. Elle correspond à une reproduction, à l'échelle locale, d'un modèle d'étatisme,

caractérisé par le contrôle des intérêts organisés et typique des formes d'intermédiation des intérêts au niveau national[15]. Les espaces de consultation et de gouvernance économiques sont construits *a posteriori*, c'était notamment le cas du GLEE, pour donner l'image d'une agglomération qui sait « faire de la gouvernance » avec les associations du secteur privé[16]. Cette évolution explique le redimensionnement marqué du rôle des instances de représentation économique dans la politique de soutien à la compétitivité du territoire. Cela ne veut pas dire que les entreprises ne participent pas à la mise en œuvre des politiques urbaines. Comme le confirme le manager d'une grande entreprise du secteur des biotechnologies, les rapports se font de préférence en direct avec les collectivités locales, essentiellement le Grand Lyon et la Région, et le rôle du leadership politique, qui se manifeste à travers l'implication personnelle de deux Présidents, est prégnant[17]. Un ancien chargé de mission du développement économique au Grand Lyon explique bien le double registre de la concertation économique :

Si on n'avait pas fait le GLEE, lors de l'appel à projets sur les pôles de compétitivité, ça n'aurait pas enclenché aussi vite : parce que le MEDEF aurait tiré sur le Grand Lyon qui prenait la main, la CCI aurait mis des bâtons dans les roues, il y aurait eu des jeux d'acteurs institutionnels pour que ça ralentisse. En gros l'intérêt du GLEE a été défensif, pas offensif par rapport aux pôles. On avait l'instance du dialogue mais on est allés voir directement les leaders mondiaux [18].

La négociation public-privé se concentre donc sur des dossiers spécifiques, comme les appels à projets sur les pôles de compétitivité et les problématiques foncières et immobilières. En outre, elle va au-delà des instances classiques de concertation d'intermédiation des intérêts organisés et de construction du consensus, déjà très fort et consolidé autour du référentiel Lyon-Capitale Régionale Européenne. D'ailleurs certaines entreprises, comme les groupes de services urbains, sont devenues des *partenaires* privilégiés. À ce titre, elles participent activement à la mise en œuvre des actions de prospection et d'accompagnement à l'installation en région lyonnaise.

Elles sont des partenaires réguliers parce que chaque fois qu'on parle d'une implantation on parle des réseaux, d'énergie et quand on cherche à attirer des entreprises à énergies nouvelles ça se passe beaucoup avec ces entreprises, donc ce sont des entreprises qui sont très impliquées au quotidien dans notre travail de prospection[19].

Si dans les années 1970 et 1980 certaines de ses entreprises siégeaient au sein de l'ADERLY, elles ont progressivement désinvesti l'instance politique pour être impliquées plus directement dans la phase d'implémentation et co-production des politiques publiques (prospection d'entreprises, projets urbains et réalisation des grands équipements, politiques de transports). La contractualisation public-privé est ponctuelle, personnelle et se fait par projets. Ces projets correspondent de moins en moins à des projets à forte ampleur et vision stratégique (Pinson 2009), comme ça a été le cas pour la démarche stratégique de Lyon 2010, mais plutôt à des interventions ponctuelles sous-tendues par un discours commun de faire de Lyon une capitale régionale européenne.

Dans le champ des politiques de compétitivité, la négociation public-privé passe aussi par la mise en commun d'instruments à forte valeur normative de régulation des relations (essentiellement marchandes), tels que le Schéma d'Accueil des entreprises (SAE)[20] et la fonction Grands Comptes[21]. Ces deux dispositifs cherchent à cadrer la relation entre collectivité et entreprises et à promouvoir certains comportements et valeurs, tant à l'intérieur de l'organisation Grand Lyon qu'à destination des partenaires économiques externes. Ils permettent une adaptation des actions de la collectivité aux besoins de certains partenaires, sur des demandes spécifiques. Ces instruments de planification, de gestion et de gouvernance sont utilisés en interne et parfois partagés avec les acteurs considérés comme stratégiques au sein du secteur immobilier et industriel.

Ces différents éléments empiriques permettent d'identifier les fonctions latentes de la gouvernance économique en région lyonnaise, telles qu'elles ont été déclinées d'abord dans le GLEE et aujourd'hui dans la construction métropolitaine. La fonction latente de la gouvernance économique pilotée par le Grand Lyon consisterait à gérer d'éventuels conflits et à imposer directement

son propre modèle de développement, fondé sur une relation personnelle et exclusive avec les plus grands décideurs lyonnais. Plus précisément, nos résultats empiriques montrent que l'influence des acteurs privés sur les décisions publiques s'exerce à travers la mise en œuvre de dispositifs (SAE, Grands Comptes) dont la fonction est de cadrer le développement économique tout en étant le plus près possible de l'entreprise. Cette influence ne se limite donc pas aux arènes politiques ou institutionnelles, comme cela avait été le cas avec l'ADERLY dans les années 1970 et avec les groupes de travail de Lyon 2010, du SDE et du GLEE. L'influence des acteurs privés arrive au cœur de l'action publique, à travers la coproduction des projets d'utilité collective, et l'adaptation des actions communautaires aux besoins manifestés par ces partenaires. L'analyse de la période la plus récente montre le dépassement partiel des formes de concertation apparues dans les années 1970 et 1980. La participation des partenaires privés à l'action publique se produit en dehors des organisations associatives. Notre analyse nous amène alors à parler d'un processus de centralisation politique du pouvoir de contrôle et de décision au profit de la communauté urbaine et au détriment des instances d'intermédiation des intérêts de nature associative et des réseaux formels de concertation. Notre analyse met ainsi en évidence la consolidation d'un mode de régulation publique et politique très fort — et parfois contraignant — fondé sur des relations directes et personnalisées, notamment avec les grands groupes. Cette forme d'intégration des intérêts repose sur un mécanisme de cooptation des individus membres d'un réseau technocratique, politique et économique, caractérisé par sa capacité à guider l'action sur le court/moyen terme.

L'analyse du cas lyonnais ne permet pas de conclure à une situation dans laquelle le « marché pur » détermine l'agenda local (Peterson 1981) et, par conséquent, à la sujétion des gouvernements publics aux intérêts privés. La régulation politique reste forte et très encadrante, comme nous l'avons montré. En revanche, l'articulation entre un mode de régulation publique forte et les intérêts des grands groupes (par exemple, les entreprises des services urbains et les grandes entreprises faisant partie des pôles et clusters) dans un contexte de globalisation est à l'origine d'un processus de néolibéralisation de l'action publique (Crouch 2011). Le virage entrepreneurial du gouvernement urbain suit un processus lent et incrémental, qui permet au final de confirmer les

hypothèses des chercheurs de NUP sur la convergence entrepreneuriale des villes, notamment sur le plan des discours de politiques publiques (*policy discourses*) et des recettes privilégiées pour promouvoir l'attractivité territoriale (Halbert 2011). Cependant, le cas lyonnais montre que cette convergence entrepreneuriale ne s'étend pas aux modes de régulation, c'est-à-dire à l'allocation des ressources et gestion des conflits, ceux-ci apparaissant doublement influencés par le facteur localité et le cadre national. Ce dernier point sera approfondi en conclusion.

Retour sur la relation entre impératifs du marché et choix locaux: des variétés de régulation de la ville compétitive.

L'analyse du cas lyonnais permet de revenir sur certains points de questionnement théorique abordés en introduction de cet article, tout en précisant notre position analytique par rapport à l'approche privilégiée dans cette Traverse. Comme nous l'avons souligné, l'appareil conceptuel du NUP et la prégnance du paradigme entrepreneurial peuvent être remis en cause grâce à l'adoption d'une approche du pouvoir local sensible aux contextes locaux et nationaux et centrée sur les comportements des acteurs. L'intérêt d'une telle approche permet de nuancer, au vu des résultats empiriques, la portée explicative des approches centrées sur les effets des changements économiques globaux sur l'agenda et le système de pouvoir local.

En ce qui concerne les conditions d'émergence des politiques de compétitivité et d'attractivité, l'analyse du cas lyonnais au cours de la première séquence rend compte de l'importance des mobilisations locales, impliquant notamment le milieu associatif de la représentation d'entreprises. Si l'activisme et les actions de ce dernier ne constituent pas les seuls facteurs explicatifs des changements observés dans les politiques publiques, ils sont un élément central du système de régulation économique qui caractérise la région lyonnaise au milieu des années 1970. Ce système était organisé par des relations infra-institutionnelles spécifiques avec le centre, comme le montrent les rapports entre l'ADERLY et la DATAR. Les grands changements économiques globaux survenus à partir de la

seconde moitié des années 1970, et leurs effets sur le territoire lyonnais interviennent ainsi dans ce contexte spécifique de régulation locale. Ces effets se manifestent notamment à travers la crise de l'industrie traditionnelle et contribuent à la redéfinition du modèle de développement de la ville, axé sur l'attractivité et la compétitivité. Concernant la régulation de ce domaine d'action publique, l'analyse menée à long terme permet d'identifier un effet de résistance institutionnelle (Pierson 2000) qualifié d'étatisme local. La participation des acteurs économiques prend en effet des formes différentes dans le temps, avec, tout d'abord, un système d'intermédiation associative qui s'effrite progressivement au profit d'un système de cooptation des acteurs privilégiés qui reproduit, à l'échelle locale, le *policy-making* dirigiste propre à l'État central. L'analyse du cas lyonnais montre ainsi l'importance des facteurs institutionnels locaux pour la compréhension des changements dans la structure du pouvoir des villes. Ces facteurs locaux ne sauraient être réduits à la simple juxtaposition des évidences empiriques, ce qui reviendrait à assimiler le facteur localité à une idiosyncrasie locale (ou nationale). Ils correspondent plutôt à des systèmes urbains de *political economy* résultant de l'articulation entre des configurations variables de pression des marchés et de capacités d'action locale (Walton in Logan and Swanstrom 1990). Le choix d'une échelle d'analyse *méso*, centrée, d'une part sur les acteurs de marché — à la fois publics et privés — et leurs interactions, et d'autre part sur l'articulation entre les logiques d'action et les facteurs politico-institutionnels, permet de ne pas se limiter à la spécificité des lieux, mais d'identifier des variétés cohérentes dans les formes de production des politiques et de gestion des conflits.

En conclusion, revenons sur l'importance du cadre national dans notre paradigme explicatif. Nos résultats empiriques concernant plus spécifiquement le rôle de l'État confirment l'apport scientifique des travaux consacrés au réétalonnage étatique et à la néolibéralisation des politiques urbaines (Brenner 2004). Le rôle de l'État apparaît central dans la structuration du contexte et des règles qui cadrent les réponses des gouvernements urbains aux changements socio-économiques. L'ordre social national et les formes de *policy-making* propres à un domaine d'action publique sont déterminants pour expliquer les réponses des systèmes locaux aux changements socio-économiques. Les résultats empiriques montrent le rôle structurant des formes spécifiques du

capitalisme français sur les choix opérés à l'échelle locale, et en particulier la reproduction, à l'échelle locale, d'une forme dirigiste de *policy-making* et d'intermédiation des intérêts. En revanche, ce résultat va à l'encontre de l'hypothèse, d'inspiration néo-marxiste, des études urbaines américaines d'un projet univoque et convergent d'inspiration néo-libérale dans lequel les États mettraient en compétition les territoires en favorisant l'émergence de politiques de compétitivité et d'attractivité. L'État reste central et structure le changement sans le déterminer de façon fonctionnaliste (Regini 2000). Des variations apparaissent, selon les secteurs et les formes de régulation locales, en fonction du comportement des acteurs locaux (gouvernements urbains, entreprises privées et groupes d'intérêts économiques).

Résumé

L'objet de cet article est d'analyser l'évolution de l'appropriation et la mise en œuvre des politiques de compétitivité par les gouvernements urbains dès la fin des années 1970. En se positionnant de façon critique vis-à-vis des perspectives macro d'analyse de politiques urbaines, il propose une entrée mésographique par l'étude des conditions politico-institutionnelles locales et nationales. À cet égard, il se concentre sur les interactions nouées entre acteurs de marché (entreprises et groupes d'intérêts) et gouvernements urbains. Le cas de l'agglomération lyonnaise est analysé en détail et conduit à identifier deux séquences des modes de gouvernance économique, dans lesquelles les modalités de participation des acteurs de marché à l'action publique varient sensiblement. On peut observer, d'abord, un système d'intermédiation associative, puis son effritement progressif au profit d'un système de cooptation des acteurs privilégiés, largement contrôlé par la collectivité, cette dernière reproduisant à l'échelle locale, une modalité dirigiste de régulation économique.

Notes

[1] Cette étude fait partie d'une recherche doctorale comparative ayant comme cas d'étude les villes de Lyon et de Milan. Il s'appuie, pour le cas lyonnais, sur

une trentaine d'entretiens semi-directifs et sur une analyse documentaire des sources d'archives publiques (Ville, communauté urbaine, Chambre de Commerce). La plupart des réflexions qui nourrissent cet article s'appuient donc sur une démarche d'analyse comparative.

[2] L'expression *NUP* a été forgée par des géographes d'inspiration néo-marxiste (Cox 1993) pour qualifier les efforts des gouvernements locaux pour attirer des investissements, le capital et les entreprises dans le territoire. Autour de la thèse des NUP, un chantier de recherche composite et hétéroclite sur l'urbain s'est progressivement structuré à partir des années 1980. Pour une évocation du débat suscité par les thèses du NUP, nous renvoyons à MacLeod et Jones (2011).

[3] Il s'agit d'un domaine assez large, comprenant des actions différenciées pour attirer et retenir des entreprises dans un territoire : planification urbaine, assistance aux entreprises, promotion et communication, formation. Dans le cas lyonnais, ces politiques se déclinent principalement dans des actions visant à attirer des entreprises (industrielles, des services et établissements publics) dans le territoire, en conséquence du positionnement compétitif vis-à-vis de la métropole parisienne.

[4] La traduction est la nôtre : « By focusing on the political process it is possible, on one hand, to incorporate the urban effects of markets and economic structures and on the other hand, to demonstrate how these forces are politically mediated to produce a variety of policy and practical outcomes ».

[5] La procédure d'agrément est une mesure de la politique nationale d'aménagement et du rééquilibrage territorial. Conçu en 1955, elle prévoyait la concession d'une autorisation nationale préalable à la construction et l'occupation des bureaux ou des surfaces pour l'exercice des activités économiques. Elle s'appliquait aussi bien aux services publics qu'aux structures privées. Elle a été utilisée principalement en l'Île-de-France pour favoriser l'implantation des établissements productifs, en particulier dans le Ouest et dans le Sud de la France. Entre 1967 et 1971, elle fut introduite en région lyonnaise pour l'installation des activités industrielles. Elle ne concernait que les

installations d'entreprises sur des surfaces de grande taille afin de favoriser le développement du tertiaire. Son introduction fut pourtant fortement contestée par les forces économiques locales, notamment les industriels rassemblés autour de la Chambre de Commerce de Lyon.

[6] L'Aderly est créée par la CCI de Lyon, le GIL (Groupement d'intérêts lyonnais), correspondant à la branche locale du CNPF (ancêtre du MEDEF), et la Communauté Urbaine de Lyon. Avant sa création, les trois organisations signent une Charte Industrielle, sorte de manifeste politique pour le maintien et le développement du secteur industriel en région lyonnaise. À la base de la Charte et de la création successive de l'association, il faut remarquer l'activisme des pouvoirs économiques. La Communauté Urbaine s'associe à la démarche, en particulier à travers l'action (technique) de l'agence d'urbanisme, sans pour autant être le porteur stratégique. L'influence des acteurs privés passe par les enjeux de gouvernance interne de l'association. En particulier, le Conseil de Direction gère les dossiers concrets d'installation des entreprises. Il est composé par les trois membres fondateurs plus un *pool* restreint de membres privés et politico-institutionnels.

[7] « Situation et perspective industrielles de la Région Lyonnaise », Allocution du Président Léon Peillon, AG de la CCI, 08/03/1971. Sources : Archives de la CCI de Lyon. Procès Verbaux.

[8] Les groupes siégeant au conseil de direction de l'ADERLY comprennent les plus grands employeurs industriels lyonnais — certains d'entre eux fortement touchés par la crise de l'industrie (Biarez 1984) — et des sociétés d'infrastructures et énergie à l'époque à capital public. Il s'agit de Câbles de Lyon, Péchiney Ugine Kulmann, Rhône-Poulenc, BSN (en suite BSN-Gervais-Danone), Compagnie Générale d'Electricité, Compagnie Nationale du Rhône, ELF, AREA (Autoroutes Régionales Rhône-Alpes).

[9] Une ambiguïté de fond caractérise l'action des Chambres de Commerce en France, prises entre intérêts publics et intérêts particuliers des leurs propres membres. Comme cela a été souligné par Waters (1998), les Chambres de Commerce bénéficient en France sur le plan formel d'un potentiel unique pour le

développement économique local, en raison de leur statut d'établissements publics. Toutefois, ce même statut crée des problèmes et des difficultés, imposant de nombreuses contraintes à leurs activités. Ces contraintes institutionnelles ne pèsent pas de la même manière selon les territoires. Il est en effet possible d'observer des variations dans l'action consulaire, liées aux caractéristiques socio-économiques du territoire, aux relations entre élites socioéconomiques et élus politiques mais aussi à des logiques plus proprement politiques (la qualité de leadership des permanents des chambres et la propension des chefs d'entreprises, notamment dans l'industrie, à s'investir les CCI). À cet égard, la Chambre de Commerce à Lyon possède à l'époque une véritable capacité politique d'innovation, en jouant le rôle de médiateur politique entre revendications locales et stratégies d'État.

[10] La CCI soutient les équipements voulus par l'État, comme la ville nouvelle de l'Ilse d'Abeau, bien qu'elle soit située hors de son territoire de compétence. Nous renvoyons à Sylvie Biarez (1984).

[11] « Encore un effort : nous serons une agglomération européenne quand une implantation à Lyon deviendra une obligation pour les chefs d'entreprise. […] Conservons pour cela la parfaite unité d'action qui existe entre les décideurs locaux économiques et politiques. Ainsi nous pourrons continuer à mener une action que nous envient beaucoup d'agglomération » (Collomb 1986).

[12] Des séances de travail et d'écoute des besoins de grands groupes lyonnais sont organisées, sans déboucher sur l'élaboration d'un document programmatique (Grand Lyon/DAEI 1994).

[13] Les instances de gouvernance économique, elles-mêmes définies par les administrateurs territoriales, rassemblent tous les acteurs institutionnels : la Chambre de Commerce, la Chambre des Métiers et les instances patronales (Medef Rhône et CGPME). Le débouché principal de cette déclaration d'intention a été l'élaboration d'un plan d'actions économiques pour favoriser l'attractivité de l'agglomération lyonnaise, en 2005 et 2007. L'instance de gouvernance économique s'identifie dans le groupe « Grand Lyon Esprit d'Entreprise ». Nous renvoyons à la thèse d'Aisling Healy, « Le gouvernement

privé de l'action publique urbaine. Sociologie politique de la gouvernance métropolitaine du Grand Lyon. » Thèse de doctorat, Université Louis-Lumière Lyon 2, 2007.

[14] ONLY LYON est à la fois le nom de marque choisi pour promouvoir la ville de Lyon, lancé en 2007 et le nom d'un programme de promotion globale du territoire, associant dimension touristique et territoriale, piloté par les équipes de l'Aderly lancé en 2008, il voit impliqué les partenaires de l'Aderly (CCI de Lyon, Medef, Grand Lyon et Conseil Général) plus l'Office de Tourisme, la société Aéroport de Lyon, l'Université de Lyon, la société de gestion du parc d'exposition EuroExpo, et la Cité de Congrès.

[15] Nous renvoyons à Schmidt (1996).

[16] Entretien réalisé le 13/10/2011 avec un ancien agent délégation au développement économique du Grand Lyon.

[17] Entretien réalisé le 02/09/2011.

[18] Entretien réalisé le 11/07/2011 avec un ancien agent du développement économique du Grand Lyon.

[19] Il s'agit de EDF, Veolia, France Telecom, Orange, GDF Suez. Entretien réalisé le 05/04/2011 avec un responsable d'une association pour le développement économique de la région urbaine lyonnaise.

[20] Le SAE est un instrument de planification pluriannuelle et de régulation de l'offre foncière du Grand Lyon (zones d'activités économiques, immobilier d'entreprises etc.). Il est le document de référence des investissements immobiliers de la collectivité, engagés soit en direct, soit en partenariat, et visant la production du foncier pour maintenir et attirer de nouvelles, la requalification des zones industrielles et la production d'immobilier dédié pour impulser de filières en développement. Il s'agit d'un outil de programmation interne, mais qui est de plus en plus utilisé comme instrument de marketing territorial et comme outil d'interface avec les acteurs intervenants sur la chaîne immobilière et les entreprises implantées dans le territoire. Comme cela nous a été précisé au

cours d'un entretien : « Il suit les évolutions des besoins d'entreprises. Donc on se dit la demande de mes entreprises c'est ça, mon stock c'est ça est ce qu'il me manque des choses en terme des produits ? Pour faire des choix en conséquence, d'investissement ». Entretien du 17/06/2011 avec un chargé de mission du Grand Lyon.

[21] La fonction Grands Comptes assure un suivi personnalisé pour les plus grands contributeurs en termes fiscaux et d'emploi dans le territoire communautaire par rapport à un spectre ample des sujets qui s'attachent aux services classiques de la Communauté (aménagement, transport etc.). La stratégie initiale Grands comptes consistait à mieux connaître les stratégies et les attentes de grands groupes pour contribuer à leur ancrage dans le territoire. Dans le temps, cette stratégie est devenue un vecteur de développement des partenariats pour la mise en œuvre des politiques publiques territoriales.

Bibliographie

Amin, Ash. 2001. « Moving on : institutionalism in economic geography » *Environment and Planning A*, 33 : p. 1237-1241.

Bagnasco, Arnaldo. 2003. *Società fouri squadra*. Bologne : il Mulino.

Bardet, Fabrice et Bernard Jouve. 1999. « Entreprise politique et territoire à Lyon » *Sociologie du travail*, 41 : p. 41-61.

Biarez, Sylvie. 1984. « Régulation et intervention économique : la communauté urbaine de Lyon face à la crise » *Revue française d'administration publique*, 32 : p. 167-178.

Biarez, Sylvie et Pierre Kukawka. 1986. *Crise et politiques locales : les cas de Lyon et de Saint-Étienne*. Grenoble : CERAT.

Brenner, Neil. 2004. *New state spaces : urban governance and the rescaling of statehood*. Oxford/New York : Oxford University Press.

—. 2009a. « Cities and Territorial Competitiveness » in Rumford, Chris (dir.). *Handbook European Studies*, p. 442-463. London : Sage.

—. 2009b. « Is there a politics of “urban” development ? Reflections on the US case » in Dilworth, Richardson (dir.). *The City in American Political Development*, p. 121-140. New York : Routledge.

Camagni, Roberto. 2001. « The Economic Role and Spatial Contradictions of Global City Regions : The Functional, Cognitive and Evolutionary Context » in Scott, Allen J. (dir.). *Global City Regions, Trends Theory, Policy*. New York : Oxford University Press.

Clarke, Susan E. et Edward G. Goetz. 1993. *The New Localism. Local Politics in a Global Era*. Newbury Park/Calif : Sage.

Collomb, Francisque. 19 novembre 1986. *Interview pour Lyon Rayonnement*. Archives Municipales de Lyon, 772 WP 013 36.

Cours des Comptes. 2007. *Les aides des collectivités territoriales au développement économique*. Paris : La Documentation Française.

Cox, Kevin R. 1993. « The Local and the Global in the New Urban Politics : A Critical View » *Environment and Planning D : Society and Space*, n° 11 : p. 433-48.

Crocuh, Colin. 2011. *The Strange non-death of neoliberalism*. Cambridge/Malden : Polity Press.

Grand Lyon/DAEI. 1994. *Grand Lyon 2010. Comment favoriser le développement économique ? Proposition de politique et programme d’action. Document préliminaire à la concertation*. Document non paginé, 2787W544.

DGDEI (Délégation générale développement économique international). 2008. *STRATECO, Plan stratégique de développement du Grand Lyon, 2009 – 2011*.

Della Porta, Donatella. 1999. *La politica locale*. Bologne : il Mulino.

Garcia, Marison et Dennis Jude. 2012. « Competitive Cities » in Mossberger, Karen, Peter John et Susan E. Clark (éds.). *The Oxford Handbook of Urban Politics*, p. 486-500. Oxford : Oxford University Press.

Halbert, Ludovic. 2010. *L'avantage métropolitain*. Paris : PUF.

Harding, Alan. Octobre 1997. « Urban regimes in a Europe of the Cities ? » European Urban and Regional Studies, vol. 4, n° 4 : p. 291-314.

Harvey, David. 1989. « From managerialism to entrepreneurialism : the transformation in urban governance in late capitalism » *Geografiska Annaler*, vol. 71B (1) : p. 3-17.

Healy, Aisling. 2007. « Le gouvernement privé de l'action publique urbaine. Sociologie politique de la gouvernance métropolitaine du Grand Lyon. » Thèse de doctorat, Université Lumière Lyon 2.

Imbroscio, David. 1997. *Reconstructing City Politics : Alternative Economic Developement and Urban Regimes*. Thousand Oaks : Sage.

Jessop, Bob. 1997. « The entrepreneurial city : re-imaging localities, re-designing economic governance or restructuring capital » in Jewson, Nick et Susanne MacGregor (dirs.). *Transforming cities : contested governance and new spatial divisions*, p. 25-39. London/New York : Routledge.

Jouve, Bernard. 2002. « Chambres de Commerce et d'industrie et développement local : le cas de Lyon » *Sociologie du Travail*, n° 44 : p. 521-540.

—. 2009. « De la métropole d'équilibre à Lyon Inc » in Boino, Paul (dir.). *Lyon la production de la ville*. Marseille : Parenthèses.

Kazepov, Yuri (dir.). *Cities of Europe. Changing Contexts, Local Arrangements, and the Challenge to Urban Cohesion.* Oxford : Blackwell.

Logan, John R. et Todd Swanstrom. 1990. *Beyond the city limits : urban policy and economic restructuring in comparative perspective*. Philadelphie : Temple University Press.

Le Galès, Patrick. 1993. *Politique urbaine et développement local. Une comparaison franco-britannique*. Paris : L'Harmattan.

—. 1997. « Quels intérêts privés dans les villes européennes ? » in Bagnasco, Arnaldo et Le Galès, Patrick (éds.). *Villes en Europe*. Paris : La Découverte.

—. 1998. « La nouva political economy delle città e delle regioni » *Stato e Mercato*, n° 52 : p. 53-91.

—. [2003], 2011. *Le retour des villes européennes*. Paris : Presse de Sciences Po.

Linossier, Rachel. 2006. « La territorialisation de la régulation économique dans l'agglomération lyonnaise (1950-2005). ». Thèse de doctorat. Université Lumière Lyon 2.

Linossier, Rachel. Mars-avril 2010. « Ouverture aux acteurs économiques et à la société civile : avancés et limites » *Urbanisme*, Planification Lyon [1984] 2010, n° 371 : p. 56-58.

Lorrain, Dominique. 1991. « De l'administration républicaine au gouvernement urbain » *Sociologie du Travail*, vol. 33 (4) : p. 461-484.

McLeod, Gordon et Martin Jones. Septembre 2011. « Re*new*ing Urban Politics » *Urban Studies*, vol. 48, n° 12 : p. 2443-2673.

Moulaert, Frank, Arantaxa Rodriguez et Erik Swyngedouw. 2005. *The Globalized City. Economic Restructuring and Social Polarization in European Cities*. Oxford : Oxford University Press.

Peterson, Paul E. 1981. *City Limits*. Chicago : University of Chicago Press.

Peillon Léon. 6 mars 1971. « Situation et perspectives industrielles de la région lyonnaise ». *Procès verbaux de la CCI de Lyon*.

Pierson, Paul. 2000. « The Limits of Design : Explaining Institutional Origin and Change » *Governance*, vol. 13, n° 4 : p. 475-499.

Pierre, Paul (dir.). 1997. *Partnerships in Urban Governance. European and American Experience*. London/St. Martin's New York : Macmillan.

Pinson, Gilles. 2009. *Gouverner par projets. Urbanisme et gouvernance des villes européennes*. Paris : Presse de Sciences Po.

Regini, Marino. 2000. *Modelli di capitalismo. Le risposte europee alla sfida della globalizzazione*. Roma : Laterza.

Tosi, Simone et Tommaso Vitale (dir.). 2011. *Piccolo Nord. Scelte pubbliche e interessi privati nell'Alto Milanse*. Milano : Bruno Mondadori.

Streeck, Wolfgang et Philippe C. Schmitter. Avril 1985. « Comunità, mercato e associazioni ? Il possibile contributo dei governi privati all'ordine sociale » *Stato e Mercato*, n° 13 : p. 47-86.

Streeck, Wolfgang et Kathleen Thelen (dir.). 2005. *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford : Oxford University Press.

Schmidt, Vivienne A. 1996. *From State to Market ? The transformation of French business and government*. Cambridge : Cambridge University Press.

—. 2009. « Taking ideas and discourse seriously : explaining change through discursive institutionalism as the fourth "new institutionalism" » *European Political Science Review*, n° 2 : p. 1-25.

Veltz, Pierre. 1993. « D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation. Quelques thèses sur l'évolution des rapports entreprises/territoires » *Revue économique*, vol. 44, n° 4 : p. 671-684.

Waters, Sarah. 1998. « Chambers of commerce and local development in France: problems and constraints », *Environment and Planning C: Government and Policy*, vol. 16, n°5 : p. 591 – 604.

Wolman, Harold et Michael Goldsmith. 1992. *Urban politics and policy : a comparative approach*. London : Blackwell.