
Autonomie locale, développement et justice spatiale. Enseignements des États-Unis¹

Kevin R. Cox²

RÉSUMÉ

La politique de développement local et régional a une longue histoire dans les pays d'Europe de l'Ouest. Après la Seconde Guerre mondiale, les gouvernements centraux y ont mis en œuvre des politiques visant à réaliser une plus grande équité interurbaine et interrégionale. Depuis le début des années 1980, la tendance est à la décentralisation des responsabilités en matière de développement. Si l'accent s'est déplacé de la justice spatiale à la croissance nationale, les problèmes de répartition demeurent évidents. Cela soulève la question du rapport entre l'autonomie locale, telle qu'envisagée dans la politique de développement, et la justice spatiale. Dans cet article, j'aborde cette question d'un point de vue comparatif, mobilisant le cas des États-Unis et prenant le cas de l'Angleterre comme exemple particulier de l'Europe de l'Ouest. Ce faisant, je mets en lumière le sens très spécifique qu'a pris l'autonomie locale dans les réformes récentes. La version américaine est beaucoup plus radicale et aboutit à une approche très différente de la politique de développement – approche qui enlève toute pertinence aux questions de justice spatiale. La question se pose donc de savoir pourquoi ces cas sont si différents. Les différences de structure étatique et, plus fondamentalement, les processus sociaux qui sous-tendent les structures étatiques sont essentiels et permettent de comprendre précisément pourquoi la politique de développement et l'autonomie locale ont pris leur forme actuelle en Angleterre et, par extension, dans les pays d'Europe de l'Ouest.

Mots-clés : développement inégal, politique de développement, autonomie locale, étude comparative, justice spatiale

1. Traduction d'Ariane Dorval.

2. Contact : cox.13@osu.edu. Kevin R. Cox est professeur émérite de géographie à l'Ohio State University. Ses centres d'intérêt portent sur la pensée et la méthode géographiques et sur la géographie politique. Il est l'auteur de nombreux ouvrages, dont *Making Human Geography* (Guildford 2014) et *The Politics of Urban and Regional Development and the American Exception* (Syracuse University Press 2016). Il est récipiendaire d'une bourse Guggenheim.

Contexte

Depuis au moins les années d'après-guerre, le développement local et régional en tant que priorité politique suscite un intérêt universel dans les pays développés. Cela est désormais acquis. Or, le sens de la politique de développement, ses objectifs, ses modes de mise en œuvre, varient énormément, à la fois dans le temps et d'un pays à l'autre. En Europe de l'Ouest, l'approche initiale voulait que le gouvernement central prenne en charge le développement. Des incitations financières étaient offertes aux entreprises pour qu'elles implantent leurs succursales dans des zones plus exposées au chômage, typiquement des zones plus pauvres, en vue de réduire les différences interrégionales. À l'époque, la politique régionale consistait dans une grande mesure à développer l'État-providence ; elle visait à améliorer les chances de vie des moins privilégiés. Au cours des quarante dernières années, l'accent s'est déplacé. Les autorités locales et même régionales sont aujourd'hui censées jouer un rôle plus central. De même, les objectifs de la politique de développement ont quelque peu changé : il s'agit davantage de stimuler la croissance nationale que d'atténuer les difficultés régionales. En revanche, aux États-Unis, la réduction des inégalités de développement et, par conséquent, de l'injustice spatiale n'a jamais suscité beaucoup d'intérêt. Par ailleurs, le développement y a toujours été du ressort des administrations locales, soutenues par les départements d'état en charge du développement qui leur sont associés. Le gouvernement fédéral s'y est toutefois montré remarquablement passif. En somme, si la politique de développement a une histoire en Europe de l'Ouest, ce n'est pas le cas aux États-Unis.

Le cas des États-Unis est intéressant, car il indique qu'une approche comparative peut aider à éclairer les changements récents en Europe de l'Ouest : le sens que revêt l'autonomie locale dans la politique de développement et les circonstances dans lesquelles cette autonomie peut être mobilisée pour atténuer les inégalités régionales ou interurbaines. Cet article s'intéresse d'abord au cas de l'Angleterre³. S'il est vrai que la quasi-totalité des pays d'Europe de l'Ouest se sont tournés vers le renforcement de l'autonomie locale comme moyen de stimuler les économies locales, des variations existent qui peuvent difficilement être traitées dans un seul article⁴. Tous ces pays ont néanmoins en commun de se démarquer fortement de l'approche américaine.

En Europe de l'Ouest, la justice spatiale est au cœur du débat sur le développement local. Elle est conçue comme un nivellement des différences régionales en termes de chances de vie : il s'agit plus particulièrement de réduire les différences interrégionales

3. Et non pas du Royaume-Uni, puisque la législation dont il est question ici ne concerne pas les autorités décentralisées d'Irlande du Nord, d'Écosse ou du Pays de Galles.

4. Pour une analyse de ces variations et de leurs points communs, voir Cox (2016, p. 178-187).

en matière de chômage et de revenus. Le développement local, quant à lui, est compris comme ce qui permet d'augmenter les revenus et réduire le chômage. Le problème est de savoir comment assurer une répartition plus équitable. Plus récemment, à mesure que les frustrations à l'égard de la politique du gouvernement central se sont accrues, la question de l'autonomie locale est apparue au premier plan. Or, le sens exact de cette notion est flou. S'il est certain que l'autonomie locale implique plus de contrôle sur les leviers du développement, sur les décisions en matière de transport et d'aménagement du territoire et sur l'expérimentation sectorielle, il n'est pas du tout évident qu'elle signifie l'autonomie dans la gestion des recettes de l'administration locale. En pratique, nous pouvons être sûrs d'une chose : les administrations locales demeurent des créations de l'État et, en tant que telles, elles restent sous la tutelle de ses organes centraux. L'autonomie locale qui est apparue est donc toute relative.

La justice spatiale revêt la même signification aux États-Unis, mais elle y est presque complètement ignorée en pratique. Les administrations locales, qui sont les principaux agents de la politique de développement, sont indifférentes aux effets que peuvent avoir leurs politiques sur les gens en dehors de leur périmètre. Cela reflète le sens que prend l'autonomie locale dans la politique de développement américaine : les administrations locales y jouissent d'une autonomie inhabituellement forte lorsqu'il s'agit de trouver les revenus nécessaires au financement de leurs activités, y compris le financement des écoles. La surveillance par les administrations des États qui les ont créées est minime.

Pour comprendre le nœud de relations qui entourent le développement, l'autonomie locale et donc la structure étatique et la justice spatiale, il convient de le situer dans la totalité du processus social. Les politiques de développement local et régional des différents pays ont des racines communes, et ce n'est qu'en interrogeant ces racines que nous pouvons comprendre comment les trajectoires politiques anglaise et américaine ont divergé. Ces racines communes résident dans les contradictions du processus de développement capitaliste comme de ses rapports de classe qui se déploient dans l'espace. C'est par là que nous commencerons.

Cet ordre de priorité mérite d'être souligné. La littérature sur la politique de développement local et régional et sur les rapports de pouvoir qui la traversent comporte un grand nombre d'études empiriques très détaillées et propres à chaque pays. Une erreur courante est le défaut de contextualisation. Au moins deux lacunes se doivent d'être mentionnées. La première est le manque d'attention porté à l'importance du capitalisme en tant que mode de production. La politique de développement local en Europe de l'Ouest et en Amérique du Nord émerge en réponse aux contradictions du capitalisme, notamment, comme nous le verrons plus

loin, au développement géographique inégal qu'il engendre. La deuxième consiste en l'omission du fait que ces contradictions sont résolues en fonction des caractéristiques spécifiques des différentes formations sociales. Ces formations comprennent des ensembles distincts de structures de classes, de divisions du travail, de formes étatiques, de discours et de bien d'autres choses encore, dans lesquels les différents éléments s'intériorisent mutuellement. Pour comprendre l'État américain – dont l'importance tient aux dispositions qu'il prend en faveur du développement local – il convient de le situer par rapport à d'autres aspects de la société américaine. Une telle approche rend alors possible une sorte d'herméneutique : dans le cadre de cet article, il s'agit d'aborder le cas de l'Europe de l'Ouest à partir de celui des États-Unis. Or, plus fondamentalement, toute formation sociale capitaliste est, précisément, capitaliste, et favorise, dans ses expressions particulières, la logique de l'accumulation tout en étant limitée par elle.

Le développement inégal et ses contradictions

Tout débat sur la politique de développement local et régional doit tenir compte du contexte de développement géographique inégal dans lequel elle s'inscrit : de la façon dont ce contexte émerge et dont il participe du processus d'accumulation. La production est toujours hautement localisée et dépend de la création d'infrastructures physiques et sociales à long terme. Celles-ci sont ensuite intégrées dans ce que David Harvey (1985a) appelle « une cohérence structurée » : à savoir un ensemble très concret de relations sociales qui crée des attentes, légitime des pratiques spécifiques et génère un environnement prévisible. Cet ensemble facilite à son tour la production et, par conséquent, l'accumulation. Cependant, il ne peut en aucun cas être transféré ailleurs. Le mouvement est coûteux en temps et en argent.

C'est un point important, car la géographie économique est sujette au changement à mesure que les conditions de production évoluent : elle est le résultat de la recherche d'un certain avantage concurrentiel par les capitaux individuels. Aussi se transforme-t-elle en fonction de l'évolution de la composition sectorielle : un scénario marqué par des zones en déclin et de nouveaux points de croissance. Les nouvelles technologies révolutionnent les stratégies de localisation des entreprises. De même, les changements dans la division technique du travail, la répartition accrue des tâches, l'émergence de la recherche et du développement et une plus forte présence managériale transforment la géographie économique et la structure des revenus (Massey, 1984).

Ce processus s'accompagne de mouvements de main-d'œuvre et de capitaux, notamment depuis les zones en déclin vers les zones en croissance. Ainsi, la géographie des flux de valeurs se déplace : elle ne favorise plus l'emploi dans certaines régions, mais le développe dans d'autres. Les valeurs en place sont menacées. Les investissements à long terme réalisés par les entreprises et les organes locaux de l'État qui les soutiennent – l'ensemble des infrastructures physiques de production – peuvent être abandonnés car la valeur ne passe plus par eux. Cela peut compromettre leur amortissement. Les relations sociales, si importantes pour le fonctionnement de l'entreprise, perdent leur valeur. Elles peuvent être délocalisées, mais à condition d'amortir des investissements très importants, de tisser un nouveau réseau de relations de confiance avec les prêteurs et les fournisseurs, d'investir dans la formation d'une nouvelle force de travail, etc. Au même moment, la réduction des flux de valeurs à travers la zone a des implications pour les travailleurs : pour la valeur des maisons qu'ils ont achetées, pour leurs relations sociales (lorsque les membres de la famille vont travailler ailleurs) et pour la viabilité des différentes formes de vie sociale, de sociabilité et d'offre publique – clubs sociaux, équipes de football, écoles, églises, presse locale, services publics de toutes sortes.

Historiquement, cela a ouvert la voie à de nouvelles formes d'intervention étatique dans ce qui a pris le nom, du moins dans les pays anglophones, de « développement local et régional ». Dans l'immédiat après-guerre, tous les pays d'Europe de l'Ouest, à l'exception de l'Espagne et du Portugal, ont mis en œuvre des politiques visant à augmenter les revenus et à accroître l'emploi dans des domaines qui risquaient d'être débordés par les transformations de l'économie spatiale : notamment les secteurs spécialisés dans les mines de charbon et l'industrie lourde, y compris la sidérurgie et la construction navale. De même, une attention particulière a été accordée au développement de régions dites en retard, en particulier l'ouest de la France, le sud de l'Italie et les Highlands et les îles écossaises. Paul Romus (1958) a dressé un bilan particulièrement solide et complet de ces politiques. Des zones étaient désignées et des subventions offertes aux entreprises afin qu'elles y implantent leur production. Les politiques italiennes en matière d'industrialisation du Mezzogiorno sont bien connues. Ces politiques étaient conçues et appliquées par les gouvernements nationaux en vue de niveler la géographie des chances de vie : l'accent mis sur l'égalité des chances et des résultats correspondait parfaitement aux sentiments qui prévalaient à l'époque quant à l'importance de l'État-providence. Le rôle des administrations locales dans ce

5. À la fin des années 1950 et au début des années 1960, le gouvernement britannique a rendu possible un changement assez spectaculaire dans la géographie de l'industrie automobile. Il a augmenté la capacité de production dans des zones périphériques comme Clydeside et Merseyside en offrant des incitations financières et en limitant l'expansion de l'industrie dans les zones de production existantes. Pour une analyse de ce processus, voir Thomas et Donnelly (2000, chapitre 7).

domaine était strictement limité : la planification relevait du gouvernement central et les administrations locales se contentaient de mettre à disposition les sites industriels. Cette dynamique s'est poursuivie jusqu'au milieu ou la fin des années 1970. Depuis lors et dans la foulée du ralentissement marqué de l'économie mondiale, la donne a changé. Le gouvernement central a délégué une partie de ses responsabilités en matière de développement local et régional aux autorités locales et régionales elles-mêmes. Cela s'est accompagné d'une modification de la finalité de la politique de développement : celle-ci vise moins la redistribution entre les régions et les villes que la croissance nationale par le biais de l'exploitation du territoire. Néanmoins, des inquiétudes persistent quant à la marginalisation de certains lieux.

En somme, l'équilibre entre les préoccupations de justice spatiale et de croissance nationale s'est inversé. Au cours de la période précédente, la justice spatiale était prioritaire, bien qu'une certaine attention ait également été accordée à la croissance nationale. La réorientation de l'industrie depuis les grandes régions métropolitaines vers les régions marquées par un chômage élevé ou par un retard de développement était considérée comme un moyen non seulement d'améliorer les chances de vie dans ces dernières, mais aussi d'atténuer les pressions sur les marchés du travail et du logement dans les premières. Depuis le milieu ou la fin des années 1970, l'équilibre s'est déplacé vers la promotion de la croissance nationale par le biais de l'investissement public dans les régions – telles Londres ou Paris – qui sont les plus à même de générer des recettes d'exportation visibles et invisibles. L'inquiétude à l'égard des régions où le taux de chômage est relativement élevé et les revenus relativement faibles n'a pas disparue, mais elle s'est apaisée.

De fait, la situation est très différente aux États-Unis. Dans les années 1930, des politiques fédérales telles que l'électrification rurale et la *Tennessee Valley Authority* ont été conçues en vue de stimuler le développement dans les zones rurales et dans une grande partie du Sud, alors très en retard (Cox, 2016, p. 78-79). Depuis lors, le gouvernement fédéral constitue surtout une source de financement et d'allègement réglementaire pour les administrations locales et les États dans leurs efforts de développement : bref, il est plus passif. Cela tranche avec les positionnements actifs adoptés par les gouvernements d'Europe de l'Ouest, et ce jusqu'à ce jour⁶. Il en va de même pour les États individuels : ceux-ci sont davantage une source de soutien que les instigateurs du développement local. Les administrations locales restent en charge d'initier celui-ci et les objectifs de la politique de développement sont très différents de ceux qui prévalent en Europe de l'Ouest. Comme ces administrations sont en concurrence pour les investissements provenant de l'extérieur, les questions de justice

6. Mais cela seulement après une lutte au cours de laquelle la planification fédérale du développement régional avait été sérieusement envisagée. Voir Katznelson et Pietrykowski (1991).

spatiale ne les concernent absolument pas. Il faut insister sur ce point. L'objectif est plutôt le développement de l'économie locale, dont le principal moteur est ce que l'on appelle les « local growth coalitions » (coalitions locales de croissance)⁷. Conformément aux contradictions du développement inégal décrites ci-dessus, la fixité des conditions de production est au cœur de ce processus. La gestion du développement est assurée par des promoteurs qui investissent dans le foncier, dans le développement à proprement parler et dans un savoir local qui gagne en importance à la lumière des variations institutionnelles très fortes qui existent entre les administrations locales (Cox et Wood 1997). Celles-ci sont fortement impliquées dans ce programme de développement. Aux États-Unis, l'autonomie locale ne signifie pas seulement l'autonomie en matière de politique de développement, mais aussi l'autonomie dans la recherche de financement. Les administrations locales doivent compter sur leurs propres efforts de collecte de fonds : impôts fonciers, ventes au détail et revenus. Les gouvernements des États et le gouvernement fédéral offrent des subventions, mais, à quelques exceptions près, celles-ci ont rarement pour objectif la redistribution. Et là encore, les administrations locales ne peuvent, par définition, se déplacer pour augmenter leurs revenus. Par conséquent, l'impact que les nouveaux investissements peuvent avoir sur l'emploi au-delà de leur périmètre – comme la fermeture d'une usine dans une autre ville – n'est pas une source de préoccupation. La justice spatiale est une idée étrangère à la politique de développement local et régional aux États-Unis, ce qui tranche fortement avec le cas de l'Europe de l'Ouest, y compris celui de l'Angleterre. Pour comprendre ce contraste, il convient de se pencher sur les différences très profondes qui existent entre les formations sociales de ces deux pays. Nous allons maintenant comparer les États-Unis et le Royaume-Uni ou, plus spécifiquement, l'Angleterre, puisqu'avec la délégation de certains pouvoirs à l'Écosse et au Pays de Galles, certaines lois importantes ne concernent plus que l'Écosse.

L'importance du contexte

Il existe des différences évidentes de structure étatique entre les États-Unis et l'Angleterre. L'État britannique est très centralisé et unitaire. La capacité d'action des administrations locales a toujours été rigoureusement circonscrite et soumise à un contrôle strict du gouvernement central. Les mesures récentes en faveur de l'autonomie locale ont un peu changé la donne, mais le contraste avec les États-Unis reste saisissant. L'État américain est une fédération radicale où les pouvoirs sont partagés entre le gouvernement fédéral et les gouvernements des États, et où les États individuels ont délégué des pouvoirs et des responsabilités considérables aux

7. La référence majeure est Molotch (1976). Pour une critique favorable de cet ouvrage, voir Cox (2017).

administrations locales. Il convient d'insister sur ce point, car il explique en grande partie les différences en matière de politique de développement.

Aux États-Unis, ce sont les *growth coalitions* qui prennent en charge le développement local, même si les administrations locales en font partie intégrante. Les administrations locales désirent participer et, compte tenu du fait qu'elles dépendent des revenus locaux, elles sont contraintes de participer. Historiquement, cela tranche fortement avec le cas de l'Angleterre, où l'autonomie locale est nettement moins radicale et moins susceptible de mettre en concurrence les administrations locales. Cela permet aussi d'expliquer pourquoi le développement local n'est pas une préoccupation politique aussi importante en Angleterre que dans les villes américaines.

En outre, des structures étatiques différentes impliquent des rôles différents pour les partis politiques. Aux États-Unis, le rôle joué par les partis dans la politique de développement local n'est pas très important. La représentation y est très territorialisée. Les représentants du Congrès qui appartiennent à des partis différents mais qui partagent une même région métropolitaine sont susceptibles de collaborer sur des questions qui affectent celle-ci. Au Royaume-Uni, la représentation est territorialisée en ce sens que les députés représentent des zones géographiques ou des circonscriptions parlementaires spécifiques. Or, ceux-ci ont tendance à travailler par l'intermédiaire de leurs partis politiques pour atteindre des objectifs d'intérêt commun.

Toutefois, la structure étatique ne peut qu'en partie expliquer les ensembles concrets de relations qui relient la politique de développement, l'autonomie locale et les objectifs de développement – par exemple lorsqu'il s'agit d'identifier les bénéficiaires de cette politique. Les structures étatiques reflètent et renforcent différents aspects de la société propre à chaque pays. Comme nous l'avons vu, Harvey (1985a) parle de cohérences structurées : à savoir des ensembles spécifiques d'éléments de la société qui s'intériorisent mutuellement, y compris la classe, l'État, la division du travail, les significations et la hiérarchie sociale. La société américaine est très différente de la société britannique, voire de tout autre pays d'Europe de l'Ouest. Les Européens de l'Ouest, y compris les Britanniques, auraient beaucoup de mal à accepter la conception de l'autonomie locale favorisée par l'État américain et mise en œuvre aux États-Unis. Il en va de même pour les objectifs de la politique de développement. Contrairement aux Européens de l'Ouest, les Américains n'ont jamais considéré la justice spatiale comme une priorité politique ; ils privilégient plutôt la croissance locale et, là encore, cela s'explique très bien par des raisons qui tiennent du type de société que sont les États-Unis.

Il existe en effet d'importantes différences dans les priorités, dans le degré de résonance positive qu'ont certaines catégories centrales de la société capitaliste. Considérez les oppositions suivantes :

- Individu / Société
- Marchés / État
- Concurrence / Monopole

Aux États-Unis, l'accent est mis dans chaque cas sur le premier terme. L'inverse est vrai en Europe de l'Ouest. Les conflits autour du rôle de l'État dans la société, y compris dans le développement économique local, sont exemplaires. L'offre publique de soins de santé et de logement s'est vue opposer une résistance d'une véhémence sans équivalent en Europe de l'Ouest. La concurrence, dit-on, est synonyme d'efficacité dans la prestation des services, par opposition au monopole étatique. Au Royaume-Uni et dans l'ensemble de l'Europe de l'Ouest, on n'observe pas du tout le négativisme américain à l'égard de l'État, ce qui permet d'expliquer le rôle plus important qui y est joué par l'État et la planification étatique dans le développement économique local. En outre, aux États-Unis, c'est par un appel discursif aux catégories de l'individu, du marché et de la concurrence que le capital a rendu si difficile la création d'un contrepoids efficace par le mouvement ouvrier. Les syndicats, dit-on, sont pareils à l'État en ce sens qu'ils constituent des monopoles et étouffent l'initiative individuelle comme les vertus de l'autonomie. La meilleure forme de société est celle qui libère l'individu ; les droits des individus l'emportent sur les responsabilités des individus envers autrui. Le marché et sa main cachée – et non l'État ou les syndicats – assureront le bonheur de tous.

Ces contrastes tiennent à de profondes différences socio-historiques. Pour commencer, les États-Unis n'ont jamais été une société féodale ou paysanne. Il n'y a pas eu de luttes autour de l'émergence de la société capitaliste : par exemple autour de la dépossession collective ou de la désintégration de modes de vie où les échanges ne jouaient qu'un rôle très limité. Il n'y a donc aucune trace de ce que E. P. Thompson (1971) a appelé « l'économie morale de la foule », dans laquelle la coutume et la tradition étaient invoquées afin de défendre l'ancienne supériorité de la valeur d'usage sur la valeur d'échange et le droit à la subsistance par opposition au droit de vendre au prix fort.

De même, les notions de classe et de rapport de classe occupent une place beaucoup plus importante dans la conscience politique de l'Europe de l'Ouest. Le mouvement ouvrier, sous la forme des syndicats et des partis politiques, y a acquis une force sans équivalent aux États-Unis. De ce fait, la lutte pour la justice sociale, y compris la justice spatiale, est nettement plus visible et s'inscrit dans une autre conception, plus

idéologique, du monde, tandis qu'aux États-Unis, les syndicats ont du mal à dépasser leur statut de groupe d'intérêt parmi d'autres (Lowi 1979). Contrairement aux États-Unis, tous les pays d'Europe de l'Ouest ont des partis sociaux-démocrates, ce qui explique en partie le scepticisme relatif à l'égard du marché et l'adhésion si peu américaine à l'intervention étatique. L'équilibre des pouvoirs est complètement différent. Tout parti de droite en Europe de l'Ouest doit se soucier des prochaines élections s'il envisage de revenir sur les acquis du mouvement ouvrier.

Enfin, il y a le fait que les pays de l'Europe de l'Ouest, y compris le Royaume-Uni, ont hérité un État fortement centralisé de l'époque précapitaliste. Il s'agit de l'État absolutiste, au sein duquel le pouvoir se diffuse du monarque à la base et où toutes les formes d'administration locale existent par la volonté de celui-ci. C'est de ce type d'État qu'ont hérité les formes constitutionnelles de gouvernement. De ce fait, le centre constitue le lieu évident où faire pression pour obtenir des changements ou pour défendre le statu quo. Là encore, les États-Unis ont fait preuve d'un tout autre esprit à cet égard. La crainte de l'excès de gouvernement qui découle de l'expérience coloniale a ainsi abouti à une constitution marquée par les fameux « freins et contrepoids », dont l'un des aspects est le fédéralisme radical.

À la lumière de ce contexte, le nœud particulier formé d'autonomie locale, de politique de développement et de justice spatiale si caractéristique de l'Europe de l'Ouest, y compris de l'Angleterre, commence à être intelligible. L'autonomie locale à l'américaine y est impensable. Cette autonomie doit être restreinte par la surveillance et le contrôle centralisés, et les administrations locales doivent être limitées dans leur capacité de générer des recettes, de peur de verser dans le type de concurrence territoriale qui caractérise les États-Unis. La justice spatiale est un objectif en soi, ce qui est nécessairement le cas dans des pays qui ont hérité de mouvements ouvriers forts, même si le pouvoir de ces derniers n'est plus ce qu'il était. La concurrence territoriale aboutirait à l'antithèse même de la justice spatiale. En revanche, la politique locale et régionale a toujours eu d'autres objectifs, notamment celui de promouvoir la croissance nationale. Au Royaume-Uni, le gouvernement défend une vision qui met l'accent sur des secteurs économiques particuliers – chose impensable aux États-Unis, où l'État n'est pas censé sélectionner les gagnants et donc les perdants. La concurrence aux États-Unis est pensée comme le médium efficace de la régulation.

Cela est tout à fait logique compte tenu du type de société que sont les États-Unis et du type de structure étatique que cette société a adopté et sanctionné. La dispersion des pouvoirs à travers une forme radicale de fédération, puis à travers la délégation aux administrations locales, est tout à fait conforme à l'idée que le meilleur État est un État faible. Dans un contexte de développement inégal et d'inquiétudes quant à la

fixité et la mobilité du capital, cette dispersion crée une situation où les administrations locales se font concurrence pour les investissements. L'État, du moins sous la forme des administrations locales, devient une marchandise. Les administrations locales se vendent comme des lieux d'investissements étrangers. En parallèle, cette même dispersion des pouvoirs favorise des conceptions plus territoriales de la politique et va à l'encontre des conceptions axées sur la classe. Les syndicats, fait-on valoir, menacent l'avantage local dans la concurrence pour les investissements étrangers et sont donc une mauvaise chose. Toute inquiétude persistante à l'égard de la justice spatiale vient loin derrière les préoccupations relatives à l'amélioration de la croissance locale. En somme, l'autonomie locale n'a pas le même sens dans les deux pays et relève d'approches très différentes de la politique de développement. Nous allons maintenant examiner plus en détail la politique de développement local adoptée dans chacun de ces pays.

Le cas anglais

Jusqu'à la fin des années 1970, nous l'avons vu, les dispositions prises par l'État pour promouvoir le développement local au Royaume-Uni comme ailleurs en Europe de l'Ouest étaient fortement centralisées. Elles comprenaient une politique d'orientation de l'emploi vers les zones considérées comme économiquement vulnérables, principalement celles dont la base économique reposait sur le charbon, la construction navale ou la sidérurgie. La politique de développement fonctionnait par le biais d'incitations financières. En outre, des initiatives étaient prises pour décourager l'investissement dans les régions du pays où la pression sur le marché du travail local était forte. Ces politiques avaient pour finalité la redistribution, du moins officiellement : elles visaient à atteindre un certain degré de justice spatiale.

Des éléments attestent d'une réelle convergence entre les produits régionaux par habitant à l'époque (Dunford, 1997), ce qui suggère que la justice spatiale était en voie de réalisation : or, à partir du milieu des années 1970, et à mesure que les anciennes politiques ont été abolies, la divergence a repris (Dunford, 1997 ; Martin et Sunley, 1997). Les raisons exactes de cette reprise sont complexes, mais le recours au marché et l'abandon d'un gouvernement national plus interventionniste en font certainement partie. L'UE a joué un rôle important à cet égard, et ce, de plusieurs manières. D'une part, en démantelant les obstacles au commerce, elle a assumé l'important virage néolibéral de la politique de développement. En outre, elle a mis en œuvre ses propres politiques en matière d'aide aux régions en difficulté, ce qui a nécessité une importante réduction du périmètre des régions éligibles au Royaume-Uni. Enfin, avec la création du marché unique, l'UE a conduit à la rationalisation de l'organisation de la production

en entreprise : notamment la concentration dans un nombre inférieur de succursales, et donc la réduction du nombre de succursales à délocaliser dans les zones en difficulté. L'ouverture à l'Europe de l'Est, avec ses niveaux de salaires inférieurs, a impliqué une délocalisation dans les pays de la région, réduisant encore davantage le nombre de succursales à répartir par le biais de la politique de développement régional (Cox, 2016, p. 202-205).

En conséquence, le développement inégal s'est réaffirmé et, à partir des années 1980, a pris la forme de ce que l'on a appelé « la fracture Nord/Sud », ou plus exactement la fracture entre Londres et le Sud-Est d'une part et le reste du pays d'autre part. C'est sur cette base que s'est engagé le débat sur le « rééquilibrage de l'économie spatiale ». Comment promouvoir la croissance hors de Londres et du Sud-Est et le faire de manière à favoriser la création de nouvelles industries capables de générer des revenus d'exportation ? En bref, le débat sur la politique de développement a tourné autour des questions d'équité spatiale et de croissance nationale, certains faisant valoir que la dispersion depuis Londres et le Sud-Est servirait ces deux objectifs.

Comme ailleurs en Europe de l'Ouest, l'une des réponses à cette situation a été la décentralisation vers ce que l'on a appelé les « Regional Development Agencies » (agences de développement régional). Or, les pouvoirs accordés à ces dernières étaient très limités et leur financement était de toute évidence dérisoire (Morgan, 2001). Ces agences ont été abandonnées en 2010 et ont été remplacées par deux initiatives différentes, lesquelles ont délégué des responsabilités aux autorités locales. Là encore, et cela mérite d'être souligné, la tendance était au contrôle et à la surveillance centralisés, en particulier sous la forme de leviers fiscaux et de politiques et directives nationales en matière d'aménagement du territoire.

La première de ces initiatives a été la création, dès 2009, de ce que l'on a appelé les « Combined Authorities » (autorités combinées, désormais désignées par l'acronyme CA). Chaque CA regroupe plusieurs administrations locales voisines. L'idée est en partie d'exploiter les économies d'agglomération, conformément à la nouvelle conception de la planification du développement. Les CA sont créées à la demande de regroupements d'administrations locales, lesquels entament alors des négociations avec le gouvernement au sujet de la délégation des pouvoirs et du financement dans une zone précise. L'objectif principal des CA est de fournir des infrastructures physiques et sociales pouvant desservir une grande variété d'entreprises dans toute la région (Fai, 2018, p. 40). Leurs revenus proviennent principalement du gouvernement central et consistent en des fonds qui auraient de toute façon été transférés dans la région (Grant Thornton, 2017, p. 9) – fonds qui doivent être dépensés selon les termes dictés par le gouvernement. Le principal pouvoir de financement dont elles disposent,

et qui est prometteur pour l'avenir, est celui d'emprunter pour investir dans les transports.

Ainsi, dans la hiérarchie des agences de développement, les CA se situent un peu plus haut que les trente-neuf « Local Enterprise Partnerships » (partenariats locaux d'entreprises, désormais désignés par l'acronyme LEP) qui couvrent l'ensemble de l'Angleterre et qui sont la deuxième grande initiative créée après 2010. Chaque LEP est composé d'un mélange d'hommes d'affaires locaux et de représentants des administrations locales et de l'enseignement supérieur. Les LEP sont chargés de promouvoir le développement économique de leurs régions respectives, y compris par le biais de l'élaboration d'une *Regional Economic Strategy* (stratégie économique régionale). Comparé aux CA, les LEP ont une approche beaucoup plus sectorielle, ce qui implique d'identifier et de promouvoir les opportunités stratégiques pour la région, par exemple en encourageant la collaboration entre les entreprises et les universités locales.

La division des tâches entre les CA et les LEP est assez nette et non conflictuelle. En revanche, la répartition des responsabilités entre eux et les administrations locales, qui gardent la mainmise sur la planification du logement, est loin d'être harmonieuse ; elle est même source de fortes contradictions (Boddy et Hickman, 2018, p. 214 ; Boddy et Hickman, 2013, p. 751). Les CA et les LEP n'ont aucun contrôle sur la fourniture de logements. Or, celle-ci est essentielle car, pour stimuler la croissance, il faut qu'il y ait des logements pour les nouveaux travailleurs. Une reprise historique s'avère ici utile.

La planification et la gestion de l'offre de logements s'effectuent depuis longtemps au niveau national, et cela s'est plutôt intensifié avec le temps. L'immédiat après-guerre a connu ce que l'on a appelé le « Development Control » (contrôle du développement). Les autorités locales élaboraient des plans d'aménagement du territoire. Or, les aménagements prévus nécessitaient une autorisation. Celle-ci pouvait être refusée pour différents motifs, comme l'impossibilité de garantir un accès adéquat. Cependant, lorsque l'autorisation était refusée, la personne qui en faisait la demande pouvait faire appel auprès du gouvernement central. Un inspecteur devait alors statuer en tenant compte des besoins nationaux. Il s'agissait, en d'autres termes, d'un mélange de contrôle local et d'encadrement centralisé (Hall et Clawson, 1973, p. 47-52). Par la suite, dans le cadre de ce que l'on a appelé les « *Structure Plans* » (schémas d'aménagement), les plans locaux ont eux-mêmes été soumis à l'approbation du gouvernement et ont dû prendre en compte les plans des autorités locales voisines. Or, dans un contexte de pénurie persistante de logements, le gouvernement travailliste au pouvoir entre 1996 et 2010 a commencé à imposer des objectifs de logement région par région, lesquels étaient en accord avec les prévisions de croissance démographique. L'emplacement

des logements requis par le gouvernement central était ensuite négocié entre les autorités locales composant une même région.

Ces objectifs ont été confrontés à une résistance particulièrement forte dans les régions du pays où les prévisions générales des besoins en logements ont été, par nécessité, relevées : notamment à Londres et dans le Sud-Est, et surtout dans les circonscriptions, plus attrayantes sur le plan résidentiel, habitées par les classes moyennes, qui élisent habituellement des députés conservateurs. Comme il fallait s'y attendre et malgré la nécessité d'un gouvernement de coalition, les conservateurs dominants ont mis un terme aux objectifs de logements après leur élection en 2010 afin d'augmenter leur poids électoral. Par la suite, ils ont confié la responsabilité de l'évaluation des besoins en logements aux administrations locales elles-mêmes, bien qu'avec d'importantes réserves.

Le principal texte de loi a été le *Localism Act* (loi sur le « localisme ») de 2011. Dorénavant, les objectifs de logement devaient être déterminés localement et intégrés dans un plan local. L'élaboration du plan devait tenir compte des besoins en logement des administrations locales voisines, lesquelles pouvaient ne pas avoir assez de terrain pour les satisfaire : cela allait donc dans le sens des dispositions prises par les *Structure Plans* désormais abandonnés. En outre, le *Localism Act* établissait une présomption en faveur de la croissance économique et de la fourniture d'infrastructures et, de plus en plus, de l'offre de logement (Boddy et Hickman, 2018, p. 210). Le plan local devait ensuite être approuvé par le *National Planning Inspectorate* (Services d'inspection publique de la planification territoriale).

Les administrations locales succombent souvent à la tentation de prévoir, dans leurs plans, des dispositions qui sous-estiment gravement les besoins en logement. Comme l'ont observé Martin Boddy et Hannah Hickman, cette erreur a été commise par la *West of England Combined Authority*, une CA centrée sur Bristol et qui couvre une zone de croissance majeure dans le pays (Boddy et Hickman, 2013, p. 751). Il y a aussi la question de la collaboration entre les administrations locales dans les CA : certaines administrations locales n'ont tout simplement pas assez de terrain pour offrir de nouveaux logements et doivent compter sur leurs voisins. Cela était autrefois pris en compte dans les *Structure Plans* ; or, aujourd'hui, on demande uniquement aux administrations locales de tenir compte des besoins des administrations voisines.

Deux conclusions s'imposent à présent. La première est que, depuis les années 1980 et du fait des changements dans la division scalaire du travail, la justice spatiale est devenue une préoccupation secondaire. Les CA et les LEP visent beaucoup plus à rééquilibrer l'économie, tant sur le plan spatial que sectoriel, qu'à obtenir une répartition géographique plus juste. Leur souci est d'alléger la pression qui pèse sur

Londres et le Sud-Est et sur leurs marchés du logement très tendus ainsi que de créer de nouvelles industries de croissance ailleurs dans le pays.

Deuxièmement, les considérations de classe, qui sont intégrées aux programmes des partis, se retrouvent au premier plan. L'hostilité à l'égard des nouveaux logements est portée par les propriétaires en place et tient généralement à des raisons d'aménagement : ceux-ci se soucient de la congestion, de la préservation des espaces ouverts et des répercussions sur la valeur des propriétés. Cette histoire est ancienne au Royaume-Uni puisqu'elle remonte au moins aux années 1980 (Barlow et Savage, 1986). Les mêmes questions se sont posées à la fin des années 1990 et au début des années 2000, lors du conflit autour de ce que l'on a appelé le « garden grabbing » (Cox, 2016, p. 266-268). Afin de sortir de l'impasse quant à l'offre de logements, le gouvernement travailliste avait favorisé l'utilisation des friches industrielles et inclus les jardins des logements existants dans cette catégorie. Entre 1997 et 2008, une mise en chantier sur quatre a eu lieu sur ce type de terrain. Un lotissement était acheté, et l'unité d'habitation existante était démolie puis remplacée par plusieurs unités. Les zones les plus aisées étaient particulièrement ciblées en raison de la plus grande taille des lotissements qui y accompagnaient les logements. La résistance a alors été exploitée par le Parti conservateur, et le gouvernement travailliste a été persuadé d'exclure ces lotissements de la désignation de friche industrielle.

Autonomie locale et développement local à l'américaine

C'est un euphémisme que de dire que le développement local et régional aux États-Unis n'est pas le même que dans les pays d'Europe de l'Ouest. Il y est en effet très ascendant et a peu à voir avec une planification consciente. Il en résulte ce qu'il convient d'appeler un « marché de lieux », dans lequel les *local growth coalitions*, représentées par les administrations locales, se font concurrence pour attirer de nouveaux investissements (Blair, Fichtenbaum et Swaney, 1984 ; Feiock, 2002). La classe n'y est pas prise en compte de manière explicite. En d'autres termes, cette histoire diffère énormément de celle qui s'est récemment déroulée en Europe de l'Ouest, y compris en Angleterre.

De fait, la structure étatique aux États-Unis n'a pas été réorganisée en vue de favoriser le développement local, comme cela a été le cas en Europe de l'Ouest. Compte tenu de la nécessité de promouvoir le développement local, ce sont plutôt les

8. Cette histoire est aussi marquée par une forte continuité. Alors que les objectifs et la structuration étatique de la politique de développement ont changé en Angleterre, les choses n'ont pas bougé aux États-Unis.

caractéristiques historiques de l'État américain qui ont été mobilisées à cette fin. Harvey décrit la conjoncture historique qui a mené à cette situation :

« Plus les entreprises ont eu recours à leur capacité de dispersion... moins les régions urbaines se sont concurrencées sur la base de leur tissu industriel et plus elles ont été forcées de le faire sur le terrain de l'attractivité qu'elles avaient à offrir aux investisseurs en matière de travail et de marchés comme en matière d'atouts physiques et sociaux que les entreprises pouvaient exploiter à leur avantage » (1985b, p. 203).

C'est donc une crise particulière des économies locales qui a conduit à l'intervention, puis à la concurrence. Cela a été facilité par les caractéristiques propres à l'État américain. Premièrement, la crise des économies locales consécutive aux changements intervenus dans la géographie économique nationale, notamment l'essor de la succursale, a profondément affecté les administrations locales. Cela s'explique par le fait que les administrations locales aux États-Unis dépendent de manière disproportionnée des revenus générés au sein de leur périmètre, comme nous l'avons souligné plus haut. Les gouvernements des États et le gouvernement fédéral offrent diverses formes de subventions, mais celles-ci ne sont pas conçues de manière à atténuer les pertes de revenus causées par la contraction de l'économie locale.

Deuxièmement, bien que la structure de l'État américain contraigne les administrations locales à s'intéresser de près au développement de leurs économies respectives, elle leur offre aussi un remarquable éventail de pouvoirs qui peuvent être mobilisés à cette fin. Et, contrairement au cas de l'Angleterre, ces pouvoirs peuvent s'exercer sans aucun contrôle de la part des gouvernements des États qui les ont délégués au départ :

- Le pouvoir de planifier l'aménagement du territoire sans encadrement étatique comme il en existe en Angleterre. Il n'y a aucune disposition pour assurer la cohérence entre les plans des administrations locales adjacentes ; et il n'y a aucun droit d'appel des décisions d'aménagement du territoire prises par les administrations locales, sauf devant le système judiciaire en cas de violation présumée de la loi.
- Le pouvoir d'annexer un territoire qui ne fait pas partie d'une municipalité donnée : tant que la loi d'annexion est respectée, il n'y a pas non plus d'encadrement étatique, ce qui tranche avec le cas de l'Angleterre, où toute annexion de territoire requiert un *Private Act of Parliament* (projet de loi d'intérêt privé). Ce point est important, car l'annexion se fait généralement en région rurale, où l'assemblage de territoires est plus aisé : chose attrayante pour les promoteurs contemporains, qui ont un penchant pour l'utilisation extensive du territoire, comme les centres commerciaux régionaux, les parcs industriels et

de bureaux et les grands développements résidentiels comprenant des terrains de golf, des pistes de randonnée et de nombreux espaces verts.

- Enfin, le pouvoir d'offrir des incitations financières aux entreprises qui envisagent de s'implanter dans une municipalité donnée. Cela prend généralement la forme d'une réduction des impôts locaux. En Angleterre, ce genre de pratique a toujours été strictement limité.

Cela ne signifie pas que les administrations locales disposent de tous les pouvoirs dont elles ont besoin pour développer leurs économies respectives. Les États, et en particulier le gouvernement fédéral, ont des pouvoirs de réglementation essentiels ainsi que des poches bien garnies. Or, pour mettre tout cela à profit au niveau local, il faut y avoir accès. Là encore, la nature dispersée du pouvoir au sein de l'État américain peut être exploitée à cette fin. L'un des principaux canaux par lesquels s'expriment les revendications locales est ce que l'on appelle le « committee system » (système de comités). Tout projet de loi doit être soumis à un comité de législateurs. Les législateurs de districts ou d'États particuliers siègent généralement dans les comités les plus pertinents pour l'économie de leurs districts ou États d'origine et peuvent amender ou même rejeter ces projets de loi (Cox, 2016, p. 305-307). Accessoirement, cela signifie que lorsque l'on parle d'autonomie locale, il ne s'agit pas seulement de ce que les administrations locales sont autorisées à faire ou de ce qui dépasse leurs compétences. La capacité de passer du niveau local à des niveaux supérieurs dans la division scalaire du travail propre à l'État doit aussi entrer en ligne de compte.

Observations finales

Comme nous l'avons vu, au cours des dix dernières années, une initiative majeure de développement local en Angleterre a été la création des CA, lesquelles se sont vues déléguer des responsabilités en matière d'infrastructures physiques et sociales. Chaque CA fait l'objet de négociations ad hoc avec le gouvernement central en vue de conclure un « accord » qui lui est propre. Dans un article récent, David Waite et Kevin Morgan (2019) se sont inquiétés de l'impact des CA sur la concurrence territoriale et, en parallèle, sur la justice spatiale : les CA entraîneraient selon eux une augmentation de la première et une diminution de la seconde. Les accords portent en effet sur la croissance, et la négociation asymétrique fait que les CA ainsi créées n'opèrent pas sur un pied d'égalité. Malgré tout, je pense que Waite et Morgan surestiment les dangers. Pour que l'autonomie locale porte gravement atteinte à la justice spatiale, il faut qu'elle soit plus radicale, à l'instar de ce que l'on observe aux États-Unis. L'autonomie locale y est radicale non seulement parce que les administrations locales peuvent se concurrencer, mais aussi parce qu'elles en ont le désir dans la mesure où elles doivent

compter sur leurs propres efforts de collecte de fonds. La situation est très différente en Angleterre, et ce en raison d'une formation sociale qui, pour des raisons historiques, tranche fortement avec celle des États-Unis. Un État central fort délègue des pouvoirs très limités et continue de soumettre les administrations locales à un contrôle rigoureux. En outre, parce que les administrations locales continuent de dépendre du gouvernement central pour leurs revenus, elles sont peu incitées à s'impliquer dans le développement local⁹. Comme je l'ai suggéré ailleurs (Cox, 2009), cette conclusion s'applique aux autres pays d'Europe de l'Ouest. Les choses pourraient avoir changé, mais ce n'est guère le cas. L'exemple américain permet de voir en quoi consiste l'autonomie radicale et ce qu'elle signifie pour la justice spatiale.

Pour citer cet article : Kevin R. COX, « Autonomie locale, développement et justice spatiale. Enseignements des États-Unis », [“Local Autonomy, Development and Spatial Justice. Lessons from the United States”], *Justice spatiale/Spatial Justice*, 13, octobre 2019 (<http://www.jssj.org>).

9. Néanmoins, comme Christophers (2019) l'a récemment affirmé, les choses commencent peu à peu à changer. En Angleterre, les administrations locales s'impliquent de plus en plus dans les activités de développement, à mesure qu'elles voient leurs revenus diminuer du fait de l'austérité gouvernementale et qu'elles éprouvent des difficultés à financer les services qu'elles sont légalement tenues de fournir.

Bibliographie

- BARLOW** James et **SAVAGE** Mike, « The Politics of Growth: Cleavage and Conflict in a Tory Heartland », *Capital and Class*, 30, 1986, p. 156-182.
- BLAIR** John P., **FICHTENBAUM** Rudy H. et **SWANEY**, James A., « The Market for Jobs: Locational Decisions and the Competition for Economic Development », *Urban Affairs Quarterly*, 20, 1984, p. 64-77.
- BODDY** Martin et **HICKMAN** Hannah, « The Demise of Strategic Planning? The Impact of the Abolition of Regional Spatial Strategy in a Growth Region », *Town Planning Review*, 84-6, 2013, p. 743-768.
- BODDY** M. et **HICKMAN** H., « The "Cambridge Phenomenon" and the Challenge of Planning Reform », *Town Planning Review*, 87-1, 2015, p. 31-52.
- BODDY** M. et **HICKMAN** H., « "Between a Rock and a Hard Place": Planning Reform, Localism and the Role of the Planning Inspectorate in England », *Planning Theory and Practice*, 19-2, p. 198-217, 2018.
- CHRISTOPHERS** Brett, « Putting Financialisation in its Financial Context: Transformations in Local Government-led Urban Development in Post-Financial Crisis England », *Transactions of the Institute of British Geographers*, 44, 2019, p. 571-586.
- COX** Kevin R., « "Rescaling the State" in Question », *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 2-1, 2009, p. 107-121.
- COX** K. R., *The Politics of Urban and Regional Development and the American Exception*, Syracuse/New York, Syracuse University Press, 2016.
- COX** K. R., « Revisiting the City as a Growth Machine », *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 10-3, 2017, p. 391-405.
- COX** K. R. et **WOOD** Andrew, « Competition and Cooperation in Mediating the Global: The Case of Local Economic Development », *Competition and Change*, 2-1, 1997, p. 65-94.
- DUNFORD** Mick, « Divergence, Instability and Exclusion: Regional Dynamics in Great Britain », in **LEE** Roger et **WILLS** Jane (éd.), *Geographies of Economies*, Londres, Edward Arnold, 1997, p. 259-277.
- FAI** Felicia (éd.), *Place-Based Perspectives on the UK Industrial Strategy*, Bath, Institute of Policy Research Brief/University of Bath, 2018

(https://www.bath.ac.uk/publications/place-based-perspectives-on-the-uk-industrial-strategy/attachments/Industrial_strategy6.pdf).

FEIOCK Richard, « A Quasi-Market Framework for Development Competition », *Journal of Urban Affairs*, 24-2, 2002, p. 123-142.

GRANT Thornton, « Combined Authorities: Signs of Success », 2017 (<https://www.grantthornton.co.uk/globalassets/1.-member-firms/united-kingdom/pdf/publication/combined-authorities-signs-of-success.pdf>).

HALL Peter Geoffrey et **CLAWSON** Marion, *Planning and Urban Growth: An Anglo-American Comparison*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1973.

HARVEY David, « The Geopolitics of Capitalism », in **GREGORY** Derek et **URRY** John (éd.), *Social Relations and Spatial Structures*, Londres, Macmillan, 1985a.

HARVEY D., *The Urbanization of Capital. Studies in the History and Theory of Capitalist Urbanization*, Oxford, Blackwell, 1985b.

KATZNELSON Ira et **PIETRYKOWSKI** Bruce, « Rebuilding the American State: Evidence from the 1940s », *Studies in American Political Development*, 5-2, p. 301-339, 1991.

LOWI Theodore J., *The End of Liberalism. The Second Republic of the United States*, New York, W. W. Norton, 1979.

MARTIN Ron et **SUNLEY** Peter, « The Post-Keynesian State and the Space Economy », in **LEE** R. et **WILLS** J. (éd.), *Geographies...*, p. 278-289.

MASSEY Doreen, *Spatial Divisions of Labor. Social Structures and the Geography of Production*, Londres, Macmillan, 1985.

MCCRONE Gavin, *Regional Policy in Britain*, Londres, Allen and Unwin, 1969.

MCGUINNESS David, **GREENHALGH** Paul et **GRAINGER** Paul, « Does One Size Fit All? Place-Neutral National Planning Policy in England and its Impact on Housing Land Supplies and Local Development Plans in North East England », *Local Economy*, 33-3, 2018, p. 329-346.

MOLOTCH Harvey, « The City as a Growth Machine: Toward a Political Economy of Place », *American Journal of Sociology*, 82-2, 1976, p. 226-238.

MORGAN Kevin, « The New Territorial Politics: Rivalry and Justice in Post-Devolution Britain », *Regional Studies*, 35-4, 2001, p. 343-348.

-
- PHILLIPS** David, « Equalisation, Incentives and Discretion in English Local Public Service Provision », in **PAUN** Akash (éd.), *Governing England: Devolution and Funding*, Londres, The British Academy, 2018 (<https://www.thebritishacademy.ac.uk/governing-england-devolution-and-funding>).
- ROMUS** Paul, *Expansion économique régionale et communauté européenne*, Leyde, A. W. Sijthoff, 1958.
- THOMS** David et **DONNELLY** Tom, *The Coventry Motor Industry: Birth to Renaissance?*, Farnham UK, Ashgate, 2000.
- THOMPSON** E. P., « The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century », *Past & Present*, 50, 1971, p. 76-136.
- WAITE** David et **MORGAN** K., « City Deals in the Polycentric State: The Spaces and Politics of Metrophilia in the UK », *European Urban and Regional Studies*, 26-4, 2019, p. 382-399.