

## **La territorialisation d'un processus d'industrialisation : des « tradi-clusters » aux « néo-clusters », premiers jalons pour une typologie des agglomérations d'entreprises en Thaïlande.**

**BARON GUTTY Audrey**, Doctorante IEP/IAO Lyon

audrey.gutty@univ-lyon2.fr

**FIGUIERE Catherine**, Maître de conférences, LEPII CNRS/UPMF Grenoble

Catherine.figuere@upmf-grenoble.fr

**SIMON Jean-Christophe**, Chercheur IRD, LEPII-CNRS/UPMF Grenoble

Jean-christophe.simon@upmf-grenoble.fr

Communication au XLIII<sup>e</sup> Colloque de l'ASRDLF  
**Grenoble et Chambéry**  
**11-12et 13 juillet 2007**

### **Résumé**

Cette contribution traite des enjeux de la dynamique des clusters industriels dans une économie émergente, la Thaïlande. La démarche se base sur une confrontation entre des résultats obtenus sur le terrain et les travaux antérieurs fondés sur les économies développées. La transposition de la réflexion permet de proposer trois catégories de clusters : « tradi-clusters », « néo-clusters » et « plani-clusters ». Ces catégories diffèrent par leurs origines, leurs dynamiques sectorielles ou encore les effets d'entraînement sur leur environnement économique et social.

**Mots clés :** Thaïlande, cluster, typologie, économie émergente, études de cas.

### **Abstract**

This paper analyses industrial clustering dynamics in an emerging economy, with a case study of Thailand. We match some field observations and documented cases with clustering theory originating from advanced industrial countries. This transfer of concept leads to identifying three categories of cluster, according to their origins, sector linkages and economic and social embeddedness, namely: « tradi-clusters », « neo-clusters », and « plani-clusters ».

**Keywords;** Thailand, clusters, typology, emerging economy, case studies.

## Introduction

Dans la plupart des pays d'Asie Orientale, du Japon à la Thaïlande, en passant par la Chine, les politiques publiques (en particulier en Chine et en Thaïlande) s'orientent largement vers le soutien aux agglomérations d'entreprises dont sont attendus des effets moteurs en termes d'industrialisation notamment. Pourtant, les pays émergents d'Asie Orientale ont peu fait l'objet de travaux basés sur une approche dite « territoriale » (« locaux »), en dehors de ceux portant sur les triangles de croissance et les zones franches industrielles. Transposer et adapter à ce nouvel environnement, les analyses construites pour rendre compte de réalités observées dans les pays industrialisés, apparaît donc comme tout à fait justifié. Les grands pays émergents de cette zone sont en effet confrontés à la fois au défi de montée en gamme de leurs industries traditionnelles et à la nécessité d'un renouveau de leur spécialisation.

Cette communication cherche donc à confronter une réalité observée dans une économie émergente d'Asie du Sud-Est - la Thaïlande- avec les propositions analytiques portant sur le rôle des agglomérations d'entreprises dans la dynamisation des territoires infra-nationaux ainsi que sur la participation de ces agglomérations à la spécialisation de l'économie nationale et l'insertion de cette dernière dans les échanges régionaux (au sens supranational du terme) et mondiaux.

La démarche retenue vise à intégrer les résultats d'une série d'études de cas réalisées sur le terrain dans le cadre d'un programme de recherche<sup>1</sup>. Les systèmes locaux de Chaiyaphum (agglomération d'entreprises du secteur textile), Chiang Mai (artisanat local) retiendront particulièrement notre attention.

La confrontation entre les résultats obtenus sur le terrain et la littérature sur le thème devrait permettre d'ébaucher une typologie des agglomérations d'entreprises repérables en Thaïlande, en fonction de leur histoire, de leur dynamique sectorielle, des acteurs impliqués (privés ou publics) et de leur rôle dans le processus de développement de l'économie nationale.

Avant de chercher à qualifier l'actualité des agglomérations d'entreprises en Thaïlande, il convient, dans un premier point, de resituer brièvement le contexte de leur développement et donc de donner les grands traits de la période d'industrialisation de l'économie nationale. Le second point apportera les éclaircissements théoriques nécessaires à la déclinaison d'une notion, le cluster, conçue dans « un environnement développé », à un « environnement émergent ». A partir des résultats d'études de terrain, le troisième point viendra renforcer la pertinence des différentes catégories de clusters préalablement établies.

---

<sup>1</sup> Notamment programme CPER/SHS « *Développement des agglomérations d'entreprises ou clusters en Asie : formes anciennes, formes nouvelles* » qui associe le GLYSI (Lyon), l'IAO (Lyon) et le LEPII (Grenoble) 2003-2006.

## 1/ Développement industriel et diversification en Thaïlande

Le processus de développement thaïlandais est caractérisé à la fois par une ouverture et une diversification progressives de l'économie nationale sur plusieurs décennies d'industrialisation rapide à partir des années 60. La structuration des activités productives a vu l'interaction d'agents nationaux et d'acteurs extérieurs, encadrés par un Etat « développeur », moins interventionniste que dans d'autres économies voisines (Malaisie ou Indonésie par exemple). L'hyper-centralisation caractérisée autour de la capitale a perduré jusqu'au début des années 90, la période récente se caractérisant au contraire par des tendances à la recomposition territoriale des activités économiques (actions de décentralisation, développement de l'Eastern Seaboard, axe international du Grand Mekong etc).

La Thaïlande est donc considérée ici comme représentative des économies émergentes d'Asie du sud-est, ayant construit une position de « NPI de 2<sup>e</sup> génération » en l'espace de quatre décennies. Il conviendra de rappeler certaines caractéristiques fondamentales du processus de croissance et de préciser certains traits distinctifs fréquemment sous estimés, pour ensuite identifier les enjeux actuels de localisation, de mûrissement du système productif et de construction d'un nouvel avantage compétitif régional et mondial.

### 1.1 Développement en Thaïlande : industrialisation et ouverture

On peut considérer que le processus de croissance a débouché sur un développement substantiel en s'inscrivant dans la durée, en fonctionnant avec une structure sociale exempte de fractures drastiques et en s'appuyant sur quatre piliers :

1. **La diversification sectorielle** : la structure productive a évolué régulièrement à partir d'une base agricole prospère, passant par une industrialisation peu complexe (transformation des ressources naturelles, en particulier dans l'agro-alimentaire) au cours des années 1960-70, pour bénéficier d'une vague d'activités plus élaborées lors de la « décennie dorée » 1986-96, avec l'accueil des plate formes d'assemblage de biens d'équipement domestiques d'Asie de l'Est. (Wonghanchao et Ikemoto 1988, Chaponnière et Simon, 1988). Cette transition industrielle a été accompagnée par une transition démographique jouant son plein effet sur la fourniture de main d'œuvre ainsi que sur l'apparition de classes urbaines éduquées et consommatrices.
2. **L'ouverture économique** a été progressive, et la croissance largement tirée par les exportations dès la décennie 1970, ce qui a rendu l'économie de plus en plus dépendante de la demande mondiale. Entre les années 1960 et le milieu des années 1980 le taux d'ouverture passe de 10 à 40% (Warr, 1993). Cette ouverture a aussi bénéficié de la pacification de la péninsule indochinoise favorisant les commerces par les frontières terrestres, tendance qui s'étend à présent à l'espace de la Chine du Sud. L'internationalisation de l'économie a évolué au rythme de la demande sur les grands marchés mondiaux. Le processus régional en œuvre en Asie Orientale est encore tributaire du reste du monde pour écouler sa production finale. Le niveau de développement de cette zone n'est en effet pas suffisamment élevé (à l'exception du Japon et de la Corée du Sud) pour absorber en grande quantité des produits à forte valeur ajoutée. Par ailleurs, les IDE ont eu un impact globalement limité – mais décisif pour l'industrie - à cause d'une réglementation relativement restrictive, assouplie au milieu des années 1990, et après la crise (Horaguchi et Shimokawa, 2002).

3. **La stabilité des institutions** : les politiques macroéconomique et monétaire n'ont pas souffert de retournements arbitraires pendant plusieurs décennies. Le programme d'ajustement structurel au début des années 1980 fut relativement bien maîtrisé. Les politiques publiques ont été menées dans le cadre d'un « libéralisme mesuré » (Nidhiprabha et Warr, 1996). Par contre, la politique publique sectorielle à l'intérieur du secteur manufacturier s'est révélée moins interventionniste et moins cohérente que dans les expériences d'autres NPI asiatiques. Ainsi la Thaïlande a peiné à imiter la Corée ou la Malaisie dans la mise en place de grandes entreprises publiques sur les créneaux stratégiques, ou encore pour dynamiser ses zones industrielles et pôles de croissance en les appuyant sur des structures de gouvernance efficaces (comme la Malaisie a pu le faire à Penang par exemple).
4. **Une croissance régulière** résulte de ces caractéristiques. Cette croissance connaît des phases d'accélération notables : années 70, 87. La Thaïlande apparaît ainsi comme semi industrialisée dans les années 80 lorsque les activités agricoles et manufacturières arrivent à parité dans le PIB (Leeaham 1991). Elle est alors qualifiée de 5<sup>e</sup> NPI d'Asie Orientale -concurrément avec la Malaisie (Muscat, 1994). La fin des années 1980 est marquée par une croissance exceptionnelle à deux chiffres sur 4 ans, mais la dernière décennie montre plutôt une croissance « ralentie » de l'ordre de 5% par an.

## 1.2 Les défis d'une nouvelle vague de croissance économique

Les éléments du processus de croissance présentés précédemment ne sont pas exempts de faiblesses – nous soulignons ici celles qui influent directement sur la dynamique industrielle, la construction de l'avantage compétitif et les effets d'agglomération ou de localisation liés aux clusters.

- ❖ L'interaction privé-public a tardé à devenir opérationnelle : le début des années 1980 voyait se mettre en place des comités de concertations au niveau national, et ensuite les systèmes institutionnels sont devenus plus favorables aux projets privés (par exemple concessions d'infrastructures à construire, système Build-Operate-Transfer), ce qui se confirma pleinement dans la décennie suivante (possibilités d'universités, de zones industrielles privées). Finalement au début de la présente décennie, le gouvernement de Thaksin Shinawatra a érigé la référence aux symboles et aux normes de l'entreprise en règle : les gouverneurs de province doivent être des « CEO » ou « Directeurs Généraux », chaque canton doit être identifié par un produit commercialisable (One Tambon One Product, ou stratégie OTOP), et les clusters d'activités sont l'une des bases du nouvel élan productif). Malgré cela les projets publics sont longs à émerger, et l'instabilité gouvernementale favorise l'alternance des stratégies et des idées à la mode.
- ❖ La montée en gamme industrielle a bénéficié des apports de firmes étrangères : la Thaïlande a connu une diversification productive accélérée, avec un cercle vertueux sur la période 1972-1992. Cependant à compter du milieu des années 1990, l'avantage compétitif sur les productions intensives en main d'oeuvre docile et appliquée s'est érodé, avec la domination croissante des productions manufacturières basées en Chine... Des branches industrielles peu nombreuses ont réussi à construire ou maintenir une certaine cohérence nationale, mais celle ci est en fait assise sur une Division Régionale des Processus Productifs, tout particulièrement dans l'électronique

et l'automobile. De ce fait on constate actuellement que les relations amont-aval et autres « linkages » révèlent bien des faiblesses (Simon, 2001). Finalement le niveau technologique pose question – et requiert des politiques de ciblage et de promotion. Ceci concerne également la définition des bassins d'emploi : alors que l'appareil éducatif s'est révélé performant pour une éducation générale de base, primaire et secondaire, les systèmes de formations professionnelles finalisées et supérieures montrent des fortes carences drastique

- ❖ Le tissu des firmes est dense, mais sa solidité fait défaut. Le rôle des entrepreneurs locaux a été déterminant : appartenant principalement au groupe sino-thaï, ils ont assuré un rôle crucial d'interface à deux niveaux : d'une part entre les agriculteurs et les marchés locaux et mondiaux (riz, mais aussi jute, manioc, fruits, volailles etc) d'autre part pour l'édification de PME répondant à la demande mondiale notamment dans la filière textile-habillement (Pongsapich, 1994). Cette floraison d'entreprises a profité des réseaux de la diaspora chinoise et des FMN asiatiques, favorisant des diversifications spectaculaires d'activités (Laothamatas, 1992). Elle n'a pas été suffisamment étayée par des objectifs de compétitivité et de renforcement de structures d'organisation et de financement – de ce fait la vulnérabilité aux retournements de conjoncture et à la crise asiatique est apparue très élevée (Régnier, 2000). Un défi actuel des entreprises est celui de la constitution de groupes de firmes à la fois cohérents et financièrement solides.
- ❖ L'inscription de l'industrialisation dans le territoire a été déterminée par le centralisme de la capitale-métropole. Les politiques de décentralisation et de régionalisation ont pris plusieurs décennies à être discutées et mises en œuvre timidement. La géographie industrielle a été largement déterminée par les agents productifs en fonction des axes de communication, des ressources en produit naturels, en terres transférables, en main d'œuvre. Face à l'hyper-centralisation de Bangkok les foyers d'activité des grandes régions sont demeurés secondaires – faisant fonction de relais, très rarement de pôles dotés d'une certaine autonomie (Parnwell, 1990, Kermel et Schar, 1997, Glassmann, 2004). Ceci peut expliquer que la politique de promotion des cluster ou même la démarche OTOP ne s'intègre pas véritablement dans une stratégie de système productif localisé.

## **2/ Clusters en économie émergente : les enjeux d'une typologie**

*« L'analyse des territoires montre que le développement se déploie à partir d'un système d'interrelations, de circulation d'informations, de production et de reproduction des valeurs qui caractérisent un mode de production. Cela signifie que les facteurs critiques de développement sont historiquement enracinés dans la réalité sociale locale et ne sont donc pas facilement transférables à d'autres espaces : le développement apparaît, en définitive, comme un phénomène social et non comme un processus uniquement technique.*

*Le territoire devient ainsi un facteur privilégié du développement dans la mesure où il inclut tous ces facteurs – historiques, culturels, sociaux – qui sont à la base de modèles spécifiques d'organisation donnant lieu à différents mondes réels de la production et une continue interaction entre la sphère économique et la sphère sociale. » (Courlet C., 2001, p.36)*

La notion de « cluster » permet de prendre en considération la dimension territoriale de l'organisation de la production. Certes, elle n'a pas été initialement conçue pour rendre compte de la réalité de l'organisation des relations interentreprises dans les économies émergentes. Il apparaît néanmoins que ces économies révèlent elles aussi une tendance à l'agglomération d'entreprise. Il convient donc à la fois de justifier l'emploi du terme de cluster pour qualifier ces agglomérations afin de pouvoir ensuite établir leurs caractéristiques. Cette démarche va permettre de poser les jalons d'une typologie de clusters en pays émergents.

## 21 Clusters en économies émergentes : des objectifs spécifiques.

Retenir le terme de cluster dans le cadre de cette analyse ne résulte pas d'une critique aboutie des autres notions fréquemment rencontrées dans la littérature : SPL, district industriel, et autre pôle de compétitivité. Ce choix se justifie à la fois parce qu'il permet d'utiliser le vocabulaire en usage dans les institutions en charge de ce type de projets en Thaïlande en particulier, mais aussi –surtout ?-parce que le flou « définitionnel »<sup>2</sup> qui entoure ce terme, va servir notre propos. Comme le soulignent Salvador et Chorincas (2006) « *Bien que le concept<sup>3</sup> de cluster n'apporte aucune innovation théorique importante, il a l'avantage d'être un outil pragmatique qui, grâce à l'inventaire des pointes du diamant et des facteurs externes au cluster (accidents historiques, politiques) se prête à l'analyse de cas concrets* » (p449). A. Torre ne dit pas autre chose en conclusion de son papier en posant la question suivante « *ne vaut-il pas mieux chercher l'intérêt principal de cette notion dans son caractère opérationnel ?* » (p39)

Les justifications de l'utilisation de la notion de cluster apparaissent comme multiples. Cette notion permet en effet de satisfaire plusieurs préoccupations scientifiques : la territorialisation de l'activité économique (Pecqueur, 1996, Colletis-Wahl, Pecqueur, 2006), l'organisation des relations inter-firmes, l'implication de l'Etat ou encore l'analyse des systèmes nationaux d'innovation. La notion de cluster sera donc définie dans un premier temps très succinctement comme un groupe (ou une grappe) d'unités productives, appartenant à un ou plusieurs secteurs, soit manufacturiers soit de services, localisés sur un territoire délimité. Les unités peuvent être reliées par des relations fournisseur/client, partager une ressource ou des infrastructures communes. Un cluster bénéficie en général d'une image et d'une notoriété spécifiques (image de marque, appellation, etc.) et d'un soutien ou encadrement étatique (organismes publics et para publics, collectivités locales...). De surcroît, il peut s'appuyer sur des réseaux socio-politiques, des personnalités-leader, voire des institutions spécifiques (Angeon 2006, De Bernardy 2000). Afin de progresser rapidement vers l'objectif de notre analyse, la proposition faite par Torre (2006) constitue un bon point de départ. Dans la typologie ainsi établie, la case 3 correspond bien à la réalité des cas qui ont fait l'objet des études de terrain servant de support à ce texte.

**Tableau 1** : Que sont les clusters aujourd'hui ?

		Organisation des relations inter-firmes	
		<i>Forte</i>	<i>Faible</i>
Localisation des relations inter-firmes	<i>Forte</i>	1. Cluster à la Porter	3. Cluster lié à une ressource ou à l'histoire locale
	<i>Faible</i>	2. Cluster sans base locale avérée	4. Activité dispersée

Source : A. Torre (2006, p21).

<sup>2</sup> « (La notion de cluster) présente en effet un flou important et se caractérise par une imprécision souvent soulignée dans la littérature, imprécision qui va croissant au gré des reformulations proposées par différents auteurs. » (Torre, 2006, p19).

<sup>3</sup> Nous rejoignons plutôt A. Torre qui préfère qualifier le cluster de « notion » plutôt que de concept.

Dans la typologie ainsi établie, la case 3 correspond bien à la réalité des cas qui ont fait l'objet des études de terrain servant de support à ce texte.

Torre (2006, p38) distingue également trois facteurs favorables à cette « concentration géographique des agents » en dehors du besoin de proximité géographique. Il insiste en premier lieu sur l'encastrement des relations économiques dans les réseaux sociaux, qui ont eux-mêmes « *souvent des bases territoriales fortes* ». En second lieu, et en cela nous le rejoignons largement, il souligne l'importance du conditionnement des comportements économiques par le jeu des institutions, tout en mentionnant que là encore, les institutions trouvent une grande source de légitimité dans la proximité géographique. Enfin, il tient à revenir sur l'importance des fondamentaux sur les processus d'agglomération, tels que « *le prix du foncier, les avantages financiers et fiscaux ou encore la présence de réservoir de travailleurs qualifiés et disponibles.* »

Alors que l'analyse menée par Torre ne porte en rien sur les pays émergents, ces facteurs favorables sont parfaitement transposables à la réalité de ces pays. Les fondamentaux, notamment, sont particulièrement prégnants dans le cas d'économies n'ayant pas atteint le stade d'économie développée. En effet, la réalité observée en Thaïlande, mais également dans d'autres pays émergents comme à Taiwan (Paulmier, 2001, Guerrieri, 2001), mais aussi en Tunisie (Ferguène, Hsaini, 1998) ou en Inde (Schmitz et Nadvi, 1999), ne révèle pas autre chose. Etablir une typologie des clusters thaïs revient donc à établir des distinctions dans la case 3 du tableau de Torre, voire à modifier le contenu de la case 4.

Les conclusions de toutes les études de terrains<sup>4</sup> vont donc dans le même sens : les « clusters » des pays émergents ne relèvent pas de logiques comparables à celles des pays développés. Notamment la cible n'est pas forcément la même. En pays émergents, l'objectif de réduction de la pauvreté n'est pas absent d'une politique de cluster. Dans ce cadre les activités susceptibles de générer des emplois non qualifiés vont être favorisées (Nadvi et Barrientos, 2004, p11), ce qui constitue une logique bien différente de celle des pôles de compétitivité actuellement encouragés en France par exemple. Les agglomérations repérées ressembler davantage, dans la plupart des cas, à des « embryons de clusters ». Dès lors, ce qui va être déterminant, c'est la dynamique qui se met en place et ce dont elle est porteuse. Comme le soulignent Salvador et Chorincas (2006), on trouve beaucoup de « clusters potentiels » qui dépendent d'une volonté de politique publique pour que se créent des synergies entre les PME locales, ou la mise en place d'agence locale permettant la production de services communs aux entreprises.

## 2.2 Clusters thaïlandais : vers une ébauche de typologie fonctionnelle

La démarche de « typologisation » des agglomérations (« regroupements ») d'entreprises a déjà fait l'objet de travaux recensés notamment par Nadvi et Barrientos (2004). Mais ces travaux, bien que portant également sur la réalité de pays en voie de développement, ne mettent pas les relations institutionnelles au centre des critères pris en compte, alors que ces dernières constituent un critère déterminant dans l'approche retenue ici. En effet, le terrain d'étude est celui de l'économie thaïlandaise dont les dirigeants ont adopté une démarche particulière pour l'identification et la promotion des clusters industriels au début de la présente décennie. Les

<sup>4</sup> Citons notamment Webster (2006) sur la Thaïlande, Salvador et Chorincas (2006) sur le Portugal, Courlet et Ferguène (2003) et Ferguène et Hsaini (1998) sur la Tunisie.

justifications en sont doubles : d'une part la complexité croissante du système productif industriel a favorisé les phénomènes d'agglomération, et d'autre part, les institutions publiques ont misé sur le phénomène de cluster pour consolider des grappes d'entreprises existantes et améliorer les bases de la compétitivité nationale.

En Thaïlande, au cours des deux dernières décennies, la politique du Department of Industrial Promotion (*Krom Sangseum Outsahakam*) s'est focalisée en particulier sur l'appui aux PME et la modernisation des secteurs traditionnels (textile, petite mécanique, artisanat, agro-alimentaire,...). Le soutien aux « clusters » s'est organisé sur la base de cofinancements des agences de développement et de l'ONUDI. Ce qui justifie que la définition retenue par les autorités compétentes soit très proche de celle de l'ONUDI (Ceglie et Dini, 1999), elle-même tout à fait compatible avec celle de Porter (1999) : « (les clusters sont) *des concentrations sectorielles et géographiques d'entreprises, qui produisent et/ou vendent une gamme de produits complémentaires et ainsi font face à des contraintes et des opportunités communes* ».

Néanmoins, les données collectées ont permis de révéler un certain écart entre les orientations déclarées des agences ad hoc et la réalité des clusters sur le terrain. Alors que le discours se veut très offensif et très internationaliste, dans la pratique il s'agit de tenter de mettre en place des embryons de synergie entre des entreprises pré-existantes. Schématiquement, les clusters thaïs peuvent être rangés en trois catégories : les tradi-clusters, les plani-clusters et les néo-clusters.

#### ❖ Tradi-cluster

Cette forme élémentaire d'agglomérations à forte localisation (à l'échelle du canton ou de la cité) reflète les conditions initiales du processus d'industrialisation: exploitation des ressources naturelles et humaines disponibles, petites et moyennes entreprises fondées par des entrepreneurs locaux (capital familial) et basées sur des technologies simples et un savoir-faire traditionnel (Schmitz et Nadvi, 1999). Cette forme de clusters apparaît spécialisée soit sur des produits de type artisanal (travail du bois, de la céramique et du tissu) soit sur des biens de consommation simples (confection, petites pièces mécaniques, etc.). L'identité du cluster est toujours reconnue, et parfois, affichée, voire promue. En effet, les entreprises souvent concurrentes cherchent rarement à défendre un label commun, c'est une institution « exogène » qui va prendre en charge cette promotion.

#### ❖ Plani-cluster

Cette notion moins courante dans un contexte d'économie émergente traduit une réalité nouvelle : le plani-cluster désigne en effet une forme d'agglomération identifiée par un projet public (porté et financé par le Gouvernement central, relayé par un Ministère ou une institution locale) dans le cadre d'une opération de développement économique délibérée (Carluer, Samson, 2006). Ce type de stratégie se base toujours sur une réalité industrielle existante, que le projet se donne pour objectif de dynamiser, recadrer, en favorisant en particulier les relations inter-entreprises. Il s'agit donc de construire ou renforcer les partenariats privé-privé ou privé-public en initiant un partage de moyens ou infrastructures collectifs, afin, in fine, d'établir une identité/image commune. Les secteurs manufacturiers sont les premiers concernés. Ces projets d'agglomérations sont directement impliqués dans la stratégie d'exportation nationale (confection en sous-traitance, bijouterie, crevette noire,...). Dans ce cas, la localisation peut être très vaste (plusieurs dizaines de kilomètres, traversant des frontières de collectivités locales).

### ❖ Néo-cluster

Cette appellation vient qualifier des regroupements d'entreprises spécialisées sur des produits haut de gamme et/ou très compétitifs internationalement. L'impulsion peut venir d'une entreprise privée leader ou d'une initiative publique afin de mobiliser à la fois des acteurs locaux et internationaux (contribution d'IDE). Il s'agit clairement d'une stratégie industrielle offensive en direction des marchés extérieurs, parfois fondée sur l'exploitation bien maîtrisée d'une technologie au préalable importée (pièces détachées automobile, périphériques d'ordinateurs) (Courlet et Ferguène, 2003). Si le néo-cluster est bien celui qui se rapproche le plus d'un cluster « à la Porter » (Case 1), néanmoins, la localisation des partenaires reste encore lâche du fait des contraintes inhérentes à une économie émergente (Lecler, 2002). Ces regroupements de firmes concurrentes sont motivés par le partage d'infrastructures et de service communs et l'organisation de réseau de sous-traitants performants. La préoccupation de formation de la main d'œuvre qualifiée et d'amélioration technologique est également présente. Il s'agit donc de la forme la plus évoluée des clusters émergents.

Cette catégorie n'a pas été établie sur la base des études empiriques réalisées par les auteurs de ce texte. Néanmoins d'autres travaux ont mis en évidence cette nouvelle forme d'organisation, nous permettant d'établir la catégorie « néo-cluster ».

Ainsi Lecler (2002) a montré que l'organisation des agglomérations d'entreprises dans le secteur de l'automobile avait largement été structurée par des constructeurs japonais dans le cadre de la division régionale de leur processus productif en vue de minimiser notamment les coûts de la main d'œuvre. Ces travaux permettent également d'illustrer les déséconomies liées à l'hypertrophie de Bangkok, puisque Toyota comme Mitsubishi ont choisi de s'en éloigner dès les années 90.

A partir de son expérience de la National Science Technology Development Administration, Intrakamneurd (2006) analyse la constitution d'un cluster regroupant les acteurs de la filière produisant les disques durs informatiques (HDD cluster). Il souligne l'initiative privée relayée par des acteurs publics soucieux de développement technologique. Les grandes firmes étrangères tissent un réseau d'activités articulées, appuyées par une association à vocation mondiale avec un dirigeant 'leader inspiré'. L'approche cluster vient étayer un démarche visant à pérenniser l'activité, à lui garantir une promotion adéquate et un cadre d'évolution technologique (R&D, formation de base des employés, etc).

### 3/ Clusters en Thaïlande : des réalités contrastées

Deux études de cas permettent d'illustrer la pertinence des catégories ci-dessus. Ces cas ont fait l'objet d'enquêtes de terrain ainsi que d'études d'agences gouvernementales. Ils sont tout à fait révélateurs des spécificités des relations interentreprises dans un contexte d'économie émergente.

#### **31 Un « plani-cluster » textile dans la province de Chaiyaphum<sup>5</sup>**

Cette étude d'un cluster provincial fondé sur les activités textiles, comporte deux aspects : d'une part une analyse du contexte de développement de l'industrie textile en Thaïlande, afin de préciser sa dynamique, ses défis. Ensuite sera examinée la politique publique d'appui au cluster, les partenariats et les perspectives tracées.

<sup>5</sup> Cette partie dérive du travail d'Audrey BARON-GUTTY, A. (2006), *Agglomérations d'entreprises et clusters en Thaïlande – théorie et études de cas* Mémoire de recherche Asie Orientale Contemporaine, Université Lumière-Lyon 2 / IAO Lyon.

### QUELQUES ELEMENTS DE LA DYNAMIQUE DU SECTEUR TEXTILE-HABILLEMENT

La filière textile continue d'occuper une place importante dans le secteur manufacturier et l'économie nationale; Elle représente le quart de la valeur ajoutée manufacturière, laquelle se situe à près de 30% du PIB depuis une quinzaine d'années. Cette filière emploie encore plus d'un millions de personnes, et assure 6% des exportations – bien que cette part relative soit en régression. Bien évidemment un effet d'éviction a été provoqué par l'ascension chinoise, mais la Thaïlande reste un exportateur actif – vers les pays occidentaux, le Moyen Orient, la Russie et le reste' de l'Asie – en plus d'un marché intérieur dynamique.

Les secteurs textile/confection constituent des réseaux hiérarchisés principalement articulés autour de la capitale, dans laquelle ils s'ancrent sur plusieurs quartiers (Suphachalasai, 1990, 1992). La plupart des entreprises sont des PME, à capitaux familiaux thaïlandais (fréquemment sino-Thaï), et occasionnellement en investissement conjoint avec des partenaires Japonais ou Taiwanais. L'intégralité de la filière textile est présente dans le pays – des filatures coton et synthétiques à la confection et à l'ennoblissement. En sus des sociétés de commerce et des fabrications sous licence de grandes marques internationales, des agences de design et des marques locales (*Pena House, John Henry, ou Greyhound*) renforcent la filière. Actuellement, après une phase de prospérité, le secteur textile doit faire face à plusieurs défis majeurs. Le secteur manque globalement de moyens techniques : design, R&D, alors même que certaines entreprises ont des capacités innovantes réelles. La position compétitive du pays est restée trop axée sur le milieu de gamme, la sous-traitance internationale et les productions sous licence des marques mondiales. Au niveau du commerce international les firmes disposent d'un potentiel marketing et s'insèrent dans de bons réseaux, mais la fin des accords multi-fibres a remis en question la rente dont bénéficiait la Thaïlande.

Finalement, la concurrence régionale sur les marchés mondiaux est avivée : la Chine s'est imposée (et exporte vers la Thaïlande alors même qu'elle s'y fournit moins en tissu). Alors que le Vietnam et l'Indonésie occupent les mêmes créneaux à l'exportation que la Thaïlande – rejoints par le Bangladesh. Ainsi la reconstruction de l'avantage compétitif dépend à la fois de facteurs macroéconomiques, d'un nouveau positionnement (gammes de produits, marques, créneaux sur les fibres naturelles, etc) et d'une évolution de l'organisation institutionnelle (appui public, promotion des instances associatives), et industrielle (relations de sous-traitance, capacités de R&D, marques, dessins et modèles).

### CHAIYAPHUM : UN PROGRAMME DE CLUSTER SOUTENU PAR L'ÉTAT

Le ministère de l'industrie (*Department of Industrial Promotion*) a été le promoteur des clusters, dans la lignée de ses projets de renforcement du tissu industriel national. Dans le cas de Chaiyaphum (Région Nord-Est, 400 km de Bangkok) plusieurs types d'acteurs clé sont impliqués : les industries piliers, les industries support, les associations et services publics, les clients, les établissements financiers, techniques ou universitaires. La collaboration est organisée par un acteur catalyseur : l'Agent de Développement du Cluster (ADC – CDA en Anglais).

Le programme du DIP est structuré par étapes : identification et cartographie des clusters; conception et promotion de programmes mobilisateurs, pré-diagnostic, démarches de recrutement des partenaires, mise en place, suivi et évaluation. Le cluster de Chaiyaphum est destiné aux firmes textiles de la zone. Il se situe en catégorie 3 (la plus favorable) des zones de promotion du Bureau des Investissements (BOI) ce qui signifie qu'il bénéficie des conditions les plus favorables dans le cadre de la politique de décentralisation. Les avantages sont principalement

fiscaux – détaxation tant pour les importations qu'exemption d'impôt sur les bénéfices pour 8 ans).

En 2003, 19 entreprises ont adhéré au programme lancé par le DIP, et elles étaient 37 à la fin de 2006 – comprenant à la fois des filatures, des entreprises de tissage, de tricotage, et des sous traitants... L'adhésion au cluster est volontaire. La structure a reçu un soutien budgétaire du DIP au départ, puisqu'en 2003, 3.3 millions de dollars ont été attribués au projet. Le DIP a réduit graduellement son soutien, et l'objectif étant que le cluster fonctionne sur une base autonome.

Pourquoi les entreprises sont-elles motivées pour participer ? A ce stade le DIP n'apporte pas de réponse claire – et suggère que le mécanisme fonctionnera comme dans d'autres contextes. Une étude menée dans le cadre du cluster automobile met en avant des motivations diverses, parmi lesquelles l'utilisation commune de machines-outils, l'achat groupé de matières premières, le partage de carnets de commandes, les visites d'entreprises. On peut s'interroger sur le bien fondé de l'analogie compte tenu notamment des différences de dynamique sectorielles. La démarche des entreprises de Chaiyaphum pourrait donc être mise sur le compte d'une simple stratégie de communication et de captation de fonds publics.

La plupart des entreprises sont détenues par des thaïlandais, mais il y a aussi des investisseurs d'Inde et de Taïwan. En fait la province constitue un bassin d'emploi commode, ce qui a motivé les entreprises depuis le début des années 1990 – lors du boom de l'économie, accompagné d'une surchauffe sur le marché de l'emploi – cette ressource est certainement autant déterminante pour la localisation que les privilèges accordés par le BOI.

Il faut souligner que le programme des clusters du DIP place de façon centrale l'ADC - CDA (*Cluster Development Agent*). Cet acteur est souvent désigné dans la littérature sous le terme de IFC (*Institute for Collaboration*). Sa fonction est de mettre en relation les éléments du cluster. Selon le DIP cet agent peut être privé ou public, tel qu'une antenne régionale du département, un bureau de la Fédération des industries (FTI), une Chambre de Commerce. Exceptionnellement le CDA pourra être une émanation des entreprises membres.

A Chaiyaphum, au cours de la première année, à défaut de CDA approprié, l'Université Chulalongkorn de Bangkok a été missionnée pour mettre en place une cellule de coordination. Par la suite, la FTI a pris le relais. Le CDA se consacre principalement à des actions de coordinations et de relations publiques du cluster : rencontres, visites d'entreprises, promotion à Bangkok. Par contre il semble que les démarches pour partager des ressources, organiser des formations, grouper des commandes restent embryonnaires.

Selon les évaluations du DIP, la notion de cluster reste ambiguë, même pour les membres; ceux-ci sont réticents à partager leurs informations, et à se mobiliser collectivement. Par ailleurs des actions de mobilisation pour la consolidation du cluster, le partage de programme de R&D ou l'intégration d'acteurs financiers tardent à prendre forme. Ces éléments viennent confirmer le diagnostic d'un cluster textile mis en place par les acteurs publics mais qui n'a guère été approprié par les entrepreneurs. Au delà du facteur temporel, la notion de cluster reste à ancrer dans les dynamiques industrielles et locales.

## 32 Les éléments d'un "tradi-cluster" dans la province de Chiang Mai<sup>6</sup> ?

Le développement économique du Nord de la Thaïlande a été vigoureux au cours des trois dernières décennies. Comme les autres régions périphériques, elle a souffert d'un isolement

<sup>6</sup> L'approche sur Chiang Mai fait partie d'un programme de recherche dans le Nord de la Thaïlande conduit par le Center for Education and Labour Studies à Chiang Mai University et l'IRD/Quésed;

relatif face à l'hyper centralisation nationale jusqu'à la fin des années 1970 – puis dans le contexte de surchauffe économique de Bangkok et la région centrale entre 1985 et 1995. (Wongsupbhatsatigul 1977, TDRI 1991). Cependant la région a pu s'appuyer pour son développement sur une véritable capitale, Chiang Mai, ancrée dans un riche héritage historique, et faisant fonction de métropole provinciale et régionale.

La province de Chiang Mai a bénéficié d'une combinaison de facteurs : transition agricole réussie (diversification de la riziculture), consolidation de quelques activités manufacturières, et surtout expansion de activités touristiques et de loisir (golfs, immobilier de villégiature, résidences pour retraités). Ce contexte explique le paradoxe selon lequel l'industrialisation régionale s'est peu appuyée sur les activités manufacturières et illustre bien le processus SSE – « straight to service economy » annoncé par certaines analyses des années 90 (TDRI 1991). Dans ce contexte, il convient de s'interroger sur les possibilités d'identifier des agglomérations d'activités et d'entreprises formant véritablement cluster.

Que peut on identifier dans la province et dans les provinces limitrophes de la région Nord ? Il apparaît une juxtaposition de plusieurs systèmes de production, côtoyant l'agriculture et se partageant l'espace et les ressources en main d'œuvre. En effet, à coté des activités manufacturières, on trouve un ensemble d'activités liés au tourisme et aux loisirs.

La filières des services touristiques est fortement implantée sur la région. Ses infrastructures sont considérables et de niveau international : le marché visé est non seulement le tourisme de loisir mais aussi les conférences et manifestations promotionnelles. Ses interactions avec les filières industrielles concernent l'achat des fournitures alimentaires et la demande de produits artisanaux typiques de la région.

L'industrie manufacturière s'est appuyée sur deux piliers : d'une part les activités traditionnelles (travail du bois, tissus, céramique) et celles fournissant le marché local (matériaux de construction, agro-alimentaire), et d'autre part les industries re-localisées de la région centrale. Plusieurs formes de localisation industrielle sont présentes dans le bassin de Chiang Mai - couvrant au total 3 provinces :

1. Les zones d'activité traditionnelles ; elles rassemblent des ateliers et entreprises de produits simples, artisanaux élaborés : charpenterie et menuiserie, meubles, faïence et porcelaine. Seule cette première catégorie permet de retrouver une forme d'organisation en cluster comprenant à la fois des éléments d'agglomération et une interaction entre les membres qui dépasse le lien input/output.
2. Les zones ou parcs industriels – principalement la zone publique de la province de Lamphun (Luechai Chulasai, 1993<sup>7</sup>). Les entreprises installées sont en général sans interactions productives fortes avec des fournisseurs locaux – puisqu'elles se spécialisent sur des tâches d'assemblages de composants étrangers importés, ou d'intrants spéciaux provenant de la région centrale (pièces plastiques ou métalliques, petit appareillage électrique, tissus et mercerie, etc...).
3. Les implantations dispersées, correspondant à l'essaimage 'sauvage', ou peu contrôlé des entreprises recherchant du terrain en zone agricole – il peut s'agir également d'établissements délocalisés depuis la région centrale pour mettre en œuvre des tâches d'assemblage intensives en main d'œuvre.

<sup>7</sup> Luechai Chulasai, 1993, Local economic development core : A case study of northern region industrial estate in Lamphun, Institute of Developing Economies, Tokyo.

Le tradi-cluster s'appuie donc sur un type de ressource identifiée de longue date telle que bois, bambous, fibres naturelles, argiles fines, et sur des savoirs artisanaux mobilisés antérieurement dans un système proto-industriel. Il rassemble des ateliers simples et une majorité de PME (sociétés enregistrées, déclarées comme industries). La flexibilité du système vient des possibilités de sous-traitance, du fait de l'identification aisée des établissements partenaires potentiels, et de recours éventuel au travail domestique.

La gamme des produits va de l'artisanat simple de bas de gamme aux produits élaborés basé sur un design de haut niveau – qu'il s'agisse de la confection de luxe ou des articles en céramique de haut prix. L'accès aux marchés s'étage du local au global : emporia de vente sur place et réseaux d'exportation et distribution vers les grands pays industriels. Plusieurs familles d'entrepreneurs ont contribué à asseoir la notoriété de la province et de ses produits, et donc à donner une image valorisante aux articles manufacturés localement. La concurrence de producteurs tels que la Chine ou le Vietnam se fait actuellement sentir de façon accrue – Actuellement un nouvel élan de la croissance régionale est attendu de l'ouverture sur les pays voisins, Laos et Birmanie et surtout Chine du Sud (province du Yunnan) avec lesquels de nouvelles infrastructures doivent renforcer les liaisons. Ceci implique des recherches de stratégies de renforcement de la compétitivité, en jouant sur des différenciations de produit ou des améliorations techniques notamment.

Dans ce contexte la coopération entre firmes reste embryonnaire : la tradition ne pousse pas au partage des activités et des savoirs. Cependant le cadre local, plus étroit et moins éclaté que dans la capitale-métropole de Bangkok, permet le bourgeonnement de nouvelles synergies : la première concerne la promotion d'une image de région 'proche de la nature' (à défaut d'être vraiment respectueuse de l'environnement), image qui concerne aussi bien les produits d'artisanat que les prestations touristiques. Les élites locales ont joué la carte de la « capitale du nord » pour se distinguer de Bangkok.

Le débat local sur l'approche cluster vise la valorisation des expériences et savoirs productifs : c'est à quoi s'attellent plusieurs agences publiques, en interaction avec certains groupements professionnels. Un objectif plus lointain est l'accumulation d'un capital scientifique et technique– ceci permettant notamment des interactions avec les systèmes éducatifs locaux.

**Tableau 2 : Synthèse des caractéristiques des clusters thaïlandais**

	<b>Tradi-cluster</b>	<b>Neo-cluster</b>	<b>Plani-cluster</b>
<b>Cas étudiés</b> ou documentés	<b>Bangkok</b> , districts urbains (BoBae, Din Daeng) confection <b>Chiang Mai</b> céramiques, travail du bois textile	Automobile Périphériques ordinateur /Disques durs (« HDD ») Semi conducteurs	<b>Chaiyaphum</b> Textile Carrosserie autocars Motocyclettes (SME 007+) Prod. Alimentaires (crevette noire) Gemopolis joaillerie bijouterie
Durée localisation	25-30 ans	10-15 ans	5-20 ans
Espace de localisation	Ville + périphérie	Plusieurs provinces	Ville + province
Ressource	Local	Global	National
Secteur	Artisanat Manufacturier simple	Intensif en capital	Manufacturier simple + élaboré
Infrastructure dédiées partagées	Non	Non	Non
Liens inter entreprises	faibles	Forts	faibles
Taille des firmes	PME	Très Grandes Entreprises	Moyennes et grandes
Produit- complexité	Simple	Standardisé/complexe	
<i>Services Communs</i>	Infrastructures locales	Institutions nationales et grandes infrastructures	Spécialisés et récents
Types d'entreprise origine	PME	Grandes entreprises et FMN	Toutes tailles
Système de Gouvernance	“Bottom-up”	“Bottom-up” +réseau global	“Top-down”
Outils collaboratifs	Peu élaborés	Peu élaborés	Peu élaborés
Intervention publique	Promotion régionale	Promotion ciblée	Promotion locale

### En guise de conclusion

Il convient de souligner les difficultés rencontrées par la mise en œuvre d'une politique volontariste en matière de clusters industriels visant à redynamiser le tissu économique dans une période post-crise. L'enjeu du passage de formes spontanées d'agglomération à des formes davantage régulées et coordonnées ne peut donc être sous-estimé. Ceci tient à la fois à l'hétérogénéité en Thaïlande, des agglomérations qualifiées ici de clusters, et au manque de suivi dans les interventions publiques depuis le début de cette décennie; la mise en place de formes institutionnalisées pose problème. Il semble possible d'appuyer des clusters émergés, mais par contre illusoire d'en concevoir *ex nihilo* dans une économie émergente. Par ailleurs, en matière de spécialisation, la partition des clusters thaïlandais peut finalement apparaître comme relativement dichotomique. En effet, d'une part les tradi et plani clusters relèvent d'une logique « défensive », alors que d'autre part les néo clusters s'inscrivent davantage dans une logique « offensive ». Ces derniers se développent principalement dans des activités intégrées à la division régionale du processus productif. Il est à noter que cette partition ne concerne pas le positionnement en matière de débouchés : tous les clusters thaïlandais exportent une grande partie de leur production, ou mettent en place une stratégie visant à augmenter la part des exportations dans leurs ventes.

### BIBLIOGRAPHIE

- ANGEON V. (2006), De l'explicitation du rôle des relations sociales dans les mécanismes de développement territorial. A paraître in *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*.
- CARLUER F., SAMSON I. (2006) *Réseaux d'entreprise et dynamiques territoriales : une analyse stratégique*. A paraître dans *Géographie, Economie et Société*.
- CEGLIE G., DINI M. (1999) *Mise en route et en réseau des PME dans les pays en développement : expérience de ONUDI en la matière*. Onudi, Vienna.
- CHAPONNIERE J-R., SIMON J-C. (1988) *Devenir un NPI – les difficultés de la Thaïlande Tiers-Monde*, 1987, tXXIX, juil-sept, pp 881-896.
- COLLETIS-WAHL K., PECQUEUR B. (2001) "Territories, development and specific resources: what analytical framework ?", *Regional Studies*, Vol. 35, n°5, pp; 449-459.
- COURLET C. (2001) *Territoires et régions, les grands oubliés du développement économique*, L'Harmattan.
- COURLET C., FERGUENE A. (2003), *Globalisation et territoire : le cas des SPL dans les pays en développement*. Facef Pesquisa Vol 6/n°3.
- DE BERNARDY M. (2000) *Système local d'Innovation: Facteurs de cohésion et de pérennité*. RERU N°2-2000.
- FERGUENE A., HSAINI H. (1998) Développement endogène et articulation entre globalisation et territorialisation: éléments d'analyse à partir du cas de Ksar-Hellal (Tunisie), *Région et développement*, n°7.
- FREEL M.S. (2003), Sectoral pattern of small firm innovation, spillover and agglomeration: A review of empirical studies, *Economics of Innovation and New Technology*, n°8.
- GLASSMAN J. (2004) *Thailand at the Margins. Internationalization of the State and the Transformation of Labour*, Oxford Geographical and Environmental Studies, New York.
- GUERRIERI P. et alii (2001) *The Global Challenge to Industrial Districts. SME in Italy and Taiwan*. Edward Elgar. Cheltenham U-K.
- HORAGUCHI H. SHIMOKAWA K (2002) *Japanese Foreign Direct investment and the East Asia Industrial System*. Springer Tokyo.

- INTRAKUMNERD P. (2006) Thailand's cluster initiative : Success, failures and impact on National Innovation System. Présenté à International Workshop – *Industrial Clusters in Asia*. ENS LSF Lyon.
- KERMEL D, SCHAR P. (1997) Croissance industrielle et redéploiement spatial en Thaïlande. *Autrepart* n°3.
- LAOTHAMATAS A. (1992) Business Associations and the New Political Economy of Thailand. Westview Press.
- LECLER Y. (2002) The cluster role in the development of the Thai car industry. *International Journal of Urban and Regional Research*, vol 26-4.
- LEEHAHTAM P. (1991) Thailand's Adjustment. From Crisis to Double Digit Growth. Dokya Publ. Bangkok.
- MUSCAT R.J. (1994) *The Fifth Tiger – A Study of Thai Development Policy*, SHARPE.
- NADVI K., BARRIENTOS S. (2004) *Systèmes productifs locaux et réduction de la pauvreté. Vers une méthodologie d'évaluation de l'impact des initiatives de développement des SPL sur la pauvreté et la situation sociale*, ONUDI, Vienne, disponible en ligne.
- NIDHIPRABHA B., WARR. P.G. (1996) Thailand's Macroeconomic Miracle. World Bank, OUP.
- PARNWELL M.J.G. (1990) *Rural industrialisation in Thailand*, Hull Paper in Developing Area Studies no. 1, Centre of Developing Area Studies, University of Hull.
- (1996) *Uneven Development in Thailand*, Avebury Publishing, 1996, London U-K.
- PAULMIER T. (2001) L'expérience technopolitaine de Hsinchu à Taiwan : un pôle de croissance en transition vers un district industriel ? *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* n° 3.
- PECQUEUR B. (1996) *Dynamiques territoriales et développement économique*, L'Harmattan, Paris.
- PONGSAPICH A. (1994) Entrepreneurship and Socio-economic transformation in Thailand and Southeast Asia, CUSRI-ORSTOM, Chulalongkorn University Press
- PORTER, M. (1999) « Grappes et concurrence », in Michael Porter (éd.), *La concurrence selon Porter*, Editions Village mondial, Paris, chapitre 7.
- REGNIER P. (2000) SMEs in distress. Thailand, the East Asian crisis and beyond. Gower-Ashgate, London.
- SALVADOR R., CHORINCAS J. (2006) Les clusters régionaux au Portugal, *Géographie, Economie, Société*, n°8.
- SCHMITZ H., NADVI K., (1999) Clustering and Industrialisation. *World Development*, vol 27, n°9.
- SIMON J-C. (2001) Transformations et industrialisation en Thaïlande : croissance et développement économiques à travers cinq décennies, in S. Dovert (Ed.), *Thaïlande contemporaine*. L'Harmattan/IRASEC 'Monographies Nationales', Paris.
- (1996) *The New Pattern of Expansion of the Manufacturing Sector in Thailand*; in Parnwell M. (Editor).
- SUPHACHALASAI, S. (1990), Export growth of Thai clothing and Textiles, *World Economy*, Vol 13, N°1)
- (1992) Structure of the Textile Industry and Government Policy in Thailand. TDRI Year-End Conference. Jomtien.
- TORRE A. (2006) Clusters et systèmes locaux d'innovation. Retour critique sur les hypothèses naturalistes de transmission des connaissances à l'aide des catégories de l'économie de la proximité, *Région et développement*, n°24.
- WARR, P.G.(1993) *The Thai economy in transition*. D-K Cambridge University Press.
- WEBSTER D. (2006) *Supporting Sustainable Development in Thailand: a geographic clusters approach*, NESDB and World Bank, Geographic Clusters Project, NESDB Bangkok.
- WONGHANCAO W., IKEMOTO Y. (1988) Economic Development Policy in Thailand. IDE Tokyo.

\* \* \*