

## INTRODUCTION GENERALE

Mettre en place un système opérationnel d'analyse du marché de l'investissement internationalement mobile (MIIM), utilisable pour orienter l'action des Agence de promotion territoriales (APT)<sup>1</sup> : par son énoncé même, la thèse présente un caractère pratique, appliqué, très lié aussi à notre parcours professionnel passé et présent. Ceci conduit à évoquer, avant même de présenter le résumé général de la démarche, trois remarques liminaires, qui ont respectivement trait à l'objectif d'ensemble de la thèse, à sa méthodologie et notamment à la place réservée à l'analyse théorique, enfin à la manière dont seront évoqués et utilisés nos travaux antérieurs.

### 1. TROIS POINTS DE METHODE

**11. Une thèse appliquée.** L'objet d'étude retenu – le « marché » (ou supposé tel) de l'investissement internationalement mobile (MIIM) – pourrait éventuellement se prêter à la construction de modèles hypothético-déductifs complexes, à leur test sur données réelles, à la validation ou à la re-formulation sur cette base d'un modèle plus élaboré, bref à un travail appartenant au domaine de la recherche théorique. Les questions posées à ce niveau sont en effet nombreuses et passionnantes : la concurrence entre territoires pour l'accueil des investissements internationalement mobiles peut-elle être convenablement décrite par le paradigme du marché ? Comment formaliser le fonctionnement de celui-ci de manière à rendre compte de ses spécificités pour en dégager les conditions d'équilibre ? Quelle est la justification théorique de l'existence des APT tant en termes d'allocation optimale des ressources au niveau mondial que de développement économique local ?

Ces questions ne seront pas abordées dans cette thèse – ou plutôt ne seront qu'effleurées dans la mesure où elles auront une conséquence pratique sur nos préoccupations principales, liées aux outils de recueil et à l'analyse de l'information (ORAI). Notre travail vise en effet, non à bâtir une représentation théorique du MIIM, mais à fournir les outils pratiques permettant de le mesurer dans ses différentes composantes, d'en comprendre la situation actuelle et d'en entrevoir les tendances à moyen terme. Dans ce but, il n'est pas indispensable de reconstituer complètement la cohérence « théorique », d'ailleurs fort problématique, de l'objet étudié. Il suffit de savoir qu'un certain nombre d'organismes publics et privés (APT, consultants...) s'y intéressent et que le travail que nous menons ici peut les aider à mieux orienter leur action. Mais nous espérons aussi qu'il pourra un jour servir de base à un effort de formalisation théorique plus ambitieux en fournissant aux chercheurs des données et des instruments de mesure qui autrement auraient quelque peu fait défaut.

**12. La méthode retenue.** Pour autant, les références théoriques ne seront absentes de ce travail, mais sous une forme un peu particulière par rapport à celle de la plupart des thèses universitaires que nous avons pu consulter sur des sujets proches<sup>2</sup>. Dans ces travaux, la démarche est en général orientée davantage vers l'accumulation de savoirs scientifiques purs que vers le développement d'applications pratiques (voir tableau I.1). Plus précisément, après avoir formulé, à partir de l'observation neutre et objective des faits, un problème théorique, l'auteur commence par passer en revue la littérature existante sur le sujet. Après avoir procédé à une critique de ces travaux, il formule un nouveau modèle théorique. Celui-ci est ensuite testé pour vérifier sa capacité à rendre compte de la réalité observée. Des variantes et raffinements au modèle de base sont ensuite

---

<sup>1</sup> Voir en annexe 1 la liste des acronymes utilisés

<sup>2</sup> Voir par exemple Lagnel (1998). Ulaga (1995) est par contre, comme dans notre cas, beaucoup plus orienté vers l'opérationnel.

éventuellement proposés et testés. La partie conclusive de la thèse porte sur les prolongements possibles des travaux précédents, et éventuellement sur quelques recommandations ou conclusions pratiques d'ordre général concernant le sujet de l'étude.

**Tableau I.1**  
**Deux démarches méthodologiques pour la réalisation d'une thèse**

	<b>Approche standard</b>	<b>Approche de notre thèse</b>
<b>(1) Position de l'auteur</b>	Observateur neutre et extérieur	Acteur impliqué
<b>(2) Nature de la question posée</b>	Problème théorique	Question pratique
<b>(3) Diagnostic de la situation (descriptif)</b>	Recensement de la littérature théorique	Identification des besoins concrets
<b>(4) Diagnostic de la situation (normatif)</b>	Analyse critique de la capacité explicative des théories	Analyse critique de l'utilité concrète des outils d'analyse
<b>(5) Avancées proposées (phase conceptuelle)</b>	Définition d'un nouveau modèle théorique	Définition des concepts et principes pertinents pour la création de nouveaux outils de mesure et d'analyse
<b>(6) Avancées proposées (phase de mise en œuvre)</b>	Test du modèle théorique	Développement des nouveaux outils opérationnels
<b>(7) Avancées proposées (phase de validation)</b>	Approfondissements et raffinements théoriques	Utilisation des outils pour la production d'informations et analyses opérationnelles
<b>(8) Conclusion</b>	Conclusion sur l'avancée théorique réalisée	Conclusion sur la portée et les conditions d'utilisation des nouveaux outils

Dans la présente thèse, nous avons appliqué une démarche différente, voire pratiquement inverse (voir également figure I.1). Tout d'abord, notre point de vue n'est pas celui d'un observateur extérieur neutre, mais d'un acteur impliqué, par ses activités professionnelles, dans un dispositif national de prospection/promotion des investissements étrangers (1). Aussi, la problématique de notre travail n'est pas liée à l'accumulation du savoir pur, mais est fortement liée aux problèmes concrets que nous devons affronter tous les jours, à savoir fournir aux membres du réseau de prospection les éléments d'information et d'analyse susceptibles d'orienter et d'éclairer leur action (2). Notre objectif final n'est donc pas de résoudre un problème théorique d'économie internationale, mais de mettre en place un système d'observation des différentes composantes du MIIM, présentant autant que possible les caractéristiques suivantes : cohérence, exhaustivité et pertinence par rapport aux besoins, bon rapport coût-efficacité (3). Il est évidemment nécessaire pour cela de procéder à une revue critique de la littérature existante, mais en insistant moins sur le seul pouvoir explicatif intrinsèque des théories que sur l'utilité pratique de l'ensemble des ORAI existants (englobant théories, analyses des faits, et sources brutes d'information) pour éclairer l'action des APT (4). A l'issue de cette revue critique, nous proposons donc, non un nouveau modèle théorique, mais un ensemble de concepts et de méthodes de travail pour le développement d'un nouveau système d'ORAI (5). Si cette approche peut éventuellement impliquer quelques embryons de re-formulation théorique (car, pour mesurer convenablement un concept, il faut d'abord l'avoir défini précisément), cette dernière démarche est subordonnée au but essentiel visé, à savoir proposer des solutions concrètes, opérationnelles et innovantes en matière d'analyse et de recueil de l'information (6). Le critère d'évaluation de ce travail ne repose donc pas sur la validation d'un modèle théorique par rapport aux réalités observées, mais sur la qualité du système d'observation lui-même et sa capacité à fournir aux utilisateurs des informations exactes et utiles (7). Et la conclusion porte évidemment, non sur les nouvelles avancées théoriques à réaliser, mais sur la portée, les limites et les conditions optimales d'utilisation des nouveaux outils pratiques que nous avons essayé de mettre en place (8).

En d'autres termes, notre but est de mobiliser les éléments de savoir pur et de savoir-faire existant, en les adaptant et les reformulant en tant que de besoin, pour concevoir et développer des ORAI

opérationnels. Cette démarche de "recherche appliquée" a un statut un peu hybride, dans la mesure où elle représente en quelque sorte le chaînon intermédiaire entre le savoir pur (la science) et ses applications concrètes pour l'industrie et le commerce (l'innovation). Et le chercheur « appliqué » (c'est son utilité et sa limite) n'est ni vraiment un savant, ni vraiment un opérationnel : il fait le lien entre les deux mondes, celui de la recherche et celui des affaires, qui, en économie plus que dans toute autre discipline et en France plus que dans tout autre pays, ont tendance à fonctionner l'un à côté de l'autre sans véritables interactions.

**13. Utilisation de nos travaux antérieurs et statut de la thèse.** Une autre spécificité de ce travail concerne plus particulièrement son auteur. Contrairement à la plupart des autres thésards, qui sont en général de jeunes étudiants de 25 ou 26 ans directement issus du troisième cycle d'économie, nous sommes aujourd'hui âgé de 46 ans, avec derrière nous une très longue expérience professionnelle, dont les quinze dernières années presque exclusivement consacrées à l'analyse du MIIM sous ses différents aspects, d'abord au Commissariat au Plan, ensuite à la DII de Berçy puis à la direction internationale de l'EDF, enfin à l'AFII et au sein de la plate-forme « collectivités locales » de l'EDF. Nous avons donc réalisé de nombreux travaux sur le sujet : rédaction d'ouvrages d'information et de réflexion générale, de rapports officiels visant à éclairer la politique économique publique, enquêtes et analyses des stratégies des firmes, diagnostic territorial, analyse de projets, constitution de bases de données sur les investissements, etc. En fait, nous avons pratiquement couvert au cours de ces quinze dernières années tout le champ qui constitue le sujet de cette thèse, à l'exception d'un seul – l'analyse théorique pure.

Le travail présenté ici constitue donc l'aboutissement d'un long et parfois pénible processus de réflexion et de maturation, même si les avancées nouvelles qu'il décrit ont été réalisées pour l'essentiel au cours des deux dernières années, alors que nous occupions la fonction de Chef de l'observatoire des investissements internationaux à AFII. Il nous a donc paru utile d'insister : d'une part sur la genèse intellectuelle de certaines de ces méthodes, auxquelles nous avons parfois réfléchi pendant plus de dix ans avant de leur donner leur forme actuelle ; et, d'autre part, sur les difficultés matérielles rencontrées pour leur mise en œuvre concrète. Rien ne sert en effet de développer des méthodes séduisantes si elles se révèlent, pour des raisons parfois très triviales, impossible à utiliser de manière durable.

Ajoutons enfin que la réalisation de cette thèse a été rendue possible par notre ancrage en parallèle dans deux structures complémentaires, ce qui illustre d'ailleurs son caractère « hybride » entre théorie et pratique. Notre directeur de thèse, Michel Delapierre et toute l'équipe du Cerem-Nanterre nous ont en effet apporté un important soutien pour l'élaboration du cadre conceptuel de cette thèse et sa mise en perspective théorique. Quant à notre travail quotidien à l'AFII et à EDF, il nous a permis d'orienter systématiquement nos travaux vers les applications les plus potentiellement utiles en fonction des demandes et des besoins exprimés par nos collègues et par notre hiérarchie.

## **2. PRESENTATION DES TRAVAUX**

Après quelques chapitres consacrés à une description des besoins des APT, à une analyse critique des ORAI existants et, accessoirement, des concepts et schémas théoriques actuellement disponibles pour décrire le fonctionnement du MIIM, l'essentiel de la thèse est consacré à la présentation d'une "boîte à outils" d'ORAI nouveaux, répondant aux besoins des APT dans trois domaines principaux : les investisseurs, les projets et l'offre territoriale.

### **21. La problématique : attraction des investissements et agences de promotion territoriale**

On assiste depuis 15 ans à un développement accéléré des firmes multinationales, avec pour corollaire un essor rapide des flux d'investissements internationaux directs. Ce mouvement de globalisation a des conséquences importantes pour le développement économique local, dans la mesure où il conduit à insérer les territoires dans un champ élargi de contraintes et d'opportunités, liés notamment à la localisation des projets internationalement mobiles.

Pour comprendre cette problématique nouvelle, la notion de territoire ne constitue cependant qu'un outil à la séduction trompeuse. L'apparition de cette notion dans son acception économique, en effet, est un phénomène relativement nouveau, très lié aux mouvements simultanés d'internationalisation économique et de décentralisation politique qui se sont produits au cours des 20 dernières années. Cette dernière évolution a conduit à l'émergence d'entrepreneurs politiques locaux ambitionnant de prendre en charge le développement économique de leur zone de compétence institutionnelle. Mais la notion de « territoire économique » n'est pas encore totalement stabilisée d'un point de vue conceptuel et théorique, même si de nombreux travaux ont été récemment consacrés à des thèmes tels que les systèmes productifs locaux (SPL), les districts industriels ou les clusters. C'est pourquoi toute réflexion sur l'attractivité, et, au delà, toute représentation du fonctionnement du « marché » de l'investissement internationalement mobile ne devrait pas s'appuyer sans précautions sur la notion de « territoire », mais plutôt revenir aux stratégies des différents acteurs présents sur ce marché : stratégies de localisation spatiale des firmes d'une part, offre de sites ou de ressources par les acteurs locaux d'autre part. Une analyse du fonctionnement du « marché » des projets mobiles est proposée sur ces bases à la fin du premier chapitre.

De nombreuses agences de promotion (APT) ont été mises en place à travers le monde pour attirer ces investissements réputés internationalement mobiles. Ces agences ont besoin de disposer de systèmes d'information pertinents (sur les firmes, les investissements, les territoires) pour mener à bien leur activité promotionnelle. Mais la situation de relative pénurie en outils de recueil et d'analyse de l'information (ORAI) en la matière constitue un handicap pour les APT pour plusieurs raisons : d'abord parce que leur activité n'est pas toujours fondée sur une vision très claire des objectifs recherchés, ne serait-ce que parce qu'aucun travail théorique n'a jamais permis de définir clairement les conditions et le domaine de validité de leur action ; ensuite, parce qu'elles sont souvent, pour les raisons évoquées plus haut, dépourvues de véritables moyens d'information fiables sur les marchés dont elles ont la charge, ce qui les empêche de mettre en place un dispositif efficace de « marketing stratégique » ; enfin – conséquence des deux points précédents - parce qu'elle ne disposent pas d'un outil fiable d'évaluation de l'efficacité de leur activité.

Au total, les ORAI actuellement disponibles sont dans l'ensemble peu satisfaisants, qu'il s'agisse des publications des instituts statistiques publics nationaux et internationaux, ou des travaux des consultants privés. Hétérogénéité des concepts, instruments de mesure inadaptés, nomenclatures sectorielles et découpages géographiques insatisfaisants, voire mise en œuvre techniquement

défectueuse des outils de mesure (notamment dans le cas des consultants privés), caractérisent en effet la situation actuelle. L'efficacité de l'action des APT s'en trouve grandement handicapée. Une amélioration sensible, voire une refonte en profondeur des instruments et des méthodes statistiques disponibles pour "suivre" l'activité des firmes multinationales, leurs projets et l'attractivité comparée des territoires s'avère donc nécessaire.

Nous proposons de centrer notre analyse et les concepts statistiques qui en seront dérivés sur les notions de *client* (l'entreprise, le groupe..), de *demande* (le *projet* ou l'ensemble des *projets*), et d'*offre territoriale* pour l'accueil de ces projets (*l'attractivité*).

## **22. Les outils de mesure et d'analyse : trois domaines d'étude principaux**

Une fois défini le champ de l'analyse, nous chercherons à dresser un bilan de « l'offre » d'information et de connaissances disponibles dans chacun des grands domaines identifiés. Cette analyse critique conduira aux conclusions suivantes :

- *L'investisseur ou "client"* est étudié aux chapitres 3 et 4. On note tout d'abord la très grande diversité de cette « clientèle » et le fait qu'elle est exposée à des forces de changement dont la rapidité s'accélère, avec notamment la multiplication des fusions-acquisitions et les restructurations continues que connaissent les entreprises. On dispose de quelques outils théoriques, que les chercheurs tentent d'améliorer en permanence, pour comprendre la diversité des stratégies de localisation en fonction des problématiques propres à chaque type d'investisseur. Il existe également une bonne offre de monographies sectorielles ou d'informations individuelles sur les entreprises. Par contre, on est plus mal outillé, en théorie et en outils de mesure, pour comprendre et quantifier les transformations constantes qui sont aujourd'hui à l'œuvre tant dans le champ d'activités des entreprises que dans leur organisation interne. Enfin, et surtout, il existe peu de sources statistiques fiables et cohérentes permettant de véritablement connaître l'univers des firmes multinationales et leur rôle dans l'économie mondiale.

Pour remédier à ces lacunes, nous avons tenté de développer des outils spécifiquement adaptés aux besoins des APT dans deux domaines. Nous décrivons tout d'abord le dispositif de veille progressivement développé depuis le milieu des années 1990, en collaboration avec la Cnuccd et Andersen et visant à dégager à intervalles réguliers les grandes tendances de l'investissement international. L'élément central de ce dispositif est constitué par une enquête directe auprès des dirigeants des firmes multinationales. Des travaux complémentaires permettent, d'une part, de dresser un diagnostic sur la situation des principaux pays d'accueil et d'origine à travers l'utilisation des informations et analyses fournies par les réseaux de correspondants (DREE, AFII, Andersen..) et, d'autre part, d'analyser par des méthodes appropriées les situations spécifiques aux différents secteurs. La dernière enquête, réalisée auprès de 130 firmes multinationales et publiée début 2002, montrait notamment la persistance d'une forte volonté d'internationalisation à moyen terme malgré le ralentissement conjoncturel des investissements. La tendance à la réorientation des projets *greenfields* vers les pays en croissance rapide d'Asie et d'Europe Centrale, déjà notée lors des enquêtes précédentes, était par ailleurs confirmée. Nous présentons ensuite des analyses détaillées par activités, réalisées selon une méthodologie dite « des champs concurrentiels » mise au point pour répondre aux besoins d'informations spécifiques des APT.

- *Les « projets d'investissement »* sont étudiés aux chapitres 5 et 6. Nous essayons tout d'abord de recenser et de classer la très grande diversité des modalités de développement (MD) susceptibles d'être mises en œuvre par une entreprise (alliances, joint-ventures, fusions-acquisitions, licences, etc.), puis d'en proposer une mise en perspective historique. La littérature théorique rend assez bien

compte de cette diversité et fournit quelques éléments d'analyse pour comprendre la manière dont s'opèrent les choix entre les différentes MD. De nombreuses études pratiques sont également consacrées à l'analyse des avantages et inconvénients de chacune d'entre elles, tant pour les entreprises que pour les territoires d'accueil. Par contre, on manque d'outils de mesure permettant une comparaison quantitative de l'importance des différentes MD. La défaillance est particulièrement criante sur le sujet qui nous intéresse le plus ici, à savoir les projets d'investissement géographiquement mobiles (PIGM), c'est-à-dire susceptibles d'être réalisés à l'identique sur des sites différents, et pour l'accueil desquels les autorités territoriales rentrent donc en concurrence. En particulier, les traditionnelles statistiques d'IDE ne fournissent qu'une image très biaisée et incomplète de ce marché et des performances respectives des différents territoires d'accueil.

Les outils de mesure et d'analyse du "marché" des projets internationaux sont ensuite décrits. Ces outils peuvent avoir deux buts bien distincts, auxquels correspondent deux gammes d'outils différents. D'une part, le repérage précoce des projets, visant à éclairer l'action commerciale, fait appel à des méthodes d'intelligence économique fondées sur l'exploitation intensive des ressources du Web. Cette approche ne sera décrite ici que pour mémoire, n'ayant pas fait l'objet de travaux spécifiques de la part de l'auteur. D'autre part, l'analyse du marché (évolutions globales, segmentation par activités ou pays d'origine, parts de marché des différents territoires d'accueil) nécessite la mise en place de bases de données sur les projets internationalement mobiles. Nous décrivons la mise en place d'un tel outil concernant la zone Europe, ainsi que les premières utilisations auxquelles il a donné lieu. Celles-ci permettent de chiffrer à environ 300000 le nombre brut d'emplois créés chaque année par les PIIM en Europe, avec un net recul en 2001 après trois années de forte progression. La part de la France s'établit à environ 10 %, avec une tendance au recul - partagée avec les autres pays d'Europe de l'ouest - au profit des pays d'Europe de l'est.

- *La partie "offre et attractivité territoriale"* est analysée aux chapitres 7 et 8. Elle débute par une analyse de la notion d'attractivité, qui passe nécessairement par celle des critères de localisation utilisés par les investisseurs. Or, ces critères sont à la fois très hétérogènes (par leur champ géographique, par leur caractère plus ou moins quantifiable..) et très dépendants du type de projet concerné. Ceci nous conduit à distinguer trois définitions possibles de l'attractivité, par ordre de généralité décroissante. Au niveau global ou « macro », elle pourra se définir comme l'existence sur le territoire d'une offre compétitive de ressources élémentaires et d'un climat d'affaires favorable ; au niveau sectoriel ou « méso », comme la capacité d'offrir un environnement attractif pour l'accueil d'un type d'activité particulier, fondée sur les spécificités « différenciantes » du territoire concerné. Enfin, au niveau « micro », l'attractivité territoriale se définira comme la capacité à proposer, pour un projet donné, l'« offre complexe de facteurs » (site et ressources) la plus compétitive par rapport aux besoins de l'entreprise investisseuse.

Loin d'être exclusives l'une de l'autre, ces trois approches doivent être utilisées de manière complémentaire pour évaluer l'attractivité territoriale dans ses différentes dimensions. Mais les sources d'information concernant ces différents domaines restent faibles, fragmentaires et hétérogènes, ce qui complique l'élaboration de diagnostics fiables sur la compétitivité, l'attractivité et les performances d'un territoire donné en matière d'accueil des PIIM. Pour y remédier, l'auteur a développé trois types d'outils, adaptés à la typologie précédente :

*L'approche macro (évaluation comparative des ressources élémentaires disponibles sur le territoire à partir de données agrégées)* devrait en principe s'appuyer sur la constitution d'une base de données comparative dont le contenu (variables prises en compte, pays concernés par les comparaisons) serait très directement issu de ce que nous savons des critères de localisation des

projets. Ce travail peut d'appuyer sur des sources internationales de plus en plus nombreuses, dont nous fournissons un recensement. Il peut ensuite déboucher sur diverses applications, dont nous fournissons plusieurs exemples : utilisation directe des données brutes, constitution d'un « tableau de bord de l'attractivité », mise au point d'indicateurs synthétiques de l'attractivité (outils qui doivent cependant être utilisés avec une grande prudence), confection d'argumentaires généralistes ou de contre-argumentaires spécifiques sur un sujet donné (ex : droit du travail, fiscalité). L'utilisation du Web permet de mettre ces travaux à disposition des différents utilisateurs (membres du réseau de l'APT, entreprises clientes) de manière beaucoup plus aisée qu'autrefois.

*L'approche « meso » (évaluation des caractéristiques différenciantes d'un territoire pour l'accueil d'un type d'activité particulier) ne peut par contre s'appuyer sur des données déjà existantes. Elle nécessite donc la mise en œuvre de méthodes spécifiques permettant la « production » de l'information de base sur le territoire, à partir de diverses approches : enquêtes, entretiens, compilation de monographies existantes, animation d'un groupe de travail ad'hoc, utilisation de bases de données spécialisées sur les laboratoires de recherche ou les entreprises. Après avoir décrit les différentes méthodes disponibles - en général développées par des consultants privés pour le compte des collectivités locales -, nous nous intéresserons plus particulièrement à la méthodologie OTD (Offre territoriale différenciée) proposée par EDF. Cette approche vise à évaluer et valoriser le potentiel existant sur un territoire donné pour une technologie ou un ensemble de technologies. L'une de ses originalités est d'être d'emblée orientée vers l'action concrète : une fois établi le diagnostic territorial, on élabore des argumentaires destinés à nourrir des actions de promotion ciblées vers les investisseurs les plus susceptibles d'être intéressés par les caractéristiques offertes par le territoire. Plusieurs exemples d'utilisation de cette méthode sont proposés, concernant notamment le cas de la vaccinologie dans la région lyonnaise.*

*Enfin, l'approche « micro » vise à porter un diagnostic sur l'attractivité d'un territoire à partir d'études de cas concrets. Nous proposons en ce domaine une méthodologie fondée sur l'utilisation couplée de "business plans" et de scénarios prospectifs, et permettant d'opérer un choix entre plusieurs sites concurrents pour le même projet en tenant compte des incertitudes futures. L'utilisation de cette approche dans deux cas (délocalisation d'une usine française de confection en Roumanie et implantation d'une usine de production d'équipements automobiles par des constructeurs français dans les pays de l'est) montre que la concurrence exercée sur notre pays par ceux d'Europe de l'est, initialement limitée aux activités de main d'œuvre comme la confection, est en train de s'étendre à des activités à contenu technologique plus élevé, comme l'électronique automobile.*

Bien sûr, les résultats obtenus peuvent apparaître plus comme un « patchwork » de méthodes déjà connues et développées par ailleurs (depuis la gestion de bases de données jusqu'à l'élaboration de business-plan, en passant par la rédaction de brochures promotionnelles ou de monographies sectorielles) plutôt que comme de véritables avancées théoriques. Mais n'est-ce pas le propre de la « recherche appliquée » que de trier dans l'existant les éléments scientifiques et techniques utilisables pour apporter une réponse concrète à un problème donné ? Si nous n'avons pas cherché dans cette thèse à proposer une théorie novatrice du MIIM, au moins espérons-nous avoir constitué à partir des ressources disponibles, dûment adaptées, une « boîte à outils » pour l'information et l'analyse des composantes de ce système. L'analyse théorique a joué un rôle important dans cette démarche, moyennant une sorte de « révolution copernicienne », puisque, dans notre méthode de travail, elle a été prise en compte, critiquée et amendée, non pour elle-même, mais en fonction de son utilité pratique pour éclairer l'action des APT. D'autres, sur la base des informations que nous avons recueillies et structurées, pourront peut-être, du moins l'espérons-nous, tester leurs modèles théoriques et faire avancer la connaissance pure.

**Figure I.1**  
**Les principales étapes de notre démarche**

