Murano et les verriers: un district industriel pas comme les autres

Murano e os vidreiros: um distrito industrial singular

Murano and the glassmakers: an industrial district different from the others

Georges Benko

CEMI - EHESS
Université Panthéon-Sorbonne,
191, rue Saint-Jacques, 75005 Paris.
gb@univ-paris1.fr

Résumé: La première partie d'ouvrage s'occupe du districts Marshalien, et ses fonctionnement. Une analyse nous amène à G. Becattini et de son équipe pour examiner le phénomène du districts. La deuxième partie traite le districts de Murano, à travers de son histoire, et les grandes étapes de son évolution, et même la situation contemporain. Il évoque l'organisation commerciale, du travail, la distribution entre autres. Finalement on arrive à une conclusion que sans les manques d'institutions le sort du district est remis en question.
Mots cles: District industriel, urano, organisation industrielle

Resumo: A primeira parte do artigo ocupa-se de uma análise de distrito segundo o modelo de Marshall e suas funções. Para isso o autor recorre á discussões feita pelo G. Becattini e seus discípulos sobre o fenômeno de distrito. A segunda parte é dedicada a Murano, sua história e as grandes etapas de sua evolução bem como a atual. O artigo evoca a organização comercial, o trabalho e a distribuição entre outras. Conclui que a sobrevivência do distrito depende de instituições políticas destinadas ao mesmo.
Palavras-chave: distrito industrial, Murano, organização industrial.

Abstract: The first part of the article is about an industrial district according to Marshall's model and its functions. One of the analyses leads us to G. Becattini and his collaborators. The second part deals with the district of Murano in Venice, its history, the main stages of its development and its present situation. Among other aspects, the text evokes the organization of commerce and labour and the respective distribution patterns. Finally, one draws the conclusion that the future of the district will be uncertain with the absence of establishments.
Key words: Industrial district, Murano, industrial organization.

Introduction

Depuis les années 1970 les publications sont nombreuses autour des mutations du contexte macroéconomique et des nouvelles formes de production. Parmi les innombrables analyses, une production intellectuelle considérable est consacrée aux districts industriels et à ses variantes, comme les systèmes productifs locaux, systèmes industriels localisés ou encore milieux innovateurs. Les études sur le cas italien sont particulièrement nombreuses. La Troisième Italie ne fascine pas que les chercheurs, mais également les responsables politiques, c'est un «modèle» à «imiter».

Deux ouvrages volumineux traitent le débat et de nombreux travaux de synthèse ou de recherche montrent l'intensité d'intérêt, (Benko, Lipietz, 1992, 2000) y compris les applications pratiques dans le cadre des différentes politiques industrielles allant de la France au Japon, passant par l'Italie ou les États-Unis.

Cet article présente d'une part un rapide regard, je dirais même un rappel, sur le district industriel comme entité socioéconomique, et d'autre part il montre, suite à une observation empirique, le fonctionnement d'un tout petit district italien, la fabrication du verre à Murano.

Les districts industriels: une interprétation des entités socio-économiques

La notion de district industriel a été employée la première fois par l'économiste anglais Alfred Marshall à la fin du XIXe siècle.

Mais on peut noter que le principe a été vu par William Petty (1623-1687)[1] qui développe une analyse originale, en étudiant la localisation, la dimension, le déplacement des villes. Justifiant la concentration industrielle, il s'oppose à l'idée d'éparpillement des activités économiques et à leur répartition uniforme sur le territoire. A cette fin, il a étudié plus particulièrement la situation de Londres, sa croissance, et les avantages d'une grande agglomération. On peut considérer Petty comme un précurseur des notions de l'économie d'agglomération et de district industriel:

> «Nous voyons de même que dans les villes et dans les rues d'une grande ville où tous les habitants font le même commerce, le produit spécial à ces endroits est mieux fait et moins coûteux qu'ailleurs.»... «Quand toutes sortes d'industries sont exploitées dans un même endroit, chaque vaisseau en partance peut être chargé rapidement de tous les articles spéciaux et de tous les genres de produits que peut recevoir le port de destination.»

Marshall a forgé la notion d'économies externes pour désigner «les effets des activités d'autres firmes» sur la production, c'est-à-dire les avantages que l'environnement (physique, social, culturel, politique, économique) peut procurer à une entreprise. On trouve plusieurs passages consacrés à l'explication des économies externes dans son œuvre, j'en citerai un:

[1] Petty W., *The economic writings of Sir W. P.* (édité en 1901)

> «D'un autre côté, l'accroissement du montant total de la production augmente les économies qui ne tiennent pas directement à la situation individuelle des différentes entreprises. Les plus importantes d'entre elles résultent du développement de branches d'industrie corrélatives qui s'aident mutuellement les unes les autres, soit qu'elles se trouvent peut-être groupées dans les mêmes localités, soit en tout cas qu'elles se servent des facilités modernes de communication qu'offrent la vapeur, le télégraphe et l'imprimerie (1890: 525).

Deux grands types d'avantages retiennent l'attention de Marshall. Une première série d'avantages est liée au rassemblement de ressources humaines spécifiques, notamment à travers la constitution d'un marché local pour un même type de qualification. Dans une industrie localisée, «les patrons sont disposés à s'adresser à un endroit où ils ont des chances de trouver un bon choix d'ouvriers possédant les aptitudes spéciales qu'il leur faut; de leur côté les ouvriers cherchant du travail vont naturellement dans ces endroits où se trouvent beaucoup de patrons ayant besoin d'ouvriers de leur spécialité» (Marshall, 1890: 466).

Cette première série d'avantages renvoie à l'environnement social; des forces économiques grâce à la constitution d'une «atmosphère industrielle» (Marshall, 1919) facteur d'osmose et de transmission des compétences dans le temps au sein de systèmes:

> «Les avantages que présente pour des gens adonnés à la même industrie qualifiée, le fait d'être près les uns des autres, sont grands. Les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets; ils sont pour ainsi dire dans l'air, et les enfants apprennent inconsciemment beaucoup d'entre eux; (…) si quelqu'un trouve une idée nouvelle, elle est aussitôt reprise par d'autres et combinée avec des idées de leur cru; elle devient ainsi la source d'autres idées nouvelles» (Marshall, 1890: 466).

Une deuxième série d'avantages est liée à l'interdépendance technique des activités créées par la naissance, «dans le voisinage» d'une industrie principale, d'industries auxiliaires situées techniquement en amont et en aval de celle-ci, au sein d'une même «filière productive». Ces industries auxiliaires permettent «l'emploi économique de machines coûteuses à des conditions très avantageuses, alors même que les capitaux individuels qui y sont employés ne seraient pas très considérables» (Marshall, 1890: 466). C'est là l'effet d'économies externes techniques.

Mais Marshall insiste sur la communication, les échanges d'information, la nécessité du contact personnel «entre les branches de production alliées, tout au moins en ce qui concerne les choses qui n'ont pas encore été placées complètement sous la domination d'une standardisation générale ou particulière» (Marshall, 1919: 442). C'est là l'effet d'économies externes d'agglomération fortement liées à la proximité spatiale.

D'après Marshall, les économies externes dépendent du «développement général de la branche» et du «progrès général de l'environnement industriel». Il a été le premier à souligner que les économies d'échelles peuvent être externes également et pas seulement internes à la firme.

Parmi les avantages externes on trouve deux catégories; la première est liée à l'interdépendance technique des activités (complémentarités au sein d'une filière de production), et la seconde concerne le milieu social et culturel, qui permet de constituer une «atmosphère industrielle» (voir le passage dans Marshall, 1919). Les économies

externes marshalliennes apparaissent comme une interdépendance (hors marché) des acteurs économiques, et deviennent la pièce maîtresse de son analyse de localisation.

Avec l'aide de la notion des économies externes, Marshall donne une interprétation originale de l'organisation économique de l'Angleterre du XIXe siècle. Sa conception a mis en évidence un nombre d'éléments jusque-là ignorés par la théorie économique. Voici un exemple, comment les forces économiques et sociales se complètent:

> «Le propriétaire d'une fabrique isolée est souvent mis dans de grands embarras lorsqu'il a subitement besoin d'ouvriers d'une certaine spécialité, et un ouvrier spécialisé, qui cesse d'être employé par lui, a du mal à se tirer d'affaire. Les forces sociales coopèrent ici avec les forces économiques: il y a souvent des liens étroits entre patrons et ouvriers; mais ni les uns ni les autres n'aiment à sentir que s'il vient à survenir entre eux quelque incident désagréable, ils seront obligés de subir les frottements qui pourront exister entre eux; les uns et les autres aiment pouvoir aisément briser ces liens lorsqu'ils deviennent pénibles. Ces difficultés sont encore aujourd'hui un grand obstacle au succès de toute entreprise ayant besoin d'une main-d'œuvre spéciale, qui ne se trouve pas dans le voisinage d'autres entreprises du même genre».

> «... qu'il n'y a peut-être pas de partie du vieux monde où n'auraient pu depuis longtemps fleurir beaucoup de belles industries perfectionnées, si leur développement avait été favorisé par le caractère de la population, et par ses institutions sociales et politiques.»... «mais nous avons vu aussi que l'usage qu'il fait de ces avantages dépend de ses idéals de vie, et que les influences religieuses, politiques et économiques sont ainsi entrelacées inextricablement; si, en outre, toutes ces influences penchent de tel ou tel côté, c'est sous l'influence de grands événements politiques et sous celle de fortes personnalités individuelles.» (Marshall, 1890)

L'analyse marshallienne est de retour dans la période après fordiste sous différentes formes. Tout commence en Italie, par les réflexions du traducteur italien de Marshall, Giacomo Becattini, qui applique la conception d'organisation économique de Marshall à la Troisième Italie connaissant un processus original d'industrialisation moderne, avec une concentration importante de systèmes de petites et moyennes entreprises. Ce phénomème existait depuis longtemps, mais se renforçait depuis des années 1960.

Le paradigme marshallien a donc proposé un renouvellement des bases de l'analyse en économie spatiale depuis les années 1970, et ce n'est rien d'autre qu'une relecture des *Principes* dans un contexte économique nouveau, avec beaucoup de similitudes avec celui d'il y a cent ans.

Avec Becattini (1987), on peut traduire en termes contemporains ces caractéristiques du district industriel: coexistence singulière de concurrence et de solidarité entre les entreprises qui réduit les coûts de transaction du marché local; pléthore d'innovations qui viennent de la base, favorisées par le *«climat industriel»* régnant dans le district; grande mobilité, tant horizontale que verticale, des postes de travail; émulation que se communiquent les membres du district, tant pour atteindre les objectifs économiques que, parfois, pour améliorer et parfaire l'environnement géographique et social du district proprement dit.

Le district industriel apparaît donc comme une forme typique d'organisation productive territorialisée dans laquelle les relations entre firmes sont régies par un

ensemble de normes, implicites ou explicites, alliant règles du marché et code social. Dans cette optique, le district industriel fonctionne selon une logique territoriale où le principe de la hiérarchie est remplacé par celui de la réciprocité qui détermine entre les agents qui échangent une relation qui possède une vie propre au-delà de la transaction proprement commerciale. En somme, le district industriel est «une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné» (Becattini, 1992).

G. Becattini souligne les liens socioculturels existant entre les individus comme une des caractéristiques fondamentales du district. La communauté locale du district partage un même système de valeurs et de pensées, de comportements et d'institutions. Les valeurs sont l'expression d'une certaine éthique du travail et de l'activité, de la famille, de la réciprocité, du changement et conditionnement en quelque sorte les principaux aspects de la vie. Becattini explique cet attachement à un même système de valeurs par l'influence astreignante de l'histoire sur les comportements «naturels» de ses habitants et par l'existence d'institutions. Le poids des traditions par exemple entraîne qu'un habitant du district préfèrera toujours traiter avec un concitoyen qu'avec un étranger au district. Il y a aussi une bonne dose de résistance vis-à-vis de certaines valeurs qui prévalent à «l'extérieur». Ces valeurs sont régies, véhiculées et encouragées par un ensemble d'institutions dont font partie la famille, l'entreprise, le marché, l'église et l'école.

La majorité des travaux montrent que tous les districts industriels ont des points en commun. Chacune des nombreuses entreprises qui constituent la population est spécialisée dans une phase du processus productif spécifique au district. Leurs productions concernent, en général, des produits stockables et transportables. En effet, les produits du district sont vendus non sur le marché local mais à l'exportation. Ils alimentent des marchés fluctuants, spatialement et temporellement très contrastés, c'est-à-dire requérant des produits non standardisés de façon non régulière. Car ce sont sur ces marchés que les districts industriels peuvent se montrer plus compétitifs que les grandes entreprises. On retrouve ici l'idée de A. Marshall sur l'avantage (compétitif) de la petite entreprise du district par rapport à la grande. Le district industriel offre un autre avantage: celui d'offrir un bassin de main-d'œuvre spécialisée. Becattini l'explique comme ceci: «la transmission des compétences acquises de manière traditionnelle (école professionnelle et formation en entreprise) se trouve complètement intégrée à un processus d'échange et de réorganisation spontanée, de connaissance et d'opinions, grâce aux relations personnelles et conviviales que la vie au quotidien au sein du district permet très fréquemment». Voici un exemple de processus d'échange: lorsqu'un ouvrier passe d'une entreprise à une autre, il transmet et adapte son savoir-faire. A. Marshall disait: «les secrets de l'industrie sont dans l'air».

Sinon, l'intégration réussie d'une entreprise au tissu social local permet à celle-ci de se procurer un certain nombre d'informations intéressantes comme des renseignements sur la disponibilité et la qualité de la main-d'œuvre. Tout comme les ouvriers, les entrepreneurs des districts sont des figures bien particulières: ils connaissent bien les potentiels tant économiques que socio-culturels offerts par le district. Cette connaissance du milieu local est d'autant plus importante qu'elle lui permettra de s'intégrer au mieux et d'exploiter au mieux celui-ci. De plus, leur connaissance des marchés de débouchés

de leurs produits (présents et potentiels) est souvent impressionnante pour de petits entrepreneurs. Les districts vivant surtout de l'export et de la flexibilité de leur offre en ont un besoin vital pour rester compétitifs. 80% de la production de la Troisième Italie est destinée à l'exportation.

L'actualisation constante de toutes ces connaissances permet à l'entrepreneur d'améliorer en permanence sa connaissance de la structure socio-économique et de la capacité productive du district. Cependant, G. Becattini note un défaut à tout cela: une trop bonne connaissance des réseaux de production peut amener un producteur à développer des réseaux de sous-traitance à l'extérieur du district ou mieux à se délocaliser d'un district. Bien plus tard, dans les années quatre-vingt-dix, on nommera ce phénomène la déterritorialisation et nous verrons dans la seconde partie de l'exposé, que ce phénomène est un des risques majeurs de «destruction» des districts industriels en tant qu'entités socio-culturelles et économiques.

Après l'étude socio-économique des caractéristiques des districts et de la main d'œuvre, G. Becattini analyse les marchés des districts. Les entreprises des districts jouent sur la diversification de leur offre, sur la spécificité de leur produit plus que sur leur prix de vente. Bien que la concurrence soit souvent forte entre les entreprises, c'est la faculté d'une entreprise à se trouver une niche de débouchés originale qui assurera sa survie et sa compétitivité. De plus, en s'unissant, les entreprises du district peuvent atteindre des économies d'échelle. Par exemple, l'achat groupé de matière première ou de technologie permet d'obtenir des prix de gros intéressants auprès du fournisseur.

Le district industriel est aussi un système dynamique grâce aux interactions entre la division et l'intégration du travail pratiquées dans le district, la recherche permanente de débouchés pour sa production, et la constitution d'un réseau de liens solides avec les marchés extérieurs. Tous ces éléments s'interpénètrent. Il existe aussi un sous-système de prix locaux: les prix locaux de biens et de services varient moins que ceux des marchés extérieurs. Cela permet de garantir une stabilité des revenus, des coûts de production et des réseaux de commercialisation. La force du district tient aussi dans la capacité de ses membres à savoir s'adapter en permanence aux nouvelles formes d'organisation productive, aux nouvelles technologies et plus particulièrement dans celles où doit s'opérer un contrôle d'efficacité quasi automatique de chaque phase du processus productif. Par rapport à la grande entreprise, les employés des entreprises des districts sont beaucoup moins hostiles à l'application de nouvelles technologies. L'introduction de nouvelles technologies n'apparaît pas comme une mesure douloureuse ou imposée de l'extérieur mais une occasion de renforcer une position déjà conquise. Les entrepreneurs en tirent d'ailleurs une certaine fierté.

Les caractéristiques du district de Murano

Le district du verre artistique de Murano est intéressant à plusieurs titres. D'abord il démontre avec évidence l'une des principales forces des nombreux districts italiens: une activité artisanale millénaire, la qualité des produits, un marché mondial, le design, la créativité, le système d'apprentissage et la transmission du savoire-faire. Il nous permet aussi de nous interroger sur la notion de district industriel car le district du verre artistique

de Murano «ça a l'air d'un district, ça a la forme d'un district mais si on s'en tient à une définition stricte, ce n'est pas un district». En même temps dans cette agglomération industrielle on constate l'absence de toute forme de régulation (outre le marché et les institutions traditionnelles). On peut se demander quel type d'institution le district gagnerait à avoir.

La verrerie de Murano est connue dans le monde entier pour sa beauté et se localise dans un ensemble de trois petites îles appartenant à la commune de Venise. On peut y trouver des objets en verre de toutes sortes, de toutes les couleurs et formes et pour tous les goûts. Sont fabriqués tout ce qui compose un service à vaisselle ainsi que de la porcelaine, des bijoux (colliers, bracelets, boucles d'oreilles…) ou des objets de décoration d'intérieur tels des luminaires ou des statuettes.

a) *Les entreprises et le marché*

À Murano, l'industrie du verre artistique comprend 205 entreprises et 2.000 employés avec un chiffre d'affaires de 105 millions d'euros en 2002[2]. C'est un petit district industriel comparé à d'autres districts: à Montebelluno, le district de la chaussure compte environ 7.500 employés et un chiffre d'affaires de 550 millions d'euros; quant au district du meuble de Livenza, on y trouve 22.000 employés et un chiffre d'affaires de 1,8 milliards d'euros. On trouve des verreries aussi en Toscane et en Campanie mais plus des trois quarts se localisent en Vénétie et plus particulièrement à Murano.

La taille moyenne des entreprises est environ de 10 employés soit bien plus que la moyenne nationale des districts (4,3). La polarisation selon la taille est forte, la majorité des entreprises du district sont de petite taille: près de la moitié des entreprises a moins de quatre employés et seules sept entreprises ont plus de 50 employés

Selon leur taille, les entreprises ne produisent pas les mêmes objets. Les plus importantes auront tendance à fabriquer non pas la vaisselle ou des objets pour usage domestique mais des objets décoratifs tels des lampadaires car leur valeur ajoutée est plus importante même s'ils requièrent un investissement plus important et plus de travail.

Les entreprises les plus grandes sont aussi les plus riches, on y constate les plus importants chiffres d'affaires par employé. On a donc peu de grandes entreprises[3] mais avec un poids économique important. En effet, les grandes entreprises donnent du travail à près d'un tiers des travailleurs du district et réalisent 40% du chiffre d'affaires. Parmi celles-ci, on peut citer l'entreprise des Salvati et Stilnovo qui a 160 employés, et qui réalise 15% de la production dans le district. On peut se demander pourquoi les entreprises de plus de 50 employés ont un tel poids économique alors qu'elles sont si peu nombreuses. La réponse est dans l'organisation du travail et dans la maîtrise des techniques.

Les verreries teintées, sculptées dans les formes les plus alambiquées sont considérées par beaucoup comme de véritables œuvres d'art. Elles sont le fruit de maîtres verriers au savoir-faire millénaire. Sous cette apparence de production artisanale se cache toute une organisation industrielle bien structurée où rien n'est laissé au hasard. C'est une partie de ces «secrets» de fabrication semi-artisanale.

---

[2] Instituto di Ricerche Economiche e Sociali (IRES); COSES; Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura.

[3] La notion de «grande entreprise» est entendue comme plus grande que les toutes petites, mais elles sont également dans la catégorie de PME.

Les productions dans le district sont diverses, mais la fabrication des objets les plus rentables, comme les lampadaires, est dominée par les unités les plus vastes.

L'usage de machines durant le processus productif se limite aux fours pour la fusion et à ceux pour la recuisson du produit fini. Un peu plus de la moitié des entreprises n'ont pas de four et achètent des produits semi-finis qu'elles réchauffent simplement au chalumeau pour les rendre malléables puis les modèlent. D'ailleurs, une entreprise de Murano fabrique les tuyaux et cannes (instruments de base des verreries) à 80% de la demande totale des entreprises de verre. Cette technique de travail s'appelle «le travail à la lampe». D'autres entreprises se contentent de faire des travaux de finition comme la réalisation de moules et décorent la verrerie. Ces entreprises s'occupant seulement de l'aval de la production sont toutes de petite taille (moins de dix employés) et ne s'occupent pas d'exportation.

Il n'y a pas une forte division du travail entre les firmes. Seules 19 entreprises déclarent acheter des produits finis et seulement 7 consacrent plus de 20% de leur chiffre d'affaires à l'activité de commercialisation. 22% des entreprises sous-traitent une partie de leur production ou des services à des entreprises extérieures. Par exemple, l'entreprise Effe Tre International fabrique et vend à tout le district des pieds de lampes en verre. Les entreprises muranaises réalisent 35% de leur chiffre d'affaires (CA) dans la grande distribution et la vente au gros, 45% au détail (dans les magasins), le reste dérive de la vente à d'autres entreprises du district. Certaines entreprises sont plus autonomes concernant la commercialisation, d'autres dépendent fortement des réseaux de distribution. On constate que plus les entreprises sont grandes plus elles vendent par elles-mêmes le produit. La vente directe rapporte plus de 60% du CA dans les entreprises de plus de 30 employés. Dans le district le recours à des représentants commerciaux est relativement rare. D'un côté, cela leur permet de négocier directement avec le client et de vendre à des prix indépendamment des prix de la concurrence. D'un autre côté, c'est une solution pour permettre à des petites entreprises d'élargir leurs aires de marché (surtout hors Murano) car les entreprises un peu plus grandes n'ont ni la vocation ni la taille pour diriger les canaux de distribution contrairement à d'autres lieux et d'autres secteurs comme à Montebelluno ou à Conegliano.

L'organisation de la commercialisation des produits est complexe. La variation des modes influence fortement la demande, l'adaptation doit être rapide. En effet, vu la diversité des modèles, il est difficile pour un magasin de les avoir tous en stock. C'est pour cela que presque tous disposent d'un catalogue de produits. Seuls les articles les plus classiques et les plus vendus du moment sont disponibles.

Les entreprises ne souhaitent externaliser qu'une petite partie de leur production car elles ne veulent pas divulguer les secrets de fabrication et éviter l'imitation des produits et des techniques; elles veulent pouvoir contrôler «en direct» la qualité des produits et simplement n'en ont pas besoin car les techniques de travail sont relativement simples (même si cela demande du temps pour les acquérir). On notera que les «secrets» sont diffusés, comme dans beaucoup de districts industriels, par la mobilité de la main-d'œuvre.

b) *Une organisation du travail spécifique: la* «piazza»

A l'intérieur des plus grandes entreprises, le travail s'organise autour d'équipes de quatre à sept personnes qui s'appellent *«piazza»*. Il y a environ 250 *«piazza»* à Murano. Elles sont chapeautées par un maître verrier. Chaque équipe s'occupe d'une famille de

produits (vases, verres, parties d'une lampe…). En effet, la réalisation de chacune des familles de produits requiert des savoir-faire spécifiques. Le maître verrier a un statut d'ouvrier spécialisé. Il décide de l'organisation du travail et de l'emploi du temps. Il intervient aussi dans les phases de travail les plus délicates.

On devient maître verrier après des années d'expérience, on peut dire que c'est l'œuvre de toute une vie de devenir maître verrier. Ils sont très respectés et reconnus comme tels dans tout le milieu des verriers. Lorsqu'un conflit éclate dans une équipe, c'est le maître verrier qui sert de juge et de conciliateur. Constituer une nouvelle équipe en cas de rupture et la former prend beaucoup de temps. De plus, c'est souvent lui qui transmet le savoir. Il a donc un rôle un peu paternaliste au sein des *«piazza»*. Ce n'est pas rare que lorsqu'un maître décide de quitter une entreprise, il parte avec toute son équipe. Seules 10 % des entreprises ont plus d'une équipe.

Le savoir dans le district est transmis par le *«learning by doing»*, un ouvrier apprend son métier sur le tas. L'ouvrier observe, imite puis pratique les gestes de ses aînés. Il n'y a pas d'école professionnelle du verre. Pourtant le travail du verre est un travail complexe et long à apprendre. Jusqu'aux années 1970, les enfants étaient habitués à partir de l'âge de dix ans à travailler au noir, au moins quelques heures par jour, dans une verrerie, à aider un maître. Bien sûr, cette pratique était considérée par la loi comme illégale mais les enfants pouvaient ainsi gagner un peu d'argent et apprendre le métier. Au fil des ans, une véritable complicité s'installe entre le maître et son apprenti. L'apprenti perçoit son maître non comme quelqu'un qui l'exploite, mais comme un compagnon de travail et un modèle. Souvent, les ouvriers, artistes et maîtres n'étant pas allés à l'école ne savaient ni lire ni écrire (plus particulièrement valable jusqu'au milieu du XXe siècle).

La diffusion du savoir est informelle, elle est le fait des maîtres verriers, des entreprises mais aussi des apprentis et ouvriers. Quand ces derniers changent d'entreprise, ils transportent leur savoir-faire et le transmettent dans leur nouvel entreprise. D'autre part, les entreprises sont pour la plupart familiales. Les fils apprennent leur futur métier de patron avec leur père en travaillant à ses côtés dans l'entreprise familiale avant de lui succéder.

On peut se demander si le district de Murano est un système cognitif. Les éléments présentés ne font pas référence à un système de valeurs communes ou à une culture commune. Dans le cas de Murano, ce qui détermine le district, c'est son histoire. Mais que reste-t-il des corporations du Moyen-Âge? Je regarderai cette question dans la troisième partie.

c) *La localisation et la concurrence: entre les avantages et les inconvénients*

Murano a l'avantage d'être à proximité du centre de Venise, grande plaque tournante du tourisme mondial. Les entreprises localisées à Murano profitent de la réputation du site dans le monde et de la présence d'économies externes de type industriel comme de celle de la main-d'œuvre, de fournisseurs spécialisés et de tous les services utiles à des entreprises de verre. D'un autre côté, la situation insulaire rend difficile l'accès, le transport pour y aller est coûteux et les moyens de communication sont peu développés. Le manque d'espace freine la croissance des entreprises. Mais seulement sept entreprises se déclarent prêtes à se délocaliser sur la terre ferme à Marcon, toujours dans la commune de Venise (selon une enquête parue dans la presse).

En ce qui concerne l'exportation, les entreprises muranaises vendent la majorité de leur production sur le marché intérieur mais notons que la vente directe aux touristes étrangers représente une forme indirecte d'exportation. 70% de la production de Murano est vendue sur le marché national, 30% sur les marchés extérieurs dont les pays de l'Union européenne (45% des exportations) et les États-Unis (32%).

Beaucoup de touristes achètent sur place car ils visitent Murano en même temps que Venise d'où l'importance du marché local, soit 15% de la production vendue. Cela explique aussi pourquoi beaucoup de petites entreprises de l'île orientent leur production vers des objets souvenirs. Les intermédiaires commerciaux entre les clients touristes et les petites entreprises existent mais ils sont officieux: du portier de l'hôtel au conducteur de bateau que l'on paie pour indiquer aux touristes un magasin plutôt qu'un autre. Cette pratique peut nuire à Murano parce que les magasins indiqués ne vendent pas toujours des produits de qualité.

La moitié des entreprises ont leur propre marque. Les entreprises préfèrent utiliser une marque que mener des campagnes de promotion pour se distinguer. La politique de marque représente un système de différenciation du produit dans un contexte de forte imitation. La région depuis peu a institué une loi permettant à Murano de se créer une marque protégée «verre de Murano», certifiant que les objets en verre ont été fabriqués dans l'île. Tous les entrepreneurs de l'île s'accordent sur la nécessité de créer ce label. Seulement, il faudrait créer un organisme capable d'en contrôler l'utilisation et de mener une campagne d'information auprès du public pour la promouvoir. Or les entrepreneurs renâclent à laisser «leurs concurrents» vendre sous la même marque et à s'associer.

Deux diffuseurs se proposent de commercialiser et de promouvoir des produits. Ces deux entreprises sous-traitent leurs services aux autres entreprises du district. Le Consorzio Venezia s'occupe des grandes entreprises et Promovetro des petites entreprises.

Une vingtaine de grandes entreprises de Murano se sont regroupées au sein d'un Consorzio Venezia qui fait de la promotion collective depuis 1975. Mais pour raison budgétaire ce dernier a une capacité d'action limitée.

D'autre part, Promovetro a été fondé en 1985 sous le patronage de la Confédération des artisans vénitiens, la Confartigianato Venezia. Promovetro regroupe une cinquantaine de petites entreprises (d'une à quinze personnes). Elle propose à ses membres d'organiser leur promotion au travers des foires nationales, internationales et de coordonner et de soutenir les «meilleures» entreprises artisanales. Son maître mot est de promouvoir le savoir-faire et la créativité des maîtres verriers. Promovetro se porte garant de la qualité et gardien de la tradition verrière. Promovetro participa à des expositions et des foires à Tokyo, Passau (Allemagne), Lonanio (Belgique), Manchester et à Milan. Il compte percer les marchés sud-est asiatique, américain et japonais. Promovetro s'occupe de toute l'organisation de la promotion: envoi de brochures, de prospectus et d'échantillon, à de potentiels foires et acheteurs, recherche de subventions auprès des collectivités locales et intermédiation avec l'étranger.

Pour se faire connaître, les entreprises participent à des foires. Ces foires sont importantes aussi car elles permettent aux producteurs de confronter leur propre prix et leurs produits à ceux des concurrents. Un tiers des entreprises muranaises déclarent participer aux foires du M.A.C.E.F. et de l'Euroluce à Milan. Les verriers muranais ne vont pas démarcher à l'étranger mais rentrent en contact avec des acheteurs lors des

foires. Si on exclut les entreprises avec moins de trois employés, le pourcentage de participation aux foires atteint les 66%.

d) *Diversification des produits et créatvité*

Les grandes entreprises choisirent de diversifier leur production vers les objets décoratifs. Aujourd'hui, les luminaires rapportent 45% du chiffre d'affaires des entreprises de plus de cinquante employés alors qu'ils ne représentent que 30% de la production. En effet, le cristal provenant des pays de l'est et du sud-est asiatique, à bas prix exerce une concurrence certaine sur les produits à usage domestique, pas sur ceux de décoration. Les prix des lampadaires, par exemple, dépendent surtout de la complexité de l'objet réalisé, de son contenu en design et de la marque du producteur (donc sa qualité et sa tradition). Mais la production d'objets de décoration est récente et est liée, comme nous le verrons après, à une restructuration et une diversification obligée de la production dans les années 1970.

Cependant, au fil des années, le cycle de vie des produits s'est fait de plus en plus court car les modèles à succès sont rapidement imités par toutes les entreprises du district. On innove donc sur le design en présentant sans cesse de nouveaux modèles en vue de satisfaire ou de créer de nouveaux goûts esthétiques chez le client.

Mais l'innovation a un coût financier et l'entrepreneur prend le risque de ne pas pouvoir écouler les nouveaux produits s'ils restent invendus. Lancer une nouvelle couleur consiste en une innovation car elle se forme lors de la fusion du verre, ce n'est pas comme avec la céramique artistique où on peut la modifier sur le produit fini. Notons que 48% des entreprises déclarent réaliser plus de 53% de leur chiffre d'affaires sur des produits créés durant les trois dernières années. L'innovation est un facteur compétitif.

Mais les entreprises du district du verre artistique de Murano n'innovent pas au sens strict du terme, c'est-à-dire qu'elles ne développent pas une invention technique ou artistique mais elles modifient leurs produits sans cesse. Contrairement à beaucoup d'autres districts, le verre est un produit à bas contenu technique, ce qui oblige les entreprises à modifier non le contenu technique du produit mais son aspect artistique, ou encore l'introduction de nouveaux objets tels les luminaires design ou les bijoux. Il s'agit donc bien plus d'un renouvellement rapide de la création et de la conception des produits que de l'innovation, au sens industriel du terme.

Les progrès techniques concernaient les fours. Au fur et à mesure que de nouveaux combustibles étaient utilisés, les fours changèrent. Les fours de grande dimension n'apparurent que dans les années cinquante lorsqu'on commença à se servir du pétrole au lieu du charbon. Puis, les perfectionnements réalisés dans le contrôle des fours ont permis l'automatisation de la fusion. Puis on utilisa aussi le gaz (méthane) comme combustible qui est moins cher et moins polluant. L'augmentation du prix du pétrole obligea les entreprises à diminuer leur consommation d'énergie dans les processus productifs. En matière d'environnement, beaucoup de progrès ont été réalisés grâce à la station expérimentale du verre. En cas de forte productivité, l'électricité peut être utilisée au début du stade de fusion.

Murano est un système productif local plus concurrent que coopérant mais qui partage un savoir commun et sait se diversifier. En fait, la force de l'artisanat et de l'industrie du verre est d'avoir hérité d'un passé artistique et coopératif très riche. Au

cours des siècles, le verre de Murano a acquis ses titres de noblesse même si plusieurs fois, le district a failli disparaître. Je ferai un détour sur l'héritage de cette longue histoire.

e) *Institutions et manques d'institutions*

La Station Expérimentale du Verre (S.E.V.) est un centre offrant des services de consultations au district industriel et dirige des recherches. En 2002, 38 personnes y travaillent et son budget annuel est de près de 26 millions d'euros. Il fut créé en 1954 dans le but de promouvoir la recherche et les études sur les progrès techniques de l'industrie nationale du verre. Cet institut a une fonction de recherche et de recherche-développement qu'il réalise indépendamment et en collaboration avec des universités et des centres italiens et étrangers. Plus des trois quarts des salariés ont un diplôme universitaire de troisième cycle. D'ailleurs, en 1998, cinq étudiants ont fait leur sujet de troisième cycle sur les activités de la S.E.V. Notons qu'il existe huit autres «stations expérimentales» en Italie mais toutes ne sont pas liées aux districts industriels.

La S.E.V. est un organisme créé par l'État mais jouissant d'une indépendance large. Financièrement: trente pour cent du budget vient des recettes des services aux entreprises vendus et presque tout le reste vient de la quote-part des firmes locales[4]. Le ministère de l'Industrie et du commerce y exerce sa tutelle en nommant tous les trois ans un directeur général et quelques cadres. Cependant, tous les projets sont examinés et votés par un comité technique composé de professionnels de l'industrie du verre détachés pour l'occasion. L'État a donc un regard vis-à-vis du respect des lois tout en laissant une pleine autonomie décisionnelle et contractuelle.

La recherche ne représente que 15 à 20% des activités. Les aires d'intervention qui intéressent le district sont la qualité du produit, les problèmes d'environnement et l'économie d'énergie.

La S.E.V. est également un organe de contrôle, et délivre des certificats de conformité et de correspondance aux normes. Dans le futur, elle pourra délivrer des certificats de qualité afin que soit mise en place une marque commerciale certifiant la qualité du produit. Dans ce but, des accords sont déjà passés entre l'Assovetro (l'Association des industriels du verre) et la S.E.V.

Tout comme le musée de Montebelluno, la S.E.V. de Murano est aussi un organe de diffusion de l'information. Elle organise des congrès, des séminaires et des tables rondes en vue de diffuser les résultats de ses interventions et de ses recherches. En 2002, deux cent trente-deux interventions dans les verreries ont été effectuées et treize cours ou séminaires ont été organisés. Elle dispose d'une vaste bibliothèque spécialisée concernant le verre. Chaque année plusieurs centaines de spécialistes y consultent des fonds. Cet institut de recherche est également intégré dans les projets internationaux, notamment européens.

Les grands absents du district du verre sont: le centre de formation et l'accessibilité au crédit bancaire. P. Cristanello (1996) a mené une enquête sur les facteurs faisant obstacle au développement des entreprises. Ces dernières ont cité en premier le coût du travail puis la réduction de la consommation et enfin la difficulté de trouver des travailleurs spécialisés. Les deux premiers problèmes sont difficilement maîtrisables au

[4] Selon leur chiffre d'affaires, les entreprises se doivent de verser une cotisation annuelle à la SEV.

niveau local. La difficulté à repérer de la main-d'œuvre est la conséquence d'une carence d'intervention qui aurait pu inciter le lancement de jeunes sur le marché du travail à travers la constitution d'une école professionnelle, projet qui n'a jamais vu le jour.

Dans les années 1980, une société fut constituée, l'Alabate Zanetti, dans le but de réaliser une école professionnelle mais cela n'a pas abouti. Aujourd'hui, l'administration semble présenter une réelle disposition à faire aboutir le projet. Une école professionnelle qui représentera un des piliers du district industriel. L'école donnerait une revalorisation au travail et servira les entreprises locales comme dépositaire de connaissances et d'expériences technologiques et de design en synergie avec les projets de promotion de marques.

Dans l'étude de P. Cristanello, le quatrième obstacle au développement des entreprises cité concerne la difficulté de ces dernières à accéder aux crédits et à des taux d'intérêts intéressants. Becattini, dans ses analyses d'économie industrielle, proposait la création d'une banque créée localement et spécialisée dans le crédit. Ce problème d'accès au crédit touche particulièrement les entreprises de plus grande taille du district. Les petites entreprises sont souvent encore artisanales et s'autofinancent. De plus, les membres d'une même famille servent de soutien et de main-d'œuvre parfois gratuitement à l'entreprise familiale. Pour les entreprises de moins de dix employés, l'emploi familial constitue 46% de la main-d'œuvre et dans celles de moins de 3 en constitue 71%.

Le trajectoire du district de Murano: une histoire millénaire

Pour comprendre les traditions et l'organisation des verreries, il faut remonter au Moyen-Âge. C'est à l'époque de la République de Venise que les artisans se sont regroupés à Murano et se sont organisés en corporation.

a) *Le lieux et les institutions*

Venise fut aux XV-XVIe siècles un des centres de l'économie mondiale. Cette position lui a permis de développer son artisanat et en particulier ses verreries. Selon Braudel, cette position de force est en partie due à sa situation politique. Il écrit «au centre de l'économie monde, se trouve toujours un État original – fort, agressif, dynamique, craint et admiré à la fois. Ainsi fut le cas de la République de Venise jusqu'à la fin du XVe siècle, pour la Hollande au XVIIe siècle, pour l'Angleterre aux XIXe et XXe siècles et pour les États-Unis au XXe siècle». Venise fut aux XV-XVIe siècles, une Cité-monde à vocation internationale, une ville par où transitaient tous les échanges, où toutes les négociations marchandes se faisaient, une ville qui organisa autour d'elle une série de secteurs spécialisés. On y trouvait des commerçants du monde entier, des gens de toutes les races, s'y était formé un «empire universel».

On peut se demander pourquoi cette ville plutôt qu'une autre fut aussi importante pendant deux siècles. Le site de la ville est extraordinaire, Venise est un ensemble d'îles reliées à la terre par un unique pont. Peut-être la richesse des Vénitiens est de n'avoir jamais pu cultiver sur une partie de l'île. Ces habitants se sont donc occupés à commercer. Les terres cultivées à l'extérieur rapportaient largement assez pour contenter les besoins de la population. De plus, les rendements du travail étaient plus élevés dans les secteurs

industriels et commerciaux que dans ceux de l'agriculture. Déjà, vers l'an mil, Venise était le principal lieu de passage des échanges entre l'Orient et l'Hinterland de l'Italie du nord. On y battait l'or et l'argent venus d'Orient et le Levant y vendait son coton, son or et ses marchandises. A Venise, les Allemands maintenaient un office par où transitaient leurs marchandises vers la Méditerranée, marchandises que tenait sous surveillance la République.

La croissance des fonds financiers, le développement de l'artisanat et l'abondance des matières premières, toujours en transition dans le port de Venise, ont favorisé la naissance d'une série d'industries de transformation dont le verre, la céramique et l'orfèvrerie. Les quantités produites dans ces secteurs dépassaient largement les besoins immédiats de la population. De simple distributeur, Venise est devenu un producteur. On n'y travaille plus seulement pour la consommation immédiate mais pour le profit. C'est la caractéristique des économies «avancées» du Moyen-Âge.

Un décret du grand conseil des huit[5] établit en novembre 1291 que les fours des verriers devaient tous se localiser à Murano. Les autorités voulaient protéger le centre urbain des incendies et de la pollution des industries verrières desquelles émanaient des gaz nocifs. L'orientation nord-sud de l'île favorise le passage de certains vents qui entraînent avec eux et vers la mer les fumées des fabriques. De plus, le site est toujours à proximité du centre commercial et du port.

Mais les verriers organisés en corporation étaient toujours en position de subordination et de soumission face à l'oligarchie absolue de la République de Venise. Cette position comportait des avantages mais aussi certains désavantages. Par exemple, alors que le marché du verre explosait, les autorités limitaient les exportations et les importations dans le but de protéger leurs manufactures. D'autre part, les autorités imposaient aux verriers de ne pas travailler entre trois et quatre mois par an. Ces désavantages expliquent que de nombreux verriers aient cherché continuellement et au péril de leur vie à fuir hors de la République.

Dès 1271, la loi interdisait aux maîtres verriers de sortir du territoire sous peine d'amende. En 1295, les législateurs de la République de Venise promulguèrent une loi obligeant les artisans émigrés hors de Venise à revenir s'installer à Murano dans un laps de temps bref sous peine de sanctions. Parmi ces sanctions, il y avait l'expulsion de la corporation, l'emprisonnement des familles, voir l'exécution. De nombreux maîtres verriers avaient déjà créé des fours à verre à Padoue, Vicence, Trévise, Ferrara, Bologne et Ravenne. En 1403, les expatriés payaient leur escapade par six mois de prison. Puis le mouvement migratoire s'atténue au cours des siècles, et les verriers se localisent sans contraintes dans l'île.

C'est dans les années1960 que les entreprises retournèrent de nouveau sur la terre ferme. Ce processus de transfert fut encouragé par les lois qui facilitent l'installation de nouvelles entreprises dans des zones industrielles en crise. Entre 1966 et 1971, douze entreprises se sont délocalisées dans les zones du Miranese et du Noalese. Les conséquences en terme d'emploi furent dramatiques: quatre cents emplois furent supprimés. En dix ans, 10% de la population de l'île émigra. Le chômage, la pollution,

[5] Qui devient le conseil des dix. C'est une émanation du parlement de Venise où siègent les plus riches nobles et vénitiens, c'est un groupement permanent.

le manque de logement social et de formation professionnelle institutionnalisée furent autant de facteurs qui expliquaient cette désertion. Sans compter que les établissements à Murano sont souvent vétustes et inadaptés à la production moderne.

Les verriers, au Moyen-âge, avaient commencé à s'organiser en fratries et corporations artisanales puis ils réclamèrent de participer au débat politique. Ce qui fut fait. Mais, en 1297, le grand conseil décida d'exclure les classes populaires du gouvernement de la cité et fut constituée une République oligarchique. A Venise, contrairement à Florence, la multiplication des corporations artisanales et l'augmentation de leur importance économique ne se transformèrent jamais en réel pouvoir politique.

Les rapports entre les Arts[6] et la République furent dès 1297 codifiés et réglementés. L'assemblée générale de tous les artisans d'Art, dont faisaient partie les verriers, élisait un représentant «Gastaldo», qui servait d'intermédiaire entre les corporations et le gouvernement. Il devait aussi faire appliquer les «capitolari». C'est une série de décrets sur le statut des arts dans la cité et sur les règles régissant les métiers d'Art ainsi que la vie quotidienne des artisans d'Art. Tout homme, avant de pouvoir exercer le métier d'artisan devait prêter serment de respecter les «capitolari». Jusqu'en 1800, les artisans reconnurent les «capitolari» comme une institution.

Parmi les «capitolari», on trouve une loi de 1286 qui empêche la naissance d'un régime de monopole des fabricants verriers. Il fut interdit aux patrons de faire jouer la concurrence sur les salaires des maîtres verriers ou des apprentis, opérations qui auraient favorisé les patrons les plus riches. De plus, un apprenti qui veut devenir patron devait payer un impôt spécial sauf s'il succédait à son père. Les «capitolari» avaient aussi des volets novateurs. Par exemple, il y était prévu que l'on verse une certaine somme d'argent aux maîtres verriers provisoirement au chômage ou que l'on verse une pension aux maîtres et patrons inaptes au travail pour infirmité ou vieillesse.

Au début du XIXe siècle, les corporations furent interdites par les autorités autrichiennes. Mais dès qu'ils en eurent le droit quelques décennies plus tard, les Muranais essayèrent de recréer des associations et des lois selon le modèle des corporations et des «capitolari». En 1848 fut constituée la société anonyme des fabriques unies de canne, verre et fonte. Une école de dessin artistique fut même construite et la loi obligeait tous les jeunes ouvriers à la fréquenter.

Les corporations sont un type d'institution à Murano qui a duré et a marqué les mentalités. Cette forme d'organisation productive et sociale soude la communauté locale et crée des interdépendances entre les verriers.

b) *Une histoire de l'art du verre et de ses techniques*

L'histoire artistique du verre muranais est riche de rebondissements. Bien que ses origines soient autochtones, l'art verrier vénitien a été fortement influencé par Rome et l'Orient. En effet, les rapports de Venise avec l'Orient furent déterminants pour la croissance et le développement de l'art verrier. Déjà en 982 après J.C., des écrits citent le verre vénitien et lorsque les verriers se concentrèrent à Murano, on notait que leurs produits étaient déjà assez raffinés et variés pour l'époque.

---

[6] Le travail de certains verriers est considéré comme un art depuis le XIIIe siècle, ce qui implique que ses auteurs sont rémunérés par l'État, ainsi que soumis à une législation et à des droits particuliers.

L'art du verre se consolidera aux IXe et Xe siècles avec les moines bénédictins. Les fréquents rapports qu'entretient Venise avec l'Orient, où l'art est plus avancé, renforcèrent certainement les connaissances techniques des Vénitiens. Les premières productions sont des objets utilitaires (bouteilles de vin, d'huile, fioles...) jusqu'en 1400. À cette période, l'industrie du verre de Murano était renommée dans l'Europe entière.

Plusieurs fois, les verriers faillirent disparaître de Murano. A la fin du XVIIIe siècle et au début du XIXe, le verre artistique de Murano faillit disparaître. A la fin du XVIIIe siècle, les verreries ne fabriquaient plus que de façon industrielle. Les maîtres verriers voyaient leur nombre diminuer de jour en jour et avec eux le savoir-faire manuel du travail du verre disparaissait. Entre 1675 et 1680, la Bohème et l'Angleterre commencèrent à fabriquer des objets en cristal, à l'occasion décorés. L'apparition et la diffusion du cristal, produit concurrent du verre, accentuèrent la rapide décadence de l'industrie vénitienne du verre. Ce n'est qu'après 1730 que les verriers de Murano réussirent à imiter le cristal et que fut interdite l'importation de verre fabriqué hors de la République. Parallèlement, quelques entreprises muranaises remirent au goût du jour sur les marchés internationaux des objets artistiques anciens, enrichis de décoration colorée et de styles et de techniques multiples. Un musée du verre fut aussi inauguré en 1861 à Murano. Il naquit d'une réelle volonté de récupérer le patrimoine des traditions verrières. Ce musée a constitué un lieu où l'artiste et l'artisan viennent étudier l'art et les techniques anciennes.

Au XIXe siècle, les occupants autrichiens puis français ont mené des politiques très défavorables à l'industrie du verre vénitien. Ces deux occupants successifs ont dissous toutes les corporations artistiques, ils ont abrogé les «capitolari» et ils ont limité les exportations pour promouvoir leurs producteurs nationaux de verre. De plus, le cristal de Bohème jouissait de tarifs douaniers avantageux, permettant à celui-ci d'envahir facilement les marchés locaux et traditionnels de Murano. Les Français ont même offert des sommes conséquentes aux maîtres verriers prêts à immigrer en France. Au XIXe siècle, les verres de Murano furent remarqués aux expositions universelles de Paris et aux biennales de Venise, et en particulier des reproductions de pièces anciennes d'influence égyptienne, phénicienne, assyrienne, romaine, renaissance ou baroque. Miani (1984) écrit: «la nouveauté de création artistique ne réside pas dans le changement des goûts esthétiques mais paradoxalement dans la continuité de l'utilisation des techniques séculaires».

Au XXe siècle, la production de verre artistique à Murano connut une baisse préoccupante durant le régime de Mussolini. La politique étrangère de ce gouvernement peut être qualifiée de protectionniste et d'isolationniste. De plus, les syndicats existants furent dissous et remplacés par des syndicats contrôlés par le pouvoir en place et devant appliquer les directives du parti fasciste. L'autarcie du secteur verrier fut un obstacle au passage d'une structure productive de type artisanale à une structure industrielle et compétitive sur le plan international. Même après la chute de Mussolini, Murano resta à l'écart des grands mouvements de concentration et de restructuration industriels. Après la Seconde guerre mondiale, l'explosion du tourisme à Venise entraîna le développement dans l'île du secteur tertiaire et en particulier des ventes au détail de verre artistique.

En regardant les produits d'aujourd'hui et en les confrontant aux précieux objets de la Renaissance, conservés au Musée du verre de Murano, on constate que les uns et les autres appartiennent à des expressions diverses de la même tradition verrière qui se

réfère aux mêmes constantes techniques et esthétiques. Selon des papiers d'archives, on peut affirmer que les verriers muranais constituaient en Europe une élite de tradition en ce qui concerne le travail du verre. Cette élite de maître verrier créa au cours des siècles des singularités à leurs produits qui déroutèrent sans cesse les experts et les collectionneurs. On peut citer le verre filigrané, la pureté du verre qui ressemble à du cristal ou encore le verre bleu marine appelé *rosette*.

Les techniques de travail aussi évoluèrent beaucoup et de nouveaux styles se succédèrent. A Murano, on utilisa depuis les origines un verre contenant du sodium tout comme celui des verriers orientaux du proche Moyen-Orient. Ce verre est exceptionnel car il a, chauffé, une consistance pâteuse qui permet un travail minutieux et raffiné. Au XIIIe siècle, les verriers vénitiens devinrent les inventeurs et les compositeurs des matériaux chromatiques qui composent les mosaïques de l'église Saint-Marc de Venise, le dôme d'Orvieto, les vitraux de l'église de Saint François d'Assise, de Saint Antoine de Padoue et du dôme de Milan. Aux XIVe et XVe, fut inventé un verre au plomb particulièrement adapté pour fournir des émaux brillants. Le cristal de Bohème au XVIIIe siècle fit concurrence au verre de Murano. Heureusement les maîtres arrivèrent à mettre au point un verre composé de potasse transparente comme du cristal. Et au XIXe siècle, à Murano, on mit au point la technique dite de la mosaïque verre ou «*murrino*» découverte au XVIIe. Celle-ci consiste à fondre du verre autour de minuscules morceaux de porcelaines peints. Aux XIXe et XXe siècles, les maîtres verriers s'approprièrent les modes et fabriquèrent des objets tout aussi bien de style rococo qu'art déco. Les verriers s'entourèrent bientôt de grands designers et de grands stylistes.

Même lorsque le savoir des maîtres verriers fut diffusé dans toute l'Europe par l'émigration de certains maîtres verriers, les verreries de Venise réussirent toujours à se distinguer. Hors de Venise, les maîtres verriers européens dédièrent toujours un grand soin aux travaux de fignolages à froid du verre, ce qui consiste à le traiter tout comme une pierre semi-précieuse, à le travailler comme du cristal. Les maîtres verriers de Murano, quant à deux, portaient toujours beaucoup plus d'attention au travail de soufflage consistant à sculpter le verre «à chaud» à l'aide d'instruments en fer. La décoration «à froid» n'est pas considérée à Murano comme un travail noble et digne d'admiration mais comme une finition. D'ailleurs, la République de Venise ne permettait qu'aux maîtres verriers de Murano de travailler «à chaud» le verre.

Tout cela a permis au mythe du verre de Murano de rentrer dans l'histoire.

Conclusions

Murano et son industrie du verre sont connus mondialement, mais l'organisation économique et sociale du district n'a suscité que peu d'intérêt de la part des chercheurs. Cet espace industriel et de création de petite taille et peu dynamique méritera une réorganisation afin d'éviter un déclin éventuel.

La presse et la politique locale évoquent depuis une dizaine d'années quelques idées. Entre autres la relance de l'image de Murano avec la mise en place d'initiatives promotionnelles et culturelles. Pour renforcer les facteurs positifs existants (localisation, histoire, savoir-faire, créativité) une stratégie de politique urbaine s'avère nécessaire.

Le déclin provisoire est exprimé, entre autres, par la fermeture du Musée moderne du verre en 1992, par le bilan migratoire négatif: 27 % de la population perdue dans les trente dernières années, le nombre des travailleurs pendulaires est en augmentation et la main-d'œuvre locale et spécialisée en disparition.

Il s'agit d'un district «atypique», avec une faible organisation institutionnelle et une coordination limitée des acteurs économiques. Mais Murano reste un symbole: un mélange: une île, le verre, le savoir-faire, la tradition, le design. Probablement un des districts les plus anciens du monde.

Références

Abrantes, M., Benko, G. 2004, «Districts industriels et politiques régionales en France» *in* Guesnier B., Joyal A., eds., *Le développement territorial: regards croisés sur la diversification et lesstratégies,* Poitiers, ADICUEER, 203-217

Bagnasco, A., 1977, *Tre Italia: la problematica territoriale dello svilluppo,* Bologne, Il Mulino.

Bagnasco, A., Trigilia C., 1988, 1993, *La construction sociale du marché. Le défi de la Troisième Italie,* Cachan, Ed. de l'ENS-Cachan.

Barizza, S., Ferrari G., 1990, *Archivio municipale di Murano, 1808-1924,* Portogruaro, Nuova Dimensione.

Barovier, M. R., Berengo, A. eds., 1997, *The secret of Murano,* Venezia, Marsilio.

Barovier, R., M., 1995, *Maestri vetrai creatori di Murano del '900,* Milano, Electa.

Becattini, G., 1992, «Le district industriel: milieu créatif», *Espaces et Sociétés,* 66/67, 147-163.

Becattini, G., 1992, «Le district marshallien: une notion socio-économique», *in* Benko, G., Lipietz, A., eds., *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique,* Paris, PUF, 35-55.

Becattini, G., ed., 1987, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.

Benko G., Dunford, M., Heurley, J., 1997, «Districts industriels: vingt ans de recherches», *Espaces et Sociétés,* 88/89, 305-327.

Benko, G., Dunford, M., Lipietz, A., 1996, «Les districts industriels revisités», *in* Pecqueur, B., ed., *Dynamiques territoriales et mutations économiques,* Paris, L'Harmattan, 119-134.

Benko, G., Lipietz, A., eds., 1992, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique,* Paris, PUF.

Benko, G., Lipietz, A., eds., 2000, *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique,* Paris, PUF.

Carlo Moretti, cristalli di Murano 1958-1997, 1997, Milano, G. Mondadori, 149 p. (Catalogue).

Coullet, A., 1999, *Les districts industriels. Concept et exemple italien,* Paris, Université de Paris I, Maitrise.

Courlet, C., Pecqueur B., 1991, Systèmes locaux d'entreprises et externalités: un essai de typologie. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine,* 3/4, 391-406.

Crestanello, P., 1996, "The Industrial Districts in Veneto: Changes and Tendencies", *in* Cossentino, F., Pyke, F. and Sengenberger, W., eds., *Local and Regional Response to Global Pressure: The Case of Italy and Its Industrial Districts*, Genève, International Institute for Labour Studies.

Deboni, F., 1996, *Murano '900, vetri e vetrai,* Milano, Bocca.

Dorigato, A., 2003, *Murano: island of glass (Arte del vetro a Murano),* San Giovanni Lupatoto, Arsenale.

Exposition, 1981, *Vetri di Murano del'1700,* Milano, Electa.

Gable, C. I., 2004, *Murano magic, complete guide to Venetian glass, its history and artists,* Atglen, PA, Schiffer Publishing.

Gasparetto A.,1958, *Il vetro di Murano dalle origini e oggi,* Venezia, N. Pozza.

Heiremans, M., 1999, Dino Martens, Muranese glass designer, catalogue 1922-1963, Stuttgart, Arnoldsche.

Heiremans, M., 2002, *Murano glass, themes and variations,* 1910-1970, Stuttgart, Arnoldsche.

Lombardo, A., 1982, *Studi e ricerche dalle fonti medievali veneziane,* Roma, Il Centro di ricerca.

Marshall, A., 1890, *Principles of Economics,* (traduction française de la 4 édition, 1971, Paris, Librairie de Droit et de Jurisprudence et Gordon & Breach)

Marshall, A., 1919, *Industry and Trade,* (traduction française, 1934, Paris, Editions Marcel Giard).

Miani R., 1984, *L'arte dei maestri vetrai di Murano,* Treviso, Matteo.

Murano medievale, urbanistica, architettura, edilizia dal XII al XV secolo, 2000, Padova, Il Poligrafo.

Ortalli, G., ed., 1989, *Statuti della laguna veneta dei secoli XIV-XVI: Mazzorbo (1316), Malamocco (1351-1360), Torcello (1462-1465), Murano (1502),* Roma, Jouvence.

Salviati, A., 1867, *Les Manufactures Salviati & Cie à Venise et à Murano: Mosaiqnes, verres soufflés de Murano, verres colorés pour vitraux: Exposition Universelle de 1867,* Paris, Impr. de L. Berger

Sarpellon, G., 1999, *Made in Murano: making art with glass,* Venezia, Marsilio (Exhibition catalogue, Venice, Hotel Cipriani, 1999).

Recebido para publicação em março de 2005
Aprovado para publicação em maio de 2005

Anexos



Luminaire de Murano



Der Canale S. Giovanni - nicht nur Hauptverkehrsader Muranos, sondern auch Sitz des groben Glasmanufakturen Muranos (1)



Murano auf der historischen Stadtansicht von Venedig vom Jacopo de Barbari um 1500