

ÉCOLE DOCTORALE SHS

Cités, Territoires, Environnement (UMR 6173)

THÈSE présentée par :

Pierre MENAGE

soutenue le 1^{er} décembre 2011

pour obtenir le grade de : **Docteur de l'université François - Rabelais**

Discipline/ Spécialité : Aménagement

**MISE EN RESEAU D'ACTEURS
ET COMPETITIVITE TERRITORIALE**

THÈSE dirigée par :

M. DEMAZIERE Christophe

Professeur en aménagement urbanisme, Polytech'Tours

JURY :

M. BOUBA-OLGA Olivier

Professeur à l'université de Poitiers (rapporteur)

M. FACHE Jacques

Professeur à l'université d'Angers

M. HAMDOUCH Abdel-illah

Professeur à l'université de Tours (rapporteur)

M. PECQUEUR Bernard

Professeur à l'université de Grenoble

Remerciements

Je tiens tout particulièrement à remercier Christophe Demazière pour ses précieux conseils, son suivi rigoureux, malgré la distance, et ses encouragements. Je tiens également à remercier Mario Carrier et Eric Véronneau pour leurs conseils éclairés lors de la rédaction de mon questionnaire d'enquête.

Résumé

Cette thèse interroge l'action des réseaux d'acteurs sur la compétitivité des territoires. Elle développe l'hypothèse théorique qu'un territoire facilitant la création de réseaux d'acteurs soutient la compétitivité des acteurs membres de ces réseaux et peut bénéficier, en retour, de cette compétitivité. Cela implique que les réseaux créés mobilisent des ressources territoriales puis participent à l'enrichissement de ces ressources.

Dans la première partie nous construisons le cadre théorique de cette recherche en passant en revue plusieurs théories de la localisation des entreprises et du développement économique local. Ensuite nous définissons les notions au centre de cette recherche ; en premier lieu, la compétitivité, le territoire et la compétitivité territoriale afin de comprendre ces notions tout en précisant comment la compétitivité peut être associée au territoire ; en second lieu, le réseau d'acteurs, réseau non technique reliant des acteurs économiques et sociaux, en nous intéressant aux relations que peuvent établir ces réseaux avec le territoire. Enfin, nous terminons cette analyse théorique en mobilisant le concept de proximités pour expliquer comment les territoires participeraient, selon les cas, à la formation des réseaux d'acteurs et bénéficieraient de ces réseaux pour être plus compétitifs. Cette approche s'appuie notamment sur la distinction entre des proximités qualifiées de territoriales et d'autres formes de proximités sur lesquelles le territoire n'influe pas. Ce premier temps d'analyse théorique aboutit à l'hypothèse que les territoires les plus dotés en proximités territoriales seraient les plus compétitifs.

Dans la seconde partie, nous confrontons nos hypothèses théoriques à une étude empirique réalisée sur les territoires rennais, vannetais et lorientais. Cette enquête est conduite auprès de dix-huit entreprises de la filière TIC. Les résultats de cette étude empirique montrent l'influence du territoire, d'une part sur les choix de localisation des entreprises et, d'autre part, sur la mise en œuvre de liens en phase de développement. En effet, il semble que les caractéristiques des territoires influencent les possibilités des entreprises à développer des liens à la fois au sein et en dehors des territoires. Ainsi, nous constatons une influence plus forte des proximités territoriales en phases d'implantation et de démarrage des entreprises. Autrement dit, les entreprises seraient davantage ancrées au territoire durant ces phases. Par ailleurs, nous remarquons que la taille du territoire - au sens du nombre et de la densité des acteurs qui le composent - influe sur les caractéristiques des liens et la maturation des réseaux. En effet, les entreprises présentes sur les territoires les plus urbains accèdent plus vite et davantage à une diversification des proximités mobilisées, à la fois territoriales et non territoriales, tout en continuant à mobiliser des ressources de leur territoire d'implantation. La conclusion de cette recherche met en exergue le rôle central des proximités dans la formation

des réseaux et l'influence réelle, bien que variable, du territoire sur la formation de ces réseaux et la compétitivité des acteurs en réseau.

Mots clés : compétitivité, territoire, compétitivité territoriale, réseaux, proximités

Summary

This thesis examines the action of the networks of actors on the competitiveness of territories. It develops the theoretical assumption that a territory facilitating the creation of actors' networks supports the competitiveness of the actors participating in these networks and can in return benefit from this competitiveness. This implies that the networks created mobilize some territorial resources and contribute to the enrichment of these resources.

In the first part, we build the theoretical framework of this research by first presenting theories of localization and local development. Then we define the concepts at the centre of this research. Firstly, the competitiveness, the territory and the territorial competitiveness in order to understand these concepts and demonstrate how competitiveness can be associated with the territory and secondly, the network of actors, a non-technical network linking economic and social actors, by focusing on the relationships that can develop such networks with the territory. Finally, we conclude this theoretical analysis with the concept of proximity to explain how the territories would participate, according to the case, to the creation of networks of actors and would benefit from these networks to be more competitive. This approach especially relies on the distinction between the proximities qualified as territorial and other forms of proximities on which the territory has no impact. This first stage of theoretical analysis leads to the assumption that the territories counting the greatest number of territorial proximities would be the most competitive.

In the second part, we compare our theoretical assumptions with an empirical study carried out on the territories of Rennes, Vannes and Lorient. This survey is conducted among eighteen companies in the ICT sector. The results of this empirical study show the influence of the territory, partly on the location choice of firms and, secondly, on the implementation of links in the development phase. Indeed, it seems that the characteristics of territories have an impact on the opportunities for firms to develop links both within and outside the territories. Thus, we see a stronger influence of the territorial proximities in the phases of establishment and foundation of companies. In other words, companies would be more rooted to the territory during these phases. Moreover, we note that the size of the territory - in the sense of the number and density of the actors that compose it - affects the characteristics of the links and maturation of the networks. Indeed, firms in the most urbanized territories have a faster and increased access to a variety of mobilized proximities, both territorial and non territorial,

while continuing to mobilize the resources in their territory of implantation. The conclusion of this research highlights the central role of proximities in the creation of networks and the real influence, although variable, of the territory on the creation of these networks and on the competitiveness of the actors' networks.

Keywords: competitiveness, territory, territorial competitiveness, networks, proximities

Table des matières

Remerciements	1
Résumé	2
Table des matières	6
Liste des graphiques	9
Liste des cartes	11
Liste des figures	11
Liste des encadrés.....	11
INTRODUCTION GENERALE	12
PREMIERE PARTIE :	29
Réseaux d'acteurs, compétitivité et territoires : étude théorique du croisement de ces notions	29
INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE	30
CHAPITRE I	33
DES THEORIES DE LA LOCALISATION DES ENTREPRISES AUX THEORIES DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE LOCAL : LE TERRITOIRE ECLAIRE PAR LES DYNAMIQUES D'ENTREPRISES.....	33
I.1. – Choix de localisation : modélisation et analyse par l'entreprise.....	37
I.2. – Analyse des influences externes aux entreprises sur leurs choix de localisation ...	72
CHAPITRE II.....	99
COMPREHENSION ET CONSTRUCTION DU CONCEPT DE COMPETITIVITE TERRITORIALE.....	99
II.1. – Notion de territoire : pluralité et potentialités du territoire dans une optique de développement économique	102
II.2. – Définition de la notion de compétitivité et analyse des rapports compétitifs des acteurs économiques	112
II.3. – Définition de la compétitivité territoriale	127
CHAPITRE III	139
DEFINIR LA NOTION DE RESEAU : CADRE THEORIQUE ET IDENTIFICATION DES SYSTEMES ET STRUCTURES DE COOPERATION... 139	
III.1. Liens, réseaux d'acteurs et réseaux labellisés : clarification et délimitation de ces notions	142
III.2. - Les réseaux : du lien social ?	149
III.3. - Economie et réseaux : analyse de l'influence des liens sur le développement et l'innovation des acteurs économiques.....	173
III.4. - Comprendre l'origine des liens d'acteurs : analyse en termes de proximités.....	203
CHAPITRE IV	226
LES RESEAUX DANS LA COMPETITIVITE TERRITORIALE : POUR UNE INTEGRATION DE CES DEUX NOTIONS.....	226

IV.1. – Croiser les réseaux et le(s) territoire(s) : la rencontre de deux notions séparées ?	230
IV.2. – Les réseaux peuvent-ils participer à la compétitivité des territoires ?	245
IV.3. – Approche théorique du concept de gouvernance territoriale : coordination d'acteurs, réseaux et territoire	257
DEUXIEME PARTIE	267
Interaction entre les réseaux d'acteurs et la compétitivité des territoires : étude dans la filière T.I.C. dans l'Ouest français.....	267
INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE	268
CHAPITRE V	271
ETUDE DE LA FILIERE T.I.C. ET ANALYSE DES TERRITOIRES PREALABLE A L'ENQUETE AUPRES DES ENTREPRISES.....	271
V.1 – Les T.I.C. : présentation, définition et délimitation de la filière d'activités étudiée	273
V.2 - Territoires d'étude.....	298
CHAPITRE VI	339
POLITIQUES D'APPUI A LA FILIERE TIC ET POLES DE COMPETITIVITE : PRESENTATION SUR LES TERRITOIRES D'ETUDE.....	339
VI.1 – Politiques locales et mises en œuvre d'appuis à la filière TIC	342
VI.2 - Les pôles de compétitivité : la coopération pour l'innovation	360
CHAPITRE VII.....	382
ENQUETE AUPRES DES ENTREPRISES DE T.I.C. DANS LES TERRITOIRES DE LORIENT, RENNES ET VANNES : METHODOLOGIE ET RESULTATS	382
VII.1 - Méthodologie d'enquête.....	385
VII.2 - Résultats d'enquête.....	392
CHAPITRE VIII	449
ANALYSE DU CROISEMENT DES RESEAUX A LA COMPETITIVITE ET AU TERRITOIRE : UNE INFLUENCE DES RESEAUX SUR LA COMPETITIVITE TERRITORIALE ?.....	449
VIII.1 – Liens, réseaux et compétitivité des acteurs économiques	452
VIII.2 – Territoire et acteurs économiques	459
VIII.3 – Liens, réseaux et compétitivité territoriale	479
CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE.....	496
CONCLUSION GENERALE	499
BIBLIOGRAPHIE.....	509
ANNEXE : QUESTIONNAIRE D'ENQUETE.....	535

Liste des tableaux

<i>Tableau 1 : Comparaison de la prise en compte des externalités selon Krugman et selon la nouvelle géographie industrielle. Application à l'agglomération.</i>	<i>61</i>
<i>Tableau 2 : Synthèse des théories de la localisation et du développement local.....</i>	<i>96</i>
<i>Tableau 5: Evolution de la population de l'aire urbaine lorientaise entre 1968 et 2006</i>	<i>303</i>
<i>Tableau 6 : Evolution de la population de l'unité urbaine lorientaise entre 1968 et 2006...</i>	<i>304</i>
<i>Tableau 7 : laboratoires de l'Université Bretagne Sud</i>	<i>314</i>
<i>Tableau 8 : Evolution de la population de l'aire urbaine vannetaise entre 1968 et 2006</i>	<i>316</i>
<i>Tableau 9 : Evolution de la population de l'unité urbaine vannetaise entre 1968 et 2006...</i>	<i>317</i>
<i>Tableau 10 : Secteurs économiques les plus représentés sur le territoire (hors commerces et services).....</i>	<i>319</i>
<i>Tableau 11 : Evolution de la population de l'aire urbaine rennaise entre 1968 et 2006.....</i>	<i>325</i>
<i>Tableau 12 : Evolution de la population de l'unité urbaine rennaise entre 1968 et 2006</i>	<i>326</i>
<i>Tableau 13 : Synthèse des disparités entre les territoires lorientais, vannetais et rennais...</i>	<i>338</i>
<i>Tableau 14 : Organismes mis en œuvre pour soutenir la filière TIC : regard en termes de proximités</i>	<i>359</i>
<i>Tableau 15 : Récapitulatif des aides consenties par l'Etat et les agences publiques pour la période 2006-2008 (en Millions d'€)</i>	<i>365</i>
<i>Tableau 16 : Evolution du nombre d'entreprises dans le pôle</i>	<i>374</i>
<i>Tableau 17 : Répartition géographique des grands groupes et des PME du pôle (2009).....</i>	<i>374</i>
<i>Tableau 18 : Répartition des projets par type de porteur.....</i>	<i>377</i>
<i>Tableau 19 : Outils d'appui à la filière TIC sur les territoires lorientais, vannetais et rennais</i>	<i>380</i>
<i>Tableau 20 : Base de données d'enquête</i>	<i>390</i>
<i>Tableau 21 : Hiérarchisation et caractéristiques des proximités sollicitées en phases de création et d'implantation selon les territoires.....</i>	<i>410</i>
<i>Tableau 22 : Types de proximités et caractéristiques des liens de développement selon les territoires.....</i>	<i>437</i>
<i>Tableau 23 : Données sur l'échantillon d'enquête d'E. Veronneau.....</i>	<i>455</i>

Liste des graphiques

<i>Graphique 1 : Répartition (en%) des 784 000 emplois salariés du secteur des TIC en France métropolitaine – 2006</i>	<i>278</i>
<i>Graphique 2 : Evolution de l'emploi en Bretagne par type d'activités TIC – 1998/2008.....</i>	<i>290</i>
<i>Graphique 3 : Répartition des effectifs TIC en Bretagne par Département – 2005</i>	<i>1</i>
<i>Graphique 4 : Emplois par catégories socioprofessionnelles</i>	<i>1</i>
<i>Graphique 5 : Emplois par catégories socioprofessionnelles</i>	<i>1</i>
<i>Graphique 6 : Emplois par catégories socioprofessionnelles</i>	<i>1</i>
<i>Graphique 7 : Répartition des entreprises en 2008</i>	<i>1</i>
<i>Graphique 8 : Répartition des entreprises enquêtées par secteur d'activité.....</i>	<i>394</i>
<i>Graphique 9 : Secteurs des entreprises enquêtées par territoire.....</i>	<i>394</i>
<i>Graphique 10 : Nombre d'employés par entreprise</i>	<i>395</i>
<i>Graphique 11 : Age des entreprises.....</i>	<i>395</i>
<i>Graphique 12 : Répartition des entreprises selon leurs origines</i>	<i>396</i>
<i>Graphique 13 : Chiffre d'affaires des entreprises de plus de 5 ans</i>	<i>398</i>
<i>Graphique 14 : chiffre d'affaires par salarié des entreprises de plus de 5 ans.....</i>	<i>398</i>
<i>Graphique 15°: Excédent Brut d'Exploitation des entreprises de plus de 5 ans.....</i>	<i>399</i>
<i>Graphique 16 °: Chiffre d'affaires des entreprises de 5 ans ou moins.....</i>	<i>400</i>
<i>Graphique 17 : Chiffre d'affaires par salarié des entreprises de 5 ans ou moins.....</i>	<i>400</i>
<i>Graphique 18°: Excédent Brut d'Exploitation des entreprises de 5 ans ou moins.....</i>	<i>401</i>
<i>Graphique 19 : Facteurs de choix de localisation des entreprises des territoires lorientais et vannetais.....</i>	<i>404</i>
<i>Graphique 20 : Répartition des acteurs selon l'origine de la relation et selon leur localisation pour les entreprises lorientaises et vannetaises</i>	<i>406</i>
<i>Graphique 21 : Facteurs de choix de localisation des entreprises du territoire rennais</i>	<i>407</i>
<i>Graphique 22 : Répartition des acteurs selon l'origine de la relation et selon leur localisation pour les entreprises rennaises.....</i>	<i>408</i>
<i>Graphique 23 : Types de liens développés par les entreprises des territoires lorientais, vannetais et rennais.....</i>	<i>413</i>
<i>Graphique 24 : Formes des partenariats commerciaux</i>	<i>415</i>
<i>Graphique 25 : Localisation des partenaires pour les liens de type « échange d'information »</i>	<i>416</i>
<i>Graphique 26. : Quantification des facteurs déterminants.....</i>	<i>418</i>
<i>Graphique 27 : Hiérarchisation des facteurs déterminants.....</i>	<i>419</i>
<i>Graphique 28 : Localisation des partenaires cités pour leur facteur « notoriété »</i>	<i>420</i>
<i>Graphique 29 : Proximité relationnelle – localisation des partenaires</i>	<i>421</i>
<i>Graphique 30 : Proximités organisationnelle et cognitive – localisation des partenaires ...</i>	<i>421</i>

<i>Graphique 31 : Proximités mobilisées et types de liens sur les trois territoires d'étude</i>	425
<i>Graphique 32 : Statut du lien selon son type</i>	426
<i>Graphique 33 : Fréquence des contacts selon le type de lien</i>	427
<i>Graphique 34 : Proximités mobilisées pour le partenariat commercial – comparaison Lorient, Rennes, Vannes</i>	428
<i>Graphique 35 : Proximités mobilisées selon l'âge des entreprises</i>	429
<i>Graphique 36 : Proximités mobilisées selon la taille des entreprises</i>	430
<i>Graphique 37 : Proximités mobilisées – entreprises de moins de 5 ans</i>	432
<i>Graphique 38 : Proximités mobilisées - entreprises de 15 ans et plus</i>	432
<i>Graphique 39 : Proximités mobilisées – entreprises de moins de 5 salariés</i>	433
<i>Graphique 40 : Proximités mobilisées – entreprises de plus de 5 salariés</i>	433
<i>Graphique 41 : Type de proximité et liens fort / faible</i>	434
<i>Graphique 42 : Proximité spatiale – part des liens forts et faibles par territoire</i>	435
<i>Graphique 43 : Proximité relationnelle – part des liens forts et faibles par territoire</i>	435
<i>Graphique 44 : Proximités organisationnelle et cognitive – part des liens forts et faibles par territoire</i>	436
<i>Graphique 45 : Nombre d'innovations recensées par entreprise et par territoire</i>	439
<i>Graphique 46 : Part des innovations de création ou d'amélioration</i>	440
<i>Graphique 47 : Typologies d'innovations</i>	440
<i>Graphique 48 : Part de développement des innovations en interne ou par coopération</i>	441
<i>Graphique 49 : Innovation de création ou d'amélioration selon l'âge des entreprises</i>	442
<i>Graphique 50 : Innovation de création ou d'amélioration selon la taille des entreprises</i>	442
<i>Graphique 51 : Innovation développée en interne ou par coopération selon l'âge des entreprises</i>	443
<i>Graphique 52 : Innovation développée en interne ou par coopération selon la taille des entreprises</i>	443
<i>Graphique 53 : Types de proximités mobilisées pour les liens d'innovation</i>	444

Liste des cartes

<i>Carte 1 : Aires urbaines de Lorient, Rennes et Vannes</i>	1
<i>Carte 2 : aire et unité urbaines lorientaises</i>	1
<i>Carte 3 : Communes du territoire lorientais (unité urbaine)</i>	1
<i>Carte 4 : aire et unité urbaines vannetaises</i>	1
<i>Carte 5 : Communes du territoire vannetais</i>	1
<i>Carte 6 : Aire et unité urbaines rennaises</i>	1
<i>Carte 7 : Communes du territoire rennais</i>	1
<i>Carte 8 : Localisation des parcs d'activités technopolitains</i>	1
<i>Carte 9 : Zones de R&D</i>	376

Liste des figures

<i>Figure 1 : Les trois modèles Christalleriens</i>	49
<i>Figure 2 : Diamant de Porter - Illustration des relations entre les facteurs constitutifs d'un cluster</i>	88
<i>Figure 3 : Un cluster est centré sur un cœur d'activité qui peut lier les industries</i>	91
<i>Figure 4 : logique additive et logique d'intégration</i>	180
<i>Figure 5 : Typologies de réseau ; grille de lecture</i>	1
<i>Figure 6 : Proximités et cheminements de comportements des acteurs</i>	1
<i>Figure 7 : Interférence des relations distantes sur la compétitivité territoriale</i>	247
<i>Figure 8 : croisements entre réseaux et compétitivité territoriale</i>	251
<i>Figure 9 : Evolution de l'entreprise et proximités</i>	253

Liste des encadrés

<i>Encadré 1 : Illustration de la théorie de l'avantage absolu et de l'avantage relatif de Ricardo</i>	38
<i>Encadré 2 : Nomenclature TIC de l'INSEE</i>	282

INTRODUCTION GENERALE

L'objet de ce travail est d'analyser, sur un plan théorique et empirique, comment les réseaux d'acteurs participeraient à la compétitivité des territoires. En effet, cette recherche tente de comprendre comment le territoire, entendu comme une organisation et non une entité, un ensemble de ressources construites et non pas uniquement un ensemble de données naturelles, agirait sur la formation des liens entre les acteurs économiques et, *in fine*, sur la compétitivité de ces acteurs.

Cette thèse, placée sous la Direction de M. Demazière, professeur au département aménagement de Polytech'Tours, s'inscrit dans la discipline de l'aménagement de l'espace. C'est dans ce cadre que cette recherche s'intéresse à l'organisation territoriale des activités et aux liens qui se tissent entre les acteurs économiques ainsi qu'avec les autres acteurs, dont les acteurs publics, qui composent les territoires.

Le choix d'engager une recherche en aménagement s'est naturellement imposé en raison de mes parcours universitaire et professionnel. De 1999 à 2002, j'ai conduit un magistère en aménagement urbanisme au CESA - devenu depuis le département aménagement de Polytech'Tours - durant lequel j'ai eu l'occasion d'engager quelques travaux de recherche sur les politiques d'attraction des acteurs économiques (Demazière et Ménage, 2002¹ ; Ménage,

¹ DEMAZIERE C., MENAGE P. (2002), *Les agglomérations moyennes françaises à l'ère des TIC et de la « nouvelle économie »*, communication au colloque Villes moyennes et mondialisation, Montréal, Université de Montréal, Institut d'Urbanisme, 15-18 septembre 2002

2002²). Depuis la fin de ces études, j'exerce le métier de chargé d'opérations dans la société d'économie mixte du département du Morbihan et aborde chaque jour des problématiques d'aménagement mais dans une démarche opérationnelle et locale. C'est afin d'enrichir les réflexions quotidiennes liées à mon activité opérationnelle d'aménagement et pour poursuivre les recherches conduites lors de mes études, que j'ai souhaité, à partir de 2006, m'engager dans la réalisation de cette thèse. La conduite de ce travail de recherche, en parallèle d'une activité professionnelle exercée à plein temps s'est avérée enrichissante, mais n'a pas été sans difficultés et sans contraintes. D'abord, le fait de ne pas être physiquement intégré dans un laboratoire de recherche limite les possibilités d'échanges et de conseils avec les professeurs ou les doctorants et complexifie l'accès aux données et aux ouvrages. Ensuite, la contrainte de temps liée à mon emploi m'a laissé peu de disponibilités pour prendre part à des colloques et m'a imposé des temps de pause, des variations de rythme, qui peuvent parfois se ressentir dans les transitions entre les parties et sur la présentation du fil conducteur de la thèse. Les relectures par mon directeur de thèse m'ont, à ce titre, été précieuses. Enfin, la contrainte de temps ne m'a permis qu'une seule période d'enquête de terrain, sur une durée limitée.

Si cette recherche est conduite en aménagement de l'espace, les travaux mobilisés ne se sont pas limités à des recherches dans cette discipline mais intègrent également des études théoriques et empiriques en sciences économiques et en sociologie. Notre intérêt pour ces études se justifie par plusieurs raisons. D'abord le fait que notre recherche s'intéresse fortement aux acteurs économiques, même si d'autres acteurs institutionnels et publics sont également pris en compte. Ensuite, le fait que la notion de compétitivité, que nous définirons un peu plus loin dans cette introduction, soit issue des sciences économiques avant d'être associée à la notion de territoire et à des problématiques d'aménagement de l'espace. Enfin, en aménagement, la notion de réseau apparaît le plus souvent dans sa représentation spatiale et physique, c'est-à-dire sous la forme des réseaux d'infrastructures, que ce soit en termes de transport, d'énergie, de communication, etc. Or, notre recherche s'intéressant aux réseaux d'acteurs, notre approche s'est focalisée sur l'acteur - l'entreprise - et les liens qu'il développe - son réseau. Les recherches abordant les réseaux sous cet angle sont principalement conduites en sciences économiques (économie de l'entreprise, économie industrielle, etc.) et en sociologie. Tandis que les premières s'intéressent aux liens marchands, les secondes étudient l'influence du contexte social de chaque acteur sur la mise en œuvre des liens. Ces deux approches sont apparues pertinentes et complémentaires pour répondre à notre problématique de recherche, tout en ayant constamment le souci de rapprocher ces études aux dimensions spatiale et territoriale qui nous intéressent plus particulièrement.

² MENAGE P. (2002), *Les politiques locales et les outils d'attraction des entreprises de TIC dans les agglomérations moyennes*, Mémoire de recherche – CESA – Université de Tours, 102 p

Afin d'expliquer davantage l'objet de cette recherche, nous reviendrons d'abord sur les récentes évolutions du contexte économique auxquelles les entreprises se trouvent aujourd'hui confrontées et les conséquences induites sur leurs modes de fonctionnement (section 1). Ceci nous permettra de prendre connaissance de l'influence grandissante des liens et des réseaux d'acteurs sur le fonctionnement et le développement des entreprises. Dans un deuxième temps, l'observation des mutations de l'économie mondiale, en termes d'intensité des échanges, de connectivité des acteurs, de nature des flux et de mobilités nous conduira à nous intéresser aux changements de rapports entre les économies nationales, puis à nous focaliser sur les disparités de dynamisme et de développement existant entre différents lieux au sein même des pays. C'est en nous interrogeant sur les causes de ces différences locales que nous nous intéresserons à la notion de territoire (section 2). De là, nous déduirons le cadre empirique et le plan de l'ouvrage (section 3).

1. Evolutions du contexte économique et des modes de production : de la productivité par l'utilisation intensive des moyens de production à la productivité par l'organisation optimale

La mondialisation de l'économie représente l'aboutissement d'un processus économique qui s'est imposé logiquement et progressivement par la nature même de l'évolution du système de marché. Si elle ne constitue pas un phénomène nouveau³, les innovations en matière de production, d'approvisionnement, de transport et de communication réalisées ces quarante dernières années ont accéléré et amplifié ce processus. Elles ont permis de développer une économie plus internationalisée tant en termes d'échanges de biens et de services que d'organisation de l'entreprise. La croissance des exportations mondiales depuis 1970 montre que le commerce mondial a crû beaucoup plus vite que la richesse mondiale. Les échanges se sont donc intensifiés et le degré d'ouverture au commerce de l'économie mondiale a augmenté. Ainsi, la part des échanges mondiaux qui représentaient près de 12 % du PIB mondial à la fin des années 1960 avait plus que doublé avant la crise de 2008⁴ (OMC, 2009⁵).

Dans ce contexte, les firmes multinationales constituent des acteurs incontournables. En effet, on estime qu'environ les deux tiers du commerce international seraient directement liés à leurs activités et que près du tiers des échanges mondiaux se ferait entre filiales d'un même

³ Comme en témoignent, au sein de la science économique, les études de D. Ricardo rédigées dès le XIX^{ème} siècle.

⁴ Les statistiques disponibles pour 2009 modifient quelque peu cette tendance à la hausse mais celles de 2010 affichent une reprise de cette tendance à la hausse.

⁵ OMC (2009), *Statistiques du commerce international 2008*, OMC, 261 p.

groupe implantées dans des pays différents (Crozet et Koenig, 2005⁶). De la même manière, nous constatons la tendance récente des entreprises à ouvrir des unités à l'étranger à la fois pour se rapprocher d'une nouvelle clientèle, intégrer le coût des transports (Fontagné et Lorenzi, 2005⁷) mais aussi minimiser le temps séparant l'offre de la demande pour faciliter la réactivité (temps court) et la bonne compréhension de la commande (communication directe) (Veltz, 1996⁸).

Ces évolutions ont contribué à modifier l'organisation des grandes firmes et celle des petites et moyennes entreprises, car les conditions de la concurrence et les exigences des consommateurs imposent d'être performant sur le prix mais aussi sur d'autres critères hors-prix. Or, ces nouvelles exigences et contraintes ont nécessité des changements organisationnels et la mondialisation des échanges a **modifié les rapports compétitifs** au sein et **entre les entreprises** impliquant une adaptation des modes de production.

C'est dans ce contexte d'économie mondialisée et d'évolution des conditions de la concurrence qu'est apparue en France, au début des années 1990, la notion de compétitivité, néologisme désignant alors l'aptitude d'un agent ou d'un ensemble économique à répondre à la concurrence d'agents équivalents (Demazière, 2006a⁹).

En sciences économiques, la compétitivité est classiquement approchée de deux manières :

- La compétitivité prix qui consiste en l'atout dont dispose une entreprise capable de produire à moindres coûts et de proposer des produits moins chers que ses concurrents.
- La compétitivité structurelle ou hors-prix qui tient aux différences de qualité, de performance, de présentation et d'innovation (La documentation française¹⁰).

Pour les entreprises implantées en France, qui ont d'abord connu le franc fort puis le passage à l'euro, donc la perte de maîtrise de la valeur monétaire par l'Etat, la compétitivité-prix (variable au gré des dévaluations ou d'une baisse de prix) n'est plus un repère si bien que les entreprises focalisent maintenant davantage leurs efforts sur la compétitivité hors prix, autrement dit sur leur capacité à imposer des produits indépendamment de leur prix, par la montée en qualité, l'innovation technologique ou de commercialisation, la création de services accompagnant les produits (Demazière, 2006a).

⁶ CROZET M., KOENIG P. (2005), *Le rôle des firmes multinationales dans le commerce international*, Cahiers français n°325, La documentation française, pp 13-19.

⁷ FONTAGNE L., LORENZI J-H. (2005), *Désindustrialisation, délocalisations*, Conseil d'Analyse Economique, La Documentation française, 399p

⁸ VELTZ P. (1996), *Mondialisation Villes et Territoires : l'économie d'archipel*, PUF, 262p

⁹ DEMAZIERE C. (2006a), Décisions et mise en œuvre des politiques économiques : de l'Etat souverain au polycentrisme institutionnel ?, *Cahiers français*, n°335, pp 20-27

¹⁰ Site Internet de la documentation française, définitions. <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/index.shtml>

En termes de compétitivité, l'accroissement de l'exportation de produits réalisés dans des pays à faibles coûts salariaux vers les pays industrialisés, a obligé les entreprises implantées dans ces derniers à développer, avec un succès variable, des moyens permettant de différencier leurs productions grâce à des critères de qualité, de marketing, de services associés, etc. Surtout, l'intensification de la compétitivité sur les coûts a imposé à ces entreprises de modifier leurs modes de production, à la fois pour améliorer leur productivité, nécessaire à la compétitivité coût, mais aussi pour progresser en termes de réactivité, d'adaptabilité et de capacité à innover.

Alors que le taylorisme et le fordisme avaient constitué depuis le début du vingtième siècle les modes de production de référence, d'autres formes d'organisation du travail telles que le toyotisme puis le lean font leur apparition à partir des années 1970 et 1980 (Sauvin, 2005¹¹). Dans le nouveau contexte concurrentiel, il semble que les modes de production intensifs qui étaient fondés sur l'efficacité des opérations élémentaires, isolées les unes des autres et séquencées ne soient plus adaptées. On découvre alors que **les nouvelles formes de compétitivité résulteraient dorénavant davantage de ce qui se passe entre les opérations**. En d'autres termes, les formes actuelles de compétitivité imposeraient non plus de séparer les facteurs et les phases de production pour intensifier la productivité de chacun mais, au contraire, de les relier afin de faciliter leurs interactions, la mutabilité et la polyvalence des salariés, l'échange d'informations aidant la résolution des problèmes courants et favorisant l'innovation. Et cette logique organisationnelle vaudrait tant pour les critères de différenciation (i.e. compétitivité hors-coût) que pour la maîtrise des coûts (Veltz, 1996).

Il est important de dire que l'association des facteurs de production s'est traduite de diverses manières selon les caractéristiques des industries (traditionnelle, nouvelle technologie, etc.) et que de plus en plus, fonctions industrielles et fonctions tertiaires se sont entremêlées. Cependant, plusieurs chercheurs s'accordent sur l'idée que le développement de liens et de réseaux constituerait l'une des réponses à l'évolution post-fordiste de l'entreprise, des plus petites aux plus grandes entreprises. A ce titre, nous pouvons citer les travaux de Lung sur l'automobile (Lung, 2002¹²) et de Gilly ou Zuliani sur l'aérospatiale (Gilly et alii, 1992¹³). De plus, le développement de ces liens ne serait pas qu'interne aux entreprises, c'est-à-dire entre les personnels d'une même société, mais aussi externes, c'est-à-dire mis en œuvre avec

¹¹ SAUVIN T. (2005), *La compétitivité de l'entreprise : l'obsession de la firme allégée*, Ellipses marketing, 89 p

¹² LUNG Y. (2002), The Changing Geography of Automobile Production, Introduction of the Symposium, *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 26, n° 4, pp. 737-41

¹³ GILLY J.P., GROSSETTI M., BES M.P.. (1992), *Systèmes socio-productifs locaux et développement technologique : le cas des activités spatiales et du génie logiciel à Toulouse*, CIEU, CERS, LEREP

d'autres acteurs extérieurs à l'entreprise pouvant soit appartenir au même groupe (firme) soit être totalement indépendants.

Les recherches conduites sur ces liens externes ont ouvert une nouvelle voie dans l'analyse des formes territorialisées d'industrialisation. Inspirés des études menées sur les districts italiens (Brusco, 1986¹⁴ ; Becattini, 1992a¹⁵) et par les rapides évolutions du contexte économique international, des chercheurs se sont intéressés aux changements opérés dans l'organisation des entreprises, à l'influence des liens externes mis en œuvre par ces entreprises, ainsi qu'à la traduction spatiale de ces liens (Courlet, 1987¹⁶ ; Ganne et Saglio, 1988¹⁷).

Ainsi, il apparaît que le développement des réseaux, leur gestion et leur renouvellement deviennent un enjeu compétitif majeur pour les entreprises. Afin de produire dans des coûts maîtrisés, en limitant les investissements en capital et en travail mais aussi en disposant des marges d'adaptabilité nécessaires en termes de produit (type) ou de production (temps, quantité), les entreprises doivent continuellement arbitrer entre le « faire soi-même » ou le « faire-faire ». En économie industrielle, de très nombreux travaux ont tenté de rendre compte de cet arbitrage, à partir du concept de coûts de transaction (Coase, 1937¹⁸ ; Williamson, 1975¹⁹). Les études empiriques ont montré que les firmes, réorganisaient leurs moyens de production pour obtenir de la « flexibilité » en interne, donc une plus grande polyvalence des salariés (Coriat, 1991²⁰). Un autre moyen, mis en œuvre tant par les très grandes entreprises que par les moyennes, est de développer des liens avec divers acteurs reconnus pour leurs compétences, leur fiabilité, etc. (Joffre et Koenig, 1992²¹ ; Dupuy et Torre, 2000²²). **Par ce type d'approche, on passe insensiblement de questions d'organisation des entreprises, que traite l'économie industrielle, à des problèmes d'organisation des territoires (présence de ressources localisées, confiance, etc.) qu'a été amenée à traiter une socio-**

¹⁴ BRUSCO S. (1986), « Small firms and industrial districts: the experience of Italy », in KEEBLE D., WEBER E., *New firms and regional development in Europe*, Croom Helm, pp 184-202

¹⁵ BECATTINI, G. (1992a), « Le district marshallien : une notion socio-économique » in BENKO, G. et LIPIETZ, A., *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, pp 35-56

¹⁶ COURLET C. (1987), « Coopération industrielle, PME et développement local : l'exemple savoyard », in FOURCADE C. (dir.), *Industrie et régions*, Economica, pp. 191-204

¹⁷ GANNE B., SAGLIO J. et alii (1988), *Milieus industriels et systèmes industriels locaux : une comparaison France-Italie*, Lyon, GLYSI

¹⁸ COASE R.H. (1937), « The nature of the firm: origins, evolution and development », in WILLIAMSON O. E., SIDNEY G.W. (éd.), *The nature of the firm*, Economica, pp 386-405

¹⁹ WILLIAMSON O. (1975), *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications : a study in the economics of internal organization*, The Free press, New York, 286p.

²⁰ CORIAT B. (1991), *L'atelier et le robot, essai sur le fordisme et la production de masse à l'âge de l'électronique*, Christian Bourgois, 302 p.

²¹ JOFFRE P., KOENIG G. (1992), *Gestion stratégique : l'entreprise, ses partenaires-adversaires et leurs univers*, Litec, 201 p

²² DUPUY C., TORRE A. (2000), « Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises », in GILLY J.P., TORRE A. (dir.), *Dynamiques de proximité*, Paris, L'Harmattan, 297 p.

économie des territoires. Relevant de l'aménagement de l'espace et de l'urbanisme, et ambitionnant de développer une réflexion vers l'action, cette thèse s'inscrit dans cette approche d'une socio-économie des territoires.

Sur les liens d'acteurs, d'autres études ont montré que les dimensions sociales, temporelles et interactionnelles n'avaient cessé de gagner en importance dans le développement des innovations par les entreprises (Encaoua et alii, 2004²³). Or, l'innovation constituant l'un des moyens de la compétitivité hors-prix, la capacité à innover des acteurs économiques représente un enjeu de plus en plus prégnant pour leur développement. Les analyses conduites sur l'innovation indiquent que l'exploitation des données scientifiques et la mise en œuvre de travaux de coconception, exigent une évolution de l'organisation interne des firmes. En somme, pour intégrer les connaissances nécessaires à l'innovation, l'entreprise devait rompre avec les modèles d'organisation linéaires et hiérarchiques classiques pour créer en son sein des conditions facilitant l'intégration et l'exploitation de ces données. Les liens entre organisation et innovation se sont intensifiés et l'on a assisté à la mise en réseau des acteurs techniques et scientifiques à la fois de manière interne et externe aux entreprises (Leiggener, 2008²⁴), les liens externes permettant un renouvellement de l'information disponible au sein des sociétés. Ainsi, l'innovation constitue un enjeu en termes de compétitivité, dont les moyens semblent de plus en plus associés à l'adjonction de compétences diverses, donc à la mise en œuvre de liens d'acteurs et à la création de réseau. Compte tenu de ce croisement entre compétitivité, réseau et innovation, **nous consacrerons une attention particulière à la notion d'innovation** dans cette recherche, à la fois dans notre analyse théorique mais également lors de notre étude empirique.

Les évolutions précédemment décrites justifient de s'intéresser aux réseaux d'acteurs, à leurs mécanismes de mise en œuvre, à leurs origines ainsi qu'à leurs modalités de fonctionnement, pour comprendre comment les entreprises s'organisent pour être compétitives. L'attention portée à ces changements économiques ainsi qu'aux liens développés par les entreprises, nous conduit à considérer, non seulement l'organisation interne des entreprises, mais aussi leur contexte extérieur, c'est-à-dire leur environnement économique et social proche (lieu de localisation) et moins proche (contexte mondial brièvement esquissé). A ce titre, **les entreprises ne seront pas les seuls acteurs qui seront abordés** dans cette recherche car, bien que notre propos soit centré sur l'entreprise, d'une part cette dernière établit des liens avec des acteurs autres que les entreprises et, d'autre part, l'environnement économique et social évoqué est constitué d'autres **acteurs, publics, para-publics, associatifs**, etc. C'est

²³ ENCAOUA D., FORAY D., HATCHUEL A., MAIRESSE J. (2004), *Les enjeux économiques de l'innovation. Bilan du programme*, CNRS, Revue d'économie politique 2004/2, Volume 114, pp 133-168.

²⁴ LEIGGENER R (2008), *Interagir pour innover : une technologie médicale au cœur du réseau*, Bern, Peter Lang, SA, 292 p

donc en raison de notre intérêt pour cet « environnement » et plus exactement pour la notion de territoire que nous nous intéresserons à ces acteurs. En effet, ces derniers **participeraient à l'émergence et l'animation des institutions contribuant, avec les firmes, à la construction des configurations organisationnelles particulières que sont les territoires** (Pecqueur, 1996²⁵). C'est à ce titre que les acteurs publics, d'une part, et certaines des politiques publiques initiées pour soutenir la compétitivité des entreprises, d'autre part, seront étudiées dans cette recherche.

Ainsi, nous faisons l'hypothèse générale que le développement d'une économie à la fois plus internationale et plus réticulaire aurait augmenté le poids économique de certains espaces infra-nationaux, notamment de ceux bénéficiant d'un haut niveau de connectivité (propices à la mise en œuvre de réseaux locaux et non locaux). Ces espaces, dont les périmètres ne correspondent à aucun découpage administratif, sont désignés sous le terme de territoires. Pour autant, le passage de la mesure de la performance de l'entreprise à celle du niveau de développement d'un territoire pose de nombreux problèmes conceptuels et méthodologiques. Si nous reprenons ici le terme de « compétitivité territoriale », sur lequel des travaux très hétérogènes ont été menés, c'est bien pour qualifier et préciser cette notion. De même, la mise en évidence de liens au sein et entre les entreprises ne signifie pas que ces liens confortent tous les potentialités d'un territoire. Certains liens sont d'emblée aspatiaux. Certaines relations mises en place par un acteur privé peuvent avoir au départ une dimension territoriale, qui va s'atténuer au cours du temps. A travers cette recherche, ce sont les notions même de territoire, et d'action publique sur le territoire, qui sont interrogées.

2. Evolutions et intensification de l'économie à l'échelle mondiale : les territoires, nouveaux espaces de dialogue et d'enjeu.

La forte augmentation des échanges internationaux dans la richesse mondiale se traduit à la fois par des évolutions dans l'organisation des entreprises mais aussi par des changements dans la répartition spatiale des acteurs économiques. Comme le soulignaient déjà plusieurs chercheurs dans l'ouvrage collectif dirigé il y a deux décennies par G. Benko et A. Lipietz (1992²⁶), il y a accentuation des disparités, y compris au sein des pays, entre des régions qui « gagneraient » tandis que d'autres « perdraient » (Moulaert et alii, 1994²⁷ ; Carrière, 1998²⁸)

²⁵ PECQUEUR B. (éd.) (1996), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, 246 p

²⁶ BENKO G., LIPIETZ A. (dir.) (1992), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux. Les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, 424 p

²⁷ MOULAERT F. et alii (1994), « Propositions théoriques pour l'étude des localités qui "perdent" », in COURLET C., SOULAGE B. (eds.), *Industrie, territoires et politiques publiques*, Paris, L'Harmattan.

²⁸ CARRIERE J.-P. (1998), L'internationalisation de l'économie et ses impacts territoriaux dans la péninsule ibérique : la localisation des investissements directs étrangers est-elle un facteur de recomposition spatiale ?, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 231-50

De la même manière, Veltz met en évidence le dynamisme prépondérant de certains lieux, pôles de croissance bénéficiant de liens internationaux, tels des archipels, des zones dynamiques qui diffusent et reçoivent un nombre élevé de connexions au sein de la grande toile des flux mondiaux (Veltz, 1996, 2002²⁹).

Géographes, économistes et sociologues notamment se sont intéressés à l'étude de ces disparités. Sous l'impulsion de Krugman (Krugman, 1991³⁰), la nouvelle économie géographique a développé plusieurs approches théoriques pour tenter d'expliquer ces différences d'attractivité et de dynamisme. Ces études s'inspirent notamment des développements théoriques réalisés par Marshall à la fin du dix-neuvième siècle (Marshall, 1890³¹) et traitant des externalités positives induites par la proximité géographique des acteurs économiques. D'autres recherches ont donné naissance à plusieurs concepts tentant d'expliquer les spécificités et les mécanismes des développements observés. Les districts industriels (Becattini, 1992a, Garofoli, 1992³²), clusters (Porter, 1990³³, Bergman et Feser, 2000³⁴) ou milieux innovateurs (Aydalot, 1986³⁵, Camagni et Maillat, 2006³⁶) apportent chacun des constructions théoriques différenciées, mais tous mettent en évidence l'existence de spécificités locales.

En France, après trente années de politique centralisée d'aménagement pour réduire le clivage entre Paris et le « désert » provincial (Gravier, 1958³⁷), les disparités s'accroissent à nouveau, mais selon des mécanismes différents. Certes, l'agglomération parisienne reste le pôle économique national dominant et semble affronter mieux que d'autres régions les turbulences économiques existantes, pour autant de nouvelles disparités font jour localement, au sein même des régions de province, entre les agglomérations et entre agglomération et campagne. Ainsi certaines métropoles régionales comme Toulouse, Lyon, Montpellier, Nantes, Marseille-Aix, Rennes, Bordeaux, Strasbourg, Nice et Toulon affichent des taux de croissance nettement supérieurs à la moyenne nationale (Insee, 2009).

Ainsi, face aux évolutions de l'économie mondiale, il semble que les enjeux de développement ne se limitent plus à l'échelle des pays mais concernent tout autant, sinon

²⁹ VELTZ P. (2002), *Des lieux et des liens*, Editions de l'aube, 160 p

³⁰ KRUGMAN P (1991), *Geography and trade*, Cambridge, The MIT Press, 156 p

³¹ MARSHALL A. (1890), *Principles of economics*, Prometheus books (nouvelle édition – 1997), 319 p

³² GAROFOLI, G. (1992), « Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène », in BENKO, G., LIPIETZ, A., *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, pp 57-80.

³³ PORTER, M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, free press, 896 p.

³⁴ BERGMAN M., FESER, J. (2000), *Industrial and Regional Clusters : Concepts and Comparative Applications*, The Web Book of Regional science, University of West Virginia.

³⁵ AYDALOT P. (1980), *Dynamique spatiale et développement*, Economica, 551p

³⁶ CAMAGNI R., MAILLAT D (éd.) (2006), *Milieux innovateurs, théories et politiques*, Economica, Paris, 502p.

³⁷ GRAVIER J.F. (1958), *Paris et le désert français*, Flammarion, 317p

plus, les territoires, certains de ces espaces infra-nationaux concentrant une part considérable des richesses nationales produites.

Si l'on constate des différences de dynamisme entre les territoires, l'analyse géographique montre surtout que ceux-ci sont inégaux, à la fois sur leurs caractéristiques naturelles - cela semble évident – mais aussi sur leurs caractéristiques construites, c'est-à-dire issues de l'activité humaine. Or, il est aujourd'hui admis que le simple facteur spatial et le coût de la distance, étudiés par les premiers scientifiques s'étant intéressés aux questions de l'organisation spatiale (Von Thünen, 1842³⁸, Weber, 1909³⁹), ne suffisent pas à expliquer les disparités recensées. D'autres facteurs propres aux territoires, à leurs caractéristiques économiques, historiques et sociales, sembleraient également rentrer en ligne de compte. Se pose ici la question de l'influence de ces facteurs sur les choix de localisation des entreprises et leur poids sur le dynamisme des acteurs économiques.

A ce propos, Veltz (2002) soutient que dans le contexte contemporain d'économie globale et mondiale, le territoire garderait un rôle et que la mondialisation coexisterait avec la renaissance de ce que nous pourrions appeler des « économies-territoires », dont la compétitivité reposerait largement sur des formes de coopération et des capacités d'apprentissage hautement spécifiques. De plus, les évolutions post-fordistes des industries et des entreprises tendraient à dés-intégrer les grands ensembles industriels et à provoquer une explosion des coûts de transaction (Scott et Storper, 1995⁴⁰), incitant les acteurs économiques à privilégier des implantations leur permettant de restreindre ces coûts en restant proches des ressources qui leur sont nécessaires. **Dans ce contexte, les territoires pourraient constituer une source de proximités qui, selon leurs caractéristiques, ne se limiteraient pas à la proximité spatiale mais qui, par l'existence de normes, de conventions locales (Storper, 2000⁴¹), d'institutions, faciliteraient la mise en œuvre, en leur sein, des liens indispensables aux acteurs économiques** tout en permettant l'établissement de liens avec des acteurs distants grâce aux infrastructures de communication dont ils disposent. La notion de « proximités » précitée considère les facteurs économiques et sociaux permettant à des acteurs de se sentir proches les uns des autres, donc de créer des liens. Plusieurs chercheurs se sont intéressés à ces proximités autres que la proximité spatiale (Gilly et Torre, 2000⁴² ;

³⁸ VON THÜNEN J.H (1842), *Der isolirte staat in beziehung auf landwirthschaft und nationalökonomie*, Rostok, G.B. Leopold, 678p

³⁹ WEBER A. (1909), *Über den standort den industrien*, Tübingen (édition anglaise : *Theory of the location of industries*, Chicago University Press, 1929), 256 p

⁴⁰ STORPER M., SCOTT A.J. (1995), The wealth of regions. Market forces and policy imperatives in local and global context, *Futures*, vol. 27, n°5, pp. 505-526.

⁴¹ STORPER M. (2000), « L'innovation comme action collective : produits, technologies et territoires », in GILLY J.P., TORRE A. (Dir.), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, pp 505-526

⁴² GILLY J.P., TORRE A. (dir.) (2000), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, 301p

Pecqueur et Zimmermann, 2004⁴³). Ces formes économiques et sociales de proximités seront présentées dans le chapitre IV de cette recherche. Elles constitueront un support important à nos analyses théorique et empirique, notamment pour associer les notions de territoire, de réseau d'acteurs et de compétitivité.

Concernant la notion de réseau, nous percevons à travers notre propos introductif que les liens d'acteurs constituent un enjeu de performance pour les acteurs économiques, d'une part, mais aussi un facteur essentiel à la construction des territoires en tant qu'organisations localisées, d'autre part. Les évolutions précitées du contexte économique mondial montrent que l'analyse des territoires sur leurs composantes données et construites ne peut se contenter d'un simple « état des lieux » mais doit s'accompagner d'une étude systémique permettant d'appréhender les processus locaux d'élaboration des ressources construites. En effet, la multiplication des liens inter et intra entreprises a, d'un côté, consacré le territoire (districts, technopôles, proximité, etc.) mais, de l'autre, l'a affaibli en minimisant l'importance des données naturelles par rapport aux ressources construites ce qui pose question quant aux acteurs, aux processus, aux échelles, etc. de construction de ces ressources.

La question n'est donc plus tant de mesurer les disparités entre les territoires, ceux qui gagnent ou ceux qui perdent, mais de comprendre comment les ressources se construisent localement, c'est-à-dire découvrir les processus de transformation des ressources existantes en actifs (Colletis et Pecqueur, 1993⁴⁴). C'est à ce titre que la notion de réseau est apparue pertinente et centrale pour notre recherche car celle-ci permet d'approcher à la fois les acteurs, dans leur diversité, et les territoires, dans leurs composantes. Si la société et l'économie forment un réseau sans commencement ni fin (Planque, 1991⁴⁵), parler de réseaux c'est d'abord parler de liens et de flux, c'est-à-dire de points, d'objets, de personnes (physiques ou morales), reliés entre eux par des liens (Musso, 1993⁴⁶). Notre recherche s'intéressant aux réseaux d'acteurs, notre étude abordera cette notion non pas par la structure « réseau » en elle-même mais par les acteurs qui la composent. En d'autres termes, nous centrerons notre approche sur les acteurs et tenterons de mettre en évidence les facteurs à l'origine des liens qu'ils créent.

Dans notre économie contemporaine où les flux et les liens apparaissent plus nombreux mais aussi plus éclatés spatialement (les liens avec des acteurs situés à courte et à longue distances semblent devenus la norme), l'étude de l'origine et du fonctionnement des liens d'acteurs

⁴³ PECQUEUR B., ZIMMERMANN J.-B. (dir.) (2004), *Economie de proximités*, Lavoisier, 264 p

⁴⁴ COLLETIS G., PECQUEUR B. (1993), Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives, *RERU*, vol. 3, pp 489-507

⁴⁵ PLANQUE B. (1991), Note sur la notion de réseau d'innovation – réseaux contractuels et réseaux « conventionnels », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3/4

⁴⁶ MUSSO P. (1993), *Naissance du concept de réseau*, PUF, 195 p

devra nous permettre de comprendre, outre les motivations de l'acteur, l'influence de son contexte, c'est-à-dire de l'ensemble des ressources qui lui sont accessibles. Ainsi, la notion de territoire, en tant qu'organisation d'acteurs sur un espace donné, c'est-à-dire ensemble de flux et de liens d'acteurs spatialisés, côtoie la notion de réseau mais en se focalisant sur un espace géographique tandis que les réseaux regroupent indifféremment des flux entre acteurs proches et / ou distants.

Nos propos introductifs sur les notions de compétitivité, de réseau et de territoire, et les interrogations qu'ils soulèvent, nous conduisent à émettre deux hypothèses qui guideront ce travail.

La première hypothèse, est que **la propension d'un acteur économique à développer des liens avec d'autres acteurs serait influencée par sa localisation**, c'est-à-dire son territoire d'implantation, et non uniquement par d'autres critères liés aux caractéristiques de l'acteur ou de sa filière.

Nous complétons cette première hypothèse portant sur l'influence du territoire dans la formation des réseaux par une seconde hypothèse centrée sur l'une des données caractérisant le territoire. Ainsi, en seconde hypothèse, nous suggérons que **la propension d'un territoire à influencer le développement des acteurs économiques qui le composent**, notamment pour la mise en œuvre des liens composant le réseau de ces acteurs, **serait liée à la présence d'institutions au sein des territoires**. Ces institutions désignent à la fois des structures organisationnelles et des modèles de comportements normatifs (Colletis, Perrin, 1992⁴⁷), c'est-à-dire des acteurs privés (entreprises leaders, associations, clubs, etc.) comme publics et para-publics qui fédèrent les acteurs mais également qui créent, voire imposent, des règles, des codes, des normes reconnus par les acteurs d'un territoire générant à la fois contrainte et proximité.

Ces deux hypothèses permettront, d'une part, d'aborder la question du rapport entre la forme des liens d'acteurs et l'influence du territoire sur la création et le développement de ces liens et, d'autre part, le rapport entre une caractéristique particulière du territoire – la présence plus ou moins grande d'institutions – et le développement de liens d'acteurs. En ce sens, ces deux hypothèses permettront d'étudier, de manière complémentaire, les conditions d'une influence entre les liens d'acteurs et le territoire.

Notre étude des territoires et de la compétitivité tentera, par l'intermédiaire des réseaux, de répondre à ces deux hypothèses.

⁴⁷ COLLETIS G., PERRIN J. (1992), *Quelques réflexions sur les représentations de l'Etat et les politiques technologiques*, groupe de travail « Institutions et créations techniques », GDR d'Economie Industrielle, Lyon, 19 juin

3. Plan de l'ouvrage

De la discussion amorcée dans cette introduction se dégagent plusieurs priorités de recherche, qui structureront notre travail. Tout d'abord, nous devons prendre connaissance de la littérature s'étant intéressée aux motivations des entreprises dans leur choix de localisation et en faire une critique permettant de montrer les limites de ces études dans leur approche du territoire. Nous aurons ensuite à établir le cadre théorique permettant de coconstruire les notions de territoire et de compétitivité territoriale puis à définir, dans une optique opérationnelle, la notion de réseau et ses rapports au territoire. La construction de ce cadre théorique constituera une part importante dans cette recherche que nous justifions par deux principales raisons. D'abord, le fait que les notions introduites dans cette thèse nous obligent à associer plusieurs disciplines, nécessitant du temps pour présenter les concepts étudiés et exposer leurs limites par rapport à notre démarche. Ensuite, par la nécessité d'expliquer les mécanismes d'association des notions de compétitivité, de territoire et de réseau permettant d'établir le cadre d'analyse théorique de cette recherche.

Dans la seconde partie de cette thèse, nous mettrons à l'épreuve nos conclusions théoriques dans le cadre d'une enquête de terrain réalisée auprès d'entreprises de la filière T.I.C. localisées dans l'ouest français, sur les territoires lorientais, Rennais et vannetais. Concernant l'activité économique des entreprises enquêtées, nous avons souhaité limiter notre échantillon à une seule filière et, au sein de cette filière, à un nombre restreint d'activités, afin d'obtenir un groupe le plus homogène possible sur le critère de l'activité et focaliser notre analyse sur d'autres critères concernant davantage les thèmes des liens, de la compétitivité et du territoire. Le choix de la filière T.I.C. a été motivé par trois principales raisons, (i) le fait que les activités qui lui sont rattachées ne dépendent pas de données naturelles des territoires, (ii) le fait que ces activités soient relativement récentes et impliquées dans des processus d'innovation, (iii) la capacité à constituer un échantillon d'entreprises enquêtées suffisant pour exploiter les résultats obtenus. Concernant le choix des territoires, les hypothèses de recherche de cette thèse impliquent une analyse comparative d'acteurs situés sur plusieurs territoires afin de déterminer si la localisation de l'acteur influe sur sa propension à développer des liens, d'une part, et si la présence d'institutions est à la fois perceptible et influente sur le développement des acteurs économiques, selon les territoires, d'autre part. Pour permettre cette comparaison, il nous était donc nécessaire d'enquêter sur plusieurs territoires. Par ailleurs, le choix de ces territoires a été motivé par le fait qu'ils possèdent certaines caractéristiques communes ou proches mais aussi des différences pertinentes pour notre analyse. Ainsi, ces trois territoires sont relativement proches géographiquement et partagent des politiques publiques nationales, régionales, voire départementales, pour Lorient

et Vannes. En termes de taille, les territoires lorientais et vannetais sont assez proches mais leurs derniers taux de croissance démographique sont très différents, de même que leurs histoires économiques et sociales. Comparativement le territoire rennais est beaucoup plus important, ce qui permet une comparaison par la taille du territoire (nombre et densité d'acteurs). De plus, la filière TIC est beaucoup plus développée sur ce territoire que sur les deux autres, tant en termes d'historicité que nombre d'acteurs privés et publics. Ces caractéristiques proches et différenciées nous ont donc conduits à retenir ces trois territoires pour notre enquête.

La première partie de cette thèse vise à définir puis à associer les connaissances théoriques nécessaires à notre recherche.

Dans le premier chapitre, nous passerons en revue plusieurs théories de la localisation des entreprises et du développement économique local. Nous prendrons d'abord connaissance de théories dont l'approche centrée sur l'entreprise met en exergue l'absence de considération du territoire (Krugman, 1991⁴⁸) puis nous compléterons notre approche en étudiant, dans un second temps, des contre-tendances théoriques s'intéressant davantage au contexte de l'acteur économique (milieu innovateur, Aydalot, 1986⁴⁹). Ce premier chapitre engagera notre réflexion sur deux notions, piliers de cette recherche, (i) les liens tissés par les acteurs économiques (réseau), (ii) le contexte des acteurs (territoire).

Le second chapitre poursuit sur la notion de territoire. Il passe en revue la façon dont peut être défini le territoire dans une optique de développement économique. Les auteurs qui le font insistent notamment sur le caractère construit des ressources, mais ils ne parviennent pas réellement à expliquer comment ces ressources sont mobilisées et par qui. Sous le prisme de la compétitivité, nous montrons que le territoire ne constitue pas uniquement un espace infra-national mais une organisation complexe d'acteurs, spatialisée, dont les caractéristiques sont génératrices de particularités locales et de disparités territoriales. La définition de la compétitivité territoriale adoptée dans cette recherche met en avant les liens, locaux et globaux, entre les acteurs pour construire l'organisation qu'est le territoire et favoriser la compétitivité des acteurs qui le composent.

Le troisième chapitre sera consacré à la définition de la notion de réseau. Beaucoup travaillée par les sociologues, cette notion est ici proposée pour palier à l'incomplétude des théories du développement économique local. Bien que de très nombreuses approches des réseaux

⁴⁸ KRUGMAN P (1991), *Geography and trade*, Cambridge, The MIT Press, 156 p

⁴⁹ AYDALOT P. (éd.) (1986), *Milieus innovateurs en Europe*, GREMI, 361 p

existent, notre propos se limitera volontairement aux dimensions économique et sociale, qui concernent, selon nous, davantage les mécanismes d'élaboration des ressources construites des territoires que les réseaux techniques. Surtout cette définition socio-économique de la notion de réseau nous permettra d'étudier les facteurs autres que la distance, qui créent de la proximité entre les acteurs. Le concept de proximité sera ici défini et mobilisé, les théories développées sur ce thème permettant une approche transversale des notions de territoire, de réseau et de compétitivité.

Les réflexions conduites dans les trois premiers chapitres permettront d'établir, dans le quatrième chapitre, nos conclusions théoriques sur l'éventuelle action des réseaux sur la compétitivité territoriale. Ces théories viseront d'une part l'acteur, et sa relation au territoire, et d'autre part les relations constitutives de réseau, et leur rapport au territoire. L'exposé de ces conclusions permettra de proposer des modalités de vérification de nos hypothèses initiales de recherche, nécessaires à la conduite de notre enquête de terrain.

La seconde partie de la thèse sera principalement consacrée au test empirique de nos conclusions d'analyse théorique. Toutefois, ce test empirique ne se limitera pas à nos propres résultats d'enquête mais sera complété par d'autres recherches conduites dans ce domaine afin de palier à l'incomplétude de certains de nos résultats.

Nous commencerons dans les chapitres cinq et six par présenter les données contextuelles à notre enquête. Dans le cinquième chapitre nous exposerons plus en détail les raisons du choix de la filière T.I.C. et préciserons les caractéristiques du développement de cette filière. Nous consacrerons la seconde partie de ce chapitre à la présentation des territoires lorientais, rennais et vannetais, d'abord en revenant sur les raisons du choix de ces territoires et en consacrant une partie de cet exposé à l'analyse de la filière T.I.C. en leur sein. Le chapitre six complétera la présentation de nos territoires en détaillant les politiques d'appui à la filière T.I.C. développées sur chacun d'entre eux. Cet exposé permettra de prendre la mesure des ressemblances et des différences locales en termes d'action publique. Il aura aussi pour nous l'intérêt de compléter notre diagnostic en ce qui concerne l'existence d'institutions ou d'acteurs créateurs de proximité institutionnelle.

Le chapitre sept exposera la méthodologie puis les résultats de l'enquête que nous avons conduit auprès de dix-huit entreprises de T.I.C. implantées sur nos trois territoires d'étude. Les résultats exposés devront permettre de nous éclairer sur les hypothèses théoriques émises dans cette recherche, notamment sur les rapports entre territoire et création de liens par les acteurs économiques (i), et l'influence des institutions dans la mise en œuvre de liens. (ii).

Enfin, dans le huitième chapitre, nous compléterons nos résultats d'enquête par d'autres études récemment conduites sur des problématiques proches. Nous confronterons ces résultats et ceux de notre propre étude empirique à nos conclusions théoriques.

PREMIERE PARTIE :

Réseaux d'acteurs, compétitivité et territoires :
étude théorique du croisement de ces notions

INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE

Dans cette recherche, nous voulons déterminer si les réseaux d'acteurs participent à la compétitivité des territoires. D'un côté, nous envisageons les réseaux comme une somme de liens tissés entre des acteurs, dont la mise en œuvre s'imposerait de plus en plus comme un outil indispensable au développement. D'un autre côté, nous considérons le territoire comme un espace de liens, une organisation associant des composantes données et construites, reliées les unes aux autres pour constituer une entité plus complexe qu'un simple espace. Ainsi, nous rechercherons les modalités de liaisons qui pourraient exister entre ces deux notions afin de déterminer si elles s'influencent mutuellement pour agir sur la compétitivité des acteurs.

Cette première partie jette les bases théoriques d'une analyse qui, dans la deuxième partie de la dissertation, étudiera la mise en réseau d'acteurs de la filière TIC sur trois territoires aux caractéristiques économiques et sociales différenciées : les territoires lorientais, rennais et vannetais. Durant ces quatre premiers chapitres, nos analyses auront deux objectifs principaux. D'abord construire et définir les notions de réseaux, compétitivité, territoire et compétitivité territoriale qui sont au cœur de notre recherche. Ensuite comprendre comment les enjeux compétitifs des acteurs économiques se trouvent associés à la notion de territoire à travers le prisme des liens et réseaux d'acteurs.

Ces questions sont relativement complexes. En effet, les théories de la localisation des entreprises et du développement économique local sont nombreuses, diverses et en évolution. Par ailleurs, la prise en compte du territoire varie selon les courants théoriques. En mettant de côté les travaux de science économique où la dimension spatiale est absente (ils sont dominants), on constate que pour certains auteurs l'espace est vu de façon minimale, comme régi par la distance (coûts de transport, etc.) ou des forces d'agglomération. Pour d'autres auteurs encore, l'espace local est sublimé, il est dans le meilleur des cas le creuset du développement économique (Beccattini, 1992a). Enfin, chez certains auteurs qui partent d'une analyse des dynamiques d'entreprise (Porter, 1990), la transposition de la performance d'une concentration localisée d'entreprises à celle du territoire n'est pas vraiment pensée. Enfin, des travaux de sociologie peuvent inspirer notre réflexion sur l'apport des réseaux d'entreprises à la « compétitivité territoriale » (Saxenian, 1990a⁵⁰).

La première partie de ce travail vise à pointer les acquis mais aussi les incomplétudes de différents courants de pensée sur les entreprises et les territoires. Il s'agit par la même de construire progressivement les notions de réseaux, de « compétitivité » et de territoires au sens économique, avant de proposer un cadre conceptuel qui permette de les croiser. Ce travail étant substantiel, il est nécessaire ici d'en préciser les limites.

Le **chapitre I** nous passerons en revue plusieurs théories de la localisation des entreprises et du développement local. Nous prendrons d'abord connaissance de théories dont l'approche centrée sur l'entreprise met en exergue l'absence de considération du territoire (Krugman, 1991⁵¹) puis nous compléterons notre approche en étudiant, dans un second temps, des contre-tendances théoriques s'intéressant davantage au contexte de l'acteur économique (milieu innovateur, Aydalot, 1986⁵²).

Dans le **chapitre II**, nous poursuivrons sur la notion de territoire. Nous passerons en revue la façon dont peut être défini le territoire dans une optique de développement économique. Sous le prisme de la compétitivité, nous montrons que le territoire ne constitue pas uniquement un espace infra-national mais une organisation complexe d'acteurs, spatialisée, dont les caractéristiques sont génératrices de particularités locales et de disparités territoriales. Nous terminerons ce chapitre en définissant la notion de compétitivité territoriale que nous retiendrons dans cette recherche.

Durant le **chapitre III**, nous poursuivrons la construction de notre approche théorique en définissant la notion de réseau. Abordée indirectement dans le chapitre II, cette notion sera

⁵⁰ SAXENIAN A.L., (1990a), Regional networks and the resurgence of Silicon Valley, *Californian Management Review*, n°33, pp 89-112

⁵¹ KRUGMAN P (1991), *Geography and trade*, Cambridge, The MIT Press, 156 p

⁵² AYDALOT P. (éd.) (1986), *Milieus innovateurs en Europe*, GREMI, 361 p

alors analysée plus en détail par les deux principales dimensions qui seraient à l'origine des relations des acteurs économiques : les dimensions sociale et économique. Cette définition socio-économique de la notion de réseau nous permettra d'étudier les facteurs autres que la distance, qui créent de la proximité entre les acteurs. Le concept de proximité sera ici défini et mobilisé. Les théories développées sur le thème de la proximité nous permettront une approche transversale des notions de territoire, de réseau et de compétitivité.

Enfin, durant le **chapitre IV**, nous proposerons un croisement des notions de territoires et de compétitivité territoriale s'inspirant des données théoriques recueillies dans les trois chapitres précédents. Cet exercice aboutira à l'établissement d'un cadre théorique définissant les conditions d'interaction des réseaux à la compétitivité pour les territoires.

CHAPITRE I

DES THEORIES DE LA LOCALISATION DES
ENTREPRISES AUX THEORIES DU
DELOPPEMENT ECONOMIQUE LOCAL : LE
TERRITOIRE ECLAIRE PAR LES DYNAMIQUES
D'ENTREPRISES

INTRODUCTION

Dans ce premier chapitre nous voudrions prendre connaissance des principaux travaux et concepts développés sur les thèmes de la localisation des entreprises et du développement économique local.

Les recherches conduites sur ces thématiques ont permis de mettre en rapport les raisonnements des acteurs économiques avec les contextes spatiaux, relationnels et sociaux qui les entourent. Mieux, ces théories ont permis de démontrer que les entreprises s'inscrivaient dans une géographie et que certaines localisations seraient plus opportunes que d'autres.

Bien que ces théories proposent des approches très différentes des contextes spatiaux, économiques et sociaux dans lesquels s'insèrent les acteurs économiques, elles permettent toutefois de montrer que les entreprises ne constituent pas des entités autonomes, libérées de contraintes relationnelles et contractuelles lesquelles peuvent agir sur les choix de localisation. De plus, en centrant leur analyse en premier lieu sur le contexte et non sur l'acteur économique, certaines de ces théories ont introduit des réflexions nouvelles et pertinentes introduisant la notion de territoire.

Notre présentation de ces théories s'organisera en deux temps. Le premier abordera des recherches centrées sur le point de vue des entreprises tandis que le second présentera des théories s'intéressant à l'influence du contexte des acteurs économiques sur leur développement. Cette présentation en deux temps permettra d'abord de prendre connaissance des logiques et des influences agissant sur les liens établis par les entreprises avec les acteurs composant leurs environnements économiques et sociaux. Ensuite, nous aborderons plus spécifiquement les théories traitant du contexte des entreprises et de son influence sur ces dernières.

Cette présentation respectera l'ordre chronologique dans lequel les théories étudiées ont été développées. Ainsi, dans ce chapitre, cet inventaire de l'histoire de la pensée s'arrêtera à la fin des années 1990⁵³. Les théories plus récentes et traitant plus spécifiquement du thème de la compétitivité territoriale seront traitées dans le chapitre II.

Par nécessité et par choix méthodologiques, ce chapitre n'aborde que quelques unes des théories développées sur les thèmes de la localisation et du développement local. Leur sélection a été influencée par leurs caractères fondateurs et complémentaires dans l'analyse des facteurs agissant sur les choix de localisation des entreprises.

La première section sera décomposée en trois sous-sections. Nous commencerons par discuter du contexte économique des entreprises et de son évolution. Ainsi, nous aborderons l'évolution des théories de l'échange (Ricardo, 1817 ; Dehem, 1993) avant de présenter les tendances actuelles de la mondialisation (Samuelson, 2004 ; Fontagné et Lorenzi, 2005). Dans la seconde sous-section, nous présenterons les premières tentatives de modélisation du choix de localisation (Von Thünen, 1842 ; Weber, 1909 ; Christaller, 1933). Ces premières modélisations seront complétées dans la troisième sous-section, d'une part, en présentant des modèles économiques introduisant des facteurs d'influence complémentaires (Marshall, 1890), d'autre part, en considérant par d'autres mécanismes (Krugman, 1990), et par recoupement de facteurs, les choix des petites (Becattini, 1992a, 1992b) et des grandes entreprises (Scott, 1988 ; Storper et Walker, 1989).

La seconde section sera organisée en deux sous-sections. Dans la première, la présentation du concept de milieu innovateur (Aydalot, 1986 ; Camagni et Maillat, 2006), nous permettra de commencer à traiter des questions se rapportant à des notions au cœur de notre problématique de recherche : le territoire, les réseaux et, dans une moindre mesure, l'innovation. Dans la seconde, nous aborderons un autre concept traitant de l'influence du contexte sur les stratégies et les actions des entreprises : le cluster (Porter, 1998 ; Bergman et Feser, 2000). L'étude de ce concept permettra de commencer à interroger l'influence des liens d'acteurs sur la

⁵³ Avec quelques rares références datant du début des années 2000 selon les chercheurs.

compétitivité des entreprises ; question que nous aborderons plus longuement dans les chapitres II et III.

I.1. – Choix de localisation : modélisation et analyse par l'entreprise

Dans cette section notre propos restera centré sur le point de vue des entreprises. En d'autres termes, nous présenterons des recherches qui, en s'inspirant des calculs économiques effectués par les entreprises (coût d'investissement, réduction des charges, calcul de rentabilité, etc.), ont tenté de déterminer, voire de modéliser, les facteurs influençant leurs choix de localisation.

Cette section s'organisera en trois sous-sections. Nous commencerons par discuter de l'évolution des théories de l'échange avant de présenter les tendances actuelles de la mondialisation (Ricardo, 1817 ; Dehem, 1993). Dans la seconde sous-section, nous présenterons les premières tentatives de modélisation du choix de localisation (Von Thünen, 1842 ; Weber, 1909 ; Christaller, 1933) puis dans la troisième sous-section nous présenterons des modèles économiques introduisant des facteurs d'influence complémentaires et par d'autres mécanismes (Krugman, 1990 ; Storper et Walker, 1989).

I.1.1 - Des Intérêts à commercer à l'organisation économique internationale contemporaine : nations et territoires

Pour discuter des facteurs influençant la localisation des entreprises il nous faut, avant de nous focaliser sur l'échelle infra-nationale des territoires, analyser le contexte international et mondial de l'économie tant celui-ci semble aujourd'hui déterminant pour l'évolution des espaces locaux. L'échange international n'est pas propre à notre époque, celui-ci existe depuis plusieurs siècles et a mobilisé l'attention de plusieurs économistes à l'origine des théories de l'économie libérale (Ricardo, Smith). Cependant, depuis la théorie de Ricardo, la nature des échanges et les rapports économiques entre les nations ont évolué. Ces évolutions se traduisent à la fois par l'émergence de nouveaux pays industrialisés et par la mutation des économies des pays développés. Ainsi, l'économie mondiale entraîne pour des pays tel que la France des évolutions nationales et au sein de territoires marqués par une histoire économique et industrielle.

Nous consacrerons la présente section au rappel des théories économiques de l'échange international et à leur évolution, depuis Ricardo (1817) jusqu'à Samuelson dans ces derniers travaux (Samuelson, 2004), afin d'enrichir notre connaissance des facteurs économiques participant à l'arbitrage de localisations à l'échelle internationale.

I.1.1.1 – Brève présentation de la théorie de l'échange selon Ricardo

Au début du XIXe siècle, dans sa théorie de « l'avantage absolu et de l'avantage relatif » David RICARDO (1817)^{54,55} démontre que tous les pays, même les moins compétitifs, trouvent un intérêt à rentrer dans le jeu du commerce international en se spécialisant dans la production où ils détiennent l'avantage relatif le plus important ou le désavantage relatif le moins lourd de conséquences. Illustrée par l'exemple des échanges de vin et de drap entre l'Angleterre et le Portugal (cf encadré n°1), cette théorie conclut que le libre échange est toujours profitable car chacun peut en retirer un avantage absolu ou un avantage relatif.

Encadré 1 : Illustration de la théorie de l'avantage absolu et de l'avantage relatif de Ricardo

Dans le chapitre VII des *Principes de l'économie politiques et de l'impôt*, Ricardo développe l'exemple des échanges de vin et de drap entre l'Angleterre et le Portugal. Avec un nombre d'heures de travail donné, le Portugal produit 20 mètres de drap et 300 litres de vin tandis que l'Angleterre produit 10 mètres de drap et 100 litres de vin. L'Angleterre est donc désavantagée dans les deux productions. Ricardo montre pourtant que l'Angleterre a intérêt à se spécialiser dans la production de drap, où elle possède un avantage relatif, car avec 10 mètres de drap, elle obtiendra 150 litres de vin portugais (contre 100 chez elle). À l'inverse, le Portugal devra se spécialiser dans la production vinicole puisque l'échange avec l'Angleterre de 300 litres de vin Portugais lui permettra d'obtenir 30 mètres de drap Anglais au lieu de 20 mètres de drap Portugais. L'Angleterre a un avantage comparatif dans la production de drap alors que le Portugal possède un *avantage absolu*. L'analyse de Ricardo nous montre ainsi que la spécialisation fondée sur les avantages comparatifs permet une augmentation simultanée de la production de vin et de drap. Cette démonstration montre au final que le libre échange est toujours profitable, même pour les nations moins compétitives.

Pour établir sa théorie de l'avantage absolu et de l'avantage relatif, Ricardo émet quatre hypothèses de base (Dehem, 1993⁵⁶) :

- la valeur du travail est égale au prix multiplié par la quantité de travail ;
- la concurrence doit être parfaite ;
- il doit y avoir immobilité des facteurs de production au niveau international ;
- la productivité doit être constante.

⁵⁴ RICARDO D. (1817), *On the principles of political economy and taxation*, Prometheus Books, 305p

⁵⁵ Pour étudier la théorie de Ricardo nous n'avons pas relu l'ouvrage de Ricardo mais avons lu des chapitres de plusieurs manuels d'économie et d'ouvrages traitant de celle-ci afin de présenter cette théorie mais aussi de recueillir, à son sujet, les commentaires d'économistes.

⁵⁶ DEHEM R. (1993), *Histoire de la pensée économique, des mercantilistes à Keynes*, Bordas, 453 p

Ces hypothèses théoriques ne coïncident pas à notre réalité économique ce qui minore, d'un certain point de vue, la portée de la théorie de Ricardo. Nous y reviendrons par la suite. Toutefois, cette théorie a donné lieu à des réflexions pertinentes sur les rapports concurrentiels entre les nations et les facteurs compétitifs générateurs d'un avantage absolu ou d'un avantage relatif. L'identification de ces facteurs a évolué avec la pensée économique.

En effet, la pensée néo-classique a enrichi l'approche des économistes classiques en introduisant des déterminants quantitatifs⁵⁷. Selon Heckscher⁵⁸, Ohlin (1933⁵⁹) et Samuelson⁶⁰ (1941), les avantages relatifs des pays sont respectivement définis par leurs dotations relatives en travail et en capital (théorème H.O.S.⁶¹). Les pays disposant d'un volume de capital important, c'est-à-dire de nombreux équipements pour assister les tâches des travailleurs, auront un avantage relatif dans la production de biens industriels nécessitant l'utilisation intensive du facteur capital, comme la chimie, l'automobile, l'aéronautique, etc. Inversement les pays disposant d'une main-d'œuvre abondante profitent de bas salaires qui leur permettent d'être plus compétitifs dans les productions intensives en main-d'œuvre comme le textile ou l'assemblage de biens électroniques. Cette analyse peut être illustrée par le rapport concurrentiel qui s'exerce actuellement entre les Etats-Unis ou l'Europe avec la Chine, l'Inde ou des pays émergents d'Asie (Krugman, 1996⁶² ; Fontagné et Lorenzi, 2005).

Pour autant, l'application de cette approche aux nations, voire aux territoires, reste complexe et nécessite une étude contextuelle. Cette complexité peut être illustrée par la tentative de vérification de la théorie ricardienne néo-classique que Wassily Leontief (1951⁶³) a réalisé sur le commerce extérieur des États-Unis de la fin des années 1940. Cette analyse a démontré que les Etats-Unis étaient plutôt exportateurs de biens intensifs en travail, et non en capital ce qui vient contredire la théorie néo-classique de Ricardo. Le « paradoxe de Leontief » peut cependant être résolu sans renoncer à l'explication quantitative des facteurs, à condition d'élargir la notion de facteur : les États-Unis sont exportateurs de biens ayant nécessité un important travail qualifié, tandis que les pays les moins avancés sont exportateurs de biens dont la fabrication ne requiert aucune ou peu de compétences. Selon l'analyse de Leontief,

une synthèse des approches quantitatives et qualitatives des facteurs de production peut

⁵⁷ Pour la pensée classique, la répartition des avantages relatifs entre pays est essentiellement fondée sur des caractéristiques qualitatives.

⁵⁸ HECKSCHER E. F. (1955), *Mercantilism*, Allen and Unwin, London, 474 p

⁵⁹ OHLIN B. (1933), *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, 340 p

⁶⁰ STOLPER W., SAMUELSON P. (1941), « Protection and Real Wages », *Review of Economic Studies*, IX, Novembre 1941, pp58-67

⁶¹ Le théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) établit que chaque pays exporte les biens qui utilisent intensivement le facteur de production abondant dans le pays.

⁶² KRUGMAN P. (1996), *La mondialisation n'est pas coupable : vertus et limites du libre échange*, La Découverte, 218 p

⁶³ LEONTIEF W. (1951), *The structure of the American Economy, 1919-1939: an empirical application of equilibrium analysis*, Oxford University Press, 264 p

expliquer l'organisation des échanges internationaux. Cette étude montre que ces facteurs constituent une clé d'analyse des échanges entre les pays mais elle démontre également la pluralité des formes que peuvent adopter ces facteurs et leur conjonction : variabilité des formes selon les types de travailleurs, de capitaux, de ressources naturelles, etc. La mise en œuvre de ces distinctions illustre la multiplicité des facteurs compétitifs et la nécessité de les analyser dans leur contexte économique et **social, voire territorial (infranational) pour permettre leur compréhension.**

Ainsi, au regard de l'économie actuelle, la théorie ricardienne peut sembler limitée, notamment pour trois raisons :

- D'abord, du fait de la libre circulation des capitaux (Alaoui, 2005⁶⁴). En effet, depuis les années 1980, suite au mouvement de déréglementation financière et de développement des marchés financiers, nous avons assisté à une montée très importante des flux financiers à travers le monde que ce soit des IDE ou des investissements de portefeuille. Ce phénomène contredit l'hypothèse d'immobilité des capitaux de Ricardo mais aussi l'idée que le libre échange est toujours favorable à la croissance. L'existence de crises financières ou l'inégale répartition des flux de capitaux à travers le monde, montrent que l'extension du libre échange n'a pas que des avantages (ralentissement économique et hausse des inégalités).
- Ensuite, le rôle des sociétés multinationales (Ravix et Sautel⁶⁵). Le modèle de Ricardo postule que les échanges se font entre pays, suivant l'exploitation d'un avantage comparatif d'un produit. Or on estime qu'aujourd'hui environ un tiers du commerce mondial est constitué d'échanges entre filiales de multinationales (Veltz, 1996). Il faut aussi préciser que la stratégie des firmes multinationales ne coïncide pas nécessairement avec la théorie des avantages comparatifs car ces firmes ne considèrent pas chaque pays dans une logique de produits mais de composants de produits (par exemple la fabrication et l'assemblage peuvent être réalisés dans deux lieux). Enfin cette organisation de production suppose des investissements directs à l'étranger (IDE) qui étaient ignorés par la théorie de Ricardo.
- Enfin, la théorie de Ricardo repose sur des échanges inter branches. Or, aujourd'hui, ce sont les échanges intra-branches qui représentent l'essentiel des échanges entre les pays développés mais aussi entre les pays développés et certains nouveaux pays industrialisés (échanges entre filiales) (Balassa, 1966⁶⁶ ; Grubel et Lloyd, 1975⁶⁷).

⁶⁴ ALAOUÏ A. (2005), La compétitivité internationale : stratégie pour les entreprises françaises, L'Harmattan, 266p

⁶⁵ RAVIX J., SAUTEL O. (2007), Comportements des firmes et commerce international, *Revue de l'OFCE*, n°100, pp 175-199

⁶⁶ BALASSA B. (1966), Tariff reductions and trade manufactures among the industrial countries, *American Economic Review*, n°56, pp 446-473

Ces critiques faites à la théorie de Ricardo témoignent des évolutions économiques récentes et illustrent le contexte dans lequel les entreprises doivent aujourd'hui s'intégrer. Ainsi, les IDE et les stratégies des multinationales influent sur l'organisation économique mondiale. Ils participent au développement des nouveaux pays industrialisés et à l'intégration des progrès techniques par les pays émergents.

I.1.1.2 – Modification des équilibres entre pays du nord et pays du sud

La croissance des échanges internationaux s'est traduite par une intensification des échanges entre pays du nord mais également par une modification des équilibres entre ces pays et les pays du sud.

En étudiant les progrès techniques, Paul Samuelson⁶⁸ (2004) a tenté de déterminer l'impact des progrès techniques des pays émergents sur la croissance des pays avancés. Il montre qu'un pays peut voir ses gains au commerce international diminuer lorsque les progrès techniques de pays étrangers viennent contester sa détention d'un avantage relatif, et ce faisant, réduire le prix ou le volume de ses exportations : « sometimes free trade globalization can convert a technical change abroad into a benefit for both regions; but sometimes a productivity gain in one country can benefit that country alone, while permanently hurting the other country by reducing the gains from trade that are possible between the two countries » (p142). Dans le contexte économique actuel, cette théorie peut se traduire par une augmentation de la productivité des pays émergents qui entraînerait une diminution des exportations des pays développés, devenues moins nécessaires pour les pays émergents. Samuelson illustre également cette théorie par l'évolution du rapport compétitif entre les Etats-Unis et l'Europe entre les années 1950 et 1980 : « not surprisingly, successful developing nations (— such as Japan, Hong Kong, Singapore, Taiwan, South Korea, even Thailand, Indonesia and the Philippines—) were able at the end of the twentieth century to reduce America's lead over their own per capita real incomes. The same thing happened for western Europe in the 1950–1980 period » (p145).

La conclusion théorique de Samuelson ne remet cependant pas en cause l'existence des gains mis en évidence par Ricardo. Samuelson démontre même l'erreur que constituerait un retour à une économie se développant en autarcie (Samuelson, 2004, p 142). Cependant, sa démonstration précise que les gains d'un pays dominant à un instant « t » sont susceptibles de

⁶⁷ GRUBEL H.G (éd.) et LLOYD P.J. (éd) (1975), *Intra-industry trade, the theory on measurement on international trade in differentiated products*, Cheltenham, 531 p

⁶⁸ SAMUELSON P. (2004), Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.18, n°3, pp135-146

se réduire sous l'effet d'une redistribution des avantages relatifs entre pays. En d'autres termes, l'amélioration de certains facteurs productifs tels que « les progrès techniques » étudiés par Samuelson modifierait les rapports compétitifs entre les pays.

Concernant la modification des équilibres entre pays du nord et pays du sud, l'étude rédigée en 2005 par Fontagné et Lorenzi pour le compte du Conseil d'Analyse Economique traite des rapports entre la France et les nouveaux pays industrialisés, sur les problématiques de la désindustrialisation et des délocalisations⁶⁹. L'évolution de ces rapports se traduit par une réorganisation globale de l'industrie, impliquant la fermeture de sites industriels en France. Et l'offre de main d'œuvre à bas coût de ces pays émergents effraie les salariés et les patrons d'entreprises autant que les élus locaux. Sans tomber dans les excès d'une position trop alarmiste ou trop confiante, les auteurs constatent des changements importants dans l'organisation internationale et nationale (en l'occurrence pour la France qui est le pays étudié) de l'industrie, décomposés en trois phases :

- « une première phase, prospère, durant laquelle les firmes fabriquaient dans leur pays d'origine et tiraient parti des économies d'échelle pour commercialiser et distribuer dans le monde entier.
- Une seconde phase, à partir de laquelle les grandes entreprises occidentales ont commencé à dupliquer leurs unités de production pour accéder aux marchés (*market seeking – implantation des usines dans de nouveaux bassins industriels proches de nouveaux marchés*), tout en conservant un contrôle étroit de tous leurs établissements.
- Une troisième phase, plus récente, de réorganisation globale des activités (*efficiency seeking*), se traduisant par la spécialisation des filiales sur des segments d'activité et l'implantation d'unités de production dans les pays à bas salaires » (Fontagné et Lorenzi, 2005, p 12 et 13).

Cette troisième phase intègre une restructuration des sites existants, voire la fermeture de certains d'entre eux tandis que les nouvelles unités de production à bas coût montent en puissance. Elle développe l'externalisation et le recours à la sous-traitance internationale (*offshore outsourcing*) des activités de main d'œuvre, financières et comptables voire de ressources de R&D (p.13).

Dans ce cadre, la firme, contrôlée par la maison mère, agit en un réseau, prenant la forme d'une « toile de relations contractuelles » variées.

Ces processus de globalisation et de mutation de l'industrie génèrent des difficultés aux industries des pays développés qui, pour se maintenir, croître et rester compétitives, doivent

⁶⁹ **La désindustrialisation** se définit comme le recul de la part de l'industrie dans l'emploi total.

La délocalisation se définit comme la fermeture d'une unité de production dans un pays (en l'occurrence la France pour ce rapport d'étude), suivie de sa réouverture à l'étranger.

s'adapter et évoluer. De plus, pour la France comme pour plusieurs pays disposant d'une industrie « traditionnelle », implantée de longue date, ces évolutions trouvent une traduction territoriale forte (Demazière, 2003, chapitre 2⁷⁰). Ces industries étant, pour diverses raisons historiques, relativement concentrées dans l'espace, les nouvelles mutations génèrent pour certains territoires des évolutions difficiles, notamment en termes d'emploi (Zimmermann, 1997⁷¹). Les entreprises, notamment les firmes multinationales s'implantent selon les potentialités offertes par chaque nation et ses territoires en tant que ressources de production et de consommation (*market and efficiency seeking*). Dans un cadre concurrentiel mondial et global, les entreprises vont opérer des choix stratégiques d'implantation selon leurs besoins de production ou leurs objectifs de conquête de marchés.

La réorganisation globale citée par Fontagné et Lorenzi revient également sur la notion de spécialisation propre à la théorie ricardienne et rappelée par Samuelson. Toutefois, elle nous alerte aussi sur le fait qu'un avantage relatif ne constitue pas un avantage absolu : il n'est pas permanent et les territoires qui le possèdent doivent « l'entretenir », le faire évoluer pour qu'il dure. Et ceci dans une optique de compétitivité coût et de compétitivité hors-coût.

Enfin, le processus de réorganisation présenté par cette étude souligne, lui aussi, la mise en réseaux des firmes multinationales, c'est-à-dire le développement de processus organisationnels associant plusieurs sociétés d'un même groupe par des relations marchandes, de sous-traitance, de co-traitance, etc., réparties dans plusieurs parties du monde pour la réalisation d'un produit. Cette mise en réseaux s'opère aussi par des sociétés plus modestes qui développent des partenariats étrangers pour la réalisation d'une partie de leur production. Globalement, la mondialisation des échanges tend à s'accroître, celle-ci se traduisant par l'externalisation de certaines tâches (faire-faire), une complexification de la logistique de production, la réorganisation des compétences et des avantages comparatifs à l'échelle des nations, de grandes régions (Europe, Amérique du nord, Asie, etc.) et de territoires, archipels connectés les uns aux autres par les outils modernes de communication (Veltz, 1996).

I.1.1.3 – Débats sur la compétitivité des nations

L'échange international alimente, aujourd'hui encore plus que par le passé, les débats sur la compétitivité des nations et de leurs territoires. Les produits et les modes de productions sont de moins en moins cantonnés à des frontières nationales tandis que les pressions politiques et

⁷⁰ DEMAZIERE C. (2003), *Développement territorial ? Effets spatiaux des mutations économiques, intérêt et limites des actions publiques locales*, habilitation à diriger des recherches en aménagement-urbanisme, Université de Tours, décembre 2003, 266p. +annexe 21p.

⁷¹ ZIMMERMANN J-B. (1997), *Nomadisme et ancrage territorial : repères méthodologiques pour une approche renouvelée des relations firmes-territoires*, G.R.E.Q.A.M. 97c04, Université Aix-Marseille III, 21p

sociales exercées par les populations restent fortes aux échelles nationale ou locale. Ainsi, comme le résume Laura d'Andrea Tyson's, pour une nation, « the competitiveness is the ability to produce goods and services that meet the test of international competition while the citizens enjoy a standard of living that is both rising and sustainable » (1992⁷²).

La concurrence internationale impose donc à chaque nation et à ses territoires de travailler à la construction de ses avantages comparatifs. L'existence de **rendements croissants internes**⁷³ constitue une motivation importante à commercer avec l'étranger car elle va permettre l'accès à des marchés plus vastes et favoriser les économies d'échelles. Ces dernières expliquent notamment l'intérêt de la constitution des grands groupes internationaux qui augmentent leur productivité en agrandissant leur marché (Ravix et Sautel, 2007⁷⁴). Pour les territoires, l'existence de rendements croissants externes des entreprises influe sur la tendance des entreprises à s'agglomérer dans l'espace géographique, dans la mesure où la proximité spatiale des producteurs revêt de nombreux avantages : maîtrise des coûts de transaction dans la matrice des relations inter-entreprises au sein d'une industrie, amélioration des processus de l'apprentissage collectif et de l'innovation, construction et partage des savoir-faire détenus par la main d'œuvre sur le marché local du travail (Helpman et Krugman, 1985⁷⁵).

Par ailleurs, l'investissement public peut aussi participer à la construction d'un avantage comparatif. Ainsi, Krugman préconise une ouverture croissante des économies et une libéralisation du commerce tout en acceptant une politique étatique volontariste d'incitation à l'exportation. Krugman pense qu'une politique commerciale stratégique de subvention et même de protectionnisme temporaire peut être profitable. L'acteur public national a donc un rôle à jouer. Dans le cas de la France, il semble que cette préconisation ait un impact plus fort à l'échelle européenne.

En conclusion, cette analyse du contexte économique international nous aura permis de mieux percevoir les mouvements et les changements économiques s'opérant à cette échelle, lesquels influencent directement et/ou indirectement le développement des firmes multinationales, des

⁷² D'ANDREA TYSON'S L. (1992), *Who's Bashing Whom? Trade conflict in high technology industries*, Institute for international economics, 352p.

⁷³ Une production se fait à rendements croissants si le coût moyen de production diminue quand la quantité produite s'accroît. Le coût moyen de production est ce que l'entreprise doit en moyenne dépenser pour produire une unité de bien ou de service (on parle aussi de coût unitaire ou de prix de revient). Pour que le coût moyen de production diminue, il faut que la quantité de facteur de production (travail ou capital) nécessaire pour la production d'une unité de bien ou de service soit plus faible, autrement dit il faut que la productivité augmente. L'existence de rendements croissants implique donc que plus l'entreprise produit, plus les facteurs de production sont efficaces.

⁷⁴ RAVIX J., SAUTEL O. (2007), *Comportements des firmes et commerce international*, Revue de l'OFCE 2007/1, N° 100, pp175-199

⁷⁵ HELPMAN E. et KRUGMAN P. (1985), *Market structure and foreign trade : increasing returns, imperfect competition and the international economy*, Wheatsheaf Books, Harvester Press, Brighton, 288p.

PME mais aussi les politiques économiques nationales ou communautaires (Europe, Alena, etc.). Cette approche nous aura permis de dresser un tableau des mutations économiques récentes et des rapports compétitifs et concurrentiels existants entre pays développés et nouveaux pays industrialisés. Nous aurons compris que les productions sont de plus en plus multinationales et « multi-entreprises » et qu'elles impliquent diverses localisations déterminées par les avantages comparatifs de chaque nation (offre de production) mais aussi par l'accès à de nouveaux marchés (accès à de nouveaux marchés de consommateurs). Au sein de ces nations ou de ces grandes régions économiques, les territoires constituent des espaces d'échelle inférieure largement dépendants des décisions politiques et économiques étatiques ou mondiales (OMC, FMI, etc.). Pour autant, le choix de localisation entre ces territoires fait lui aussi l'objet d'arbitrages et de mesures d'avantages comparatifs (Camagni, 2005⁷⁶) comme en témoigne leur hétérogénéité. Plusieurs chercheurs se sont d'ailleurs interrogé sur l'hétérogénéité de la répartition spatiale des acteurs économiques (la formation d'agglomérations, de marchés, les distances entre ces lieux, etc.) en étudiant d'abord l'impact de facteurs « simples » tels que la distance et les transports puis, plus récemment, des notions plus complexes telles que les économies d'échelles et les externalités.

Ces études économiques, conduites à des échelles spatiales infra-nationale ou locale constituent des travaux fondateurs des théories de la localisation des entreprises et des établissements. Nous poursuivrons dans la section suivante notre étude par la présentation des grandes lignes de ces théories.

I.1.2. – Premières approches théoriques du choix de localisation : introduction de l'analyse économique de l'espace par le coût de la distance⁷⁷

La théorie de la localisation, branche commune à l'économie spatiale et à la géographie industrielle, est née des théories développées par J.H. Von Thünen (1842⁷⁸) et A. Weber (1909⁷⁹). Si ces théories apparaissent aujourd'hui obsolètes et sont depuis plusieurs décennies

⁷⁶ CAMAGNI R (2005), *Attractivité et compétitivité : un binôme à repenser*, Territoires 2030 n°1, pp11-16

⁷⁷ Afin de rédiger la seconde section de ce chapitre, nous avons complété la lecture des travaux de Von Thünen, Weber et Christaller par celle de thèses et d'articles scientifiques de chercheurs ayant eux-mêmes étudié ces travaux. Parmi ces travaux nous devons citer :

DEMAZIERE C. (1996), *Développement économique et structuration de l'espace urbain*, Thèse de doctorat ès sciences économiques, Université des sciences et technologies de Lille, 483p

DOUGLAS C. (2005), Théories économiques de la ville, *L'Economie politique*, n°27, pp 82-97

GENEAU de LAMARLIERE I. (2008), Une relecture des travaux d'Alfre Weber sur la localisation. A l'articulation de l'économie et du socioculturel, *Annales de Géographie*, pp 50-69

TANNIER C. (2009), Formes de villes optimales, formes de villes durables. Réflexions à partir de l'étude de la ville fractale, *Espaces et Sociétés*, n°138, pp 153-171

⁷⁸ VON THÜNEN J.H (1842), Op. Cit. « Introduction générale »

⁷⁹ WEBER A. (1909), Op. Cit. « Introduction générale »

critiquées par d'autres théories de la localisation (Aydalot, 1980⁸⁰ ; Massey, 1984⁸¹ ; Scott, 1988⁸², Storper et Walker, 1989⁸³), nous consacrerons tout de même cette section à leur présentation avant d'engager, dans les sections suivantes, une contre-réflexion critique de ces théories et la présentation des nouvelles théories de la localisation. En effet, ce retour aux origines des théories de la localisation nous semble indispensable pour éclairer la suite de notre réflexion, notamment pour comprendre des approches plus contemporaines de la localisation basées sur les économies externes (Helpman et Krugman, 1985 ; Benko et Lipietz, 1992 (cf chapitre introductif)⁸⁴ ; Becattini, 1992a⁸⁵). Nous scinderons cette section en deux sous-sections : la première consacrée aux recherches de Von Thünen et de Weber sur l'influence des transports et de la distance, la seconde traitant des recherches de Christaller et de la théorie des lieux centraux.

I.1.2.1. - Transports et rente : analyse de facteurs premiers

Le facteur transport, auquel se rapportent les notions de distance, de mode de déplacement et de coût a été l'un des premiers facteurs des théories de la localisation à être étudié pour expliquer les phénomènes d'agglomération, de centralité et d'émergence de marchés.

A partir de ce facteur, Von Thünen (1842) et Weber (1909) ont interrogé la « rentabilité » des espaces en fonction du rapport de localisation entre producteurs et consommateurs. Leur analyse s'est attachée à démontrer que les activités se concentrent là où les marchés sont les plus volumineux en consommateurs. La rente, ou la « rentabilité » d'un espace serait alors conséquente à la distance pour servir ce marché. Les coûts de transport étant de plus en plus élevés avec la distance, les entreprises qui sont localisées au centre bénéficient d'une rente liée à leur implantation centrale.

Dans le cadre de l'analyse de Von Thünen, le facteur transport mettait en relation les espaces de production agricole et les espaces d'achat (la ville-marché), son principe étant qu'un producteur va chercher à optimiser le profit que peut générer sa terre⁸⁶. Von Thünen a donc

⁸⁰ AYDALOT P. (1980), Op. Cit. « Introduction générale »

⁸¹ MASSEY D. (1984), *Spatial division of labour : social structure and the geography of production*, Methuen, 339p

⁸² SCOTT A.J. (1988), *New industrial spaces: flexible production organization and regional development in north America and western Europe*, Pion 132 p

⁸³ STORPER M., WALKER R. (1989), *The capitalist imperative : territory, technology and industrial growth*, Wiley-Blackwell, 292p

⁸⁴ BENKO G., LIPIETZ A. (dir) (1992), Op. Cit. « Introduction générale »

⁸⁵ BECATTINI, G. (1992a), « Le district marshallien : une notion socio-économique » in BENKO, G. et LIPIETZ, A., *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, pp 35-56

⁸⁶ Traduction mathématique de la théorie de Von Thünen : $R=r(p - c) - r*T*m$

théorisé le rapport entre le prix d'un produit et le coût de transport supportable pour vendre ce produit : le coût de transport dépend de la distance et du produit. Le profit par unité de surface (rente de situation) décroît plus la distance au marché est grande. La rente de situation constitue la valeur maximale qu'un producteur peut payer pour la terre, sans perdre d'argent. Les conclusions apportées par l'étude de Von Thünen sont qu'une denrée ne vaut la peine d'être produite qu'à une distance donnée du marché. Passée cette distance, le coût de la terre (rente foncière) ou du transport devient trop élevé pour rendre la production rentable. Le passage à une autre culture plus rentable peut alors s'envisager.

Selon cette approche, les produits ayant des coûts de transport élevés seraient localisés où la rente foncière est la plus élevée. A l'inverse, les produits disposant de coûts de transport plus faibles seraient localisés dans les zones les plus éloignées du marché. Les producteurs vont donc rechercher une localisation leur assurant une compétitivité acceptable, c'est-à-dire un prix de vente rentable.

La théorie de Von Thünen établit un rapport de rentabilité entre un espace de production et un lieu de commercialisation, en intégrant comme facteurs le coût du transport et le coût du produit. Si cette réflexion peut apparaître pertinente sur la mise en relation du coût d'un produit au coût de sa production/commercialisation (ce coût variant selon la localisation du producteur et du consommateur), la théorie de Von Thünen ne trouve pas d'application concrète car elle ne tient ni compte des disparités physiques de l'espace, ni de la variabilité des coûts des transports. En effet, ces coûts fluctuent selon le mode de transport, le lieu ou les quantités transportées. L'amélioration des modes de transport a d'ailleurs largement participé à la mondialisation des productions même si l'on peut aujourd'hui s'interroger sur la pérennité des faibles coûts de transport compte tenu des évolutions récentes du coût du pétrole. Enfin, nous pouvons préciser que cette analyse tient uniquement compte de la compétitivité-prix : le coût de transport va constituer une variable à l'ajustement de la localisation par rapport aux lieux de consommation.

Ces mêmes critiques peuvent être faites aux travaux développés par Weber qui, comme Von Thünen a tenté d'expliquer les logiques de localisation des industries en fonction du coût des transports. Weber envisage le cas d'une entreprise isolée qui désire s'installer là où ses coûts sont minimisés. Il définit alors les facteurs qui peuvent intervenir dans ce choix et calcule un indice matériel qui est le rapport en poids entre les intrants (*inputs*) localisés (ceux qui n'existent pas partout, à la différence des intrants ubiquistes) et les extrants (marché, clientèle, etc.). Weber prend les exemples de la production de fonte et de bière. Pour la production de

R = la rente foncière ; r = le rendement par unité de surface ; p = le prix du marché par unité de produit ; c = les charges de fabrication par unité de produit ; T = le coût du transport, en unité de compte par unité de produit et par unité de distance ; m = la distance au marché

fonte l'entrepreneur a besoin de charbon à coke, de minerai de fer et de calcaire. Il va donc s'interroger sur la meilleure localisation de son usine : soit près du charbon, des mines de fer ou du marché de consommation. Dans le cas de la production de fonte, le charbon possède un indice élevé, il apparaît donc souhaitable de se localiser près de cette source. En revanche, dans le cas de la bière qui demande beaucoup d'eau il apparaît préférable de s'approcher d'abord du marché de consommation.

Comme Von Thünen, Weber considère que l'espace est implicitement uniforme sur le plan culturel, politique et physique puisque ces variables ne sont pas prises en compte. Or, dans les faits, celles-ci exercent des pressions considérables (Demazière, 1996). « Sur l'espace ainsi défini, les activités économiques se localisent au terme d'un calcul individuel. La firme cherche principalement à minimiser ses coûts de transport : ceux des biens intermédiaires intervenant dans le processus de production comme ceux du produit à acheminer vers sa destination finale. Ensuite interviennent la minimisation des coûts de la main d'œuvre et les économies d'agglomération » (Demazière, 1996, p 69).

Concernant la localisation vis-à-vis des consommateurs, la tendance récente des entreprises à ouvrir des unités à l'étranger pour conquérir une nouvelle clientèle procède, pour partie, de démarches d'intégration du coût de transport (Fontagné et Lorenzi, 2005). Toutefois, les études actuelles et les analyses de « l'entreprise post-fordiste » conduites ces dernières années, tendent à minimiser le facteur distance en tant que coût pour lui accorder plus d'importance comme élément temporel (Veltz, 1996). En effet, dans une optique de compétitivité hors-prix, la proximité spatiale entre producteurs et consommateurs faciliterait la réactivité (le temps court) et la bonne compréhension de la commande (communication directe).

Nous poursuivons notre présentation des premières théories de la localisation par les travaux conduits par Christaller (1933).

I.1.2.2. - Influences et dépendances économique, spatiale et politique

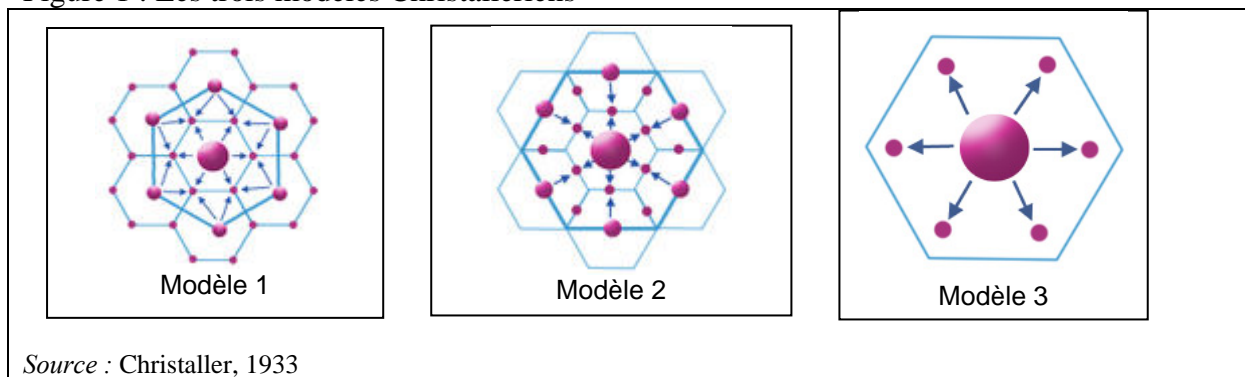
Walter Christaller (1933⁸⁷) a, comme Von Thünen et Weber, étudié l'influence du facteur transport dans l'organisation spatiale des entreprises. Il a cependant analysé ce facteur en lui en adjoignant d'autres dans une approche des rapports d'influence et de dépendance économique, spatiale et politique.

⁸⁷ CHRISTALLER W. (1933), *Die zentralen Orte in Suddeutschland*, Jena: Gustav Fischer (Traduction anglaise, en partie, par BASKIN C.W., *Central Places in Southern Germany*, Prentice Hall, 1966).

Walter Christaller a proposé une modélisation de l'organisation des villes selon un système hiérarchique des réseaux urbains, en fonction des services et des commerces qui s'y trouvent, et caractérisé par des relations de dépendance et d'influence réciproques du centre sur la périphérie. Il considère ainsi que la ville correspond à une agglomération de producteurs et qu'elle constitue le centre d'une région (Christaller et al., 1972)⁸⁸.

Son modèle se subdivise en trois approches différentes, selon le critère retenu : économique, spatial ou politique. Pour rendre ces modèles valables et compréhensibles, Christaller a posé comme hypothèse de départ de travailler sur un terrain parfaitement homogène et de faire abstraction des facteurs culturels ou psychologiques régissant les comportements des populations.

Figure 1 : Les trois modèles Christalleriens



- L'organisation sur le principe de marché (critère économique – modèle 1) : cette organisation résulte des lois économiques de l'offre et de la demande ; on parle aussi de principe d'approvisionnement. La ville, en tant que centre de création et surtout de redistribution des richesses, est un lieu de convergence des populations. Plus une ville offre de biens et de services, plus son aire d'influence en tant que lieu central est étendue. Dans l'approche de Christaller, l'espace étant homogène, l'optimisation de la répartition des villes s'explique par leur localisation aux centres et aux sommets de figures hexagonales régulières.

Cette théorie tend à démontrer que plus une ville est importante en taille, plus son aire d'influence est grande : la taille est qualifiée par la quantité de biens et de services que la ville peut offrir. Cette offre va constituer son attractivité.

- L'organisation selon le principe du transport (critère spatial - modèle 2) : ce type d'organisation résulte du coût que représente la distance à parcourir d'une ville

⁸⁸ CHRISTALLER W., COVINDASSAMY M., DJAMENT G. (1972), *How I discovered the Theory of Central Places : A Report about the Origin of Central Places*, P.W. and R.C. Mayfield, eds., Man Space and Environment, Oxford Univ. Press, pp.601-610

secondaire vers un centre. Si la théorie de Von Thünen utilise le facteur transport pour expliquer l'organisation agricole autour des marchés, l'analyse de Christaller se situe également dans un rapport économique entre un lieu et une centralité : en l'occurrence entre les pôles urbains tertiaires, secondaires et primaires. Cependant cette approche n'est pas limitée à l'activité agricole mais elle établit une règle économique dans le rapport coût/distance entre deux entités « urbaines ».

- L'organisation selon le principe administratif (critère politique - modèle 3) : ce principe montre que le découpage administratif n'obéissait ni aux lois de la distance ni aux lois du marché. C'est un rapport de dépendance directe entre un lieu de pouvoir et des villes secondaires à l'intérieur d'une limite d'influence politique.

Si comme Weber, l'approche de Christaller est critiquable par sa représentation uniforme de l'espace, géographie « idéalisée » et normalisée, sa théorie apporte tout de même une réflexion sur les notions de centralité, d'aire d'influence et d'attractivité. **La taille et la hiérarchie urbaines sont clairement abordées dans un rapport d'influence entre les pôles urbains**, les plus grandes villes possédant une aire d'influence et d'attractivité plus importante que les pôles secondaires et tertiaires en raison de la rareté des activités qu'elles rassemblent (plus grande quantité de biens et services mais aussi présence de biens et services rares).

L'organisation sur le principe du marché met en valeur la notion d'offre dans son rapport à la consommation, sans que l'analyse de Christaller ne parvienne à déterminer les autres motifs de la concentration des entreprises (facteurs de concentration de la production) : est-ce parce que les entreprises sont elles-mêmes consommatrices ou parce qu'elles souhaitent se rapprocher des consommateurs et diminuer leurs coûts de transports ? Des économies de proximité spatiale (économies d'échelle) se développent-elles ? Comment se mêlent chacun de ces facteurs ? L'organisation hiérarchique des pôles urbains est ici observée dans un rapport de localisation optimale (distance de marché) au regard des autres pôles primaires, secondaires et tertiaires mais la question du contexte historique, économique et social de ces pôles reste non abordée.

Pour conclure, **les approches de Von Thünen, Weber et Christaller ont certes ouvert la voie aux théories de la localisation, mais leur apport reste limité notamment en raison de leur définition restreinte de l'espace**. Ce dernier, uniforme, sans spécificités physiques, politiques et sociales ne trouve aucune représentation concrète et réaliste. La dimension économique reste trop individuelle, focalisée sur la seule entité qu'est l'entreprise. Or, pour mieux comprendre les choix de localisation, d'autres économistes ont montré l'intérêt de

considérer l'entreprise dans son contexte, c'est-à-dire en faisant référence au système industriel auquel elle appartient. Nous poursuivrons, dans la section suivante, en étudiant l'influence des liens entre entreprises et leur rôle sur les spécifications et aptitudes de localisation des entreprises (Storper et Walker, 1989) lesquelles influent sur le facteur « proximité spatiale ».

I.1.3. – Entreprises et liens d'acteurs : approche des notions de systèmes industriels et des contextes locaux comme facteurs de choix de localisation

Les théories précédemment abordées ont considéré les choix de localisation sous la seule influence des coûts de la distance (coût de transport) pour accéder à la ressource humaine employable, aux matières premières et aux consommateurs en omettant l'influence des relations des établissements, firmes ou industries, aux autres activités de production. Or, les établissements, quels qu'ils soient, s'insèrent dans un environnement économique plus vaste que leur seule entité ; **un système industriel** dont ils constituent une unité. Chaque unité de ce système (i.e chaque entreprise) possède une certaine structure input-output, source de besoins qui peuvent être plus ou moins bien satisfaits selon les localisations (Demazière, 1996).

A partir des années 1980 plusieurs économistes, inspirés par la théorie des externalités marshalliennes (Marshall, 1890⁸⁹) ont étudié l'influence de la proximité spatiale sur la localisation des entreprises en intégrant dans cette forme de proximité des données économiques et sociales. Ces nouvelles théories ont tenté de démontrer qu'une certaine densité des relations entre entreprises (et acteurs économiques au sens large), contractuelles ou informelles, favorisait la création « d'économies externes », de liens, vecteurs de performance des entreprises.

Ces recherches ont contribué à l'échange et à la confrontation de deux branches scientifiques qui se sont jusqu'alors opposées dans leurs méthodologies mais qui ont eu tendance à se rapprocher ces dernières années : l'économie territoriale et la géographie économique.

En effet, la nouvelle économie territoriale, sous l'impulsion de Paul Krugman, a connu des évolutions depuis les années 1980 dans la prise en compte d'abord de l'espace puis de la géographie. Elle a d'abord accordé à la géographie une place très restreinte mais est revenue, dans la nuance, sur certaines positions quant au rôle du territoire (Martin et Sunley, 2000⁹⁰).

⁸⁹ MARSHALL A. (1890), Op. Cit. « Introduction générale »

⁹⁰ MARTIN R., SUNLEY P. (2000), « L'économie géographique de Paul Krugman et ses conséquences pour la théorie du développement régional : une évaluation critique » ; in BENKO G., LIPIETZ A. (dir.), *La richesse des régions*, PUF

Cette section sera décomposée en trois temps. Un premier temps revenant sur la théorie développée par Marshall et sa modélisation par Krugman (1991). Un second temps apportant un regard critique sur les développements de Krugman (Martin, 1999⁹¹ ; Martin et Sunley, 2000) permettant d'inclure à cette théorie de localisation une approche laissant plus de place au territoire (et non plus uniquement à l'espace). Enfin, un troisième temps faisant le lien entre les facteurs transports, les rendements croissants et les liens non-marchands qui nous permettra d'effectuer une synthèse des facteurs spatiaux, économiques et sociaux des théories de localisation exposées dans cette section (Storper et Walker, 1989 ; Storper, 1999 ; Scott et Storper, 2003).

I.1.3.1. - Concentration spatiale des acteurs économiques et économies d'échelle

« Les secrets de l'industrie cessent d'être des secrets ; ils sont pour ainsi dire dans l'air, et les enfants apprennent inconsciemment [pour] beaucoup d'entre eux. On sait apprécier le travail bien fait ; on discute aussitôt les mérites des inventions et des améliorations qui sont apportées aux machines, aux procédés, et à l'organisation générale de l'industrie. Si quelqu'un trouve une idée nouvelle, elle est aussitôt reprise par d'autres, et combinée avec des idées de leur crû; elle devient ainsi la source d'autres idées nouvelles. Bientôt des industries subsidiaires naissent dans le voisinage, fournissant à l'industrie principale les instruments et les matières premières, organisant son trafic, et lui permettant de faire bien des économies diverses »

Alfred Marshall, 1890, p 119

A la fin du 19^{ème} siècle, Alfred Marshall introduit la distinction entre les économies d'échelle internes et externes à l'entreprise.

Le concept d'économies d'échelle internes remonte à Adam Smith. Il consiste en la réalisation d'économies par l'entreprise lorsque la production se fait à grande échelle (baisse du coût moyen du produit). Marshall approfondit le concept d'Adam Smith par celui d'économies d'échelle externes dont l'entreprise bénéficierait en raison de sa situation spatiale, sectorielle ou temporelle. Ces économies ne dépendraient pas de la taille de l'entreprise, mais de la production globale de la zone géographique considérée, de la production globale du secteur d'activité de l'entreprise ou encore de l'expérience accumulée par le secteur d'activité dans lequel l'entreprise opère.

⁹¹ MARTIN R. (1999), The New 'Geographical Turn' in Economics : Some Critical Reflections, *Cambridge Journal of Economics*, n°23, pp65-91.

Selon la théorie des économies d'échelle externes, une entreprise située dans un secteur géographique concentrant un nombre important d'entreprises, notamment dans la même activité, va pouvoir bénéficier d'économies favorables à son développement. Marshall donne plusieurs exemples pour développer cette thèse. Le premier concerne le marché du travail : la concentration spatiale va permettre aux entreprises de disposer d'un réservoir de main-d'œuvre important et chacune pourra réaliser des économies dans le recrutement et la formation de cette main-d'œuvre. A noter que selon Marshall, les travailleurs trouvent aussi leur intérêt à la concentration spatiale en raison de la facilité qu'ils auront à trouver un employeur dans ces secteurs). Un second exemple concerne les économies en « matières premières » (biens ou services nécessaires à la production finale) : la forte concentration d'entreprises va induire la présence de nombreux fournisseurs qui produiront davantage et donc à meilleur prix.

Le principe d'économies d'échelle externes développé par Marshall met donc l'accent sur la spécialisation⁹² et la concentration géographique. Marshall n'évoque pas la notion de territoire, cependant l'avantage des acteurs économiques à se concentrer n'est plus uniquement abordé dans le cadre d'un rapport distance / coût, mais bien à travers les relations locales d'acteurs, lesquelles développent une « valeur ajoutée » en plus de celle produite individuellement par chaque acteur.

Paul Krugman s'est lui aussi penché sur les processus de concentration spatiale et d'économie à travers ses études sur **la formation et la durabilité** de la *manufacturing belt* dans le Nord-Est des Etats-Unis (Krugman, 1991⁹³). Initiateur de la nouvelle économie géographique, cet économiste a tenté de prouver que le développement économique de la manufacturing belt pouvait certes s'expliquer par les importantes ressources naturelles existantes dans cette région mais que ce facteur ne pouvait justifier à lui seul une expansion aussi grande et durable.

Comme Marshall, Krugman défend l'idée que l'industrie tendrait à se concentrer dans l'espace car la proximité spatiale serait bénéfique pour les entreprises. Selon sa théorie, la

⁹² La théorie de Marshall incite à la spécialisation en expliquant que l'augmentation du volume de production d'un bien permet d'abaisser son coût unitaire de production. Exploitée dans le domaine de l'économie internationale cette thèse développe l'idée qu'un pays qui ne disposerait pas d'un avantage relatif par rapport à un autre pourra, en se spécialisant, en obtenir un. Cette théorie lève l'hypothèse de Ricardo qui indiquait qu'en cas d'absence d'avantage relatif entre deux pays, il n'y avait aucun intérêt à se spécialiser. En revanche, elle renforce le principe ricadien selon lequel le commerce international est toujours bénéfique et généralise le principe de spécialisation pour l'obtention d'un avantage relatif. La notion de spécialisation à l'échelle d'un pays reste cependant un sujet complexe. De plus cette réflexion peut aussi s'entendre entre territoires locaux à une échelle nationale.

⁹³ KRUGMAN P (1991), Op. Cit « introduction générale », extraits des théories développées par Marshall – page 37

proximité spatiale des entreprises leur permettrait de développer des économies d'agglomération, c'est-à-dire des gains dans la réalisation des opérations de production.

Sa thèse du développement en agglomération s'appuie sur quatre facteurs : (i) les rendements (hausse de la rentabilité de production), (ii) les coûts de transport, (iii) la taille du marché et (iv) la différenciation des biens.

Concernant les rendements croissants (i) et les coûts de transports (ii), Krugman considère deux régions et deux secteurs d'activité : le secteur agricole et le secteur industriel. L'agriculture, par hypothèse immobile, est une activité de type traditionnel avec des rendements constants, répartie également dans les deux régions. Au contraire, l'activité industrielle, qui fabrique des biens différenciés dans une situation de rendements croissants (chaque variété de biens est alors produite par une firme et chaque firme produit une seule variété), est mobile : on peut développer l'activité industrielle dans l'une et/ou l'autre région. Lorsqu'un industriel décide d'installer son usine dans une des deux régions, il devra satisfaire une partie de la demande dans l'autre région donc exporter et subir des coûts de transport d'autant plus importants que la demande dans l'autre région est, elle aussi, importante. Pour éviter ces coûts de transport, il peut chercher à s'installer dans les deux régions. Cependant, Krugman indique qu'il ne s'agit pas forcément de la meilleure solution du fait que l'activité industrielle développerait des rendements d'échelle croissants : il y a rendements d'échelle croissants lorsque la production industrielle fait plus que doubler si on envisage par exemple un doublement de l'ensemble des quantités de facteurs (nous rejoignons ici les principes d'économies d'échelle internes cités précédemment). Compte tenu de ce postulat, Krugman explique qu'il serait plus intéressant de produire tout dans une seule unité de production que de répartir la production dans deux usines.

Ainsi, le choix de localisation d'une firme du secteur industriel dans une ou deux régions résulterait de l'arbitrage entre le bénéfice des rendements croissants et la proximité des marchés qui permettrait d'économiser des coûts de transport.

Sur la taille du marché (iii) et la différenciation des biens (iv), Krugman développe le principe d'un phénomène cumulatif de concentration, selon lequel les firmes auraient tendance à se rassembler là où la demande est importante et que cette dernière serait importante là où les firmes se localisent : « la production industrielle tend à se concentrer là où le marché est grand, mais le marché est grand là où la production industrielle est concentrée » (Krugman cité par Combes et al., 2006, p. 2)⁹⁴. Selon cette théorie, la préférence des consommateurs pour la variété attirerait des firmes fabricant des biens différenciés, qui à leur tour attireraient des consommateurs recherchant la variété.

⁹⁴ COMBES P.-Ph., MAYER T., THISSE J.F. (2006), Krugman, increasing returns and economic geography., *Journal of Political Economy*, n°99, pp483-499

Nous assistons alors à un processus cumulatif qui peut conduire, selon les valeurs de certaines grandeurs économiques vues précédemment (coût de transport, degré de préférence pour la variété, etc.), à deux types d'équilibre : **un équilibre symétrique d'équi-répartition** des activités industrielles et **un équilibre centre-périphérie** où le secteur différencié est concentré dans une seule région. Krugman défend l'idée que le processus d'agglomération plutôt que d'équi-répartition apparaît plus probable du fait que dans cette configuration géographique, toutes choses égales par ailleurs, le coût de transport est faible, les économies d'échelle sont importantes et que l'offre en biens différenciés est grande, donc potentiellement captatrice d'un grand nombre de consommateurs.

Les théories développées par Marshall et Krugman apportent une réflexion complémentaire sur les facteurs de localisation des activités. Bien que ces théories adoptent un angle purement économique et évoquent le territoire principalement dans sa dimension spatiale, au sens de la distance (éloignement et proximité), elles permettent toutefois de faire évoluer les théories de la localisation sur plusieurs points. D'une part, elles invitent à dépasser les composantes naturelles du territoire qui, cela n'est pas contesté, peuvent être à l'origine du développement d'un secteur d'activité, mais ne pourraient, selon Krugman, expliquer seules l'expansion durable d'un espace géographique innovant, dynamique et attractif. D'autre part, les travaux de Marshall mettent en évidence l'existence de processus relationnels entre les acteurs économiques. Sans évoquer le principe de réseaux, les notions de liens et d'externalités positives sont introduites. Toutefois, Krugman ne mentionne pas l'influence de ces liens dans sa théorie de l'agglomération (Krugman, 1991).

En résumé, si Alfred Marshall évoque bien le contexte de l'entreprise (« l'air que l'on respire ») comme facteur de leur développement et *in fine* comme vecteur participant à leur concentration spatiale, Paul Krugman n'apporte aucun complément social, culturel et historique à la théorie de Marshall. Sa thèse reste centrée sur un calcul de rentabilité à la production et d'accès aux consommateurs pour expliquer l'agglomération des acteurs économiques. Ce faisant, il délaisse – voire rejette – la notion de territoire c'est-à-dire les dimensions économiques, sociales, culturelles, etc. d'un espace. Dans ce sens, sa théorie reste focalisée sur le développement en interne de l'entreprise (économies d'échelles) sans mentionner l'influence éventuelle des autres acteurs implantés à proximité sur la croissance des entreprises (pour externaliser certaines productions, développer des coopérations, être informé des évolutions technologiques, etc.). De plus, Krugman ne fait aucune référence directe à des normes locales, des transferts informels d'information, etc. alors qu'il mentionne des territoires dont l'industrie est spécialisée et performante depuis plusieurs décennies.

Or, il semblerait que l'économie ne se détache pas complètement du territoire (Veltz, 1996) et que ce dernier influe sur la localisation des entreprises, hier et encore aujourd'hui, comme le rappellent Castells et Henderson (1987) : « il continue certainement à y avoir des formes spatiales puisque les sociétés et les économies se développent sur un territoire donné et de façon inégale à travers le monde [même si] la logique et la dynamique du développement territorial sont de plus en plus a-spatiales »⁹⁵. D'autres économistes se sont inspirés des travaux de Marshall pour tenter d'expliquer la concentration des acteurs économiques dans l'espace, les choix de localisation des entreprises et les inégalités de développement des espaces. Leurs études ont apporté une vision critique mais aussi complémentaire des théories de Krugman en s'intéressant notamment aux districts italiens (Becattini, 1992b⁹⁶, Garofoli, 1992⁹⁷).

Nous poursuivrons dans la sous-section suivante en abordant des théories qui ont peu à peu étendu le concept de compétitivité de l'entreprise vers le territoire.

I.1.3.2. - District Marshallien et approche critique des théories de Krugman

A. – District Marshallien

Dans les années 1970 et 1980, plusieurs chercheurs se sont à nouveau intéressés à la théorie des économies externes de Marshall pour comprendre et expliquer le dynamisme économique de certains territoires des pays industrialisés à une époque où l'économie de ces pays connaissait un ralentissement global significatif après trente années de croissance soutenue. En Europe, ces études ont mis en lumière l'existence « d'écosystèmes de croissance », espaces semblant bénéficier des dynamiques décrites par Marshall, associant des facteurs économiques, historiques et sociaux locaux. Rassemblés sous la dénomination de **Districts** ou de **Districts Marshalliens**, notamment présents dans « la troisième Italie », ces entités ont été étudiées par plusieurs économistes italiens (Becattini, 1992a, 1992b ; Brusco, 1986⁹⁸ ; Garofoli, 1992) et ont inspiré certaines politiques publiques parmi lesquelles nous pouvons citer, en France, celle des Systèmes Productifs Locaux engagée en 1997 (Pommier et Boileve, 2002⁹⁹).

⁹⁵ Cités par AMIN A (2000), « Les districts ne sont pas seuls au monde », in BENKO G, LIPIETZ A., *Les régions qui gagnent*, PUF, pp

⁹⁶ BECATTINI G. (1992b), Le district industriel : milieu créatif, *Espaces et sociétés*, n°66-67, pp 147-163

⁹⁷ GAROFOLI, G. (1992), « Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène » dans BENKO, G. et LIPIETZ, A., *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF.

⁹⁸ BRUSCO S. (1986), « Small firms and industrial districts: the experience of Italy », in KEEBLE D., WEBER E., *New firms and regional development in Europe*, Croom Helm, pp184-202

⁹⁹ POMMIER P., BOILEVE M. (2002), *Les systèmes productifs locaux*, La documentation française, 78p

Afin de compléter et d'actualiser la théorie de Marshall telle que nous l'avons précédemment abordée, nous procéderons dans cette sous-section à une brève présentation des théories développées par l'étude des districts italiens, notamment sur l'influence des rapports sociaux sur les activités économiques. Dans un second temps, nous compléterons cette présentation en revenant sur les théories initiales de Krugman enrichies par ses travaux plus récents (Krugman, 1996¹⁰⁰) ainsi qu'une approche critique nuanciant l'opposition radicale de Krugman sur l'existence d'une relation entre compétitivité et territoire (Krugman, 1994¹⁰¹ ; Martin et Sunley, 2000).

Notre objectif est ici de mieux définir les liens que tissent entre eux les acteurs économiques en observant à la fois comment ils participeraient au choix de localisation des entreprises mais aussi comment ils peuvent être liés à un espace, un territoire.

Le district Marshallien (ou district industriel) se définit comme 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, 1992a¹⁰²). Selon l'approche proposée par Becattini, l'activité dominante reste industrielle ce qui le distingue de la « région économique ». L'analyse faite des districts par plusieurs économistes italiens confirme certains effets d'entraînement et d'économies externes avancés par Marshall. Ceux-ci résulteraient d'un processus d'interactions dynamiques (cercle vertueux) se situant entre la division et l'intégration du travail pratiquées dans le district, la recherche permanente de nouveaux débouchés pour sa production et la constitution d'un réseau de liens solides avec les marchés extérieurs (Becattini, 1992a).

Ces liens et échanges vont permettre aux entreprises de réaliser des économies ou des bénéfices supplémentaires en raison de la concentration relativement importante du nombre d'acheteurs spécialisés. Ceci va se vérifier pour les achats de matières premières (apport important sur une aire géographique limitée) mais aussi par les échanges au sein du district ; par exemple par la naissance d'un marché de l'occasion : certains matériels qui ne conviennent plus à des entreprises peuvent être rachetés par d'autres à un prix d'occasion ce qui permet une répartition optimale des équipements existants (neufs et anciens) et favorise l'esprit d'entreprise. Ce marché va bénéficier à chacun à la vente et à l'achat, sachant que chaque acteur se connaissant, le rapport de confiance entre acheteur et vendeur sera de bonne qualité et permettra de sécuriser la vente tout en bénéficiant d'un prix d'occasion.

¹⁰⁰ KRUGMAN P. (1996), *La mondialisation n'est pas coupable*, La découverte, 218p

¹⁰¹ KRUGMAN P. (1994), *Competitiveness : a dangerous obsession*, *Foreign Affairs Issues*, march-avril 1994, vol.73, n°2

¹⁰² BECATTINI, G. (1992a), Op. Cit. « Introduction générale »

Le district Marshallien se structure donc comme **un réseau dense d'interdépendances** dont le fonctionnement pose en permanence la question entre faire soi-même et faire-faire. Ainsi, comme l'indique Becattini (1992a), « la forme canonique du district marshallien peut apparaître comme un « moyen terme » entre les deux solutions extrêmes que sont une intégration verticale totale du processus productif au sein d'une seule ou de quelques entreprises et une désintégration du processus productif qui finit par éliminer toutes les phases de transformation du sein de l'entreprise. **Le noyau capitaliste des activités industrielles réalisées au sein de l'entreprise est ici plongé au sein d'un réseau de relations sociales essentielles à son fonctionnement mais pouvant évoluer dans des directions variées.** »

Dans le cadre du district, les relations n'appartiennent pas à la typologie « maison mère / filiale sous-traitante » mais à des relations entre sociétés cocontractantes. La multiplication des liens pose la question de leur bonne gestion et de la bonne coordination globale. Le concept de district Marshallien ne présente pas les liens comme un handicap mais bien au contraire comme un atout, créateur d'une dynamique. Et c'est la nature même des liens que nous devons définir pour comprendre le concept de district.

Bien qu'ils forment un tout et fondent le réseau d'interdépendances qui le définissent, les liens caractérisant le district Marshallien peuvent être présentés sous trois catégories Becattini (1992a) :

- Des liens formels directs (contrats, filiales) : ces liens sont d'autant plus fréquents que les sociétés appartenant au district travaillent dans un domaine d'activité commun, qui caractérise le district (le textile dans le Choletais, etc.).
- Des liens formels indirects : ces liens, de la même famille, que ceux décrits précédemment sont qualifiés d'indirects car ils se forment ou sont facilités grâce à la densité d'activités et d'informations développées au sein du district. En quelque sorte, ils constituent autant d'avantages contractuels accessibles grâce aux interactions entre les acteurs du district.
Ils peuvent s'illustrer par un meilleur accès au crédit, y compris pour les petites entreprises car celles-ci sont connues des banquiers, la disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée relativement importante, une négociation facilitée du coût des matières premières, etc.
Ces « bénéfiques indirects » constituent les économies externes identifiées par Marshall. Ils sont rattachés à l'activité, aux sociétés et à la densité des échanges de toute nature qui existent entre ces acteurs locaux.
- Des liens informels : ces liens sont économiques, mais aussi sociaux, liés au contexte historique, culturel, etc. de l'espace considéré, i.e liés au territoire.

Ces liens informels participent autant, sinon plus que les liens formels, à la définition du concept de district marshallien. Ils rassemblent les relations permettant à chaque acteur d'évoluer dans un contexte local mêlant coopération et compétition, échanges informationnels et soutien personnel : « ainsi, le district constitue un cas concret de division localisée du travail qui n'est ni diluée dans un marché général ni concentrée à l'intérieur d'une seule ou de quelques entreprises. **Par localisation nous entendons enracinement territorial** (y compris intégration de la dimension historique) **et non localisation hasardeuse** » (Becattini ; 1992a, p 42).

Ces liens peuvent à la fois être des informations données sur une entreprise, un salarié, etc. et constituent une manne d'informations utiles lors d'une contractualisation ou lors d'une embauche. Ces relations familiales ou de connaissance peuvent aussi participer au soutien d'une société en difficulté à un moment donné : si celle-ci respecte les règles établies, elle bénéficiera plus facilement d'une seconde chance que dans d'autres secteurs géographiques.

A ce propos, Bécattini insiste sur **l'importance du lien social caractérisant le district**, en décrivant ses avantages en termes de soutien, d'information, d'échange mais aussi ses rigidités à intégrer « ce qui vient de l'extérieur » : les nouvelles entreprises qui s'implantent sur le territoire, les évolutions techniques développées ailleurs, le développement de la concurrence des pays à bas coût de main d'œuvre, etc.

La notion de **tissu social localisé** apparaît au cœur du concept de district marshallien. En effet, ce dernier développe une approche associant la dimension économique et la dimension sociale à la proximité spatiale. Les analyses menées sur les districts italiens ont fait naître des approches théoriques de localisation et du développement local mobilisant, outre des facteurs économiques, des facteurs sociaux. De plus, ces analyses ont introduit de nouvelles réflexions quant à la mise en réseau des acteurs économiques, c'est-à-dire l'externalisation plutôt que l'internalisation des productions, facilitée par les rapports de confiance existant entre les acteurs présents dans les districts.

Ces réflexions ont renouvelé l'analyse économique de la grande entreprise fordiste vis-à-vis de petites entreprises insérées dans des réseaux de production (Brusco, 1986). Elles ont aussi contribué à **l'étude des mutations post-fordiste de l'industrie vers des modes productifs plus transversaux et réticulaires**. Nous reviendrons sur ce sujet dans un chapitre ultérieur (cf chapitre III).

B. – Approche critique des théories de Krugman : une analyse sociale et géographique

D'autres économistes, dans une approche que nous pourrions apprécier comme moins économiste mais plus sociale et géographique, ont également considéré la dimension sociale comme facteur d'influence sur l'économie. Parmi ces travaux nous pouvons citer la contre-réflexion critique de Martin et Sunley (2000) des théories de Krugman, laquelle a permis d'en montrer les limites mais aussi d'enrichir la réflexion. Ainsi, nous mobiliserons cette étude critique pour compléter nos propos précédents par une approche plus géographique des théories de la localisation et du développement local mobilisant davantage les dimensions sociales et historiques caractérisant certains espaces, et nous rapprochant du concept de territoire tel que nous l'avons défini.

Les études développées par Krugman se fondent sur des principes économiques modélisables. De ce fait, Krugman a écarté de son approche les données plus difficilement quantifiables et ne pouvant faire l'objet d'une modélisation formelle. Se plaçant avant tout dans une étude des rapports entre entreprises, il a donc essayé de relier la localisation industrielle de Marshall à l'économie de la concurrence imparfaite, des rendements croissants, de la dépendance par rapport à la trajectoire suivie et de la causalité cumulative (Martin et Sunley, 2000).

L'attachement de Krugman à la modélisation formelle, écartant toute prise en compte du contexte social et historique, ainsi que la non intégration du long terme (mise en avant de la pérennité des forces responsables de l'agglomération des capitaux : base historique faible) et des caractéristiques historiques de restructuration, témoignent de la distance existant entre les travaux de Krugman et les notions constitutives du territoire. A titre d'exemple, selon l'approche de Krugman, la mise en commun du marché du travail décrite dans la sous-section précédente constitue uniquement un moyen de partager le risque à la fois pour les employeurs qui disposent d'une ressource de main d'œuvre importante et pour les employés qui de la même manière bénéficient d'un bassin d'emploi non négligeable permettant des évolutions professionnelles. Si ce raisonnement peut sembler économiquement correct, il demeure incomplet car il occulte complètement les liens sociaux existants au sein de cet espace. Or, ces liens construisent un attachement au lieu, pour les entreprises et pour les salariés, favorisant les relations de confiance, l'échange, etc.

Plus globalement, se sont les caractéristiques sociales et culturelles des « grappes », c'est-à-dire des regroupements sociaux localisés (Martin et Sunley, 2000), que Krugman écarte au motif qu'elles seraient faiblement lisibles et difficiles à formaliser dans un modèle

économique alors qu'elles constituent le « terreau » permettant l'émergence et le succès d'un district industriel (Becattini, 1992a, 1992b).

Ces divergences peuvent également s'illustrer dans l'étude des processus d'agglomération. Si le développement économique n'est pas un processus homogène, des différences apparaissent de manière quantitative (la croissance) et qualitative (le développement) entre les territoires (Dejardin et Fripat, 1998¹⁰³). L'agglomération d'activités sur un espace en est une illustration. Les diverses théories de la localisation visent à comprendre son origine et ses facteurs de développement. Sur ce sujet, les économistes que nous avons cités dans la sous-section précédente s'accordent sur l'idée que l'agglomération produit des externalités positives, c'est-à-dire des économies externes participant au développement des entreprises. Mais les facteurs explicatifs de ces externalités diffèrent selon qu'ils sont abordés sous l'angle de la concurrence parfaite ou imparfaite, en intégrant des données sociales ou non, etc.

Tableau 1 : Comparaison de la prise en compte des externalités selon Krugman et selon la nouvelle géographie industrielle. Application à l'agglomération.

Type d'externalité	Krugman (économie géographique)	Nouvelle géographie industrielle
Economies externes marshalliennes	Regroupement industriel en un lieu associé à des effets de taille de marché (mise en commun du travail et fournisseurs spécialisés)	Districts associés à la désintégration verticale et aux coûts de transaction ; importantes retombées en termes de technologie
Retombées en matière de connaissance et de technologie dans des conditions de concurrence imparfaite	Importantes dans certains secteurs, mais non caractéristiques ; elles sont difficiles à modéliser – « trop à la mode »	Non caractéristiques ; là où les grandes entreprises actuelles tendent à prendre des formes organisationnelles décentralisées et flexibles
Externalités pécuniaires (effets d'entraînement par la demande et l'offre)	Spécialisation et concentration régionales à grande échelle (centre / périphérie) dues à l'interaction entre la taille du marché, la demande et les coûts de transport	Considérées typiquement comme marshalliennes ; l'accent est davantage mis sur les conditions non marchandes

Source : *l'économie géographique de Paul Krugman ; R. Martin, P. Sunley ; in La richesse des Régions ; 2000*

¹⁰³ DEJARDIN M., FRIPIAT B. (1998), *Une description a priori des facteurs de développement économique local et régional*, Document de travail du Centre de Recherches sur l'Economie Wallonne (CREW), Faculté des Sciences économiques, sociales et de gestion, Facultés Universitaires Notre-Dame de la Paix, Namur, septembre <http://perso.fundp.ac.be/~mdejardi/facdev.pdf>

Cependant, selon l'approche proposée par la nouvelle géographie industrielle (Benko et Lipietz, 2000 ; Martin, 1999 ; Martin et Sunley, 2000), les limites des thèses développées par Krugman résident dans la prise en compte restreinte des externalités en matière de connaissance et de technologie. Son approche écarte les retombées « informelles », non modélisables, et privilégie les effets de taille de marché inspirés des externalités financières. En effet, l'analyse de Krugman s'appuie davantage sur les relations marchandes, les effets de taille de marché (pour l'offre et la demande ; en quantité et en qualité), sans tenir compte du fait que le passé social des régions peut être à l'origine de la concentration spatiale (Coissard, 2007¹⁰⁴).

Si le modèle centre-périphérie développé par Krugman¹⁰⁵ comporte des limites, ce modèle reste une source intéressante parmi les théories de la localisation. Toutefois, le fait que ce modèle ne prenne pas en compte les aspects sociaux existants sur les espaces étudiés constitue une limite nécessitant des compléments pour sortir du cadre théorique de la modélisation et permettre des analyses empiriques tangibles, cohérentes avec la réalité socio-économique¹⁰⁶.

En d'autres termes, la localisation des activités économiques ne peut être expliquée par les seuls facteurs d'économies d'échelles, de coût de transport et d'externalités marshalliennes classiques. Elle doit aussi **tenir compte des données sociales et historiques locales** fondatrices de liens sociaux, de relations de confiance, de règles, de normes locales, etc. **pour expliquer le développement continu et durable de certains espaces**. Ainsi, comme l'indique Storper (1992¹⁰⁷), il apparaît difficile d'expliquer le maintien de l'avantage concurrentiel de certains districts sans prendre en considération leurs conventions, leurs règles de comportement et les accords implicites. Cette analyse vaut également pour le déclin de certains espaces industriels enfermés dans des carcans de conventions et de règles de comportements dépassées (Grabher, 1993¹⁰⁸). La prise en compte de ces critères s'impose non seulement pour expliquer la localisation des entreprises, mais aussi pour expliquer le développement inégal des espaces ; des territoires. Ainsi, l'une des différences fondamentales entre l'économie géographique de Krugman et la géographie économique (ou industrielle), réside dans l'intérêt de cette dernière à comprendre les voies « d'enracinement » des activités économiques dans un contexte social et culturel donné ceci afin de déterminer comment ce

¹⁰⁴ COISSARD S. (2007), La nouvelle économie géographique de Paul Krugman : apports et limites, *RERU*, n°2007/1, pp 111-125

¹⁰⁵ Pour mémoire, dans le modèle centre-périphérie de Krugman (1991), les industries se localisent dans un lieu en tenant compte de l'arbitrage entre les économies d'échelle, qui favorisent la concentration, et les coûts de transport, qui favorisent la dispersion.

¹⁰⁶ Sur ce sujet, voir notamment *l'Espace géographique* n°2007-3

¹⁰⁷ STORPER M. (1992), The limits to globalization: technology districts and international trade, *Economic Geography*, pp60-93

¹⁰⁸ GRABHER G. (1993). « Rediscovering the social in the economics of interfirm relations », In GRABHER G. (editor), *The Embedded Firm, on the Socio-economics of Industrial Networks*, Routledge Londres, pp1-31

dernier agit comme cause initiale mais aussi dans le temps (Martin et Sunley, 2000 ; Amin et Thrift, 1994¹⁰⁹).

Toutefois, Paul Krugman a, ces dernières années, minoré sa critique (Krugman, 1998¹¹⁰) en admettant que les économies externes associées aux effets de taille du marché pouvaient, d'une part, être substantielles et, d'autre part, mises en évidence (Martin et Sunley, 2000). Il a également soutenu la pertinence de politiques industrielles stratégiques, notamment celles mises en œuvre à l'échelle infra-nationale des métropoles-régions (*city-regions*) à laquelle se développe le plus fortement les effets de taille de marché. L'échelle des métropoles et des espaces infra-nationaux tient une place grandissante parmi les études en économie géographique, y compris pour des analyses s'intéressant aux échanges internationaux, car ces métropoles contribuent fortement aux économies nationales et constituent des espaces dont le dynamisme économique incite à l'analyse (Scott et Storper, 2003¹¹¹).

Nous concluons cette sous-section en rappelant que si **les théories développées par Krugman ont permis de relancer les débats en matière d'économie géographique, celles-ci restent incomplètes et inachevées dans leur prise en compte des données historiques et sociales des espaces**, c'est-à-dire dans la considération des espaces comme territoires. A travers l'étude des districts industriels, l'école économique italienne a critiqué ces théories et démontré l'importance du tissu historique et social local comme « terreau », source de liens et d'échanges, essentiels dans notre économie de la connaissance et de l'innovation. La prise en compte, dans l'analyse, des données historiques et économique-sociales locales, fait se rejoindre les recherches portant sur les théories de la localisation et celles portant sur le développement local. Pour notre recherche, la conjonction de ces deux thèmes contribuerait à notre compréhension de la notion de compétitivité territoriale. En effet, cette approche nous permet de comprendre comment sont associées les problématiques économiques de la localisation et du développement des entreprises aux facteurs constitutifs des territoires en montrant que :

- d'une part ces thèmes sont liés l'un à l'autre (et pas uniquement par la densité/concentration et le coût de la distance),
- d'autre part, toutes les localisations ne sont pas équivalentes (i.e. tous les territoires ne sont pas égaux : certains seraient plus attractifs, dynamiques, compétitifs que d'autres).

¹⁰⁹ AMIN A, THRIFT N. (1994), « Holding down the global », in AMIN A, THRIFT N, *Globalisation, Institutions and Regional Development in Europe*, Oxford University Press

¹¹⁰ KRUGMAN P. (1998), Space : The Final Frontier, *Journal of Economic Perspectives*, Volume 12, n°2, pp161-174.

¹¹¹ SCOTT A.J., STORPER M. (2003), Regions, globalization, development, *Regional Studies*, vol. 37: 6&7, pp579-593

Afin de mieux comprendre comment la localisation et le développement des acteurs économiques sont liés aux caractéristiques des espaces, c'est-à-dire des territoires, où ils sont implantés, nous mobiliserons dans la sous-section suivante plusieurs travaux conduits par A.J. Scott, M. Storper et R. Walker croisant les facteurs industriels (au sens d'une filière), spatiaux, sociaux, etc. pour expliquer les choix de localisation et le dynamisme économique de certains territoires particuliers.

I.1.3.3. – Concentration spatiale : coûts de transports, rendements croissants et liens non marchands

A.J. Scott, M. Storper et R. Walker ont conduit plusieurs recherches individuelles (Scott, 1988¹¹², 1992¹¹³, 2001¹¹⁴ ; Storper, 1995¹¹⁵, 1999¹¹⁶, 2000¹¹⁷) ou conjointes (Scott et Storper, 1987¹¹⁸, 2003, Storper et Walker, 1989¹¹⁹) principalement sur les thèmes de la localisation des acteurs économiques et des rapports entre la dynamique industrielle et la dynamique territoriale. Les recherches conduites par Scott, Storper et Walker ont contribué à considérer les entreprises et les établissements non seulement dans leur propre sphère (économie d'échelle interne, etc.) mais aussi à l'échelle du système productif (entendu comme un ensemble d'entreprises inter-reliées). Pour ce faire ils se sont intéressés aux logiques organisationnelles et spatiales du système économique (Scott et Storper, 1986¹²⁰) et aux proximités sollicitées par les acteurs économiques pour leur développement (institutions, normes, organisations, distances).

Dans cette sous-section nous mobiliserons les travaux de Scott, Storper et Walker sur trois points particuliers. Tout d'abord nous présenterons les concepts de spécifications et d'aptitudes de localisation qui, selon Storper et Walker (1989), seraient à l'origine des comportements de localisation des entreprises. Pour compléter ces concepts, nous exposerons un travail de Storper (1999) opérant la péréquation de deux groupes de facteurs influençant

¹¹² SCOTT A.J. (1988), *Metropolis: from the division of labour to urban form*, Berkeley, CA, University of California Press, 272 p

¹¹³ SCOTT A.J. (1992), The collective order of flexible production agglomeration, *Economic Geography*, n°68, pp 219-233.

¹¹⁴ SCOTT A.J. (2001), *Les régions et l'économie mondiale*, L'Harmattan, 188 p

¹¹⁵ STORPER M. (1995), *The resurgence of regional economies : the region as a nexus of untraded interdependencies*, RERU n°5, pp605-644

¹¹⁶ STORPER M. (1999), « Globalisation, localisation and trade », in: CLARCK G. L., FELDMAN M. P., GERTLER M. S., *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, pp 146-167

¹¹⁷ STORPER M. (2000), « L'innovation comme action collective : produits, technologies et territoires », in GILLY J.P., TORRE A. (Dir.), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, pp....

¹¹⁸ SCOTT A.J., STORPER M. (1987), Industries de haute technologie et développement régional: revue critique et reformulation théorique, *Revue Internationale des Sciences Sociales*, n°112, pp 237-256

¹¹⁹ STORPER M, WALKER R. (1989), *The capitalist imperative : territory, technology and industrial growth*, New York, Wiley-Blackwell, 292 p

¹²⁰ SCOTT A.J., STORPER M. (eds) (1986), *Production, work, territory: the geographical anatomy of industrial capitalism*, Harper Collins Publishers Ltd, 364 p

les choix de localisation des entreprises. Enfin, pour compléter notre précédent exposé sur les districts, nous reviendrons sur l'influence des facteurs sociaux-relationnels dans les dynamiques territoriales (Scott et Storper, 2003).

A. – Spécifications et aptitudes de localisation

Storper et Walker considèrent que chaque établissement, firme ou industrie peut, d'une part, être caractérisée par ses « **spécifications de localisation** » (locational specifications) et que, d'autre part, ceux-ci possèdent des « aptitudes de localisation » (Demazière, 1996). Le terme de « spécifications de localisation » a un double sens. (i) D'une part, il comprend les facteurs de localisation mis en évidence par Weber : les besoins différenciés en ressource humaine employable, en matières premières et en consommateurs. Selon les sites considérés ces besoins peuvent être satisfaits plus ou moins facilement et à un coût plus ou moins élevé. (ii) D'autre part, ce terme désigne les relations des établissements aux autres activités de production, lesquelles joueraient, selon Storper et Walker, un rôle plus important que les facteurs wéberiens dans les spécifications de localisation. Etant considéré que chaque entreprise, établissement ou firme possède une structure input-output qui lui est propre, impliquant des besoins, ces derniers pourront être plus ou moins bien satisfaits, selon les localisations considérées (Demazière, 1996, p70).

Par ailleurs, les établissements, firmes ou industries, possèdent des « **aptitudes de localisation** », c'est-à-dire des capacités à s'assurer, dans une localisation donnée, la présence de ce qui est nécessaire à leur fonctionnement : ressource humaine employable, fournisseurs, consommateurs, etc. Or, toutes les industries ne possèdent pas le même niveau d'aptitude. Les industries à forte croissance ainsi que les industries jeunes et émergentes disposent d'aptitudes de localisation élevées d'une part en raison de leur forte rentabilité mais aussi d'autre part du fait de leur relative indépendance (ou de la non possibilité de profiter) des lieux où préexistent des externalités positives développées par des secteurs d'activités plus traditionnels ayant peu d'intérêt au regard de ces nouvelles industries.

Cependant, cette première étape de développement, caractérisée par l'ouverture de « **fenêtres d'opportunité de localisation** » (window of locational opportunity) est presque toujours suivie d'une seconde étape où le nombre initial de localisations opportunes diminue et à partir de laquelle l'environnement extérieur local de l'industrie doit répondre à des demandes croissantes en apports de matériels, de services, de main-d'œuvre, etc. Lors de cette seconde étape, les économies externes d'échelle et de variété vont se développer plus fortement dans

des localisations déterminées. Les opportunités de localisation seront donc moins nombreuses et les aptitudes de localisation moins élevées (Scott et Storper, 1987¹²¹, 2003).

Enfin, comme nous l'avons dit précédemment, les relations des établissements aux autres activités de production jouent un rôle prépondérant dans les spécifications de localisation. Par conséquent, nous pouvons supposer que les industries disposant des aptitudes de localisation les plus faibles opèrent leur choix de localisation dans le cadre de leurs spécifications de localisation, attirées par la présence d'industries et d'entreprises leaders et à forte croissance.

Ainsi, comme le résume C. Demazière (1996, p71) « les unités économiques, pour remplir leurs fonctions (la production et l'écoulement du marché), nouent en permanence avec d'autres entreprises des relations d'achat et de vente, d'échange d'information, etc. On constate aussi parfois que lorsqu'une entreprise se localise, d'autres entreprises sont attirées dans son orbite. Cela s'explique par le comportement des firmes à minimiser les coûts de transaction, c'est-à-dire à faire jouer les économies externes d'échelle et de variété. C'est pourquoi, comme le souligne Scott (1988, p45), **l'unité pertinente d'analyse de localisation n'est pas l'entreprise ou l'établissement, mais le système productif, entendu comme un ensemble d'entreprises interreliées** ».

C'est en se basant sur ces réflexions que Storper (1999) a tenté de classer les choix de localisation des entreprises en mettant en péréquation deux groupes de facteurs d'influence : les **TMM** (Transactions-and-Transport-to-Market) et les **TEKSS** (upstream Transactions, Externalities, Knowledge Spillovers, and Scale).

B. - La péréquation des facteurs « transports » et « externalités positives

Dans la continuité des réflexions menées sur les spécifications et les aptitudes de localisation, Storper a tenté d'ordonner les choix de localisation selon deux groupes de facteurs. Cette étude a permis de montrer que ces facteurs possédaient une influence variable selon les types d'activités. Aussi, la prise en compte des nuances établies par cette étude va nous permettre de comprendre d'une part **l'influence du secteur d'activité** sur les choix de localisation mais aussi, d'autre part, **la variabilité des facteurs influençant les entreprises**, les établissements et les industries dans leurs choix.

Dans son analyse Storper prend en compte un ensemble de facteurs qu'il rassemble sous deux catégories :

¹²¹ SCOTT A.J., STORPER M. (1987), *High Technology Industry and Regional Development: A Theoretical Critique and Reconstruction*, International Social Science Journal n°112, pp215-232

- **les TTM** : « Transactions-and-Transport-to-Market » (i) qui correspondent aux coûts de transport et à l'acceptation du principe selon lequel les activités ont tendance à se concentrer à proximité des ressources nécessaires à leur production, générant ainsi une forte concentration locale et donc une spécialisation des économies régionales.
- **Les TEKSS** : « upstream Transactions, Externalities, Knowledge Spillovers, and Scale » (ii) qui rassemblent les principes selon lesquels les entreprises sont fortement liées les unes aux autres par différentes transactions, soit d'ordre contractuel (« hard » transactional efficiencies) ou par les phénomènes décrits précédemment comme des externalités positives (« soft » externalities, such as local knowledge spillovers between firms) dont la somme semble engendrer des relations de dépendance et des concentrations spatiales¹²².

(i) Concernant les TTM, Storper fait le constat que, malgré l'amélioration des transports et des moyens de communication (y compris l'Internet), la complexification des chaînes de production (hausse du nombre d'intervenants dans une production) et des produits (produits non standardisés, etc.) peut nuire à la baisse des coûts de transports : « even if transport costs are falling generally, if we have more irregular shipments, smaller lots, or other demands which make the task of transporting more complex or uncertain, it is very possible that transport costs will rise » (Storper, 1999, p6).

De plus, nous constatons que la transmission de connaissances complexes, non standardisées et peu codifiées s'accomode mal de la distance et implique des échanges en face-à-face pour être plus fructueuse (Cooke et Morgan, 1998¹²³). Or, ces échanges ont une dimension quantitative et qualitative :

- quantitative, en raison du coût engendré par le déplacement des personnes qualifiées chaque fois qu'il est souhaité transférer une idée au moment jugé le plus pertinent ;
- qualitative, car l'absence de codification implique la mise en œuvre de structures communicatives et de processus interpersonnels pour permettre l'élaboration, à distance, des messages interprétables par chacun, exacts, ajustables au fur et à mesure des essais et des erreurs de mise au point, etc. (Cowan et Foray, 1997¹²⁴).

Ainsi, nous constatons encore aujourd'hui l'importance ininterrompue des contacts en face-à-face pour la transmission des informations complexes et incertaines (Leamer et Storper,

¹²² Les termes « hard » et « soft » sont fréquemment employés pour parler de liens et d'actions entre acteurs. Nous parlons aussi de liens forts et de liens faibles (Granovetter, 1973), notions que nous aborderons plus longuement lors de l'étude des réseaux sociaux.

¹²³ COOKE P., MORGAN K. (1998), *The Associational Economy*. Oxford: Oxford University Press, 247 p

¹²⁴ COWAN R., FORAY D. (1997), The economics of codification and the diffusion of knowledge, *Industrial and Corporate Change*, 7:2.

2001¹²⁵) comme pour l'établissement de relations de confiance mutuelle et de partenariats dans un contexte de constante évolution des relations commerciales (Storper et Venables, 2002¹²⁶).

(ii) Les TEKSS regroupent deux typologies de facteurs précédemment évoquées : les économies d'échelle développées dans la « new trade theory » par Krugman, et les « knowledge spillovers » qui relèvent davantage de « l'air que l'on respire » de Marshall et des échanges tacites et informels notamment mis en exergue dans les recherches portant sur les districts italiens.

Comme nous le verrons dans le chapitre 2, de nombreux secteurs d'activités sont soumis à la fois à des critères de compétitivité coût et hors-coût. Cette dernière forme de compétitivité se traduit notamment par la différenciation des biens et des services c'est-à-dire par la production de biens et de services de plus en plus spécifiques, adaptés à un éventail de demandes plus large¹²⁷ tout en restant dans des coûts attractifs (Cf chapitre 2). Pour produire ces biens spécifiques, les entreprises recourent, pour partie, à des prestataires extérieurs. Cependant, si l'externalisation permet de faire l'économie de coûts fixes importants (investissement en matériel, etc.), celle-ci peut en revanche augmenter fortement les coûts de transaction et accroître le coût du produit fini. Or, l'une des meilleures façons de s'assurer à la fois la disponibilité immédiate de nombreux prestataires tout en limitant les coûts de recherche et de transaction est d'être géographiquement proche d'un grand nombre de fournisseurs. Par « upstream Transactions », Storper désigne donc les économies d'échelles mises en évidence par la théorie des rendements croissants de Krugman. Toutefois, les externalités évoquées dans les TEKSS visent aussi d'autres formes d'externalités positives liées à la concentration spatiale ; les liens non marchands qui existent entre les sociétés dans ces espaces : « firms in many industries cluster together, even though they do not have many of these traded input-output relations at the local level. Most of the surveys on the subject suggest that they stay in the same place as other firms in their business in order to make sure that they are close to the « action », usually defined as being in a context where they can be sure to get access to the latest ideas on how products or markets are changing (e.g. Saxenian, 1994). (...) **It suggests that there are what we might call « soft » and « indirect », i.e. non-traded, interdependencies among firms, essentially having to do with spillovers of knowledge or ideas which those firms consider necessary to stay on top of the competitive process »** (Storper, 1999, p 7, emphase ajoutée).

¹²⁵ LEAMER E., STORPER M. (2001), The economic geography of the Internet age, *Journal of International Business Studies*, vol. n°32 (4), pp 641-666

¹²⁶ STORPER M., VENABLES A. (2002). *Buzz : The Economic Force of the City*, Paper delivered to the International Seminar on Space and Economy, Ouro Preto, Brazil.

¹²⁷ Les industries appartenant aux secteurs de haute technologie, du design, de la mode, etc. sont parmi les plus concernées.

L'analyse de Storper propose une articulation entre ces deux groupes de facteurs, TTM et TEKSS. Elle démontre que les activités, selon leurs typologies, déterminent leur lieu d'implantation en fonction de la plus ou moins grande influence de l'un ou l'autre de ces facteurs. En conclusion Storper propose de distinguer quatre « niveaux » d'activités ou de secteurs d'activités ayant chacun une dynamique économique distincte ainsi qu'un rapport différencié à l'échelle locale (concentration spatiale) et mondiale (mobilité des facteurs) :

- le premier niveau « *world-serving industrial specializations, and specific-skill-based activities* » intègre d'une part les « *winner-take-all products and services* » qui rassemblent les activités les plus avancées dans notre économie (finance, sport de haut niveau, médecine, etc.). Ce premier niveau s'étend à l'international en raison du haut niveau de compétence des individus, leur rareté, etc. lequel rend ces produits et ces services identifiables sur le marché international. Son internationalisation est rendue possible par l'existence de connaissances, de langages techniques partagés permettant à ces experts de se comprendre.

Ce premier niveau intègre aussi les « *export-oriented specialized industrial clusters* » qui désignent pour un pays des secteurs ou des parts de secteurs économiques performants. Ces derniers témoignent des spécialisations d'exportation de chaque pays. Souvent ces produits sont issus des divers « clusters géographiques », districts industriels ou districts technologiques, autrement dit les territoires les plus dynamiques et compétitifs d'un pays, lesquels ont le plus la capacité à faire face à la concurrence internationale. Ces espaces ont un haut niveau de TTM et TEKSS.

- Le second niveau (*locally-serving partially- or non-tradeable goods and services*) concerne les biens et services nécessitant une grande proximité de leurs points de livraison (TTM importante).
- Le troisième niveau (*globalization through deterritorialization ou global commodity chains*) rassemble essentiellement les activités pour lesquelles les activités de service ou de production sont susceptibles d'être délocalisées dans des pays dont la main d'œuvre est bon marché. Ces activités ont un bas niveau de TTM et de TEKSS
- Le quatrième niveau rassemble les activités industrielle et de service qui, selon Storper, s'inscrivent dans la new trade theory de Krugman et réalisent des économies d'échelle leur permettant d'exporter vers d'importants marchés éloignés. De plus l'ouverture des barrières commerciales tend à diminuer l'influence des TTM ce qui devrait conduire à leur moindre éparpillement géographique.

Storper apporte deux conclusions à son approche : « **first, in only a few examples (...) do we find location patterns which presuppose a high degree of locational independence** (isolated, footloose plants). (...). **Second, in virtually all the cases, we can expect rising intra-industry trade** (intermediate inputs). This rise in intra-industry trade is, of course, just

another way of expressing the complex input-output relationships between our different cases and the forms of trade they take » (1999, p 21, emphase ajoutée).

L'analyse de Storper apporte des compléments importants aux théories de la localisation. En observant l'influence des deux groupes de facteurs TTM et TEKSS, Storper démontre que les secteurs d'activités pouvant choisir de se localiser « en parfaite indépendance » sont extrêmement rares. De plus, Storper montre l'importance des liens contractuels (input-output) et des liens informels qui lient les entités économiques les unes aux autres sur les choix de localisation et sur la compétitivité des entreprises. La recherche d'une minimisation des coûts de liaisons et l'intérêt à être dans les lieux où « l'information » se trouve influent sur les choix de localisation et déterminent aussi les espaces les plus attractifs et dynamiques.

Cette approche confirme la tendance, toujours d'actualité, des activités à se concentrer géographiquement, malgré la baisse des coûts de transport et l'amélioration des moyens de communication : « national economic development today is likely not to be less but rather more tied up with processes of geographical concentration compared with the past » (Scott et Storper, 2003, p 9). De plus cette étude illustre également l'existence d'une « chaîne contractuelle et/ou informationnelle » entre les acteurs économiques, pour la production de biens et de services, laquelle se traduit concrètement par une concentration spatiale des activités : « **This intra- and inter-industry input-output structure has a geography** » (Storper, 1999, p5, emphase ajoutée).

Si la détermination de facteurs de localisation reste délicate, le regroupement en TTM et TEKKS proposé par Storper permet de développer un éventail explicatif large sur les raisons de l'implantation des entreprises. Storper analyse la relation entreprise / espace en évoquant indirectement le territoire, c'est-à-dire les fondements culturels, historiques, sociaux, etc. définissant l'espace. La notion de géographie fait son apparition en tant que dimension locale (facteur distance), tissée de liens (transactions, externalités, etc.) dont l'influence est plus ou moins importante selon les domaines d'activités. Les liens ne seraient pas a-spatiaux, contrairement à ce que certains ont voulu croire (Castells et Henderson, 1987¹²⁸) mais au contraire inscrit dans une géographie, par des proximités spatiales, sociales et relationnelles. Car les liens présentés par Storper ne sont pas uniquement contractuels, formels et liés à la théorie des rendements croissants. Storper souligne aussi la contribution des liens indirects et informels au dynamisme économique des entreprises, même si le rôle joué par ces liens reste délicat à modéliser et à quantifier.

¹²⁸ CASTELLS M., HENDERSON J.W. (éd) (1987), *Global restructuring and territorial development*, Newbury Park, Sage, 256p

En résumé peu d'entreprises peuvent se localiser sans tenir compte des autres acteurs et des coûts de transports. Et nous avons vu que lorsque cette indépendance existe pour des industries en forte croissance, celle-ci tend à diminuer par la suite lorsque l'industrie commence à se structurer : la théorie des rendements croissants trouve ici son application. Toutefois, cette théorie ne suffit pas à expliquer à la fois l'agglomération des acteurs économiques et les différences de performances entre agglomérations. Les liens informels jouent ici leur rôle. Mais pas seulement. L'histoire, la culture (nous pourrions dire les mentalités), les institutions, etc. qui définissent les territoires contribueraient aussi à expliquer pourquoi certains espaces sont dynamiques et hautement performants tandis que d'autres stagnent ou déclinent alors malgré de faibles coûts liés à la distance et des économies d'échelle (Becattini, 1992b ; Haggard, 1990¹²⁹).

Les études présentées dans cette section ont plus particulièrement mis en évidence les interactions et les relations qui existent entre les acteurs économiques, que ces relations soient marchandes ou non. Tous ces liens interviendraient lourdement dans les compétitivités coût et hors-coût auxquelles les entreprises sont soumises. Ainsi, ces théories apportent plusieurs explications fondamentales aux processus d'agglomération des acteurs économiques et de choix de localisation. La théorie des rendements croissants de Krugman permet la modélisation des économies d'échelle et constitue une base pertinente d'explication des processus d'agglomération. Toutefois, celle-ci reste incomplète et critiquable. Les travaux menés par Scott, Storper et Walker mettent à jour l'importance des relations en face-à-face dans une économie où la compétitivité repose sur les coûts mais aussi sur la différenciation, la réactivité et l'innovation. Même les industries innovantes, à forte valeur ajoutée, ne bénéficient que dans un premier temps de vastes opportunités de localisation. Dans un second temps, elles trouvent un intérêt à être proches d'autres acteurs appartenant à leur secteur d'activité à la fois pour accéder aux économies d'échelles décrites par Krugman, mais aussi pour faciliter les démarches de R&D dans ces technologies non encore standardisées, instables et produites en faible quantité. De plus, l'école californienne de la géographie économique (Scott, Storper, etc.) replace au centre des réflexions les relations non marchandes en tant qu'éléments déterminants du dynamisme économique des territoires.

Cette intrusion des dimensions historiques, sociales, institutionnelles et politiques dans les réflexions économiques bouleverse nombre de conceptions « économique-centrées » de la localisation des entreprises et du développement local. Elle a entraîné dans son sillage des recherches s'intéressant aux diverses formes de proximités mobilisées par les acteurs économiques pour développer leurs liens marchands et non marchands (Gilly et Torre,

¹²⁹ HAGGARD S. (1990), *Pathways from the periphery : the politics of growth in the new industrializing countries*, Cornell University Press, 294 p

2000¹³⁰ ; Pecqueur et Zimmermann, 2004¹³¹) que nous étudierons ultérieurement (cf chapitre III).

Dans la première section de ce chapitre, nous aurons d'abord abordé la question du choix de localisation en présentant d'une part des recherches proposant de modéliser les facteurs influençant ces choix et d'autre part des recherches centrées sur leur analyse sur les entreprises. Nous avons complété les théories weberiennes, christalleriennes puis Marshalliennes par les approches modélisatrices plus récentes développées par Krugman. Par la suite, nous avons complété notre étude en abordant des approches centrées sur les entreprises, que celles-ci soient petites (Becattini, notamment) ou grandes (Storper, Walker, Scott, notamment). Grâce à ces dernières nous avons commencé à percevoir l'influence qu'exercent sur les entreprises leurs contextes économiques et sociaux.

Aussi, afin de compléter notre étude des choix de localisation, nous la poursuivrons en présentant des recherches non plus centrées sur les entreprises mais sur les influences externes agissant sur leur performance

I.2. – Analyse des influences externes aux entreprises sur leurs choix de localisation

Dans la présente section nous sortirons du « cadre » de l'entreprise pour nous intéresser à son contexte et comprendre comment celui-ci peut influencer les stratégies de développement des entreprises, y compris leur choix de localisation. Les recherches conduites par Scott et Storper (1987) et Storper (1999) ont engagé notre réflexion sur ce thème en nous montrant que le niveau de compréhension d'une entreprise se situait à une échelle plus vaste (un système) que cette seule entité. Aussi, dans cette seconde section, nous compléterons ces recherches par la présentation de théories s'étant focalisées sur le contexte des entreprises c'est-à-dire la somme des facteurs d'influence, spatialement proches ou distants, qui constituent leur environnement.

Cette section sera organisée en deux sous-sections. Dans la première, nous présenterons le concept de milieu innovateur ce qui nous permettra de commencer à traiter des questions se rapportant à des notions au cœur de notre problématique de recherche : le territoire, les réseaux et, dans une moindre mesure, l'innovation. Dans la seconde, nous aborderons un autre concept traitant de l'influence du contexte sur les stratégies et les actions des entreprises : le cluster.

¹³⁰ GILLY J.P., TORRE A. (dir.) (2000), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, 301p

¹³¹ PECQUEUR B., ZIMMERMANN J.-B. (dir.) (2004), *Economie de proximités*, Lavoisier, 264p

I.2.1. – Le milieu innovateur : retour sur un concept exaspérant les influences externes sur la performance des entreprises

Le concept de milieu innovateur a été développé à partir du début des années 1980. Introduit par le GREMI (Groupe de Recherches Européen sur les Milieux Innovateurs – fondé en 1984), auteur de plusieurs ouvrages et recueils d'articles sur ce thème (Aydalot, 1986¹³², Maillat, Quévit et Senn, 1993¹³³ ; Crevoisier, 2001¹³⁴ ; Camagni et Maillat, 2006¹³⁵), son étude porte notamment sur les trajectoires d'innovation des territoires, les relations entre le milieu et les réseaux d'innovation, la concurrence/compétitivité territoriale par l'innovation.

Dans le contexte économique perturbé des années 80 et du début des années 90, on observe une évolution contrastée des territoires. Tandis que certains subissent durement la crise, d'autres semblent tirer leur épingle du jeu et poursuivent leur croissance. L'observation de ces disparités conduit plusieurs chercheurs à s'interroger sur leurs origines. Le GREMI émet l'hypothèse que certaines régions gagnent quand d'autres perdent (Benko, Lipietz, 1992) en raison de l'influence du milieu. En effet, cette approche défend l'idée que le milieu dans lequel évoluent les firmes conditionnerait les comportements économiques des acteurs économiques et, de fait, leurs pratiques productives. Ainsi, l'innovation développée par les firmes dépendrait d'abord du milieu dans lequel elles évoluent (Aydalot, 1986, Coppin, 2002¹³⁶, Camagni et Maillat, 2006).

Le concept de milieu innovateur a ouvert la voie à une nouvelle analyse de l'influence du territoire sur les entreprises et l'économie en général. Il a également apporté des notions essentielles sur les rapports concurrentiels pouvant exister entre les territoires et sur la constitution des réseaux d'innovation. Dans le cadre de notre étude ce concept est essentiel car les recherches menées à son sujet, d'une part placent le territoire au centre de l'analyse et, d'autre part, abordent les thèmes de la concurrence/compétitivité territoriale et des réseaux d'acteurs.

Aussi, l'étude de ce concept portera-t-elle sur trois thèmes : d'abord la définition du concept de milieu innovateur en tant qu'approche de l'innovation par le territoire, ensuite par l'introduction des rapports entre le milieu innovateur et liens d'acteurs, enfin le rapprochement de ce concept aux notions de concurrence et de compétitivité territoriales.

¹³² AYDALOT P. (éd.), (1986), *Milieux innovateurs en Europe*, GREMI, 361p

¹³³ MAILLAT D., QUEVIT M., LANFRANCO S. (éds) (1993), *Réseaux d'innovation et milieux innovateur : un pari pour le développement régional*, GREMI / EDES (Editions de la division économique et sociale), 388 p

¹³⁴ CREVOISIER O. (2001), L'approche par les milieux innovateurs : état des lieux et perspectives, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp 153-166

¹³⁵ CAMAGNI R., MAILLAT D (éd.) (2006), Op. Cit. « Introduction générale »

¹³⁶ COPPIN O. (2002), Le milieu innovateur : une approche par le système, *INNOVATIONS* 2002/2, n° 16, pp29-50.

I.2.1.1. - Le milieu innovateur : une approche de l'innovation par le territoire

La conception schumpeterienne de l'entrepreneur, acteur majeur de l'innovation, visionnaire des nouveaux débouchés commerciaux et investisseur dans les nouvelles technologies a semble t-il montré ses limites pour expliquer l'innovation dans les contextes économiques et technologiques actuels. L'innovation dépend désormais de processus non linéaires (Gordon, 1989¹³⁷), faits d'essais et d'erreurs, mais surtout d'échanges formels et informels permettant le croisement de connaissances et de compétences diverses. En ce sens, l'innovation technologique serait indissociable de l'innovation sociale, c'est-à-dire, de la capacité d'inventer et d'adopter de nouveaux modes de coopération, de nouveaux modes d'organisation : « le succès d'une innovation individuelle dérive non pas d'actes autonomes de création technologique mais d'efforts organisationnels collectifs qui fondent une socialisation du capital *post-entrepreneurial* » (Gordon, 2006, p175). Ainsi, les chercheurs du GREMI associent généralement deux notions essentielles à la définition de l'innovation : la dimension sociale et la dimension organisationnelle.

La conception de l'innovation en tant que processus collectif bouleverse la vision individualiste de cette notion communément admise par le passé. D'une part, elle souligne que le niveau de l'entreprise individuelle apparaît moins déterminant que l'organisation de systèmes interdépendants d'entreprises capables de transférer réciproquement leurs compétences spécifiques (Gordon, 1989, 2006 ; Aydalot, 1986). D'autre part, elle rapproche l'innovation de la dimension sociale, en tant que tissu social (société) et tissu local (socio-territorial). Cette approche « contextualise » l'innovation et, dans une situation d'hétérogénéité du développement territorial, plaide pour une influence positive ou négative du lieu d'implantation de l'entreprise sur sa capacité à innover. Selon cette approche, le lieu d'implantation ne serait pas qu'un contenant dans lequel les nouvelles activités se juxtaposent les unes aux autres sans liens. Au contraire l'innovation serait contextuelle (Coppin, 2002). En somme, l'innovation, en tant que processus de différenciation face à la concurrence (différenciation du secteur par rapport aux autres secteurs, de l'entreprise, du produit, etc.) serait fondamentalement liée à une différenciation des ressources et de l'organisation sous-jacente (Crevoisier, 2001) ; en d'autres termes au milieu et à la capacité des acteurs de ce milieu à s'organiser. Cette vision sociale et multi-relationnelle de l'innovation, selon laquelle la création de nouvelles technologies proviendrait de multiples sources, a inspiré le concept de milieu innovateur. **Ainsi, ce ne serait ni l'entrepreneur, ni l'entreprise qui innovent mais le milieu qui les héberge** (Aydalot, 1986).

¹³⁷ GORDON R. (1989), *Les entrepreneurs, l'entreprise et les fondements sociaux de l'innovation*, Sociologie du travail n°31, pp107-124 (+ in Milieux innovateurs : théorie et politiques, 2006)

Après être revenu sur la notion d'innovation, notamment ses dimensions sociales et organisationnelles fondamentales selon l'approche du GREMI, il nous faut clarifier l'autre notion impliquée dans le concept de milieu innovateur : le milieu.

Le GREMI définit le milieu territorial ou local « comme un ensemble de rapports territorialisés qui réunissent dans un ensemble cohérent un système de production, des acteurs sociaux différents, une culture spécifique et un système spécifique de représentation, qui déclenchent un processus dynamique d'apprentissage collectif » (Camagni, 2006, p85¹³⁸). Les dimensions sociales et culturelles du milieu indiquées par Camagni pourraient, selon nous, également être utilisées pour la définition du territoire, y compris sur l'idée d'apprentissage liée à la fois aux dimensions sociale et organisationnelle de transmission du savoir, même si celle-ci est orientée vers le concept de production. Maillat complète cette définition du milieu, territoire spécifique et dynamique, capable de valoriser la proximité des acteurs, en ajoutant que celui-ci constitue « un ensemble spatial ayant une dimension territoriale et qui correspond à un espace géographique qui n'a pas de frontières *a priori*, qui ne correspond pas à une région donnée au sens commun du terme, mais qui présente une unité et une cohérence se traduisant par des comportements identifiables et spécifiques et une culture technique, entendue comme l'élaboration, la transmission et l'accumulation de pratiques, savoirs et savoirs-faire, normes et valeurs liées à une activité économique. **Ces différents éléments génèrent des attitudes et des comportements « codifiés » qui sont à la base de l'organisation et de la régulation du milieu** » (Maillat, 2006, p68, emphase ajoutée¹³⁹). Le milieu constituerait un espace dont le contour n'est pas établi selon une limite administrative mais en fonction de déterminants sociaux et culturels, historiques, économiques, etc. favorables à la création d'une identité locale, d'échanges et d'une cohésion perceptible.

Au sein du GREMI, ou parmi les chercheurs ayant travaillé sur les milieux innovateurs, le milieu a été appréhendé selon diverses orientations théoriques, chacune s'attachant à mettre en évidence les caractéristiques déterminantes de ce concept. L'approche orientée sur l'analyse micro-économique a montré le rôle de garant et de réducteur d'incertitude du milieu (Camagni, 2006¹⁴⁰). L'approche cognitive a concentré son approche sur l'étude de la capacité du milieu à faciliter l'apprentissage, la transmission des savoir-faire et des cultures techniques

¹³⁸ CAMAGNI R. (2006), « Changement technologique, milieu local et réseaux d'entreprises: pour une théorie dynamique de l'espace économique », in CAMAGNI R., MAILLAT D., (éd.), *Milieux innovateurs : théorie et politiques*, Economica, pp 74-98

¹³⁹ MAILLAT D (2006), « Comportements spatiaux et milieux innovateurs », CAMAGNI R., MAILLAT D., (éd.), *Milieux innovateurs : théorie et politiques*, Economica, pp 65-73

¹⁴⁰ CAMAGNI R. (2001)

« Le milieu apparaît comme le lieu où s'exercent les fonctions de réduction de l'incertitude dynamique en dehors de l'entreprise mais avec sa participation grâce à un processus collectif et socialisé visant la réduction des coûts de production/organisation/usage du marché et l'augmentation de l'efficacité des processus décisionnels en matière d'innovation » (Camagni, 2006, p 86)

(Maillat, Crevoisier et Vasserot, 1992¹⁴¹). Enfin, l'approche organisationnelle s'est attachée à définir celui-ci comme le mélange de formes d'organisation, nous pourrions même dire de liens - réseaux (Perrin, 1991¹⁴² ; Quévit, 1991¹⁴³). Ces derniers travaux rejoignent ceux de Storper sur les conventions (Storper, 2000¹⁴⁴).

Toutefois, si le milieu peut se définir par l'ensemble des caractéristiques sociales et organisationnelles que nous avons indiquées, nous n'avons pas encore dit ce qui le rend innovateur. Or, cette évolution serait liée à l'accueil par le milieu de nouvelles ressources spécifiques et novatrices (capital ou travail), nécessitant la mise en œuvre de processus d'interaction et d'apprentissage (Coppin, 2002). **En somme, le milieu innovateur consisterait en la rencontre de ressources spécifiques avec un milieu qui, par ses caractéristiques sociales et organisationnelles, favoriserait le développement d'innovations** (Richard, 2007¹⁴⁵).

Ainsi, les travaux menés sur ce concept ont déterminé que pour être favorable à l'innovation, le milieu devait être caractérisé par les données suivantes :

- l'existence d'un collectif d'acteurs possédant une cohérence et une cohésion économiques ;
- la présence de ressources matérielles, humaines, financières, technologiques ou encore informationnelles à la fois nombreuses et diverses ;
- le développement de savoir-faire garantissant une maîtrise du processus productif au sens large, qu'ils soient techniques, commerciaux ou organisationnels ;
- l'appui d'un capital relationnel, lequel soutient la création de liens et de réseaux en tant que vecteurs de connaissances et de reconnaissance à la fois économique mais aussi politique dans la mesure où les relations politiques déterminent la capacité de négociation des acteurs du milieu avec les autorités locales, nationales ou supranationales ;

¹⁴¹ MAILLAT D., CREVOISIER O., VASSEROT J.-Y. (1992), « Innovation et district industriel : l'arc jurassien suisse » in MAILLAT D., PERRIN J.-C. (éd.), *Entreprises innovatrices et développement territorial*, GREMI, EDES, Neuchâtel, pp 105-124

¹⁴² PERRIN J.-C. (1991), Réseaux d'innovation, milieux innovateurs, développement territorial, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3/4 pp343-374.

¹⁴³ QUEVIT M. (1991), « Innovative environments and local-international linkages in enterprise strategy: a framework for analysis », in CAMAGNI R. (éd.), *Innovation networks: spatial perspectives*, Belhaven Press, Londres, pp55-70.

¹⁴⁴ STORPER M. (2000), « L'innovation comme action collective : produits, technologies et territoires », in GILLY J.P., TORRE A. (Dir.), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, pp

¹⁴⁵ RICHARD G. (2007), *Très petite entreprise, réseau d'innovation et milieu innovateur : le cas de la région Rhône-Alpes*, Staps 2007/1, N° 75, pp83-100.

- l'existence de normes, de règles et de valeurs régissant le comportement des acteurs économiques et les relations que ceux-ci entretiennent (Maillat, 1996¹⁴⁶ ; OCDE, 1993¹⁴⁷ ; Coppin, 2002)

Les dimensions historiques, sociales, relationnelles et organisationnelles conjuguées à la dimension locale définissent le milieu et sa capacité à favoriser l'innovation. Le concept de milieu innovateur associe plusieurs formes de proximités, spatiales et non spatiales, qui influent sur la facilité des acteurs à se rencontrer, à se comprendre et pour lesquelles le territoire joue un rôle différencié, plus ou moins influent, selon les proximités mobilisées et selon le stade d'évolution de l'industrie et de l'innovation (Boschma et Ter Wal, 2007¹⁴⁸).

Nous reviendrons ultérieurement sur cette analyse par les proximités (Cf chapitre III), cependant il est essentiel de retenir dès à présent deux idées fondamentales émises autour de ce concept. D'abord le fait que le potentiel innovateur d'un milieu ne dépende pas tant du capital physique et humain disponible que du capital social (Healy et Cote, 2001¹⁴⁹), qu'un espace - nous dirions un territoire – a accumulé au fil du temps : en d'autres termes se sont les relations qui se sont agrégées localement qui donneraient naissance à des ressources distinctes des autres régions économiques rendant la socialisation du processus d'innovation indissociable du « système » qui le nourrit (Coppin, 2002) et les territoires distincts les uns des autres. Ensuite, et cette conclusion découle des données précédentes, ce n'est pas l'entreprise en tant qu'agent isolé qui innove, mais le milieu qui l'héberge en fournissant à l'entreprise les moyens de l'innovation (Aydalot, 1986 ; Camagni et Maillat, 2006), ce qui lie fortement l'acteur économique au territoire, tout du moins pour l'émergence d'innovations.

Pour autant, l'efficacité d'un milieu innovateur n'est pas immuable et des limites peuvent apparaître (Camagni, 2006) :

- liées au caractère informel et tacite des relations qui le constituent, permettant une bonne circulation de l'information ou des processus d'imitation mais limitant les fonctions de contrôle et de coordination des décisions d'acteurs ;
- lorsque se produit un déclin généralisé du milieu, surtout lorsque celui-ci est composé de structures productives très spécialisées et homogènes en fin de cycle d'innovation ;
- du fait de déséconomies d'échelle et de problèmes ambiants qui, dans certaines circonstances historiques, peuvent dépasser les avantages d'agglomération dans les grandes métropoles.

¹⁴⁶ MAILLAT D. (1996), *Du district industriel au milieu innovateur : contribution à une analyse des organisations productives territorialisées*, Working Papers, n° 9601, IRER, Université de Neuchâtel

¹⁴⁷ OCDE (1993), *Développement territorial et changement structurel. Une nouvelle perspective sur l'ajustement et la réforme*, 77p

¹⁴⁸ BOSCHMA R., TER WAL A.L.H. (2007), *Co-evolution of firms, industries and networks in space*, Papers in evolutionary economic geography, Utrecht University, 20 p, <http://econ.geo.uu.nl/peeg/peeg.html>

¹⁴⁹ HEALY T., COTE S. (2001), *Le rôle du capital humain et social*, OCDE,p

Lorsqu'elles se produisent, ces limites imposent au milieu innovateur de trouver « de nouvelles formes d'organisation et de nouveaux modèles de comportement, c'est-à-dire un nouvel « acteur » capable d'augmenter la capacité de contrôle de l'entreprise sur son environnement turbulent. Cet acteur, à beaucoup d'égards supérieur au milieu local, et à mi-chemin entre la compétition (de marché) et le pouvoir (de l'organisation), peut être trouvé dans la coopération entre les entreprises ; son modèle comportemental est le réseau d'entreprises » (Camagni, 2006, p90¹⁵⁰).

Aussi, au terme de cette première étape d'analyse, nous définirons le milieu innovateur comme **un ensemble de relations unissant un système local de production, un ensemble d'acteurs, des représentations et une culture industrielle, générant un processus dynamique localisé d'apprentissage collectif**. Ce concept s'inscrit dans le sillage des réflexions sur les processus de développement génératif ou « par le bas », les districts industriels ou les systèmes locaux de production, avec toutefois des caractères spécifiques propres (Camagni et Maillat, 2006 ; Maillat et al., 1992 ; Crevoisier, 1994¹⁵¹). Cependant, si le milieu innovateur est défini comme un espace d'échanges favorable à la création de synergies, il semble pertinent de distinguer ce qui relève de l'échange tacite ou du réseau formel afin de comprendre comment ces notions peuvent se croiser et/ou se compléter.

I.2.1.2. - Milieu innovateur et réseaux d'innovation :

Le milieu innovateur, grâce à ses caractéristiques sociales et relationnelles dynamiques, facilite le développement de relations et d'échanges entre les acteurs qui le constituent. En ce sens, il est créateur de synergies. Il permet le rassemblement ou la coordination de plusieurs acteurs locaux et la rencontre de compétences et de savoirs éclatés entre diverses entités dont l'association bénéficie à chacun. Cette synergie, également évoquée dans les concepts de district industriel (Becattini, 1992a, 1992b¹⁵² ; Garofoli, 1992¹⁵³) marque l'idée que le milieu local, lorsqu'il se définit par les caractéristiques du milieu innovateur, soutient la création de liens entre acteurs, formels ou tacites, qui peuvent aboutir au développement de réseaux locaux participant à la dynamique du territoire.

Toutefois, milieu et réseau ne sont pas synonymes, car les dimensions spatiales et sociales de ces ensembles relationnels restent différentes. Ainsi, Camagni (2006) distingue le milieu local, espace de la synergie, des rapports trans-territoriaux en réseau, espaces de la

¹⁵⁰ CAMAGNI R. (2006), Changement technologique, milieu local et réseaux d'entreprises: pour une théorie dynamique de l'espace économique, in Camagni R. et Maillat D, pp.74-98

¹⁵¹ CREVOISIER O. (1994), *Dynamique industrielle et dynamique régionale : l'articulation par les milieux innovateurs*, Revue d'économie industrielle, vol.70, pp33-48.

BECCATINI G. (1992b), *Le district industriel : milieu créatif*, Espaces et sociétés n°66-67, pp147-163.

¹⁵³ GAROFOLI, G. (1992), Op. Cit. « Introduction générale ».

coopération, c'est-à-dire d'une part la relation attachée à la proximité locale et, d'autre part, les relations attachées à d'autres formes de proximités qui peuvent être locales ou distantes. Dans les faits, il semble que ces deux échelles relationnelles s'ignorent ou se cumulent selon les cas, en fonction des besoins et des obligations de l'acteur individuel (entreprise, etc.), pivot des relations et nœud du (des) réseau(x) auquel il appartient. En d'autres termes, l'acteur, agent individuel économique, social, etc., pour répondre aux enjeux économiques et d'innovations qui s'imposent à lui, va construire un ensemble de relations locales et non locales qui vont lui permettre d'accéder, autrement que par le biais du marché, aux ressources dont il a besoin. Ces relations ont à la fois pour objectif de sécuriser l'acteur et de lui permettre d'élargir le champ de ses compétences et de sa propre performance. Nous reviendrons plus en détail sur les objectifs et formes des réseaux dans le chapitre consacré à cette thématique.

Toutefois, pour la bonne définition du concept de milieu innovateur, il convient de comprendre que ce dernier va favoriser l'émergence de relations, de liens et de réseaux locaux, porteurs de synergies, de l'« atmosphère locale » décrite par Marshall (Marshall, 1890), auxquels s'ajoutent ou se substituent selon les stades d'évolution de l'innovation ou de l'industrie concernées d'autres réseaux impliquant des acteurs situés en dehors du milieu. Le milieu innovateur constitue donc un milieu ouvert, connecté à d'autres territoires, d'autres acteurs, par l'intermédiaire des réseaux auxquels appartiennent les acteurs présents en son sein.

Dans l'ouvrage « Réseaux d'innovation et milieux innovateurs » (Maillat, Quévit et Senn, 1993) les chercheurs du GREMI se sont intéressés à un aspect précis de l'articulation entre le milieu innovateur et le réseau d'innovation, à savoir si un réseau d'innovation pouvait être à l'origine d'un milieu innovateur et inversement.

D'un côté, il est observé que le milieu possède une influence sur la formation des liens locaux des réseaux. En effet, si l'on admet que les réseaux s'établissent sur des relations préexistantes, le milieu favorise la création de partenariats locaux grâce aux proximités spatiale et culturelle qui le caractérisent. Celles-ci facilitent la circulation des flux d'informations et leur accumulation nécessaires à la création technologique. Elles permettent un ensemble de liens informels, de relations plus ou moins denses, pouvant aboutir à la création de réseaux et de réseaux d'innovation si les informations circulant au sein du milieu sont de nature innovante. Toutefois, comme nous l'avons déjà dit, ces formes de proximités ne suffisent pas à créer des synergies durablement fortes et à soutenir tous les stades de l'innovation. Le réseau, comme ensemble d'interactions plus denses et organisées entre acteurs, va constituer une forme d'évolution des relations informelles préétablies au sein du

milieu¹⁵⁴. Ainsi, en offrant localement une densité d'échanges et de liens, le milieu procure aux agents qui le composent un avantage comparatif par rapport aux autres territoires et soutient l'émergence de réseaux d'innovations.

D'un autre côté, le réseau peut quant à lui apporter au milieu « l'expérience de formes d'organisation et d'apprentissage qui vont permettre d'ordonner les éléments constitutifs du processus d'innovation, c'est-à-dire, notamment, de nouvelles capacités créatrices en matière de recherches, de renouvellement de savoir-faire locaux et de création de formations nouvelles » (Maillat et al., 1993, p.15). Dans ce cas, les réseaux d'innovation procurent au milieu un outil améliorant l'exploitation des ressources latentes existantes, dynamisant une synergie locale limitée et permettant de relier certains acteurs locaux à d'autres acteurs présents en dehors du milieu, sur d'autres territoires¹⁵⁵. Les réseaux « activent » le milieu, son potentiel latent (Pecqueur et Zimmermann, 2004) et l'ouvrent vers l'extérieur afin qu'il s'enrichisse, se redynamise en mettant en œuvre de nouvelles bases productives. Dans cette configuration, le réseau apporte au milieu une capacité à se renouveler et à réévaluer sa compétitivité vis-à-vis de l'extérieur.

Si tous les milieux ne deviennent pas innovateurs sous l'influence de réseaux d'innovation et, à l'inverse, si tous les milieux innovateurs ne transforment pas les réseaux en réseaux d'innovation, ces quelques éléments mettent tout de même en évidence une double dimension de l'innovation : une articulation entre des proximités locales / territoriales, produites par le milieu, et une articulation entre des proximités non territoriales données par les réseaux. Ainsi, la relation de l'innovation au milieu et au réseau peut être traduite en trois temps forts :

- temps 1 : l'innovation s'appuie sur un ensemble de relations, d'échanges informels, une densité relationnelle favorisée par les synergies du milieu. En cela, ce dernier soutient l'éclosion de l'innovation, tout en considérant l'ensemble des aléas, hasards, échecs, etc. qui caractérisent les processus d'innovation.
- temps 2 : l'innovation, lorsqu'elle atteint un certain seuil de maturité doit, pour développer son contenu et ses applications, élargir le champ des compétences impliquées, ordonner sa production, etc. Dans ce cadre le réseau constitue une réponse appropriée. Les acteurs sont en capacité de dialoguer à distance car le langage technique de l'innovation commence à se stabiliser (dialogue facilité). La recherche de

¹⁵⁴ Les autres modes d'évolution étant la fusion des sociétés en relation (mais cela n'est envisageable que lorsque le nombre d'entreprise est limité) ou l'acquisition en interne des capacités obtenues par la relation (croissance interne).

¹⁵⁵ A noter que les réseaux permettent d'ouvrir le champ relationnel des acteurs économiques, mais ces processus n'ont rien d'automatique. Ils impliquent un investissement des acteurs locaux pour créer des relations nouvelles en s'appuyant sur ces réseaux. Cela implique du temps, de l'énergie et un intérêt mutuel pour les agents concernés.

ressources permettant de poursuivre le développement et l'exploitation de l'innovation sont alors la priorité.

- temps 3 : Le réseau permet aussi de renouveler l'information circulant au sein du milieu en apportant des connaissances extérieures recueillies par les membres des réseaux. Comme nous l'avons dit, cet enrichissement dépendra de l'ancrage des acteurs, c'est-à-dire de leur capacité à transmettre au territoire par le biais des échanges informels, des synergies, évoquées dans le premier temps. Cette capacité à se renouveler va constituer un enjeu compétitif essentiel pour le milieu, certains territoires risquant de se trouver piégés par une spécialisation trop forte, sans avoir engagé de processus de retournement ou de diversification économique. Cette ouverture du milieu par les réseaux dépend de l'implication que les acteurs en réseau vont garder avec leur territoire d'implantation.

Ainsi, comme le résumait Maillat et al. (1992), les réseaux « nous intéressent dans la mesure où ils permettent de mieux saisir d'une part les interdépendances qui structurent l'organisation d'un milieu innovateur et son mode d'ouverture vers l'extérieur et, d'autre part, l'existence ou non d'effets d'enrichissement ou de complexification des milieux résultant de cette ouverture ». Dans le cadre de notre recherche, l'étude des milieux innovateurs souligne le rôle du territoire, en tant qu'espace caractérisé par un construit historique, économique et social (relationnel), intervenant dans l'émergence de l'innovation. Elle montre aussi que la relation territoire / innovation n'est pas linéaire mais évolutive dans le temps : elle implique en conséquence une étude dynamique et non figée à un instant « t » (Torre, 2009). Enfin, elle introduit dans notre propos l'articulation du local et du non local, en distinguant ici le milieu et le réseau même si nous verrons ultérieurement que les réseaux peuvent eux aussi développer des accroches avec le territoire et ne pas apparaître comme de simples entités aspatiales, ne serait-ce qu'en raison du « bagage territorial » que les acteurs membres des réseaux portent en eux.

Notre étude du milieu innovateur et des réseaux a permis de souligner l'influence du territoire, espace naturel et construit, dans l'établissement des relations proches et distantes. Bien que non exclusives, les caractéristiques territoriales semblent agir sur les réseaux. Aussi, afin de terminer notre approche du milieu innovateur nous traiterons de la question territoriale en interrogeant l'idée de concurrence entre les territoires par l'intermédiaire de ce concept.

I.2.1.3. - Milieu innovateur et concurrence des territoires

Crevoisier (2001) considère que l'approche territorialisée du développement économique proposée par le concept de milieu innovateur est définie par trois caractéristiques principales :

- une concurrence par l'innovation et non par les coûts de production ;
- une organisation du système productif en réseaux et non sur des mécanismes de marché ou hiérarchiques ;
- la concurrence entre territoires et non entre entreprises.

Si nous avons déjà discuté des deux premières caractéristiques dans les sections précédentes, il nous semble nécessaire d'arrêter notre analyse sur cette troisième caractéristique.

En effet, l'analyse par le milieu offre une perspective différenciée de celles centrant leurs approches sur l'organisation productive interne des entreprises, les rapports au marché, la concurrence des entreprises. La perception du territoire s'en trouve bouleversée car celui-ci n'apparaît plus comme seul réceptacle des acteurs économiques mais au contraire comme un élément capital pour leur compétitivité, et lui-même en concurrence avec d'autres territoires pour améliorer ses performances tant par croissance endogène qu'exogène (d'attractivité). **Ceci conduit à deux postulats : d'une part, les territoires se différencient les uns des autres (cela se constate aisément) ; d'autre part, ces différences fondent la compétitivité des territoires et des acteurs économiques qui les composent.**

Ainsi, « partir du territoire signifie poser que dans le système économique, tout n'est pas interconnecté. Il y a ce qui est relié et ce qui est délié, ce qui fait système et ce qui est isolé ou séparé » (Crevoisier, 2001, 2006 p. 154). L'économie peut certes être en réseau, donc fonctionner entre acteurs distants ou proches dans l'espace, pour autant il semble que tous les acteurs économiques ne soient pas égaux, ne s'intègrent pas à des réseaux innovants ou ne disposent pas de la même accessibilité à la connaissance et à l'innovation. Les disparités territoriales, l'économie d'archipel (Veltz, 1996) identifiant des territoires dynamiques, connectés les uns aux autres, illustrent cette disparité et ces écarts croissants posant difficulté en termes d'équité territoriale.

L'innovation développe des relations différenciées avec le territoire, selon qu'elle mobilise plus ou moins fortement les institutions, la proximité spatiale, des processus organisationnels complexes, etc. (Colletis et Pecqueur, 1995¹⁵⁶). Cette disparité rend le territoire non exclusif au processus d'innovation car des formes d'organisation non territoriales peuvent exister, des communautés technologiques, professionnelles, sociales, etc. Cependant, le territoire peut également combiner la proximité physique et l'existence de communautés inspirées de la

¹⁵⁶ COLLETIS G., PECQUEUR B. (1995), « Politiques technologiques locales et création de ressources spécifiques », in RALLET A., TORRE A. (éds), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, pp

culture et de la mémoire locale. Selon cette hypothèse, il favoriserait la création de règles et de normes locales – d’institutions – pouvant aboutir à des groupes, des communautés et des réseaux. Colletis et Pecqueur vont plus loin en proposant une vision du territoire comme dispositif cognitif collectif, lequel n’aurait de sens que par son aptitude à faire circuler les connaissances tacites (Colletis et Pecqueur, 1995, p. 449). Bien que le territoire ne soit pas le seul échelon communautaire et que des réseaux distants fondés sur des logiques organisationnelles existent, celui-ci peut favoriser l’éclosion de groupes, d’échanges tacites et de réseaux, voire à l’inverse s’inspirer de réseaux existants pour développer de nouvelles connections locales ; à condition que ces réseaux ou les acteurs qui le composent soient suffisamment liés au territoire (Maillat et alii, 1992 ; Zimmermann, 2005¹⁵⁷). Ce soutien que le territoire peut apporter au transfert des connaissances correspond au développement des synergies que nous avons déjà évoquées. La capacité à mettre en œuvre ces synergies et à les combiner aux connaissances permet l’activation des ressources spécifiques et des potentiels latents présents au sein du territoire (Pecqueur et Zimmermann, 2004). Or, dans l’hypothèse d’une concurrence des territoires fondée sur la connaissance, l’existence de ces ressources spécifiques va constituer le facteur permettant à un territoire d’être plus attractif et compétitif qu’un autre (Aydalot, 1986 ; Maillat et alii, 1993).

Si l’on admet l’hypothèse d’une concurrence fondée sur l’économie de la connaissance à l’échelle des territoires, cette brève analyse cible le niveau auquel se situent les enjeux compétitifs. Certes, la compétitivité par les coûts reste une réalité, mais d’autres formes, regroupées sous la dénomination hors-coût, occupent aujourd’hui une place prépondérante pour la compétitivité des acteurs économiques (Cf chapitre II).

C’est justement en s’intéressant au dynamisme économique de certains territoires et des entreprises qui s’y situent, mais en conservant une analyse centrée sur l’entreprise, que Porter (1998¹⁵⁸) a développé le concept de cluster. Nous terminerons ce chapitre consacré aux fondements théoriques de la localisation des entreprises et du développement local en étudiant ce concept.

I.2.2 – Les clusters : la structuration de l’environnement concurrentiel et la maîtrise des forces de la concurrence

« Clusters are geographic concentrations of interconnected companies, specialized suppliers, service providers, firms in related industries, and associated institutions (e.g.,

¹⁵⁷ ZIMMERMANN J.B. (2005), Entreprises et territoires : entre nomadisme et ancrage territorial, *Revue de l’IRES*, n 47, pp 21-36

¹⁵⁸ PORTER M. (1998), *On competition*, Boston, Harvard Business School Press, 485 p

universities, standards agencies, trade associations) in a particular field that compete but also cooperate »

« Clusters are concentrations of highly specialized skills and knowledge, institutions, rivals, related businesses, and sophisticated customers in a particular nation or region. Proximity in geographic, cultural, and institutional terms allows special access, special relationships, better information, powerful incentives, and other advantages in productivity and productivity growth that are difficult to tap from a distance. As a result, in a cluster, the whole is greater than the sum of the parts. »

M.E. Porter; Location, Competition, and Economic Development : Local Clusters in a Global Economy, 2000 ; p.15 et 32

L'économiste Michael Porter a largement participé à la définition du concept de cluster et à sa communication aux mondes scientifique et politique (Porter, 1998, 2000¹⁵⁹). Toutefois, d'autres chercheurs ont également travaillé sur ce concept (Bergman et Feser, 2000¹⁶⁰ ; Andersson et alii, 2004¹⁶¹) et, depuis la fin des années 1990, de multiples politiques publiques de cluster ont vu le jour en Europe, en Amérique du Nord et dans les nouveaux pays industrialisés.

Porter a élaboré le concept de cluster en mettant en relation ses travaux sur la concurrence des entreprises (Porter, 1986¹⁶²) avec les théories de la localisation des entreprises et des dynamiques locales précédemment évoquées (Scott, 1988, Storper et Walker, 1989). Les travaux de Porter sur la concurrence s'étaient attachés à étudier les « forces » permettant aux entreprises d'obtenir un avantage compétitif sur leurs concurrentes. En revanche, sur le concept de cluster, Porter a étudié l'importance de la localisation géographique d'une entreprise pour l'obtention d'un avantage compétitif. Son argumentaire s'est fondé sur la structuration de l'environnement concurrentiel, la maîtrise des « forces de la concurrence »¹⁶³ et le développement du concept de cluster.

¹⁵⁹ PORTER M. (2000), « Location, Competition, and Economic Development : Local Clusters in a Global Economy », in PORTER et al., *The global competitiveness report, World economic forum*, Oxford University Press, pp 5-35

¹⁶⁰ BERGMAN M., FESER, J. (2000), Op. Cit. « Introduction générale »

¹⁶¹ ANDERSSON T., SCHWAAG SERGER S., SORVIK J., WISE HANSSONE. (2004), *The Cluster Policies Whitebook*, IKED, The Competitiveness Institute, 266 p,
<http://www.iberpymeonline.org/Documentos/TheClusterPoliciesWhitebook.pdf>

¹⁶² PORTER M.E. (1986), *L'avantage concurrentiel*, Dunod, 647p

¹⁶³ Parfois dénommées les « forces de Porter »

Si nous avons pu constater dans les sections précédentes que toutes les localisations ne se valent pas, le concept de cluster va plus loin en formalisant la notion d'avantage compétitif de localisation. La notion de compétitivité rentre ainsi en relation avec les théories de la localisation et du développement local.

Afin de présenter le concept de cluster nous procéderons en trois temps. D'abord, nous reviendrons sur « les cinq forces » définies dans les théories de la concurrence de Porter, celles-ci orientant ses réflexions sur le cluster. Ensuite, nous apporterons les éléments de définition d'un cluster. Enfin, nous présenterons les effets du cluster, tels que définis par Porter, sur la compétitivité des entreprises auxquels nous apporterons quelques analyses complémentaires et critiques.

I.2.2.1. – Les cinq forces de la concurrence

Dans son ouvrage « l'avantage concurrentiel » (1986), Porter développe l'idée que la rentabilité d'un secteur peut être déterminée sur la base de l'analyse des cinq forces de la concurrence qui le régissent. Selon Porter, l'élaboration de la stratégie d'une entreprise doit reposer sur un avantage concurrentiel déjà obtenu ou potentiel, qui seul permet d'avoir une longueur d'avance sur ses concurrents. Il distingue deux catégories d'avantages concurrentiels : (i) par les coûts et (ii) par la différenciation¹⁶⁴. Selon lui, pour être efficace, une stratégie doit viser uniquement un des deux types d'avantage pour un segment de marché considéré, sous peine de n'atteindre aucun d'entre eux et de « s'enliser dans la voie médiane ». L'avantage concurrentiel recherché doit être cohérent avec les facteurs de succès du secteur. Un avantage concurrentiel ne peut donc être formulé qu'en faisant référence à un secteur ou segment et n'est *a priori* pas transposable à d'autres.

En s'appuyant sur cette analyse concurrentielle, Porter a établi cinq forces correspondant, selon lui, aux cinq acteurs qui structurent un secteur et ses facteurs clés de succès : (i) les concurrents, (ii) les clients, (iii) les fournisseurs, (iv) les nouveaux entrants potentiels, (v) les offreurs de produits de substitution.

- (i) Les concurrents : la première force à laquelle est soumise une entreprise est la rivalité entre les différentes sociétés qui luttent au sein du secteur pour accroître ou simplement maintenir leur position.

¹⁶⁴ Porter définit l'avantage par la différenciation comme tout ce qui permet à l'entreprise d'offrir au segment de marché convoité une offre différenciée de celle de la concurrence, avec un surcoût limité et adapté à la création de valeur de l'offre pour le client.

- (ii) *Les nouveaux entrants* potentiels sont des entreprises œuvrant dans d'autres secteurs et qui menacent d'entrer dans le secteur considéré.
- (iii) *Les offreurs de produits de substitution* sont des entreprises en activité sur d'autres secteurs qui, à l'occasion d'une innovation, offrent un nouveau produit répondant au besoin des clients du secteur.
- (iv) *Le pouvoir de négociation des fournisseurs*. La notion de fournisseur recouvre l'ensemble des acteurs situés en amont du secteur.
- (v) *Le pouvoir de négociation des clients*. La notion de client recouvre l'ensemble des utilisateurs finaux, les prescripteurs ou les distributeurs. Leur aptitude à exercer leur pouvoir sur le secteur sera fonction de la standardisation des produits du secteur, l'importance des coûts d'achat pour l'acheteur, l'importance du client pour la firme.

Ainsi, ces cinq acteurs luttent en permanence dans chaque secteur d'activité et exercent entre eux des **rappports de force** qu'il s'agit d'identifier afin de déterminer les facteurs clés de succès du secteur et élaborer une stratégie d'action intégrant les réalités présentes et futures du secteur, telle que sa rentabilité potentielle.

A partir de ces cinq forces, Porter propose trois formes de stratégies que doivent mettre en œuvre les entreprises pour obtenir un avantage concurrentiel : (i) la différenciation, (ii) la domination par les coûts, (iii) la focalisation.

- (i) *La stratégie de différenciation* vise à obtenir un avantage concurrentiel en proposant un produit ou service à haute valeur ajoutée à une cible large, avec des volumes faibles mais de fortes marges.
- (ii) *La stratégie de domination par les coûts* vise à obtenir un avantage concurrentiel en proposant un produit à faible coût à une cible stratégique large, avec de faibles marges mais des volumes conséquents.
- (iii) *La stratégie de focalisation* vise à obtenir un avantage en proposant un produit à une cible stratégique restreinte, en adoptant une chaîne de valeur « sur mesure » par rapport aux attentes de la cible.

Les recherches de Porter sur les cinq forces de la concurrence et les stratégies concurrentielles s'adressaient aux entreprises dans le but de conseiller les décideurs dans leurs choix managériaux et faciliter l'accès des entreprises à l'obtention d'un avantage compétitif sur leurs concurrentes. Toutefois, ces premières recherches ne faisaient aucunement référence au contexte local de l'entreprise et à l'éventuelle influence de ce contexte sur les forces de la concurrence, sur la facilité à atteindre et à préserver un avantage compétitif. C'est justement en mettant en rapport le contexte local et les forces de la concurrence que Porter a établi le concept de cluster.

I.2.2.2. – Définition du concept de cluster

En s'appuyant sur une analyse micro-économique, Porter a démontré l'importance de la localisation géographique d'une entreprise pour l'obtention d'un avantage compétitif. Son argumentaire s'est fondé sur la structuration de l'environnement concurrentiel, la maîtrise des « forces de la concurrence »¹⁶⁵ et le développement du concept de cluster.

Michael E. Porter définit un cluster comme un groupe, spatialement proche, d'entreprises interconnectées, d'institutions, associées dans un secteur d'activité particulier et qui sont liées les unes aux autres par des complémentarités et des habitudes (Porter, 1998).

Les clusters existent dans divers types d'industries, y compris dans des domaines d'activités peu répandus ou dans des industries locales (restauration, concessions automobiles, etc.). Ils sont présents dans de grandes et de petites économies, dans des secteurs ruraux et urbains ainsi qu'à plusieurs échelles géographiques (Nations, régions métropolitaines, villes). Ces caractéristiques spatiales (rural / urbain) et d'échelle (Nation / ville) dépendent notamment du secteur d'activité concerné. On note toutefois qu'un nombre important de clusters concernent des industries secondaires ou tertiaires se situant dans des milieux urbains et à des échelles locales (ville, métropole, métropole région) induisant une proximité spatiale des acteurs. Par ailleurs, les clusters se développent dans des économies en voie de développement et dans des économies avancées, bien qu'ils aient tendance à être beaucoup plus développés dans les économies avancées (Porter, 2000, p18¹⁶⁶).

Le concept de cluster repose sur la réunion, dans une zone géographique donnée, relativement limitée dans l'espace (proximité spatiale), de ressources et de compétences permettant d'atteindre une masse critique développant pour les acteurs de cette zone une position clé dans une branche d'activités donnée par rapport à la concurrence. Sans les nommer, Porter mobilise les théories sur les rendements croissants de Krugman (économies d'échelle), sur les coûts de transaction et la proximité spatiale / relationnelle en face-à-face (Scott, Storper). Concernant les relations non marchandes (Marshall, Scott, Storper, Walker, Becattini), Porter évoque leur rôle mais en centrant son propos sur les relations induites par les forces de la concurrence et les stratégies d'obtention d'un avantage concurrentiel. Ainsi, **Porter dit peu de choses sur les liens non marchands, il évoque principalement leur activation par le**

¹⁶⁵ Parfois dénommées les « forces de Porter » (On competition, M. Porter, Harvard Business School Press, 1998) dans le cadre de l'exposé de cette théorie.

¹⁶⁶ PORTER M.E. (2000), *Location, Competition, and Economic Development : Local clusters in a global economy*, Economic Development Quarterly, n°1, February, pp15-34

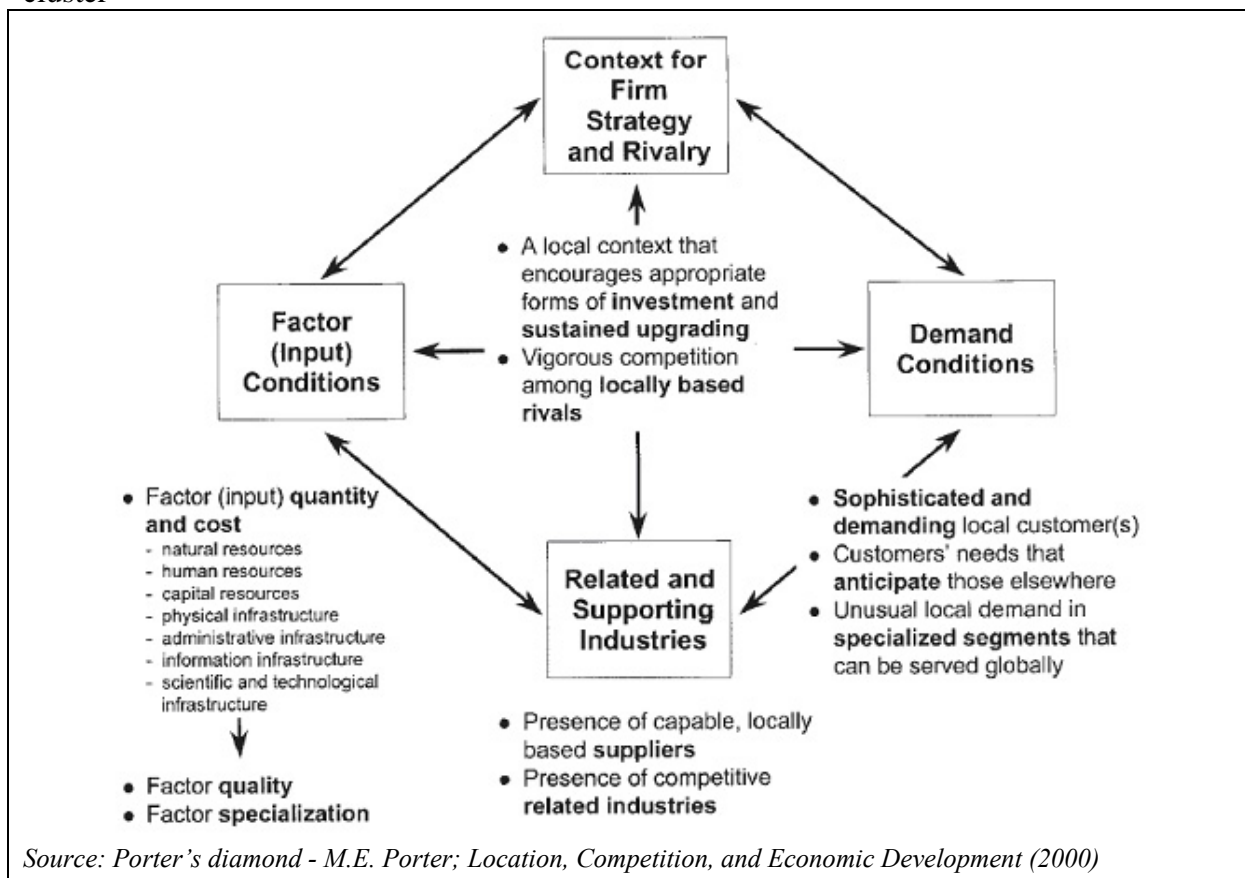
contexte concurrentiel existant et n'intègre pas à ce concept des données sociales ou relationnelles comme des éléments interférant sur l'origine ou le fonctionnement de ces liens.

De plus, il n'évoque pas l'existence de « cadres locaux » (institutions, normes ou conventions) tels que mentionnés dans le concept de district et dans les travaux de Scott (Scott, 1995) et Storper (Storper, 2000) (cf chapitre 1, section 1.3) comme facteurs pouvant agir dans les relations d'acteurs.

Suivant cette approche concurrentielle et compétitive, centrée sur les relations, Porter considère que les clusters constituent des localisations favorables à la compétitivité des entreprises, structurantes de l'environnement concurrentiel.

Afin de présenter ce concept, Porter a schématisé le cluster sous la forme d'un losange (*Porter's diamond*) illustrant les relations entre ses quatre grands facteurs constitutifs : (i) le contexte de stratégie et de rivalité des entreprises, (ii) les conditions de la demande, (iii) les industries liées et de soutien, (iv) les facteurs et conditions productives.

Figure 2 : Diamant de Porter - Illustration des relations entre les facteurs constitutifs d'un cluster



- (i) Le contexte de stratégie et de rivalité des entreprises désigne le contexte de concurrence directe, locale et dense, auquel les entreprises sont confrontées dans le cluster. Celui-ci va stimuler les entreprises dans le développement de leur productivité et d'innovations. Porter précise que les économies de faible productivité sont caractérisées par un environnement local faiblement concurrentiel. Ainsi, plus, les rivalités locales ou nationales vont être fortes plus le potentiel de compétitivité vis-à-vis des autres territoires ou nations va être important.

- (ii) L'état de la demande : dans une économie donnée, si le niveau d'exigence des clients est soutenu, la nécessité de s'adapter à cette demande provoque une amélioration constante de la compétitivité des entreprises par le développement de produits innovants, différenciés, de qualité, etc.
 Selon Porter, la demande locale, si elle est exigeante et intense, peut s'avérer révélatrice de segments de marché où les entreprises vont se différencier. Ainsi, la qualité de la demande locale, plus que sa taille, jouerait un rôle central pour l'obtention d'un avantage compétitif. Cette demande locale en qualité constituerait un facteur de développement plus important qu'une demande quantitative pour l'exportation (vers d'autres territoires et nations) caractérisée par une faible évolution productive.

- (iii) Les industries liées et de soutien : la proximité spatiale des entreprises aval et amont (input-output / fournisseur – sous-traitant) facilite la transmission d'informations, ainsi qu'un échange constant d'idées et de tendances favorables à l'innovation.
 De plus, la présence au sein du cluster de fournisseurs et de sous-traitants compétitifs va contribuer à la compétitivité de l'entreprise pour ses clients.

- (iv) Sur les facteurs locaux, Porter soutient que les facteurs clé (ou spécialisés) de la production seraient créés et non pas hérités en raison de facteurs territoriaux ou naturels. Porter considère comme facteurs clé de la production la main d'œuvre qualifiée, les capitaux et l'infrastructure (structure productive).
 Selon Porter, les facteurs non-clé, ou d'utilisation générale, (matières premières, main d'œuvre non qualifiée, etc.) peuvent être obtenus par toutes les entreprises et ne génèrent pas d'avantage concurrentiel durable. A l'inverse, l'obtention de facteurs clé nécessite des investissements lourds et durables pour permettre le développement d'un avantage concurrentiel réel et pérenne.
 Cette thèse converge avec les conclusions d'autres recherches portant sur les composantes données et construites du territoire et soulignant l'influence

prédominante des composantes construites sur les activités économiques ainsi que le rôle de ces composantes dans la compétitivité des territoires (Veltz, 1996). Nous reviendrons sur ces notions lors de la définition du territoire (chapitre II). En revanche, Porter ne précise pas les niveaux et les moyens de l'investissement, ni le rôle que les institutions publiques et privées locales pourraient jouer pour faciliter l'obtention de ces facteurs clé.

Outre ces quatre facteurs fondateurs constitutifs du cluster, le « diamant de Porter » inscrit en son cœur les deux dynamiques permettant la « clusterisation » :

- (i) un contexte local qui encourage des formes appropriées d'investissement et de soutien à l'innovation ;
- (ii) une compétition dynamique entre des rivaux installés localement.

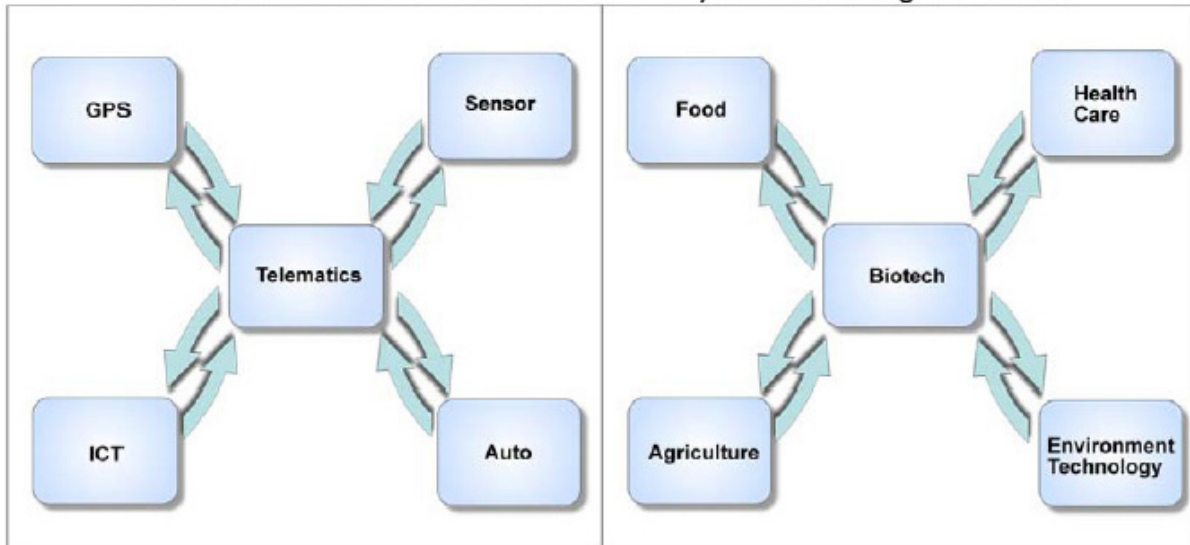
Le cluster de Porter constitue un système relationnel dynamique, mobilisant la proximité spatiale, la densité des acteurs présents et les relations concurrentielles. La dimension relationnelle apparaît donc essentielle et fait l'objet d'une dissociation entre deux catégories de liens : (i) les liens verticaux et (ii) les liens horizontaux.

- (i) *Les liens verticaux* rassemblent les relations « fournisseurs/clients », situées en amont ou en aval du système de production les unes par rapport aux autres, dans un processus de transformation des matières premières en biens consommables.
- (ii) *Les liens horizontaux* constituent en revanche des relations entre entreprises exerçant dans le même secteur d'activité ou dans des secteurs proches. Ces liens sont des relations indirectes, développées par le biais d'intermédiaires ou de processus productifs communs. Par exemple, deux entreprises vont disposer d'acheteurs, de technologies ou de réseaux de distribution communs.

En toute logique avec sa démarche théorique, Porter propose une catégorisation des liens déterminée par les relations concurrentielles des acteurs (fournisseurs/clients et concurrents) car les informations et opportunités retirées de ces liens seraient de nature différente. Cette présentation reprend la théorie des liens marchands et non marchands, soft ou hard externalities (Storper, 1999, 2003) sans pour autant emprunter la qualification de liens forts ou liens faibles (Granovetter, 1973) ce qui limite la dimension sociale des liens.

Enfin, le dernier élément définissant un cluster réside dans sa spécialisation, c'est-à-dire l'existence d'une activité centrale dominante, qui va favoriser les échanges entre acteurs et, indirectement, l'innovation. Cette spécialisation va constituer l'image et le fondement du cluster en lui conférant sa représentativité en tant que milieu détenteur d'un avantage concurrentiel.

Figure 3 : Un cluster est centré sur un cœur d'activité qui peut lier les industries



Source: IKED – The clusters white book, 2004

L'ensemble des facteurs fondateurs et des dynamiques du « diamant de Porter » interagissent les uns avec les autres : densité, concurrence, spécialisation et innovation constituent les piliers de ce concept.

I.2.2.3. – Les effets induits par le cluster : présentation, compléments et critiques

Selon Porter (1998, 2000), les clusters agiraient sur la compétition des entreprises à trois niveaux :

- (i) en augmentant la productivité actuelle et relativement statique, constitutive des entreprises ou des industries ;
- (ii) en augmentant la capacité des acteurs participant au cluster à innover et accroître leur productivité ;
- (iii) en stimulant la formation de nouvelles entreprises soutenant l'innovation et le développement du cluster.

En somme, l'action du cluster impacterait sur la production et l'innovation des entreprises existantes mais aussi sur l'émergence de nouvelles sociétés, lesquelles vont venir renforcer la dynamique en œuvre. **On assiste au développement d'un cercle vertueux, issu des dynamiques concurrentielles et des relations non marchandes locales, dans lequel l'innovation serait un facteur déterminant** : « rivalry also must evolve from cost to include differentiation. Competition must shift from imitation to innovation and from low investment to high investment in not only physical assets but also intangibles (e.g., skills, technology) » (Porter, 2000, p 17).

Comme nous l'avons dit précédemment, avec le concept de cluster, Porter rapproche les thèmes de la compétitivité des entreprises et de localisation. Or, cette dernière aurait un rôle déterminant sur la première : « location affects competitive advantage through its influence on productivity and especially on productivity growth » (Porter, 2000, p 19).

Un cluster constitue un système relationnel dense (relation espace / nombre d'acteurs) bâti sur des liens concurrentiels et non-marchands. De plus, il existe, au sein de cet environnement, un risque de concurrence de la part des entrants potentiels (nouvelles entreprises) et des produits de substitution qui stimulent encore davantage les membres du cluster¹⁶⁷. La spécialisation sectorielle de ce milieu est essentielle à son dynamisme, à la fois parce qu'elle permet le développement des économies d'échelles (évoquées par Krugman) mais aussi parce qu'elle intensifie la concurrence et les possibilités d'échanges informels, la quantité d'informations tacites, etc. Toutefois, cette spécialisation peut aussi être un piège en cas de retournement économique et de déclin brutal de la spécialisation industrielle existante (Camagni, 2005). La théorie du cluster apparaît complémentaire des travaux présentés dans les sections précédentes. Elle corrobore le principe d'effets positifs de la densité spatiale des acteurs économiques sur leur compétitivité coût (économies d'échelle, baisse des coûts de transaction) et hors coût (différentiation, innovation), à condition qu'une dynamique concurrentielle, mais aussi coopérative¹⁶⁸, existent et que l'espace considéré dispose d'une spécialisation de son économie avec un nombre d'acteurs suffisamment important pour atteindre un seuil d'entraînement.

De plus, concernant les relations non-marchandes, la proximité spatiale des acteurs faciliterait les relations de confiance. Or, la confiance entre acteurs constitue un accélérateur essentiel des apprentissages. Elle permet de valider les informations sans avoir à valider préalablement les informateurs, ce qui dans une économie très ouverte dont l'espace des relations peut être d'échelle internationale et lointaine, constitue un gain de temps extrêmement précieux, facteur de compétitivité (Perrin, 1991 ; Comet, 2006¹⁶⁹).

En termes de composantes territoriales, le concept de cluster conforte l'idée que les facteurs déterminants de la compétitivité et de l'attractivité d'un territoire reposent davantage sur les

¹⁶⁷ Classiquement, les risques que présentent les nouveaux entrants sont proportionnels au nombre de barrières existantes à l'entrée. Le risque sera faible si le nombre de barrières existantes (économies d'échelle, différenciation des produits, accès aux canaux de distribution, brevets industriels et techniques, etc.) est élevé et inversement.

¹⁶⁸ Porter insiste sur la dynamique positive de la concurrence pour expliquer les mécanismes du cluster. Toutefois, si cette dynamique de concurrence peut inciter une entreprise à améliorer ses produits ou ses modes de production, celle-ci doit aussi pouvoir donner naissance à des dynamiques coopératives pour établir avec d'autres acteurs, et non uniquement en interne, les moyens d'améliorer ses produits et modes de productions (cf sous-section sur le milieu innovateur).

¹⁶⁹ COMET C. (2006), *Productivité et réseaux sociaux. Le cas des entreprises du bâtiment*, Revue française de gestion, 2006/4, n°163, pp 155 à 169

composantes construites (i.e. liées à l'activité humaine) que données (i.e. naturelles). L'obtention des facteurs clés cités par Porter nécessite un investissement des acteurs locaux qui s'inscrit dans une démarche stratégique et dans la durée. A ce propos, on peut penser que les investissements évoqués par Porter relèvent à la fois des acteurs privés mais aussi des acteurs publics. Ces investissements peuvent concerner la formation (écoles, universités) mais aussi l'animation des réseaux locaux. Leur bonne mise en œuvre fait selon nous appel à la gouvernance locale¹⁷⁰ (Cf chapitre IV, section 3).

Toutefois, pour rompre avec la vision « idyllique », très structurée, que laisse apparaître en première lecture la présentation du concept de cluster, il semble important de compléter notre exposé par quelques questionnements critiques que nous développons en nous appuyant sur les développements précédents de ce chapitre (notamment les recherches de Becattini, Scott et Storper ainsi que les chercheurs du GREMI) et sur quelques travaux complémentaires (Veltz, 1996 ; Boschma et Ter Wal, 2007).

Tout d'abord sur le rôle central et permanent de la proximité spatiale sur la dynamique concurrentielle et d'innovation. Comme le rappelle Veltz (1996), l'idée intuitive du rôle des interactions à base territoriale ne fonde pas directement une théorie de l'agglomération des entreprises : « les externalités relationnelles à la Marshall sont cruciales, soit. Le problème est que, dans les conditions actuelles, il n'y a aucune raison de les considérer comme naturellement liées à la concentration spatiale » (p 197). Toutes les innovations ne sont pas issues d'industries (ou de secteurs d'activités) émergentes, possédant alors de larges fenêtres d'opportunité de localisation (Storper et Walker, 1989). Or, pour les industries en phase de maturation ou déjà développées, on admet que d'autres formes de proximité (proximité cognitive, organisationnelle) que la proximité spatiale permettent aux entreprises, aux laboratoires, aux universités, etc. de dialoguer, collaborer et innover (Boschma et Ter Wal, 2007). Ceci ne signifie pas que la proximité spatiale n'exerce aucune influence, mais qu'il faut modérer ce point de vue en le mettant en relation à l'industrie concernée, son stade de développement, et les autres formes de proximité existantes. Afin de nous éclairer davantage sur l'influence réelle de la proximité spatiale, sur la variabilité de son rôle en fonction d'autres facteurs d'influence, nous consacrerons une partie du chapitre III de cette thèse à l'étude des différentes formes de proximité.

Par ailleurs, Porter exprime que la plus value d'un cluster sur la compétitivité des entreprises dépend des rapports personnels, des communications en face-à-face, bref des liens qui vont se

¹⁷⁰ La gouvernance locale correspond à la coordination et aux interactions, au sein d'un territoire, d'acteurs multiples (économiques, institutionnels, sociaux, etc.) permettant de penser l'amont de trajectoires territoriales (Mendez et Mercier, 2006). Cette notion sera traitée plus en détail dans le chapitre IV, section 3.

constituer entre les entreprises et avec les institutions locales. La dynamique concurrentielle constituerait le moteur nécessaire au développement de ces relations. Cependant, si cette dynamique concurrentielle peut effectivement permettre une mise en tension des acteurs économiques présents dans le cluster et inciter à plus de compétitivité, elle n'induit pas pour autant l'instauration de relations non-marchandes efficaces. A l'extrême, nous pourrions envisager qu'un climat de défiance vis-à-vis des concurrents limiterait la circulation des informations tacites et informelles. Cette observation, faite par Scott et Storper (2003) (cf section précédente : I.1.3. Entreprises et liens d'acteurs), nécessite de rappeler le rôle du contexte historique de l'espace ainsi que des données culturelles et sociales, souvent à l'origine de normes et de codes locaux facilitant le dialogue et la confiance entre les individus (Becattini, 1992 ; Camagni, 1992¹⁷¹, 2002¹⁷²). **Le fait que Porter ne mentionne que très indirectement cette dimension dans sa définition du cluster la rend, selon nous, incomplète** et orientée sur les seuls critères économiques sans tenir compte des caractéristiques géographiques de l'espace comme ont pu le faire d'autres chercheurs (Benko, Dunford et Lipietz, 1996¹⁷³).

Enfin, les notions de « densité d'acteurs », de « masse critique » ou de « seuil critique » sont évoquées pour signifier le niveau de concentration d'acteurs et de liens permettant la clusterisation. Pour autant, ce seuil n'est ni quantifié, ni décrit et son appréciation reste floue et abstraite. D'autant que les clusters peuvent, selon Porter exister en milieu urbain, comme en milieu rural et à des échelles spatiales très diverses. Il est donc possible de penser que ce seuil est atteint lorsque les dynamiques évoquées par Porter (l'existence d'avantages compétitifs des entreprises, un nombre élevé d'innovations, etc.) sont présentes. Cependant, l'absence d'informations sur ces caractéristiques complexifie l'analyse empirique de clusters émergents ou l'évaluation de politiques stratégiques publiques ou privées en la matière.

En conclusion, le concept de cluster apporte un complément intéressant à notre étude des théories de la localisation en expliquant les choix de localisation par la concurrence. Ce concept considère l'entreprise comme « client » des territoires à la recherche d'une localisation lui facilitant l'accès à l'avantage compétitif nécessaire à son développement. De plus, cette théorie confirme le principe d'inégalité des territoires, certaines localisations apparaissant plus pertinentes que d'autres pour la croissance de son entreprise. Mais surtout le concept de cluster repose sur les relations entre les acteurs. Certes il prend en considération les économies d'échelle (Krugman, 1991) et la baisse des coûts de transaction (Scott, Storper,

¹⁷¹ CAMAGNI R. (éd.) (1992), *Innovation networks : spatial perspectives*, Belhaven-Pinter, Londres, 224 p

¹⁷² CAMAGNI R. (2002), *Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique*, Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°4, pp 553-578

¹⁷³ BENKO G., DUNFORD M., LIPIETZ A. (1996), « Les districts industriels revisités », in PECQUEUR B (éd.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan,

2003) induites par la concentration spatiale et les relations en face-à-face, mais surtout il place au cœur de son fonctionnement les influences mutuelles que les acteurs ont entre eux, que ce soit en termes de relations marchandes et non-marchandes. Ainsi, le cluster apparaît dans notre système économique comme un environnement où les liens sont plus intenses en termes de fréquence, de concurrence, etc. Si ce n'est l'absence des données historiques, sociales et culturelles locales qui ne sont pas évoquées, ce tissu relationnel, ce « réseau local » pourrait se définir comme un milieu, un territoire au dynamisme économique exemplaire.

CONCLUSION

Ce chapitre a été consacré à la présentation des théories de la localisation et du développement local. Notre étude de ces théories, bien que rapide sur certains aspects, et non exhaustive, a cependant permis d'enrichir nos connaissances sur les facteurs influençant la localisation des acteurs économiques. Elle nous a également fait prendre conscience de la diversité des réflexions engagées en la matière.

Tableau 2 : Synthèse des théories de la localisation et du développement local

Théories et concepts	Conclusions à retenir pour notre recherche
Accroissement de l'internationalisation de l'économie	Le coût de transport n'est plus un facteur déterminant dans le choix de localisation. Mais la proximité spatiale (proximité des clients) et de l'organisation spatiale (organisation en vue de l'optimisation des moyens et des coûts de production) restent d'actualité.
Economies d'échelle et rendements croissants externes (économies d'agglomération)	L'analyse économique ne porte pas que sur les facteurs internes à l'entreprise mais également sur des facteurs externes ne dépendant pas de la taille de l'entreprise, mais de la production globale de la zone géographique considérée, du secteur d'activité ou de l'expérience accumulée par le secteur d'activité.

Densité relationnelle (Marshall) – district marshallien	<p>Les activités réalisées par l'entreprise le sont au sein d'un réseau de relations économiques et sociales, interne et externe à l'entreprise.</p> <p>Ces réseaux de relations peuvent parfois créer localement des conventions, des normes et des règles qui constitueraient un avantage concurrentiel local.</p>
Spécifications et aptitudes de localisation	Toutes les entreprises et les activités économiques ne disposent pas du même niveau d'indépendance en ce qui concerne leur choix de localisation
Milieu innovateur	<p>L'innovation ne dépendrait pas uniquement des acteurs économiques en tant qu'agents isolés mais du milieu qui les héberge.</p> <p>De plus, le potentiel innovateur d'un milieu ne dépendrait pas tant du capital physique et humain disponible que du capital social existant.</p> <p>Ce milieu particulier favoriserait l'émergence de relations, de liens et de réseaux locaux, porteurs de synergies.</p>
Cluster	Les liens d'acteurs, l'interconnection d'entreprises et d'institutions, spatialement proches, dans un secteur d'activité particulier, sont créateurs de dynamisme économique.

Toutefois, comme l'illustre le tableau n°2, les divergences théoriques et conceptuelles entre l'économie géographique et la géographie économique ne nous empêchent pas d'acquérir, dans la nuance, des connaissances théoriques essentielles qui vont nous aider à comprendre la multiplicité des relations existantes entre les liens, les réseaux, avec l'espace et le territoire. En effet, nous ne devons pas ignorer l'influence des mécanismes économiques décrits par Krugman et Porter. La théorie des rendements croissants apparaît pertinente pour expliquer l'intérêt qu'ont les acteurs économiques à se concentrer dans l'espace, notamment les petites entreprises ou les établissements dépendants de firmes leaders. De même, on peut concevoir qu'un environnement local très concurrentiel pousse les acteurs qui s'y localisent à s'adapter pour rester dans la course mais, en contrepartie, leur permet de bénéficier de fournisseurs, de sous-traitants également compétitifs. De plus, pour les industries développées ou standardisées, on conçoit que les liens entre les acteurs économiques de la chaîne de production n'impliquent pas nécessairement la proximité spatiale mais que l'utilisation des réseaux de communication suffit, jusqu'à un certain point, pour dialoguer, être approvisionné facilement, etc.

Surtout, la présentation de ces théories nous aura permis de souligner la dépendance des acteurs économiques à leur environnement. En effet, l'image de l'entreprise menant ses activités sans être contrainte par son environnement extérieur, de manière autonome, apparaît comme l'exception. A l'inverse, l'entreprise est le plus souvent influencée par les autres acteurs intervenant dans sa production (fournisseurs, sous-traitants, etc.), les consommateurs (marchés) et les concurrents. Ces théories ont mis en évidence le grand nombre de connections et de liens que développent les entreprises et nous ont conduits à aborder brièvement deux notions : (i) les réseaux et (ii) le contexte (autrement désigné dans notre présentation sous les termes de milieu et de territoire).

Le réseau apparaît comme une notion assez vaste, désignant l'ensemble des liens et des connexions que met en œuvre un acteur. En abordant la notion de territoire, nous considérons les rapports de l'acteur avec une somme de composantes données (naturelles) et construites (liées à l'activité humaine) pouvant influencer ses activités.

Ainsi, l'étude de ces notions apparaît indispensable pour comprendre l'influence mutuelle des acteurs économiques et la traduction territoriale de ces mécanismes d'influence. Nous poursuivons notre recherche en consacrant les chapitres II et III de cette thèse à leur étude.

CHAPITRE II

COMPREHENSION ET CONSTRUCTION DU CONCEPT DE COMPETITIVITE TERRITORIALE

INTRODUCTION

Le premier chapitre de cette thèse a engagé notre réflexion sur l'influence du « contexte » des acteurs économiques sur leur développement. Nous avons vu que ce « contexte » pouvait se traduire de deux principales manières, par le réseau de l'acteur (i), c'est-à-dire l'ensemble des liens qu'il a établis, et par le territoire de l'acteur (ii) qui pourrait s'interpréter comme l'ensemble des lieux où il étend ses liens. Ainsi, les théories construites en matière de localisation et de développement (Cf chapitre I) associent l'analyse économique à des thématiques plus souvent abordées par les géographes, le territoire, l'aménagement, l'urbanisme (ou la construction urbaine).

En écho aux débats engagés par ces théories et dans un contexte de modification des rapports économiques entre les pays du nord et les pays du sud, une notion a fait son apparition dans les discours politiques et la littérature scientifique : la compétitivité.

Apparue en France au début des années 1990, par anticipation des effets de la mise en place du marché unique, la notion de compétitivité désignait alors l'aptitude d'un agent ou d'un ensemble économique à répondre à la concurrence d'agents équivalents (Demazière,

2006a¹⁷⁴). Depuis, la compétitivité est, à l'échelle de l'Europe, devenue un enjeu essentiel de la politique communautaire, comme en témoignent les objectifs de la stratégie de Lisbonne (2000) visant à faire de l'Europe, en 2010, l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde. Déclinée de diverses manières dans les discours politiques, la notion de compétitivité territoriale a, depuis une dizaine d'années, fait son entrée dans les débats publics mais aussi dans la recherche.

Cependant, la compétitivité territoriale reste à la fois complexe et controversée, en cela qu'elle associe deux notions issues de deux courants scientifiques différents : la science économique pour la compétitivité et la géographie pour le territoire (y compris les disciplines de la « famille » de la géographe : l'aménagement, l'urbanisme).

Parce que l'agrégation du concept de compétitivité à celui de territoire ne signifie pas que ces derniers rentrent en compétition comme peuvent le faire deux entreprises, la compréhension de la compétitivité territoriale implique, préalablement à sa définition, de maîtriser les notions de territoire et de compétitivité.

Aussi, avant de définir la compétitivité territoriale nous devons prendre le temps de décrire les notions qui la composent et d'étudier les modalités de leur association. Ce chapitre s'organisera en trois sections. (i) Nous commencerons par définir la notion de territoire. Nous aborderons cette notion en nous appuyant sur deux approches selon nous complémentaires, l'approche en termes de composantes (Veltz, 1996) et l'approche en termes de ressources et d'actifs (Colletis et Pecqueur, 1993). Ceci nous permettra de prendre la mesure des dimensions construite et organisationnelle du territoire. (ii) Nous poursuivrons en définissant la notion de compétitivité. Cette définition nous permettra de comprendre pourquoi la recherche de compétitivité par les acteurs économiques possède une dimension collective et s'inscrit dans la construction de liens marchands et non marchands. Nous consacrerons également une sous-section à la présentation de l'action publique en matière de compétitivité. (iii) Enfin, nous terminerons ce chapitre en montrant comment les notions de compétitivité et de territoire peuvent être associées pour construire le concept de compétitivité territoriale employé dans cette recherche.

¹⁷⁴ DEMAZIERE C. (2006a), *Décision et mise en œuvre des politiques économiques : de l'Etat souverain au polycentrisme institutionnel*, Cahiers français n°335, pp 20-27

II.1. – Notion de territoire : pluralité et potentialités du territoire dans une optique de développement économique

« Le territoire est un résultat. On ne peut l'appréhender qu'à la condition qu'il soit tangible, statistiquement observable dans toute une variété de formes. Mais cette entité identifiable et non fractionnable reste changeante, provisoire et inachevée. »

B. Pecqueur, *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, 1996, p16¹⁷⁵

La notion de territoire est multiple. La diversité des matières et des approches dont elle est objet d'études illustre cette multiplicité : géophysique, socio-économique, géopolitique, culture, etc. Notre recherche s'intéressant aux acteurs économiques, la définition du territoire retenue pour cette thèse sera construite en mobilisant des études dans les domaines des sciences économiques, de la sociologie et, plus brièvement, de la géophysique. Nous n'aborderons donc pas cette notion par les sciences politiques, les sciences de l'ingénieur, la logistique, etc. car celles-ci apportent des éclaircissements sur le territoire sans rapports directs avec le sujet de notre recherche.

Avant de nous pencher sur le rapport entre la compétitivité et le territoire, nous devons préalablement définir la notion même de territoire, à partir de travaux conduits sur cette notion. En effet, ne pas accomplir cette étape comporterait deux écueils :

- celui de passer sous silence de possibles divergences entre les auteurs intéressés par une définition économique du territoire. Ce n'est qu'à l'issue de la revue de littérature que nous pourrions conclure que, pour ce qui concerne notre objet de recherche, une synthèse est possible ;
- celui d'être influencé par une définition economiciste de la compétitivité territoriale, projetant à l'échelle locale des indicateurs de performance utilisés soit à l'échelle microéconomique, soit à l'échelle macro économique. Nous pensons au contraire que la notion de compétitivité territoriale, pour être opératoire, gagnerait à s'enrichir des travaux sur les territoires et leur développement. De façon symétrique, nous pensons que les politiques locales en direction des entreprises devraient prendre en compte les notions de réseaux, à la fois plus fortement (en privilégiant l'animation) et de façon plus lucide (en concevant que le développement de certains réseaux n'est pas lié au territoire).

¹⁷⁵ PECQUEUR B (éd.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, Paris, L'Harmattan, 246p.

Par rapport à l'objet de notre recherche, deux approches du territoire peuvent être distinguées, même si celles-ci se rejoignent sur certains aspects. Il s'agit de l'approche en termes de composantes (Veltz, 1996) et de l'approche en termes de spécificités (Colletis et Pecqueur, 1993¹⁷⁶, 1994¹⁷⁷).

L'approche en termes de composantes distingue, pour définir le territoire, **des composantes « données » (i) et « construites » (ii)**, c'est-à-dire celles naturellement et originellement présentes (i) par rapport à celles issues de l'action humaine (ii). En somme, le territoire rassemble des données naturelles, physiques et humaines constituant un milieu géographique caractérisé. Ces données construisent ses forces, ses atouts et ses faiblesses, lesquels s'avèrent, selon les cas, immuables ou évolutifs, voire réversibles. Dans l'hypothèse d'une mise en concurrence des territoires, ce sont les composantes construites et variables du territoire, plus que les caractéristiques données, qui vont intéresser les chercheurs car les composantes construites peuvent faire l'objet d'initiatives pour leur développement. Veltz résume ce principe en soulignant que « les facteurs de compétitivité essentiels ne sont plus donnés par la nature, mais construits par la société » (Veltz, 1996, p. 249).

L'approche en termes de spécificités distingue **les actifs et les ressources**. Les actifs correspondent aux facteurs de production en activité tandis que les ressources sont les facteurs à organiser ou à révéler. Les actifs et les ressources sont qualifiés de génériques lorsque leur valeur d'existence ou de marché ne dépend pas de leur participation à un processus précis de production. En revanche, un actif est spécifique quand sa valeur est liée à une localisation précise et à un environnement économique et social particulier. Un actif générique peut devenir spécifique en acquérant un cachet particulier (Williamson, 1985¹⁷⁸). C'est le degré de transférabilité (coût de transfert) qui détermine la spécificité : plus un actif sera difficilement transférable plus son caractère spécifique sera accentué. Selon cette approche, la création d'actifs spécifiques aurait pour conséquence de fixer les entreprises et donc d'ancrer les activités sur le territoire (Lapèze et alii, 2007¹⁷⁹).

Pour conduire cette définition, nous emprunterons la distinction « composantes données » / « composantes construites » (Veltz, 1996). Cependant, nous présenterons également le territoire par ses actifs et ses ressources, ceci apportant une vision pertinente en termes de

¹⁷⁶ COLLETIS G, PECQUEUR B (1993), Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives ?, *RERU*, vol.3, pp 489-508

¹⁷⁷ COLLETIS G, PECQUEUR B (1994), *Rôle des politiques technologiques locales dans la création de ressources spécifiques et d'avantages dynamiques de localisation*, C.R.E.U.S.E.T., 1994

¹⁷⁸ WILLIAMSON O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*, Free Press.

¹⁷⁹ LAPEZE J., EL KADIRI N., LAMRANI N. (dir.) (2007), *Éléments d'analyse sur le développement territorial : aspects théoriques et empiriques*, L'Harmattan, 209 p.

construction des territoires. Enfin nous terminerons cette section en nous intéressant à la question de l'échelle du territoire, celle-ci concernant notamment sa traduction spatiale. Ceci nous rapprochera de problématiques propres à la discipline de cette thèse, l'aménagement.

II.1.1. - Les composantes « données » du territoire

Les composantes « données » du territoire rassemblent les caractéristiques du territoire ne découlant pas de l'intervention humaine. Celles-ci concernent essentiellement les particularités physiques et naturelles du territoire.

Même si, comme cela a été mentionné dans le chapitre I, certains théoriciens tels qu'Alfred Weber ont construit leur analyse théorique en faisant abstraction des facteurs physiques du territoire (analyse sur un espace homogène et sans relief), l'analyse physique des territoires (géophysique¹⁸⁰) nous rappelle que les espaces géographiques possèdent des caractéristiques variables qui ont influé sur le développement humain.

Ces caractéristiques sont principalement de trois ordres (Veltz, 1996 ; Dubois et Diament, 1997¹⁸¹) :

- le relief : celui-ci joue un rôle déterminant sur les questions d'accessibilité et de développement des espèces naturelles (en lien avec l'altitude) ;
- les minéraux et la nature du sous-sol : nous pouvons citer l'importance du charbon lors de la révolution industrielle au 19^{ème} siècle et de manière générale les ressources productrices d'énergie (pétrole, gaz) qui constituent des enjeux considérables. De même, certains métaux (or, argent, etc.) et minéraux (diamant, etc.) représentent des ressources influant de façon parfois importante sur le développement de l'économie locale.

Cependant, l'existence de matières premières ne justifie pas à elle seule le développement local et la croissance d'une industrie liée à l'exploitation et à la transformation de ces ressources (Smith, 1776¹⁸²). Une ressource existant sur un territoire peut servir la croissance économique d'autres pays qui exploitent ces matières. Une ressource locale n'aboutit donc pas systématiquement à une croissance locale liée à la transformation de cette ressource.

¹⁸⁰ Branche de la géographie qui décrit la surface de la Terre et qui ne s'intéresse pas directement aux activités humaines.

¹⁸¹ DUBOIS J., DIAMENT M. (1997), *Géophysique*, Masson, 212 p

¹⁸² SMITH A. (1776, éd.2000), *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des Nations*, Economica, 414 p

- L'eau, le végétal et l'animal : ces trois éléments sont liés les uns aux autres. La présence d'eau reste un aspect déterminant au développement de la vie sous toutes ses formes. Dans de nombreux pays touchés par la famine, elle constitue une donnée vitale au quotidien en raison de son importance dans l'agriculture et donc pour la ressource alimentaire animale et végétale. La production agricole reste aujourd'hui encore un domaine commercial très important. De manière générale, comme pour les minéraux cités précédemment, l'échange de matières premières d'origine végétale (bois, caoutchouc, coton, etc.) organise une économie territoriale entre des espaces dont les ressources et les caractéristiques sont différentes¹⁸³.

Par et pour le développement de ses activités, l'homme a cherché à dépasser et organiser ces composantes données, à la fois pour sécuriser son existence et pour favoriser son développement.

Sans maîtriser totalement les éléments naturels, les espaces, les ressources et les échanges s'organisent. Les caractéristiques données des territoires influent donc sur le développement de certaines activités en lien avec l'environnement. Cependant, nous constatons qu'une activité économique va davantage se bâtir sous l'influence d'un système industriel ou d'un Etat que sur l'unique assise d'une ressource. L'extraction d'un minerai ou la culture d'une plante dans un territoire donné ne suffisent pas à établir une filière économique liée mais font en revanche naître des échanges entre des territoires producteurs de matières premières, d'autres producteurs de produits transformés ou d'autres consommateurs de ces derniers. En d'autres termes, certaines ressources naturelles qui ont pu un temps apparaître comme des ressources spécifiques sont devenues génériques car transférables dans d'autres lieux pour leur transformation et leur exploitation industrielle. L'amélioration de la logistique et la plus grande maîtrise des coûts de transports constituent des facteurs déterminants de cette évolution (Daudin, 2003¹⁸⁴).

Bien que pour certaines activités les caractéristiques physiques des sites d'implantation restent essentielles¹⁸⁵ (Hoover, 1948¹⁸⁶), l'influence des composantes « données » des territoires sur les acteurs économiques tend globalement à diminuer (Veltz, 1996). En effet nous constatons que « les dotations nationales en ressources naturelles jouent un moindre rôle que par le passé dans la compétitivité dans la mesure où l'intensité d'utilisation de ces ressources diminue et

¹⁸³ A titre d'exemple nous pouvons citer la culture du coton : sous colonisation anglaise, le coton était produit en Inde mais transformé en Angleterre. Ce n'est qu'à la suite de son indépendance que l'Inde a pu relancer le développement de son industrie textile.

¹⁸⁴ DAUDIN G. (2003), La logistique de la mondialisation, *Revue de l'OFCE*, n° 87, pp. 409-435.

¹⁸⁵ A titre d'exemple nous pouvons citer les activités portuaires, aéroportuaires, balnéaires, de sports d'hiver.

¹⁸⁶ HOOVER, E.M. (1948), *The location of economic activity*, New York, McGraw Hill, 310 p

où il existe des substituts technologiques à celles-ci et de nouvelles localisations » (Porter, 2005, p. 37). Le rôle le plus déterminant semble aujourd'hui joué par les composantes « construites » du territoire.

II.1.2. - Les composantes « construites » du territoire

Les composantes « construites » du territoire représentent, en revanche, des éléments liés à l'activité humaine et qui constituent autant d'évolutions passées, présentes et futures du territoire.

Selon le géographe Di Méo (1996), le territoire est une appropriation à la fois économique, idéologique et politique (sociale, donc) de l'espace par des groupes qui se donnent une représentation particulière d'eux-mêmes, de leur histoire. Il est un espace social et un espace vécu qui s'imprègne de valeurs culturelles reflétant, pour chacun, l'appartenance à un groupe localisé. Ainsi, connaître ce territoire passe par l'écoute des acteurs et la prise en compte de leurs pratiques, de leurs représentations et de leurs imaginaires spatiaux (Pecqueur, 2006¹⁸⁷)

Selon cette approche, le territoire apparaît comme un espace construit socialement caractérisé par des liens et des valeurs caractéristiques. En ce sens il représenterait non seulement un ensemble d'acteurs mais plutôt un « système social d'acteurs » pour lequel une identité spécifique existe.

Cette définition systémique du territoire est également reprise par Camagni (2002¹⁸⁸, 2005¹⁸⁹), qui dans son approche économique du territoire définit ce dernier sous trois « entités systèmes » :

- un système d'externalités « technologiques » localisées, c'est-à-dire un ensemble de facteurs aussi bien matériels qu'immatériels qui génèrent un avantage compétitif aux entreprises et qui, grâce à la proximité et à la réduction des coûts de transaction qu'elles comportent, peuvent devenir aussi des externalités « patrimoniales ». L'externalité la plus évidente est représentée par la présence d'agglomérations : villes, districts, pôles, *clusters*...;
- un système de relations économiques et sociales qui contribuent à la constitution du *capital relationnel* ou du *capital social* d'un certain espace

¹⁸⁷ PECQUEUR B. (2006), Quel tournant territorial de l'économie globalisée ?, *Espaces et sociétés*, n°124-125, pp 17-32 <http://www.univ-cefi.fr/IMG/pdf/Pecqueur.pdf>

¹⁸⁸ CAMAGNI R. (2002), *Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique*, Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°4, pp.553-578

¹⁸⁹ CAMAGNI R. (2005), *Attractivité et compétitivité : un binôme à repenser*, Territoires 2030 n°1, pp11-15 <http://www.diact.gouv.fr/IMG/File/CAMAGNI2.pdf>

géographique ; ce système, responsable des effets de synergie locale et des rendements croissants facilite « l'action collective » des acteurs privés cherchant à produire des biens publics de façon coopérative, tout en contribuant à la réduction de l'incertitude et au déclenchement de processus collectifs d'apprentissage¹⁹⁰ (Camagni, 1992)

- un système local de *gouvernance* qui rassemble une collectivité, un ensemble d'acteurs privés et un système d'administrations publiques locales. Ce système est responsable de l'interprétation des besoins des collectivités et de la mise en œuvre des meilleurs dispositifs pour déterminer des réponses efficaces aux défis du contexte général » (Camagni, 2005).

Selon cette approche, le territoire se définirait par un ensemble de données factorielles, organisées et liées les unes aux autres. Le territoire « système économique et social » décrit par Camagni s'établirait sur des composantes construites et évolutives.

A l'inverse, Colletis et Pecqueur (1993¹⁹¹) refusent de considérer le territoire en tant que système, c'est-à-dire comme un espace champ de force ou un espace polarisé (Boudeville, 1969¹⁹²) **dont le potentiel existerait, en quelque sorte, de lui-même**. Or, un système, même s'il est ouvert, suppose une cohérence, des limites et des ressources internes « immanentes » et, selon ces chercheurs, de tels espaces n'existeraient que comme des représentations mentales au service d'une politique (publique) d'aménagement ou d'expansion.

Ainsi, Colletis et Pecqueur (1993) **ne considèrent pas le territoire comme un système assimilable à une entité - un acteur - mais comme le support de stratégies d'acteurs dont la combinaison des relations constituerait un réseau, organisant des actifs ou révélant des ressources spécifiques**. Comme nous l'avons dit, les ressources sont des facteurs potentiels tandis que les actifs sont des facteurs en activité. Les ressources et les actifs peuvent être de deux natures différentes, génériques ou spécifiques. Si des ressources ou des actifs génériques existent indépendamment de leur participation à un quelconque processus de production et sont donc pleinement transférables, les actifs spécifiques peuvent être redéployés d'un processus à un autre mais impliquent un coût irrécouvrable de transfert ce qui limite, en conséquence, l'opportunité à les transférer. Quant aux ressources spécifiques, celles-ci n'existent qu'à l'état virtuel, car non révélées (ou activées) et ne peuvent par conséquent pas être transférées. A la différence des actifs spécifiques, les ressources

¹⁹⁰ Des effets synthétisés dans le concept de milieu innovateur (Cf section consacrée à ce thème).

¹⁹¹ COLLETIS G., PECQUEUR B. (1993), Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives, *RERU*, vol. 3, pp 489-507

¹⁹² BOUDEVILLE J. (1969), *Les espaces économiques*, PUF, 126 p

spécifiques n'existent que par leur participation à des processus de production particuliers dont elles sont la manière d'être. L'éventualité d'un redéploiement ou d'un transfert de ces ressources ne saurait donc être envisagée (Colletis et Pecqueur, 1993, p 496).

L'approche en termes de ressources et d'actifs, génériques et spécifiques, nous permet d'expliquer le passage des composantes données en composantes construites, révélées par les stratégies des acteurs d'un territoire. Cette approche souligne notamment l'importance de la dimension historique du territoire qui serait à l'origine de ses composantes construites en raison de hasards, d'opportunités, etc. qui se sont produits sur le territoire au fil du temps (Pecqueur, 2002¹⁹³) ; Mendez et Mercier, 2006¹⁹⁴).

En connaissance de ces approches théoriques nous considérerons, dans cette recherche, que **le territoire n'est pas un acteur doué d'unicité et doté d'une fonction objective, mais le support de stratégies d'acteurs** (Colletis et Pequeur, 1993 ; Abdelamalki et al., 1996¹⁹⁵), « **une configuration organisationnelle arrangeant à la fois des firmes et des institutions** » (Pecqueur, 1996¹⁹⁶, p15).

Si le territoire n'est pas un acteur, nous ne considérons pas pour autant, que celui-ci constitue une étendue neutre sur laquelle se déroulent les fonctions économiques sans que ces dernières soit influencées par celui-ci ; ni un lieu plus ou moins bien pourvu en dotations initiales de facteurs et dont les inégalités premières perdureraient sans changement de hiérarchie entre territoire. En effet, « les changements de hiérarchies régionales, les tensions qui apparaissent entre les zones dynamiques et celles qui s'enfoncent dans une récession voire une désertification, expriment bien la résistance du fait spatial dans l'analyse économique » (Pecqueur, 1996, p14). Ainsi, le territoire évoluerait dans le temps et influencerait les activités économiques qu'il accueille.

Enfin, l'approche en termes de ressources et d'actifs nous conduit à définir le territoire par les composantes initiales dont il dispose, d'une part, mais aussi par sa capacité à construire de nouvelles composantes, d'autre part, En ce sens, **le territoire constituerait une organisation particulière agissant sur la révélation des ressources**, c'est-à-dire leur transformation en actifs. En d'autres termes c'est la configuration organisationnelle que constitue le territoire

¹⁹³ PECQUEUR B. (2002). *Gouvernance et régulation, un retour sur la notion de territoire*, *Géographie, Économie et Société*, volume 4, n° 2, pp 229-245

¹⁹⁴ MENDEZ A. et MERCIER D. (2006), *Compétences-clés de territoires. Le rôle des relations inter-organisationnelles*, *Revue française de gestion* 2006/5, n° 164, p. 253-275

¹⁹⁵ ABDELMALKI L., DUFOURT D., KIRAT T., REQUIER-DESJARDINS T. (1996), « Technologies, institutions et territoires : le territoire comme création collective et ressource institutionnelle », in PECQUEUR B. (éd), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, pp. 177-194

¹⁹⁶ PECQUEUR B. (éd.) (1996), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, 246 p

qui va permettre de révéler, avec plus ou moins de facilité et de réussite, les ressources détenues par les entités et les acteurs qui le composent. Le « construit » peut être révélé à un moment donné afin de résoudre un (ou des) problème(s) productif(s) particulier(s) ou s'affirmer dans un processus long de reconnaissance d'une identité ancrée dans la tradition, dans la coopération et en vue de réaliser un projet de développement collectif (Leloup, Moyart et Pecqueur, 2005, pp. 326-327). Ainsi, on devine les mécanismes de transformation des ressources en actifs, le passage des composantes données aux composantes construites, mais aussi le fait que des ressources et des actifs soient génériques ou spécifiques selon qu'ils sont liés à des contextes, des organisations, assez banals ou singuliers.

II.1.3 – Définir l'échelle d'un territoire

Le territoire est entendu comme un espace géographique de taille variable, de dimension infranationale (Pecqueur, 1996 ; Camagni, 2006), par distinction avec les pays (dimension nationale). Cette simple description de la dimension spatiale du territoire met en exergue sa variabilité et son caractère infranational, mais elle reste incomplète si, comme nous l'avons fait, l'on définit le territoire comme le support de stratégies d'acteurs, donc un espace perçu par ces acteurs.

Ainsi, selon Colletis et Pecqueur (1993) l'organisation particulière qu'est le territoire serait saisie par les acteurs économiques à trois niveaux :

- le niveau du système de représentation des acteurs : ce système de représentation est d'une part influencé par l'image que les acteurs se font d'un lieu, cette image se formant à partir des informations reçues de la réalité, filtrées par les acteurs (Bailly, 1977¹⁹⁷). Ce système est, d'autre part, influencé par l'espace repère dans lequel évoluent les acteurs ; espace créateur de normes et d'institutions, par un processus interactif entre les acteurs qui le composent (Storper, 2000). Les institutions considérées ici prennent la forme de structures organisationnelles et de modèles de comportements normatifs (Colletis, Perrin, 1992¹⁹⁸).
- le niveau de l'espace pertinent de définition de la stratégie des acteurs : ce niveau varie selon les objectifs poursuivis par les acteurs. De manière générale le territoire apparaît comme un espace pertinent pour les entreprises, grandes ou petites, à partir du moment où il est producteur d'externalités.

¹⁹⁷ BAILLY A. (1977), *La perception de l'espace urbain, les concepts, les méthodes, leur utilisation dans la recherche urbanistique*, Thèse sous la direction de CLAVAL P., Centre de recherche d'urbanisme, 800 p

¹⁹⁸ COLLETIS G., PERRIN J. (1992), *Quelques réflexions sur les représentations de l'Etat et les politiques technologiques*, groupe de travail « Institutions et créations techniques », GDR d'Economie Industrielle, Lyon, 19 juin

- le niveau de l'horizon temporel de l'action des acteurs : il correspond à un temps court ou un temps long selon les orientations stratégiques des acteurs et selon leurs actions.

Le fait que les acteurs aient une perception variable du territoire modifie également l'échelle de représentation qu'ils en ont car les ressources et les acteurs qu'ils mobilisent s'organisent sur des étendues spatiales variées. Ainsi, **les acteurs ne se représentent pas un territoire mais plusieurs**. Cependant, parmi ces territoires, il semble possible de faire la distinction entre deux échelles spatiales de territoire. D'une part **un territoire-réseau, spatialement contraint**, constitué de liens dont la création serait influencée et encadrée par des règles et des normes d'application locale. D'autre part **un territoire-réseau étendu**, constitué de liens peu influencés par un cadre collectif et normatif local. Cette différenciation en deux types de territoire et d'échelle de territoire permet également, pour des entreprises qui ne sont pas pluri-établissement, d'opérer une distinction entre le territoire d'implantation et le territoire d'action économique de l'acteur.

Le territoire-réseau spatialement contraint intègre la notion de proximité spatiale tandis que le territoire étendu n'intègre pas cette notion, si ce n'est en termes d'éloignement. Or, dans un contexte d'économie mondialisée, le caractère local du territoire constituerait une dimension importante mettant en exergue la notion de proximité spatiale et se distinguant d'une simple déclinaison du global : « aujourd'hui émerge une problématique nouvelle où la proximité compte et où la spécificité des lieux, de chaque lieu avec l'irréductibilité de sa constitution et de son histoire, implique que le local ne peut être ramené à une déclinaison du global à l'échelle d'un espace réduit (infranational, ou infrarégional) » (Pecqueur, 2002¹⁹⁹).

Ainsi, la distinction que nous opérons entre un territoire-réseau spatialement contraint et un territoire réseau étendu distingue des liens d'acteurs qui seraient localisés (i.e. liés à un contexte local) de liens non localisés (non liés à un contexte local mais uniquement aux acteurs reliés). Concrètement, nous distinguons ici le territoire en tant que lieu pour l'acteur, fait de liens, mais aussi de normes et d'institutions locales, du territoire uniquement constitué de liens et de flux sans référence au lieu. Si ces deux catégories de territoire sont à considérer pour étudier le comportement d'un agent économique (son choix de localisation, ses stratégies de développement, etc.), **dans cette recherche en aménagement du territoire nous focaliserons notre attention sur le territoire comme espace de liens dont les composantes données et construites forment un lieu.**

¹⁹⁹ PECQUEUR B. (2002). Gouvernance et régulation, un retour sur la notion de territoire, *Géographie, Économie et Société*, vol. 4, n° 2, pp 229-245

Ce territoire apparaît comme un **système bâti sur la proximité géographique de ses acteurs et sur la dynamique commune qui les rassemble (le construit), sur les actions qui résultent de ces relations, mais aussi les règles, normes et principes acceptés et mis en œuvre ensemble.** Un tel construit se forme dans le temps (dimension historique) par la transformation et l'appropriation des ressources non valorisées des territoires.

En associant les flux aux lieux, Veltz (1996) éclaire, selon nous, la définition de territoire réseau spatialement contraint citée précédemment. En effet, selon Veltz, le territoire représenterait un espace d'identité et d'échanges entre acteurs dont la définition ne se limiterait pas aux interactions entre les acteurs de cet espace géographique, tel un pur territoire des flux indifférent aux lieux mais au contraire à la combinaison des flux aux lieux (Veltz, 1996).

Aussi, nous retiendrons la définition suivante du territoire : **un espace de flux et de liens, aux dimensions variables et évolutives, associant des composantes « données » et « construites » constituant un ensemble de facteurs, de relations d'acteurs et créant une identité reconnue par ceux qui le composent et les autres.** Ce territoire doit être considéré en lui associant, dans l'analyse, le territoire étendu de l'acteur économique.

La définition du territoire proposée dans cette section complète notre étude des théories développées sur les thèmes de la localisation et du développement local (cf chapitre I). D'abord, cette définition souligne à nouveau l'influence de l'interaction entre les acteurs économiques et l'importance des liens qui constituent les moyens de l'action et du développement de ces acteurs. Les théories développées par Storper et Walker (1989), ainsi que par Porter (1998) nous avaient permis d'engager notre réflexion en ce sens. Ensuite, cette définition permet de dépasser la seule notion d'espace ou de spatialité. Notre présentation des concepts de district (Bécattini, 1992) puis de milieu innovateur (Aydalot, 1986 ; Camagni, 2006) avait engagé notre propos sur l'influence du contexte local de l'entreprise sur son développement sans définir ce « contexte ». Notre définition du territoire permet d'éclairer cette relation entre un acteur et son environnement. Sans considérer le territoire comme un acteur, ni comme un espace non influent, nous comprenons que le territoire constitue un cadre organisationnel, support de stratégies d'acteurs, par lesquelles il est producteur de normes et d'ordres implicites qui constituent un cadre régulateur pour les acteurs.

C'est en considérant cette définition du territoire, espace de liens mais aussi de régulation, que nous poursuivrons notre approche de la notion de compétitivité territoriale en abordant l'autre notion qui lui est associée : la compétitivité

II.2. – Définition de la notion de compétitivité et analyse des rapports compétitifs des acteurs économiques

« Competitiveness is defined in the narrow sense as the capacity of an economic agent (enterprise, or even the country) to increase the market share in the international economy, leading to better standards of living for all. In the wider sense, competitiveness can be defined as continually sustained increase in productivity, resulting in higher wages, living standards and employment. Competitiveness, therefore, is demonstrated by the ability to meet the test of (free) international markets while expanding real income. »

Vladimir Benacek (1997), p.6²⁰⁰

Bien que la notion de compétitivité soit utilisée dans des thématiques diverses, celle-ci constitue d'abord une notion économique pour laquelle les différents courants théoriques économiques (libéral, keynésien, régulationniste) ont apporté des nuances et des divergences d'interprétation et de compréhension.

L'origine du concept de compétitivité est double : en économie internationale (économie mondiale, échelles nationales et échanges transfrontaliers, marchés monétaires, etc.) et en économie de l'entreprise (organisation de la performance, politiques d'investissement et d'innovation, etc.). D'abord utilisée dans la comparaison d'entreprises dans un même marché en micro-économie, la compétitivité l'est aussi, depuis la révolution néo-libérale et son orientation vers les théories économiques de l'offre, dans l'analyse des économies nationales. Notre étude s'intéressant à la compétitivité des territoires et non à celle des nations, nous limiterons notre présentation à l'analyse micro-économique de la compétitivité. Ainsi, nous concentrerons notre approche sur les entreprises, qui dans une économie mondialisée, sont dorénavant soumises à des enjeux de compétitivité locale et internationale.

Cette section s'organisera en trois sous-sections. La première reviendra sur des éléments essentiels de définition de cette notion en rappelant la distinction entre compétitivité-prix et hors-prix. Dans cette sous-section nous nous intéresserons notamment à deux formes de compétitivité hors-prix mettant en évidence la dimension collective des moyens nécessaires à la compétitivité. Dans la seconde sous-section nous analyserons davantage cette filiation entre compétitivité et relations d'acteurs. Nous nous intéresserons également aux différences pouvant exister parmi les relations entre acteurs économiques, selon que ces relations

²⁰⁰ BENACEK V. (1997), *The Competitiveness and Trade of Enterprises in Transition : The Importance of Unorthodox Strategies for Survival*, ITFA Proceedings, 1997 and CERGE-EI, DP no. 7, 1997

intègrent ou non des grandes entreprises avec des PME. Enfin, la troisième section, abordera la question de l'intervention publique visant à soutenir la compétitivité des entreprises.

II.2.1. – La compétitivité : un objectif individuel de plus en plus fondé sur des processus collectifs

Cette section consacrée à la définition de la compétitivité sera décomposée en deux sous-sections. Dans la première nous apporterons les données essentielles définissant la compétitivité afin de dresser les contours de cette notion. Ceci nous permettra de compléter nos propos sur cette notion brièvement abordée en introduction générale de cette thèse. Dans la seconde section nous poursuivrons ce travail de définition en focalisant notre propos sur deux formes particulières de compétitivité hors-prix ; la compétitivité par l'organisation et par l'innovation. En effet, ces deux formes de compétitivité mettent en exergue les démarches organisationnelles internes mais aussi externes engagées par les entreprises qui, dans le cadre de notre recherche ont pour intérêt d'approcher les thèmes des liens entre les acteurs économiques et de leurs réseaux.

II.2.1.1. – Définition synthétique de la compétitivité

« Etre compétitif c'est être capable d'affronter la concurrence tout en se protégeant. »

G. Koenig ; 1996²⁰¹

La compétitivité est classiquement approchée en distinguant d'une part la compétitivité prix et d'autre part la compétitivité structurelle ou hors-prix (Cf Introduction générale). Dans la recherche de compétitivité opérée par les entreprises, cette distinction donne lieu à deux familles d'objectifs :

- la réduction du prix des produits (réduction des coûts et politiques mercatiques) ;
- l'amélioration de la qualité des produits (R&D, innovations), des services englobant le produit (service après vente, etc.) et de la production (juste à temps, flexibilité, etc.).

Dans un contexte d'économie internationale, la compétitivité par le prix est tributaire des facteurs exogènes aux entreprises que sont le taux de change et le différentiel d'inflation (Alaoui, 2005²⁰²). Pour autant, le fait de proposer des produits à un prix compétitif, tout en dégagant une marge bénéficiaire suffisante, ne se joue pas que sur les influences monétaires.

²⁰¹ KOENIG G. (1996), *Management stratégique, paradoxes, interactions et apprentissages*, Nathan, Paris, 544p.

²⁰² ALAOUI A. (2005), *La compétitivité internationale : stratégie pour les entreprises françaises*, Paris, L'Harmattan, 266p

La compétitivité par le prix résulte également grandement des choix stratégiques opérés au sein de l'entreprise que ce soit en termes de management, d'organisation, d'investissement, d'innovation ou de spécialisation (Sauvin, 2005²⁰³).

Parmi les orientations prises pour améliorer cette forme de compétitivité, les entrepreneurs sont conduits à choisir entre l'internalisation ou l'externalisation de certaines prestations liées à leur production. Ces choix relèvent d'arbitrages stratégiques afin de déterminer, selon les cas, qui de l'externalisation - induisant des coûts de transaction (Coase, 1937²⁰⁴) - ou de l'internalisation - impliquant des coûts d'agence - génère les frais les plus limités et garantit la meilleure compétitivité prix. Or, cet arbitrage serait influencé par la structure de l'entreprise mais aussi par son contexte et la nature de son réseau. En effet, en ce qui concerne la compétitivité coût, une entreprise n'a d'intérêt à externaliser que si la production par un prestataire extérieur s'avère moins onéreuse que la production en interne, c'est-à-dire si les coûts de transaction sont plus faibles que les coûts d'agence. Selon Williamson (1975²⁰⁵), les coûts de transaction auraient notamment pour origine d'une part la rationalité limitée des acteurs, due à un accès limité à l'information et, d'autre part, les comportements opportunistes des acteurs²⁰⁶. Williamson déduit de son analyse qu'en climat de forte incertitude les entreprises ont tendance à internaliser la production et diminuer leurs relations externes pour réduire les coûts de transaction. Ceci a pour conséquence d'accroître la taille de l'entreprise ainsi que sa complexité d'organisation et de gestion. Or, lors de notre étude des choix de localisation (chapitre I) puis du territoire (chapitre II, section 1), nous avons vu que le contexte local d'une entreprise agirait sur la création de liens et sur l'établissement de règles et d'institutions locales (Storper, 2000) pouvant favoriser la confiance entre les acteurs. En d'autres termes les orientations prises par les entreprises en matière de compétitivité prix se décideraient également en considérant leur contexte local et leur réseau.

Comme nous l'avons indiqué la compétitivité ne se mesure pas sur le seul facteur prix mais également sur d'autres critères hors-prix tels que la qualité, la performance, la présentation et l'innovation. Deux formes de compétitivité hors-coût sont généralement citées pour la définir : la compétitivité par la différenciation (i) et la compétitivité par la réactivité (ii) (Sauvin, 2005). (i) En effet, pour gagner en compétitivité les entreprises adoptent des stratégies de différenciation : en différenciant leur produit elles vont pouvoir bénéficier d'une position de

²⁰³ SAUVIN T. (2005), *La compétitivité de l'entreprise : l'obsession de la firme allégée*, Ellipses marketing, 89

²⁰⁴ COASE R.H. (auteur) (1937), « The nature of the firm: origins, evolution and development », in WILLIAMSON O. E., SIDNEY G.W. (éd.), *The nature of the firm*, Economica, pp386-405

²⁰⁵ WILLIAMSON O. (1975), *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications : a study in the economics of internal organization*, The Free press, New York, 286p.

²⁰⁶ Williamson ajoute un troisième facteur à ces deux premiers, qui concerne moins notre problématique : l'existence d'actifs spécifiques (actifs pas ou peu redéployable vers d'autres activités).

monopole vis-à-vis des concurrents. (ii) La compétitivité de réactivité désigne quant à elle l'aptitude de l'entreprise à répondre à une commande, à s'adapter dans un temps record. Si ces deux formes de compétitivité sont au cœur de la définition de la compétitivité hors-prix celles-ci se trouvent directement liées à deux notions participant, elles aussi, à la compétitivité hors-prix de l'entreprise : l'innovation et l'organisation. En effet, sans innovation, c'est-à-dire sans anticipation de la demande, il n'existe pas de nouvelle offre²⁰⁷. Quant à l'organisation de l'entreprise, dans ses facteurs travail et capital, celle-ci est au cœur de la performance des entreprises, de leur productivité et de leur compétitivité, comme le souligne Veltz : c'est « l'efficacité de l'organisation qui explique la performance dans les conditions modernes de la technologie et de la dynamique des marchés » (1996, p 148).

Or, dans le cadre de notre recherche, les thèmes de l'organisation et de l'innovation ont leur pertinence car ils traitent des liens et des réseaux d'acteurs économiques dans le cadre d'une réflexion stratégique et managériale pour l'organisation mais aussi technologique et scientifique pour l'innovation. Aussi, nous présenterons brièvement ces deux formes de compétitivité hors-prix dans la sous-section suivante.

II.2.1.2 – Zoom sur deux formes de compétitivité fondées sur les relations d'acteurs (internes ou externes)

A. – La compétitivité par l'organisation

Pour améliorer leur compétitivité, les entreprises étudient et développent des stratégies dont l'ambition est de maîtriser les coûts de production tout en conservant une démarche d'innovation, de qualité et de gestion interne. Ces démarches peuvent être résumées sous le terme de compétitivité par l'organisation. Parmi les plus connues nous pouvons citer le taylorisme, le fordisme, le toyotisme, l'automatisme ou le lean. Bien sûr, les réflexions sur l'organisation d'une entreprise ne sont pas une nouveauté en soit. Cependant, leur perception évolue et il est dorénavant bien compris que la recherche toujours plus grande d'efficacité passe par une organisation optimum de l'entreprise.

Cette notion même d'organisation optimum a évolué dans le temps passant d'une productivité par intensité « fordiste » à une productivité de non-gaspillage « toyotiste ». Tandis que le fordisme s'est largement attaché à décomposer les étapes de production pour intensifier la productivité de chaque agent, l'organisation toyotiste s'est concentrée sur les interactions entre les différentes séquences de production : « Alors que le taylorisme avait tout misé sur

²⁰⁷ L'innovation doit être distinguée de la diversité : la première propose un produit ou un service nouveau, la seconde propose une déclinaison de l'existant

l'efficacité des opérations élémentaires, considérées isolément, dans un ensemble strictement séquentiel, on découvre que les nouvelles formes de compétitivité résultent surtout de ce qui se passe entre les opérations. En particulier de toutes les interactions difficiles à figer dans les routines, et qui relèvent souvent de la communication la plus ordinaire ; ainsi que de la capacité de maîtrise collective d'une trame événementielle qui ne se laisse jamais réduire aux programmes planifiés. Ajoutons, et c'est essentiel, que ceci ne vaut pas seulement pour les critères de différenciation, mais aussi, tout simplement, pour la maîtrise des coûts » (Veltz, 1996, p 163).

Nous avons précédemment évoqué les coûts de transaction dont la maîtrise participe à l'amélioration de la compétitivité-coût. Plus globalement, le contrôle et la gestion des interactions développées au sein de l'entreprise (faire soi-même) ou dans le cadre de relations contractuelles (marché – faire faire) constituent un aspect majeur de la compétitivité. Car chaque étape de relation et d'interface peut constituer un point de ralentissement ou de dégradation de la valeur réalisée par « la chaîne productive ».

L'exigence de rapidité, de diversité, de flexibilité et de maîtrise des coûts implique la construction de modes de production qui se doivent d'être à la fois souples et performants. Au sein de l'entreprise et entre entreprises, l'enjeu est donc d'organiser au mieux les interrelations, « de maîtriser une complexité où se combinent des aspects de complication technique proprement dite, de multiplication des interrelations entre sous-ensembles et de pression sur les délais. **Les performances (...) expriment beaucoup plus cette capacité d'organiser efficacement des interactions** que les différences de productivité locale » (Veltz, 1996, p 164).

Le toyotisme se fonde notamment sur le principe d'une plus grande polyvalence des facteurs de production (travail et capital) pour répondre au plus juste à la demande et limiter les coûts de « mutation ». La compétitivité passe par cette souplesse imposée par l'évolution rapide des marchés. Cependant, notre propos démontre que cette compétitivité dépend grandement de l'organisation des moyens de production : pour appliquer efficacement toute polyvalence, toute évolution, les acteurs doivent se comprendre et mettre rapidement en œuvre des liens prenant le caractère d'habitudes. Evidemment, la construction de ces processus organisationnels se joue au sein de l'entreprise **mais elle peut aussi se développer par des rapports avec d'autres entreprises**. Les relations collaboratives et compétitives qui s'établissent entre les entreprises peuvent alors participer à l'amélioration de la compétitivité de chacune. Dans ce cadre, le milieu local dans lequel s'insère l'entreprise est également essentiel, celui-ci constituant un véritable gisement, source de profit (Sauvin, 2005). Ainsi, l'organisation apparaît comme un facteur essentiel pour la compétitivité des entreprises.

L'organisation peut d'ailleurs constituer en elle-même une forme d'innovation (OCDE, document Html) apportant de nouveaux débouchés en termes de produits et de production.

B. – La compétitivité par l'innovation

L'innovation peut être à l'origine d'un avantage compétitif durable pour les entreprises car elle permet de se différencier des autres sur le marché et nécessite un rattrapage des concurrents qui peut leur nécessiter du temps. L'innovation constitue un enjeu de développement et participe à la stratégie compétitive de l'entreprise : « du point de vue de l'entreprise, l'innovation n'est ni une réponse mécanique à la compétition, ni la conséquence nécessaire d'une activité de recherche. (...) Elle apparaît plutôt comme une stratégie d'intégration créative entre des ressources à constituer, des opportunités à reconnaître et des processus à conduire ». (Encaoua et al., 2004, p147²⁰⁸).

L'OCDE définit l'innovation selon quatre formes : l'innovation de produit (i), de procédé (ii), de marketing (iii) et d'organisation (iv) (OCDE, site internet²⁰⁹). L'innovation ne se limite donc pas aux produits et aux procédés qui constituent les formes les plus fréquemment évoquées mais aussi à des démarches de marketing (lesquelles se croisent avec la compétitivité de différenciation) et d'organisation (idem avec la compétitivité par l'organisation).

Favoriser l'innovation nécessite de « chambouler » les habitudes en menant des actions volontaires qui peuvent être mises en œuvre au sein d'une seule entité mais aussi associer plusieurs entrepreneurs, voire des organisations du territoire où sont implantées les entreprises. Ceci permettrait de générer et de prolonger une capacité dynamique récurrente du territoire (Fontan et alii, 2004²¹⁰ ; Pecqueur, 2006²¹¹). De plus, l'innovation peut parfois découler de conflits existants localement, c'est-à-dire liés à l'usage de ressources limitées sur le territoire, qu'il faut partager et qui nécessitent d'adapter leur exploitation par la création des formes innovantes d'utilisation (Bouba-Olga et alii, 2004²¹²). En ce sens, **la compétitivité par l'innovation ne constituerait pas qu'un processus individuel mais pourrait aussi relever de démarches collectives** (liens d'acteurs) ou émaner du contexte local propice à certaines évolutions que le territoire impose.

²⁰⁸ op. cit. « Introduction générale »

²⁰⁹ Source: http://www.oecd.org/document/10/0,3343,en_2649_33723_40898954_1_1_1_1,00.html

²¹⁰ FONTAN J.-M., KLEIN J.-L. et TREMBLAY D.-G. (2004), *Innovation et société : pour élargir l'analyse des effets territoriaux de l'innovation*, Géographie Économie Société 2004/2, Vol. 6, p. 115-128.

²¹¹ PECQUEUR B (2006), Quel « tournant territorial » de l'économie mondiale globalisée ?, *Espaces et sociétés*, n°124-125 2006/2-3, pp 17-32

²¹² BOUBA-OLGA O., CHAUCHEFOIN P., MATHE J. (2004), *Innovation et territoire : une analyse des conflits autour de la ressource en eau Le cas du bassin versant de la Charente*, communication au colloque « Les territoires de l'innovation, espaces de conflits », Bordeaux, 18 et 19 novembre 2004

Ainsi, la recherche de compétitivité hors-coût se joue en interne, mais elle peut également impliquer la création de relations avec d'autres acteurs qui constituent l'environnement, proche ou non proche (au sens spatial), dans lequel s'inscrit l'entreprise.

Dans cette sous-section nous avons commencé par définir brièvement la compétitivité puis nous nous sommes intéressés à deux formes de compétitivité hors-prix mettant en exergue le rôle des liens, tant internes qu'externes, dans la recherche de compétitivité. Dans la sous-section suivante nous poursuivrons notre rapprochement de la compétitivité au thème des liens d'acteurs en étudiant les rapports compétitifs entre les entreprises.

II.2.2. – Les rapports compétitifs entre les entreprises comme facteurs de construction de liens d'acteurs

« *Chaque technique a besoin des autres pour être utile.* »

P. Veltz, 1996, p 194

Cette recherche n'a pas pour objet ni pour objectif d'étudier l'ensemble des rapports existant entre entreprises. Cela reviendrait à établir un long catalogue des liens formels et informels qui les relient ce qui aurait peu de sens et serait d'un intérêt relativement faible pour notre étude et la définition de la compétitivité. Cependant, notre définition de la compétitivité a souligné la tendance des entreprises à s'organiser afin de garantir leur compétitivité hors-coût. A ce propos, Veltz (2000a²¹³) soutient que ces démarches organisationnelles internes mais aussi externes, mises en œuvre pour répondre aux nouvelles exigences de production (qualité, réactivité, innovation), auraient « pour caractéristique commune de reposer sur des effets relationnels, difficiles à programmer de manière stable, beaucoup plus que sur des effets traditionnels de productivité, comme ceux qui expliquent la baisse des prix ». Or, cet ensemble de relations, à la fois internes et externes, constituerait **l'écosystème relationnel** devenu le facteur clé de la performance des entreprises pour la plupart des secteurs (Veltz, 1996, 2000b²¹⁴). En d'autres termes, les relations – les liens – établis par un acteur économique constituent un enjeu déterminant de sa compétitivité conjuguant démarches stratégiques et opportunités de développement.

Parmi ces relations, celles se développant en dehors de l'entreprise concernent plus particulièrement notre sujet de recherche. L'étude, dans le premier chapitre, des choix de

²¹³ VELTZ P. (2000a), *Le nouveau monde industriel*, Paris, Gallimard/Le Débat, 230p.

²¹⁴ VELTZ P. (2000b), *Le développement local face à la mondialisation*, Les entretiens de la Caisse des Dépôts http://www.veltz.fr/pierre_veltz/articles/pierre_veltz_article_developpement_local_face_mondialisation.html

localisation nous a permis de comprendre que bien que les entreprises disposent d'aptitudes et de fenêtres d'opportunité de localisation variables (Scott et Storper, 1987, 2003), l'entreprise fonctionnant de manière isolée est l'exception tandis que celle reliée aux autres acteurs économiques et sociaux constitue la règle. Ainsi, l'étude des relations d'acteurs par la compétitivité nous conduit vers la notion de réseau que nous définirons dans le chapitre III. De plus, cette analyse des relations entre entreprises, sous l'angle de la compétitivité, doit nous permettre d'appréhender la disparité de ces relations qui relèvent d'origines, de facteurs, d'objectifs ou de modes de fonctionnement variables.

Dans cette sous-section nous aborderons deux typologies différentes de relations, les relations marchandes (i) et les relations non marchandes (ii). Notre but sera d'illustrer la diversité des relations pouvant être créées par les acteurs économiques tout en conservant leurs objectifs de compétitivité. Cette sous-section nous permettra également d'évoquer, sous un autre angle, les notions de normes et de conventions déjà abordées dans le chapitre I et lors de la définition du territoire (chapitre II, section 1).

II.2.2.1. – Rapports compétitifs et relations marchandes : relations hiérarchiques et non hiérarchiques

Les relations marchandes constituent autant de liens contractuels qui connectent les entreprises entre elles. Elles définissent contractuellement des modes relationnels pour la production collective d'un bien ou d'un service mais aussi pour sa commercialisation. Cette relation peut également s'inscrire dans des crédits de recherche et ne pas être uniquement liée à l'activité immédiate, mais à la projection de l'entreprise sur le moyen et le long terme. Les relations contractuelles et marchandes s'étendent de la collaboration de circonstance jusqu'au partenariat de quasi-intégration, voire à la fusion.

Afin d'illustrer les divers rapports compétitifs pouvant exister nous évoquerons les relations marchandes entre grandes firmes et PME puis les relations marchandes non exclusives. Ceci permettra de montrer la variabilité des relations existantes.

A. – Relations marchandes entre grandes firmes et PME

Concernant les relations marchandes entre les grandes firmes et les PME, Veltz nous rappelle à juste titre que la performance de ces dernières provient en grande partie de leur imbrication avec les grandes firmes : « en France la moitié environ du chiffre d'affaires des PMI est le fait de filiales directes des groupes, sans parler de la sous-traitance » (Veltz, 1996, p 187). Cette situation tient notamment au fait que les grandes entreprises ont, ces dernières décennies, eu

tendance à externaliser une partie de leurs prestations tertiaires ou industrielles. Une relation de marché se développe donc, pour laquelle les processus d'organisation présentés précédemment tiennent une place primordiale. L'objectif de la grande entreprise va être de conserver une souplesse et une adaptabilité plus grande, avec une meilleure compétitivité prix que par la production en interne (dans ce cas la routine administrative coûte plus cher que la transaction de marché) tout en maintenant un contrôle important.

Ces relations marchandes, « partenariales », qui aboutissent à la constitution d'un véritable réseau entre grandes firmes et petites entreprises, correspondent à une quasi-intégration. En conséquence, la relation entre la grande entreprise et la PME est inégale, cette dernière restant fortement dépendante de la grande entreprise. Cette relation va obliger la PME à rester compétitive dans l'activité commandée par la grande entreprise ce qui va limiter ses possibilités de diversification. En effet, la PME va concentrer ses investissements en fonction des demandes de la grande entreprise et attendre un retour sur investissement qui lie la PME à son commanditaire principal. Parallèlement la grande entreprise bénéficie d'une souplesse plus grande en modulant sa demande selon l'évolution du marché sans avoir à assumer la gestion interne de cette production.

En somme, ces relations s'appuient sur un intérêt double : une plus grande souplesse pour la grande entreprise et, d'un autre côté, l'assurance de commandes importantes et régulières pour la PME ; avec les limites que nous avons évoquées précédemment.

B. – Les relations marchandes non exclusives

Par relations marchandes non exclusives, nous désignons les relations courantes et ordinaires établies entre entreprises exerçant dans un secteur d'activité complémentaire (Sauvin, 2005). Une relation contractuelle de prestataire et/ou de fournisseur est établie. Celle-ci doit permettre à chaque co-contractant de retirer un bénéfice de la transaction : bénéfice d'achat (produit conforme en qualité et en prix) et bénéfice de vente (obtention d'une recette de vente). Ces relations vont contribuer à la compétitivité de chaque entreprise, celles-ci participant au prix et à la qualité de la production finale du bien ou du service. A la différence des relations PME/grande entreprise évoquées précédemment, ces relations sont non exclusives et font l'objet de mises en concurrence régulières. La qualité de la prestation est donc primordiale. La relation l'est également.

En effet, tout en restant dans un cadre marchand, les acteurs vont avoir intérêt à développer une relation de partenariat et non une simple relation contractuelle, et ceci d'autant plus si les acteurs concernés savent, en raison de leurs activités respectives, que cette relation pourrait

être reconduite (renouvellement ou prorogation de contrat, etc.). Chaque acteur en raison de son « bon sens commercial » va être enclin, lors de ce partenariat, à construire une relation de confiance. Nous pouvons faire la distinction entre deux types de relations de confiance : la confiance « particulariste » qui se base sur les connaissances de personnes à personnes et la confiance « universaliste » qui dépend plus des caractéristiques sociales que personnelles (Bergadaa et al., 1989 – HEC, 1999 p 7²¹⁵).

Plusieurs chercheurs ont souligné le rôle prépondérant de la confiance pour la formation de réseaux et, plus globalement, l'externalisation des productions (Dupuy et Torre, 2000²¹⁶ ; Talbot, 2005²¹⁷). L'analyse faite par Hodgson complète la théorie de Coase sur la formation des firmes en concluant que « la fonction de la firme n'est [...] pas seulement de minimiser les coûts de transaction mais de fournir un cadre institutionnel à l'intérieur duquel le calcul même des coûts est dans une certaine mesure supplanté » (Hodgson, 1988, p 207²¹⁸). Ainsi, l'entreprise aurait vocation à reproduire et développer des habitudes et des routines constituant une alternative au calcul rationnel du profit et des pertes (Demazière, 1996, p 66). En résumé « dans un monde d'incertitude, où le calcul de probabilités est impossible, les règles, les normes et les institutions [produites par l'entreprise] jouent un rôle fonctionnel, en formant un socle pour les décisions, les attentes et les convictions. Sans ces « rigidités », sans la routine sociale et les habitudes qui permettent de les perpétuer, (...) il serait impossible pour un agent de prendre des décisions raisonnables et d'agir » (Hodgson, 1988, p 205).

Autrement dit, l'entreprise agit comme créatrice de normes et de routines facilitant les décisions des entrepreneurs car génératrice de confiance, donc de lisibilité. De la même manière, **les relations marchandes non exclusives, les partenariats, doivent produire suffisamment de garanties et s'inscrire dans des normes et des routines, pour développer un niveau de confiance n'impliquant pas une sécurisation à outrance** généralement traduite par une hausse des prix, donc une perte de compétitivité.

Toutefois, il convient d'ouvrir dès à présent notre réflexion sur deux aspects des rapports compétitifs entre entreprises : la plus value liée à l'association de compétences et l'existence de relations hors-marché.

²¹⁵ BERGADAA M., GRABER S., MÜHLBACHER H. (1999), *La confiance dans la relation tripartite vendeur-client-entreprise* ; Mars 1999 (XVème Congrès de l'Association Française de Marketing Strasbourg - mai 1999) http://www.hec.unige.ch/recherches_publications/cahiers/1995-1999/9905.pdf

²¹⁶ DUPUY C., TORRE A. (2000), « Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises », in GILLY J.P., TORRE A. (eds.), *Dynamiques de Proximité*, L'Harmattan, 301p

²¹⁷ TALBOT D. (2005), *Les proximités, entre contrainte et libération de l'action : le cas d'EADS*, Economie et Institutions, n°6 et 7, pp. 153-182.

²¹⁸ HODGSON G. (1988), *Economics and institutions : a manifesto for a modern institutional economics*, Cambridge, Polity Press

II.2.2.2. - Relations de coopérations / partenariats et relations d'échanges hors marché

La technicité de certaines productions peut, pour des raisons de compétitivité, inciter les entreprises à développer des collaborations avec des acteurs extérieurs. Nous avons vu précédemment que la recherche de compétitivité par l'organisation entraînait une complexification des modes de production pour une recherche du moindre gaspillage. Les avancées technologiques induisent, de leur côté, une complexification des produits et il apparaît de plus en plus délicat, pour une entreprise, de rester « généraliste » alors que la technicité des produits exige de plus en plus de « spécialistes ».

En conséquence, la mise en place de liens et de réseaux complexes de partage de la recherche, du développement et plus globalement de l'innovation se développe. Ces démarches « répondent à deux objectifs : partager les coûts et les risques ; maintenir une indispensable ouverture sur des techniques différentes et éviter les risques d'impasse (baisse de la demande).(...) **La mise en place de coopérations multiples, la montée de dispositifs de vigilance et de surveillance** (allant de la veille pacifique à l'espionnage pur et simple) **sont d'abord les nécessités imposées par la complexité du monde technique, avant d'être des stratégies explicites** » (Veltz, 1996, p196 – emphase ajoutée). Ces modes coopératifs se traduisent par diverses formes d'échange, contractuelles ou non contractuelles, formelles ou informelles. Cependant, toutes les relations de partage de la recherche et de la connaissance ne fonctionnent pas sur un mode coopératif (espionnage, etc.). Nous rejoignons ici, à nouveau, le thème de la confiance.

Enfin, ces relations peuvent adopter des formes non contractuelles c'est à dire hors-marché. Ces liens basés sur la confiance, la connaissance mutuelle, la loyauté ou l'infériorité peuvent donner lieu à des échanges de biens ou de ressources (Hodgson, 1988 ; Demazière, 1996). Dans ce sens, les entreprises ne constituent pas « des îlots de coordination planifiée dans un océan de relations marchandes » (Richardson 1972, p 883 ; cité par Hodgson, 1988) mais mobilisent également d'autres formes relationnelles non marchandes, liées aux relations que les acteurs de chaque firme ont développées au cours de leurs expériences professionnelles et personnelles. Ainsi, le développement de liens économiques et sociaux, peut générer des échanges en dehors du marché qui peuvent aussi être source de compétitivité.

En conclusion, nous aurons compris que la compétitivité des entreprises se joue en leur sein mais aussi, et de plus en plus, dans le cadre de relations extérieures. Qu'elle soit qualifiée de « prix » ou « hors-prix », **la compétitivité s'appuie sur une recherche de performance qui se concrétise au sein de l'entreprise mais également en dehors**, au travers des liens tissés

avec une toile d'acteurs. Les notions d'organisation, de confiance, de normes, de codes, d'institutions, etc. témoignent de la pluralité des relations mais montrent, *a contrario*, que celles-ci ne sont, d'une part, pas dénuées de logiques de construction et, d'autre part, pas construites sans l'influence de l'environnement de l'acteur.

Par ailleurs, nous constatons au quotidien que la notion de compétitivité est passée dans le langage économique courant, notamment parce qu'elle constitue un thème de débat et d'action politique. En effet, ces dernières années, il semble que la place accordée à la compétitivité dans les politiques économiques publiques européennes et françaises soit grandissante. Il est indéniable que les acteurs publics jouent un rôle dans le développement économique du fait qu'ils affectent de nombreux aspects de l'environnement des entreprises (Porter, 2005). Cependant, dans la plupart des pays, leur ambition dépasse la simple régulation (respect du droit et des règles) et prend la forme de politiques d'aide ou d'incitation économique. En Europe, donc en France, le thème la compétitivité est devenu un objectif politique essentiel depuis le discours de Lisbonne (2000). Compte tenu du poids économique des acteurs publics il apparaît nécessaire de clore notre présentation de la notion de compétitivité en nous intéressant à la manière dont celle-ci est prise en compte par les acteurs publics.

II.2.3 – Compétitivité et action publique

L'intervention des acteurs publics²¹⁹ dans l'économie n'est pas nouvelle et précède la notion de compétitivité. Deux ruptures majeures dans la croissance mondiale, au cours des années 1930 puis des années 1970, ont suscité une forte implication des gouvernements, selon des modalités très différentes, ayant fait l'objet de vifs débats entre économistes (Rosier, 1997²²⁰). Ainsi, au début des années 2000, les dépenses publiques représentaient une proportion considérable de la richesse produite dans les pays dits développés : environ 30% du Produit National Brut aux Etats-Unis ou en Australie, près de 40% au Royaume-Uni ou au Canada, plus de 45% en France ou en Allemagne, plus de 55% en Norvège ou en Suède, etc. (Demazière, 2006a).

Notre recherche portant sur la compétitivité des acteurs économiques, il apparaît intéressant de prendre connaissance des initiatives prises par les acteurs publics pour soutenir la compétitivité au sein de leurs territoires de référence. Toutefois, notre objectif n'est pas d'établir un historique de l'action publique en matière d'économie mais de présenter, de

²¹⁹ Nous désignons ici par ce terme, lorsque nous parlons de la France, l'Etat (gouvernement, parlement, administrations centrales et déconcentrées) et les collectivités locales.

²²⁰ ROSIER, B. (1997), *Les théories des crises économiques*, Paris, 127 p

manière synthétique, le cadre d'intervention des acteurs publics, notamment en France. La construction de cette section prendra appui sur un article de Demazière (2006a²²¹) portant sur la mise en œuvre des politiques économiques.

La recherche de compétitivité s'est, par le passé, souvent traduite par des actions « classiques » de la part des pays telles que la dévaluation monétaire, la fluctuation des taxes et des impôts douaniers, la flexibilité des prix et des salaires (droit du travail, minima salarial, etc.). Or, les gouvernements renoncent progressivement à ces instruments pour diverses raisons : l'attribution des politiques monétaires à des autorités supranationales (comme la Banque Centrale Européenne), la restriction des budgets publics limitant les marges de manœuvre de la fiscalité, l'exclusion des politiques monétaires à l'intérieur des zones bénéficiant d'unions monétaires ou d'accords d'échanges, l'existence d'accords commerciaux et de réglementations internationales communes qui freinent les politiques industrielles (Camagni, 2006). Les modes d'intervention gouvernementaux, à l'échelle nationale, doivent par conséquent évoluer afin de respecter les règles commerciales supranationales mises en œuvre et admettre la perte partielle de pouvoir de certains Etats (partage de la politique monétaire, contrôle du déficit public, etc.). En Europe nous assistons ainsi à un déplacement de la compétitivité résultant de la construction européenne (Debonneuil et Fontagné, 2003²²²).

Face à ces évolutions, l'une des orientations prise par les gouvernements a été l'instauration de politiques industrielles ciblées, autrement nommées « politiques industrielles stratégiques » par Krugman (1986²²³), consistant à favoriser l'émergence et le développement de secteurs d'activités ciblés pouvant potentiellement présenter des externalités positives considérables. A la différence de politiques fiscales, ces politiques ont orienté leurs aides sur la mise en œuvre de soutiens à la recherche, à l'innovation, c'est-à-dire sur des orientations de compétitivité hors-prix. Selon Camagni, « dans un monde caractérisé par des rendements croissants (au niveau des entreprises comme à celui du milieu local), où l'histoire, le hasard et les interventions de politique structurelle expliquent mieux la spécialisation internationale et la structure des échanges que la proportion des facteurs ou les différences intrinsèques des différents pays, une politique industrielle à caractère stratégique peut être très efficace et justifiée » (Camagni, 2006, p. 271). Camagni ajoute qu'en matière de politique industrielle stratégique, les types de soutien apportés sont déterminants car ce type de politique ne peut se limiter à une adaptation des tarifs douaniers à l'importation ou à des aides à l'exportation. Il s'agit au contraire d'un ensemble de décisions et d'aides aux acteurs de la filière, d'amont en

²²¹ DEMAZIERE C. (2006a), Décisions et mise en œuvre des politiques économiques : de l'Etat souverain au polycentrisme institutionnel ?, *Cahiers français*, n°335, pp 20-27

²²² DEBONNEUIL M., FONTAGNE L. (2003), *Compétitivité*, rapport n°40 du Conseil d'Analyse Economique, Paris, La Documentation française, 254p.

²²³ KRUGMAN P. (1986), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, MIT Press, 315 p

aval, et les choix politiques opérés doivent par conséquent être clairement analysés dans leurs implications (Camagni, 2006).

Concernant l'initiative publique on constate qu'après des décennies de présence inégale, l'Etat rencontre un certain nombre de difficultés dans la prise de décision et la mise en œuvre de ses actions dans l'économie. En effet, l'expansion continue du commerce mondial, la globalisation financière, l'extension de la sphère du marché, la montée de l'incertitude constituent autant de contraintes qui ont modifié les politiques monétaires ou budgétaires nationales (Rosier, 1997 ; Demazière 2006a). En France, l'exercice du pouvoir de décision ne s'exerce plus par un mouvement du haut vers le bas, du cœur de l'Etat vers les « administrés » mais donne lieu, d'une part, à des examens d'organismes supranationaux tels que l'OCDE ou la Commission Européenne et, d'autre part, à la prise en compte de la légitimité octroyée aux régions, départements, groupements de communes, du fait de la décentralisation.

Les politiques conduites en matière de compétitivité ne sont pas exemptes de ce contexte de négociation entre le gouvernement, les instances supranationales et les collectivités locales. La substitution de l'euro au franc ne permet plus à la France de décider seule des fluctuations de sa monnaie et d'agir directement sur la compétitivité-prix. En conséquence, à la différence de pays qui ont leur propre monnaie et peuvent la dévaluer, un pays comme la France peut espérer attirer des capitaux et des facteurs de production sensibles non pas à des coûts moindres mais à des coûts plus que compensés par une forte efficacité ou productivité (Camagni, 2005). Cette situation explique également l'orientation prise par les entreprises françaises à concentrer leurs efforts sur la compétitivité hors-prix (qualité, innovation, etc.). De plus, la déclaration du Conseil Européen de Lisbonne, en 2000, affirmant vouloir faire de l'Union Européenne, d'ici 2010, « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde » a promu un modèle de développement fondé sur l'équilibre entre les dimensions économique, sociale et environnementale. **La compétitivité apparaît dorénavant comme un objectif de niveau macroéconomique, avec des déclinaisons** (et donc des actions publiques) **sectorielles ou territoriales**²²⁴. On peut comprendre alors pourquoi la compétitivité constitue une injonction du niveau national en direction de certains secteurs ou territoires. A la différence de politiques qui par le passé ont tenté de palier aux disparités de développement entre les territoires (notamment Paris et la province), **aujourd'hui la priorité donnée à la croissance économique se traduit plutôt par une valorisation par l'Etat de différenciations économiques**, la visée nationale ne s'exprimant

²²⁴ Il suffit ici de comparer deux rapports officiels qui, à dix ans de distance, ont marqué les débats : Taddéi, D., Coriat, B. (1993), *Made in France. L'industrie française dans la compétition mondiale*, Paris, Librairie générale française ; Debonneuil, M., Fontagne, L. (2003), *Compétitivité*, rapport n°40 du Conseil d'Analyse Economique, Paris, La Documentation française.

plus au niveau de l'organisation de l'espace, mais par le désir de maintenir la position de la France dans l'économie mondiale (Demazière, 2006a).

En France, l'ambition du discours de Lisbonne s'est traduite par plusieurs initiatives publiques ayant pour but d'améliorer la compétitivité sur certains territoires et dans certaines industries. En 2004, deux appels à projet de l'Etat ont été lancés dans ce sens : (i) l'appel à projet pour la coopération métropolitaine et (ii) l'appel à projet pour la constitution de pôles de compétitivité.

(i) L'appel à projet pour la coopération métropolitaine, était destiné à consolider le rayonnement des métropoles françaises au niveau européen. L'objectif de cette démarche était de favoriser l'émergence de coopérations à l'échelle des métropoles françaises, de conforter celles qui existent déjà, et d'encourager la mise en œuvre de stratégies originales de coopération entre institutions à leur échelle. Cependant, si cet appel à projet a reçu un accueil positif puisque toutes les principales intercommunalités localisées dans une aire urbaine de plus de 500 000 habitants y ont répondu, la mise en œuvre des démarches envisagées n'a été que peu suivie d'effets.

(ii) L'autre appel à projet lancé en 2004 concernait la création de pôles de compétitivité. L'objectif de cette politique affichée par le CIADT du 18 décembre 2003 était de créer des outils ayant vocation à soutenir « la combinaison, sur un espace géographique donné, d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche publiques ou privées, engagés dans une démarche partenariale destinée à dégager des synergies autour de projets communs à caractère innovant. Ce partenariat doit rechercher la masse critique pour atteindre une compétitivité mais aussi une visibilité internationale » (DIACT, 2004²²⁵). 105 projets ont été présentés et 67 sélectionnés en juillet 2005, dont 6 pôles de « niveau mondial » et 9 pôles « à vocation mondiale » qui reçoivent l'essentiel des financements. L'Etat a soutenu ces pôles à hauteur de 1,5 milliards d'euros sur trois ans, par des allègements fiscaux (exonération de l'impôt sur les sociétés) et sociaux (exonération de cotisations sociales pour les chercheurs) ou des crédits d'intervention ministériels ; 1,5 milliards d'euros sont également apportés par les agences publiques de l'Etat pour l'innovation et la recherche (Oseo, ANR). Evaluée en 2008, cette politique a donné lieu à un renouvellement des aides de l'Etat (2008-2011) souvent complétées par des financements locaux sans lesquelles de nombreux projets ne pourraient émerger (Bruhat, 2006²²⁶).

Si l'objectif de compétitivité recherché par l'Etat peut prendre la forme de mesures nationales (fiscalité, création d'organismes nationaux, etc.) il débouche également sur une

²²⁵ www.diact.gouv.fr

²²⁶ BRUHAT T. (2006), *Rapport de mission d'assistance pour la mise en œuvre des pôles de compétitivité*, Bruhat Consultant, 94 p

mise en valeur des territoires (Demazière, 2006a) car ces politiques ne visent plus l'équité territoriale mais la valorisation des spécificités et des potentialités économiques existantes.

La définition de la compétitivité effectuée dans cette section nous aura permis de mieux connaître cette notion qui ne cesse d'occuper une place grandissante dans les débats économiques et politiques de ces vingt dernières années. Notre étude nous aura permis de comprendre les stratégies engagées par les entreprises des pays développés pour se protéger de la concurrence des pays émergents, en dissociant la compétitivité-prix de la compétitivité hors-prix. Elle nous aura également éclairés sur la dimension collective des actions menées par les entreprises pour être compétitif sur des critères hors-prix tels que l'adaptabilité, les services, l'innovation. Enfin, notre rapide étude de l'implication des acteurs publics en matière de compétitivité nous aura montré qu'en raison des évolutions économiques internationales et, en Europe, du transfert de certaines compétences de l'Etat au niveau européen, le pays semble une échelle d'analyse de moins en moins pertinente par rapport aux espaces infranationaux que sont les territoires.

Ainsi, notre étude de la compétitivité nous aura permis d'engager la rencontre entre cette notion et celle de liens d'acteurs et, indirectement, celle de réseau. Elle aura également ouvert la discussion sur l'association de cette notion à celle de territoire ; discussion que nous poursuivrons dans la section suivante pour établir la définition de la compétitivité territoriale retenue dans cette recherche.

II.3. – Définition de la compétitivité territoriale

La compétitivité territoriale n'est pas la simple association du concept de compétitivité à celui de territoire, comme il peut être appliqué aux entreprises. Pour le territoire, entendu comme organisation d'acteurs, le thème de la compétitivité est abordé par l'intermédiaire des instances agissant sur cette organisation locale. Nous l'avons vu, il s'agit des acteurs économiques, mais aussi des institutions locales, ainsi que des « mécanismes » créateurs de normes et des conventions locales.

L'objectif de compétitivité inscrit dans la déclaration du Conseil Européen de Lisbonne (2000) peut se traduire par des mesures nationales, notamment de l'ordre de la fiscalité des entreprises ou des cadres étrangers. Mais, l'on constate que cet objectif débouche également sur une mise en valeur des territoires (Demazière, 2006), un soutien aux potentialités locales, en d'autres termes une aide à la transformation des ressources locales en actifs, et si possible en actifs spécifiques.

Cette section aura pour but d'expliquer comment l'objectif de compétitivité peut s'appliquer au territoire, dans le respect des définitions précédemment présentées dans ce chapitre. Cette démonstration permettra d'écarter les visions polémiques décrivant la compétitivité territoriale comme un « copier-coller » de concepts économiques à des problématiques d'aménagement (Krugman, 1994).

Cette section sera décomposée en deux. Dans un premier temps, nous montrerons pourquoi la compétitivité territoriale doit être distinguée de la compétitivité des nations. Ceci nous permettra d'expliquer que les territoires, en tant qu'espace infranationaux, doivent être considérés dans un rapport d'avantage absolu et non d'avantage comparatif (Camagni, 2006). Cette approche nous conduira à indiquer dans la seconde sous-section les enjeux de développement local liés à l'application de la notion de compétitivité à celle de territoire. Ceci nous permettra de comprendre comment, d'un point de vue théorique, l'organisation que constitue le territoire, ainsi que ses composantes, formeraient un lieu qui agirait sur la compétitivité des acteurs économiques qui le composent (Sabel, 1988 ; Camagni, 2003 ; Gaffard, 2005). Dans cette réflexion nous exposerons les facteurs qui, selon notre analyse théorique, favoriseraient le développement de conditions locales en mesure de soutenir la compétitivité des acteurs économiques ; facteurs que nous aurons à mettre à l'épreuve lors de notre analyse empirique (cf chapitre VIII).

II.3.1 – Les territoires, des espaces infranationaux agissant dans un contexte d'avantage absolu

Paul Krugman (1994) a critiqué le concept de compétitivité (*competitiveness*) considéré au niveau national en défendant l'idée que les contraintes économiques des entreprises ne pouvaient être transposées aux pays. Selon lui, il ne serait pas cohérent de parler de compétitivité ou de rapports compétitifs entre pays car ces derniers ne sont pas soumis aux mêmes risques économiques que les entreprises : ils ne peuvent pas faire faillite. Cette critique apparaît tout à fait contestable si l'on observe la situation de certains pays du sud, en situation de faillite nationale, soutenus par des organismes internationaux (FMI, OMC, etc.) et encadrés pour le remboursement de leur dette et de leurs emprunts. Le terme de « faillite nationale » est d'ailleurs retenu pour parler des graves crises que subissent certains pays contraints à la tutelle d'organismes internationaux et affichant un taux d'endettement record. Certes, les pays en question ne mettent pas « la clé sous la porte » et ne sont pas rachetés, mais la faillite économique existe bel et bien pour les pays. La crise financière de 2008 et ses suites actuelles ont d'ailleurs provoqué plusieurs réactions de défiance des marchés financiers

à l'égard de pays surendettés qui s'apparentent aux difficultés de financement que rencontre une entreprise au bord de la faillite²²⁷.

A l'échelle des pays on observe les tendances économiques à l'échelle nationale. Ainsi les pays sont comparés les uns par rapport aux autres selon leurs taux de croissance, leurs indices de développement, etc. Ces comparaisons mettent en évidence le fait que l'économie de certains pays (et les entreprises qui la font vivre) est plus dynamique et compétitive que celle d'autres pays.

Cependant, l'association de la notion de compétitivité à celle de pays n'est que partiellement pertinente car elle ne permet pas de considérer les disparités qui existent au sein même des pays entre des territoires extrêmement dynamiques, qui « tirent l'économie vers le haut », par rapport à d'autres territoires en crise.

De plus, les rapports compétitifs diffèrent selon que ceux-ci se placent à l'échelle internationale ou nationale tout simplement car un pays se compose de « données collectives », partagées par chacun de ses territoires infranationaux. Ces données que sont une monnaie partagée, une même législation fiscale et du travail, une politique commune de l'enseignement, etc. ne permettent pas d'appliquer entre économies locales certains principes et théories concurrentiels d'économie internationale, à commencer par la théorie de l'avantage comparatif de Ricardo. En effet, le principe d'avantage absolu selon lequel deux pays qui échangent tirent tous deux un avantage de la spécialisation et de l'échange (Cf chapitre I, section 1) ne peut être appliqué à l'échelon infranational et « la conclusion selon laquelle chaque région aura toujours son rôle et sa spécialisation garantis dans la division internationale du travail est irrecevable » (Camagni, 2006, p274²²⁸) si bien que certains territoires peuvent se retrouver « out of business ».

Ainsi, la notion de compétitivité s'appliquerait différemment au territoire par rapport au pays, notamment par trois raisons :

- il n'est pas possible de supposer une condition d'autarcie comme premier moment logique (puisque les échanges entre territoires – entre régions, entre villes, entre villes et campagne – sont la règle) ;

²²⁷ Tout au long de 2010, le surendettement du Portugal, de l'Irlande, de la Grèce et de l'Espagne a entraîné des bouleversements importants dans la zone euro et sur les marchés financiers, les investisseurs refusant de financer ces pays ou à des taux très élevés pénalisant encore davantage leur économie.

²²⁸ CAMAGNI R. (2006), « Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif », in CAMAGNI R, MAILLAT D., *Milieux innovateurs : théories et politiques*, pp 261-288

- il existe des mouvements de facteurs productifs entre territoires (travailleurs « transfrontaliers » qui résident dans un territoire et travaillent dans un autre, mouvements de capital, achats d'actifs patrimoniaux) ;
- il n'existe pas de monnaies régionales ni de taux de change spécifiques pour chaque territoire (Camagni, 2006, p 276).

Les territoires sont caractérisés par une forte mobilité des facteurs capital et travail, alors que l'immobilité de ces facteurs constitue une donnée fondatrice pour la validité du principe des coûts comparatifs²²⁹. A la différence des pays, les territoires sont caractérisés par une forte ouverture de mouvements de biens et de facteurs productifs ce qui ne permet pas l'application des mécanismes d'ajustement garantissant à chaque pays un rôle dans la division internationale du travail. **Ainsi, les territoires, espaces infranationaux, agissent dans un contexte d'avantage absolu et non d'avantage comparatif et les territoires les plus faibles peuvent se retrouver dans des situations de « mise à la marge » (chômage, émigration, etc.) par les autres territoires forts.**

« A la différence des pays, les régions, les agglomérations rivalisent, sur le marché international des biens et des facteurs productifs sur la base d'un principe d'avantage absolu et non comparatif ; cela signifie qu'il n'existe aucun mécanisme automatique efficace en mesure d'assurer à chaque territoire un rôle dans la division internationale du travail, quelle que soit sa performance relative » (Camagni, 2006, p 285). Cela ne signifie pas pour autant qu'aucune action locale et/ou nationale ne peut être menée pour permettre aux territoires les plus faibles d'améliorer leur compétitivité et leur attractivité.

L'analyse de Camagni montre la nécessaire différenciation de prise en considération de la compétitivité entre les territoires et les pays. En effet, selon que les acteurs économiques composant le territoire agissent au sein d'un pays, d'une même zone monétaire ou dans des pays étrangers, leurs stratégies compétitives s'adaptent. De la même manière, les liens développés par les acteurs composant un territoire se construisent différemment selon qu'ils se situent au sein du territoire au sein du pays ou à l'internationale car les acteurs s'inscrivent dans des contextes locaux différents et adoptent des règles ou des normes impliquant des adaptations à chaque acteur pour permettre leur rapprochement et leur entente.

²²⁹ Mark Blaug, sur le théorème de Ricardo : L'analyse de Ricardo se propose de montrer que les conditions rendant possible le commerce international sont très différentes de celles qui permettent le commerce intérieur. Si l'Angleterre et le Portugal étaient deux régions du même pays [et que la première était moins efficace dans les deux biens] tout le capital et le travail émigreraient vers le Portugal et les deux biens seraient produits dans la région. A l'intérieur d'un même pays, le commerce entre deux localités exige une différence absolue des coûts ; pour qu'il y ait commerce international, en revanche, il suffit d'une différence des coûts comparatifs. (in *Not Only an Economist. Recent Essays*, 1997, p120) cité par Camagni (2003, p278)

Comme nous l'avons dit précédemment le territoire n'est, selon nous, pas un acteur mais le support de stratégies d'acteurs (Colletis et Pequeur, 1993 ; Abdelmalki et al., 1996²³⁰), « **une configuration organisationnelle arrangeant à la fois des firmes et des institutions** » (Pecqueur, 1996²³¹, p15) (Cf chapitre II, section 1). Ces configurations facilitent différemment le développement des acteurs économiques, notamment la mise en œuvre de liens, c'est-à-dire l'accès aux ressources nécessaires à l'activité de l'acteur ou à sa croissance en dehors de celles dont il dispose au sein de sa propre entité. L'évolution dans le temps des territoires implique qu'à différents moments de l'histoire, leurs configurations s'avèrent plus ou moins propices au développement des acteurs économiques, certains territoires étant dynamiques et attractifs tandis que d'autres connaissent une stagnation, un déclin voire une crise sévère. Ainsi, des districts industriels, des milieux innovateurs ou encore des clusters apparaissent ponctuellement sur certains territoires. De plus, les acteurs situés sur ces territoires les plus dynamiques semblent les plus à même d'affronter la concurrence internationale et forment les « archipels » mentionnés par Veltz (1996).

En ce sens, la compétitivité appliquée au territoire concernerait l'optimisation de la configuration organisationnelle qui le définit pour aider à révéler des ressources existantes et créer de nouveaux actifs, d'autres composantes construites. Ceci peut être traduit par la mise en œuvre de politiques portées par les institutions du territoire ou créatrices de nouvelles institutions.

II.3.2. - En quoi consiste la recherche de compétitivité pour les territoires ?

Si les territoires ne constituent pas des acteurs dotés d'une fonction objective, pour autant l'organisation collective qu'ils représentent n'est pas neutre pour les acteurs économiques qui y sont implantés et y établissent leurs stratégies de développement. Comme nous l'avons défini, le territoire est un lieu fait de composantes données mais aussi de liens qui participent à la révélation de composantes construites. L'hypothèse de cette recherche est que, sans être acteur, le territoire n'est pas non plus un espace neutre. **En ce sens nous avons émis l'hypothèse que l'organisation qu'il constitue, ainsi que ses composantes, forment un lieu qui agirait sur la compétitivité des acteurs économiques qui le composent.**

Nous avons vu dans le chapitre I de cette thèse que toutes les localisations ne se valaient pas. Certes, la capacité à choisir une localisation dépend de l'acteur (de son industrie, de ses caractéristiques, Storper et Walker, 1989) mais les études précédemment présentées ont

²³⁰ ABDELMALKI L., DUFOURT D., KIRAT T., REQUIER-DESJARDINS T. (1996), « Technologies, institutions et territoires : le territoire comme création collective et ressource institutionnelle », in PECQUEUR B. (éd), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, pp. 177-194

²³¹ PECQUEUR B. (éd.) (1996), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, 246 p

montré que certains lieux bénéficieraient d'une meilleure dotation que d'autres. Lors de notre premier chapitre nous avons également vu qu'un lieu était constitué de liens, lesquels influeraient sur la performance ou l'innovation des acteurs qui s'y situent (Porter, 1998 ; Aydalot, 1986) (Cf chapitre I, section 2).

Ce premier chapitre nous a conduits à nous intéresser dans le chapitre II à la notion de territoire puis, en abordant la question de la performance des acteurs économiques, à nous focaliser sur une notion économique assez récente, la compétitivité.

Lors de la section qui précède, nous avons rapproché la notion de territoire à celle de compétitivité et montré que cette association était pertinente pour expliquer, aux échelles infranationale et internationale, l'existence de lieux économiquement performants par rapport à d'autres en situation de mutation ou de dépression. Dans cette section nous poursuivrons et terminerons notre réflexion sur l'association de ces deux notions en nous intéressant plus particulièrement à la question des liens d'acteurs et en soulignant les caractéristiques territoriales apparaissant théoriquement pertinents pour agir sur la compétitivité. Cette focalisation sur les liens permettra d'amorcer notre étude des réseaux que nous engagerons en chapitre III.

Sabel (1988²³²) a montré la tendance des firmes à « reterritorialiser » leurs activités, c'est-à-dire à rechercher dans les sites où elles s'implantent des alliances et des partenariats avec les acteurs locaux en s'efforçant de capter les savoir-faire industriels constitués. La présence de savoir-faire localisés sur certains sites constitue une forme d'**externalités** particulière que les entreprises vont chercher à capter.

La politique des technopoles a constitué une initiative publique ayant pour ambition de valoriser les potentiels industriels et technologiques existants sur un territoire et favoriser la mise en relation d'acteurs économiques et scientifiques afin de créer des externalités génératrices d'innovation (Menage, 2002). Lancée en France à partir des années 1970 (sauf Sophia Antipolis initiée dès 1962), cette politique était destinée à développer des milieux innovants, développant des collaborations entre les entreprises et la recherche, à la fois localement, mais aussi en coopération avec d'autres acteurs extérieurs. Malheureusement, les technopoles ont rarement dépassé les logiques de la concurrence territoriale basée sur la mise en œuvre d'avantages généraux et comparables (création d'infrastructures, aides fiscales, etc.). Passer d'une orientation concurrentielle à une orientation compétitive nécessitait de **développer une logique d'animation territoriale locale**, soulignant les spécificités de

²³² SABEL CH. (1988), The reemergence of regional economics, Papers de seminari 29-30, Centre d'estudis de planificacio, Barcelona

chaque technopole pour affirmer l'ancrage territorial des ressources qui s'y localisaient et ainsi privilégier une transition vers une attractivité de ces sites, construite sur le renforcement d'avantages spécifiques de localisation : « ne plus considérer les technopoles comme des projets autonomes et isolés pour privilégier une stratégie d'insertion et d'interaction plus organisée avec le potentiel scientifique et technologique local préexistant » (Quéré, 2005, p77²³³).

La compétitivité territoriale s'inscrit dans une démarche de long terme car elle s'appuie sur le territoire, ses caractéristiques, ses composantes, etc., lesquelles se construisent en raison de hasards, d'opportunités, etc. qui se produisent au fil du temps (Pecqueur, 2002).

Les politiques de développement local ayant pour objet de favoriser la compétitivité des acteurs économiques sur un territoire, se sont, pour certaines, inspirées des districts italiens (Bécatini, 1992) en opérant la distinction entre les relations non-marchandes et marchandes, « avec comme objectif de renforcer les premières dans le cadre des relations intra-régionales²³⁴, et de renforcer les secondes, dans le cadre des relations interrégionales²³⁵. Il s'agit de créer, localement, du côté de la production, les conditions de rendements croissants et, par la suite, un phénomène de *lock-in* propre à augmenter les coûts d'un changement de localisation et, ainsi, à dissuader les firmes d'y procéder » (Gaffard, 2005, p.28).

La mise en œuvre de tels principes passe à la fois par des aides à la coordination entre agents économiques permettant de créer des relations de complémentarité, par le soutien à l'apprentissage local et par la capacité à exporter des biens qui ne peuvent être entièrement consommés au sein du territoire. Ainsi, dans le respect de ces principes, plusieurs réflexions essentielles doivent être soulignées :

(i) tout d'abord, il ressort de nos précédentes analyses que les dotations de ressources primaires (composantes données) jouent aujourd'hui un rôle très secondaire dans la localisation des activités. En revanche, les conditions de coordination entre agents économiques deviennent essentielles (Veltz, 1996 ; 2000). Cette réalité implique des complémentarités entre acteurs économiques et exige des formes appropriées d'organisation industrielle dont l'enjeu est la coordination des activités qui commandent les performances des entreprises (Gaffard, 2005)²³⁶.

²³³ QUERE M. (2005), *Le développement technopolitain en France : quels enseignements pour l'attractivité des territoires ?*, OFCE n°94

²³⁴ i.e : au sein du territoire

²³⁵ i.e : entre territoires

²³⁶ Ces activités concernent la découverte et l'estimation des besoins des clients, la recherche, le développement, la conception, l'exécution et la coordination des processus de transformation physique, la commercialisation des produits (Gaffard, 2005).

(ii) Le soutien au développement de ces formes d'organisation nécessite l'émergence de politiques créant et densifiant les relations de complémentarité nécessaires au développement des entreprises. Ces politiques s'adressent à des entreprises de natures variées mais exerçant des activités complémentaires.

A la différence des politiques qualifiées de génériques (aides financières directes, aides foncières, etc.), ces aides ne sont pas destinées à optimiser l'utilisation individuelle des ressources mais à mettre en œuvre « de[s] médiations, aux formes diverses, dont l'un des objectifs primordiaux est de satisfaire le besoin d'adaptabilité des entreprises, de créer de quelque manière des ressources en excès. Il s'agit bien d'aider à la mise en œuvre d'avantages spécifiques, et de créer des externalités interrégionales aussi bien que locales, susceptibles de rendre stables les choix de localisation » (Gaffard, 2005, p29). Autrement dit, l'objectif est d'apporter un soutien aux entreprises qui leur permette d'être compétitives tout en les liant à leur territoire d'implantation : leur implantation doit leur apporter une compétitivité qu'elles perdraient en se délocalisant. De plus, nous comprenons que ces aides ne visent pas qu'une performance en termes de coût mais également hors-coût, par l'innovation et l'adaptation à des changements économiques. Ce type d'aide rejoint les principes d'externalités positives et de rendements croissants présentés dans notre chapitre I, section 1 (Krugman, 1991 ; Martin, 1999 ; Storper, 1999).

(iii) Cependant, la création de ces relations « internes » ne suffit pas au développement des acteurs économiques composant un territoire. En effet, cette économie ne peut fonctionner durablement sans relations d'échanges avec des acteurs situés sur d'autres territoires, notamment parce que les processus d'innovation, nécessitent l'existence de relations locales mais aussi de relations « extérieures » (Rallet et Torre, 1995²³⁷), que ces relations soient régies par le marché, hiérarchiques (internes aux firmes), ou coopératives. Comme nous l'avons vu, les pays de petite taille sont largement dépendants des autres car ils ne peuvent produire eux même l'ensemble des biens et services dont ils ont besoin : en d'autres termes, leurs exportations sont donc le moyen de leurs importations (Porter, 2000). Comme nous l'avons vu (Cf chapitre II, section 1), les acteurs qui composent le territoire ne peuvent limiter leurs relations à leur territoire d'implantation (entendu comme espace spatialement contraint – cf section 1) mais développent également des liens sur un territoire plus étendu. De plus, l'absence de collaborations externes constitue aussi un frein au développement des relations locales entre les firmes car elle restreint la naissance de projets transversaux et la création d'activités partagées avec des acteurs extérieurs aux territoires ou à vocation d'exportation.

(iv) Enfin, si l'on considère l'action publique – ce que nous avons brièvement fait lors de la section précédente (Chapitre II, section 2) – il apparaît que cette action a pour

²³⁷ RALLET A., TORRE A. (éds), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, 473 p

responsabilité de soutenir la création et la densification des relations de complémentarités nécessaires au développement de l'activité économique et de se détacher de l'utilisation d'aides directes (aides fiscales directes, aides financières à l'implantation, etc.) souvent peu déterminantes dans le choix de localisation et peu pertinentes en termes de compétitivité (action sur la compétitivité-prix avec un impact faible) (Gaffard, 2005). Autrement dit, l'intervention publique possède un intérêt plus grand et durable à aider les « circuits » économiques existants, c'est-à-dire à faciliter l'échange d'informations, les liens non-marchands et *in fine* les liens marchands entre les acteurs locaux mais aussi avec les acteurs non locaux (acteurs locaux associés à des acteurs non locaux), en soutenant les relations. Il s'agit ici de promouvoir l'organisation que constitue le territoire (Colletis et Pecqueur, 1993), émanciper ses institutions, ses normes, i.e. les « cadres » locaux favorisant l'échange entre acteurs et la construction de nouvelles composantes locales.

Ces quatre principes illustrent le fait que **la compétitivité des territoires repose de plus en plus sur l'existence d'avantages spécifiques de localisation qui se construisent** sur le caractère distinctif des relations productives locales c'est-à-dire **sur les liens particuliers que les acteurs économiques du territoire parviennent à établir.**

Pour toutes ces raisons, la compétitivité territoriale reste liée :

- (i) aux caractéristiques initiales (existantes) du territoire ;
- (ii) à l'importance des mécanismes de relations internes/externes des acteurs qui composent le territoire ;
- (iii) à l'importance des relations mises en œuvre par les acteurs du territoire en son sein.

Tout en sachant que les mécanismes relationnels et de coordination des activités économiques relèvent autant des relations de coordination intra-entreprises, des relations interentreprises, que des mécanismes relationnels que chaque entreprise peut entretenir avec des institutions pourvoyeuses de ressources scientifiques, technologiques, mais aussi financières et éducatives : le soutien apporté au développement de ces relations reste donc complexe à mettre en œuvre.

Ainsi, la recherche de compétitivité s'appuie sur les données constitutives des territoires et accepte l'idée de liens entre territoires indispensables aux activités économiques. **Plus globalement, il s'agit pour les territoires de mettre en place les moyens d'une économie locale, non isolée, valorisant les potentialités présentes, latentes et actives, par le renforcement de liens internes et externes.** Aussi, « dans une perspective théorique, il est donc légitime et pleinement justifiable [lorsque l'on étudie les territoires] de s'occuper de compétitivité et de pouvoir d'attraction » (Camagni, 2003, p. 281).

CONCLUSION

Durant notre premier chapitre, l'étude des théories de la localisation et du développement local nous a permis de comprendre certains des mécanismes économiques agissant sur les stratégies des entreprises, dont leur choix d'implantation. Cependant, nous n'avons pas encore véritablement intégré à notre analyse la notion de territoire, même si nous avons évoqué celle de « contexte ».

La définition du territoire effectuée dans ce chapitre a permis de compléter cette première approche théorique en montrant que le territoire n'est pas qu'une représentation spatiale mais qu'il constitue une organisation complexe, caractérisée par un ensemble de composantes données et construites, marquant des différences entre les territoires. De plus, notre définition a permis de distinguer deux formes de territoires, que nous avons désignées sous les termes de territoire-réseau spatialement contraint (i) et territoire-réseau spatialement étendu (ii), lesquels sont perçus et ressentis différemment par les acteurs économiques. Dans le cadre de cette recherche, nous avons fait le choix de nous intéresser au territoire-réseau spatialement contraint, lequel concerne davantage la discipline dans laquelle s'inscrit cette recherche : l'aménagement.

Sans concevoir, *a priori*, que les territoires puissent contribuer au développement des acteurs économiques, ni considérer le territoire comme un acteur doté de ressources internes

« immanentes », notre définition a mis en évidence des différences territoriales, c'est-à-dire le fait que les territoires soient inégalement dotés en ressources et en actifs, d'une part, et le fait que ces bonnes ou moins bonnes dotations évoluent dans le temps, d'autre part. En effet, les disparités territoriales semblent créer des avantages comparatifs, au bénéfice de certains territoires dotés de ressources spécifiques, attractives, au détriment de ceux disposant surtout de ressources génériques.

La définition du territoire a souligné l'omniprésence des liens entre acteurs économiques et la dimension organisationnelle de cette notion. La seconde section de ce chapitre, consacrée à la compétitivité, a aussi, montré que pour rester compétitifs les acteurs économiques sont de plus en plus contraints dans l'organisation de leur production, que ce soit en interne mais aussi par la mise en œuvre de relations externes à l'entreprise.

Comme nous l'avons dit, l'association de la notion de compétitivité à celle de territoire, n'opère pas un « copier / coller » de la notion de compétitivité telle qu'appliquée aux acteurs économiques sur les entités organisationnelles que constituent les territoires. Cette notion se place, au contraire, dans une démarche interrogative des moyens et des outils dont disposeraient les acteurs constituant les territoires pour soutenir leur développement, de manière endogène ou exogène.

L'intérêt de la notion de compétitivité territoriale est de permettre de comprendre comment, dans une économie ouverte, les organisations locales que constituent les territoires peuvent être associées à la recherche de compétitivité des acteurs économiques. En effet, pour être compétitives, les entreprises doivent proposer des produits et des services qui par leur coût, leur qualité, leur mode de production, etc. sont suffisamment compétitifs pour faire face à l'offre proposée par leurs concurrents. Or, la compétitivité serait non seulement liée aux caractéristiques de l'acteur économique mais aussi aux spécificités du territoire où il est implanté c'est-à-dire aux ressources et aux actifs disponibles au sein du territoire ou facilement accessibles depuis la « base arrière » que constitue le territoire.

Dans notre contexte d'économie de marché, de plus en plus exigeante en termes de rapidité, de réactivité et de qualité, les territoires permettraient aux acteurs économiques d'accéder aux sucres lents nécessaires à leur développement, mais difficiles à acquérir par le seul biais du marché. La compétitivité d'un territoire va alors consister en la capacité à valoriser les ressources, les potentiels et les actifs existants en son sein au bénéfice des acteurs économiques qui le composent.

C'est en abordant la notion d'organisation que nous avons évoqué d'autres notions associées : les liens, les réseaux, mais aussi les normes, les règles. Nous aurons compris, pour l'instant assez indirectement, que les liens, et les réseaux qu'ils forment, constituent un enjeu majeur pour la compétitivité des acteurs économiques. Nous avons également vu que tous les territoires n'offriraient pas, *a priori*, les mêmes opportunités aux acteurs économiques pour développer des liens et, en ce sens, constitueraient un facteur influençant sur la compétitivité de ces acteurs.

Aussi, afin de mieux comprendre les interactions entre les notions de réseaux et de compétitivité territoriale, lesquelles sont au centre de notre recherche, nous poursuivrons dans le chapitre suivant d'abord en définissant la notion de réseaux puis en tentant de déterminer les facteurs favorisant la création de liens d'acteurs c'est-à-dire ce qui les rapproche.

CHAPITRE III

DEFINIR LA NOTION DE RESEAU : CADRE THEORIQUE ET IDENTIFICATION DES SYSTEMES ET STRUCTURES DE COOPERATION

« Toute activité sociale et donc toute activité économique peut faire l'objet d'une représentation réticulaire dans laquelle quelque lien rattache des individus ou des organisations elles-mêmes structurées en « réseaux » ; tout réseau étant lui-même relié à ou intégré dans une multitude d'autres réseaux...la société et l'économie forment un réseau sans commencement ni fin. »

Bernard Planque, 1991, in R.E.R.U n°3/4, p301

INTRODUCTION

Parler de réseaux c'est d'abord parler de liens et de flux, c'est-à-dire de points, d'objets, de personnes (physiques ou morales), reliés entre eux par des liens (Musso, 1993²³⁸).

Lors de notre étude des théories de la localisation nous avons vu que les liens développés par les acteurs économiques font partie intégrante de leur existence et participent à leur développement. En effet, comme l'indique Bernard Planque (1991) dans la citation introductive à ce chapitre, la société et l'économie se caractérisent par une multitude de liens, chaque acteur s'inscrivant dans un réseau d'acteurs, une toile (web) de relations qu'il a développées dans le cadre de ses activités professionnelles et personnelles. De plus, nous avons vu que ces liens ont une géographie : ils peuvent lier des acteurs spatialement proches ou distants.

Cependant, nous n'avons donné que peu d'informations sur ces liens et ces réseaux. Si ce n'est la distinction entre liens marchands et non marchands, proches ou distants, nous n'avons rien dit sur leurs origines, sur les rapports entre les dimensions sociales et économiques dans leur formation. Nous ignorons encore si les liens entre acteurs (personnes physiques et morales) doivent, selon leur typologie, leur fonction, etc. être proches pour fonctionner ou s'ils peuvent s'accommoder de la distance. De même, est-ce que les composantes territoriales

²³⁸ MUSSO P. (1993), *Naissance du concept de réseau*, PUF, 195 p

interviennent dans le bon fonctionnement des liens proches par des facteurs culturels, normatifs, institutionnels, etc. conjugués à la proximité spatiale ou est-ce uniquement l'influence de cette dernière ?

De plus, est-ce que les liens et les réseaux d'acteurs, qui par définition ne sont que des flux, donc des éléments non spatiaux, développent des ancrages territoriaux ? Et si ces ancrages existent, sont-ils à même de contribuer à la compétitivité du territoire ?

Autant de questions au cœur de notre problématique de recherche, auxquelles nous n'avons pas encore répondu. Nous consacrerons donc ce chapitre à l'étude des liens et des réseaux d'acteurs afin de saisir leurs origines, les facteurs influençant leur développement, leurs formes, l'imbrication de leurs dimensions sociales et économiques. Pour cela, nous nous appuyerons principalement sur les nombreux travaux de sociologie consacrés aux réseaux (Granovetter, 1974 ; Saxenian ; 1994 ; Grossetti, 2004 ; Forsé, 2008), avant d'aborder la façon dont certains économistes traitent des relations entre acteurs en utilisant les notions de proximités entre les acteurs (Maillat et Perrin, 1990 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; Boschma et Ter Wal, 2007). Nous précisons que cette étude des réseaux sera volontairement orientée sur la question territoriale, c'est-à-dire sur la recherche de l'existence ou de l'inexistence d'influence mutuelle entre les liens / réseaux et les territoires. Notre objectif étant ici de comprendre, à travers l'existence ou l'inexistence d'interaction entre réseaux et territoires, si les premiers peuvent participer à la compétitivité des seconds.

Pour ce faire, ce chapitre sera décomposé en quatre sections. Une première section établira notre cadre d'étude des liens et réseaux d'acteurs. Elle apportera la distinction entre réseaux techniques et réseaux d'acteurs et justifiera le fait que notre étude ne s'intéresse qu'aux seconds. Nous y distinguerons également les réseaux et les réseaux labellisés.

La seconde section s'intéressera plus particulièrement à la dimension sociale des réseaux puis la troisième section se focalisera sur la dimension économique. Enfin, la quatrième section développera une analyse des réseaux par la proximité, c'est-à-dire par les facteurs participant à rendre des acteurs proches, donc à créer du lien. L'approche par la proximité aura pour nous l'intérêt de dissocier les facteurs influençant la formation et le développement des réseaux et ainsi de distinguer des facteurs qui pourraient être associés aux caractéristiques territoriales.

III.1. Liens, réseaux d'acteurs et réseaux labellisés : clarification et délimitation de ces notions

Avant de nous engager dans la présentation des réseaux d'acteurs à proprement parler, nous devons dresser les contours de cette étude. En effet, la notion de réseau est employée dans de nombreuses disciplines dont l'informatique, la logistique, le génie civil, la sociologie, l'économie. En conséquence les définitions qui en sont faites peuvent grandement varier selon les domaines auxquelles elles font référence. Parmi ces définitions, nous distinguerons deux groupes : (i) les réseaux techniques, faisant référence à des macro-systèmes techniques (réseau de transport, d'énergie, de télécommunications, etc.) et (ii) les réseaux d'acteurs, faisant référence à des liens développés entre personnes physiques et morales (en tant qu'entités auxquelles appartiennent les personnes physiques). Dans le cadre de notre recherche nous nous intéressons plus particulièrement aux réseaux d'acteurs. Les réseaux techniques ne seront donc pas - ou indirectement - étudiés dans cette recherche. Néanmoins, compte tenu des débats existants sur leur rôle dans l'aménagement du territoire, nous avons choisi d'en faire une brève présentation (sous-section 1).

Concernant les réseaux d'acteurs nous aurons également à distinguer deux formes parmi ces réseaux : (i) les réseaux d'acteurs en tant que toile (ensemble) de liens sociaux-économiques et (ii) les réseaux labellisés, entités formalisées et identifiées reliant des personnes physiques et/ou morales entre elles (sous-section 2).

III.1.1. Réseaux techniques et réseaux d'acteurs

Les réseaux techniques peuvent se définir comme des macro-systèmes techniques (dont nous ne ferons pas la liste exhaustive, mais parmi lesquels nous pouvons citer à titre d'exemple les réseaux d'énergie, de télécommunications, de distribution d'eau et d'assainissement, de transports collectifs, etc.) dont la présence grandit dans la vie économique et sociale bouleverse tout à la fois l'organisation de l'espace, le fonctionnement des firmes, les structures du pouvoir local, l'usage des technologies (Coutard, 2001²³⁹). D'un point de vue géographique, ces réseaux entretiennent une relation privilégiée au territoire, notamment les réseaux de communication. La présence de réseaux techniques « d'alimentation » (gaz, électricité, eau potable, etc.) témoigne de la qualité de vie et du développement économique d'un territoire. En ce sens elle constitue un enjeu pour les acteurs publics locaux d'un point de vue sanitaire et qualitatif (cadre de vie) mais aussi pour le développement économique (accès à l'énergie). L'existence de réseaux de communication génère quant à elle de nombreuses

²³⁹ COUTARD O. (2001), *Imaginaire et développement des réseaux techniques : les apports de l'histoire de l'électrification rurale en France et aux Etats-Unis*, Réseaux n°109, pp76-94

discussions politiques sur l'aménagement du territoire et la question de l'accessibilité physique (réseaux de transports) ou virtuelle (réseaux technologiques de communication). Les collectivités contemporaines, fondées sur l'échange économique et social, sont intrinsèquement dépendantes des réseaux de communication, qui permettent de figurer dans le grand « annuaire » de la société. Les politiques ne peuvent se désintéresser de cette problématique (Offner, 2003²⁴⁰).

Les réseaux de communication constituent un enjeu de développement territorial, car leur présence semble capitale pour ne pas être « mis à l'écart » et accéder au cadre spatial et temporel de la vie économique actuelle (Veltz et Rowe, 1993²⁴¹). Sur ce point, il est nécessaire de bien distinguer le fait que les réseaux de communication constituent des outils essentiels à l'élargissement et au développement des réseaux économiques et sociaux issues de l'économie contemporaine et l'idée que ces réseaux puissent développer de tels effets structurants qu'ils influent sur la localisation (ou la délocalisation) d'agents économiques : « les technologies de communication ne sont qu'exceptionnellement un facteur déterminant de localisation ; en revanche, leur développement est lié à un bouleversement profond des systèmes de production, à un élargissement considérable des espaces de marché et à une refonte même des liens entre production et marchés, qui peuvent de moins en moins être considérés comme des moments successifs et indépendants de l'activité économique » (Bressard, 1989 cité par Veltz et Rowe, 1993, p5²⁴²).

Veltz et Rowe complètent les propos de Bressard en indiquant que « Les technologies de communication entrent ainsi dans une refonte globale du cadre spatial et temporel de la vie économique [...] et plus généralement d'une vaste refonte des organisations où les objectifs de qualité, de flexibilité et d'innovation sont de plus en plus déterminants, à côté de la simple « productivité », et où les structures « tayloriennes » traditionnelles, hiérarchisées et centralisées, apparaissent de plus en plus comme un obstacle à l'efficacité, non seulement sociale, mais économique » (Veltz, Rowe, 1993, p.6).

Outre le fait que ces propos commentent l'évolution organisationnelle de l'activité économique, ils apportent aussi une critique des positions souvent adoptées par les politiques, à savoir la défense de l'idée selon laquelle les réseaux techniques sont gages de croissance et porteurs d'effets structurants²⁴³. Ils donnent également une certaine nuance aux théories de la

²⁴⁰ OFFNER J.M (2003), « Les réseaux techniques, une politique du lien territorial », In MUSSO P. (dir.), *Réseaux et société*, PUF, pp. 171-184

²⁴¹ ROWE F., VELTZ P. (1993), *Entreprises et territoires en réseaux*, Presses de l'ENPC, 312p

²⁴² BRESSARD et al., (1989), « Networks at the heart of the service economy » in Bressard A., Nicolaidis K, *Strategic trends in services*, Ballinger, New York, 360p.

²⁴³ Selon Offner, le terme « d'effets structurant » est inadapté à l'impact des réseaux techniques sur le territoire et les espaces urbanisés.

déterritorialisation selon lesquelles les réseaux techniques devaient permettre de s'affranchir du territoire et des contraintes physiques qui lui sont liées, notamment la distance (Offner, 1993²⁴⁴). Ainsi, le territoire ne se développe pas aujourd'hui davantage de manière homogène que dans des temps passés où les réseaux de communication étaient moins développés. A l'inverse, les réseaux techniques ne divisent pas non plus formellement l'espace entre des « territoires branchés » et d'autres qui ne le sont pas. Les études empiriques réalisées (Plassard, 1977²⁴⁵ ; Fogel, 1964²⁴⁶) concluent pour l'essentiel à une amplification et une accélération des tendances préexistantes (Offner, 2000, p140). Le territoire n'est donc pas mort comme le prédisait les théories de la déterritorialisation ; les situations locales présentent des contextes nuancés. Ces recherches mettent toutefois en exergue la place toujours prépondérante des grandes métropoles en tant qu'espaces privilégiés de l'articulation du local et du global (Dupuy, 1991²⁴⁷). Est-ce à dire qu'avec le temps les métropoles monopoliseront la croissance et que le déclin sera le lot de toutes les agglomérations de taille moyenne ? Selon Jean-Marc Offner, « pas si ces dernières fonctionnent en “ réseaux de villes ” leur permettant d'obtenir les mêmes économies d'échelle et intensités d'interactions que les “ villes globales » (Offner, 2000, p.143²⁴⁸). Les débats sur la coopération métropolitaine ont, en France, ces dernières années, alimenté des études et des politiques d'aménagement et de développement économique (Richer, 2007²⁴⁹). Mais, au-delà de la dimension métropolitaine, ces études et politiques ont illustré l'importance de disposer d'un projet et d'un motif de coopération ; les réseaux techniques constituant le moyen de leur mise en œuvre (Rozenblat et Cicille, 2003²⁵⁰ ; Motte, 2007²⁵¹).

Enfin, nous devons également souligner le rôle des réseaux techniques dans les changements organisationnels des entreprises (évolution d'organisations pyramidales à des structures en réseau) et dans l'échelle territoriale des relations (du local au global). Selon J.M. Offner, l'amélioration des réseaux de communication permet la mise en place d'une société et d'une économie plus globales, même s'ils ne sont pas à l'origine de ce phénomène : « **le constat actuel d'une mondialisation des réseaux n'est pas dû à une propriété spécifique des**

Effets structurants : Effet : ce qui est produit par une cause. Impact : effet d'une action forte, brutale. Le verdict du dictionnaire paraît sans appel : c'est bien à une vision déterministe des rapports entre réseaux de transport et structures urbaines que les notions d'impact, d'effet (induit, structurant) font référence.

²⁴⁴ OFFNER J.M. (1993), « *Les effets structurants* » du transport : mythe politique, mystification scientifique, L'espace géographique n°3, pp233-242

²⁴⁵ PLASSARD F. (1977), *Les autoroutes et le développement régional*, Presses universitaires de Lyon, Economica, 341p

²⁴⁶ FOGEL R.W. (1964), *Railroads and American Economic Growth. Essays in Economic History*, Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins Press, 296p

²⁴⁷ DUPUY G (1991), *L'urbanisme des réseaux : théories et méthodes*, A. Collin, 198p

²⁴⁸ OFFNER J.M. (2000), « Réseaux et dynamiques urbaines: le filigrane trompeur des maillages techniques », in PAQUOT T. (dir.), *La ville et l'urbain, état des savoirs*, éditions de la Découverte, pp. 137-145.

²⁴⁹ RICHER C. (2007), *Quelles politiques intermodales dans la planification territoriale ?*. *Analyse des pôles d'échanges dans les plans de déplacements urbains*, FLUX 2007/3, N° 69, pp35-48.

²⁵⁰ ROZENBLAT C, CICILLE P. (2003), *Les villes européennes : analyse comparative*, DIACT, 96p

²⁵¹ MOTTE, Alain (dir.) (2007), *Les agglomérations françaises face aux défis métropolitains*. Paris, Economica, 272 p

réseaux, mais bien à la globalisation de la société, qui donne sens à des réseaux planétaires. Ce n'est pas le mode de réseau qui crée l'échelle territoriale du réseau mais la pertinence socio-économique ou socio-politique des utilisateurs potentiels du réseau (Offner, 2000, p143).

Si le fait que les réseaux techniques soient intrinsèquement liés au développement des sociétés et des territoires contemporains fait consensus, trois données importantes doivent être apportées pour conclure cette section consacrée aux réseaux techniques.

Il semble que nos modes de vie restent encore et pour longtemps tributaires des espaces physiques. Cependant nous remarquons que se modifient certains types de rapports de la société à l'espace territorial qui affectent nos sentiments d'appartenance, notre identité, nos manières d'agir, d'échanger, de faire du commerce (Harvey, 1998²⁵²). Nous y reviendrons dans l'étude des réseaux économiques et des réseaux sociaux.

Ensuite, que les réseaux techniques, notamment de communication, ne se résument ni à leur tracé ni à leurs fonctionnalités. Du fait qu'ils permettent la circulation de flux divers, **ils relie des points entre eux, c'est-à-dire des morceaux de territoires**, des villes, des quartiers de l'espace urbain, des équipements collectifs, des entreprises. **En conséquence, ils favorisent des fonctionnements en réseau**²⁵³, rendant solidaires les différents éléments des systèmes territoriaux (Offner et Pumain, 1996²⁵⁴ ; Offner, 2000).

Enfin, outre les déterminants techniques et les jeux purement concurrentiels qui s'échafaudent pour leur diffusion (Gariépy et Marié, 1997²⁵⁵), il semble que les réseaux techniques résultent de conditions locales déjà en place et qui déterminent des besoins spécifiques en communications ou en transports. **L'organisation des réseaux se ferait donc sous l'influence d'un milieu socio-économique pré-existant** (Bakis, 1993²⁵⁶). Le rôle de ce milieu et des conditions locales est par conséquent très important à relever et à comprendre.

Notre brève présentation des réseaux techniques aura illustré leur rôle dans l'aménagement du territoire, les domaines économiques et sociaux. Toutefois, comme nous l'avons vu, ces

²⁵² HARVEY P-L. (1998), Réseaux et appartenance : le développement d'identités extra-territoriales, Policy options, Juin, pp25-29

²⁵³ J.M Offner ajoute que le développement des réseaux techniques a alors trois types de conséquences :

- sur l'étendue et les limites du territoire qu'il fait fonctionner ;
- sur le maillage, autrement dit la couverture territoriale ;
- sur le poids relatif de certains nœuds par rapport à d'autres points du réseau.

OFFNER, 2000, *Réseaux et dynamiques urbaines*, p.142

²⁵⁴ OFFNER Jean-Marc, PUMAIN Denise (1996), *Réseaux et territoires, significations croisées*, éditions de l'aube

²⁵⁵ A propos du marché concurrentiel des réseaux techniques, la déréglementation et le rôle des institutions publiques voir GARIÉPY Michel et MARIE Michel (dir.) (1997), *Ces réseaux qui nous gouvernent ?*, L'Harmattan, Paris, 467p.

COUTARD O. (ed) (1999), *The Governance of Large Technical Systems*, Routledge, London, 303p.

²⁵⁶ BAKIS H. (1993), *Les réseaux et leurs enjeux sociaux*, eds PUF, coll. Que sais-je ?, 127p

réseaux jouent davantage un rôle de vecteur de développement, permettant de densifier certains liens mais accentuant aussi des disparités territoriales préexistantes.

En conséquence nous ne nous intéresserons qu'indirectement à ces réseaux dans notre recherche. Nous pourrions les évoquer lors de notre étude empirique (Cf Partie II), mais nous concentrerons notre analyse sur les réseaux d'acteurs c'est-à-dire les liens socio-économiques développés par les acteurs, personnes physiques ou morales, dans le cadre de leurs activités professionnelles et personnelles. Ces réseaux, dont la formation est influencée par les milieux socio-économiques dans lesquels s'inscrivent les acteurs (Bakis, 1993), rassemblent l'ensemble des relations que développent les acteurs économiques et sociaux. En somme, ils sont la représentation réticulaire dans laquelle les individus ou les organisations sont rattachés entre eux pour leurs activités sociales et économiques (Planque, 1991). Or, comme nous l'avons vu lors de notre étude des théories de la localisation et du développement local, les liens économiques et sociaux que développent les acteurs constituent des facteurs déterminants dans le choix de localisation (proximité d'un marché, économies d'échelles, etc.), dans l'organisation de la société (coûts de transaction), pour l'innovation (capacité à recueillir l'information, à la partager, etc.), etc. L'acteur économique isolé et totalement indépendant sur ses choix de localisation n'existe pas, ou de manière très temporaire (Storper, 1999). Les relations aux autres guident les stratégies compétitives des entreprises et leurs choix de localisation. En conséquence, nous avons tout intérêt, dans le cadre de cette recherche, à concentrer notre analyse sur ce type de réseaux.

Toutefois, avant de nous y engager, il nous faut préalablement distinguer deux types différents de réseaux qui, bien qu'évoqués sous la même terminologie, sont très différents, ce qui peut prêter à confusion dans l'analyse : les réseaux d'acteurs en tant que toile (ensemble) de liens sociaux-économiques et les réseaux labellisés, entités formalisées et identifiées reliant des personnes physiques et/ou morales entre elles.

III.1.2. Réseaux et réseaux labellisés

Comme nous l'avons dit au début de ce chapitre, le terme « réseau » est employé dans de nombreuses disciplines, et de manière très diverse. Cette diversité peut être source de confusions et d'erreurs d'interprétation si le sens du mot réseau n'est pas clarifié dans par le rédacteur de l'étude qui l'utilise. Si nous avons précisé que notre recherche s'intéressait aux réseaux d'acteurs, parmi ces réseaux il nous faut en distinguer deux types :

- (i) les réseaux non labellisés de relations et de coopérations, marchands et non marchands ;
- (ii) les réseaux labellisés ou formalisés.

(i) *Les réseaux non labellisés, de relations et de coopérations, marchands et non marchands* rassemblent les relations économiques et sociales que les personnes physiques et morales établissent en lien direct ou indirect avec leur activité, leur formation, leurs localisations professionnelle et personnelle, etc. Ces réseaux constituent la « toile » relationnelle que construisent les acteurs économiques (notamment les décideurs) à travers les liens économiques et sociaux. Il s'agit à la fois des relations marchandes avec les clients et les fournisseurs (en plus de celles qui donnent lieu à des formalisations par contrat) mais aussi des relations partenariales et des relations non-marchandes, informelles, d'échange d'informations, etc. avec des confrères, cabinets tiers, etc. Ces liens peuvent être de fréquence variable, forts ou faibles, mais ne donnent pas lieu à une labellisation au sens où le réseau constituerait une entité identifiée, formalisée, normalisée (réseau labellisé). **Pour un acteur ils constituent ce tissu relationnel, cette toile, que l'on résume sous le terme de « son réseau ».** Bien que non labellisés, nous comptabilisons les contrats et les marchés parmi les liens constitutifs de ces réseaux. Ces liens marchands constituent avec l'ensemble des liens non marchands le réseau de relations dans lequel s'inscrivent les acteurs.

Ainsi, dans cette étude, lorsque nous employons le terme de réseau(x) sans spécifier que celui-ci est labellisé, nous évoquons l'ensemble des liens établis par les acteurs, leur tissu relationnel. Lorsque nous employons ce terme, nous pourrions également utiliser les termes suivants : liens d'acteurs, tissu relationnel, toile-réseau.

(ii) *Les réseaux labellisés ou formalisés* constituent des réseaux d'acteurs formalisés, avec un statut (association, etc.), composés de membres adhérents. Ces réseaux formalisent des relations préexistantes en vue de les renforcer, de les faire connaître et éventuellement de les élargir à de nouveaux membres. Ils composent une forme relationnelle différente des réseaux non labellisés car ils constituent un groupe déterminé, facile à délimiter : les personnes constituant le réseau en sont membres. Ces réseaux peuvent soit être issus de relations préétablies que les personnes impliquées souhaitent organiser, montrer, etc., soit être issues d'une démarche volontaire de créer et soutenir le développement de liens qui n'existent pas ou peu entre des acteurs.

Dans certains cas, l'appartenance à ces réseaux peut, outre l'intensification des liens, donner droit à des aides publiques. Pour cela, il nous faut dissocier deux typologies de réseaux labellisés :

- les réseaux d'initiative publique ou à pilotage public : généralement mis en œuvre pour développer un secteur économique sur un territoire déterminé (le territoire des acteurs publics initiateurs). Souvent accompagnés d'aides financières de fonctionnement et/ou d'investissement ces réseaux ont pour ambition de structurer une filière économique, de la fédérer et d'intensifier les relations entre ses acteurs afin de

- Les réseaux d'initiative privée ou à pilotage privé : Ces réseaux ne sont issus d'aucune politique publique ou d'initiative publique mais découlent d'un souhait, de la part d'acteurs privés, d'organiser des liens économiques préexistants et souvent de les faire connaître. Ces réseaux peuvent adopter des formes variées (association, groupement d'intérêt économique, etc.) et, bien qu'ils soient d'initiative privée, associer des acteurs publics et parapublics (CCI, services économiques locaux, etc.) sans que ces derniers deviennent pilotes du réseau. Ces réseaux restent des entités évolutives, croissent ou disparaissent selon les besoins, les opportunités ou les difficultés rencontrées. A titre d'exemple, nous pouvons citer parmi ces réseaux les « clubs » et les associations de professionnels.

Dans la présente recherche le terme de réseau sera donc considéré comme la toile relationnelle des acteurs, c'est-à-dire l'ensemble des liens socio-économiques marchands et non-marchands que les acteurs ont établis. Parmi ces réseaux d'acteurs nous distinguerons les réseaux labellisés qui constituent des entités réticulaires particulières qui témoignent d'une ambition privée et/ou publique de renforcer certaines relations ou de les mettre en valeur, souvent pour des motifs économiques.

Aussi, le terme réseau sera considéré dans notre étude au sens non formalisé, comme ensemble de liens des acteurs. Lorsque nous ferons plus particulièrement référence à des réseaux formalisés nous le préciserons. Enfin, notre étude s'intéressant à l'ensemble des réseaux d'acteurs nous aborderons ces deux types de réseau.

Après cette étape de clarification terminologique, nous poursuivrons par l'étude des réseaux à proprement parler. Cette étude sera décomposée en deux sections, l'une se focalisant sur leur dimension sociale et l'autre sur leur dimension économique. Les recherches menées sur les réseaux d'acteurs ont conduit plusieurs sociologues et économistes à considérer que les liens économiques étaient encastés dans la dimension sociale (Granovetter, 1974 ; Saxenian, 1994, 2006 ; Grossetti, 2004, 2006, 2008). Afin de comprendre comment cet encastrement se produit et agit, nous débuterons notre étude des réseaux par leur dimension sociale.

²⁵⁷ Nous reviendrons sur plusieurs de ces politiques publiques lors de notre étude empirique (Partie II).

III.2. - Les réseaux : du lien social ?

Les principaux postulats de la nouvelle sociologie économique s'énoncent de la manière suivante : « toute action économique peut se définir comme une action sociale ; les institutions économiques sont des constructions sociales ; les comportements économiques sont encadrés dans la structure sociale » (Carrier, 2008²⁵⁸).

L'étude des réseaux sociaux dans cette section aura pour but d'analyser la dimension sociale des relations d'acteurs c'est-à-dire d'indiquer les façons dont les gens et / ou les organisations sont reliées entre elles par diverses connaissances sociales ; que ce soient des connaissances occasionnelles ou des membres de la famille proche (Barnes, 1954²⁵⁹).

Cette section sera décomposée en trois temps. Durant le premier nous définirons la notion de réseau social et prendrons connaissance de ses diverses approches théoriques et thématiques. Dans un second temps, nous interrogerons la relation entre les réseaux sociaux et le territoire puis, dans un troisième temps, nous rapprocherons les réseaux sociaux aux relations économiques pour comprendre comment les deux seraient intimement liés.

III.2.1. - Définition et présentation des approches théoriques

Pour débiter notre étude des réseaux sociaux, commencerons par définir, au sens strict du terme, les réseaux sociaux. Puis nous poursuivrons en exposant l'évolution des approches de cette notion ce qui nous permettra d'illustrer nos éléments de définition.

III.2.1.1. - Définir les réseaux sociaux

Tout d'abord, une précision sémantique s'impose : les réseaux sociaux abordés dans le présent chapitre concernent l'étude sociologique et non l'ensemble des sciences sociales, comme certains auteurs le font parfois. La présente définition s'intéresse donc aux réseaux au sens sociologique, les sciences sociales regroupant un ensemble de disciplines plus vaste, dont la sociologie fait partie. Nous ne pourrions pas aborder toutes ces disciplines, celles-ci étant trop diverses : histoire, géographie, politique, etc.

En revanche nous consacrerons une section ultérieure aux réseaux à vocation économique (section III.3 de ce chapitre) à la fois en raison de la thématique de notre recherche, orientée sur des problématiques d'ordre économique, mais aussi des rapports, voire des imbrications qui existeraient entre liens économiques et liens sociaux (Saxenian, 1990, 2006).

²⁵⁸ CARRIER M. (2008), Intervention à l'Ecole Polytechnique de l'Université de Tours, Atelier *mise en réseau et coopération métropolitaine*, mars 2008.

²⁵⁹ BARNES J. A. (1954), *Class and committees in a Norwegian island parish*, Human relations, vol.7 n°1, pp 39-58

Les réseaux sociaux se définissent comme un ensemble de relations sociales que l'on peut traduire en termes de nœuds et de liens. Les nœuds constitueraient les acteurs sociaux dans le réseau, et les liens les relations entre les acteurs. Plusieurs sortes de liens peuvent exister entre les nœuds. Dans sa forme la plus simple un réseau social constituerait une « carte » où tous les liens significatifs entre les nœuds seraient étudiés.

Claire Bidart définit un réseau social comme « un système relationnel qui regroupe un ensemble de relations, que cet ensemble soit défini par un individu commun (le réseau d'une personne) ou par un collectif (le réseau total d'une organisation ou d'une corporation) » (Bidart, 2008, p2²⁶⁰). Cette définition met en avant l'idée de système de relations, c'est-à-dire un construit social, fait de liens, entre personnes ou entre organisations, aboutissant à un certaine « formalisation » (système).

Sur sa définition du réseau social, Claire Bidart ajoute également que le réseau ne se résume pas « à une simple liste de noms, à une collection de relations. Il forme un système, c'est-à-dire que **ces liens interagissent les uns avec les autres, ont des actions réciproques, s'organisent d'une manière qui n'est pas neutre et qui réagit sur chacune des relations.** Les interconnexions qui le rendent plus ou moins dense, les trous entre certaines de ses parties, les ponts qui les rejoignent, la centralité de certains liens particulièrement sollicités, tous ces éléments d'organisation du réseau ont des effets propres sur chaque relation et sur les qualités globales de l'ensemble » (Bidart, 2008, p6, emphase ajoutée).

Selon Lemieux (1999²⁶¹), cité par Forsé (2008, p1²⁶²) « un réseau social est un ensemble de relations entre un ensemble d'acteurs. Cet ensemble peut être organisé (une entreprise, par exemple) ou non (comme un réseau d'amis) et ces relations peuvent être de nature fort diverse (pouvoir, échanges de cadeaux, conseil, etc.), spécialisées ou non, symétriques ou non. Les acteurs sont le plus souvent des individus, mais il peut aussi s'agir de ménages, d'associations, etc ». Lemieux s'accorde avec la définition de Bidart : sur la conception du réseau social comme ensemble de liens / système relationnel. Il va cependant plus loin dans sa description en indiquant que celui-ci est multiple, que ce soit sur la forme, l'objet, les acteurs. Il précise que ce réseau peut être organisé ou non organisé. Selon cette définition le réseau social peut donc être formel ou informel mais surtout il se définit par une grande hétérogénéité. Sa caractéristique centrale reste la relation qui, elle-même possède également

²⁶⁰ BIDART C. (2008), *Etudier les réseaux sociaux : apports et perspectives pour les sciences sociales*, Informations sociales n°147, pp34-45

²⁶¹ LEMIEUX V. (1999), *Les réseaux d'acteurs sociaux*, Paris, PUF, 146 p

²⁶² FORSE M. (2008), *Définir et analyser les réseaux sociaux : les enjeux de l'analyse structurale*, Informations sociales n°147, pp10-19

des caractères multiples (pouvoir, échanges, etc.). D'emblée, nous comprenons, qu'il est difficile de dresser très exactement les contours et les limites de certains réseaux sociaux car ceux-ci peuvent adopter des formes variables et peuvent présenter un certain désordre, qui ne remettent pas en cause leur existence, mais qui peuvent rendre difficile leur perception pour un acteur extérieur, notamment dans le cadre d'une recherche ou d'une enquête. De plus, c'est la nature de la relation qui donne sa forme au réseau (liens « forts », liens « faibles », « trous », etc.).

La définition des réseaux sociaux donnée par Offner et Pumain (1996, p 139²⁶³) confirme cette variabilité. Selon ces auteurs, le terme réseau social « tend à désigner indistinctement tout système relationnel à effet politique ou économique fondé sur une dimension informelle ». Cette définition développe, comme celle de C. Bidart, l'idée de système relationnel mais surtout elle tranche sur le fait que les réseaux sociaux seraient exclusivement informels et développeraient deux typologies d'effets, politique ou économique. Cette définition peut paraître incomplète au regard de certains sociologues (ce que ne sont pas Offner et Pumain) qui défendent l'existence de réseaux sociaux formels et à objet proprement social (réseaux culturels, religieux, ethniques, etc.). Cependant, dans le cadre de notre étude, cette définition a le mérite de mettre en évidence une dimension importante par rapport aux réseaux économiques et aux réseaux politiques formels : ces derniers cohabitent souvent avec des modes relationnels plus informels, faisant appel à des relations fondées sur le caractère social, qui naissent, existent et meurent sur des fondements, des liens et des codes sociaux qui sont généralement non formalisés. Nous rejoignons ici les propos de Veltz (1996) qui, à propos de la proximité géographique, souligne qu'il existe de nombreuses formes de proximités au sein du monde social et économique qui ne sont pas liées à la proximité physique. De plus, cette approche montre que pour étudier globalement les réseaux, qu'ils soient économiques ou politiques, il est nécessaire d'intégrer la dimension informelle, généralement sociale, car celle-ci participe aussi au fonctionnement des réseaux et des externalités positives cités dans les concepts de districts ou de clusters.

Autrement dit, il y a imbrication du formel et de l'informel, du social à l'économique et du social au politique. Cette réalité est donc importante à souligner et explique aussi notre choix de définir les réseaux sociaux avant les réseaux économiques car, les premiers participent aussi à la définition des seconds.

²⁶³ OFFNER J.-M., PUMAIN D. (Dir.) (1996), *Réseaux et territoires : significations croisées*, Editions de l'aube, 280p.

En sociologie, mais aussi dans d'autres disciplines, la forme « en réseau » renvoie à la notion de transversalité, par opposition à l'organisation hiérarchique ou pyramidale caractéristique des univers tayloriens et bureaucratiques (Granier, 2005²⁶⁴).

D'un point de vue social, cette image du réseau quelque peu idyllique, car en rupture avec des schémas sociaux et hiérarchiques classiques, a participé à son succès auprès d'acteurs qui y ont vu une voie d'amélioration des organisations sociales lourdes et ségréguées. La réalité apparaît toutefois plus compliquée et bien différente, le poids des facteurs sociaux classiques restant bien présent dans les réseaux (Bidart, 2008). Sur ce sujet Héran (1988) indique « qu'en matière relationnelle, le capital va au capital », les classes sociales les plus aisées bénéficiant de plusieurs avantages : « des réseaux plus grands, mais aussi plus diversifiés, plus résistants dans le temps et davantage susceptibles de se renouveler par l'apport de liens nouveaux, moins soumis à la diminution générale de la sociabilité avec l'âge » (Bidart, 2008, p8).

L'idée que les réseaux puissent constituer un moyen de rupture des barrières sociales doit donc être nuancée. Les réseaux n'ont pas effacé purement et simplement les standards sociaux préexistants. Outre la dimension sociale et sociétale, ce constat met à jour une réalité essentielle : un réseau se bâtit sur un construit social préexistant. Il ne peut donc pas se décréter par une action volontaire car il résulte de la somme de relations, d'échanges, de connaissances, d'interactions, etc. qui s'inscrivent dans la durée, sur une histoire (Bidart, 2008). Les réseaux sociaux étant fondés sur des liens sociaux, sur la dimension sociale et relationnelle, ils ne peuvent être assimilés à des liens uniquement contractuels. Ces derniers développent des échanges standards et formels, mais le lien social, fondateur du réseau social, en constitue un résultat, dans la durée, fruit d'échanges et donc de liens qui se sont établis à partir d'une relation. **La relation sociale étant à la base des réseaux sociaux, nous comprenons bien que celle-ci ne peut être imposée** : il est impossible de décréter une affinité sociale ! Cette donnée est importante car elle souligne la dimension sociale évoquée dans le concept de district (Beccatini, 1992 ; Bagnasco et Trigilia, 1993²⁶⁵) ou de milieu innovateur (Camagni et Maillat, 2006), la naissance de liens non marchands qui peuvent influencer sur les dynamiques économiques des territoires.

Si la relation sociale ne peut être imposée, Bourdieu (1980) affirme que celle-ci n'est pas pour autant naturelle mais qu'elle constitue le fruit d'un travail et d'un investissement pour sa mise en œuvre et sa pérennisation à court et à long terme. Ainsi, selon lui « l'existence d'un réseau de liaisons n'est pas un donné naturel, ni même un «donné social» (...) mais le produit du travail d'instauration et d'entretien qui est nécessaire pour produire et reproduire des liaisons

²⁶⁴ GRANIER F. (2005), *La mise en réseau. De l'injonction au concept sociologique*, Sociologies Pratiques 2005/2, N° 11, p. 23-31

²⁶⁵ BAGNASCO A, TRIGILIA C. (1993), *La construction sociale du marché. Le défi de la troisième Italie*, Cachan, Ed. de l'ENS-Cachan, 284p

durables et utiles, propres à procurer des profits matériels ou symboliques. Autrement dit, le réseau de liaisons est le produit de stratégies d'investissement social consciemment ou inconsciemment orientées vers l'institution ou la reproduction de relations sociales directement utilisables, à court ou à long terme, c'est-à-dire vers la transformation de relations contingentes, comme les relations de voisinage, de travail ou même de parenté, en relations à la fois nécessaires et électives, impliquant des obligations durables subjectivement ressenties (sentiments de reconnaissance, de respect, d'amitié, etc.) ou institutionnellement garanties (droits); cela grâce à l'alchimie de l'échange (de paroles, de dons, de femmes, etc.) comme communication supposant et produisant la connaissance et la reconnaissance mutuelles » (P. Bourdieu, 1980)²⁶⁶. Les notions de construction et d'entretien des réseaux sociaux viennent enrichir notre définition et soulignent que **ces réseaux, pour exister, nécessitent une action volontaire et ne relèvent pas uniquement d'un donné naturel**. Le fait que les réseaux sociaux puissent relever de stratégies d'investissement (temps passé, etc.) implique que chaque individu possède un intérêt à investir dans le réseau, que celui-ci soit personnel ou professionnel. Identifier l'intérêt ou les intérêts du réseau pour ses membres constitue par conséquent un moyen de le définir car, outre les données sociales, l'intérêt constitue un facteur de compréhension des liens que développent les acteurs pour développer leur réseau social.

Par ailleurs, la forme des liens participe également à la définition des réseaux sociaux. Sur ce point, on distingue deux principales formes de liens sociaux : homogène et hétérogène.

Un réseau composé de liens homogènes se définit par des relations fortes, fréquentes, denses et un ancrage solide. Ce type de réseau bénéficie d'une grande fiabilité mais, à l'inverse, il a pour inconvénient d'être relativement rigide et peu adaptable. À l'inverse un réseau constitué de liens hétérogènes est davantage dispersé et rassemble des acteurs aux caractéristiques sociales plus diversifiées. Ce type de réseau apparaît moins solide et fiable que les réseaux homogènes mais accepte une plus grande évolution et adaptation.

Les différences entre ces deux formes de réseaux se traduisent à la fois sur les types d'acteurs mis en réseau, les relations développées mais aussi sur la proximité des membres du réseau, au sens de la densité des relations (fréquence, intensité, etc.) et au sens géographique (proche, éloigné). La forme du réseau social peut aussi aider à déterminer l'efficacité du réseau pour les acteurs sociaux qui s'y trouvent. À titre d'illustration, un réseau très homogène ou de petite taille, pourra s'avérer moins utile pour ses membres qu'un réseau hétérogène possédant plusieurs liens plutôt lâches (liens faibles) pour les individus hors du réseau principal. En effet, un réseau « ouvert », avec plusieurs liens faibles, est plus susceptible de donner accès à

²⁶⁶ BOURDIEU P. (1980), *Le capital social*, Actes de la recherche en sciences sociales, vol.31, janvier 1980
<http://blog.bafouillages.net/index.php?post/2007/09/27/Pierre-Bourdieu-Le-capital-social>

une quantité élevée d'informations. Ainsi, nous pouvons supposer qu'il peut être plus rentable pour le succès individuel de disposer de réseaux ouverts, constitués de nombreux liens faibles plutôt que de réseaux faits de liens homogènes, certes plus forts, mais limitant l'entrée d'informations nouvelles. Mais cette affirmation est à pondérer avec les problématiques de fiabilité des liens et des réseaux. De même, certains individus peuvent jouer le rôle de « passerelles » : ils peuvent exercer une influence ou agir en tant que « passage obligé » dans leur réseau social en faisant un pont entre deux réseaux qui ne sont pas directement liés.

Ces quelques exemples illustrent la diversité de forme des réseaux sociaux, à la fois en raison de leurs modes relationnels, de leur intérêt, de leurs membres. Pour toutes ces raisons, leur étude s'avère très enrichissante, notamment lorsque les questionnements sociaux sont associés aux problématiques territoriales, économiques ou politiques.

Aussi, nous poursuivrons notre définition des réseaux sociaux par une brève présentation des méthodes utilisées pour leur étude. Il s'agit de mieux connaître leurs modes organisationnels, leurs fondements, etc. mais aussi les difficultés rencontrées pour leur analyse et les débats sur les méthodologies employées.

III.2.1.2. - Etudier les réseaux sociaux : brève approche des cadres théoriques

« L'analyse des réseaux refuse de voir dans les groupes parfaitement délimités les pièces maîtresses de la construction des systèmes sociaux globaux [...] alors que ce sont les appartenances transversales des membres du réseau à de multiples cercles sociaux qui constituent la trame des systèmes sociaux. »

B. Wellman, R.J. Richardson, 1987 cité par J.-M. Offner, D. Pumain, 1996, p 146

L'analyse des réseaux sociaux constitue une part importante des études menées en sociologie. Elle se fonde à la fois sur un cadre théorique et un cadre méthodologique. L'aspect théorique repose sur une conception large de la structure sociale et sur de nombreuses études empiriques démontrant que les comportements des individus sont liés aux structures dans lesquelles ils s'insèrent. Cette analyse théorique repose aussi sur l'apport des mathématiques aux sciences sociales.

L'aspect méthodologique se réfère quant à lui à l'usage fait par le chercheur des données de types quantitatifs et qualitatifs et du traitement analytique de ces données.

Les sujets de recherches sur les réseaux sociaux sont multiples : la famille, les relations de travail, la camaraderie, etc. Ces analyses sont aussi utilisées à d'autres fins que celles de la recherche scientifique, par des conseillers en relations professionnelles ou encore à des fins commerciales (Mercklé, 2004²⁶⁷).

L'analyse des réseaux sociaux a pris de l'ampleur à partir des années 1950 et 1960, notamment sous l'impulsion de chercheurs tels que Barnes, Bott, Gluckman, White, Wellman et Granovetter. Les recherches menées ont rapidement donné lieu à des divergences théoriques (construction et usage des outils mathématiques et d'enquête) et méthodologiques, exprimant le besoin de se détacher des méthodes employées par la « sociologie conventionnelle²⁶⁸ », la donnée essentielle de l'analyse des réseaux sociaux étant l'étude des liens et non des catégories sociales. Il était donc nécessaire de se détacher d'approches fondées sur la classification *a priori* du monde social et de recentrer l'analyse sur les liens entre les acteurs sociaux. Dans le cadre de ce renouveau, en rupture des standards d'analyses de la sociologie, deux « courants » se sont développés : celui de l'école de Manchester et celui du INSNA²⁶⁹ (international network for social analysis). Sans dresser point par point les différences entre ces courants et la sociologie conventionnelle, il apparaît pertinent d'observer leurs méthodes d'analyse des réseaux et d'apporter quelques données critiques. Les informations fournies ci-après sont notamment issues d'un article de M. Eve développé sur ces deux traditions d'analyse des réseaux sociaux (2002²⁷⁰).

L'analyse des réseaux a pour ambition de découvrir et comprendre les formes sociales que les acteurs créent à partir de leurs interactions sociales effectives. Pour le SNA (Social Network Analysis) cette démarche d'étude, pour être efficiente, se doit d'abandonner toute catégorisation *a priori* du monde social issue des catégories classiquement employées en sociologie (classe sociale, genre, origine ethnique, âge, etc.) afin de les remplacer par de nouvelles divisions sociales qui découleraient de l'analyse empirique (Eve, 2002). **La logique d'analyse s'en trouve ainsi bouleversée, les groupes sociaux étant issues de l'analyse des réseaux et non l'inverse.** Comme l'indique Berkowitz (1982²⁷¹), ce renversement de la logique conventionnelle des sciences sociales devrait permettre de mieux cerner les catégories

²⁶⁷ MERCKLE P. (2004), *Sociologie des réseaux sociaux*, La Découverte, 121p

²⁶⁸ Nous appellerons ainsi la sociologie selon son approche « classique » afin de bien marquer la distinction avec les autres courants ayant souhaité s'en démarquer, même si les débats restent forts à ce propos. Toutefois nous ne rentrerons pas, pour cette étude, dans ces débats existant au sein la communauté des sociologues, notre objectif étant davantage d'observer les méthodes d'analyses employées.

²⁶⁹ http://www.insna.org/INSNA/insna_inf.html. Association professionnelle des réseaux sociaux. Elle rassemble aujourd'hui plus de 1000 membres. Cette association a notamment rédigé le SNA (Social Network Analysis) qui décrit les nouvelles orientations souhaitées pour l'analyse des réseaux sociaux.

²⁷⁰ EVE Michael (2002), *Deux traditions des réseaux sociaux*, Réseaux 2002/5, N°115, p.183-212

²⁷¹ BERKOWITZ S. (1982), *An Introduction to Structural Analysis. The Network Approach to Social Research*, Toronto, Butterworths, 234p.

sociologiques et les groupes interconnectés grâce à l'examen des relations entre les acteurs sociaux ou les institutions. « Au lieu de commencer avec une classification a priori du monde social dans un ensemble fini des catégories, [il s'agit de débiter] avec un ensemble des relations observées et puis en dériver une typologie et une carte de la structure des groupes » (Berkowitz, 1982, p3, [] ajouté).

Le SNA fonde son approche d'abord sur l'individu pour ensuite aboutir au groupe, dont l'existence découle des liens du réseau. Il s'attache notamment à étudier les relations observables, c'est-à-dire les interactions concrètes. Ce mode d'étude a fortement participé au développement de la sociométrie dont l'ambition est de permettre la description analytique des groupes à partir des relations observées. Ainsi, l'étude de la morphologie des relations constitue un domaine phare de la SNA qui a développé des algorithmes très puissants pour aboutir à une traduction concrète des formes de réseaux, des types de liens (Eve, 2002).

Malgré le bouleversement méthodologique souhaité par le SNA, les partisans de l'école de Manchester restent critique à son égard, notamment sur le fait que le SNA accorderait peu d'importance aux relations personnelles ou éphémères et n'intégrerait pas le concept de « multiplicité » des réseaux (Mitchell, 1969²⁷²) qui souligne l'importance des relations conflictuelles ou complémentaires issues de l'appartenance d'un individu à plusieurs réseaux. Ce courant incite à mettre l'individu au centre de l'analyse. Pour une étude aboutie, toutes les relations d'un individu, formelles et durables ou qu'éphémères et évolutives, doivent être intégrées pour mesurer l'existence, le rôle etc. non pas d'un réseau mais de plusieurs réseaux dont les objectifs et les intérêts peuvent parfois s'avérer contradictoires ou conflictuels. Selon ce courant, seule cette analyse « multi-niveau » permet une analyse complète et réelle des réseaux sociaux.

Les courants du SNA et de Manchester partagent tous deux l'idée que les catégories sociales doivent découler de l'observation des réseaux et non être déterminées *a priori* pour ensuite étudier les éventuels réseaux qui les lient. Mais leurs méthodes d'analyses diffèrent cependant, le SNA développant un ensemble d'études sociométriques riches permettant de comprendre les réseaux sociaux mais que l'école de Manchester critique au motif que les données utilisées restent incomplètes ou mal choisies (les relations personnelles seraient par exemple souvent écartées en raison des difficultés à disposer de données chiffrées exhaustives).

²⁷² MITCHELL C. (1969), *The Concept and Use of Social Networks*, in Mitchell C., (ed.), *Social Networks in Urban Situations*, Manchester University Press, 378p

En fait, ce débat illustre la difficulté d'accéder aux sources (données statistiques, travail d'enquêtes) mais aussi les risques d'erreurs dans les conclusions de recherches en raison de la non complétude des données ou de leurs éventuelles lacunes.

Ces propos témoignent clairement des difficultés liées aux études sur les réseaux sociaux et plus largement sur les réseaux d'acteurs en tant que somme des liens établis par les acteurs. La démarche proposée par « l'école de Manchester » met en lumière une grande complexité d'analyse qui induit chez des sociologues partisans du SNA une question critique sur les limites qui peuvent (ou doivent) être données aux réseaux pour permettre une analyse.

Il ressort tout de même des recherches menées par les sociologues de chacun de ces courants, que la société moderne n'a pas aboli les relations spécifiquement personnelles. Les études menées ont par exemple démontré l'existence de réseaux dans les sociétés de connexion dans l'industrie informatique (Saxenian, 1994²⁷³) qui s'apparentent, pour partie, à ceux décrits pour les entreprises « ethniques » gérées par les immigrés dans le textile, le commerce, etc. L'étude des réseaux sociaux dans une approche non fondée sur les catégories sociales a donc un véritable intérêt pour comprendre la réalité d'échanges et de liens développés entre personnes d'horizons divers.

Comme nous l'avons vu l'analyse des réseaux sociaux se démarque des méthodes d'analyses sociologiques traditionnelles par le fait qu'elle ne considère pas la réalité observée en termes de catégories. Elle offre une approche alternative, qui considère les attributs individuels moins importants que les relations et les liens que les entités sociales ont avec les autres acteurs sociaux dans leurs réseaux. Cette approche s'avère utile pour comprendre et expliquer des phénomènes réels, mais peut sembler contraignante et déterminante, puisqu'elle laisse peu de place à la volonté individuelle, à la capacité des individus à influencer leur réussite du fait que cette possibilité soit intimement liée à la structure de leur réseau. L'unité d'analyse n'est donc pas l'acteur social en tant qu'individu, mais l'entité qu'il constitue de par ses liens avec les autres acteurs (Wasserman et Faust, 1994²⁷⁴). La priorité est donc donnée aux relations entre acteurs, avant les attributs de ceux-ci.

Ces éléments de définition des réseaux sociaux nous auront permis de mieux appréhender la dimension sociale des liens d'acteurs et des réseaux. Surtout, nous aurons pris conscience de la diversité des liens sociaux pouvant exister et l'intérêt à classifier ou ordonner ces liens pour comprendre comment les acteurs interagissent les uns avec les autres. La diversité des liens constitue la richesse d'un réseau, ce dernier pouvant rassembler des liens forts et des liens

²⁷³ SAXENIAN AL. (1994), *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge: Harvard University Press

²⁷⁴ WASSERMAN. S, FAUST. K (1994), *Social network analysis. Methods and applications*, Cambridge University Press, 827p

faibles autant nécessaires les uns que les autres à l'émancipation des acteurs auprès d'acteurs de confiance mais aussi auprès d'acteurs moins connus mais offrant une ouverture culturelle, technique, etc. utile aux évolutions professionnelles, technologiques, etc. Toutefois, cette diversité n'est pas pré-acquise mais, au contraire, elle implique un investissement en temps de chaque acteur pour étendre son réseau et pérenniser les liens.

Si nous avons souligné la nature et la diversité des liens sociaux et l'influence de ces caractéristiques relationnelles sur le réseau constitué par chaque acteur, nous n'avons pas encore croisé liens sociaux et dimensions spatiales et territoriales. Nous rapprocherons donc ces deux notions dans la sous-section suivante en examinant l'influence de la proximité spatiale et du territoire sur la formation des liens sociaux.

III.2.2. - Réseaux sociaux et territoire : une relation longtemps à distance

Le rapprochement entre les réseaux sociaux et le territoire est relativement peu traité dans la littérature scientifique, que ce soit par les sociologues ou par les géographes. L'influence du territoire sur les réseaux sociaux, et réciproquement, reste relativement ignorée et peu étudiée par rapport à l'ensemble des études menées en sociologie ou en géographie (ce qui n'est pas le cas d'autres réseaux tels que les réseaux techniques).

Pour les sociologues s'intéressant aux réseaux sociaux, cette réalité peut s'expliquer par la volonté de détacher l'analyse des catégories sociales préexistantes. Or, ces sociologues considèrent certains des cadres géographiques (le quartier, le village, etc.) comme normatifs et donc *a priori* restrictifs voire réducteurs du champ d'étude des échanges et des liens sociaux. Par conséquent, ces sociologues ont refusé de considérer comme acquis *a priori* le pouvoir organisateur de l'espace et préfèrent, au moins dans un premier temps, éviter de considérer l'espace comme facteur déterminant (Wellman et Leighton, 1981²⁷⁵).

Ceci nous conduit aux interrogations suivantes : les réseaux sociaux n'auraient-ils rien à voir avec le territoire ? Agiraient-ils de manière aspatiale ou dans un simple rapport à la notion de distance ? Et dans cette hypothèse, l'existence d'une valeur ajoutée des territoires aux réseaux sociaux ne serait-elle qu'utopique ?

Répondre à ces interrogations n'est pas simple et des nuances contextuelles doivent être apportées selon les spécificités sociales étudiées. Cependant, il ressort de ces débats scientifiques plusieurs données intéressantes sur les rôles de l'espace et du territoire. Car ceux-ci ne seraient finalement pas une donnée neutre pour les réseaux sociaux, le construit social et sociétal. Le champ de ces débats étant vaste, nous limiterons notre brève approche de

²⁷⁵ WELLMAN B., LEIGHTON B. (1981), *Réseau, quartier et communauté. Préliminaire à l'étude de la question communautaire*, Espaces et sociétés, n°38-39, pp. 111-133.

la relation entre réseaux sociaux et territoire aux points de rencontre et d'influence réciproque de ces deux notions.

Démarrons notre approche par les notions d'espace et de distance. La mise en place de moyens modernes de communication a fait germer l'idée que les réseaux sociaux pouvaient s'affranchir de la distance et se désolidariser de l'espace. Après moult débats, nous voyons émerger le principe d'un territoire réticulaire dont les relations relèvent à la fois du simple voisinage et de la distance selon les opportunités qui se présentent à chaque individu. Selon Dupuy (1991²⁷⁶), ce territoire réticulaire, version moderne du local « peut se comprendre comme une sorte d'unité de corrélation, un réseau ouvert mettant en correspondance, par accrochages ou décrochages, suivant les opportunités, et combinant des relations de voisinage et des relations à distance » (Offner et Pumain, 1996, p.152).

Les outils modernes de communication n'ont donc pas aboli la distance. Surtout, ils n'ont pas remplacé les relations en face à face. En revanche, ils apportent une dimension nouvelle aux réseaux en permettant le prolongement de liens existants (par exemple suite au changement de localisation d'un individu) ou l'émergence de nouveaux liens distants qui pourront ensuite se traduire par une relation non distante (rencontre physique).

Sur la base de ce constat, nous pouvons nous interroger sur l'apport du territoire aux réseaux sociaux, mis à part une récurrence dans les relations de proximité, permettant leur complexification et leur renforcement (dimension affective plus forte en « face à face » que par les moyens de communication « distants ») : le territoire peut-il se définir comme une construction sociale ? Autrement dit peut-on le considérer comme source de relations sociales, fondatrice de réseaux ?

C'est l'hypothèse que soutiennent Offner et Pumain (1996), selon qui le territoire est appropriation car, à travers lui, « une population définit ce qui dans l'espace relève d'un usage pratique, légitime et symbolique ». Ensuite, il est mémoire car « marquage temporel de la conscience d'être ensemble » (p. 156). Enfin il est régulation puisqu'« il n'y a pas d'identité sans règles, implicites ou explicites, imposées ou consenties, modulant les échanges entre soi et avec les autres. **Le territoire est donc espace – défini d'une façon très générale comme système de proximité, de distance et d'échelles (...) – en même temps qu'identité collective ; c'est sous ces deux aspects qu'il peut être mis en rapport avec les réseaux** » (1996, p. 156). La relation entre réseaux sociaux et territoire est donc liée aux deux dimensions de ce dernier, spatiale et identitaire. Cette définition du territoire corrobore celle que nous avons construite dans le chapitre II de cette recherche.

²⁷⁶ DUPUY G (1991), *L'urbanisme des réseaux ; théories et méthodes*, éd. Armand Colin, 198p.

Cette dimension identitaire du territoire peut agir sur l'individu et la constitution de réseaux sociaux à différents niveaux. Tout d'abord, il existe des cas où les relations sociales peuvent être surdéterminées par l'appartenance à une collectivité fortement structurée (groupe ethnique, etc.). Un acteur individuel pourra s'appuyer sur des relations définies au niveau de la collectivité pour mobiliser une ressource sans qu'il existe nécessairement une forte intimité entre les individus puisque c'est la société qui est à l'origine du lien (Offner, Pumain, 1996). Or, ce type de liens peut s'avérer très fort et déterminant en matière économique (Saxenian, 1994²⁷⁷ ; Granovetter, 1974²⁷⁸) comme nous le détaillerons davantage dans la section suivante.

Sur la nature des liens, nous pouvons distinguer ceux individuellement construits, issus des expériences et de la socialisation de chaque individu, donc de ses activités (trajectoire sociale individuelle), de ceux provenant davantage d'un rapport patrimonial (trajectoire sociale collective) (Degenne et Forsé, 1994²⁷⁹).

Dans le premier cas, l'individu va nouer un certain nombre de relations locales liées à ses activités, professionnelles, de loisir, etc. : vivre et travailler quelque part c'est nouer un certain nombre de contacts avec d'autres individus partageant au moins l'une de nos activités routinières (Offner et Pumain, 2006).

Dans le second cas, il s'agit davantage d'une cohésion de groupe, les liens existent en raison d'une histoire, d'un tissu familial, etc. Cependant cette réalité peut également être élargie car le territoire, en raison des personnes qui le composent, des coutumes, de son histoire, etc. construit, en plus d'une proximité spatiale, une proximité sociale à laquelle les individus pourront faire appel en dehors du territoire. Le sentiment d'appartenance développé par chacun envers un territoire, pour y être né ou y avoir vécu, peut participer à la création de nouvelles relations entre individus en dehors du territoire concerné. Nous aurons l'occasion de revenir ultérieurement sur cette forme de proximité sociale que l'on peut traduire par les proximités relationnelle/culturelle ou institutionnelle (Cf chapitre III, section 4).

Par conséquent, nous pouvons affirmer que les liens sociaux constitutifs des réseaux n'ignorent pas le territoire. Celui-ci intervient dans la constitution de réseaux sociaux à travers ses dimensions spatiales et identitaires. Y compris dans un monde moderne impliquant une mobilité grandissante des individus et développant des outils de communication modernes. Ces quelques éléments nous éclairent à nouveau sur le rôle des territoires vis-à-vis de la société mais aussi de l'économie. Ils démontrent aussi qu'il existe plusieurs formes de

²⁷⁷ SAXENIAN A.L. (1994), *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, 226p

²⁷⁸ GRANOVETTER M. (1974), *Getting a job : a study of contacts and careers*, Harvard University Press, 179p

²⁷⁹ DEGENNE A., FORSE M. (1994), *Les réseaux sociaux*, A. Colin, 294p

proximités, spatiale mais aussi rattachées à des données sociales (ethnique, historique, religieuse, culturelle, institutionnelle, etc.), lesquelles sont liées au territoire et non uniquement à l'espace et à la distance.

Le croisement des réseaux sociaux au territoire, témoigne de l'existence d'échanges et de la construction de liens entre individus en raison de leur localisation, non seulement en raison de la proximité spatiale, mais aussi en raison d'autres formes de « proximités territoriales », c'est-à-dire liées aux caractéristiques sociales, historiques, culturelles, etc. qui caractérisent le territoire. Sur le principe, l'existence de telles proximités contribuerait à expliquer « l'air que l'on respire » de Marshall et le fait que des liens non marchands se développent davantage sur certains territoires que sur d'autres (Becattini, 1992 ; Haggard, 1990), même s'il reste difficile de cerner et de quantifier l'influence exacte de ces liens sur le développement des acteurs économiques, l'innovation, etc. (Scott et Storper, 2003).

En ce sens, la dimension sociale des réseaux influencerait sur la mise en œuvre de liens économiques. Plus qu'influencée, l'économie serait même encastrée dans la dimension sociale, c'est-à-dire que les relations économiques possèderaient toutes également une dimension sociale déterminante pour la formation de la relation, sa pérennisation, et plus globalement la mise en œuvre du réseau relationnel de chaque acteur économique (Polanyi, 1944²⁸⁰ ; Granovetter, 2000²⁸¹). En considérant que l'acteur économique possède une rationalité limitée, influencée par son réseau social, les théories développées par ces chercheurs se sont inscrites en opposition aux théories économiques du marché et de la concurrence pure et parfaite. En conséquence, ces nouvelles théories modifient aussi la prise en compte du territoire dans les activités économiques, si l'on considère le territoire comme construction spatiale et sociale. La sous-section suivante sera consacrée à l'étude de ces théories.

III.2.3. - Réseaux sociaux et économie

« Aristote avait raison : l'homme n'est pas un être économique mais un être social. Il ne cherche pas à sauvegarder ses intérêts individuels dans l'acquisition de biens matériels, mais plutôt à garantir sa position sociale, un certain statut et des avantages sur le plan social »

Polanyi, 1947, p. 65²⁸²

²⁸⁰ POLANYI K. (1944), *La grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, éd. Gallimard (1983) pour l'édition française, 467p.

²⁸¹ GRANOVETTER M. (2000), *Le marché autrement: les réseaux dans l'économie*, Desclée de Brouwer, 238p

²⁸² POLANYI K. (1947), « Our Obsolete Market Mentality », in DALTON G. (dir.) (1968), *Primitive, Archaic and Modern Economies – Essays of Karl Polanyi*, éd. Beacon Press, Boston, pp. 59-77

L'économie n'est pas indifférente aux liens sociaux. Elle constitue même une part majeure de leur existence (Offner et Pumain, 1996) notamment du fait de l'interaction, dans beaucoup de situations, des forces sociales et économiques (Granovetter, 2006²⁸³). Ainsi, certains chercheurs n'hésitent pas à affirmer que la relation sociale constitue l'élément fondateur et essentiel de tout réseau, y compris ceux à vocation économique ou marchande (Grossetti, 2004²⁸⁴ ; Pecqueur, 1996²⁸⁵). Autrement dit, même dans les relations marchandes, les relations non marchandes et sociales, occuperaient une place essentielle, vecteurs de nouvelles opportunités (développement) mais aussi soutiens à l'activité quotidienne (exploitation). A travers la présente sous-section puis la section consacrée aux réseaux économiques nous étudierons l'imbrication des sphères économiques et sociales et analyserons leurs influences respectives, chacune d'entre elles devant être observée et prise en compte pour apporter une pleine compréhension des réseaux économiques.

Notre étude des relations entre les liens sociaux et l'économie s'articulera en deux temps complémentaires. Tout d'abord, par les relations interprofessionnelles fondatrices des réseaux sociaux. Nous nous attacherons à en donner les formes d'influence et les principes essentiels de fonctionnement. Ensuite, par une mise en articulation de la notion de réseau social à celles d'économie et de proximité. Cette approche nous permettra d'aborder plus en détail la relation entre ces trois notions, de compléter nos informations sur le rapport des réseaux sociaux au territoire mais sous l'angle spécifique de l'économie. Ces éléments nous conduiront à l'étude des réseaux économiques, sujet de la section suivante.

III.2.3.1. - Des relations interprofessionnelles au réseau social : encastrement et liens sociaux

L'activité économique est créatrice de relations sociales dans une double dimension : intra-professionnelles, c'est-à-dire au sein de l'entreprise et interprofessionnelles, c'est-à-dire en dehors de celle-ci. L'organisation des relations intra-professionnelles participe à l'amélioration de la productivité d'une entreprise (Cf chapitre II) par l'utilisation du capital humain existant de la manière la plus performante possible. Les relations intra-professionnelles constituent une forme de réseau relationnel interne à l'entreprise avec l'ensemble des problématiques de management et de gestion du personnel liées. Comme nous l'avons vu précédemment, la bonne gestion du capital humain d'une société ainsi que

²⁸³ GRANOVETTER M.(2006), *L'influence de la structure sociale sur les activités économiques*, Sociologies Pratiques 2006/2, N° 13, p. 9-36

²⁸⁴ GROSSETTI M. (2004), Concentration d'entreprises et innovation : esquisse d'une typologie des systèmes productifs locaux, *Géographie Économie Société*, 2004/2, Vol. 6, pp 163-177

²⁸⁵ PECQUEUR B. (éd.) (1996), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, 246p

l'arbitrage entre faire soi-même et faire-faire constituent des enjeux et des questionnements quotidiens auxquels doivent faire face les entreprises pour rester compétitives. Cette thématique ayant déjà été abordée lors de la définition de la compétitivité, nous nous concentrerons maintenant sur les relations interprofessionnelles, externes à l'entreprise, et donc synonymes de réseaux sociaux au sens ou nous l'entendons dans la présente section de définition²⁸⁶.

Les relations interprofessionnelles sont fondatrices des réseaux sociaux agissant sur l'économie. Comme nous l'avons défini précédemment (Cf définition générale des réseaux sociaux), les liens constitutifs de ces réseaux, adoptent de multiples configurations : marchands / non-marchands, hétérogènes / homogènes. Ils associent des acteurs variés dont les relations sont non exclusivement liées aux activités économiques et peuvent trouver leurs origines dans des liens sociaux à vocation non-économique (Granovetter, 1985²⁸⁷). Ces réseaux agissent sur l'activité économique au moins pour trois grandes raisons :

- d'abord parce qu'ils influencent les flux et la qualité de l'information. L'essentiel de l'information qui circule étant subtil, nuancé et difficile à vérifier, les acteurs économiques recherchent des sources d'information fiables et de confiance.
- Ensuite, du fait que les réseaux soient une source importante de récompenses et de sanctions (une « bonne » ou une « mauvaise publicité » de la part des acteurs) dont l'impact est d'autant plus fort que les acteurs impliqués sont connus.
- Enfin, car le réseau social développe une relation de confiance incitant fortement ses membres à agir « dans le bon sens » malgré l'existence d'influences contraires (Granovetter, 2006).

Les réseaux sociaux agissent donc sur l'économie en développant un ensemble de liens privilégiés permettant l'instauration de relations de confiance, lesquelles vont intervenir sur l'activité économique à des niveaux variés tels que la formation du prix, les ressources humaines (marché du travail, Saxenian, 1994²⁸⁸), la productivité ou encore l'innovation (Granovetter, 2006).

Selon Granovetter (2006), la structure sociale agit sur la décision économique (i.e. sur la décision prise dans le contexte de marché) notamment par l'obtention ou la fourniture d'informations mais aussi en raison du « bagage » social de chaque individu. La plupart des

²⁸⁶ Les réseaux sont entendus dans la présente thèse comme des relations extérieures à l'entreprise, par opposition aux relations internes. La définition de la compétitivité ayant été précédemment abordée la question du management au sein de l'entreprise et de la relation entreprise – marché, la définition du réseau s'intéresse aux relations externes. Dans ce sens, elle a pour ambition de compléter les informations concernant la compétitivité et la recherche de compétitivité des entreprises ainsi que pour la compétitivité territoriale.

²⁸⁷ GRANOVETTER M. (1985) , *Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness*, American Journal of Sociology 91 : pp481-510.

²⁸⁸ SAXENIAN A. (1994), *Regional Advantage : Culture and Competition in Silicon Valley and Route, 128*, Cambridge, Harvard University Press.

chercheurs en sociologie économique s'accordent sur l'idée que la construction des activités économiques s'appuie sur diverses conditions sociales qu'il convient d'étudier et de prendre en considération pour comprendre les phénomènes économiques (Le Velly, 2007²⁸⁹). Cette interpénétration du social à l'économique est traduite par la notion d'encastrement²⁹⁰ (Polanyi, 1944, Granovetter, 1985, Grossetti, 2004).

Au total, Granovetter (2006) identifie quatre principes fondamentaux d'articulation des réseaux sociaux aux activités économiques, dont la notion d'encastrement :

- L'interpénétration des actions économiques et non économiques (encastrement) : Selon Granovetter, l'essentiel de la vie sociale gravite autour de finalités non économiques. Aussi, quand les dimensions économiques et non économiques sont entremêlées, les activités non économiques affectent les coûts et les techniques disponibles pour l'activité économique. Ce phénomène provoque « l'encastrement social » de l'économie définie comme l'étendue selon laquelle l'action économique est liée ou dépend d'actions ou d'institutions qui sont non économiques dans leur contenu, leurs objectifs ou leurs processus.
- les normes et la densité du réseau : Les normes – en tant qu'idées partagées concernant l'attitude correcte à adopter – sont plus claires, plus fermement respectées et plus facilement imposées lorsque les réseaux sociaux sont denses. Selon cette perspective, l'action collective, qui dépend du dépassement des comportements opportunistes, devient plus probable dans les groupes composant un réseau social dense et cohésif, car typiquement les acteurs de ces réseaux intériorisent les normes qui découragent l'opportunisme et mettent l'accent sur la confiance. En d'autres termes, pour qu'il y ait réseau il faut des normes, c'est-à-dire des idées qui vont générer un comportement social, et une densité relationnelle minimum pour rendre celle-ci visible, ressentie par chaque acteur.
- la force des liens faibles : Les travaux menés par Granovetter (1973²⁹¹) ont mis en évidence que davantage d'informations circulent entre les individus à travers des liens faibles qu'à travers des liens forts. Ceci s'explique par le fait que nos amis proches tendent à être dans les mêmes cercles sociaux que nous, alors les informations qu'ils reçoivent correspondent fréquemment avec celles que nous connaissons déjà. En revanche, nos relations connaissent des personnes que nous ne connaissons pas et, ainsi, ils reçoivent plus d'informations nouvelles.

²⁸⁹ LE VELLY R. (2007), *Le problème du désencastrement*, Revue du Mauss 2007/1, n° 29, pp 241-256

²⁹⁰ Traduction du terme anglais embeddedness.

²⁹¹ GRANOVETTER M. (1973), *The strength of weak ties*, American journal of sociology, Vol.78 issue 6

Dans les réseaux sociaux, il existe beaucoup plus de liens faibles que de liens forts et la plupart de ces liens diffusent des informations de peu d'importance. Toutefois, de tels liens jouent un rôle de transmission d'information unique et non redondante à travers des segments de réseaux sociaux largement déconnectés²⁹². Ils permettent ainsi une plus grande diversité de l'information même si celle-ci ne s'avère pas essentielle la plupart du temps, elle participe à l'enrichissement informationnelle de chaque membre du réseau et peut parfois délivrer des informations importantes ou créer de nouveaux liens forts.

- les trous structuraux : Burt (1992²⁹³, 1995²⁹⁴) a étendu et reformulé la réflexion sur les « liens faibles » en mettant en évidence que le plus important est moins la qualité d'un lien particulier que la manière dont différentes parties d'un réseau sont interconnectées. Ces caractéristiques d'interconnexion désignent la structure du réseau, la présence de liens denses ou peu denses entre acteurs ou encore l'existence de trous structuraux c'est-à-dire une absence de relation. Afin de repérer les trous structuraux, Burt propose, à l'inverse, d'identifier les contacts redondants dans un réseau qu'il définit comme les contacts procurant les mêmes bénéfices en information²⁹⁵.

Selon les études menées par Burt, il ne peut exister de trous structuraux dans des réseaux contraignants car ces derniers sont soit trop petits (peu de contacts), trop denses (les personnes sont trop fortement interconnectées entre elles), et/ou trop hiérarchiques (les relations directes ou indirectes entre individus sont concentrées autour d'un unique contact central). Ainsi, la contrainte est nulle dans les grands réseaux de contacts non redondants c'est-à-dire les grands réseaux présentant des trous structuraux et maximale dans les petits réseaux disposant de contacts fortement interconnectés (type clique). La structure du réseau et son degré de contrainte vont permettre d'évaluer indirectement le capital social du réseau (Bourdieu, 1980).

Enfin, l'étude de Burt met en évidence l'avantage stratégique des individus bénéficiant de liens dans plusieurs réseaux largement isolés les uns des autres. Elle démontre également l'opportunité que représentent les trous structuraux : combler ce trou permet de pallier une lacune développant de nouvelles opportunités sociales et économiques pour un individu jouant un rôle de « pont » et développant, au moins au

²⁹² Sur ce sujet voir aussi Barabasi (2002), Buchanan (2002) et Watts (2003)

²⁹³ BURT R. (1992) : *Structural Holes : The Social Structure of Competition*, Cambridge, Harvard University Press.

²⁹⁴ BURT R. (1995), *Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur*, revue française de sociologie, Vol.36, n° 34-4, pp. 599-628

²⁹⁵ Il existe deux indicateurs de la redondance d'un contact. *La cohésion du réseau* : plus les membres d'un réseau sont interconnectés, plus les contacts sont redondants. *L'équivalence structurale* : deux personnes non connectées entre elles mais qui ont accès aux mêmes sources d'informations représentent des contacts redondants.

début, des contacts non redondants. Dans cette hypothèse l'individu représente un acteur clé, incontournable, au moins temporairement.

Ces quatre principes qualifient l'influence du social dans l'économie mais aussi l'influence de la forme et de la nature des liens dans les réseaux sociaux.

Sur l'influence du social dans l'économie, le principe d'encastrement souligne le rôle des données sociales sur la décision économique. Même si en économie de nombreux liens sont formels (contrats, marchés, etc.) et font généralement suite à des procédures de mise en concurrence, les études sociologiques démontrent que la décision s'appuie sur des données économiques (le prix, les références, les moyens, la qualification, etc.) mais aussi sur des données sociales (informations recueillies par son réseau relationnel, formation dans une même école, etc.). La relation marchande est donc influencée par un ensemble d'informations non marchandes qui vont participer à la prise de décision. Et cette imbrication du social n'est pas exclusive à un niveau de décision mais concerne bien chaque forme de décision économique, du simple achat à la commande importante. La plus-value apportée par la dimension sociale réside principalement dans l'appréciation du risque et dans l'apport de confiance, que celui-ci soit réellement justifié ou non (l'existence de rumeurs constitue aussi une réalité sociale pouvant s'avérer trompeuse). Ainsi, un chef d'entreprise décidant du rachat d'une autre société ou de l'engagement d'un nouveau contrat va s'appuyer à la fois sur les données économiques existantes (chiffre d'affaires, capital matériel et social, références, clientèle, etc.) mais aussi sur des informations moins officielles obtenues auprès d'individus de son réseau (clients communs, informations personnelles, etc.). Si la part d'influence du social dans la décision par rapport à l'économique semble difficile à quantifier, nous ne remettons pas en cause ce principe, mais au contraire nous en tiendrons compte dans l'étude des réseaux économiques que nous réaliserons ultérieurement. Notre étude par enquête devra donc s'inspirer des méthodologies développées en sociologie pour identifier les liens interprofessionnels et leur dimension sociale dans les réseaux étudiés.

Sur la forme et la nature des liens, les principes énoncés nous permettent de comprendre que certes les réseaux sociaux sont faits de nœuds et de liens, comme l'indique la définition commune des réseaux, mais que surtout ils répondent à des normes sociales, à des « fondamentaux relationnels » et que, comme la société, ils s'organisent selon des schémas variés et variables constitués de redondances ou de trous. Qualifier les liens, c'est-à-dire déterminer leurs éléments constitutifs, apparaît essentiel pour définir les réseaux sociaux et analyser leur influence sur l'économie. Par exemple, un lien présentant une forte densité relationnelle aura conséquemment une influence plus forte sur les décisions d'un agent économique et inversement pour un lien peu dense. De même, un réseau disposant de multiples liens faibles permettra l'accès à un plus grand nombre de contacts et d'informations

mais développera un rapport de confiance initial moins fort et une influence réciproque moins élevée que dans un réseau dense de type « clique ». Il est aussi important de souligner que l'influence des liens faibles se rapproche, dans une certaine mesure, de l'idée développée par Marshall selon laquelle les acteurs d'un territoire apprennent parfois de manière inconsciente en « respirant l'air » qui les entoure. Si le rapport des réseaux sociaux à l'espace et au territoire est une chose à débattre, nous percevons bien que les réseaux constituent des sources desquelles émanent d'autant plus d'informations que ces réseaux sont grands (Burt, 1995). En d'autres termes, les réseaux sociaux participent à l'échange informationnel des acteurs économiques et par conséquent peuvent concourir au développement de nouvelles opportunités puis de nouvelles activités. **La part sociale de l'économie n'est donc pas à négliger.**

Comme nous l'avons dit, les réseaux sociaux agissent sur l'économie et développent des réseaux que nous pourrions qualifier de socio-économiques. Ils ouvrent la porte à de nouvelles opportunités, des innovations etc. qui sont souvent mises en avant dans les discours publics et politiques portant sur les « effets réseaux ». Cependant, ces aspects ne sont ni mécaniques, ni systématiques, notamment en raison de la très grande diversité des relations sociales et de l'existence éventuelle de blocages ou d'oppositions individuels. Divers facteurs économiques et sociaux influent sur le rôle des réseaux sociaux et plus globalement sur les relations intra et interprofessionnelles.

A ce propos, une étude menée en 2006 a analysé le rapport entre les réseaux sociaux et le secteur d'activité (Comet, 2006). Plusieurs conclusions intéressantes ressortent de ces travaux. Tout d'abord il est constaté que plus les entreprises possèdent une activité diversifiée ou interviennent à un stade avancé de la chaîne de production (en l'occurrence dans les chantiers de bâtiment pour l'activité étudiée), plus les relations interprofessionnelles sont sources de gains de productivité. Ces relations vont permettre de bénéficier d'une bonne information sur les problèmes rencontrés, sur les difficultés existantes etc. et donc de gagner en efficacité. A l'inverse, il ressort que pour une entreprise ayant une activité très spécialisée ou une intervention en début de chaîne, ce sont surtout les relations intra-professionnelles qui vont permettre d'améliorer la productivité et par conséquent la compétitivité de l'entreprise. Toutefois, cette hypothèse peut, pour la notion de spécialisation, être débattue selon le type d'activité, certaines entreprises fortement spécialisées pouvant avoir intérêt à développer des relations interprofessionnelles dans le cadre du développement de nouveaux process ou d'innovations. Ceci souligne à nouveau l'importance du type d'activité sur la forme des réseaux.

Ensuite les relations entre collègues rivaux, c'est-à-dire entre individus exerçant dans une même activité mais dans deux entreprises différentes, sont porteuses de gains de productivité

car elles permettent d'échanger des ressources clés. Contrairement à certains *a priori*, l'échange d'informations va permettre à chacun d'améliorer sa productivité en accédant à une meilleure information en termes de connaissances, de clientèle, etc. par rapport à des collègues rivaux ne développant aucune relation. Les processus d'échanges mutuels sont ici largement mis en avant par rapport aux logiques concurrentielles propres à la notion de marché. Ces relations bénéficient à tous et il semble que celles-ci ne soient pas exclusives à certains secteurs d'activités. Cependant, ces relations mobilisent différemment liens forts ou liens faibles selon les secteurs d'activités ou les éléments échangés (information, clientèle, etc.).

Enfin, si le secteur d'activité joue un rôle dans la constitution des réseaux sociaux, il semble que la taille des entreprises représente une autre caractéristique influente : « les petites entreprises ne peuvent bénéficier simultanément des relations intra- et interprofessionnelles en matière de gains de productivité. (...) **Toutes les relations ne sont pas sources de gains de productivité. En l'occurrence, seules celles qui correspondent à de fortes dépendances fonctionnelles, soit en matière de production, soit en matière de marchés, ont un effet positif sur la productivité du travail** » (Comet, 2006, p168, emphase ajoutée). Les entrepreneurs de petites entreprises ne disposant que d'un temps limité à consacrer aux relations sociales, celles permettant l'amélioration de la productivité plus immédiatement seront prioritaires par rapport à d'autres développant des dépendances moins directes mais qui permettraient de générer à moyen terme de nouvelles opportunités d'activités. Sur cet aspect, l'acteur public doit avoir un rôle à jouer pour aider les petites entreprises à créer de nouveaux liens tout en assumant les impératifs du quotidien.

Le réseau social constituant, comme son nom l'indique, un ensemble de liens sociaux, celui-ci ne peut se décréter en tant que tel. Mais une démarche incitative, bâtie sur des fondements sociaux réels, y compris en lien avec l'économie, peut s'envisager. La place de l'acteur public dans ce domaine reste difficile et celle-ci doit obligatoirement s'inspirer des dimensions sociales et économiques tangibles et connues pour espérer développer un réseau.

Par ailleurs, la question des formes de proximités entre acteurs et celle sous-jacente du territoire apparaît également pertinente dans l'analyse des liens constitutifs des réseaux sociaux. Si nous avons précédemment abordé la relation entre les réseaux sociaux et le territoire nous n'y avons pas encore mêlé la notion d'économie. Pour terminer notre définition des réseaux sociaux, cette étape nous semble nécessaire.

III.2.3.2. - Réseau social, économie et proximité

Comme nous l'avons vu précédemment les réseaux sociaux n'ignorent pas les territoires, ces derniers intervenant à travers leurs dimensions spatiales et identitaires. Cette réalité s'applique également aux réseaux sociaux côtoyant la dimension économique.

La sociologie économique cherche à comprendre les différences entre ces deux disciplines et à les rapprocher. Ce domaine de la sociologie ne se place pas en opposition des théories économiques classiques mais apporte, au contraire, par son approche différenciée, une dimension explicative complémentaire d'études essentiellement basées sur les relations à vocation économique. En d'autres termes la sociologie économique étudie l'économie en y intégrant des dimensions sociales, notamment pour définir l'influence de l'environnement social des agents économiques sur leur comportement et leur rationalité. Les méthodologies d'analyse de l'économie et de la sociologie économique diffèrent, la première s'appuyant souvent sur la modélisation tandis que la seconde privilégie les descriptions qualitatives et peu formalisées de la réalité.

Les recherches menées en sociologie économique traitent directement ou indirectement de la question territoriale parce qu'elles considèrent l'économie non pas par le marché mais par l'individu en s'intéressant aux liens (réseau) développés par l'acteur économique et à l'environnement dans lequel s'inscrit cet acteur et son réseau. Dans ce sens, Polanyi, l'un des fondateurs de la sociologie économique considère que l'économie est le procès institutionnalisé d'interaction entre l'homme et son environnement, cette interaction lui fournissant de façon continue les moyens matériels de satisfaire ses besoins (Polanyi, 1944).

Ainsi, en sociologie économique, la dimension territoriale des réseaux sociaux à vocation économique est traitée non seulement par la dimension spatiale, en tant que distance, mais aussi en tant que contexte social intervenant dans les relations d'acteurs (Saxenian, 1990a, 1990b, 2006 ; Granovetter, 1995²⁹⁶ ; Benko et Lipietz, 2000 ; Grossetti, 2004).

L'idée que la concentration spatiale d'acteurs économiques, scientifiques, etc. pourrait favoriser les échanges entre acteurs et l'émergence de systèmes locaux dynamiques est de plus en plus prégnante dans le discours scientifique depuis les années 1980 (Aydalot, Becattini). En effet, constatant l'existence de territoires économiquement très dynamiques, les chercheurs ont tenté de comprendre quels facteurs agissaient sur ce développement local. Nous avons vu dans le chapitre 2 que la proximité spatiale participait, dans une certaine mesure, par les effets d'agglomération, d'économie d'échelle, de taille de marché, etc. à ce

²⁹⁶ GRANOVETTER M. (1995), « The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs », in PORTES A. (ed.) *The Economic Sociology of Immigration: essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*, Russell Sage Foundation, 310p.

dynamisme local. Pour autant, tous les territoires, villes et agglomérations, ne connaissent pas le même dynamisme (Camagni, 2006). Le contexte social local participerait également à cette dynamique. En d'autres termes le territoire ou le milieu, en tant que construit historique et social spatialisé, agirait sur la mise en relations des acteurs économiques, leur(s) proximité(s), et, in fine, leur dynamique (Aydalot, 1986, Maillat, 1996).

Nous reviendrons plus longuement sur le thème des proximités (Cf chapitre III, section 4), mais sur le thème des réseaux sociaux, des études empiriques ont démontré que les réseaux sociaux constituaient la principale source des effets de proximité, notamment car ces derniers disposent d'un caractère local toujours important (Grossetti, 2004).

Pour autant, comme nous l'avons dit, les réseaux sociaux ne mobilisent pas que la proximité spatiale pour se constituer. Pour se développer, les relations s'appuient aussi sur d'autres formes de proximités, relationnelle, institutionnelle, etc. liées aux individus et à leur contexte personnel défini par sa nature économique, sociale, territoriale, etc. Ainsi, la construction du réseau social d'un acteur économique, s'opère dans la durée, et les acteurs présents sur le territoire constituent autant d'actifs ou de ressources qui peuvent être ou ne pas être mobilisés (Pecqueur, 2005²⁹⁷) selon les besoins exprimés, les proximités mobilisées, etc. Ainsi, Grossetti note que le développement des relations s'inscrit dans le temps et que les relations interindividuelles naissent le plus souvent au sein de groupes constitués (familles, organisations, cercles sociaux²⁹⁸) avant de s'autonomiser (Grossetti, 2004). Le simple fait que les entités soient spatialement proches ne suffit pas à ce qu'elles le soient socialement. Le processus de rapprochement nécessite donc à la fois un temps de mise en relation mais aussi une structure relationnelle, c'est-à-dire un groupe, des normes, des institutions, qui vont permettre d'inscrire la relation dans un cadre et lui conférer certaines règles ou « automatismes ». Le réseau social nécessite un investissement des acteurs impliqués pour dépasser le stade de simple co-localisation (Bourdieu, 1980). Ainsi, les diverses études menées apportent plusieurs informations pertinentes sur le rôle des organisations et des individus en marge de l'activité des entreprises.

Les travaux conduits par Saxenian (1990, 2006²⁹⁹) démontrent une influence des réseaux sociaux au niveau de l'individu et au niveau des organisations. Au niveau de l'individu, les relations économiques habituelles (exemple : entreprise / fournisseur) intègreraient une dimension relationnelle, personnelle et morale, dépassant la simple relation d'affaire du fait

²⁹⁷ PECQUEUR B. (2005), Les territoires créateurs de nouvelles ressources productives : le cas de l'agglomération grenobloise, *Géographie, Économie, Société*, 2005/3, Vol. 73, pp255-268.

²⁹⁸ Cercles sociaux : collectifs dont les acteurs se disent membres, et au sein desquels ils ont des interactions avec d'autres membres (Degenne et Forsé, 1994)

²⁹⁹ SAXENIAN A.L., (1990a), *Regional networks and the resurgence of Silicon Valley*, Californian Management. Review 33, 89-112

SAXENIAN A.L., (1990b), *The origins and dynamics of production networks in Silicon Valley*. Berkeley, Working paper 516. Institute of Urban and Regional Development, University of California, 35 p

SAXENIAN A.L. (2006), *Brain circulation forum*, Asian innovation forum, Séoul nov.29 – dec.1 2006

des réseaux sociaux : « la résistance de la Silicon Valley doit autant à ses réseaux de relations sociales, professionnelles et commerciales qu'aux efforts des entrepreneurs individuels » (Saxenian, 1990a, p. 105). Ces relations seraient favorisées par leur récurrence, la proximité spatiale des acteurs (rencontres régulières) mais aussi l'appartenance à des groupes sociaux (origines ethniques, parcours universitaire, parcours professionnel, etc.). Au niveau des organisations, il ressort que le maintien des relations n'est pas uniquement dû aux interactions liées au fonctionnement des entreprises mais qu'il résulte aussi de l'existence d'organisations professionnelles ou commerciales locales. Ces organisations, clubs ou forums permettent aux individus de se rencontrer et d'échanger en dehors de l'entreprise, enrichissent les relations individuelles et *in fine* développent les réseaux de l'entreprise. Dans le cas de la Silicon Valley, cette réalité est facilitée par des rapprochements forts en termes d'activités ou de qualifications des individus : les facteurs initiaux d'échange ou de convergence (sujets d'échanges) au regard de la densité (spatialité) participent à la construction des réseaux.

Toujours dans le rapport à l'espace, Grossetti (2004) souligne lui aussi deux dimensions importantes : un rapport à la distance et un rapport à l'échelle. Concernant la distance, il confirme le principe selon lequel la création et le maintien des relations sont largement dépendantes des activités routinières des individus, organisées ou non (p170). Or, selon lui, ces activités ne peuvent être trop dispersées. Par ailleurs, sur le rapport à l'échelle, il précise que l'agglomération ou le bassin d'emploi apparaît comme l'échelle pertinente pour le développement d'effets de proximité : « toutes choses non spatiales égales par ailleurs, lorsque la distance se réduit, le principal effet de seuil observé empiriquement se situe à l'échelle de l'agglomération urbaine ou du bassin d'emploi » (p167). La concentration, dans un espace limité, d'un nombre minimum d'entreprises favoriserait l'émergence de réseaux et d'effets de proximité. Pour autant la coexistence d'entreprises ne fait pas toujours système, et ce sont les données sociales et les réseaux sociaux qui, par encastrement à l'économie, vont favoriser l'émergence des effets de proximité spatiale (Granovetter, 1985, Grossetti, 2004) autres que les seules économies d'échelle.

Si nous avons surtout évoqué la dimension spatiale, nous constatons que la dimension contextuelle n'est pas exclue des analyses précédemment exposées puisque c'est l'environnement économique et social, dans un rapport de proximité spatiale, qui faciliterait l'émergence de liens sociaux. Cette situation serait d'autant plus vraie que l'acteur économique (entreprise, société) est jeune (Boschma, 2005³⁰⁰)

Selon certains auteurs, ces deux dimensions, contextuelle et locale, constitueraient des facteurs explicatifs majeurs à la création de nouvelles entreprises et au choix d'implantation

³⁰⁰ BOSCHMA R.A. (2005), Proximity and innovation: a critical assessment, *Regional Studies*, Vol. 39.1: pp61-74

(Grossetti et Bès, 2001³⁰¹). Ainsi, il semblerait que la localisation des jeunes entrepreneurs pour leur première création d'entreprise résulte plus d'un « non-choix » que de l'arbitrage d'avantages comparatifs entre territoires (Champenois, 2008). Le fait que les individus créent le plus souvent leur entreprise avec des personnes qu'ils connaissent auparavant, souvent d'anciens collègues de travail, explique le fait que la logique de réseau interpersonnel local soit dominante (Champenois, 2008, p71). Le réseau social et professionnel proche, la bonne connaissance du milieu local apparaissent comme des cadres rassurant pour le créateur mais aussi pour l'investisseur qui bénéficie d'une meilleure information au départ puis d'un bon « contrôle » par la suite (proximité, informations indirectes, etc.).

Selon cette étude, il ressort que les réseaux interpersonnels locaux faciliteraient l'accès aux ressources, à l'information et à l'investissement. En ce sens, ils aident au développement économique local et à l'émergence de projets. Cette conclusion appelle deux réflexions de notre part. La première sur l'attractivité des territoires et le non-choix de localisation, la seconde sur le rôle éventuel des acteurs publics.

Sur l'attractivité des territoires, nous devons distinguer ici l'acte de création d'une jeune et première entreprise de celui de délocalisation ou d'ouverture d'une seconde entité ou d'une filiale. Comme nous l'avons évoqué précédemment, il existe bien un marché concurrentiel entre les territoires et ces derniers ont un rôle à jouer en matière de développement endogène mais aussi d'attractivité car il existe bien des territoires qui gagnent et des territoires qui perdent (Benko et Lipietz, 1992, 2000). Sur ce thème l'analyse doit être nuancée selon l'entreprise, ses caractéristiques (activité, taille, etc.), son historique (création, développement, etc.), ses stratégies (restructuration, création de filiale, etc.) et l'industrie à laquelle elle appartient (Scott et Storper, 2003). Selon les cas, des stratégies de localisation existent, mais celles-ci sont variables car toutes les entreprises ne bénéficient pas des mêmes fenêtres d'opportunité de localisation (Scott et Storper, 1987). Celles-ci varient donc entre le non-choix ou des choix multiples selon l'indépendance relative de l'acteur économique aux autres acteurs mais aussi des réseaux que cet acteur a déjà pu constituer s'il s'agit d'une grande entreprise, d'une société déjà bien implantée, d'une start-up, etc.

Sur le rôle des acteurs publics, au sens d'acteurs agissant pour le bien collectif, ceux-ci agissent classiquement comme intermédiaires facilitant l'accès aux ressources matérielles et financières nécessaires aux créateurs d'entreprises. Ils peuvent également intervenir en tant que conseillers et entremetteurs : en fournissant aux entrepreneurs certaines des informations essentielles à la concrétisation de leur projet, à travers des interactions de face-à-face ou la publication de différents dispositifs d'information, en mettant en relation les entrepreneurs avec différents partenaires qui apporteront les ressources nécessaires à la réalisation du projet

³⁰¹ GROSSETTI M., BES M. P. (2001), Encastremets et découplages dans les relations science-industrie, *Revue française de sociologie*, Vol. 42 n°2, pp 327-355.

d'entreprise (financeurs, institutions académiques locales, offreurs de locaux, etc.) (Champenois, 2008).

Ces interventions peuvent aider l'accès aux ressources en facilitant la rencontre entre le porteur de connaissances scientifiques, les instances détenant le savoir-faire en matière de création d'entreprise et les investisseurs. L'action publique peut donc palier, pour partie, à la faiblesse des réseaux sociaux développés localement. Le contexte local reste évolutif et réceptif aux initiatives menées.

En conclusion, nous aurons compris l'importance de la dimension sociale à l'économie, son encastrement. Nous aurons également bien perçu le fait que ces réseaux se construisent entre individus, entre individualités et qu'il est nécessaire de descendre à cette échelle d'analyse pour pouvoir ensuite remonter au niveau des organisations, des entreprises ou de systèmes plus vastes (Grossetti, 2004). Enfin, nous aurons défini les rapports existants entre réseaux sociaux et territoires, l'importance toujours réelle de l'espace et du contexte, notamment en matière d'économie.

L'ensemble de ces éléments apporte à notre étude une définition des réseaux sociaux nous permettant de prendre la mesure de leur rôle au quotidien, dans l'économie et dans la compétitivité territoriale. Cette définition met aussi en évidence leur complexité et les difficultés liées à leur étude.

Nous poursuivrons notre analyse par la définition des réseaux économiques, notre étude théorique ayant pour but d'appréhender plus encore le croisement entre les notions de réseaux et de compétitivité territoriale.

III.3. - Economie et réseaux : analyse de l'influence des liens sur le développement et l'innovation des acteurs économiques

« Un réseau est un ensemble organisé d'unités de production partiellement séparables, caractérisé par des niveaux élevés de diversité, de complémentarité et d'interdépendance, aussi bien en ce qui concerne les technologies existantes que les technologies potentielles. »

Antonelli, in Milieux innovateurs, 2003, p268

« The goals of many actors today cannot be achieved but through other actors. In other words, actors depend on their network partners for the realization of their goals. This implies a minimal mutual trust in relations. It means that actors have to recognize the goals of their partners. »

Johanson et Mattsson, 1987³⁰²

Les réseaux, et plus particulièrement, la mise en réseau d'acteurs économiques, sont devenus depuis plusieurs années des thématiques faisant l'objet de nombreuses recherches (Maillat et Perrin, 1990³⁰³ ; Maillat, Crevoisier et Lecoq, 1993³⁰⁴ ; Planque, 1991 ; Nootboom, 2002, 2009³⁰⁵ ; Camagni, 2006). Les sujets abordés à ce propos sont vastes et concernent à la fois les réseaux inter et extra-entreprises, notamment en rapport avec les évolutions post-fordistes de l'industrie, le processus de mondialisation de l'économie, les relations à l'innovation ou encore les liens entre les territoires et les entreprises au travers d'articulations en réseaux.

Les sciences économiques font l'objet de plusieurs courants de pensée parmi lesquels nous pouvons citer les écoles classique, néo-classique, keynésienne, marxiste ou régulationniste. Ces courants ont contribué à la naissance de diverses théories économiques de la dynamique de développement des sociétés capitalistes (Demazière, 1996) qui alimentent autant de recherches et de débats certes fort intéressants mais qui ne concernent que partiellement notre sujet. Notre définition économique des réseaux a essentiellement pour objectif de comprendre comment se développent les réseaux entre acteurs économiques, sous quelles formes, selon quels principes, dans quels buts, etc. Le rapport aux courants économiques n'étant que peu abordé³⁰⁶, nous ne débattons pas de l'inscription de notre analyse dans l'un d'entre eux. En revanche, l'étude des réseaux et des liens économiques constituera un « fil rouge » à notre exposé et nous côtoierons plusieurs thématiques propres à la théorie de l'économie industrielle (Rallet et Torre, 1995).

Enfin, comme nous l'avons vu précédemment, nous aurons à nouveau l'occasion de constater qu'il existe bel et bien un encastrement des dimensions économiques et sociales. Bien que celles-ci soient traitées en deux sections dans notre exposé, notre objectif n'est pas de les

³⁰² JOHANSON J., MATTSSON L-G. (1987), *Interorganisational Relations in Industrial Systems - A Network Approach compared with the Transaction Cost Approach*, International Studies of Management and Organization, Vol. XVII, n°1, pp34-48.

³⁰³ MAILLAT D., PERRIN J.C. (éds) (1990). Entreprises innovatrices et réseaux locaux. Eresa-Economica, Paris

³⁰⁴ MAILLAT, D. O. CREVOISIER et B. LECOQ (1993), *Réseaux d'innovation et dynamique territoriale. Un essai de typologie*, Revue d'économie régionale et urbaine, n°3/4, pp407-432.

³⁰⁵ NOOTEBOOM B. (2009), *A cognitive theory of the firm: learning, governance and dynamic capabilities*, Edward Elgar Publishing, 280p

³⁰⁶ Celui-ci est principalement abordé sur le principe d'opposition aux théories libérales et néo-libérales de libre concurrence. En effet, l'idée que l'entreprise constitue un acteur isolé dans le respect du concept de concurrence parfaite est fortement critiquée par le simple principe de coopération des acteurs économiques, fondement des réseaux.

séparer mais d'apporter tour à tour un regard plus attentif sur chacune de ces dimensions, sans pour autant éviter de les rapprocher, chacune étant une composante du territoire tel que nous l'avons précédemment défini.

L'analyse économique des réseaux reste aujourd'hui un domaine scientifique en construction, moins développé que ne peuvent l'être les recherches sur les réseaux sociaux.

Par nature, l'activité économique est une activité en réseau. Selon Béjean et Gadreau (1997³⁰⁷), ce réseau peut être conçu comme un ensemble de relations qui relie des agents (entités), individus ou groupes d'individus. Cependant l'approche économique diffère de celle d'autres sciences en privilégiant l'idée d'intermédiation plutôt que celle d'interconnexion³⁰⁸. « Les réseaux sont des objets technico-économiques mettant en relation fournisseurs et consommateurs de biens et services (Curien, 1992³⁰⁹) ; ils rendent compte des moyens par lesquels un acteur économique se développe en exploitant un potentiel de développement technologique (Pernin, 1994³¹⁰) » (Djuatio, 2004, p 200³¹¹). Le réseau représente le moyen d'accéder aux ressources permettant de développer l'activité. Il est une « concrétisation d'une intermédiation économique (...) et structure les relations entre agents économiques » (Djuatio, idem).

La science économique, se fonde sur les notions de marché et d'échange, même si la perception de ces notions diffère selon les courants de pensée économique. La rencontre sur le marché et les échanges constituent les liens entre les acteurs, si l'on se limite *stricto-sensu* à la relation marchande³¹². La vie économique et la nécessité de répondre à des besoins variés motivent l'échange et génèrent des réseaux d'acteurs dépendant les uns des autres, agissant pour satisfaire les besoins liés à leur activité. Ces réseaux, issus de l'activité économique, sont comme cette dernière en constante évolution. Ils s'adaptent, se régénèrent, muent au gré des acteurs présents, des rapports de force, etc. qui régissent l'activité économique et les relations des acteurs en présence (Djuatio, 2004 ; Callon 1999³¹³). Les réseaux économiques ne sont donc pas figés et la mutabilité qui les caractérise doit être prise en compte dans leur analyse.

³⁰⁷ BÉJEAN S., GADREAU M. (1997), *Concept de réseau et analyse des mutations récentes du système de santé*, Revue d'Economie Industrielle, n°81, 3ème trimestre 1997, pp77-97.

³⁰⁸ Privilégie la dimension marchande à la dimension sociale. On parle davantage de relations, de contrats que de liens au sens social du terme ; même si ces derniers, mis en second plan, ne sont pas pour autant exclus.

³⁰⁹ CURIEN N. (1992), *Economie et management des entreprises de réseau*, Economica, 210p.

³¹⁰ PERNIN J-L. (1994), *Réseaux et rendements croissants d'adoption dans l'agriculture biologique en France*, Revue d'Economie Industrielle, n°70, 4ème trimestre 1994, pp49-71

³¹¹ DJUATIO E. (2004), *Le réseau, outil de veille et de développement de l'entreprise ?*. Cas des très petites entreprises guadeloupéennes, INNOVATIONS 2004/1, n° 19, pp. 195-218.

³¹² L'analyse sociale complète cette thèse en démontrant que beaucoup d'échanges passent par le biais de relations sociales sans véritable mise en concurrence pure et parfaite sur le marché. Pour autant la dimension marchande et économique existe aussi : l'encastrement de ces deux notions n'exclue pas la réalité économique, marchande et transactionnelle.

³¹³ CALLON M. (1999), « Variété et irréversibilité dans les réseaux de conception et d'adoption de techniques », in FORAY D., FREEMAN C. (dir.), *Technologie et Richesse des Nations*, pp.275-324.

Ainsi, en sciences économiques, les réseaux se définissent par des relations – intermédiations – entre individus ou groupes d’individus, nécessités par l’obligation d’échanges et la recherche d’une satisfaction optimale de besoins variés, continuellement en évolution, inscrits dans un contexte social et s’opposant donc au marché parfait. Nous pouvons compléter ces éléments par la définition des réseaux faite par Curien : « Les réseaux sont des trames qui orientent et organisent les relations entre agents. En cela, le réseau s’oppose au marché parfait de la théorie néoclassique, dans lequel les relations sont par hypothèse anonymes et isotropes : le réseau est par nature associé à la concurrence imparfaite car, générateur ou modérateur de coûts de transaction entre acteurs économiques, il contribue à façonner les structures de marché » (2000, p4³¹⁴).

Les informations données dans cette introduction donnent la définition générale des réseaux, en sciences économiques, que nous retiendrons dans cette recherche. Toutefois, dans la présente section, nous lui apporterons plusieurs compléments en étudiant, dans un premier temps, les caractéristiques de la relation entreprises / réseaux (sous-section 1) puis, dans un second temps, en s’intéressant aux liens réels ou fantasmés entre les réseaux d’entreprises et l’innovation (sous-section 2). Lors de cette seconde sous-section nous croiserons les notions de réseau économique et de territoire par la thématique de l’innovation et des proximités.

III.3.1. – Entreprises et réseaux : éléments de définition

III.3.1.1. - Du concept de marché à l’idée de réseau

Le développement de la forme « en réseau » est fortement lié aux mutations profondes des systèmes industriels et à l’évolution des stratégies d’entreprises (Offner et Pumain, 1996). En économie, le terme réseau est utilisé non seulement pour désigner les liens existant entre les acteurs économiques, au sein et en dehors d’une entreprise, d’un établissement, etc. mais aussi pour qualifier la réorganisation post-fordiste des entreprises, moins hiérarchique et plus transversale ou plus éclatée (multi-établissements d’une même firme, recours à la sous-traitance, etc.).

La nécessité de rester compétitif, à la fois sur les critères prix et hors-prix, dans un contexte de mondialisation des échanges, entraîne d’importantes modifications organisationnelles des activités pour maintenir un haut niveau de performance (Cf chapitre II).

Pour une entreprise, la notion de réseau peut s’appliquer à la fois en interne et en externe, c’est-à-dire d’une part au sein de sa propre structure en s’émancipant de l’organisation pyramidale et hiérarchique « classique » au profit de nouvelles relations transversales entre

³¹⁴ CURIEN N. (2000), *Economie des réseaux*, La Découverte, 120p

collègues ou services ou, d'autre part, en dehors de l'entreprise dans le cadre des relations marchandes et non-marchandes avec d'autres acteurs économiques.

Le concept de « mise en réseau », c'est-à-dire de la plus grande exploitation ou du développement des liens entre acteurs économiques, induit des adaptations extrêmement variées dans l'organisation des entreprises, tant internes qu'externes, celles-ci évoluant également selon les changements opérés dans le monde économique (Djuatio, 2004). Ainsi, le réseau en tant qu'outil de recherche d'efficience par les entreprises, répond d'abord à une quête d'organisation optimisée pour leur rôle économique. Il s'agit d'un moyen de gestion de la concurrence mêlant compétition et coopération d'acteurs, internes et/ou externes à l'entreprise. En d'autres termes, la recherche de nouvelles sources de compétitivité oblige les entreprises à être attentive aux processus de transformation en leur sein et aux rapports avec leur environnement (Offner et Pumain, 1996).

Bien que l'étude des réseaux internes aux entreprises soit tout à fait intéressante (nous l'avons d'ailleurs un peu abordée lors des définitions de la compétitivité et des réseaux sociaux), notre analyse se concentrera prioritairement sur les réseaux externes, lesquels développent davantage de relations aux filières, au contexte local et au territoire, sujet de notre recherche.

L'émergence de la coopération entre entreprises introduit une brèche dans la conception libérale classique de la firme agissant comme acteur isolé sur des marchés en concurrence. Toutefois, les réseaux entre acteurs économiques ne sont pas nouveaux, les acteurs économiques développant des liens depuis toujours. Ainsi, les réseaux ont toujours existé mais ont pendant longtemps été ignorés en raison de l'impact des théories économiques classiques (Julien, Lachance et Morin, 2004³¹⁵). Plusieurs économistes industriels ont, dès les années 1970, perçu les firmes comme des nœuds de contrats fonctionnant en coopération avec d'autres firmes, en amont et/ou en aval, voire de manière transversale ; les liens existants entre elles et avec d'autres acteurs étant pourvoyeurs de ressources diverses, d'informations et donc d'idées et d'opportunités permettant leur développement (Richardson 1972³¹⁶, Powell 1990³¹⁷). La réalité serait donc bien loin de l'image d'un marché aux acteurs isolés mais se rapprocherait davantage d'un processus collectif, construit de relations diverses.

Accepter l'idée que les relations entre firmes ne seraient pas uniquement concurrentielles nécessite de s'interroger sur ces autres formes de relations. En dehors des échanges informels d'informations ou d'idées et la construction d'un tissu relationnel, qui jouent un rôle

³¹⁵ JULIEN P.-A., LACHANCE R., MORIN M. (2004), Signaux forts et signaux faibles : une enquête sur les liens réticulaires dans les PME dynamiques, *Géographie Économie Société*, 2004/2, Vol. 6, p. 179-201

³¹⁶ RICHARDSON G. (1972), The organization of industry, *Economic Journal*, n°82, pp883-896

³¹⁷ POWELL W.W. (1990), *Neither markets nor hierarchy: network forms of organization*, *Research in Organizational Behavior* n°12, pp295-336.

important comme nous l'avons vu lors de la définition des réseaux sociaux (liens forts, liens faibles), le motif le plus généralement évoqué est celui de la coopération par la recherche de complémentarité. Cette question de la complémentarité constituerait donc un point clé de la notion de réseau (Antonelli, 2003) et ce sont les stratégies de « coopétition », c'est-à-dire de recherche de compétitivité dans un rapport de coopération, qui vont guider les positions des entreprises en leur sein et au sein de réseaux³¹⁸ (Carluer, 2006).

Si les liens entre acteurs économiques et les réseaux économiques ne sont pas une nouveauté en soit, il semble que l'on assiste depuis le début des années 1980 à une modification de l'organisation industrielle à la fois par le développement de grandes firmes internationales qui s'organisent en filiales, en établissements secondaires, etc. et par la réorganisation des processus d'innovation, lesquels sollicitent davantage les liens et les réseaux d'acteurs que par le passé (Rallet et Torre, 1995 ; Maillat et al, 1991 ; Suire et Vicente, 2008³¹⁹). Les entreprises, de toute taille, s'organisent ou se réorganisent selon divers schémas en réseau pour répondre aux impératifs de compétitivité, d'adaptabilité et de réactivité. Plusieurs courants d'influence et logiques de coopération motivent la naissance ou le développement de ces réseaux.

III.3.1.2. - Courants d'influence et logiques de coopération

En sciences économiques, les réseaux sont souvent perçus comme des ensembles de liens et de relations évoluant entre la coopération et le marché. Dans le cadre des réseaux externes à l'entreprise, les démarches opérées tentent d'organiser des relations avec de nouveaux partenaires, intermédiaires dans la production envisagée, relations potentiellement sources de compétitivité.

Comme nous l'avons évoqué, ces dernières années le réseau économique a été défini non pas uniquement comme toile de relations mais comme une forme intermédiaire entre l'organisation (ou la hiérarchie) et le marché, une macrostructure (Géniaux et Mira-Bonardel, 2003). Bien que ces relations ne soient pas nouvelles, elles ont été considérées en rupture avec les modes relationnels hiérarchisés caractéristiques du fordisme et de la grande entreprise, pour répondre aux impératifs d'adaptabilité et de réactivité imposés par les nouveaux modes de consommation (demande en biens et services spécifiques, adaptabilité, etc.). Ainsi, « plus l'environnement devient évolutif, concurrentiel, imprévisible, plus se révèlent importantes les capacités de souplesse de réactivité, de multiplication des intelligences en tant que facteur

³¹⁸ Par exemple le fait de recentrer son activité sur son cœur de métier en délaissant les activités de « périphérie » ou à l'inverse de développer des partenariats en vue de l'élaboration d'un nouveau produit.

³¹⁹ SUIRE R., VICENTE. J. (2008), Théorie économique des clusters et management des réseaux d'entreprises innovantes, *Revue française de gestion*, 2008/4, n° 184, pp 119-136

d'innovation, plus il devient nécessaire de mettre du réseau dans sa pyramide» (Sérieyx, 1996³²⁰ cité par Géniaux, 2003 p132).

Les réseaux apparaissent comme une alternative à la forme classique de l'entreprise offrant des facilités d'évolution, de souplesse, de flexibilité et porteurs de synergies. L'autonomie mais aussi l'interdépendance et la complémentarité sont les termes généralement employés pour définir cette notion.

Toutefois, ces caractéristiques ne résultent pas de mécanismes automatiques et « bien huilés ». Ils exigent une intelligence collective, des rapports de confiance mêlés à des intérêts partagés. D'emblée, il paraît nécessaire de démystifier le réseau, en rappelant qu'il ne constitue pas une recette miracle dont les bénéficiaires sont sûrs. Comme pour toute organisation collective ou toute bonne gestion d'entreprise, celui-ci nécessite des intelligences individuelles habilement utilisées. Ainsi, les idées de compétitivité et de complémentarité souvent évoquées pour expliquer les démarches coopératives répondent dans les faits à plusieurs courants d'influence et diverses logiques entrepreneuriales que nous devons identifier pour définir la notion de réseau économique.

Les deux principaux courants influençant le développement de liens économiques et l'organisation de réseaux sont **la complexité technique et l'appui sur les rapports sociaux** (Offner et Pumain, 1996). Dans le premier cas, les entreprises vont rechercher des partenariats pour compenser leurs capacités limitées à faire face à la complexification des nouvelles productions. En effet, seules deux possibilités s'offrent aux entreprises pour évoluer vers des productions de plus en plus techniques : améliorer les compétences en interne en réalisant les investissements nécessaires en capital et en travail ou rechercher un ou plusieurs partenaires disposant de ces compétences pour envisager une collaboration. Le choix d'investir pour produire en interne ou de développer des relations et externaliser résulte de l'arbitrage de chaque entreprise au regard de son business plan. Il semble que le recours à des intervenants extérieurs ne soit pas exclusif à certaines typologies d'entreprises, selon l'activité, la taille, etc. mais les modalités d'association en réseau peuvent différer (par exemple entre une PME et une multinationale - Cf infra dans la présente sous-section).

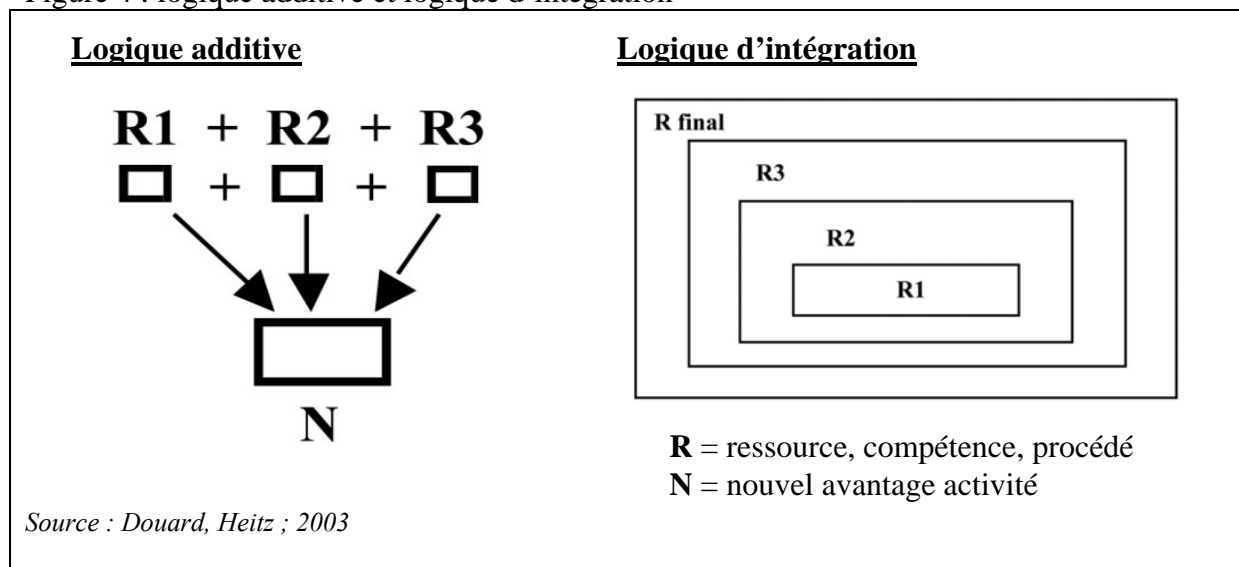
Les rapports sociaux constituent le second courant d'influence des réseaux. Comme nous l'avons dit précédemment, les acteurs économiques s'inscrivent dans un environnement, un « milieu », où ils côtoient quotidiennement de nombreux acteurs qui vont constituer leur réseau social (Granovetter, 2000). Les relations avec les acteurs extérieurs à l'entreprise peuvent s'avérer pourvoyeuses de réponses aux choix à opérer dans la conduite de l'activité de la société. Ainsi, les relations sociales vont déclencher par effet « d'opportunité relationnelle » la création de liens répondant aux besoins de l'entreprise que ce soit pour ses

³²⁰ SERIEYX H. (1996), *Mettez du réseau dans vos pyramides*, Village Mondial, 252 p

activités existantes ou en termes de développement et innovation (Offner et Pumain, 1996 ; Saxenian, 1999³²¹).

La complexité technique et l'appui sur les rapports sociaux constituent deux facteurs majeurs au développement des réseaux. Cependant, ces courants d'influence sont guidés par des logiques différenciées que l'on peut séparer en deux grandes familles : **les logiques additives** et **les logiques d'intégration** (Douard et Heitz ; 2003³²²).

Figure 4 : logique additive et logique d'intégration



Les logiques additives concernent la création d'une activité nouvelle rendue possible « par la réunion de moyens émanant des partenaires du réseau, et permettant un nouveau processus de valeur ajoutée » (idem, p.24). Le réseau rend possible la création de cette nouvelle activité. Surtout le résultat de la mise en commun des moyens profite à chacun des partenaires associés : chacun reçoit une valeur ajoutée grâce à sa participation au réseau.

Les logiques d'intégration se fondent sur « le recours au marché comme moyen de constitution ou de renforcement de la chaîne de valeur de l'entreprise. C'est de la coordination d'activités individualisées que dépend le résultat final » (idem p.24). Ces logiques résultent d'un arbitrage entre faire-faire ou faire soi-même. Dans cette hypothèse, l'externalisation de la production ou du service doit s'avérer plus avantageuse que l'intégration. Il peut s'agir de productions ponctuelles (type, quantité, etc.) ou de choix des entreprises en matière d'investissement. La coordination entre les acteurs en réseau est ici capitale pour garantir une

³²¹ SAXENIAN A.L. (1999), The Silicon Valley-Hsinchu Connection: Technical Communities and Industrial Upgrading, 27 septembre 1999

³²² DOUARD J.-P., HEITZ M. (2003), Une lecture des réseaux d'entreprises : prise en compte des formes et des évolutions, *Revue française de gestion*, 2003/5, n°146, pp. 23-41

compétitivité coût et hors-coût d'un meilleur niveau que par l'intégration. Pour réussir, ces démarches doivent assurer une gestion rigoureuse des coûts de transaction (Coase, 1937 ; Williamson, 1975 ; Storper, 1999) afin d'obtenir une meilleure compétitivité par l'organisation (Veltz, 1996).

Ces deux logiques de coopération peuvent exister pour une même entreprise, cette dernière orientant ses choix selon les opportunités en présence, notamment au regard des partenaires avec lesquels elle va pouvoir se mettre en réseau.

Bien que la notion de complémentarité soit primordiale, il ne faut pas en déduire que les coopérations mises en œuvre concernent exclusivement les activités complémentaires. Celles-ci existent aussi entre sociétés exerçant des activités similaires. Dans tous les cas, il s'agit pour les entreprises de développer leur activité en recherchant, en dehors de leur entité, les moyens permettant la création d'une valeur ajoutée.

Jacob et al. (1996³²³) présentent, sous des termes différents, mais avec un sens assez similaire, les logiques de mise en réseau. Selon ces auteurs le réseau correspond à un lieu d'exploitation d'actifs complémentaires dont les relations sont guidées soit par les compétences (faire ensemble) soit par une certaine dépendance (faire-faire). Comme pour les logiques additives et d'intégration, c'est l'analyse des moyens de production, dans le cadre du développement de nouveaux produits, d'une réorganisation du système productif existant, etc. qui vont motiver la création des liens. Jacob et al. ajoutent que « l'enrichissement des savoirs constitue le cœur de la dynamique de réseaux au travers des opérations collectives qui élaborent un processus dynamique d'interaction ayant comme finalité de produire de nouveaux savoirs et savoir-faire permettant de développer un avantage concurrentiel réseau » (Jacob et al in Geniaux et Mira-Bonardel, 2003, p134). La mise en réseau constitue une réponse organisationnelle et fonctionnelle aux besoins de compétences et de moyens dont les entreprises ne disposent pas en interne. Mais la force de ce mode organisationnelle réside dans l'idée que les échanges mis en œuvre procurent à chacun une valeur ajoutée supérieure à l'internalisation de la production et surtout un « retour d'expérience » enrichissant les compétences et savoir-faire de chaque firme : « La coopération inter-firme permet l'exploitation de complémentarités qui à leur tour agissent sur le développement des compétences propres des firmes. » (Combe et Verzat, 1998³²⁴ in Geniaux et Mira-Bonardel, 2003, p134). Tout ceci n'étant possible que dans le cadre d'une maîtrise des coûts de transaction, lesquels ont tendance à augmenter lorsque l'incertitude croît (Dupuy et Torre, 2000).

³²³ JACOB R., JULIEN P.A., RAYMOND L. (1996), L'organisation apprenante ou apprendre à apprendre en réseau, WP GREPME 1996/15, Université du Québec

³²⁴ COMBE M. et VERZAT C. (1998), *La question de l'organisation : le défi de l'autonomie*, Éditions d'Organisation, Paris.

En conséquence, la gestion du risque constitue l'un des facteurs décisionnels auquel sont confrontés les acteurs économiques pour que la relation développée fonctionne efficacement, que cette relation soit marchande ou non-marchande. Les notions de gestion de risque et de confiance sont omniprésentes dans les courants d'influences et les logiques que nous avons citées précédemment et doivent être abordées à deux échelles différentes et complémentaires. D'une part sur la bonne gestion des dépenses de fonctionnement et d'investissement de la société. La coopération en réseau va faciliter cette gestion en offrant l'accès à des ressources externes limitant les réorganisations internes lourdes ou les investissements conséquents en matériel et en personnel, tout du moins dans un premier temps, la société pouvant faire le choix, dans un second temps, de faire ces investissements selon ses évolutions d'activité et de production.

D'autre part, les principes de coopération et de confiance mutuelle entre les membres du réseau limitent les risques de défaillance ou de « trahison ». Cependant, on observe que ces derniers diminuent à mesure que la fréquence des relations (densité du réseau) ou leur durée augmente. Une entreprise défaillante prend donc le risque d'être exclue du réseau et, par le jeu des relations sociales, de pâtir d'une mauvaise image. La dimension sociale de ces liens prend alors toute son importance, sachant qu'à terme des relations devenues routinières peuvent avoir pour revers de limiter la flexibilité et la souplesse caractéristiques du réseau. Plus que la routine, ce sont l'intérêt à coopérer et la dépendance réciproque des acteurs qui sécurisent les relations et les rendent pertinentes.

En sciences économiques, le réseau, ensemble de liens évoluant entre la coopération et le marché, constitue une réponse alternative ou complémentaire aux évolutions internes des entreprises face aux exigences du marché en matière de compétitivité. D'ailleurs, les changements internes et externes aux firmes ne s'opposent pas mais sont au contraire extrêmement liés.

Ayant pris connaissance des facteurs et des logiques incitant à leur création, nous poursuivrons notre définition en observant les différentes typologies qu'ils peuvent adopter.

III.3.1.3. - Typologies et figures des réseaux économiques

Pour répondre aux impératifs de la vie économique les réseaux développés par les acteurs économiques adoptent des configurations très diverses, en constante évolution. Par conséquent, se lancer dans une description la plus exhaustive possible de leurs multiples formes semble tout autant impossible qu'inadaptée et sans véritable intérêt. A l'inverse, il apparaît plus opportun d'établir de grandes typologies de réseaux, c'est-à-dire des groupes de liens ou de relations, qui permettent de les classifier mais surtout de les définir par des facteurs ayant déterminé leur création et intervenant dans leur fonctionnement.

Plusieurs chercheurs se sont prêtés à cet exercice en se basant sur différents critères d'analyse. Nous évoquerons ces démarches mais retiendrons une grille unique (Douard, Heitz, 2003) qui participera à notre définition des réseaux économiques.

En complément de cette définition par typologie, nous effectuerons une analyse différentielle entre les liens issus des stratégies managériales des grandes firmes et ceux dont l'origine émane de décideurs multiples. Il est précisé que cette analyse n'a pas pour but de définir des catégories de réseaux supplémentaires à la grille retenue mais d'apporter des compléments utiles à la compréhension des réseaux économiques et à leur définition.

Plusieurs chercheurs étudiant les réseaux économiques et les liens entre entreprises ont établi des grilles de classification des réseaux selon des critères prédéfinis : les logiques d'alliances (classification par intérêt), le secteur d'activité ou encore les facteurs organisationnels (Dussauge et Garette, 1995³²⁵, Joffre et Koenig, 1992³²⁶, Urban et Vendemini, 1993³²⁷, Antonelli, 1992, Boulanger, 1990). L'objectif principal de ces démarches est de faciliter la lecture des réseaux et leur définition pour analyser leurs principes de fonctionnement. Dans la présente recherche nous ne nous prêterons pas à cet exercice mais emprunterons la typologie développée par Douard et Heitz (2003). Nous justifions ce choix par le caractère généraliste (au sens pluridisciplinaire du terme) de cette classification qui permet de n'exclure que très peu des multiples types de réseaux existants et donc de proposer un cadre d'analyse de ces derniers pour le plus grand nombre de cas. Ensuite, par le fait que cette typologie reste relativement actuelle (2003) tout en bénéficiant d'un premier retour d'expérience des précédentes classifications dont elle s'inspire. Enfin, la clé de classification proposée nous semble tout à fait pertinente.

³²⁵ DUSSAUGE R., GARETTE B. (1997), *Anticiper les conséquences des alliances stratégiques*, Revue française de gestion, n° 114, juillet-août 1997, pp106-117.

³²⁶ JOFFRE P., KOENIG G.(1992), *Gestion stratégique : l'entreprise, ses partenaires-adversaires et leurs univers*, Paris, Litec, 201p

³²⁷ Dussauge et Garrette (1995) : distinguent trois types d'alliances entre les concurrents :

- les alliances de co-intégration : des firmes concurrentes développent et/ou fabriquent un élément ou un composant commun qui sera ensuite intégré dans leur produit propre ;
- les alliances de pseudo concentration : un consortium d'entreprises concurrentes développe, fabrique et commercialise un produit commun aux firmes partenaires ;
- les alliances complémentaires : sur un marché où elle est déjà implantée, une firme commercialise un produit initialement développé par une entreprise concurrente. Ces alliances fonctionnent sur le principe de la recherche d'un actif complémentaire pour créer un nouvel avantage concurrentiel (logique additive) pour chacun des partenaires.

Joffre et Koenig (1992) : Pour Koenig, les coopérations varient suivant la nature des secteurs d'activité concernés par la coopération.

Urban et Vendemini (1993) : la classification varie selon le niveau de décomposition de l'entreprise et la nature des facteurs d'optimisation de l'organisation par des coopérations appropriées.

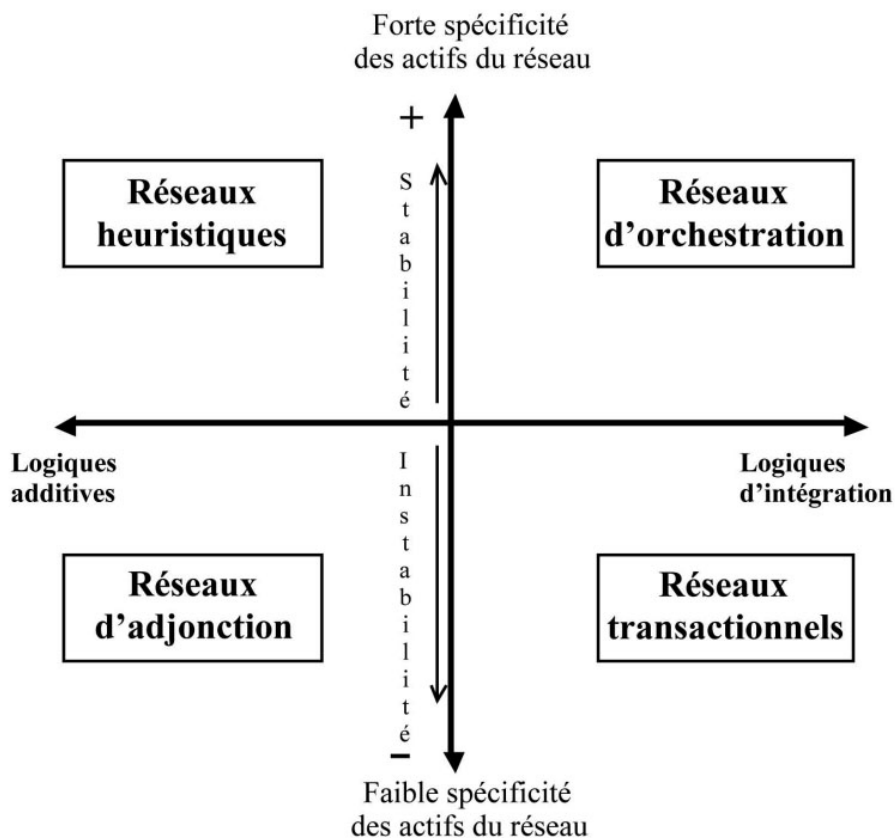
Source : Douard J.-P. et Heitz M., 2003

Boulanger (1990) : se réfère au pouvoir de décision, aux mécanismes de fonctionnement et aux conditions de performances. Sur ces critères il distingue les réseaux intégrés comme le secteur bancaire, les réseaux fédérés (coopératives, GIE), les réseaux contractuels (franchise) et les réseaux maillés (Silicon Valley).

Pour établir leurs typologies, Douard et Heitz distinguent tout d'abord les deux grandes logiques de réseaux évoquées précédemment : les logiques additives et les logiques d'intégration (Cf sous-section supra). Ils leur ajoutent un troisième critère variable : la notion de **spécificité des actifs du réseau**. « Celle-ci est considérée, au sens où le réseau permet l'émergence d'un actif matériel ou immatériel nouveau, résultant de l'interaction entre ses membres. (...) Cet actif propre au réseau et distinct des actifs propres à chacun des membres peut être plus ou moins mis en correspondance avec une structure formelle (une joint-venture, par exemple) et peut être fort ou faible c'est-à-dire significatif ou non significatif. (...) La plus ou moins grande importance de spécificité va induire la plus ou moins grande stabilité et pérennité du réseau (fidélité des membres, etc.) » (Douard et Heitz, 2003, p27). Le niveau d'importance de ce critère, croisé aux logiques additives et d'intégration, conduit à la distinction de quatre typologies de réseaux : d'adjonction, heuristiques, transactionnels et d'orchestration.

En cohérence avec notre définition initiale, ces réseaux s'entendent comme des groupes de relations parmi l'ensemble des relations, i.e. le réseau global, d'un acteur économique. Toutefois nous précisons que ces typologies de réseaux peuvent aussi être traduites par la mise en œuvre de réseaux labellisés dont les objectifs seraient d'atteindre ou de développer encore davantage les vocations des réseaux que nous décrivons ci-après.

Figure 5 : Typologies de réseau ; grille de lecture



Source : Douard et Heitz, 2003

- Les réseaux d'adjonction : Ce type de réseau adopte des logiques additives. Le résultat de la collaboration consiste en une réalisation conjointe spécifique par mise en commun de moyens matériels ou immatériels.
Pour ces réseaux la coopération reste expérimentale et réversible. Leur actif propre est encore faible.
- Les réseaux heuristiques : ces réseaux se caractérisent par un très fort degré d'engagement et d'influences réciproques entre leurs partenaires qui vont aboutir à la création de valeurs spécifiques qu'aucun partenaire ne pourrait produire individuellement. Ils engendrent et développent également un apprentissage propre, source d'une spécificité forte des actifs-mêmes du réseau.
La coopération devient le but et non pas un simple moyen. Ces réseaux renvoient à un travail en commun, un processus de production de valeur et non de simple échange (Delapierre, 1991³²⁸). Ce type de réseau permet de construire des avantages concurrentiels à moyen et long terme au travers de processus d'innovation particuliers. Bref, ils développent des liens très forts et denses, générateurs de valeurs spécifiques. Parallèlement, cette forte relation génère un risque d'appropriation des savoirs-faire par un membre du réseau, ce qui modifierait l'équilibre du réseau et faciliterait des évolutions sous forme de fusion ou d'acquisition.
- Les réseaux transactionnels : ils privilégient des relations d'échanges entre partenaires, sur un marché, permettant de prendre en charge ou de renforcer une part de la chaîne de valeur de la firme, qu'elle soit actuelle ou « visée ». Ce type de réseau est principalement orienté sur l'analyse des problématiques d'allocation de ressources, y compris pour la prise en compte des secteurs d'activités connexes à celui de l'entreprise. Contrairement aux réseaux heuristiques, la réversibilité des engagements reste forte et les relations sont donc moins pérennes mais par contre en constante évolution. De tels réseaux se présentent essentiellement comme une gamme de savoir-faire ou de ressources mobilisables suivant la nature du problème à résoudre ou de l'activité à produire. La spécificité des actifs propres au réseau dans sa dimension collective reste faible (faible émergence d'un actif nouveau et collectif).
- Les réseaux d'orchestration : ils se caractérisent par un niveau de stabilité significatif. La relation est elle-même génératrice d'un actif spécifique plus fort, propre au réseau, difficilement appropriable individuellement par l'un ou l'autre des partenaires. Cette

³²⁸ DELAPIERRE R. (1991), Les accords interentreprises, partage ou partenariat ? Les stratégies des groupes européens du traitement de l'information, *Revue d'Économie Industrielle*, n°55, pp. 135-161.

forte cohésion a tendance à générer des barrières à l'entrée ou à la sortie du réseau, toute sortie provoquant une remise en cause de la nature même du réseau.

Les liens établis sont de type étroit soit parce que les « ressources complémentaires » sont très spécifiques, avec peu d'alternatives en termes de partenaires, soit parce que l'orchestration même des complémentarités requiert un savoir-faire spécifique, devenant un actif spécifique du réseau.

Les réseaux d'orchestration ont une incidence sur la structure-même du ou des secteurs d'activités concernés et favorisent les logiques de spécialisation. La spécificité des actifs du réseau relève de leur bonne orchestration : de la mise en musique fructueuse de la gamme des actifs individuels des partenaires du réseau.

Cette grille de lecture en quatre familles permet, par ses facteurs de classification, une vision large et évolutive des réseaux tout en constituant une première étape à leur définition. Elle peut être rapprochée de celle proposée par Antonelli (1995) qui, outre la forme des relations, considère également les typologies d'entreprises appartenant au réseau³²⁹.

Les typologies d'entreprises et les relations en réseau entre la grande entreprise, les PME et/ou TPE, sont implicitement intégrées dans la classification de Douard et Heitz. Cependant, pour compléter notre définition il nous apparaît important d'apporter quelques compléments sur ce sujet.

III.3.1.4. - Réseaux et grandes entreprises ; relations verticales et sous-traitance

Comme nous l'avons déjà indiqué, plusieurs chercheurs s'accordent sur l'idée que le développement de réseaux constitue une des réponses à l'évolution post-fordiste de l'entreprise, y compris de la grande entreprise, (Planque, 1991 ; Veltz, 1996, 2000). Ces évolutions alimentent de nombreux débats sur ce qui annonce la disparition de la grande entreprise, selon certains, ou sa mutation, pour d'autres. Sur ce thème notre position restera modérée car, à la lecture des divers travaux conduits sur le sujet depuis le début des années 1990, nous constatons effectivement que la grande firme change et que les PME, grâce à des relations économiques efficaces, témoignent, selon leur localisation, leur industrie, etc. d'une très bonne performance. Toutefois l'influence des firmes multinationales n'a cessé de croître

³²⁹ Les formes d'organisation des réseaux, selon Antonelli :

- réseau diversifié fondé sur des accords de réciprocité à l'image des districts en Italie (Becattini, 1987)
- réseau fédératif fondé sur des agences de régulation (Albertini, 1991)
- réseau centralisé fondé sur une grande firme spécialisée dans les activités de R&D (Antonelli, 1988 ; Aoki, 1988)
- des réseaux technologiques ou des « clubs » (Antonelli and Foray, 1992)

ANTONELLI C. (1995) : « Economie des réseaux : variété et complémentarité », in RALLET A., TORRE A. (éds), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp. 253-272., (p262)

depuis les années 1980 que ce soit en termes de poids financier et de filiales (Fontagné et Lorenzi, 2005). Les grandes firmes gardent une influence réelle dans les relations aux PME et dans la constitution de nombreux réseaux, y compris parfois par des relations restant d'ordre hiérarchique ou quasi-hiérarchique (Rowe et Veltz, 1993 ; Antonelli, 1995).

Ainsi, sur les rapports entre la grande firme et les réseaux, Antonelli (1995) souligne que la notion de réseau doit être distinguée de la grande entreprise moderne fondée sur une intégration verticale et horizontale et gérée selon un principe multidivisionnel. Selon lui, « la grande firme apparaît à présent de plus en plus comme le cas limite d'un réseau centralisé dans lequel les relations entre les différentes unités sont gouvernées par des systèmes bureaucratiques. Ainsi la grande entreprise moderne peut être définie comme un « réseau monolithique » (Antonelli, 1995, p262). Celui-ci se caractérise par une dispersion en de multiples entités, y compris de taille moyenne ou petite, mais dont la gestion reste centralisée, ou pour lequel une relation hiérarchique subsiste. Par cette définition Antonelli veut distinguer le réseau, transversal par essence, de celui orchestré par la grande firme, qui serait plus hiérarchique et administratif.

Le propos d'Antonelli distingue volontairement les stratégies de réorganisation de la grande firme de la mise en réseau d'acteurs économiques. Ces stratégies concernent le développement des relations entre des sociétés issues de la recombinaison d'une grande firme et qui gardent entre elles une filiation très importante, y compris dans leurs statuts. Ce type de relations avec les grandes firmes n'est cependant pas l'unique et plusieurs figures de réseaux s'organisent en lien ou autour des firmes et des grandes entreprises (Rowe, Veltz, 1993, p104-106) :

- « *organisation des très grandes firmes mondiales* (comme définie par Antonelli). Quatre modèles peuvent être distingués pour cette forme d'organisation : le modèle multinational (fédération décentralisée d'entreprises, constituée par croissance externe et gérée comme un portefeuille d'entreprises nationales), le modèle international (considérant les opérations des filiales extérieures comme des appendices des opérations sur le marché domestique central), le modèle global (beaucoup plus centré et fonctionnant sur un marché mondial) et le modèle transnational (fonctionnant sur un marché global mais en réseau, sans noyau accentué) ;
- *multiplication spectaculaire des accords inter-firmes nationaux et internationaux*. Ces accords concernent des phases particulières de production ;
- *organisation « solaire » des fournisseurs et des distributeurs autour d'une grande firme*. Ces organisations ont profondément évolué depuis le début des années 1980, les grandes entreprises ayant remanié leurs politiques de sous-traitance en les limitant aux partenaires les plus performants, y compris sur les dimensions hors-prix. A noter que

la « nébuleuse » de sous-traitants peut être géographiquement concentrée (Japon) ou éclatée le long des grandes infrastructures, à l'échelle continentale (USA, France) ;

- *réseau d'entreprises fonctionnant sur le principe du partenariat de valeur ajoutée.* Ce modèle repose sur la coopération organisée d'un ensemble de petites ou moyennes entreprises indépendantes gérant un flux de biens ou de services le long d'une chaîne de valeur ajoutée. Le principe économique est de considérer que le succès compétitif de la chaîne bénéficie à tous, et que la solidarité est préférable de ce fait aux batailles internes destructrices. L'exemple le plus connu de cette forme de réseau est le district industriel ».

Les relations aux grandes entreprises et firmes apparaissent dans deux des quatre figures de réseaux distinguées par Rowe et Veltz, sachant que ces acteurs peuvent aussi participer à des réseaux correspondant aux deux autres formes. Cette réalité doit être prise en compte dans la définition des réseaux, notamment lors d'études empiriques.

La présence de grandes entreprises et de firmes peut influencer sur la forme et la nature des relations (sous-traitant unique, filiale, etc.). Compte tenu de son poids économique, son réseau et les relations qu'elle développe peuvent, en conséquence, différer d'un réseau composé principalement de relations avec des PME ou relié très indirectement aux grandes entreprises. Ainsi, Boulanger (1990), considère qu'un réseau reliant principalement des PME se définit comme « un assemblage de petites unités dispersées, reliées entre elles de façon plus ou moins formelle et organisée, pour satisfaire des besoins communs. La notion de réseau suggère une entraide, une collaboration entre les membres et renvoie directement au concept de système qui rassemble des éléments entretenant des relations entre eux. Un réseau implique des comportements, des moyens de liaison, une stratégie et un management différents de ce que requiert une entreprise mono site. Le réseau se présente comme un dispositif de forme éclatée permettant de mettre en œuvre simultanément en plusieurs endroits un ensemble d'actions » (Boulanger, 1990³³⁰ in Géniaux et Mira-Bonardel, 2003, p131).

Dans le cadre d'un réseau qui impliquerait une ou plusieurs grandes firmes, les niveaux de collaboration, de transversalité ou les stratégies de management évoquées dans la précédente définition peuvent être orientés par une relation de forte dépendance de PME à la grande entreprise. La présence de cette dernière n'induit pas nécessairement la formation d'un réseau monolithique, tel que défini par Antonelli (1995), mais elle nécessite toutefois de considérer avec attention, dans l'analyse, son influence dans les comportements, les stratégies, l'entraide, etc. des entreprises au sein du réseau étudié.

Enfin, en termes de logiques et de classification, il semble que rien ne permette d'orienter les réseaux intégrant de grandes entreprises uniquement vers des logiques additives ou d'intégration : il n'existe pas de logique exclusive de ces entreprises. En revanche,

³³⁰ BOULANGER P. (1990), *Organiser l'entreprise en réseau*, Nathan, Paris

l'orientation du réseau dans l'une ou l'autre de ces logiques peut être fortement influencée par les stratégies menées par la grande entreprise présente dans le réseau.

Si en sciences économiques, le réseau a pu être décrit comme un ensemble de relations marchandes et non marchandes laissant une place plus importante à la transversalité des liens plutôt qu'à leur hiérarchisation, il apparaît que cette image idyllique se concrétise plutôt par un « nuancier relationnel » allant du réseau monolithique à celui développant une grande horizontalité et transversalité dans ses relations. Ainsi, Offner et Pumain, (1996) distinguent quatre degrés de hiérarchisation dans les réseaux, selon « que les principes de construction reposent sur la circulation de l'information, l'institutionnalisation, une relation horizontale, ou une quasi-intégration³³¹ » (p182).

Aoki (1999³³²) analyse la firme comme une structure informationnelle, laquelle peut développer des relations à dominante verticale (l'exemple de la firme américaine dans son étude) ou horizontale (l'exemple de la firme japonaise). Cependant, dans ces deux cas, l'organisation de la firme implique la mise en œuvre de contrats de sous-traitance ; l'intégration du sous-traitant à la firme étant plus ou moins forte selon la relation établie : plus la sous-traitance va être importante (grand nombre de sous-traitants, diversité des commandes, etc.) plus le degré d'intégration du sous-traitant va être faible. Selon cette configuration, le pouvoir reste essentiellement concentré dans la firme principale qui exerce un rôle hiérarchique dans la diffusion de l'information.

Les réseaux associant une firme avec ses sous-traitants de premier rang et de second rang peuvent également aboutir à la naissance, entre ces deux derniers, de relations horizontales plutôt que verticales. Celles-ci permettent de mieux mobiliser les connaissances, partager les savoir-faire et développer l'apprentissage par la pratique. Ces partenariats, développés par les entreprises satellites, rendent possible des réponses communes aux commandes de la firme (exemple de partenariats entre la conception et la commercialisation). Cependant, même si ces décisions de coopérations sont décentralisées par rapport à la firme et créent de l'horizontalité (toutes les informations ne remontent pas de manière hiérarchique), la définition du pouvoir reste inscrite dans une certaine hiérarchie entre la firme et les sous-traitants de premier rang et entre ces derniers et les sous-traitants de second rang. (idem p183).

³³¹ Sur le concept d'intégration Ettighoffer et Van Beneden (2000) ont défini deux catégories de réseaux : les méta-organisations et les méta-réseaux. Les méta-organisations relèvent d'une logique combinatoire avec une coopération forte et une intégration faible. Les méta-réseaux correspondent à une structuration d'activités complémentaires fortement intégrées dans un ensemble systémique et s'inscrivant dans une même chaîne de valeur. *Mais trouver des infos complémentaires pour pouvoir en parler car demande à être précisé.*

D. ETTIGHOFFER D. et VAN BENEDEN P. (2000), *Méta-organisations, les modèles d'entreprises créateurs de valeur*, Village Mondial, Paris

³³² AOKI M. (1999), *Information and Governance in the Silicon Valley Model*, Stanford Institute for Economic Policy Research, Discussion Paper

A l'inverse, d'autres formes de réseaux abandonnent le principe de hiérarchie : les entreprises polycellulaires (Landier, 1987³³³ in Offner et Pumain, 1996). Ces dernières se présentent comme un enchevêtrement de relations d'égal à égal et non comme une cascade de relations hiérarchiques. Les relations mises en œuvre avec les fournisseurs et les clients ne sont plus verticales mais multiformes « fondées sur la capacité de l'entreprise à se placer au centre d'une constellation de partenaires avec lesquels elle entretient des rapports permanents : entreprises, organismes de recherche, institutions financières, médias » (idem p183). Chaque agent est, en plus de sa position hiérarchique, inséré dans un tissu de relations fonctionnelles, non hiérarchiques, qui vont définir le rôle de chacun.

En conclusion, se pose donc la question de la cohabitation possible entre la coopération, donnant principalement naissance à des relations horizontales, et la sous-traitance, débouchant essentiellement vers des relations verticales. Malgré le développement des relations de coordination (techniques, organisationnelles) entre les firmes et leurs sous-traitants, favorisées par les nouveaux outils de communication, la relation hiérarchique subsiste. Ainsi, nous pouvons définir les réseaux entre grande firme et sous-traitants comme des processus organisationnels motivés par des logiques d'intégration (Cf supra IV.3.1.2. *Courants d'influence et logiques de coopération*») et pouvant, dans le cas de liens forts et denses (client/fournisseur principal) aboutir à une quasi-intégration (Veltz, 1996, Lecoq, RERU n°3/4³³⁴). A l'inverse, plus les entreprises sous-traitantes auront de commanditaires plus la dépendance et l'intégration seront faibles (diminution de la relation hiérarchique). Enfin, la logique relationnelle (intégration / additive) adoptée par les réseaux intégrant une grande entreprise participe également à la teneur des rapports hiérarchiques pouvant exister. De manière générale, il apparaît que les relations partenariales, l'absence de liens statutaires (filiale, etc.) et un grand nombre de clients diminuent le lien hiérarchique existant entre grandes entreprises et PME ou sous-traitants.

Ces éléments complètent notre définition des réseaux en soulignant par les notions de coopération et de hiérarchie les rôles joués par les firmes ou les grandes entreprises sur les relations au sein d'un réseau d'acteurs économiques. Ceci nous permet d'affirmer que la grande entreprise n'a pas disparu, même si celle-ci évolue. Cela nous permet également d'apporter un autre filtre d'analyse des réseaux en termes de relations. Enfin, cette approche complète notre grille de lecture et confirme la grande variabilité, complexité et évolutivité des réseaux, selon les acteurs impliqués, les logiques et les courants d'influence.

³³³ LANDIER H. (1987), *L'entreprise polycellulaire : pour penser l'entreprise de demain*, Entreprise Moderne d'Edition

³³⁴ LECOQ B (1991), Organisation industrielle, organisation territoriale : une approche intégrée fondée sur le concept de réseau, *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°3/4, Paris, pp 321-341.

Concernant l'appui sur les réseaux pour externaliser plutôt que d'internaliser une production dans l'entreprise, certains chercheurs ont tenté de voir si la mise en réseau, en tant que forme organisationnelle relevait d'une disposition de court terme, transitoire avant l'internalisation (investissement) ou l'arrêt de l'externalisation (demande ponctuelle), ou si à l'inverse, le recours au réseau consistait en une forme organisationnelle aboutie. Nous poursuivrons notre définition en abordant cette question dans la section suivante.

III.3.1.5. - Le réseau d'entreprises forme aboutie ou transitoire ?

Pour les acteurs économiques, le développement de son réseau, le recours à des sous-traitances, co-traitances, etc. s'inscrivent dans les démarches de recherche de compétitivité sur le coût et hors-coût des entreprises pour répondre aux exigences de la demande. Comme nous l'avons évoqué, différentes logiques motivent cette forme d'organisation : adaptabilité, réactivité, souplesse de management, accès aux compétences, etc. (Scott, Storper, 2003) Si ces conclusions sont acceptées par un grand nombre de chercheurs, certains restent toutefois interrogatifs sur la pérennité des relations externes. Leur permanente évolution illustre certes leur souplesse mais elle met aussi en doute la durabilité des relations et peut s'apparenter à une étape transitoire pour des entreprises obligées d'évoluer. Geniaux et Mira-Bonardel (2003³³⁵) ont conduit une recherche sur cette problématique. Afin d'en débattre dans la présente section nous ferons en grande partie appel à leurs travaux.

L'étude menée par Géniaux et Mira-Bonardel a porté sur quatre réseaux d'entreprises existant depuis plusieurs années afin d'observer leur évolution dans le temps. Les origines du développement de chaque réseau sont variées (impulsion d'un acteur externe moteur, élargissement du champ de compétences, volonté d'extension du pouvoir sur le marché, etc.) et correspondent aux facteurs et logiques que nous avons précédemment définis. Dans les cas étudiés, plusieurs démarches ont été opérées par chaque entreprise pour favoriser le déploiement des réseaux puis leur renforcement, que ce soit en termes de management, de formation ou de principes d'action (souplesse, vision stratégique partagée, confiance et échange, déploiement porté par un « noyau dur » au sein du réseau). En somme, les coopérations étudiées présentent des caractéristiques d'objectifs et de fonctionnement cadrant avec notre définition de réseaux économiques coopératifs, sans relations hiérarchiques.

Si ces réseaux semblent efficaces et fonctionnels, les conclusions des travaux menés par Géniaux et Mira-Bonardel montrent qu'après quelques années de fonctionnement (dix dans cet exemple) une proportion importante des réseaux tend à disparaître au profit d'une

³³⁵ GENIAUX I., MIRA-BONARDEL S. (2003), Le réseau d'entreprises : forme d'organisation aboutie ou transitoire, *Revue française de gestion*, 2003/2, n° 143, p. 129-144.

intégration capitaliste ou d'une fusion. Les facteurs expliquant ces abandons du réseau seraient de cinq ordres :

- une volonté de mieux maîtriser le pilotage financier ;
- une volonté de mieux maîtriser les évolutions des métiers : divergences en matière d'investissement (innovation) ;
- des différences de style de management ;
- la rencontre de difficultés financières par un partenaire ;
- le difficile équilibre entre différenciation et intégration : variable selon les situations rencontrées. Par exemple, le besoin de se rassurer dans des situations à risque incite à plus d'intégration.

Globalement, ces facteurs résument la difficulté à diriger à plusieurs, chaque entreprise étant soumise à ses propres contraintes, en dehors du réseau, et chaque dirigeant possédant des stratégies de développement différant parfois des orientations retenues par les autres. Ainsi, la disparition de ces réseaux combinant stratégie commune et interdépendance s'explique en grande partie par le fléchissement des consensus initiaux en matière d'orientations stratégiques. Les évolutions de stratégie et d'organisation des entreprises étant banales dans notre économie mondiale et innovante, l'organisation en réseaux pourrait apparaître comme une étape préalable aux changements internes opérés par les sociétés. Cependant, cette conclusion n'est que très partielle et ne peut être traduite par un retour aux formes d'organisations intégrées classiques. Pour être comprise, quelques compléments d'analyse et d'information s'imposent :

- d'abord rappeler que les réseaux sont en constante évolution : leur création, et leur disparition constituent un processus économique admis par un grand nombre d'analystes. Le réseau ne représente pas une institution mais l'association d'agents économiques qui, dans un contexte donné, trouvent un intérêt à coopérer les uns avec les autres. Les relations évoluent dans le temps ? Les liens forts peuvent se transformer en liens faibles et inversement, le réseau peut s'élargir dans l'espace, etc. Les relations sont tout sauf figées.
- Ensuite, les entreprises renouvellent constamment leurs réseaux internes et externes : en d'autres termes, selon les stratégies qu'elles retiennent, des changements s'opèrent en interne et/ou en externe. Les principes de fusion ou d'intégration capitaliste n'induisent pas systématiquement la fin d'un réseau mais modifient forcément les rapports de coopération mis en œuvre initialement puisque les caractéristiques des acteurs impliqués ont changé.
- Par ailleurs, le fonctionnement en réseau semble toujours d'actualité, Géniaux et Mira-Bonardel concluant eux-mêmes que nous n'assistons pas au retour de formes intégrées classiques car la souplesse, la réactivité et l'ouverture permises par les réseaux restent

fondamentales. Le nouveau mode organisationnel évoqué par ces auteurs, le mini-groupe, s'apparente, selon nous, davantage à une autre forme de réseau qu'un mode organisationnel particulier.

- Enfin, les évolutions des entreprises et des réseaux précédemment évoqués sont à nuancer pour les réseaux impliquant des relations hiérarchiques. Ces réseaux changent eux aussi, leurs stratégies organisationnelles évoluent, mais l'influence des relations de dépendance entre leurs membres tend à minorer les divergences stratégiques individuelles, en partie canalisées par la relation hiérarchique.

A la question posée dans cette sous-section nous pouvons d'abord répondre que les réseaux ne sont pas immuables. Ceux-ci naissent, évoluent, disparaissent à plus ou moins long terme en associant différents acteurs eux-mêmes en constante mutation. Ainsi, le réseau ne peut être défini comme une forme aboutie car son évolution est permanente. Tout comme celle des entreprises. Le développement des réseaux répond donc à des besoins et des logiques exprimés à un moment donné pour répondre aux impératifs de compétitivité imposés par l'économie. L'implication des acteurs économiques dans les réseaux peut être plus ou moins longue dans le temps et peut prendre des formes multiples (degré d'implication, type de lien, etc.). Aussi, il semble que ce soit les besoins auxquels les réseaux répondent qui soient plus ou moins pérennes ou transitoires que l'existence même de réseaux économiques, celle-ci évoluant au gré des stratégies des membres et de leurs relations (hiérarchique ou non).

Les premiers éléments de définition de la notion de réseau économique nous ont permis de mieux comprendre ce concept : la constitution d'une toile de relations économiques pouvant adopter des caractéristiques relationnelles variables selon les objectifs de la relation, son origine, les acteurs impliqués, etc. Lors de cette présentation, nous aurons à nouveau évoqué l'encastrement de ces relations dans le contexte social des acteurs économiques. Enfin, nous aurons souligné qu'en sciences économiques la notion de réseau a été appréhendée par plusieurs chercheurs (Maillat et Perrin, 1990³³⁶ ; Maillat, Crevoisier et Lecoq, 1993) comme une évolution post-fordiste de la grande entreprise, moins hiérarchique mais plus transversale ou plus éclatée (pluri-établissements, etc.).

Afin de poursuivre notre exploration des réseaux économiques et avant d'aborder pleinement le croisement avec le territoire, nous souhaitons opérer un rapprochement à l'innovation. Comme nous l'avons vu lors de la définition de la compétitivité, cette dernière occupe une place particulière, y compris dans les rapports compétitifs entre territoires. Nous souhaitons donc lui consacrer une section de ce travail afin de mieux comprendre l'interaction des réseaux à l'innovation avant de rapprocher ces deux concepts aux notions de territoire et de compétitivité territoriale.

³³⁶ MAILLAT D., PERRIN J.C. (éds) (1990). Entreprises innovatrices et réseaux locaux. Eresa-Economica, Paris

III.3.2. - Réseaux d'acteurs économiques et innovation

Notre intérêt pour l'innovation, par rapport à d'autres étapes de l'activité économique (production, distribution, etc.), résulte notamment du principe selon lequel l'innovation serait facilitée par la mise en œuvre « de procédures collectives d'alliances, d'ententes, de partenariats, d'aides mutuelles et de synergies globalement développées au sein de réseaux d'innovation [se définissant] comme des formes d'organisation reliant plus ou moins explicitement, sans les fusionner, plusieurs « organisations hiérarchiques » selon des règles et des modalités qui ne sont pas (pas seulement) les règles du marché et conduisant leurs constituants à obtenir des résultats positifs en termes d'innovation » (Planque, 1991, p295³³⁷). L'innovation, plus que d'autres étapes de l'activité économique, fait appel à des compétences variées, difficiles à rassembler au sein d'une seule entreprise et nécessitant le rapprochement³³⁸ d'acteurs économiques complémentaires selon des formes d'organisation particulières. Enfin, les processus d'innovation impliquent un accès à l'information, à des compétences et des moyens spécifiques tout en rationalisant les coûts et en limitant les risques pour l'entreprise. Le territoire en tant que fournisseur de ressources à construction lente participe à ces processus et rapproche les acteurs économiques (Veltz, 2000 ; Camagni et al., 2006). La dimension sociale est également loin d'être étrangère à l'innovation, par encastrement à l'économie (Granovetter, 1985).

Dans la présente section nous reviendrons sur l'idée que l'innovation nécessite l'association d'acteurs variés et la construction de réseaux. A cet effet, nous évoquerons dans un premier temps la notion d'économie de la connaissance, touchant à la fois l'innovation et la coopération d'acteurs, puis dans un second temps, nous apporterons une définition détaillée du concept de réseau d'innovation.

III.3.2.1. - Economie de la connaissance et mise en réseau d'acteurs

Pour comprendre le lien entre les réseaux et l'innovation, nous devons d'abord brièvement revenir sur la notion d'économie de la connaissance. Cette dernière a été popularisée au cours des années 1990 par l'OCDE (OCDE, 1996³³⁹) et marque la transition entre le régime de croissance des années 1960-1970, essentiellement fondé sur l'accumulation de capital

³³⁷ PLANQUE B. (1991), *Note sur la notion de réseau d'innovation – réseaux contractuels et réseaux « conventionnels »*, Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°3/4

³³⁸ Le terme de rapprochement est ici volontairement employé afin d'évoquer le concept de proximité, sur lequel nous reviendrons dans la présente section et celle à suivre en en détaillant ces différentes formes : géographique, cognitive, sociale, organisationnelle et institutionnelle. Ce terme n'est donc pas uniquement évoqué au sens de proximité spatiale.

³³⁹ OCDE (1996), *The Knowledge-Based Economy*, Paris: OECD, 46 p.

physique, et le nouveau régime de croissance qui se dessine à partir des années 1980, fondé sur l'accumulation de la connaissance. Ce nouveau régime résulterait à la fois d'un accroissement régulier des investissements intangibles (R&D, éducation, santé)³⁴⁰ dans les activités industrielles et de la révolution en matière de communication permise par l'émergence des nouvelles technologies de l'information et de la communication (Foray, 2000³⁴¹). En Europe, le développement de l'économie du savoir constitue l'un des objectifs fixés en 2000 lors du sommet de Lisbonne.

L'économie de la connaissance peut se définir « comme un stade du capitalisme où se généraliserait un modèle productif particulier organisé autour des complémentarités organisationnelles et technologiques entre les TIC (Technologies de l'Information et de la Communication), le capital humain des agents susceptibles d'utiliser ces technologies et une organisation réactive de la firme qui permettrait la pleine utilisation du potentiel de productivité des deux premiers éléments. Les réseaux tendraient à se substituer aux catégories plus classiques d'organisation des marchés » (Amable, Askenazy, 2005, p1³⁴²)

Si l'on dépasse l'aspect « médiatico-politique » de cette notion, plusieurs informations clés sont à apporter. D'abord minimiser l'idée que l'économie de la connaissance constitue une rupture majeure avec le passé alors qu'elle s'inscrit plutôt dans la continuité d'un développement économique basé sur l'innovation dont le développement est effectivement facilité et accéléré par les nouveaux moyens de communication. Ensuite que cette économie n'est pas uniquement une économie de la communication : les TIC constituent un moyen pertinent et efficace de transport de l'information mais les socles de l'économie de la connaissance restent les investissements en capital humain, en innovations organisationnelles ainsi que l'éducation générale et technique. Enfin, et nous rejoignons des débats précédemment abordés sur la compétitivité territoriale, il n'existe pas de modèle unique, productif et institutionnel, à l'émergence de l'économie de la connaissance (Amable et Askenazy, 2005).

L'économie de la connaissance renvoie à plusieurs composantes de l'économie et de la compétitivité : la capacité à innover et à exploiter les connaissances c'est-à-dire développer une société apprenante sachant utiliser et partager l'information pour faire constamment évoluer son économie ; l'appréhension de la dimension immatérielle de l'économie tant au niveau des biens et services que de la circulation des données et de l'information ; la productivité du capital intellectuel non seulement dans sa capacité à accéder à de l'information rare ou à maîtriser des techniques intellectuelles mais aussi dans sa capacité à

³⁴⁰ A l'inverse, les investissements tangibles concernent le capital physique, les ressources matérielles, etc.

³⁴¹ FORAY, D. (2000), *Le développement des économies fondées sur la connaissance*, Paris, Éditions La Découverte, Collection Repères, 123 pages.

³⁴² AMABLE B. et ASKENAZY P. (2005), *Introduction à l'économie de la connaissance*, Rapport UNESCO Construire des sociétés du savoir, UNESCO

développer des relations internes ou externes efficaces et à faire circuler efficacement le savoir au sein de l'entreprise ainsi qu'auprès des partenaires de la société (Huyghe, 2007³⁴³).

L'économie de la connaissance constitue un bien systémique et complexe nécessitant pour les firmes de combiner des stratégies d'appropriation (des) et d'accessibilité (aux) connaissances (Suire et Vicente, 2008). Cette notion, associant celle d'innovation, favorise le développement de relations externes et de réseaux. En effet, l'innovation nécessite l'appel à de multiples connaissances et compétences qui, du fait de leur complexification, sont de moins en moins détenues au sein d'une même entité. Les réseaux favorisent l'innovation car ils permettent d'exploiter collectivement des « externalités de connaissance » dont chacun des acteurs impliqués peut bénéficier. En d'autres termes le partage d'informations et de savoir-faire par l'intermédiaire des réseaux va permettre un renouvellement de la connaissance au sein de chaque acteur membre du réseau et favoriser l'innovation.

Sur la transmission des connaissances et le passage à l'innovation, il convient d'apporter quelques précisions afin de ne pas caricaturer les relations au sein des réseaux en des mécanismes simples et automatiques. Tout d'abord, l'innovation nécessite l'adoption de comportements de rupture ou tout du moins non-conformistes. Or, à ce propos, nous connaissons le rôle capital joué par les liens faibles en tant que pourvoyeurs d'informations variées : pour être innovant, le réseau doit posséder un degré minimum d'ouverture ; être constitué à la fois des liens forts et faibles. Ensuite, l'information doit non seulement être accessible grâce à des liens forts et faibles, mais elle doit aussi être comprise par les acteurs qui la reçoivent afin de favoriser sa transformation en innovation. En d'autres termes, les acteurs du réseau doivent posséder une certaine capacité d'appropriation de la connaissance, parler le même langage technique, tout en tolérant un degré minimum d'ouverture, de rupture parfois, déclencheur du processus d'innovation. L'innovation n'émerge des réseaux que sous certaines conditions économiques et sociales, fondatrices des liens entre ses acteurs. **Celles-ci ne doivent créer un « tissu relationnel » ni trop étroit, pour maintenir l'existence de multiples liens faibles, ni trop vaste, pour garantir un niveau de compréhension et d'échange pertinent entre ses membres, c'est-à-dire une proximité cognitive³⁴⁴ (proximité de la connaissance).** Ainsi, l'innovation se construit au sein d'un contexte, de réseaux d'acteurs, internes et externes à l'entreprise, nécessitant à la fois de rompre avec le quotidien et de posséder un bagage de connaissances minimum pour permettre des échanges fructueux.

³⁴³ Site web de François-Bernard Huyghe (Docteur en sciences politiques). Article du 14 août 2007 : http://www.huyghe.fr/actu_433.htm

³⁴⁴ Nous aborderons plus longuement cette notion dans la section 4 de ce chapitre, ainsi que d'autres formes de proximité.

Ces rapports entre la recherche et le développement, les liens économiques et sociaux, les échanges de connaissances et l'innovation ont été soulignés par plusieurs chercheurs. En 1995, des travaux menés par Le Bas et Géniaux³⁴⁵ ont démontré que plus l'entreprise avait un investissement en recherche et développement, plus elle établissait de relations avec l'extérieur et plus elle augmentait son niveau d'innovativité. D'autres auteurs mettent en évidence le poids des facteurs de socialisation dans les interactions constituant la connaissance collective au sein d'un groupe de travail (Prax, 2000³⁴⁶) ce qui conduit à penser que c'est effectivement dans la richesse, la variété et la rapidité des interactions que vont se construire l'intelligence collective, et la synergie créatrice.

Certains chercheurs indiquent toutefois que pour permettre l'innovation une construction de compétences en interne est nécessaire, préalablement à la mise en place de coopérations externes. Il s'agit d'abord de structurer son propre réseau, en interne, c'est-à-dire de mobiliser et exploiter ses ressources et compétences, avant d'élargir le champ des acteurs. Ainsi, la coopération consisterait en une seconde étape de développement permettant d'accroître les compétences de l'entreprise et de se procurer des actifs complémentaires. (Bernard *et alii*, 2001, in Géniaux et Mira-Bonardel, 2003, p134).

L'ensemble de ces éléments nous éclaire sur les croisements existants entre l'économie de la connaissance, l'innovation et les réseaux. Toutefois, pour compléter nos connaissances théoriques sur l'apport des réseaux à l'innovation, il nous faut définir plus précisément le concept de réseau d'innovation. Pour cela nous emprunterons les développements de plusieurs chercheurs ayant travaillé à la construction de ce concept. Bien que ces recherches datent pour la plupart du début des années 1990, et bénéficient aujourd'hui d'approches complémentaires, nous mobiliserons ces sources car leur travail de clarification cadre tout à fait avec notre besoin de définition de ce concept.

III.3.2.2. - Définition des réseaux d'innovation

Afin de définir le réseau d'innovation tout en montrant l'apport de la mise en réseau pour l'innovation, notre définition se structurera en présentant tour à tour les facteurs essentiels de ces réseaux : leurs dimensions formelle et informelle, leurs caractères mono et multifonctionnel, leur temporalité et démarche procédurale. Par le réseau d'innovation nous nous intéressons plus particulièrement aux relations développées par les acteurs économiques dont la mise en œuvre favorise l'innovation des acteurs mis en relation.

³⁴⁵ LE BAS C., GENIAUX I. (1995), Le management des relations technologiques et les PME, *Économies et sociétés*, série Sciences de Gestion, n° 21, vol. 5, pp211-229.

³⁴⁶ PRAX J.Y. (2000), *Le Guide du Knowledge Management*, Dunod, 266p

Comme nous l'avons déjà vu, un réseau se définit à la fois par ses membres et par les liens développés entre eux. Les réseaux d'innovation n'échappent pas à cette règle fondamentale. Leurs relations sont généralement décrites comme coopératives, entre le marché et la hiérarchie et pouvant s'assimiler à des partenariats ou à des pratiques partenariales. Ces dernières, si elles se fondent dans la durée, sur un bon niveau de confiance, un degré d'ouverture et le respect d'une certaine confidentialité, vont se différencier des transactions instantanées de marché, régulées par des mécanismes de prix et permettre de gérer l'incertitude et le temps caractérisant les démarches d'innovation. Ces relations n'évacuent pas la relation marchande entre les partenaires mais l'encadrent « dans une convention parfois explicite et contractuelle, mais parfois implicite (...) qui assure la nécessaire continuité, la nécessaire stabilité de la relation dans le temps (pour un « temps ») et s'efforce de prévenir chacun des partenaires (ou tout au moins les partenaires dominants dans le réseau) contre les risques inhérents à toute entreprise d'innovation » (Planque, 1991, p306 (...) ajoutée).

Perrin (1991) complète cette approche en dégagant quatre propriétés qu'il juge essentielles dans la gestion des réseaux. Elles sont en grande partie axées sur la nature des relations :

- leur nature partenariale : en se différenciant des modes hiérarchiques voire en s'y opposant parfois ;
- leur interactivité : le savoir-faire organisationnel collectif permet au réseau de maîtriser le développement de l'innovation ;
- leur dimension culturelle : il émerge une culture issue de la pratique de l'organisation en réseau, sociale, notamment caractérisée par « l'informalité ». Ainsi, comme l'écrit Freeman : « cultural factors such as language, regional loyalties, shared ideologies and experiences, etc. play an important role in networking. An appreciation of these sociological factors is a necessary complement to narrower « economic » explanations » (1990, p5³⁴⁷);
- La concentration de la gestion en réseau sur son « noyau », davantage que sur ses satellites³⁴⁸.

L'« informalité » des relations décrite par Freeman fait référence à la distinction entre les relations formelles et informelles, utilisée par certains chercheurs comme critère de classification des réseaux³⁴⁹. Elle rejoint la distinction que nous avons opérée en introduction

³⁴⁷ FREEMAN C. (1990), *Networks of innovators : a synthesis of research issues*, communication au séminaire international « Networks of innovators », Montréal, mai, 42p.

³⁴⁸ Le noyau définit les partenaires disposant d'une confiance importante les uns envers les autres et pour lesquels la question de l'appropriation des savoirs-faire ne bloque pas la coopération et permet de parvenir à une bonne maîtrise de la création d'innovation.

Les satellites constituent des partenaires associés au noyau avec lesquels les relations sont définies sur une base discriminante, les coopérations sont plus bilatérales et moins intensives et, les risques d'appropriation de ce fait moins assumés. (J.C. Perrin, 1991, p351)

³⁴⁹ Relations formelles : « visibles, composés d'acteurs clairement identifiés (réseaux fermés), stabilisés dans un type de relation contractuellement figé, en vue d'un objectif précis, concrétisé par une trace écrite, fixé au terme d'une démarche programmée dans le temps, démarche au cours de laquelle les contributions et les gains seraient directement mesurables ou pour le moins évaluables par l'observateur ».

de ce chapitre entre les réseaux et les réseaux labellisés. Or, pour les réseaux d'innovation, cette distinction apparaît non pertinente car les relations existantes au sein de ces réseaux semblent associer ces deux dimensions, jouant l'une et l'autre un rôle important pour le fonctionnement du réseau, la régulation des transactions et le développement d'innovations : « la plupart des réseaux impliquent à la fois des relations formalisées au terme d'une contractualisation et d'autres relations qui, pour être moins apparentes n'en sont pas moins importantes » (Planque, 1991, p308). Ces deux formes de relations sont donc complémentaires et essentielles pour le fonctionnement des réseaux d'innovation. Elles participent à l'établissement d'un cadre de stabilité minimum mais développent également les multiples « transversalités », échanges informels et liens faibles qui favorisent les synergies d'acteurs et l'émergence d'innovations. Ces relations illustrent les concepts de proximité cognitive et d'encastrement social (proximité relationnelle) des activités économiques nous définirons plus précisément dans la section à suivre (Chapitre III, section 4).

Toujours dans l'ambition d'établir une typologie des réseaux d'innovation afin de les définir plus précisément, plusieurs auteurs ont développé des classifications basées sur les fonctions du réseau ou leur objet (critère) de coopération³⁵⁰. Ainsi, Bernard Planque distingue les réseaux mono-fonctionnels, clairement centrés sur l'une des principales fonctions (ou étape) qui, ensemble, constituent les processus d'innovation techno-économique et les réseaux multifonctionnels qui associent pour l'ensemble du processus (et souvent pour des ensembles de processus d'innovation interreliés se succédant dans le temps) un grand nombre de partenaires (Planque, 1991, p309 et 310).

Les réseaux mono-fonctionnels les plus couramment observés seraient ceux se situant aux extrémités aval et amont des processus d'innovation (R&D et commercialisation) mais d'autres fonctions peuvent également être observées. Parmi ces réseaux B. Planque cite les partenariats de R&D, les partenariats de diffusion et de commercialisation, les partenariats de transferts de technologie ainsi que des partenariats « divers » mettant en commun des moyens et/ou des compétences pour l'achèvement d'un moment particulier du processus d'innovation. Les réseaux multifonctionnels ne sont pas rattachés à un type de partenariat mais correspondent à des concepts plus vastes tels que les districts industriels, les clusters ou encore les milieux innovateurs. « Il n'y a plus seulement coopération contractuelle pour

Relations informelles : « cachés, composés d'acteurs divers, mouvants, difficile à repérer (réseaux ouverts) entretenant d'incertaines relations fluctuantes au contenu mal cerné, relations épisodiques, sans objectif unique, clair et permanent, dont les effets sur la capacité innovatrice (unaniment reconnus), au terme d'un mystérieuse alchimie synergétique socio-économico-culturelle, ont quelque chose d'aléatoire, de contingent et cependant d'incontestablement positif » (B. Planque, 1991, p307).

³⁵⁰ Compte tenu de la grande diversité des réseaux, nous n'avons pas retenu ce genre de typologie dans notre définition des réseaux économiques (Cf *Partie I - III.3.1.3. - Typologies et figures des réseaux économiques*), trop orientée et donc *in fine* inadaptée pour des réseaux ne « rentrant pas dans les cases ». Nous la présentons pour les réseaux d'innovation non comme typologie de référence mais comme outil nous aidant dans leur définition.

l'appropriation d'une ressource utile à un processus d'innovation mais une véritable interaction multilatérale créatrice du processus d'innovation permanent lui-même » (Planque, 1991, p310). Selon nous, les réseaux multifonctionnels dépassent la simple qualification de réseau pour un acteur économique du fait qu'ils accèdent à une dimension relationnelle très vaste, formelle et informelle, qui pour être comprise doit être analysée dans un contexte économique, social, historique, etc. ; bref en rapport avec le territoire.

Freeman a également établi une classification basée sur les fonctions et, plus exactement, le critère de coopération, prenant en compte son étendue (sur une partie ou sur la totalité du processus d'innovation) et sa nature (davantage partenariale ou hiérarchique). Il distingue les joint-ventures, les partenariats de R&D, les accords d'échange de technologie, les investissements directs motivés par des facteurs technologiques, des accords de brevets, des réseaux partageant les sous-traitants et les fournisseurs, les associations de recherche, les programmes de recherche en coopération, d'obédience gouvernementale et les réseaux de banques de données pour la coopération technique et scientifique (Freeman, 1990, p12). Si cette typologie illustre la variété des partenariats dans les réseaux d'innovation et nous aide à définir ces derniers, elle semble inappropriée à la fois parce que les réseaux croisent généralement plusieurs de ces partenariats au travers des multiples coopérations engagées ce qui complexifie d'autant l'analyse et parce qu'elle n'aborde à aucun moment la dimension informelle des relations.

L'une des caractéristiques de l'innovation est son rapport au temps : la nécessité de disposer d'un délai de maturation permettant le passage de l'idée à la réalisation puis à la commercialisation implique un temps passé d'apprentissage, d'échange et d'acceptation d'échecs avant d'aboutir. De la même manière, les réseaux d'innovation se caractérisent par une temporalité et progressent par apprentissage (Perrin, 1991). Le réseau traverse continuellement différentes phases temporelles (genèse, évolution, transformation), se renouvelle, et les caractéristiques qui le qualifient à un instant « T » traduisent un long processus d'apprentissage de la relation (Maillat et al., 1991). Ainsi, le réseau d'innovation est à la fois stable et changeant. Il prend différentes formes au cours du temps, ses éléments constituants changent, s'agencent différemment en fonction de l'état d'avancement du projet d'innovation mais il conserve malgré tout son identité. Les réseaux d'innovation suivent le même raisonnement de construction relationnelle et temporelle et aboutissent à la création de conventions^{351 352}.

³⁵¹ « Une convention est un ensemble d'éléments qui, à tout instant, pour les participants à la convention, vont ensemble et sur lesquels, par conséquent, ils partagent un commun accord. Mais ce commun accord ne procède pas d'une écriture préalable où chaque détail serait explicité et qui refléterait, de part et d'autre une rationalité et une intentionnalité identique et consciente d'elle-même. Une convention est un système d'attentes réciproques sur les compétences et les comportements...les comportements attendus n'ont pas besoin d'être conçus à l'avance, écrits puis coordonnés pour être obtenus. Là gît la différence de la convention par rapport au contrat, ainsi que sa plus grande généralité... » (R. Salais, 1989, p213 in Planque, 1991, p311)
SALAIS R. (1989), *L'analyse économique des conventions du travail*, Revue économique, Vol.40, n°2

Pour résumer notre propos, la définition des réseaux d'innovation et l'apport des réseaux à l'innovation, nous citerons une synthèse faite par Maillat et al. (1991), rapportant les caractéristiques principales de ce concept :

- Une dimension économique : mode d'organisation hybride dépassant la dualité firme/marché.
- Une dimension historique : le réseau est un mode d'organisation de transactions qui se développe dans le temps. Il n'est pas figé mais évolutif.
- Une dimension cognitive : l'organisation résiliaire est dépositaire d'un savoir-faire collectif supérieur à la somme des savoir-faire individuels des acteurs. Son intérêt est de permettre le développement de processus d'apprentissage collectifs.
- Une dimension normative : tous les réseaux se caractérisent par un système propre de règles destiné à définir les obligations et contraintes de chacun des membres. Elles permettent de délimiter un espace de travail collectif et d'en assurer une gestion cohérente vis-à-vis de l'environnement du réseau.

Nous concluons cette section en reprenant la définition des réseaux d'innovation de Maillat et al. qui résume de façon claire et efficace nos propos précédents : un réseau d'innovation constitue « **un mode évolutif d'organisation des processus d'innovation, non structuré sur une forme hiérarchique ou sur des mécanismes de marché, qui permet le développement continu de processus d'apprentissage collectif reposant sur des combinaisons nouvelles de type synergétique des savoir-faire apportés par les différents partenaires. Il constitue une réponse organisationnelle appropriée à la complexité de la démarche d'innovation et détermine un espace de travail collectif adéquat à la combinaison créatrice de savoir-faire internes et externes à la firme** » (1991, p409, emphase ajoutée)³⁵³.

³⁵² Sur les conventions et leur apport dans les processus d'innovation, voir également : STORPER M. (2000), L'innovation comme action collective : produits, technologies et territoires, in *Dynamiques de Proximité* (Dir. Gilly et Torre).

³⁵³ Gallaud, Torre, (2007 p177/178) ont donné récemment une définition du réseau d'innovation qui peut compléter celle de Maillat sur l'origine des règles organisationnelles liées à un projet d'innovation (au sens large et long du terme) : un réseau d'innovation se définit comme une « structure de coordination qui implique des agents appartenant à des organisations différentes (Universités, firmes, centres de recherche) pendant la durée d'un projet d'innovation, dans un but de réduire l'incertitude en créant un cadre favorable à l'émergence de règles de coordination. Ces règles visent à favoriser l'échange des ressources nécessaires à l'innovation, telles que les connaissances, qui se réalise par des relations de coopération, des arrangements contractuels ou les marchés de la connaissance ».

GALLAUD D., TORRE A. (2007), « Les Réseaux d'Innovation sont-ils localisés? Proximité et diffusion des connaissances : (le cas des PME de l'« agbiotech») », in RALLET A., TORRE A. (Dir), *Quelles proximités pour innover ?*, chapitre 8, L'harmattan, collection « Géographies en liberté », 222 p.

En sciences économiques, la notion de réseau a été, pour partie, appréhendée dans le cadre d'une différenciation aux relations hiérarchiques et de marché. Cependant, les courants d'influence (complexité technique, appui sur les réseaux sociaux) et les logiques de coopération (additives, intégration) à l'origine des liens constitutifs des réseaux induisent une grande diversité des réseaux développés par les acteurs économiques. Par ailleurs, nous avons vu que la figure du réseau n'a pas occulté l'influence des firmes et des grandes entreprises. Celles-ci développent leurs propres réseaux, parfois constitués de liens forts, voire de quasi-intégration de certains des membres de leur réseau.

Sur le thème de l'innovation, les recherches menées sur ce sujet depuis le début des années 1990 ont mis en exergue l'importance des relations marchandes et non marchandes constitutives des réseaux. Ainsi, le concept de réseau d'innovation mais aussi le principe d'une plus value des liens non-marchands pour l'innovation et la compétitivité des acteurs économiques renvoie à des recherches précédemment exposées sur les théories de la localisation (Cf Chapitre I). Nous avons vu que les échanges non-marchands, la circulation de l'information de manière tacite, étaient facilités par la proximité spatiale des acteurs. Toutefois, plusieurs chercheurs (Benko, Lipietz, 2000 ; Camagni, 2003 ; Scott, 2001) constataient aussi que la seule proximité spatiale ne suffisait pas à déclencher ces relations si l'on observait les disparités de dynamisme entre les territoires, y compris entre les territoires disposant d'une densité importante d'acteurs économiques (agglomérations, métropoles, régions urbaines). En conséquence, nous pouvons déduire que la proximité spatiale des acteurs ne suffit pas à créer ces dynamiques d'échanges et à permettre le développement de relations et de réseaux. Cela signifie que d'autres facteurs interviennent, tel que le contexte social dans lequel les relations économiques sont encadrées. Or, le contexte social est, pour partie, lié au cadre local, territorial. De plus, nous avons aussi vu que pour se comprendre les acteurs doivent disposer d'un langage et de codes communs. Le territoire peut être pourvoyeur de normes, de codes, d'institutions mais une part de ces codes est aussi liée aux formations techniques et scientifiques des acteurs économiques.

En somme, nous constatons que pour créer du lien, constituer un réseau, les entreprises, entités économiques et sociales, s'appuient sur des données partagées qui facilitent leur rapprochement. Ces données ont été rassemblées sous le terme de proximités.

III.4. - Comprendre l'origine des liens d'acteurs : analyse en termes de proximités

« Cette notion de proximité, peut (...) se décliner sous un mode spatial aussi bien que non spatial, correspond à une capacité d'agents qui la partagent à se coordonner. Elle constitue la réalisation de conditions nécessaires à la coordination d'agents. Pour autant elle ne constitue pas une condition suffisante de la coordination ; elle est à la fois contrainte et potentiel de coordination. »

Pecqueur et Zimmermann, 2004, p25³⁵⁴

Partout dans le monde, nous constatons la tendance des populations et des économies à s'agglomérer dans l'espace. L'explication de ces phénomènes alimente de nombreuses recherches, notamment sur le rôle joué par l'espace et l'influence de la proximité spatiale dans la performance des acteurs économiques. Les métropoles occupent une place particulière dans ces débats en tant que territoires propices aux processus d'innovation (Rozenblat et Cicille, 2003³⁵⁵), porteurs d'externalités de localisation (spillovers)³⁵⁶ : « les villes constituent, selon certains, les principales institutions grâce auxquelles les innovations technologiques et sociales se développent au travers d'interactions transitant ou non par le marché » (Fujita et Thisse, 1997, p39³⁵⁷).

Lors de notre étude des théories de la localisation (chapitre I, sections 2 et 3) nous avons décrit les types d'externalités qui peuvent être produites par l'agglomération d'acteurs. Nous avons également vu que les relations développées entre les acteurs économiques, d'une part,

³⁵⁴ PECQUEUR B., ZIMMERMANN J.-B. (dir.) (2004), *Economie de proximités*, Lavoisier, 264p

³⁵⁵ ROZENBLAT C., CICILLE P. (2003), *Les villes Européennes. Analyse comparative*, La documentation française, DIACT

³⁵⁶ En rappel de notre chapitre 1, trois types d'externalités peuvent être distinguées :

- M.A.R. (Marshall, 1890 – Arrow, 1962 – Romer, 1986) : elles concernent les externalités technologiques qui touchent les firmes appartenant à une même industrie. Ce point de vue prédit que la concentration d'une industrie dans une ville facilite les possibilités d'interactions entre individus répondant à des préoccupations communes et disposant de compétences similaires ; elle favorise la croissance de cette industrie et de cette ville. L'existence d'un certain degré de monopole est nécessaire au maintien d'une incitation à l'innovation.
- Porter (1990) : la théorie de Porter s'accorde avec celle de M.A.R en soutenant l'idée que les externalités technologiques se développent essentiellement au sein d'une même industrie (spécialisation). Il soutient que la compétition constitue la meilleure incitation à l'innovation
- Jacobs (1969) : Les externalités les plus cruciales à la vie des agglomérations résultent des fertilisations croisées entre compétences diverses. La diversité serait cette théorie plus dynamisante que la spécialisation. Cette conception s'appuie à la fois sur l'observation des interactions entre industries et services dans les grandes agglomérations et sur les théories du changement technique qui mettent l'accent sur la forte capacité des innovations à se diffuser d'une industrie à une autre.

Source : MASSARD, RIOU (2007), *Quelles proximités pour innover ?*, pp151-152

³⁵⁷ FUJITA M., THISSE J. F. (1997), *Economie géographique, problèmes anciens, nouvelles perspectives*, Annales d'économie et de statistique, Vol.47, pp37-87

et entre ces acteurs et les institutions du territoire (y compris les acteurs publics et parapublics), d'autre part, pouvaient s'avérer déterminantes pour le dynamisme des acteurs économiques et plus globalement pour la dynamique territoriale. Les trois sections précédentes nous ont permis de clarifier la notion de réseau et de comprendre comment les dimensions économiques et sociales s'imbriquent les unes aux autres dans la formation des liens d'acteurs. Cette présentation était nécessaire pour maîtriser cette notion, prendre la mesure de la diversité des liens avant de nous intéresser aux facteurs influençant leur création. En effet, en dehors de la seule proximité spatiale, nous n'avons pas mis en évidence les facteurs qui faciliteraient la mise en relation des acteurs et le développement des réseaux. Les proximités rassemblent diverses formes de rapprochement qui peuvent être à l'origine de liens entre les acteurs économiques. Ainsi, cette section aura pour but, en connaissance des caractéristiques des réseaux étudiées dans les trois sections précédentes, de mettre à jour les facteurs influençant la création des liens d'acteurs.

Pour ce faire, la présente section sera décomposée en deux sous-sections. La première sera consacrée à la proximité spatiale, puis la seconde à la définition et à la présentation des autres formes de proximités.

III.4.1. - Confronter la nature aspatiale des réseaux à la proximité spatiale

Depuis les années 1980, les recherches sur les clusters, districts industriels, milieux innovateurs, etc. ont défendu l'importance de la proximité géographique. Comme l'indiquent Ter Wal et Boschma (2007, p2³⁵⁸) « the cluster literature claims that firms in a cluster benefit from knowledge externalities, because geographical proximity facilitates (tacit) knowledge-sharing, because cluster firms participate in extensive local networks, and because they belong to the same institutional environment ». Cependant, ces thèses ont fait l'objet de recherches pondérant l'importance de la proximité spatiale par rapport à d'autres facteurs : la dimension aspatiale des réseaux, l'hétérogénéité des firmes et plus largement leur évolution et l'évolution industrielle (au sens de la filière). Ces nouvelles analyses replacent d'une part le rôle de la proximité spatiale dans un cadre analytique de l'économie plus vaste et, d'autre part, mettent en évidence l'influence d'autres formes de proximités (Pecqueur et Zimmemann, 2004 ; Torre, 2009³⁵⁹).

Si le rôle de la proximité spatiale³⁶⁰ en matière d'échanges de connaissance a pu être surestimé, il ne faut pas pour autant rejeter totalement les thèses passées mais apporter les

³⁵⁸ BOSCHMA R., TER WAL A.L.H. (2007), Op. Cit. « Chapitre I »

³⁵⁹ TORRE A. (2009), Retour sur la notion de Proximité Géographique, *Géographie Économie Société*, 2009/1, Vol. 11, pp63- 75

³⁶⁰ aussi nommée proximité géographique (geographical proximity).

nuances qui s'imposent en tenant compte des récentes études. Aussi, nous présenterons dans cette sous-section le rôle joué par la proximité spatiale en matière d'échange de connaissance et **en tant que support des réseaux et de l'innovation selon une approche économique et industrielle dynamique, c'est-à-dire évolutive dans le temps**. Ce cadre d'analyse dynamique permettra de souligner les nuances apportées par la nouvelle analyse de la proximité spatiale puis nous conduira à la présentation des autres formes de proximités dans la sous-section ultérieure.

L'espace n'est pas « mis au placard ». Bien que l'économie soit mondiale, les processus de concentration des hommes et des activités illustrent toujours les phénomènes d'agglomération sur les territoires. L'économie géographique s'est intéressée à l'explication des processus d'agglomération. Ces recherches, y compris les modèles développés par Krugman (cf chapitre I), ont étudié les processus d'agglomération en se basant sur les forces économiques impliquées, les externalités pécuniaires produites par une localisation (étude de la localisation en termes d'offre et de demande transitant par le marché). Selon ces approches, la concentration spatiale résulterait de calculs opérés par les entrepreneurs, les actifs et les consommateurs pour évaluer la rentabilité d'une localisation sachant que cette dernière découlerait essentiellement d'une recherche de minimisation des coûts de transport ; ce qui ne constitue pas en soit une approche très novatrice (Cf théorie des lieux centraux - Christaller, 1933 ; Lösch, 1954). La localisation constitue donc un choix d'opportunité.

Ainsi, les spécialistes de l'économie spatiale défendent l'idée que les effets externes d'agglomération entraînent une dynamique de diminution des coûts de production (baisse des coûts de transport, concurrence plus soutenue, etc.) et de consommation (diversité des produits) qui s'auto-entretiendrait : « la production industrielle aura tendance à se concentrer aux endroits où existent des marchés de taille importante, mais le marché sera de taille importante aux endroits où la production est concentrée » (Krugman, 1991). « Il est souhaitable de vivre et de produire à proximité d'une concentration de productions industrielle en raison du plus faible prix des biens produits » (Krugman, 1991). Selon ces approches, l'espace apparaît comme un vecteur économique en termes de distance (économie de coûts de transports) et de marché (détenteur de ressources concentrées en production et en consommation : fort potentiel d'offre et de demande, tension concurrentielle locale agissant sur une baisse des prix – externalités « Marshalliennes »). En connaissance des études et des critiques que nous avons précédemment évoquées (Cf Chapitre I) il apparaît clair que ces analyses, sans être tout à fait fausses, sont loin d'être complètes **notamment parce qu'elles se désintéressent des relations informelles, hors marché, qui peuvent voir le jour en raison de proximités d'acteurs, dont fait partie la proximité géographique**.

En complément des études précitées, des géographes, sociologues et économistes ont mis en évidence le rôle capital des échanges informels, des liens faibles et de la transmission tacite de l'information pour l'économie et l'innovation en argumentant que la proximité spatiale facilitait ces échanges et l'émergence de réseaux d'acteurs et de réseaux d'innovation (Planque, 1991 ; Perrin, 1991). Si nous ne contestons pas l'importance des relations non marchandes, il semble toutefois que ces études aient surestimé le rôle de la proximité spatiale comme facteur de développement économique ou d'émergence de réseaux au détriment d'autres formes de proximités (Boschma, 2007 ; Gallaud et Torre, 2007). L'influence de la proximité spatiale sur les échanges informels reste un facteur explicatif aux processus d'agglomération et de concentration, mais elle n'est pas aussi prépondérante que cela a pu être dit. En effet, la codification des informations au sein des réseaux d'innovation³⁶¹ nécessite pour sa compréhension, son partage et son exploitation, davantage que la seule proximité spatiale (Boschma, 2007). Ainsi, les analyses récentes nuancent largement le rôle de la proximité spatiale, d'une part en critiquant la mesure du rapport distance/innovation et le principe de transmission de la connaissance par simple « co-localisation passive », d'autre part en démontrant que l'importance de la proximité spatiale varie selon les stades d'évolution de l'innovation et selon les typologies d'entreprises.

La difficulté à prouver l'influence exacte de la proximité spatiale sur la création de liens d'acteurs contribue à mettre en doute son importance. Ainsi, le principe d'une déperdition de la connaissance par la distance ne bénéficie pas d'analyses théoriques dont la méthode fait consensus et permet une large adhésion scientifique confirmant cette théorie et évaluant précisément la « perte en ligne » due à la distance (Gallaud et Torre, 2007). De plus, certains chercheurs minimisent même l'impact de la distance comme limite à la diffusion de la connaissance en argumentant que la capacité d'une entreprise à comprendre et assimiler la connaissance joue un rôle aussi important (Veltz, 1996 ; Gilly et Torre, 2000³⁶² ; Grossetti, 2004). L'amélioration des technologies de l'information et de la communication participe aussi à la diffusion des connaissances et accompagne des rapports en face-à-face plus ponctuels. Bref, le caractère contestable des recherches sur les limites spatiales de la diffusion des connaissances fragilise l'importance donnée à la proximité spatiale comme facteur déterminant de l'innovation et des réseaux d'innovation.

D'autre part, il ressort que la proximité spatiale apporte peu dans l'échange de connaissances si elle ne s'accompagne pas de démarches actives pour développer des partenariats ou des réseaux locaux (Zucket et al., 1994, 1998). En effet, si les entreprises n'entretiennent pas de relations effectives avec les acteurs locaux détenteurs de connaissances (scientifiques locaux

³⁶¹ Gallaud et Torre parlent de relations d'acteurs médiatisées par la technologie (2007, p177).

³⁶² GILLY J.P., TORRE A. (dir.) (2000), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, 301p

des universités et des laboratoires privés, ingénieurs et chercheurs qualifiés, etc.) elles ne peuvent capter les externalités et les traduire en innovations (Gallaud et Torre, 2007, p182). Il ne suffit pas de « respirer l'air », pour reprendre l'expression célèbre de Marshall, mais il faut « le brasser », développer ses relations et être connecté aux acteurs détenteurs de connaissances. L'entreprise doit rester un agent actif lié aux actifs innovants. Il ne peut agir comme simple acteur passif s'il souhaite bénéficier des externalités de connaissance.

Si ces deux premières observations mettent en doute le principe de déperdition de l'information par la distance et contestent l'idée qu'il « suffit d'être là » pour bénéficier d'externalités et de connaissances favorables à l'innovation, d'autres études portant sur les rapports entre l'innovation, les entreprises, les réseaux et l'espace ont-elles aussi minoré le rôle prêté à la proximité spatiale

L'analyse effectuée par Ter Wal et Boschma (2007) minimise l'importance des externalités positives dues à la proximité spatiale³⁶³ en argumentant que celles-ci évoluent sous l'influence de trois entités : avec la société à un micro niveau, avec l'industrie et ses propriétés technologiques à un macro niveau et avec le réseau qui décrit les interactions entre les firmes de l'industrie. Ter Wal et Boschma distinguent également trois stades d'évolution du cycle de vie de l'industrie (industrie, au sens d'un secteur d'activité industrielle précise) : la phase d'introduction (ou de démarrage), la phase de croissance et la phase de maturité. Elles sont suivies par des phases de déclin structurel de l'industrie ou de régénération dans laquelle des percées industrielles provoquent le début d'un nouveau cycle.

Cette analyse dynamique de l'économie met en évidence l'importance variable de la proximité géographique, cette dernière intervenant principalement lors de la phase de croissance. Lors de cette phase, l'industrie et les réseaux d'entreprises vont se stabiliser, la forte influence des firmes leader va structurer les réseaux, guider le développement de l'industrie, engendrer la naissance de filiales et de puissants processus d'imitation. L'industrie en croissance, va engendrer une « clusterisation » au cœur de laquelle se trouvent les firmes leader. Toutefois dans cette phase de croissance, le territoire va apporter lui aussi son soutien au dynamisme du cluster en faisant bénéficier les firmes d'avantages d'agglomération : « as soon as clustering occurs somewhere, various types of Marshallian externalities come into being : new infrastructure is built to cope with increasing demand, relevant knowledge spillovers become increasingly available, the labour market becomes more specialized, specialized suppliers emerge after some time, supportive institutions come into being, etc. » (Ter Wal et Boschma, 2007, p11). Ces avantages d'agglomération et le développement de ces clusters locaux vont renforcer l'attractivité de certains territoires et soutenir l'importance de la

³⁶³ Les externalités positives liées ou non liées à la proximité spatiale sont évoquées par le terme de local cluster ou cluster ; clustering effect

proximité pour des entreprises non leaders à la recherche de conditions favorables à leur développement : « These agglomeration advantages make it increasingly attractive for new entrants to be located in the emerging cluster and hence further stimulate the evolution towards a stable pattern of geographical clustering (Brenner 2004³⁶⁴). As a consequence, industrial concentration selectively takes place in a number of regions only » (Ter Wal, Boschma, 2007, p11). Cette thèse converge avec les travaux conduits par Scott et Storper (1987) et Storper et Walker (1989), qui montraient que les entreprises d'industries en forte croissance bénéficiaient d'importantes « fenêtres d'opportunité de localisation » mais qu'en phase de croissance, ces entreprises trouvaient un intérêt à se localiser dans des agglomérations leur offrant des économies marshalliennes, tout en entraînant dans leur sillage des entreprises non-leaders (Cf chapitre I, section 2).

Ces processus confirment le rôle de la proximité géographique mais ils le limitent à une seule des phases de développement de l'industrie. En effet, la phase d'introduction³⁶⁵ ne nécessite pas d'actions de proximité car l'industrie et les réseaux sont trop instables, les acteurs trop changeants, les leaders encore en phase d'émergence donc peu localisés par les partenaires potentiels. Pour la phase de maturité, le rôle de la proximité s'estompe. La connaissance devient davantage codifiée et moins tacite ce qui facilite les relations à distance. L'incertitude sur le développement de la technologie décroît (émergence et exploitation d'innovations), limite l'intérêt d'interactions fréquentes et modifie la nature des relations : « tandis que les débuts du processus d'innovation nécessitent un fort recours aux collaborations externes, voire à la co-construction, pour exécuter de la R&D exploratoire, le nombre et la variété des accords diminuent par la suite pour se rapprocher de formes de coopération de type client/fournisseur » (Leveque et al., 1996 cité par Rallet et Torre, 2007 p. 191). Enfin, la hausse des coûts de localisation d'un territoire devenu « vendeur » (marketing territorial), mais pour lequel les effets de la proximité diminuent, peut inciter les entreprises à se délocaliser (Audretsch et Feldman, 1996³⁶⁶) tout en sachant que la codification des connaissances leur permet de conserver des liens avec les partenaires essentiels à leurs activités.

Le fait que la proximité spatiale n'influe pas ou très modérément dans deux des trois phases de développement d'une industrie minore largement le rôle qui a pu lui être attribué. De même, il ressort que l'impact de cette forme de proximité est de plus ou moins grande importance selon les typologies d'entreprises. Si son influence reste assez limitée sur les

³⁶⁴ BRENNER, T. (2004). *Local industrial clusters : existence, emergence and evolution*, London/New York: Routledge.

³⁶⁵ La phase d'introduction consiste en la première étape de développement d'une industrie (Boschma et Ter Wal, 2005).

³⁶⁶ AUDRETSCH, D.B., FELDMAN M.P. (1996), Innovative clusters and the industry life cycle. *Review of Industrial Organization*, n°11, p253-73.

entreprises leaders (Ter Wal et Boschma, 2007), elle est par contre plus forte sur celles de taille plus modeste ou sur les filiales (Gallaud et Torre, 2007, Gilly et Torre, 2000³⁶⁷). Les capacités de chaque société, partenaire potentiel, agissent sur la formation et l'évolution des réseaux. Ces capacités et la place des entreprises dans les réseaux de la connaissance (centrale ou périphérique) interviennent aussi dans l'évolution des réseaux³⁶⁸. Par conséquent, les firmes leaders – celles qui ont bâti une bonne réputation au travers d'avancées technologiques importantes – constituent des partenaires attractifs en termes de collaboration et ont tendance à se situer au centre des réseaux à condition qu'elles soient désireuses de collaborer avec des associés moins prestigieux (Ter Wal et Boschma, 2007, p7). Les sociétés non-leaders, possédant des capacités internes plus limitées, notamment en R&D, doivent développer des réseaux et des partenariats pour rester innovantes et performantes. Leur position périphérique dans les réseaux, va les inciter à se rapprocher spatialement des entreprises prestigieuses afin de renforcer les liens avec les acteurs centraux du réseau mais aussi avec d'autres sociétés de la même filière et accéder aux connaissances, y compris de manière tacite. Tout en sachant, comme nous l'avons dit précédemment, que ces effets de proximité se limitent à des phases précises du développement de l'industrie et nécessitent une dynamique effective dans la formation de liens et partenariats (la co-localisation ne suffit pas au recueil de la connaissance).

Enfin, nous ne pouvons conclure cette sous-section sur la proximité spatiale et les réseaux sans évoquer le thème de la confiance. A ce propos Dupuy et Torre (2000) ont mené une recherche interrogeant le rapport entre proximité et confiance afin de déterminer si la première possédait une influence sur la seconde. Leurs conclusions montrent « que la proximité constitue un facteur de cohésion et de diffusion des informations favorable à l'établissement et à la pérennisation des relations de coopération » (2000, p86). Ils présentent également les limites d'une trop forte proximité pouvant induire un repli sur soi et une chute de l'innovation comme cela a été démontré pour certains districts italiens (Bécatini, 1992). Ainsi, la proximité spatiale soutient la confiance, cette dernière étant cruciale pour favoriser l'échange, la coopération et le développement des relations non marchandes constituant des réseaux. De plus, elle participe au fragile équilibre au sein du binôme compétition/coopération. Cependant l'importance de la proximité spatiale dans une relation de confiance n'induit pas pour autant une co-localisation permanente. Celle-ci peut exister à un moment clé du processus économique ou d'innovation et évoluer par la suite sans pour autant briser la relation de confiance déjà instaurée. Enfin, comme nous l'avons déjà dit, la proximité spatiale n'est pas la seule forme de proximité à l'origine des liens constitutifs des réseaux et

³⁶⁷ GILLY J.P., TORRE A. (2000), Op. Cit. « Chapitre I »

³⁶⁸ « Networks co-evolve with firm capabilities: the bidirectional causality between firm variety and network position spurs the evolution of networks and capabilities along the life cycle of an industry » (Ter Wal, Boschma, 2007, p7)

bien qu'elle soit un facteur actif de la confiance, son influence ne peut se dissocier des autres facteurs déclencheurs de relations.

En conclusion, nous avons souligné dans la présente sous-section les limites de l'influence de la proximité spatiale sur la formation et la pérennité des relations entre acteurs socio-économiques. Il apparaît que la proximité géographique ne peut expliquer à elle seule l'échange de connaissances et la création de liens. En effet, la prise en compte de facteurs économiques et sociaux s'avère également nécessaire pour développer une analyse plus juste et complète (Ter Wal et Boschma, 2007). Ainsi, nous avons vu que la proximité spatiale n'agit pas de la même manière sur toutes les entreprises, ni tout au long d'un cycle industriel et encore moins de manière automatique. Pour être correctement définis, les réseaux ne doivent donc pas être appréhendés uniquement par leur dimension spatiale, mais étudiés par l'ensemble des proximités qui favorisent le développement des relations entre acteurs : cognitive, organisationnelle, sociale et institutionnelle.

III.4.2. - D'autres formes de proximité pour innover et « réseauter »

Comme l'indique Gilly, la proximité ne se résume pas à sa seule dimension spatiale : elle « fait appel à l'existence d'interactions – de nature spatiale [nous en avons déjà parlé] et organisationnelle – entre acteurs, entre objets techniques ou entre acteurs et objets. **Elle refuse la référence exclusive aux coûts de transport** de l'analyse spatiale standard, fondée sur un raisonnement en termes de distance et à une conception physique de la relation entre acteurs et lieux. (...) **La proximité est considérée ici non dépouillée de sa dimension sociale et économique** » (Gilly, 2000, p14, emphase ajoutée). Dans la présente section nous définirons ces autres formes de proximité faisant appel aux dimensions économique et sociale, aux logiques organisationnelles ainsi qu'institutionnelles et relationnelles afin de comprendre comment elles participent à « rapprocher » les acteurs (individus, agents économiques, etc.) et peuvent intervenir dans la formation des relations constitutives de réseaux d'acteurs. Pour ce faire nous nous appuyerons sur les travaux conduits par plusieurs chercheurs mobilisés dans le groupe de recherche intitulé « école de la proximité » (Kirat et Lung, 1995 ; Gilly, 2000 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; Bouba-Olga et Grossetti, 2006).

Pour aborder ces formes de proximité, il nous faut d'abord comprendre le terme même de proximité dans son approche non spatiale. Ce concept soutient que la coordination des agents économiques n'est pas envisageable par le seul biais du marché, de manière équiprobable et complète, mais qu'au contraire un agent est situé, inscrit dans un potentiel limité d'interactions à son environnement de proximité, géographique et non géographique (Pecqueur et Zimmermann, 2004). Or, comme nous l'avons vu, la proximité spatiale

n'implique pas systématiquement une coordination des agents économiques locaux, notamment parce que les agents disposent généralement d'informations incomplètes liées à diverses contraintes de coordination des agents. Ces effets d'incomplétude de l'information, cette coordination sous contrainte vont conférer à l'agent économique une situation relative, une rationalité située qui peut être désignée sous le terme de proximité³⁶⁹.

Ainsi, « cette notion de proximité, qui peut par conséquent se décliner sur un mode spatial aussi bien que non spatial, correspond à une capacité d'agents qui la partagent à se coordonner. Elle constitue la réalisation de conditions nécessaires à la coordination d'agents » (Pecqueur et Zimmermann, 2004, p25).

Ces coordinations d'agents, l'activation de cette proximité ou de ces formes de proximité nécessitent l'existence de dispositifs de coordination sur lesquels les agents économiques s'appuient et définissent les conditions de leurs interdépendances. La détermination de ces formes de coordination et de proximité n'est pas sans faire débat³⁷⁰ notamment sur l'importance donnée aux institutions et à la proximité institutionnelle qui en découle³⁷¹. Pour l'essentiel, les discussions opposent une première théorie incitant à intégrer d'emblée les institutions dans l'analyse, afin de ne pas minimiser leur rôle en tant qu'habitudes collectives influant sur l'action humaine à une seconde théorie qui, sans occulter les institutions, tend à les mobiliser de manière plus ponctuelle et moins intégrative.

Dans la présente thèse, nous nous accordons à la fois sur l'idée que les institutions ne sont pas extérieures aux individus qui les portent (Hodgson, 2000³⁷²) et sur le fait que l'action humaine n'est pas que fonctionnelle (survie, reproduction, etc.), mais que son sens est à trouver dans le poids du collectif, de l'histoire, des apprentissages, des pouvoirs, des relations de confiance, des valeurs, etc. (Talbot, 2005). Notre définition du territoire rejoint d'ailleurs cette approche historique et sociale.

Compte tenu de ces éléments, nous porterons une attention particulière à la proximité institutionnelle en considérant que cette forme de proximité « englobe » en quelque sorte les autres formes de proximité économique-sociales en raison de sa vaste dimension collective. La présentation de cette forme de proximité sera prolongée par l'étude de dispositifs de

³⁶⁹ Définition de la proximité adoptée par le collectif de recherche « dynamiques de proximité », in Pecqueur et Zimmermann, 2004

³⁷⁰ L'étude des formes de proximité étant en constante évolution, celle-ci donne lieu à divers remaniements de définition afin d'évoluer vers des présentations de plus en plus claires et précises de ces concepts. Nous évoquerons ceci dans la présente sous-section, sans nous étendre sur le sujet, mais précisons dès à présent que la structure retenue pour notre présentation s'inspire largement de celle de Pecqueur et Zimmermann (2004) à laquelle nous avons apporté quelques compléments et modifications que nous jugeons pertinents.

³⁷¹ Tandis qu'un premier courant interactionniste, se limite à deux formes de proximité : géographique et organisée, un second, d'inspiration institutionnaliste (institutions au sens large, en tant qu'objets sociaux collectifs), distingue trois formes de proximité : géographique, institutionnelle, organisationnelle (Talbot, 2004)

³⁷² HODGSON G. (2000), What is the essence of institutional economics? *Journal of Economic Issues*, vol. 34, n°2, July, pp. 317-329.

coordination de type organisationnel possédant une action directe sur les agents concernés et nécessitant l'activation de connaissances partagées, une proximité cognitive.

Par ailleurs, les travaux sur les réseaux sociaux ont montré qu'en dehors de l'appartenance à des institutions et à des organisations, les individus bénéficient aussi de réseaux de relations individuelles associant des liens de différentes natures que nous pouvons qualifier de proximité sociale ou relationnelle (Pecqueur et Zimmermann, 2004). Cette forme de proximité agit également dans l'échange de connaissances tacites et codifiées et peut faciliter l'émergence d'innovations.

Aussi, la présentation de ces formes de proximité « économique-sociales » et non spatiale³⁷³ approfondit notre analyse des réseaux dans leurs dimensions économiques et sociales (chapitre III, sections 2 et 3). En effet, si nous avons souligné l'influence des données économiques et sociales comme facteurs contextuels à la création de liens nous n'avons apporté que peu d'informations sur les « points de convergence » permettant le fonctionnement des liens. Ainsi, cette section ajoutera aux données de contexte précédemment présentées, une analyse sur les modalités de rapprochement des acteurs.

Pour cela nous organiserons cette section selon trois niveaux de proximité, du plus collectif au plus individuel, en définissant d'abord la proximité institutionnelle, puis les proximités organisationnelle et cognitive et enfin la proximité relationnelle.

III.4.2.1. - Proximité institutionnelle

Comme nous l'avons indiqué en introduction, nous ne considérerons pas dans la présente étude la proximité institutionnelle comme une entité intervenant ponctuellement dans les autres formes de proximité mais au contraire comme une entité agissant comme « toile de fond » d'influence des autres formes de proximité.

Pour comprendre ce type de proximité, il nous faut d'abord définir le terme « d'institutions », celui-ci se distinguant en deux approches ; une approche standard selon laquelle les institutions s'imposent à l'ensemble des agents et une approche non-standard pour laquelle les institutions fondent leur existence sur une reconnaissance consentie par les agents concernés (Pecqueur et Zimmermann, 2004).

L'approche standard définit les institutions comme « un ensemble de codes, de règles formelles et de contraintes informelles [dont] l'adhésion individuelle des agents génère **un espace commun de représentations, de règles d'action et de modèles de pensée et d'action** » (Kirat et Lung, 1995 cité par Pecqueur et Zimmermann, 2004, p26, emphase

³⁷³ Au sens où elles diffèrent d'une proximité « de la distance », mais nous verrons ensuite si la distance a une influence sur celles-ci

ajoutée³⁷⁴). Ces dispositifs de coordination ne s'opposent pas à l'individualisme des agents qui prennent leur décision de manière indépendante et en anticipant les comportements des autres agents. L'existence de ces institutions, assure auprès des agents concernés « la diffusion d'un signal dont tout le monde dispose également (connaissance commune) et sur lequel peuvent se construire les anticipations [rationnelles], sans nécessité d'interaction directe » (idem, p26). Mais, en matière économique, les imperfections du marché peuvent limiter la rationalité des agents et donc contraindre leurs capacités d'anticipation.

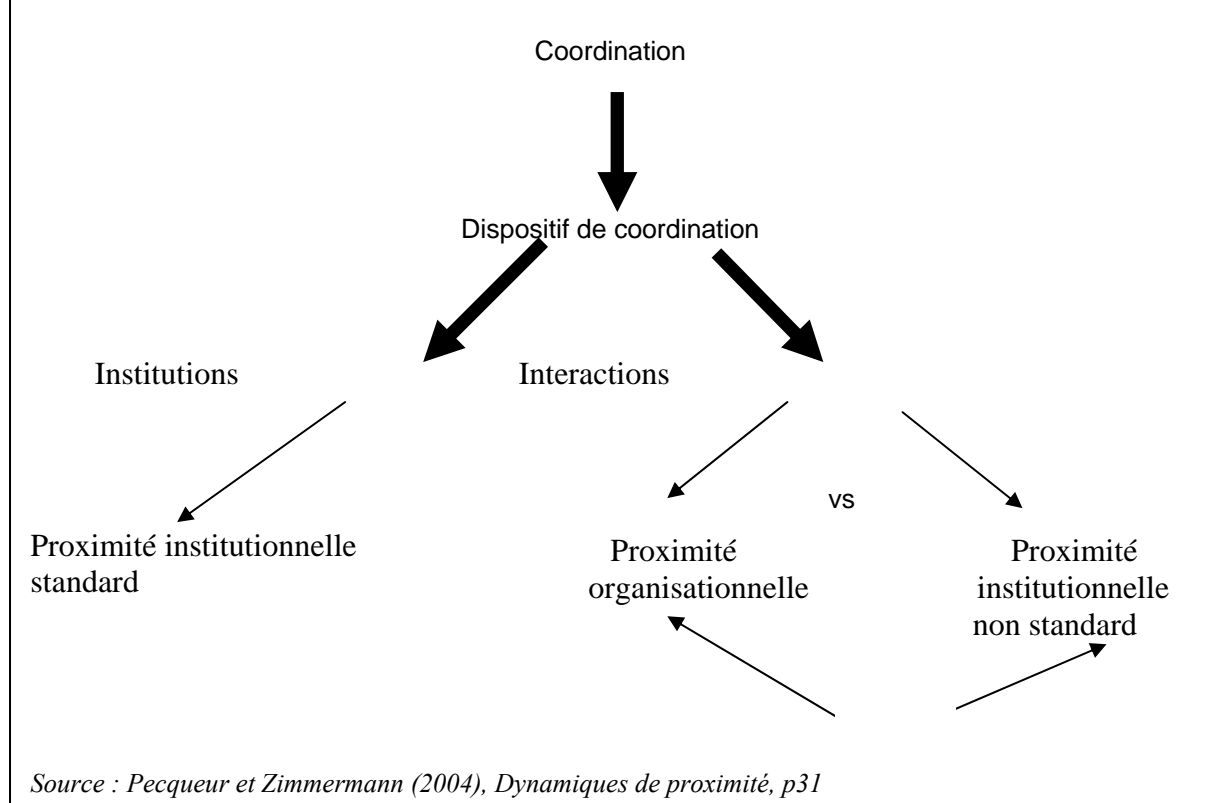
A l'inverse, l'approche non-standard définit des institutions qui doivent leur existence aux agents concernés eux-mêmes et qui les reconnaissent (idem, p 27). Ces institutions peuvent prendre la forme de normes techniques, de normes de qualité, etc. ou de caractéristiques propres des agents (langue, culture technique, secteur d'activité, etc.).

Comme l'indiquent Pecqueur et Zimmermann (2004, p28), « ces institutions ne s'imposent pas à l'ensemble des agents et la surface des groupes, qui en résulte, découle du partage discriminant d'un ensemble de codes, règles ou conventions, qui leurs sont propres. Sur cette base discriminatoire, se définit une frontière, l'opposition d'un dedans et d'un dehors qui situe les agents concernés dans ce que l'on pourra désigner comme une proximité institutionnelle, qu'elle soit d'appartenance, c'est-à-dire dérivée des attributs caractéristiques des agents ou qu'elle soit d'adhésion, sur la base du libre-arbitre des agents, fondée ou non sur un choix rationnel » (Pecqueur et Zimmermann, 2004, p 28).

Ceci amène ces auteurs à distinguer deux formes de proximité institutionnelle, standard et non-standard, s'imposant à l'ensemble des agents ou ne s'imposant qu'à ceux concernés et consentant leur reconnaissance (Cf figure n°6). Cette seconde forme de proximité institutionnelle, qui ne s'impose pas à tous, agit selon un mécanisme d'opposition avec d'autres formes de proximités également créatrices de normes et de règles (proximité organisationnelle / cognitive), l'une ou l'autre de ces formes de proximités s'imposant selon leur intérêt ou leur légitimité pour les acteurs.

³⁷⁴ Par opposition, les organisations constituent un espace de définition des pratiques et des stratégies des agents à l'intérieur d'un ensemble de règles porté par les institutions (idem).

Figure 6 : Proximités et cheminements de comportements des acteurs



Source : Pecqueur et Zimmermann (2004), *Dynamiques de proximité*, p31

Ainsi, la proximité institutionnelle se définit par le fait, pour un groupe d'individus, de partager et de se conformer à un ensemble d'institutions qui sont, soit imposées à l'ensemble des agents, soit fondées sur une reconnaissance consentie de ces agents, ou les deux selon les cas. Elle « désigne le fait, pour un ensemble d'individus, de partager et de se conformer à des idées communes et à des rôles fixés par des institutions » (Talbot, 2008, p251³⁷⁵).

La proximité institutionnelle est mobilisée dès que les individus cherchent à interagir car ces interactions nécessitent des repères partagés (usages, coutumes, règles, etc.). Les institutions créatrices de significations communes vont donc structurer la relation entre les individus en pré-organisant les rôles et les statuts de chacun (Talbot, 2005, 2008). En d'autres termes, la proximité institutionnelle, pour permettre le rapprochement des individus dans un cadre collectif, développe à la fois un certain nombre de contraintes qui assoient le cadre relationnel entre les individus mais aussi une certaine libération relationnelle, en minimisant le risque et en facilitant le rapprochement des individus. Talbot (2005) explique ces processus de contrainte (1) et de libération (2) par la proximité institutionnelle en raison des éléments suivants :

³⁷⁵ TALBOT D. (2008), *EADS, une transition inachevée. Une lecture par les catégories de la proximité*, Géographie Économie & Société 2008/2, Vol. 10, pp243-261

- (1) Elle contraint en marquant les limites d'un espace possible de coordination au-delà duquel l'action collective est impossible³⁷⁶ ;
- au sein de cet espace possible de coordination, l'action est contrainte dans sa forme. Des comportements sont attendus, des hiérarchies, des relations de forces se mettent en place afin de réaliser les actions collectives orientées vers des buts partagés.
- (2) Elle libère en diminuant l'incertitude, par le biais de trois phénomènes : l'homogénéisation des comportements (les institutions bornent les comportements et les rendent plus prévisibles), la subjectivité des institutions (porteuses de valeurs, d'engagements, etc. en vue de satisfaire les intérêts individuels ou collectifs), la régulation des conflits (les institutions en tant que catégories filtrent les accédants et obligent aussi les acteurs à agir par compromis).

« Au final, mobiliser une institution revient à entrer potentiellement ou effectivement en relation inégale avec autrui, auprès duquel on est dorénavant proche. (...) La proximité institutionnelle désigne le fait pour un ensemble d'individus de partager et de se conformer à des idées communes et à des rôles fixés par des institutions. Ces individus « font », en adoptant des rôles complémentaires, des idées communes » (Talbot, 2008, p251). La répartition de rôles et leur complémentarité est inévitablement génératrice de relations sociales inéquitables ou injustes et donc potentiellement créatrices de conflits³⁷⁷. Concernant l'asymétrie des relations, ces propos nous permettent de faire un parallèle avec les relations de sous-traitance évoquées précédemment. Ainsi, il apparaît que la « proximité » permet de rendre compte de l'évolution des relations entre firmes précédemment décrites (chapitre 1 et section 3 de ce chapitre, notamment).

Si, comme nous l'avons indiqué, les institutions agissent également comme filtre et donc « encadrent » les acteurs et limitent les conflits potentiels, il s'avère que l'action politique peut également réguler les rivalités émergentes et apaiser les tensions entre acteurs hétérogènes. Cette action politique, associée aux institutions politiques, s'inscrit dans les nouveaux modes d'intervention de l'action publique, non descendante et centralisée, reposant davantage sur des processus d'interaction, de collaboration et de négociation entre

³⁷⁶ Pour les auteurs de la proximité (cf collectif de recherche « dynamiques de proximité ») un agent est situé « en désignant d'une part une proximité géographique qui traduit le positionnement respectif d'agents localisés et d'autre part une proximité organisée, [organisationnelle et institutionnelle], qui traduit leur positionnement respectif en termes de potentiel de coordination » (Pecqueur, Zimmermann, 2004, p 30).

³⁷⁷ « Les institutions peuvent incorporer des rapports de force et pas seulement une vision du monde partagée » (Amable et Palombarini, 2004, p32, in Talbot, 2008, p251)
 AMABLE B., PALOMBARINI S. (2004), *Une approche néo-réaliste de l'économie politique*, douzième rencontre internationales du GERPISA, *Comment penser la variété du capitalisme et la diversité des modèles productifs*, juin, Paris.

intervenants hétérogènes (Leloup et al., 2005³⁷⁸). Cette forme d'intervention politique et publique alimente, pour partie, les études menées en matière de gouvernance territoriale que nous évoquerons plus longuement dans le chapitre IV.

La proximité institutionnelle constitue une forme de proximité dont le cadre économique-social reste relativement vaste. Elle permet une reconnaissance entre acteurs différenciés, l'instauration d'une certaine hiérarchie ou « guide relationnel » toutes les relations n'étant pas assises sur un plan hiérarchique, ainsi qu'un premier niveau de confiance. Si les interactions qu'elles engendrent sont principalement d'ordre indirect (Pecqueur, Zimmerman, 2004), elles créent aussi, selon nous, quelques interactions directes pour les institutions que nous avons définies selon l'approche non-standard.

Ainsi, la proximité institutionnelle borde d'autres formes de proximité aux effets plus directs en termes de coordination d'acteurs et d'organisation de connaissance : la proximité organisationnelle et la proximité cognitive.

III.4.2.2. - Proximité organisationnelle et proximité cognitive

Les concepts de proximités organisationnelle et cognitive sont liés, le dernier pouvant conduire au premier (Carrier, 2009³⁷⁹).

Pour bénéficier de technologies externes, assimiler des connaissances, une entreprise doit s'appuyer sur un environnement de connaissance, des agents détenteurs de savoirs, que ce soit par des échanges marchands ou non. La proximité organisationnelle repose sur le constat qu'il existe une séparation économique des activités mais aussi des liens établis entre les organisations productives (Talbot, 2005). Dans cette réalité, la proximité organisationnelle s'apparente à une proximité d'appartenance impliquant une intégration dans un même sous-ensemble économique. Ainsi « sont proches en termes organisationnels les acteurs qui appartiennent au même espace de rapports (firme, réseau, etc.), c'est-à-dire entre lesquels se nouent des interactions de différentes natures (complémentarité, coopération entre acteurs productifs) » (Gilly et Torre, p12).

³⁷⁸ LELOUP F., MOYART L. et PECQUEUR B., La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ?, *Géographie Économie Société*, 2005/4, Vol. 7, p. 321-332.

³⁷⁹ Mario Carrier, Professeur à l'Université Laval à Québec. Intervention en février 2009 dans le cadre de l'atelier « coopération métropolitaine : évaluation des effets réseaux sur la performance des entreprises au sein de l'EVLM », 02 février au 06 mars 2009, Polytech'Tours – Agence d'urbanisme de l'Agglomération de Tours

Cette proximité organisationnelle se joue à la fois au sein des organisations³⁸⁰ (firmes, établissements, etc.) et en dehors, entre elles, mais au sein d'un sous-ensemble économique créant un sentiment d'appartenance. « Elle lie les agents participant à une activité finalisée dans le cadre d'une structure particulière. (...) [Elle] se déploie à l'intérieur des organisations et, le cas échéant, entre organisations liées par un rapport de dépendance ou d'interdépendance économique ou financière (entre sociétés membres d'un groupe industriel ou financier, au sein d'un réseau, etc.) » (Kirat et Lung, 1995, p. 213³⁸¹). La proximité organisationnelle apparaît comme facteur participant au développement des réseaux. Les complémentarités d'acteurs, le sous-ensemble économique auquel ils appartiennent facilitent l'organisation de coopérations et donc l'émergence de réseaux.

Ainsi, la proximité organisationnelle implique l'émergence de liens économiques intentionnels (contrats, partenariats, etc.) ou non (externalités pécuniaires ou technologiques (Daumas, 2004³⁸²). Pour développer ces liens, « la firme [doit] dispose[r] en interne de capacités suffisantes pour assimiler ou reproduire les connaissances importées, en particulier au niveau organisationnel » (Gallaud et Torre, 2007, p182). **La proximité organisationnelle se définit donc par le partage de schémas organisationnels, producteurs de routines, qui vont diminuer l'incertitude entre les organisations (développement de la confiance) et faciliter l'émergence de liens, c'est-à-dire créer une proximité.**

Ainsi, il s'agit d'une capacité à partager des modes organisationnels, à faire interagir ses membres en interne ou avec des membres extérieurs à l'entité. Cette capacité d'interaction développe le sentiment d'appartenance entre les acteurs et les rassure, notamment parce que ces acteurs possèdent des routines mutuelles et des logiques similaires ou approchantes. Ces « repères organisationnels » facilitent coopération, échange, compréhension et génèrent en conséquence une forme de proximité. Le processus d'accumulation de connaissances, lié à l'activité exercée et aux membres impliqués, correspond à la construction, dans l'organisation, d'une mémoire composée de routines. Ce processus va permettre, en définitive, la réalisation plus efficace de nouvelles tâches.

³⁸⁰ Talbot (2005), une compréhension institutionnaliste de la proximité : le cas d'EADS, colloque de l'ASRDLF, p.8 : « Une organisation renvoie à des comportements collectifs avec un but commun explicite et qui résulte d'un compromis, encadrés par des règles de fonctionnement et par un « gouvernement » propre qui exerce le pouvoir. Les organisations sont des institutions productrices de règles d'au moins deux types (Bazzoli et Dutraive, 2002) : des règles qui assurent la régulation des conflits et qui permettent l'exercice légitime du pouvoir dans cette institution dotée d'une structure de pouvoir qu'est l'organisation ; des règles qui permettent aux membres de l'organisation de réaliser leur apprentissage afin de résoudre divers problèmes (productifs dans le cas d'une firme) et ainsi de remplir les objectifs fixés par les détenteurs du pouvoir ».

³⁸¹ KIRAT T., LUNG Y. (1995), « Innovations et proximités : le territoire, lieu de déploiement des processus d'apprentissage », In LAZARIC N. et MONNIER J. M. (eds), *Coordination économique et apprentissage des firmes*, Paris, Economica. = cité dans <http://developpementdurable.revues.org/document2648.html>

³⁸² DAUMAS J.-C. (dir) (2004), *Les systèmes productifs dans l'arc jurassien*, les cahiers de la MSH Ledoux, coll. Intelligence territoriale.

La proximité organisationnelle consiste donc pour des acteurs *a priori* hétérogènes à intégrer la communauté de connaissance (cognitive), à accéder à la mémoire de l'organisation composée de ressources cognitives et à s'insérer dans la structure du pouvoir, l'organisation (entreprise, réseau, etc.), en s'accordant avec les routines existantes (Talbot, 2008). Ces acteurs, malgré leur hétérogénéité, possèdent des référentiels leur permettant de faire partie d'une même organisation et d'agir ensemble.

Il convient ici de rappeler que la création et le développement de ces références sont influencés par les institutions en tant qu'objets sociaux collectifs, constitutifs d'une forme première de proximité. Mais pas seulement. La proximité organisationnelle est aussi influencée par une autre forme de proximité qui permet aux acteurs de se comprendre, de partager un langage technique, un ensemble de connaissances spécifiques qui vont leur permettre d'échanger et de structurer leurs relations. Ce que l'on appelle la **proximité cognitive**.

La notion de proximité cognitive renvoie au partage plus ou moins formalisé d'expériences, de représentations, de codes, de langages, de modèles qui résultent de, et facilitent dans le même temps, la communication de toute information au sein des organisations (Madeuf et al., 2005³⁸³ ; Nooteboom, 2002³⁸⁴). « Elle renvoie à l'idée d'une similarité ou complémentarité des valeurs, des « allant de soi », des projets, des routines, des conventions, des référents, etc. (toutes choses que l'on peut rassembler sous le terme de « ressources cognitives »). Cette proximité concerne ce qui se passe dans la tête des gens et qui se manifeste par des actions et des discours. La plupart des ressources cognitives sont partageables (la langue, les valeurs, les normes, etc.) et sont mobilisables pour se coordonner » (Bouba-Olga et Grossetti, 2006, p 7³⁸⁵).

Cette proximité va permettre à des acteurs partageant une même base de connaissances et d'expertise d'apprendre les uns des autres. Elle agit en tant que base de connaissances partagées nécessaire à la communication, la compréhension, l'absorption puis la création réussie de nouvelles informations. En effet, la proximité cognitive ne réside pas dans la simple efficacité ou rapidité que vont avoir les acteurs à échanger l'information et à l'intégrer mais également dans leur capacité à utiliser cette information et à l'étendre à de nouvelles formes de connaissances, à d'autres possibilités de cognition (Boschma, 2005). En conséquence, la proximité cognitive agit sur la capacité des acteurs à se mettre en relation pour innover et tient une place particulière dans les activités de recherche parce qu'elle affecte

³⁸³ MADEUF B., CARRE D., LEFEBVRE G. et MILELLI C. (2005), Tic et économie de la proximité : organisation et localisation de la recherche & développement au sein des entreprises globales, *INNOVATIONS* 2005/1, n° 21, pp 243-272

³⁸⁴ NOOTEBOOM, B., (2002), A cognitive theory of the firm, *Paper for ESNIE workshop Alternative Theories of the Firm*, Paris, November.

³⁸⁵ BOUBA-OLGA O., GROSSETTI M. (2006), *Socio-économie de proximité, La proximité entre interactions et institutions*, 5^{ème} journée de la proximité, Bordeaux 28-30 juin 2006

à la fois les interactions internes au sein des organismes de recherche (centres de recherches publics ou privés, laboratoires, etc.) mais aussi les interactions externes de ces organismes avec d'autres acteurs (entreprises, etc.) et avec leur environnement (autres organismes de recherches et partenaires dans la recherche et l'innovation) (Madeuf et al., 2005).

La proximité cognitive, favorise donc la transmission de la connaissance et, en conséquence, son exploitation pour l'innovation. Elle soutient l'émergence de relations qui peuvent se traduire sous la forme de contrats mais aussi de réseaux innovants. On en déduit que pour que des partenaires soient en capacité de communiquer et d'échanger leurs connaissances efficacement, la distance cognitive entre eux ne doit pas être trop grande. Un niveau minimum de proximité cognitive semble même indispensable à l'émergence de réseaux et de liens entre acteurs (Nooteboom, 2000³⁸⁶ ; Ter Wal et Boschma, 2007), car cette proximité influe sur les capacités d'absorption, c'est-à-dire sur les facultés à comprendre et à utiliser l'information fournie par les autres³⁸⁷ (Giuliani et Bell, 2005³⁸⁸).

Associée à la dimension spatiale, cette forme de proximité est citée dans les concepts de districts industriels et de milieux innovateurs pour définir les processus de circulation de la connaissance, ce qui nous intéresse particulièrement dans cette étude³⁸⁹ (Bouba-Olga et Grossetti, 2006 ; Camagni et al., 2006 ; Suire et Vicente, 2008).

Toutefois, il apparaît qu'une trop forte proximité cognitive peut *a contrario* diminuer le potentiel d'apprentissage initial et augmenter les risques de blocages entre acteurs, voire créer des effets indésirables (negatives spillovers) auprès des concurrents. D'une part, car un rapprochement excessif peut créer un risque de « copie d'innovation » ou de concurrence directe, sur un même secteur, plutôt qu'un positionnement complémentaire. D'autre part, car cette forme de proximité peut générer un isolement entre partenaires habituels, lesquels développent des réseaux stables mais trop fermés et n'offrant plus l'ouverture suffisante à la création d'innovations nouvelles ou de rupture (Ter Wal et Boschma, 2007 ; Granovetter, 2006).

En résumé, la proximité organisationnelle apparaît comme garante de schémas organisationnels, de relations formalisées entre acteurs, tandis que la proximité cognitive est porteuse de représentations collectives partagées par des acteurs et orientant leur action

³⁸⁶ NOOTEBOOM, B. (2000). Learning by interaction: absorptive capacity, cognitive distance and governance. *Journal of Management and Governance* 4:69-92.

³⁸⁷ [Absorptive capacity is defined as] capacity between related firms that determines the extent to which firms can learn from each other and hence the probability that a linkage between two firms is formed. (Giuliani and Belle, 2005)

³⁸⁸ GIULIANI E., and BELL M. (2005). The micro-determinants of meso-level learning and innovation: evidence from a Chilean wine cluster. *Research Policy* 34 (1):47-68.

³⁸⁹ En termes d'indicateurs et de mesure, cette forme de proximité est sans doute la plus difficile à repérer, ce qui ne minore pas les débats et divergences sur la circulation de la connaissance (Bouba-Olga et Grossetti, 2006)

collective. La proximité organisationnelle permet de rompre un isolement éventuel et d'échanger avec d'autres, de faire interagir des membres au sein de sa propre entité ou en lien avec des acteurs extérieurs à l'entité. Ces échanges vont engendrer eux aussi des codes et/ou des normes et donc, des routines, propices au développement de la confiance et à l'émergence de nouvelles règles partagées (Marcelpoil et Boudieres, 2006³⁹⁰).

Comme nous le disions en introduction, ces deux formes de proximité sont liées car des acteurs partageant des références cognitives instaurent assez facilement des relations de coopération propices au développement d'une proximité organisationnelle.

Nous terminerons notre présentation des formes de proximité, hors proximité spatiale, en définissant une forme particulière qui doit, à notre sens, être distinguée de celles précédemment décrites en raison de son fort attachement aux dimensions sociales propres à l'individu ou au groupe, encadrées dans la dimension économique : la proximité relationnelle.

III.4.2.3. - Proximité sociale ou *relationnelle*

« Les interactions des agents économiques dépendent fortement de la structure organisationnelle de l'économie (Kirman, 1999³⁹¹). Il en va de même pour la proximité : elle est largement l'empreinte, intentionnelle ou non, des réseaux extra-économiques dans l'espace des relations économiques. Elle résulte moins du jeu des interactions économiques, qu'elle n'est le résultat d'un cadre socio-culturel. »

Rallet, 2002, L'économie de proximité, propos d'étape

En matière de proximité, plusieurs auteurs, sociologues ou socio-économistes (sociologie économique), contestent l'idée que les seules proximités spatiale, collectives (institutionnelle, organisationnelle) et cognitive suffisent à donner une conception réaliste et complète des liens et des proximités existants entre les individus et les organisations auxquels ces individus appartiennent (Suire et Vicente, 2006, 2008 ; Julien et al., 2004 ; Barthe, Beslay et Grossetti, 2008). Ils plaident pour une proximité qui tienne compte des dynamiques individuelles qui

³⁹⁰ MARCELPOIL E. et BOUDIERES V (2006)., *Gouvernance touristique des grandes stations et durabilité. Une lecture en termes de proximité*, Développement durable et territoire, Dossier 7 : Proximité et environnement., URL : <http://developpementdurable.revues.org/document2648.html>.

³⁹¹ KIRMAN A. (1999), Quelques réflexions à propos du point de vue des économistes sur le rôle de la structure organisationnelle dans l'économie, *Revue d'Economie Industrielle*, n°88, pp.91-110

selon eux jouent un rôle déterminant dans la mise en réseau d'acteurs et plus globalement sur les liens et rapprochements entre eux (Boschma, 2005 ; Suire et Vicente, 2008).

Ainsi, la proximité relationnelle concerne les interactions interpersonnelles et non les interactions inter-organisationnelles. Pecqueur et Zimmermann la définissent comme « **la somme d'échanges entre acteurs d'organisations différentes** » (Pecqueur et Zimmermann, 2004, p. 29, emphase ajoutée), **au sens où cette forme de proximité se situe hors de la proximité organisationnelle**. Toutefois, pour clarifier cette définition, il doit être précisé que la proximité relationnelle ne répond pas à une logique d'appartenance. L'association du qualificatif de « relationnel » à la logique « d'appartenance » (Rallet et Torre, 1995) doit être écartée car les individus peuvent avoir des relations au sein de groupes mais aussi en dehors de groupes, sans que les deux soient nécessairement liés : « le fait d'appartenir à une organisation (l'Éducation Nationale par exemple) n'implique en rien l'existence d'une relation directe entre deux acteurs. Réciproquement, une relation peut référer à plusieurs groupes (on milite au même parti et on travaille ensemble) ou à aucun » (Bouba-Olga et Grossetti, 2006, p. 8). Groupes et relations sont donc différents.

Cette nuance est importante car elle distingue une forme de proximité basée sur les relations et sur l'individu autre que les proximités « communautaires » vues précédemment. Il convient aussi d'ajouter que cette nuance renvoie à notre approche sociale des réseaux (chapitre III, section 2). De plus, elle renvoie à la distinction précédemment faite dans notre définition des réseaux (chapitre III, section 1) entre des réseaux labellisés, des « groupes » identifiés, par rapport au réseau de l'acteur constitué de la somme des liens que celui-ci a établi, autant avec des groupes et des réseaux labellisés qu'avec des individus en dehors de tout cadre labellisé ou communautaire.

Par ailleurs, la proximité relationnelle, qui exprime les relations entre individus, n'est pas complètement détachée des autres formes de proximité, notamment cognitive. Ainsi, dans certains cas, la proximité cognitive émane des interactions entre les acteurs et résulte de la proximité relationnelle (Storper, 1995 ; Bouba-Olga et Grossetti, 2006). Elle peut même résulter d'un encastrement social, aboutir à la création de relations économiques puis se découpler du lien social initial, décrivant un encastrement social initial puis un « désencastrement », autrement nommé processus de découplage (Bouba-Olga, Grossetti, 2006 ; Saxenian, 1999). « A l'inverse, on peut considérer que, dans certains cas, la proximité relationnelle suppose une proximité cognitive : on ne rentrera en relation (économique par exemple) que si l'on se fait confiance, cette confiance est effective si l'on partage les mêmes valeurs (proximité cognitive) » (Bouba-Olga et Grossetti, 2006, p14).

Ces éléments soulignent la multi-dimensionnalité des relations, le fait que ces dernières n'induisent pas d'appartenance à un groupe et qu'elles puissent être liées puis non liées à d'autres dimensions relationnelles, par exemple économique.

Le caractère « traversant » de la proximité relationnelle, au sein des groupes ou entre les groupes, mobilise l'attention des chercheurs. Ainsi, en matière d'innovation, des recherches s'appuyant sur la théorie des liens forts et des liens faibles (Granovetter, 1973), montrent l'importance des liens individuels dans la diffusion des connaissances au niveau inter-organisationnel (Julien et al., 2004 ; Suire et Vicente, 2008). Selon ces hypothèses, pour les activités innovantes, nécessitant la mobilisation de personnels qualifiés, les interactions entre ces individus, liens forts et liens faibles (et même davantage ces derniers pour les innovations de rupture), joueraient un rôle capital pour la créativité. En d'autres termes, la proximité relationnelle, bâtie sur des liens forts et faibles, l'appartenance à un tissu social, serait déclencheuse d'une dynamique individuelle, complémentaire des autres formes de proximité, favorisant les croisements d'idées et de compétences propices à l'innovation. Sachant que la position des acteurs dans ces réseaux relationnels va influencer sur le rôle de chacun (exemple des trous structuraux, Burt, 1992).

Un dernier point important sur la proximité relationnelle réside dans le rapport à l'espace et surtout au territoire évoqué par les chercheurs. En effet, la relation sociale et la proximité relationnelle sont construites dans le temps long. Elles s'appuient sur des expériences individuelles parfois liées à des groupes et à d'autres formes de proximités intervenues dans l'émergence de relations. Ainsi, le district, fortement attaché aux notions de tissus sociaux et de réseaux relationnels, est défini par Bouba-Olga et Grossetti (2006) comme un territoire conjuguant proximité spatiale et proximité relationnelle (division localisée du travail). D'autres soulignent également le rôle du territoire en tant que support d'accompagnement et de maintien de la « diversité et de la porosité des frontières sociales » (Suire et Vicente, 2008, p20). Si, comme nous l'avons vu lors de la définition des réseaux sociaux, ces derniers ne sont pas systématiquement assis sur une proximité spatiale, une part d'entre eux reste liée, au moins à un moment de la relation, à une proximité spatiale. De plus, le territoire, en tant qu'espace humainement construit, historique et social, apporte un cadre référentiel aux relations sociales et aux proximités relationnelles. Le territoire peut constituer un cadre partagé, porteur d'images et de référentiels communs, de valeurs, donc constructeur d'une certaine proximité cognitive, mais également contexte du développement de la proximité relationnelle.

En conclusion, notre présentation des formes de proximités autres que la proximité spatiale nous aura permis de mettre en évidence le fait que des acteurs puissent être proches et liés

sans pour autant l'être au sens spatial du terme. Ces autres formes de proximité démontrent l'importance d'autres facteurs que la distance dans le rapprochement d'individus et d'organisation. Leur définition nous permet de nuancer le rôle de la proximité spatiale mais aussi de connaître les facteurs influant la création de relations et l'émergence de réseaux, aspatiaux par nature. **Surtout, cette analyse pondère l'idée que la proximité spatiale seule induit le partage de connaissances, leur exploitation et leur transformation en innovations. La réalité apparaît bien plus compliquée et moins systématique, davantage liée à ces autres formes de proximités facilitant compréhension, échange et création entre individus et organisations partageant des « facteurs communs ».**

Comme nous l'avons vu les modes de présentation des formes de proximité évoluent au gré des avancées de la recherche et des tentatives de clarification de ces concepts, liées à la nécessité d'être le plus complet possible. Pour notre présentation, nous avons fait le choix d'apporter la distinction entre les proximités institutionnelles standards et non standards pour marquer les différences qui existent entre des institutions plus « universelles » et d'autres plus spécifiques. Cette distinction fait écho à celle qui, dans notre définition des réseaux, différencie les réseaux labellisés, les groupes identifiés, par rapport au réseau de l'acteur. De la même manière, nous avons souhaité consacrer une sous-section à la proximité relationnelle qui renvoie à notre analyse sociale des réseaux. L'objectif de cette présentation était de montrer les facteurs agissant sur la décision d'un individu de développer un lien avec un autre. Notre analyse est volontairement orientée sur l'échelle individuelle qui constituera le niveau de notre étude empirique³⁹².

³⁹² Nous précisons que, pour autant, nous n'excluons pas l'étude des réseaux labellisés auxquels les individus adhèrent.

CONCLUSION

Dans les deux premiers chapitres de notre thèse nous avons traité des théories de la localisation puis de la compétitivité, des territoires et de la compétitivité territoriale. En étudiant ces notions nous avons côtoyé à plusieurs reprises le thème des relations d'acteurs et des réseaux sans y apporter de réelle définition. Ce troisième chapitre nous aura permis de clarifier la notion de réseau et de comprendre comment les relations d'acteurs peuvent être ou ne pas être liées à l'espace et au territoire.

Dans ce chapitre nous aurons également pris la mesure de l'imbrication des dimensions sociales et économiques dans la constitution des relations. En effet, bien que les acteurs économiques développent leurs relations dans le respect de certaines logiques productives et compétitives, les liens mis en œuvre restent généralement sous l'influence du cadre social des acteurs, c'est-à-dire de leurs réseaux sociaux. Cette vision enrichit, voire contredit les travaux des économistes sur l'internationalisation des firmes, d'une part, l'économie géographique, d'autre part. Au-delà des questions d'innovation, pour lesquelles la compétitivité « hors prix » a été pointée, il apparaît que les firmes, en général, ne sont pas sensibles qu'au signal prix. Dès lors, on peut émettre des doutes sur la projection, à l'échelle des nations, et encore plus à l'échelle infranationale, d'indicateurs censés mesurer la « compétitivité ». Quand on se rapproche du niveau local, les conventions, les influences et les proximités s'imposent comme des éléments importants de la performance des entreprises situées. Loin de valoriser la

proximité géographique (ce qui la situerait, au fond, dans la lignée de l'économie géographique, focalisée sur les économies d'agglomération) « l'école de la proximité » développe d'autres dimensions de la proximité (institutionnelle, cognitive, relationnelle) qui permettent, sur le plan théorique, de penser les influences qui s'exercent à distance et dans l'espace local sur une firme, et symétriquement, comment l'entreprise tente de structurer l'environnement local et extra local pour ses propres fins.

En conséquence, notre étude des dimensions sociales et économiques des relations constitutives des réseaux, a confirmé l'idée que ces relations ne résultaient pas uniquement de la proximité spatiale des acteurs mais aussi d'autres facteurs attachés aux caractéristiques sociales, professionnelles, etc. de chaque acteur. L'analyse des relations par la proximité – ou par les formes de proximités – a montré que la mise en œuvre des relations était attachée à diverses formes de connivence liées à des données spatiale mais aussi institutionnelle, organisationnelle, cognitive ou relationnelle. L'étude des proximités nous a permis de mieux comprendre comment des acteurs peuvent être proches tout en étant éloignés dans l'espace. Elle a également relativisé l'influence de la proximité spatiale tout en mettant à jour des proximités qui, à travers leurs caractéristiques sociales, leur constitution « dans le temps », peuvent être associées à la notion de territoire.

En d'autres termes, d'autres proximités que la proximité spatiale pourraient être liées au territoire en tant qu'entités productrices de normes, de règles. Tel serait le cas de la proximité institutionnelle et de la proximité relationnelle ou sociale. Or, le fait que le territoire soit source de certaines proximités pourrait expliquer pourquoi certains territoires développent plus de relations, de réseaux que d'autres et, *in fine*, accueillent des acteurs économiques plus dynamiques, innovants, etc.

C'est en tenant compte de l'ensemble de ces données que nous ferons se croiser les deux notions de compétitivité territoriale et de réseaux dans le chapitre IV.

CHAPITRE IV

LES RESEAUX DANS LA COMPETITIVITE TERRITORIALE : POUR UNE INTEGRATION DE CES DEUX NOTIONS

INTRODUCTION

A ce stade de notre recherche, la question de l'intervention des réseaux sur la compétitivité des territoires n'a pas encore été posée explicitement. Bien que nous ayons présenté dans l'introduction générale de la thèse, les hypothèses théoriques et la direction de cette recherche, nous n'avons pas encore développé les hypothèses théoriques d'intervention des réseaux d'acteurs sur la compétitivité territoriale ; hypothèses que nous devons tester dans le cadre d'une étude empirique (Cf Partie 2) pour en vérifier la validité.

L'étude des théories de la localisation, de la compétitivité territoriale et des réseaux d'acteurs dans les précédents chapitres nous a permis d'évaluer l'apport de ces notions à notre problématique. Elle a mis en perspective les descriptions des stratégies d'entreprises (et des tensions s'exerçant sur elles), à travers des auteurs comme Fontagné et Lorenzi, Koenig etc., puis a passé en revue des éléments parcellaires de conceptualisation de la relation entreprise-territoire (des théories de la localisation aux clusters, des districts aux milieux innovateurs) avant de construire un cadre théorique mettant en avant les relations entre acteurs (chapitre III).

En effet, nous avons vu que les acteurs économiques s'inscrivent dans un ensemble de liens, aux caractéristiques variées, induits par leurs activités quotidiennes et déterminants pour leur évolution. Or, concernant ces relations, nous avons constaté qu'il existe différentes modalités

de connexion aux autres que nous désignons, comme d'autres auteurs, sous le terme de proximités. Ces dernières constitueraient des facteurs de rapprochement des acteurs qui leur permettent de se rencontrer, de se comprendre, de communiquer, d'évoluer, de travailler, etc. Les liens d'acteurs sont au cœur de notre problématique en raison de leur influence sur la compétitivité des acteurs économiques. Que ce soit sur l'accès aux inputs et outputs (fournisseurs, clients, etc.), le choix entre internalisation et externalisation, l'aide à la création d'entreprise, etc., nous pensons que les relations s'avèrent déterminantes pour l'acteur économique à chaque stade de son évolution. Or, nous avons constaté que toutes les relations ne sont pas de même nature. Parmi les liens nous avons distingués des liens verticaux (hiérarchiques) ou horizontaux (non hiérarchiques), des liens forts (directs) ou faibles (indirects). De même, l'implication plus ou moins forte de données sociales et personnelles ou de facteurs techniques et cognitifs influe sur l'origine, le fonctionnement et l'évolution des relations. L'analyse de la nature des liens participe donc à la compréhension de leur fonctionnement, de leurs objectifs, etc. Par ailleurs, nous savons qu'il existe plusieurs formes de compétitivité auxquelles les entreprises tentent de répondre par différentes stratégies et choix managériaux. Enfin, la nature des acteurs économiques (firme, entreprise individuelle, etc.) influencerait sur la nature des besoins, des objectifs et des relations.

Dans notre contexte de disparité des territoires, nous émettons l'hypothèse que tous les territoires n'offriraient pas les mêmes possibilités de constitution de réseau. Dans le chapitre II de cette thèse, nous avons défini le territoire comme un espace de flux et de liens, aux dimensions variables, associant des composantes « données » et « construites » qui constituent un ensemble de facteurs, de relations d'acteurs et une identité territoriales (chapitre II, section 1). Or, compte tenu des disparités observées entre les territoires, nous pouvons supposer que parmi les caractéristiques des territoires, certaines facilitent la mise en réseau des acteurs qui y sont implantés et l'accès aux ressources utiles à leur croissance. En d'autres termes, nous émettons l'hypothèse qu'un territoire facilitant les proximités entre acteurs serait propice à leur compétitivité.

C'est donc en croisant les notions de compétitivité territoriale et de réseaux que nous déterminerons dans le présent chapitre les hypothèses théoriques d'intervention des réseaux d'acteurs sur la compétitivité territoriale. En raison de leur capacité à associer des notions se rapportant à la fois aux réseaux et au territoire, les proximités seront au cœur de l'organisation de cette analyse théorique.

Pour opérer cette rencontre, autrement dit définir le cadre théorique d'intervention des réseaux dans la compétitivité territoriale, nous procéderons en trois temps. Tout d'abord nous rapprocherons les concepts de réseaux et de territoire(s). Dans cette première section nous

verrons comment les réseaux, bien qu'aspatiaux par définition (Boschma, 2005), côtoient tout de même le territoire, et de quelle manière. Nous poursuivrons cette première étape de « croisement » en introduisant, dans une seconde section, la notion de compétitivité territoriale. En nous appuyant sur diverses analyses d'économie industrielle et d'entreprise (Rallet et Torre, 1995), mais aussi de sociologie et d'économie (Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; Dupuy et Torre, 2000 ; Suire et Vicente, 2008), nous discuterons des liens compétitifs associant acteurs économiques et territoires, dans des stratégies complémentaires et/ou opposées de développement. Nous terminerons notre analyse des interactions entre les réseaux et la compétitivité territoriale en abordant dans une troisième section le thème de la gouvernance locale. Cette dernière, conclura notre analyse du rapprochement entre les liens et les réseaux d'acteurs, la compétitivité et les territoires en évoquant plus particulièrement la proximité institutionnelle.

IV.1. – Croiser les réseaux et le(s) territoire(s) : la rencontre de deux notions séparées ?

Afin de bien comprendre l'articulation entre territoire et réseau d'acteurs nous procéderons en deux étapes. La première étape consistera en une « définition dynamique » des réseaux et du territoire. Il ne s'agit pas ici de refaire la définition de ces concepts mais de préciser comment se croisent ces deux notions afin de mettre en évidence les rapports existants entre elles. La seconde étape apportera davantage d'informations sur les modalités de croisement réseaux/territoire(s) en s'appuyant notamment sur les travaux en matière de proximités.

IV.1.1. - Définition dynamique réseaux/territoire(s)

Pour comprendre pourquoi le concept de territoire, dont avons redonné la définition en introduction de ce chapitre, n'est pas étranger à celui de réseau³⁹³, il convient de rappeler certaines de ses composantes qui nous apparaissent essentielles, fondatrices du territoire et, plus largement, des territoires. Ces composantes sont son potentiel « ressources/contraintes » et son rôle dans la création de liens – ou formes de liens – voire de proximités. Pour illustrer comment ces composantes participeraient à la mise en œuvre de liens d'acteurs nous nous appuyerons sur quelques définitions qui compléteront nos précédents propos sur la notion de territoire.

Colletis-Wahl et Perrat (2004) mettent en évidence les facteurs « acteur » et « ressource » du territoire en mettant ce dernier en opposition à la seule dimension spatiale : « le territoire est défini – par opposition à l'espace – comme un réservoir de facteurs latents. Leur identification et activation est favorisée par l'existence de formes de proximités géographiques et organisées (organisationnelle et institutionnelle) » (p.125). Cette définition est d'autant plus intéressante, qu'elle souligne le rôle des formes de proximités pour l'identification et l'activation des ressources spécifiques du territoire (Colletis et Pecqueur, 1994). En allant plus loin, nous pouvons dire que c'est le rapprochement des acteurs locaux avec d'autres acteurs locaux, mais aussi avec d'autres acteurs distants, qui va permettre d'activer les potentiels du territoire jusqu'alors non exploités. Ainsi le développement de liens, de contrats, de relations, en tant qu'éléments contribuant à l'activité économique et sociale, favorisent l'exploitation des ressources du territoire. Ce premier constat illustre un premier croisement entre réseau et territoire sur lequel nous reviendrons ultérieurement, car ces mécanismes ne jouent pas d'automatismes.

³⁹³ Nous n'abordons pas dans cette section le réseau dans sa dominante économique ou sociale mais dans sa globalité, ces deux dimensions étant, comme nous l'avons vu, liées l'une à l'autre. Le réseau est donc abordé ici dans sa conception la plus englobante, en tant que somme de liens et de flux, c'est-à-dire de points, d'objets, de personnes (physiques ou morales), reliés entre eux par des liens.

Ce territoire, tel que nous l'avons défini, ressource et contrainte, se dynamise par l'activation de ses propres ressources. Mais cette dynamisation nécessite l'activation de rapprochements entre les acteurs qui le composent c'est-à-dire une construction permanente (au sens de données territoriales construites), individuelle et collective : le territoire dynamique est ainsi constitué de réseaux développés en son sein et en lien avec d'autres territoires (Kirat et Saglio, 1996³⁹⁴).

De manière plus précise sur les liens et les relations, Colletis et Rychen définissent le territoire par trois niveaux de compréhension qui se superposent : un niveau abstrait qui définit l'entité territoriale³⁹⁵, un niveau d'analyse physique mais aussi un niveau faisant référence à la notion d'interrelations : « ce niveau relationnel du territoire regroupe l'ensemble des structures auxquelles les individus appartiennent ou l'ensemble des structures dont dépendent les individus et qui jouent un rôle déterminant dans leur processus de décision. Cette influence porte à la fois sur la nature de la décision prise par l'individu mais aussi sur son expression spatiale, sa matérialisation dans le niveau physique » (Colletis, Rychen, 2004, p 217). Ainsi, un acteur peut appartenir à plusieurs territoires, comme nous l'avons indiqué (territoire-réseau spatialement contraint, territoire-réseau étendu, cf chapitre II, section 1.3). Ses relations le relient à plusieurs acteurs, situés sur plusieurs territoires, la somme de ces relations et la somme de ces territoires constituant, au total, son territoire. Colletis et Rychen définissent en conséquence le territoire économique « comme **l'ensemble des lieux** nécessaires à la satisfaction des besoins et à la reproduction de l'agent économique » (Colletis, Rychen, 2004, p 218). Selon nous, cette approche vaut également pour le territoire social qui consiste en l'ensemble des lieux reliés par la toile socio-relationnelle établie par un individu ou une organisation et constituant son réseau.

La définition donnée par Gilly et Torre complète nos propos en mettant également en balance plusieurs formes de proximités et l'existence d'organismes clé, jouant un rôle dans l'articulation local/global : « tel est le territoire, résultat des interactions entre acteurs locaux ainsi qu'avec des acteurs extra-locaux (firmes, Etat, banques, syndicats, etc.) au sein duquel certains organismes jouent un rôle de médiation-hybridation entre local et global et participent ainsi au processus d'articulation entre proximité géographique et proximité organisationnelle » (Gilly, Torre, 2000, p 23).

³⁹⁴ KIRAT T., SAGLIO J. (1996), Postface à Abdelmalki L. et Courlet C., *Les nouvelles logiques du développement*, L'Harmattan, Paris

³⁹⁵ Niveau définissant les frontières de l'espace terrestre. « Nous parlons d'abstraction, car la partition de l'espace résulte plus d'un processus de revendication que d'une réalité clairement établie. C'est cette zone qui fait l'objet d'une appropriation par le groupe social et qui lui sert de référence » Colletis et Rychen, 2004, p.217.

A travers ces définitions nous comprenons que les notions de territoire(s) et de réseaux ne sont pas totalement étrangères l'une à l'autre. Pour autant, les liens existant entre ces deux notions ne sont pas faciles à analyser en raison du caractère indirect de leurs rapports. **Dans ce cadre, nous considérons que l'élément jouant le rôle de pivot entre les réseaux et le territoire est l'acteur, c'est-à-dire l'individu ou l'entité collective ayant développé un réseau et s'inscrivant sur un territoire.** A l'inverse de l'analyse par le réseau, proposée par certains sociologues (cf chapitre III, section 2), cette approche par l'acteur a, selon nous, l'avantage d'éviter tout cadre normatif caractérisant parfois les groupes d'acteurs (Berkowitz, 1982). En restant centrée sur l'acteur, cette approche devrait permettre une analyse plus fine de l'influence, ou de la non-influence, que les caractéristiques des territoires peuvent avoir sur les acteurs et réciproquement.

L'identification de cet élément pivot, de ce point de connexion, induit plusieurs orientations dans l'analyse du croisement réseaux/territoire(s). Tout d'abord, **elle implique une étude au niveau même de l'acteur en réseau dans sa relation au territoire** : l'articulation des formes de proximités qu'il sollicite, sa réalité en tant qu'agent situé (Gilly et Torre, 2000 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004), son ancrage ou sa volatilité (Zimmermann, 2005 ; Colletis et Rychen, 2004). **Ensuite elle fait indirectement référence à l'espace, dans le rapport des agents à la distance.** Sur ce thème elle renvoie aux questions du coût de la distance, de l'agglomération des acteurs et des externalités pécuniaires (Weber, 1909 ; Krugman, 1991) et de l'émergence ou de l'entretien de liens et de relations non proches géographiquement c'est-à-dire du rapport entre formes de proximités organisationnelle, institutionnelle, relationnelle et géographique. **Enfin, et nous l'avons évoqué, cette identification renvoie au fait qu'un agent s'inscrive dans un territoire qui lui est propre,** somme de plusieurs territoires au sens où nous avons défini le territoire dans notre étude. Ceci induit à la fois une relation particulière au territoire d'implantation, pouvant varier selon les relations développées, notamment lors de l'appartenance à un groupe ou à une firme (en tant que siège social, filiale de R&D, entité de production, etc.), mais aussi une relation aux territoires des autres acteurs avec lesquels des liens et des relations sont tissés.

Ce sont ces trois orientations d'analyse, permettant de saisir les articulations entre réseaux et territoire(s), que nous allons aborder plus en détail dans la sous-section suivante.

IV.1.2. - Orientations dans l'analyse du croisement réseaux / territoire(s)

Comme nous l'avons précédemment indiqué, notre analyse du croisement réseaux / territoire(s) sera orientée selon trois axes : une étude au niveau des acteurs (i), un rappel du

rapport des acteurs à la distance et le lien de cette dernière au territoire (ii), la relation réseaux / territoires c'est-à-dire la relation des réseaux à des territoires (iii).

IV.1.2.1. - Etude du croisement au niveau de l'acteur

Nous avons vu que les effets positifs de la proximité spatiale des acteurs, de leur agglomération sur un territoire, ne permettaient pas à eux seuls de développer des relations favorables aux innovations organisationnelles, technologiques, etc. (Gilly et Torre, 2000 ; Perrat, 2000 ; Boschma, 2005). De la même manière, l'étude des réseaux d'acteurs a mis en évidence l'existence de diverses formes de proximités, autres que spatiale, participant au développement de liens entre acteurs proches ou distants (Rallet et Torre, 1995). De plus, la sociologie a largement participé à améliorer la compréhension des dimensions sociales et individuelles dans la création des liens et des réseaux (Saxenian, 2006 ; Grossetti, 2004).

Les nouvelles approches sur la proximité ont permis de mettre en rapport d'autres formes de proximités que la proximité spatiale, et d'avancer de nouvelles théories portant sur l'apport des proximités et des réseaux d'acteurs dans la construction territoriale.

Ainsi, Antonelli (1995³⁹⁶), dans son approche industrielle des réseaux, analyse l'influence respective des différentes formes de proximités pour expliquer la mise en réseau d'acteurs au sein des districts italiens. Selon lui, le concept de proximité organisationnelle agirait prioritairement à celui de proximité spatiale, ce qui renouvelle quelque peu la perception des districts industriels, concepts dont la théorie est longtemps restée très « territoriale ». Toutefois, bien que seconde par rapport à d'autres formes de connexion, organisationnelle, cognitive ou relationnelle, l'intervention de la proximité spatiale n'est pas inexistante pour autant. Dans la théorie des districts, bien qu'Antonelli classe la proximité géographique en second plan, celle-ci joue tout de même un rôle sur les modalités d'échange entre acteurs et sur l'émergence d'autres formes de proximité comme la proximité institutionnelle. De plus, d'autres chercheurs ont montré que l'influence de la proximité spatiale varie dans le temps, selon les cycles de développement des acteurs (Torre, 2009) ou de leur industrie (Ter Wal et Boschma, 2007), celle-ci pouvant jouer, à certains moments, un rôle plus prépondérant. **En conséquence, la hiérarchisation des formes de proximités, à l'origine d'un lien entre des acteurs, nous informe sur la relation réseau/territoire.** Individuellement, elle nous renseigne aussi sur la rencontre pouvant exister entre acteurs et territoire. La hiérarchisation de ces proximités reste bien sûr à l'appréciation des acteurs, comme nous le verrons lors de notre enquête (Cf partie II, chapitre 7).

³⁹⁶ ANTONELLI C. (1995), « Economie des réseaux : variété et complémentarité », in RALLET A., TORRE A. *Economie industrielle, économie spatiale*, Economica, Paris, pp.253-272

L'articulation entre les proximités renvoie à la dimension double de complémentarité et de coopération entre acteurs productifs mais également d'adhésion à des règles communes de pensée (Gilly, 2000). Il s'agit d'une construction commune, dynamique, entre la firme et les autres acteurs du territoire, le développement de l'un participant au développement des autres et inversement. La multiplication de ces échanges entre les acteurs locaux peut aboutir à la création de règles ou de normes locales, d'un espace commun de représentations, reconnu par tous, c'est-à-dire le cadre d'une proximité institutionnelle locale (ou de proximités institutionnelles locales). Et le fait de mêler ce cadre commun aux proximités géographique et organisationnelle favorise l'émergence de modes productifs particuliers, localisés, s'appuyant à la fois sur les dimensions sociales, culturelles et locales partagées : « du processus de recouvrement et d'hybridation des proximités institutionnelles résulte un « alliage » de systèmes de représentations différentes, qui révèle et active le potentiel productif contenu dans le couple proximité géographique/proximité organisationnelle. Le territoire se construit lorsque se produit cet arrimage entre proximités, dont le résultat le plus apparent est l'émergence de régularités productives localisées » (Gilly, 2000, p 24).

Ces premières analyses soulignent l'articulation entre les différentes formes de proximités, à la fois dans la construction des relations entre acteurs mais aussi dans la construction des territoires. Elles mettent en évidence les dialogues entre le local et le non local qui situent l'acteur dans son contexte global, composé par l'ensemble des liens qu'il a établis. Ceci nous conduit à la notion même d'acteur situé. Ce dernier se définit comme « un agent présent à la fois ici et ailleurs, ici au sens de sa localisation au sein d'un espace géographique et économique, ailleurs car il entretient des interactions à distance ainsi qu'avec d'autres entités économiques (des firmes ou plus généralement des acteurs productifs) » (Gilly, 2000, p19). Ce concept met en évidence une réalité que nous avons évoquée à plusieurs reprises : le fait qu'un acteur, bien que localisé sur un territoire, établisse également divers liens et interactions en dehors de son territoire d'implantation. Toutefois, il clarifie l'idée que les liens distants comptent, certes différemment, mais tout autant que les liens proches, pour définir la situation d'un acteur, son environnement. Ainsi, toujours selon Gilly, la référence à la notion de réseaux d'acteurs situés, permet de comprendre les stratégies locales d'acteurs. « Le fonctionnement en réseau permet de sortir de l'isolement éventuel, de faciliter la transmission des informations et des apprentissages, ainsi que de définir de manière collective des normes et règles communes visant les propriétés de produits ou l'échange des savoirs » (Gilly, 2000, p22). Chaque acteur, influencé par sa propre situation, va produire une relation au territoire local et aux acteurs locaux adaptée à sa situation, selon sa toile relationnelle et ses territoires et non uniquement en fonction du seul territoire local d'implantation.

L'acteur situé va en conséquence établir un rapport avec son territoire d'implantation, fonction des autres liens qu'il a développés avec l'ensemble des membres de son réseau, acteurs proches et distants. C'est dans ce contexte que le dialogue acteur/territoire prend forme entre ancrage ou nomadisme (Zimmermann, 1997, 2005). « L'ancrage territorial des activités industrielles et technologiques, résulte de la conjonction entre les aspects de proximité organisationnelle, révélateurs de la dimension industrielle intra comme inter-firmes, et les aspects de proximité géographique, sur lesquels se fonde la dimension territoriale. Dans ce sens, **la problématique du nomadisme et de l'ancrage territorial, ne relève pas d'un exercice de mise en regard de paramètres caractéristiques, spécifiques d'une firme - d'une industrie-, face à ceux d'un territoire (en vue de savoir s'il y a ou non « accouplage »), mais d'une dialectique firme-territoire, dans laquelle se construit une interaction, une endogénéisation réciproque, qui va fonder ou non une dynamique commune de la firme et du territoire** » (Zimmermann, 2005, p23, emphase ajoutée). Cette approche du binôme acteur/territoire réfère à nouveau au concept de construction commune et partagée, d'apprentissage (Gilly, 2000), de coproduction de ressources, afin de créer les conditions favorables au renouvellement et à l'innovation imposées par les exigences actuelles d'évolution de l'industrie. Cet apprentissage est lié à la fois aux stratégies de l'acteur, aux liens qu'il possède au sein du territoire et en dehors mais aussi à l'évolution dans le temps de ces stratégies et de ces liens. Ancrage et nomadisme restent en constante évolution.

Nous aurons compris que les proximités autres que la proximité spatiale (Cf chapitre III, section 4.2) sont favorables à la création de réseaux d'acteurs. Cependant, il apparaît qu'associées à la proximité spatiale, ces proximités peuvent développer des réseaux locaux, renforçant les relations entre acteur et territoire, favorables à un apprentissage collectif et à l'ancrage des acteurs plutôt qu'à leur nomadisme. Le rapprochement de ces formes de proximités opère donc une conjonction entre d'une part des communautés, des groupes d'acteurs (entreprises, firmes, associations, syndicats, appellations-labels, etc.), parfois des réseaux, opérant des coordinations entre acteurs : en somme la création d'espaces communs abstraits dans lesquels les acteurs impliqués se reconnaissent ; et d'autre part un espace physique en relation avec ces espaces abstraits : le territoire.

Afin de bien comprendre cette rencontre, il nous faut revenir brièvement sur les rapports de l'acteur à l'espace et à la distance.

IV.1.2.2. - Rapports de l'acteur à l'espace et à la distance : vers la relation au territoire

Lors de notre étude des théories de la localisation (Cf chapitre I) nous avons vu que les premiers chercheurs intéressés par la question du choix de localisation s'étaient d'abord penchés sur la question du coût de la distance, c'est-à-dire sur les dépenses de transport supportées par un acteur économique pour ses inputs et outputs (Von Thünen, 1826³⁹⁷ ; Weber, 1929³⁹⁸ ; Christaller, 1933³⁹⁹). Nous avons rapidement vu que le seul facteur du coût de transport ne pouvait expliquer la concentration des acteurs économiques, d'autant que, malgré la baisse continue de ces coûts, les acteurs économiques continuent à se concentrer dans l'espace. Inspirées par les travaux de Marshall, les théories développées par Krugman (1991) apportent des développements intéressants sur l'intérêt qu'ont les acteurs économiques à s'agglomérer : développer des rendements croissants (hausse de la rentabilité de production en produisant sur un site plutôt que plusieurs), diminuer les coûts de transport, s'insérer dans un marché de taille importante attirant plus de consommateurs en raison de la diversité de l'offre. De plus, les théories développées par Krugman et Porter (1998, 2000) soulignent les effets positifs de l'agglomération d'acteurs spécialisés par les jeux concurrentiels. En effet, la pression concurrentielle pousserait chaque acteur économique à gagner en compétitivité, chacun bénéficiant de la compétitivité de l'autre au niveau de ses inputs.

Cependant, ces théories se fondent principalement sur des effets induits par la proximité spatiale sans faire clairement référence à d'autres formes de proximité. Les théories développées par Krugman et Porter traitent des relations d'acteur uniquement sur le thème de la concurrence, c'est-à-dire via le marché, sans étendre la réflexion à d'autres formes de liens informels, ni même à l'existence de « cadres locaux » (institutions, normes, conventions), pouvant interférer dans les relations d'acteurs.

Les recherches conduites par Scott, Storper et Walker (Storper et Walker, 1989 ; Storper, 1999 ; Scott et Storper, 2003) apportent des compléments pertinents aux théories de la localisation en s'intéressant davantage aux types d'activités (d'industries) et d'entreprises, mais aussi aux coûts de transaction et à l'existence de normes et de routines locales « encadrant » les acteurs et les relations qu'ils développent que ce soit en termes de confiance, de facilités de dialogue, etc. D'une part, ces études ont montré que toutes les industries ne disposaient pas des mêmes capacités de localisation et que le choix de localisation de ces industries variait en fonction de leur stade de maturation (émergente, mature, etc.), ce qui

³⁹⁷ VON THÜNEN J. H. (1826), *l'État isolé en relation avec l'agriculture et l'économie nationale*, Friedrich Perthes, Hambourg

³⁹⁸ WEBER A. (1929). *Theory of the Location of Industries*. Chicago: The University of Chicago Press

³⁹⁹ CHRISTALLER W. (1933), *Die zentralen Orte in Süddeutschland*, Jena : Gustav Fischer

rejoint la thèse de Boschma (2005). D'autre part, ces études ont aussi montré que les coûts de transaction n'étaient pas uniquement liés aux coûts de transport mais à la nature de l'information et de la production. En d'autres termes, des productions standardisées s'accommoderaient plus facilement de la distance, tandis que les productions en petites unités, innovantes, etc. impliqueraient des échanges plus fréquents donc exigeraient le moins de distance possible entre les acteurs concernés. Enfin, ces théories, notamment les travaux de Scott sur les conventions (Scott, 1995), ont montré l'importance de la connaissance pour le développement des relations en indiquant que cette connaissance possédait le plus souvent une base locale : « les conventions sont la clef de l'efficience dynamique des économies capitalistes au sens où les systèmes productifs les plus dynamiques – ceux qui sont caractérisés par les innovations – n'émergent pas d'une réalité universelle abstraite mais de rationalités endogènes et différenciées d'acteurs collectifs liés les uns aux autres par leurs propres conventions à base souvent locale (Scott, 1995, p117⁴⁰⁰).

Ainsi, ce bref rappel des théories vues dans le chapitre I de cette thèse, montre que les théories de la localisation uniquement centrées sur la proximité spatiale peinent à expliquer la concentration des acteurs économiques et le fait que les externalités de nature technologique se développent de manière inégale entre les territoires. En revanche, les théories davantage ancrées sur les relations d'acteurs et sur la nature de ces acteurs (type d'industrie, type d'entreprise, etc.) mettent en évidence d'autres formes de coordination et d'interactions qui semblent déterminantes dans les choix de localisation mais aussi dans les dynamiques des acteurs économiques et donc dans les dynamiques territoriales.

En somme, les seules notions de distance et d'espace-coût apparaissent incomplètes pour comprendre globalement les stratégies des entreprises en matière de localisation. Elles occultent les autres formes de proximités ou de liens non directement attachés à la dimension spatiale mais à des modes de coordination d'agents pouvant solliciter indirectement les potentiels territoriaux. Trois attitudes stratégiques différenciées, sollicitant diverses formes de proximités, sont distinguées par Colletis-Wahl et Perrat (Colletis-Wahl et Perrat, 2004, p116) :

- L'absence de proximité géographique et organisée : il s'agit d'approches traditionnelles de localisation consistant en la **recherche de facteurs de production à moindre coût**. Ces approches s'appuient essentiellement sur une logique de marché et se caractérisent par un lien très faible au territoire, une forte réversibilité des agents accompagnée d'une importante mobilité des investissements.

⁴⁰⁰ SCOTT A.J (1995), « Géographie des conventions », in RALLET A., TORRE A, pp...

L'exemple typique est la localisation de structures de production vers des pays à bas coût de main d'œuvre ou des territoires offrant des aides fiscales substantielles.

- Localisation basée sur une proximité organisée : celle-ci permet l'accès à des facteurs non marchands. Elle consiste en la construction de liens durables avec des acteurs appartenant à d'autres structures productives et donne naissance à des formes de coopérations variables.

Dans ce cadre, c'est le développement de liens qui est privilégié. La localisation doit donc permettre d'entretenir et de développer durablement ces relations afin de les utiliser efficacement. Pour autant, cela n'induit pas une proximité spatiale. L'un des exemples pouvant être cité sont les réseaux productifs.

- Localisation basée sur les formes de proximités spatiale et organisationnelle : elle correspond à une forme de localisation impliquant plusieurs acteurs de provenances différentes comme pour les stratégies opérées pour une localisation basée sur une proximité organisée. Mais s'y ajoute également une co-localisation des acteurs. Ces approches sont décrites dans des concepts tels que les milieux innovateurs et les systèmes industriels localisés.

Selon notre analyse, cette troisième stratégie de localisation cumule à la fois des liens distants et des liens proches permettant la mobilisation de ressources variées, dont l'organisation et le rôle sont différents selon qu'elles sont distantes ou proches.

Ces trois stratégies de localisation, parmi toutes celles concevables, d'une part, pratiquées, d'autre part, illustrent les relations que les acteurs nouent avec les autres acteurs et avec le territoire. Entre l'absence de proximités spatiale et organisée et un choix de localisation établi sur ces critères, ce sont d'abord les objectifs et les besoins recherchés par les acteurs qui expliquent la différenciation des démarches. Mais les choix personnels ou stratégiques d'individus, d'entreprises ou de firmes influeraient également. Ainsi, l'accès à un faible coût de production peut résulter de la recherche de facteurs de production à moindre coût mais aussi de choix organisationnels procurant une meilleure productivité et un coût de production unitaire plus faible. De plus, nous devons rappeler que ces choix de localisation sont définis différemment selon que l'acteur est une entreprise autonome ou un établissement lié à un groupe ou à une grande firme. Enfin, comme nous l'indiquions, les stratégies choisies sont également liées à la compétitivité recherchée : prix, hors-prix ou les deux.

Or, il est constaté qu'une très grande partie des biens échangés concerne des biens dits similaires et que, par ailleurs, ce sont les stratégies d'innovation apportant une légère distinction entre produits similaires, y compris en termes de service (réactivité, services après

vente, etc.), qui permettent aux entreprises de se développer et de gagner des parts de marché (Sauvin, 2005). Nous pouvons donc en déduire que les stratégies de localisation basées sur une proximité organisée seule ou sur des proximités spatiale et organisationnelle combinées tendent à gagner en importance proportionnellement aux stratégies uniquement basées sur la recherche de facteurs de production à moindre coût.

Par ailleurs, l'articulation entre proximité organisée et spatiale nous intéresse particulièrement dans notre analyse car elle illustre, pour partie, la liaison entre les réseaux et le territoire. Elle confirme d'abord, que les réseaux peuvent s'accommoder d'un rapport indirect au territoire et ne nécessitent pas systématiquement une proximité spatiale (Boschma, 2005 ; Rallet, 2002). Mais en cumulant les formes de proximités, c'est-à-dire en les associant plutôt qu'en les opposant, nous comprenons en seconde analyse que la proximité spatiale et les territoires peuvent être combinés à la proximité organisée. Ceci est vrai dans les démarches de co-apprentissage et d'échanges territoire/acteur (Zimmerman, 2004 ; Perrat, 2004) pouvant conduire à un ancrage territorial. Ceci est également vrai si l'on prend soin d'observer finement les stratégies des entreprises, leurs cycles de vie, leurs cycles d'innovation et que l'on introduit des notions complémentaires telles que la confiance (Dupuy et Torre, 2000⁴⁰¹), les échanges informels, etc. Ainsi, réseaux et territoire peuvent être liés dans les processus de coordination des acteurs, c'est-à-dire de recherche de conditions compétitives optimales. Mais la compréhension de ces liens ne saurait être faite de manière trop englobante et systématique. Elle doit être effectuée à la fois à l'échelle du territoire, en tant que contexte, mais aussi au niveau de l'acteur en tant qu'individu possédant toujours une certaine indépendance (Colletis et Rychen, 2004 ; Perrat, 2000).

Les formes de proximités mises en œuvre ou développées possèdent un rapport étroit avec les externalités recherchées, selon que ces dernières sont pécuniaires, technologiques ou dynamiques⁴⁰². Il en va de même pour la spatialisation des activités dont les tendances s'opposent selon les formes d'externalités. Les externalités pécuniaires fondent leur origine sur des ressources localisées dans un même lieu (bas coût de main d'œuvre caractéristique d'un territoire, forte concentration spatiale de la demande contribuant à une baisse des coûts des fournisseurs, etc.), tout en sachant que les relations établies sont facilement banalisées et

⁴⁰¹ DUPUY C., TORRE A. (2000), « Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises », in GILLY J.-P., TORRE A. (dir.), *Dynamiques de proximité*, Paris, L'Harmattan, 297p.

⁴⁰² Les externalités dynamiques ont été mises en évidence par Antonelli (1995). Elles sont alimentées par le fonctionnement même de la forme réseau qui produit des « biens clubs » dont la valeur s'étend avec le nombre de leurs utilisateurs. Antonelli met l'accent sur le rôle proximité organisationnelle, qui serait première par rapport à la proximité spatiale. Pour autant il ne conclue pas que le réseau est a-spatial car celui-ci agrège un ensemble défini d'acteurs eux-mêmes situés et fonctionne donc bien à l'intérieur d'un certain périmètre spatial (Perrat, 2000, p254).

donc *a priori* faiblement « territorialisantes »⁴⁰³. « Les externalités technologiques, elles, réclament surtout une proximité organisationnelle, même si la proximité spatiale est le plus souvent un atout pour la construction des ressources spécifiques qui les génèrent. Quant aux externalités dynamiques, elles sont facteur de développement des réseaux qui les portent mais ce développement peut s'effectuer soit par une extension spatiale des interdépendances concernées, soit par leur densification territoriale » (Perrat, 2000, p270).

Les externalités exercent des rapports variés à l'espace. Sachant que l'apport de la proximité spatiale dans les externalités technologiques reste selon nous plus complexe et moins fréquent que ne l'indique Perrat (nous pondérons son terme « le plus souvent » par « selon les cas »). De plus, ces éléments démontrent à nouveau que les réseaux côtoient indirectement le territoire, par le biais des acteurs, car leur développement peut passer par une extension de l'espace du réseau ou par un développement local accentué. Sur ce point, **nous pensons toutefois que certaines périodes ou certaines conditions particulières de l'évolution des agents peuvent être favorables au développement de réseaux locaux**, c'est-à-dire en lien avec le territoire (**par exemple les phases de démarrage et de mutation de l'activité**). En somme, cette activation de la relation, « ce croisement coordonné », semble conditionné par différents facteurs liés au territoire ou à l'agent.

Ainsi, il ne suffit pas que deux acteurs soient géographiquement proches et détiennent des actifs complémentaires (proximité organisationnelle, cognitive, relationnelle) pour qu'ils coopèrent spontanément. D'autres facteurs peuvent gêner cette rencontre :

- Un problème de signalement de l'acteur complémentaire (les acteurs ne se connaissent pas) ;
- L'existence d'une proximité spatiale et une bonne identification et complémentarité des acteurs mais un rejet de collaboration par crainte de la concurrence hors du cadre de complémentarité ponctuelle ;
- Le fait que des coordinations antérieures n'aient pas donné les résultats souhaités ;
- La présence de régulations autobloquantes du territoire c'est-à-dire les promesses de coordination porteuses de situation de création de ressources localisées n'aboutissant pas (Colletis et Rychen, 2004).

⁴⁰³ « Toutefois l'observation de la réalité montre que la multiplication sur une même zone géographique de ressources génériques et d'interdépendances marchandes n'est nullement négligeable, bien au contraire, que ce soit en termes de développement local ou en termes de structuration d'un système productif, vérifiant en ce sens, notamment, les travaux de Krugman » (Perrat, 2000, p270). **En conséquence, cela nous oblige à ne pas banaliser exagérément les externalités pécuniaires dans notre approche de l'espace et du territoire.** Cette forme d'externalités est d'ailleurs intégrée au concept de cluster même si la notion de proximité concurrentielle est également exploitée en termes d'externalités technologiques et dynamiques.

Concernant, le signalement des acteurs complémentaires ou la mise en œuvre de régulations permettant de limiter les comportements opportunistes, le territoire, par ses acteurs privés et publics, dans un cadre relativement stable – i.e. un climat de confiance et de connaissance mutuelle - peut intervenir comme acteur d'influence. Ces interventions relèvent à la fois de l'action publique, de la gouvernance locale (Cf chapitre IV, section 3) et de l'existence d'une proximité institutionnelle.

Les liens entre réseaux et territoires sont donc à la fois indirects et variés, fonction des diverses formes de proximités impliquées pouvant donner naissance à des relations distantes ou locales, selon qu'elles mobilisent ou non la proximité spatiale. Si les relations locales apparaissent davantage liées au territoire, les deux formes de relations (locales et distantes) nous intéressent. A la fois parce que les acteurs développent ces deux formes de relations dans leur réseau, et car les relations constituent des liens entre acteurs et donc indirectement des liens entre les territoires. Cette qualification de **multi-territorialisation à degrés variables** des relations constitutives des réseaux d'acteurs est selon nous plus juste que celle d'a-spatialité. Ainsi, avant d'aborder plus en détail l'apport des réseaux dans la compétitivité territoriale, nous souhaitons achever cette section en évoquant la relation – multi-territoires.

IV.1.2.3. – Réseau(x) et territoire(s) : une relation multi-territoriale

Dans la plupart des cas, lorsque les entreprises atteignent une certaine taille, leur échelle territoriale ne se limite pas à leur seul territoire d'implantation. En effet, nous pouvons considérer que cette échelle est à la fois déterminée par l'ensemble des lieux pour lesquels elle détient un droit de propriété et qui participent à son activité (usines, bureaux, laboratoires, etc.) ainsi que par ses relations, inscrites sur plusieurs territoires (Colletis et Rychen, 2004). Les caractéristiques foncières et/ou relationnelles d'une entreprise lui confèrent souvent une échelle multi-territoriale. Par ailleurs, il convient de préciser que selon qu'une entreprise appartienne à un groupe, possède plusieurs établissements ou soit autonome, des différences relationnelles font jour en ce qui concerne les liens entre ces entreprises et le territoire (Sauvin, 2005). En effet, dans le premier cas, l'entreprise ne maîtrise pas l'ensemble des démarches stratégiques décidées par sa direction, que ce soit en termes d'organisation productive ou commerciale (nouveaux marchés, marketing local) et donc en termes d'existence (stratégies de concentration / de répartition) et de localisation. Ainsi, les entreprises intégrées à un groupe ou à une firme développent à la fois des relations « entreprise / entreprise au sein du groupe⁴⁰⁴ » et « entreprise / territoire », à la différence des entreprises autonomes concernées uniquement par la seconde relation.

⁴⁰⁴ Concrétisées par des dépendances aux stratégies du groupe mais aussi des concurrences éventuelles entre entreprises au sein du groupe, en plus des autres concurrences de marché.

Ceci complète notre perception des réseaux, notamment en ce qui concerne leurs liens avec l'espace et le territoire. En effet, si nous avons vu que les réseaux se développent en fonction de divers courants d'influence, de logiques de coopération et adoptent des typologies et des figures variées, nous n'avons que peu souligné la distinction entre les liens distants et les liens locaux constitutifs des réseaux.

Ainsi, plutôt que de conclure que les réseaux d'acteurs seraient a-spatiaux car ils ne sont que des flux, nous considérons plutôt que ceux-ci sont multi-territoriaux : (i) par les liens qu'ils nouent avec le territoire par l'intermédiaire des acteurs ; (ii) par les liens créés grâce à des formes de proximités qui mobilisent totalement (proximité spatiale) ou partiellement (prioritairement les proximités institutionnelle et relationnelle) les ressources du territoire (Antonelli, 2003 ; Camagni, 2006). Les réseaux peuvent donc être constitués de relations distantes et locales, sans que l'on considère pour autant que le territoire n'agisse jamais. En effet, ce dernier interviendrait sur les réseaux soit indirectement, par les acteurs, soit plus directement, par des proximités mobilisant le territoire. Ainsi, bien que tous les liens constituant les réseaux ne soient pas influencés par les caractéristiques des territoires, les réseaux possèdent, comme les entreprises, une dimension multi-territoriale en ce sens qu'ils mobilisent des acteurs - ressources situés sur plusieurs territoires. Cette multi-territorialité n'est pas synonyme d'absence de relation au territoire mais exprime le fait qu'un réseau puisse être lié à plusieurs territoires en fonction de l'ancrage (Zimmermann, 2005) des acteurs du réseau à leur(s) territoire(s) et selon les proximités mobilisées pour la création puis le fonctionnement des liens du réseau.

De plus, il nous faut retenir que l'acteur, élément pivot entre les liens du réseau et le(s) territoire(s), influence les types de relations et les formes de réseaux qui peuvent exister, ne serait-ce qu'en raison du statut de l'acteur (entreprise individuelle ou appartenant à un groupe, nature de l'activité et plus ou moins grande dépendance aux ressources, aux autres agents, etc.). Ainsi, l'échelon de l'entreprise, ou plus largement de l'acteur, c'est-à-dire le niveau individuel, reste indispensable pour l'analyse des réseaux et de leurs liens au(x) territoire(s) (Perrat, 2000).

Nous avons vu précédemment que la concentration spatiale, en lien avec une spécialisation de l'espace, pouvait favoriser l'émergence d'externalités pécuniaires (Krugman, 1991). En matière d'externalités technologiques, la proximité spatiale aiderait à déclencher un dialogue

A ce propos, Colletis et Rychen (2004, p.214) définissent la *relocalisation*, pour une entreprise pluri-établissements, comme le choix de localisation d'une unité productive, dépendant à la fois des localisations existantes **mais aussi de leur poids respectif au sein de l'organisation interne du groupe.**

acteur / territoire en rendant possibles les relations de face-à-face entre des acteurs implantés localement. Ainsi Pecqueur et Zimmermann considèrent que « l'exercice dans les réseaux de relations de face-à-face agirait comme facilitateur et donc producteur d'externalités. [En d'autres termes], il existerait un mécanisme d'élaboration de la proximité géographique (spatiale) » (Pecqueur et Zimmerman, 2004, p34).

Autre thème en rapport avec la proximité spatiale et le territoire : les processus d'innovation. A ce propos, différentes analyses montrent que les comportements créatifs tendent à être localisés (Suire et Vicente, 2008). Tout d'abord, les flux de R&D se concentrent dans l'espace où les capacités d'innovations locales sont maximales (Furman, Porter et Stern, 2002⁴⁰⁵), autrement dit où les ressources (les agents et leurs composantes en capital matériel et humain) sont présentes. Ensuite, les futurs entrepreneurs semblent eux aussi localisés dans l'espace (encastrement des comportements créatifs) : « *socialement* d'abord puisque la composition du réseau social joue sur la capacité individuelle à pratiquer des combinaisons originales. *Territorialement* ensuite, puisque les relations sociales peuvent/doivent être comprises en tenant compte d'éventuelles contingences spatiales » (Suire, 2007, p15⁴⁰⁶ - Bresnahan, Gambardella et Saxenian, 2002⁴⁰⁷).

En matière d'innovation, notamment lors des premières étapes, nous avons vu que la proximité spatiale aiderait à la rencontre et à la coordination (même si cette rencontre n'est pas systématique et que des agents géographiquement proches peuvent ne pas se connaître). Cette proximité construit un espace dans lequel les acteurs peuvent se reconnaître, partager des dimensions culturelles, institutionnelles et relationnelles, créant une discrimination avec les agents extérieurs. Cette identité spatiale est fondatrice du territoire, tel que nous l'avons défini. En ce sens, « le territoire (qui peut être provisoire ou incomplet) est la conjonction de l'espace commun abstrait construit par des groupes et d'un espace physique lorsque ce dernier contribue à l'élaboration de la ressource que fonde le « dedans » par rapport au « dehors » » (Pecqueur et Zimmerman, 2004, p.35).

Ainsi, comme le concluent Pecqueur et Zimmerman (2004, p.36), la proximité spatiale peut jouer un rôle de coordination dans les cas suivants :

⁴⁰⁵ FURMAN J., PORTER M., STERN S. (2002), *The determinant of national innovative capacity*, Research Policy n° 31, pp889-933.

⁴⁰⁶ SUIRE R. (2007), *Cluster créatif et proximité relationnelle: performance des territoires dans une économie de la connaissance*, Canadian journal of regional science

⁴⁰⁷ BRESNAHAN T., GAMBARDELLA A. et SAXENIAN AL (2002), *Old economy inputs for new economy outcomes : cluster formation in the new silicon valleys*, DRUID summer conference on « Industrial Dynamics of the New and Old Economy - who is embracing whom? », Copenhagen/Elsinore 6-8 June 2002 - http://www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/ds2002-607.pdf

- « en facilitant la rencontre et donc la mise en relation d'agents qui disposent de ce potentiel lié à une proximité institutionnelle ;
- elle peut faciliter le transfert d'une relation d'un contexte d'encastrement à un autre ;
- elle peut lorsque la relation est établie, faciliter l'interaction directe par le recours au face-à-face ;
- mais aussi et surtout : elle est susceptible de compenser un défaut ou une insuffisance de proximité de nature non essentiellement géographique ;
- elle produit sous certaines conditions une configuration organisationnelle particulière : le territoire. »

Toutefois, les relations constitutives des réseaux ne seraient pas uniquement liées au territoire par la proximité spatiale mais également par d'autres formes de proximités qui peuvent parfois prendre appui sur le territoire : les proximités institutionnelle et relationnelle. Concernant la proximité institutionnelle, l'organisation que constitue le territoire, considéré comme lieu d'identité, établit des règles et des normes locales connues de tous. En somme « l'organisation territoire » générerait des institutions locales. Pour la proximité relationnelle, le territoire en tant que référent partagé facilite la création de relations : on appartient au même quartier d'affaires ou à la même association d'entrepreneurs, les acteurs partagent des références culturelles locales, etc. qui vont les rapprocher les uns des autres et créer du lien social, identitaire. Cette proximité relationnelle liée au territoire peut également agir en dehors du territoire pour des acteurs mobiles (le fait d'être originaire d'un territoire). Bien que les institutions et les relations ne soient pas toutes d'origine territoriale, le territoire peut parfois intervenir dans leur formation et développer certaines proximités institutionnelles et relationnelles. **Selon cette analyse, les composantes du territoire seraient créatrices de proximités territoriales rassemblant une partie des proximités institutionnelles et relationnelles et la proximité spatiale.** En revanche, la proximité organisationnelle ne semble pas influencée par le territoire car elle reste liée aux capacités d'organisation des acteurs, proches ou distants. De même, l'impact du territoire sur la proximité cognitive apparaît minime car cette dernière relève selon nous plus de connaissances techniques (langage, règles et normes techniques, etc.) que culturelles ou identitaires.

En conséquence le territoire, en tant que source de proximités constituerait indirectement une source de relations. **Selon cette approche, nous pouvons émettre l'hypothèse qu'un territoire « riche » en proximités territoriales favoriserait davantage la formation de relations qu'un territoire en étant peu doté.**

L'approche en termes de proximités nous permet de mieux comprendre les articulations possibles entre les liens d'acteurs (réseau) et le(s) territoire(s). Nous comprenons ici qu'un dialogue peut se nouer entre ces deux entités. Le territoire ne constitue pas une entité figée mais, au contraire, il évolue et se construit grâce aux relations développées en son sein mais aussi grâce aux relations que les acteurs qui y sont implantés ont créées avec des acteurs extérieurs.

De plus, nous avons vu que le territoire peut créer des formes de proximités liées à ses caractéristiques spatiales, historiques, sociales, économiques, etc. Ces proximités territoriales contribuent à la définition du territoire, à l'enrichissement de ses composantes construites. En ce sens celles-ci pourraient influencer sur le développement des relations d'acteurs en son sein, et pourraient constituer une explication pertinente à la disparité des dynamiques territoriales. Selon cette approche, nous pourrions supposer qu'un district industriel ou un milieu innovateur sont des territoires dont la bonne dotation en proximités territoriales expliquerait les nombreuses relations, échanges informels, etc. existants entre les acteurs présents sur le territoire.

Aussi, après avoir mis en évidence l'existence de croisements entre les réseaux et les territoires, puis évoqué les modes d'interaction entre ces deux notions, nous devons poursuivre nos investigations en déterminant si les réseaux peuvent agir sur la compétitivité territoriale. Et si tel est le cas, de quelle manière ?

IV.2. – Les réseaux peuvent-ils participer à la compétitivité des territoires ?

Dans la présente section nous présenterons les données permettant d'échafauder l'hypothèse théorique d'une participation des réseaux d'acteurs à la compétitivité des territoires. Nous préciserons les modalités générales de cette interaction, en insistant sur le fait que cette dernière reste continuellement dynamique et évolutive dans le temps, que ce soit pour les réseaux ou pour les territoires. Nous prendrons également soin d'expliquer comment les réseaux et les territoires participent à la compétitivité des acteurs en réseau (entreprises). Ces hypothèses théoriques, les modalités d'interactions entre réseaux et territoires, réseaux et compétitivité territoriale, seront mises à l'épreuve par l'étude empirique présentée en partie II de cette thèse. Seule la réunion de ces deux étapes d'étude nous permettra de répondre complètement à l'hypothèse théorique développée ci-après.

Cette section sera décomposée en trois temps. D'abord, nous synthétiserons certaines données essentielles en matière de construction des réseaux, de stratégies d'acteurs, des nuances entre relations locales / distantes et effets agglomération dans leurs interventions distinctes sur la

compétitivité territoriale. Ensuite, nous insisterons sur la temporalité du croisement réseaux / compétitivité territoriale. Enfin, nous nous rapprocherons à nouveau de la notion d'ancrage territorial qui aborde plus particulièrement le thème des relations locales des réseaux.

IV.2.1. - Stratégies d'agents, réseaux et compétitivité des territoires : rencontres individuelles et collectives

Avant tout, la construction de liens économiques relève des stratégies d'entreprises et des relations individuelles, c'est-à-dire du construit économique et social des entités collectives et des individus. Ces liens varient donc en fonction des intérêts des acteurs, de leurs enjeux, mais aussi en raison des opportunités et des hasards qu'ils rencontrent dans leurs parcours professionnel et personnel.

Comme nous l'avons vu, individus et entités collectives possèdent divers liens, parfois encastrés les uns aux autres. Cette réalité bouleverse à la fois le concept d'agent isolé et l'idée que toutes les relations naîtraient par l'intermédiaire du marché. Nous avons précédemment indiqué que certains chercheurs considéraient que dans notre environnement économique et social « tout est réseau » (Curien, 2000), que « la société et l'économie forment un réseau sans commencement ni fin » (Planque, 1991). Comme nous l'avons indiqué, notre cadre d'analyse englobe le vaste champ de tous les réseaux économiques et sociaux qu'un acteur peut développer. Cependant, pour comprendre comment les réseaux agissent ou non sur le territoire nous devons distinguer ceux mobilisant le territoire de ceux qui ne le mobilisent pas.

Alors quelle méthode appliquer pour déterminer « ce filtre sélectif » dans notre étude et préciser le rôle des réseaux sur la compétitivité territoriale ? D'autant que, comme nous l'avons vu, les réseaux ne sont pas a-spatiaux mais plutôt multi-territoriaux, locaux ou distants, caractérisés par une relation plus ou moins soutenue avec le(s) territoire(s).

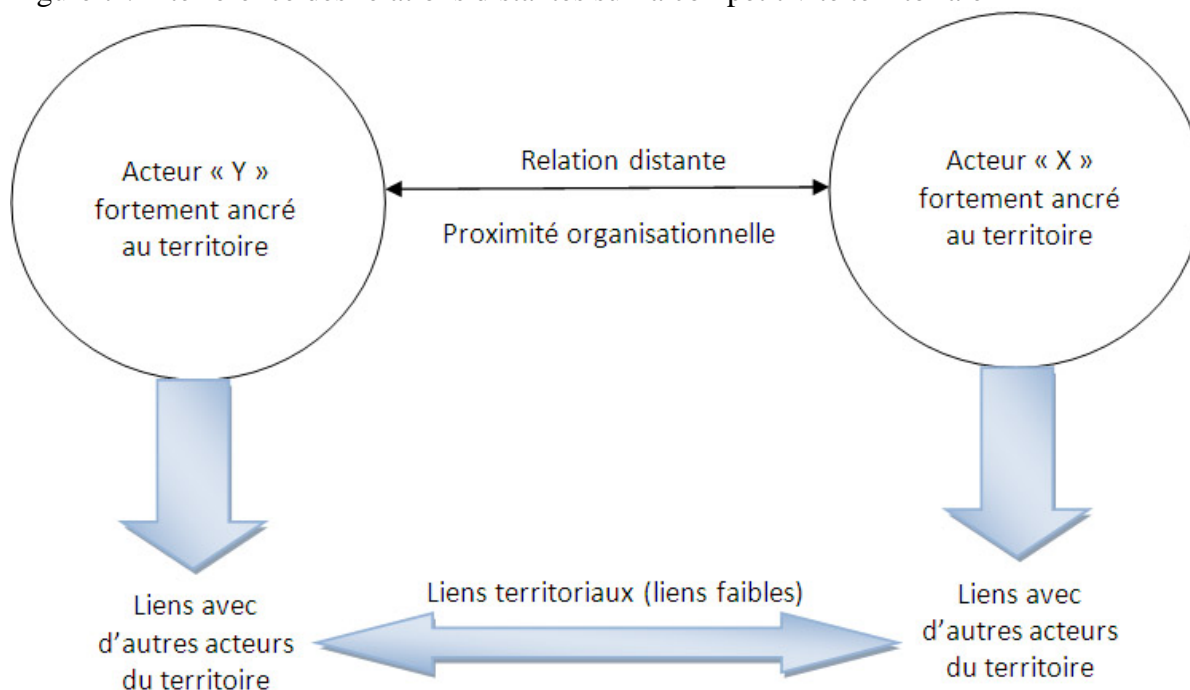
Tout d'abord, nous nous accordons sur le fait qu'en dehors de toute intervention publique, les réseaux découlent soit de démarches et de stratégies d'initiative collective⁴⁰⁸ ou de démarches individuelles, que ces individus soient membres d'entités collectives ou acteurs individuels autonomes (exemple : un créateur d'entreprise seul au démarrage). Les dimensions économiques et sociales sont associées dans la création de ces réseaux et pour l'intégration des acteurs dans des réseaux existants. Enfin, nous admettons que le rapprochement d'acteurs serait facilité par l'existence préalable de proximités, telles que nous les avons définies.

⁴⁰⁸ Liées à des décisions d'entités collectives telles que des entreprises, des associations, des organismes paritaires et d'économie mixte, etc.

Ainsi, comme nous l'avons précédemment exprimé, le rapprochement des acteurs au territoire dépend de la relation (du croisement) que ceux-ci opèrent avec ce dernier. La participation des réseaux à la compétitivité d'un territoire va dépendre de ces mêmes rapports. **Autrement dit, si la nature des liens ou des proximités activés au sein du réseau ne mobilise aucune des formes de proximités potentiellement liées au territoire (spatiale, institutionnelle, relationnelle), la transmission acteurs / territoires et donc réseaux / territoire sera très faible ou inexistante.**

Pour autant, est-ce que cela signifie que les relations distantes n'interfèrent pas dans la compétitivité territoriale ? Nous pensons que non. Certes, les relations locales participent de manière plus prépondérante que les relations distantes à la compétitivité d'un territoire, mais des relations distantes, bâties sur une proximité organisationnelle, reliant des acteurs possédant eux-mêmes des liens forts avec leurs territoires respectifs d'implantation, peuvent aboutir à la construction de liens territoriaux coopératifs améliorant la compétitivité des territoires impliqués. Aussi, pour pouvoir prendre en compte ces liens distants, comme facteurs de compétitivité territoriale, il faut que ces liens occupent une place prépondérante dans le développement de l'acteur local (fréquence, densité des liens) et que ce dernier possède une certaine « affinité » avec son territoire d'implantation.

Figure 7 : Interférence des relations distantes sur la compétitivité territoriale



Réalisation : P. Ménage

Quant au rapprochement éventuel entre territoires, dans une optique compétitive (démarche de compétences associées ou ajoutées : cf coopération métropolitaine), il faut que les liens au

sein du réseau tiennent une place importante dans le développement des acteurs et aussi que plusieurs de ces acteurs possèdent cette même affinité avec leur territoire respectif d'implantation.

Trois points essentiels ressortent de nos précédents propos.

- (i) D'abord, le principe selon lequel, pour être compétitifs, les acteurs présents sur un territoire doivent conserver un degré minimum d'ouverture : rester connectés à d'autres acteurs sur d'autres territoires afin de favoriser l'accès aux ressources non présentes sur le territoire d'implantation (cf chapitre I). En effet, les stratégies d'ouverture n'induiraient pas une plus grande mobilité des acteurs mais permettraient, au contraire, d'éviter une délocalisation nécessitée par un manque d'accès à certaines ressources spécifiques, à condition que les infrastructures du territoire (réseaux de transport et de télécommunication) facilitent la mobilité physique et de l'information.
- (ii) Ensuite, pour que les réseaux agissent sur la compétitivité territoriale, il faut que les relations mises en œuvre mobilisent le territoire. Or, ceci passe par l'appui sur des proximités liées au territoire, des **proximités territoriales**. En termes de compétitivité territoriale, le rôle des proximités apparaît déterminant : un territoire qui serait riche en proximités faciliterait la création de liens et aiderait les acteurs économiques à développer les moyens de leur compétitivité.
- (iii) Enfin, l'action des réseaux d'acteurs sur le territoire sera d'autant plus forte si les acteurs en réseau sont ancrés sur le territoire (Zimmermann, 2005), car les acteurs ancrés constituent des sources de relation au territoire : ils sont ancrés et non simplement localisés. En effet, lorsqu'un acteur est ancré sur le territoire, il y a échange entre l'acteur et le territoire. L'acteur ancré sur le territoire peut disposer dans son réseau de liens avec des acteurs distants bâtis sur la proximité organisationnelle, mais cet acteur dispose aussi de liens locaux, bâtis sur des proximités territoriales, qui vont ancrer cet acteur sur son territoire. L'acteur ancré se trouve ainsi, par son réseau, créateur de liens faibles entre des acteurs présents sur le territoire et en dehors du territoire.

Ainsi, les réseaux n'interféreraient dans la compétitivité territoriale qu'à la condition que leur action mobilise le territoire et entraîne une **profitabilité partagée**. Dans la négative les externalités créées, pécuniaires ou technologiques, ne donnent pas lieu à une transmission au territoire mais consistent uniquement soit en des processus de concentration spatiale des activités, soit en une mise en réseau d'acteurs bâtie sur la coopération et l'interaction mais mobilisant exclusivement les proximités organisée et cognitive.

Ces hypothèses théoriques nous conduisent à penser que le rôle des réseaux sur le territoire varie aussi selon les territoires. En effet, comme nous l'avons dit, la plupart des acteurs économiques possèdent dans leur réseau des relations avec des acteurs situés sur le territoire et en dehors. Cependant, si un acteur possède peu de liens avec son territoire, il ne transmettra pas ou peu d'informations de son réseau au territoire. A l'inverse, si cet acteur possède parmi les relations de son réseau des liens forts avec le territoire, qu'il est ancré, on peut penser qu'il jouera un rôle de relais (pouvant conduire à un avantage stratégique, Burt, 1995) entre des acteurs du territoire et d'autres acteurs en dehors. Pour comprendre cette autre forme d'interaction entre réseau et territoire, il nous faut préciser davantage la notion d'ancrage territorial.

V.2.2. - Ancrage territorial et relations locales dans la compétitivité territoriale

L'ancrage territorial d'un acteur résulte de la rencontre productive entre celui-ci et son territoire d'implantation. Il exprime la capacité émergente du couple acteur-territoire à apporter des solutions à certains problèmes productifs, voire à formuler et à résoudre des problèmes productifs inédits. C'est cette rencontre productive qui lie, au moins temporairement, acteur et territoire (Zimmermann, 2005). Or, si cet ancrage peut exister au niveau des acteurs, il peut aussi être transposé, dans quelques cas, au niveau de leurs liens.

Ainsi, certaines des relations constituant les réseaux peuvent être caractérisées par un ancrage territorial, c'est-à-dire une interaction avec le territoire, à partir du moment où elles mobilisent des acteurs ancrés territorialement. A l'inverse, si les réseaux connectent uniquement des acteurs peu liés au territoire, dont les relations s'appuient sur la seule proximité organisationnelle, les économies d'agglomération, la relation au territoire restera faible ou inexistante.

Selon ces principes la transmission réseaux / compétitivité territoriale s'effectuerait par deux circuits différenciés. Le premier par l'intermédiaire de l'acteur ancré, connecté à un réseau. L'acteur, pour être actif dans le réseau va s'appuyer sur les ressources fournies par le territoire. Il y a donc complémentarité entre réseau et territoire et « combinaison » de plusieurs formes de proximités par l'acteur. Le second par l'intermédiaire du réseau, dans sa mobilisation des proximités territoriales et organisationnelles. Dans ce cadre le réseau développe une dimension locale forte, bâtie sur des acteurs plus ou moins ancrés territorialement, mais mobilisant les proximités territoriales comme un ensemble de vecteurs communs, de ressources locales, notamment des facteurs identitaires, relationnels, culturels, etc. Ce type de réseau rejoint les concepts de milieux innovateurs et de districts.

Ainsi, nous avançons l'hypothèse selon laquelle les réseaux agiraient sur la compétitivité territoriale :

1/ soit par le biais d'un acteur ancré territorialement, ayant un réseau fait de liens à base territoriale et non territoriale : l'acteur joue un rôle de pivot au sein de son réseau en permettant la création de liens faibles (qui peuvent évoluer en liens forts) de membres de son réseau avec des acteurs présents sur le territoire ;

2/ soit par l'intermédiaire des relations à base territoriale, dont la mise en œuvre est facilitée par les proximités territoriales, qui mobilisent le territoire pour le développement du réseau.

Cependant, cette hypothèse théorique appelle, dès à présent, quelques remarques sur les contraintes et difficultés à en conduire une analyse empirique.

D'abord une remarque générale sur la difficulté prévisible à tester empiriquement cette hypothèse théorique c'est-à-dire à isoler les facteurs d'ancrage, de proximité et de compétitivité territoriale.

Ensuite, sur la difficulté, dans l'analyse, à identifier l'ancrage d'un agent sur son territoire. A titre d'exemple, un investissement local réalisé par un agent, financièrement conséquent, peut être interprété comme une démarche d'ancrage. Or, celui-ci peut n'apporter aucun bénéfice au territoire et se traduire par un ancrage territorial nul s'il reste inexploitable par d'autres acteurs du territoire que celui ayant investi initialement. Investissement et interaction sont à distinguer (Colletis et Rychen, 2004).

Egalement, sur la difficile évaluation du rapport d'influence entre les formes de proximités. En effet, il sera délicat mais nécessaire de déterminer quelle forme de proximité domine par rapport à une autre dans la dynamique d'un réseau. Les risques de subjectivité des perceptions mais aussi la diversité des situations entre agents complexifieront l'analyse.

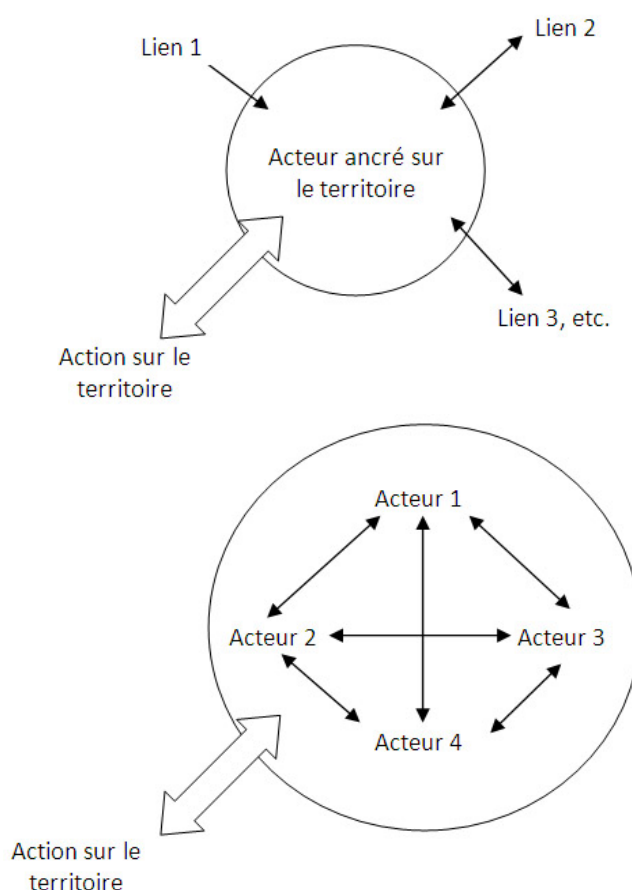
Enfin, la difficulté à mesurer le seul apport des réseaux sur la compétitivité des agents d'abord et sur la compétitivité territoriale ensuite, c'est-à-dire à isoler « l'influence compétitive » des réseaux pour évaluer leur impact en dehors de tout autre facteur pouvant intervenir dans la compétitivité des acteurs et du territoire.

Ces brèves remarques devront être intégrées pour construire notre cadre d'étude empirique. Elles n'entachent pas pour autant les hypothèses d'analyse théorique précédemment développées mais il convient d'en tenir compte dès à présent pour donner à notre analyse théorique une lisibilité facilitant à la fois la compréhension des concepts mais aussi leur confrontation à l'étude de cas. Ainsi, en considérant l'ensemble de ces données théoriques et de cadrage empirique, **nous définissons le croisement entre réseaux et compétitivité territoriale en deux points d'interaction :**

1/ une interaction au niveau de l'acteur ancré, possédant un réseau de relations, lequel acteur agit sur la compétitivité du territoire par ses connexions internes et externes au territoire ;

2/ une interaction au niveau des relations constitutives du réseau, lesquelles sont ancrées sur le territoire, c'est-à-dire qu'elles mobilisent des proximités territoriales et non uniquement organisationnelles et cognitives lors de leur création.

Figure 8 : croisements entre réseaux et compétitivité territoriale



Réalisation : P. Ménage

Bien sûr, la multiplicité des enjeux individuels et des formes de relations complexifie l'analyse. Pour autant, la recherche de compétitivité engagée par les acteurs, non uniquement centrée sur le prix, n'échappe pas aux analystes. Certains processus de spatialisation selon les uns, ou de territorialisation selon les autres (nous préférons d'ailleurs le second terme que le premier), semblent témoigner de cette réalité. Mais l'explication théorique de ces processus reste ardue et débattue tant les facteurs d'influences restent variés selon les situations des entreprises, des individus, etc.

De leur côté, les acteurs publics ont pris la mesure de ces phénomènes et tentent, à leur manière, d'aider la mise en réseau d'acteurs pour soutenir le développement des entreprises. Mais la rencontre entre l'action publique et le quotidien d'acteurs confrontés aux règles du marché n'est pas toujours facile. De plus on ne peut ignorer les difficultés d'un acteur politique local à mettre en place une action pour son territoire dont les résultats doivent être compatibles avec la durée d'un mandat. Les politiques publiques doivent donc mêler action économique et action territoriale. Nous reviendrons sur ce sujet.

Si nous avons souligné l'influence des processus d'ancrage territorial et l'implication des formes de proximités dans le croisement réseaux/compétitivité territoriale, il convient de terminer l'analyse de cette interaction en apportant un dernier niveau d'étude : comprendre comment, dans le temps et dans l'espace la mobilisation des proximités évolue et par conséquent comment le croisement s'active ou se désactive. Cette approche concernera en grande partie les facultés de soutien à l'innovation des réseaux et leur implication sur le territoire et dans sa compétitivité.

V.2.3. - Réseaux et compétitivité territoriale : temps, territoire et lien social

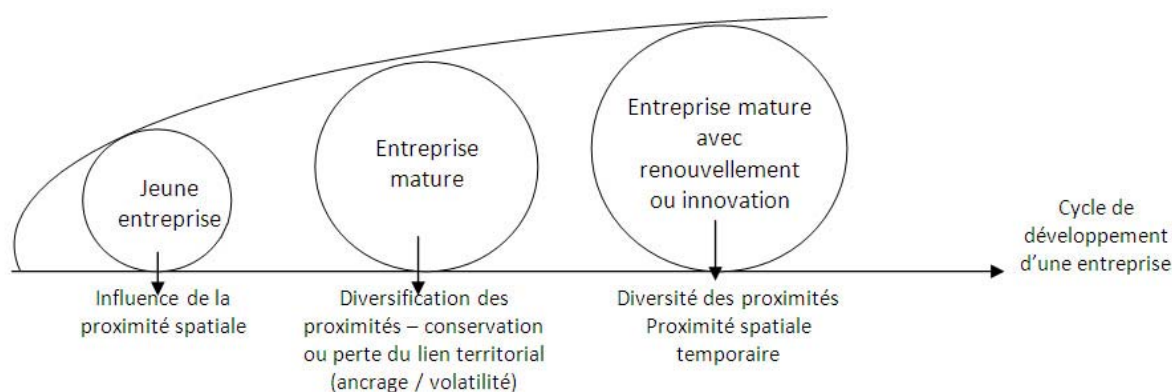
Les récents travaux de Boschma (2005, 2007) ont mis en évidence la variabilité de l'influence de la proximité spatiale sur l'industrie. En effet, selon que cette dernière soit en phase d'introduction, de croissance ou de maturité, la proximité spatiale agit à des degrés variables, **son influence la plus forte se situant durant la phase de croissance.**

Si les analyses de Boschma démontrent cette réalité pour l'industrie, celle-ci peut également être appliquée aux entreprises, selon leur typologie (firme leader, petite entreprise) ou leur cycle de vie (création, croissance, stabilisation). En effet, la proximité géographique et plus largement les proximités territoriales, telles que précédemment définies, interviennent à des degrés divers sur une entreprise selon qu'elle se situe en phase de lancement ou de maturité⁴⁰⁹ (Storper et Walker, 1989). Ainsi, le créateur d'une jeune entreprise, la plupart du temps limité dans ses moyens d'action et d'investissement, doit, pour démarrer son activité, mobiliser des acteurs auprès desquels il obtiendra des relations de confiance, des facilités de fonctionnement (contractualisation, échanges quotidiens) mais aussi une proximité cognitive (échange de connaissances). Or, la proximité spatiale facilite l'accès à ces ressources et la mise en œuvre d'un climat de confiance, rassurant pour l'entrepreneur et pour l'investisseur (Veltz, 2000 ; Lipietz, 1996 ; Saxenian, 1994). Sont ici sollicités les effets d'agglomération (diminution des

⁴⁰⁹ La phase de lancement correspond à la création puis au démarrage de l'activité de l'entreprise
La phase de maturité correspond à l'étape de stabilisation du développement de l'entreprise : réalisation durant plusieurs années consécutives d'un chiffre d'affaires relativement stable, nombre de salariés constant ou quasi-constant, etc.

coûts d'accès à la ressource), les proximités spatiale et relationnelle, mais aussi la proximité institutionnelle, par l'existence d'un cadre commun partagé, de normes et d'habitudes de fonctionnement, reconnues et acceptées par une catégorie d'acteurs. Ces proximités vont participer à la construction de relations de confiance, ou de défiance selon les cas, entre les acteurs. Elles procurent donc au créateur d'entreprise un ensemble d'informations qui l'incitent à s'implanter sur son territoire d'origine, celui qu'il connaît le mieux, ce phénomène pouvant être résumé sous le terme de non-choix de localisation (Champenois, 2008 ; Barthe et Grossetti, 2008).

Figure 9 : Evolution de l'entreprise et proximités



Réalisation : P. Ménage

Toutefois, ce lien entre le territoire et la jeune entreprise peut s'estomper à mesure que cette dernière croît, notamment parce qu'elle va élargir l'étendue de son réseau et développer de nouvelles relations mobilisant d'autres formes de proximités, non territoriales. La croissance de l'entreprise induit « naturellement » une évolution des relations développées par l'acteur, notamment une augmentation du nombre d'acteurs impliqués en raison de l'élargissement des compétences nécessaires ou du nombre de clients, de fournisseurs, etc. même si la proximité spatiale peut, pour une entreprise mature, temporairement regagner en importance lors de cycles de renouvellement / diversification d'activité ou d'innovation (proximité spatiale temporaire ; Torre, 2009). Cette évolution côtoie directement la notion d'ancrage territorial, définissant les liens que l'acteur conserve, entretient et développe avec son territoire d'implantation. Elle pose la question de la combinatoire entre les formes de proximités mobilisées mais aussi de l'ancrage ou de la volatilité de l'entreprise en phase de maturité.

Dans le cadre de notre analyse du croisement entre les réseaux et la compétitivité territoriale, cette évolution temporelle de l'influence du territoire apparaît tout à fait pertinente. Premièrement elle souligne que les relations mobilisées par les agents pour la création d'une entreprise nouvelle (hors filiale, etc.) sont, dans un premier temps, plutôt locales et ancrées territorialement. Ensuite, elle illustre l'évolution des relations mobilisées par les acteurs entre

le stade de démarrage et celui de maturité. En effet, si cette situation évolue dans le temps, par l'élargissement du réseau à d'autres acteurs, sur d'autres territoires, cela ne signifie pas pour autant que tout ancrage ait disparu. Cela dépend de l'évolution des liens développés initialement sous l'influence des proximités territoriales. Ceux-ci peuvent également s'être renforcés et illustrer un ancrage des réseaux des acteurs.

A l'inverse des éléments présentés pour la création d'une nouvelle entreprise, on peut concevoir que l'implantation d'une filiale d'une firme ou d'un établissement lié à une société pluri-établissements, aura d'abord tendance à s'appuyer sur des relations mobilisant surtout les proximités organisationnelle ou cognitive ainsi que les éventuelles externalités d'agglomération. Mais cela n'exclut pas que ces entreprises fassent appel, après quelques temps, à d'autres formes de proximités, territoriales, par exemple en raison du développement de relations interindividuelles, et créent des relations ancrées territorialement, participant à la compétitivité du territoire.

Si nous avons compris que **les acteurs mobilisent différemment le territoire et les relations ancrées territorialement selon qu'ils appartiennent à des entreprises naissantes ou matures, filiale ou firme leader**, le simple fait d'indiquer que chacune de ces catégories d'acteurs, y compris les trois dernières, puisse mobiliser le territoire et des relations locales ne suffit pas à expliquer pourquoi et comment ils les mobilisent. L'une des principales explications réside dans la définition même de la compétitivité que nous avons apportée : dans la nécessité à rester un acteur innovant.

Or, comme nous l'avons vu, l'innovation, en raison de la complexification des productions, implique le recours à des compétences très diverses, pouvant nécessiter la mobilisation d'autres acteurs et un appui sur les relations de son réseau (Planque, 1991 ; Rallet et Torre, 1995 ; Maillat, 1991, 2006). Cette mobilisation du réseau passe par l'action des proximités organisationnelle et cognitive qui facilitent le développement de liens entre acteurs possédant des affinités techniques, de connaissances, etc. dont les échanges peuvent aboutir à la création d'innovations. La proximité spatiale peut jouer un rôle dans l'innovation dès lors que ces proximités, notamment la proximité cognitive, nécessaire à la créativité, sont activées. Elle peut alors donner lieu à de nouvelles opportunités d'innovation en facilitant l'échange entre les acteurs (rencontres en face-à-face, forte fréquence d'échange, information informelle, etc.). Toutefois, comme nous l'avons vu, le développement de relations ne relève pas de mécanismes automatiques mais **nécessite une implication des acteurs**. Afin que des entreprises, bien que spatialement proches, d'une part ne s'ignorent pas ou plus et d'autre part acceptent l'échange d'informations, c'est-à-dire dépassent la crainte du risque concurrentiel ; ceci implique qu'elles mettent en place des stratégies d'accessibilité réciproque (Suire, 2008).

Ce sont donc les facilités à échanger et à accéder aux ressources locales qui sont ici mises en avant pour soutenir l'innovation, c'est-à-dire aider l'échange d'informations et la mise en relation, y compris de manière informelle. Toutefois, la proximité spatiale n'est utile qu'accompagnée d'autres formes de proximités de connaissance ou d'organisation (cognitive, organisationnelle). En d'autres termes, si le territoire n'offre pas de ressources, d'acteurs, propices à l'échange, de matière, les proximités territoriales resteront inactives ou inefficaces pour le développement d'innovations. Les réseaux innovants auront alors tendance à être non ancrés sur le territoire.

Par ailleurs, pour comprendre comment les échanges peuvent être activés au sein d'un territoire, il convient de compléter notre propos sur la nature même des acteurs impliqués dans ces échanges en soulignant l'importance de l'échelon individuel, autrement dit des interactions interpersonnelles (en plus de celles inter-organisationnelles), notamment pour les individus qualifiés et créatifs (Boschma, 2005 ; Suire, 2006). En effet, ce niveau d'interactions, que nous avons précédemment défini au travers de la proximité relationnelle serait prépondérant pour l'innovation car « ce sont les porteurs des idées qui par combinaisons originales ou par échange en face-à-face forment les futures innovations. Aussi l'encastrement social revêt-il un caractère central » (Suire, 2006, p19). Si les liens économiques et sociaux tissés par un individu ne se limitent pas à son environnement spatial proche, la nature des relations proches et distantes est toutefois différente. A la fois parce que la relation reste attachée à un lieu de rencontre, physique (le travail, le palier, etc.) ou virtuel (téléphone, messagerie électronique), à un mode de rencontre (directe, indirecte) et à un temps (rencontre actuelle fréquente et quotidienne, rencontre passée avec contact distant maintenu, etc.). La nature des relations, distantes et non distantes, est donc différente. Le territoire trouve ici une double fonction. D'abord une fonction d'accueil, car il doit attirer et retenir les individus qualifiés. Ensuite une fonction créative, car il doit permettre le développement d'échanges entre des individus qui vont ensuite porter les innovations au sein des entreprises.

Les études montrent que les individus en capacité d'innover sont rarement désocialisés car ils ont besoin d'être connectés avec d'autres individus, d'échanger leurs connaissances. Toutefois, nous savons que tous les liens sociaux d'un individu n'ont pas une valeur identique pour l'innovation. Les liens faibles tiennent ici une place prépondérante (Granovetter, 1973 ; Saxenian, 1994, 2006). Ainsi, les organismes présents au sein d'un territoire (entreprises, associations et clubs d'entreprises, instances locales d'animation, institutions locales, etc.) vont avoir pour rôle d'aider la rencontre entre acteurs non proches socialement, reliés par des liens faibles au sens social, mais situés territorialement sur un même espace, afin de développer un double encastrement, social et territorial. Les relations sociales sont dans ce cas comprises en tenant compte d'éventuelles contingences spatiales (Suire, 2006 ; Bresnahan,

Gambardella et Saxenian, 2002⁴¹⁰). Ainsi, le territoire n'agit pas, pour la proximité relationnelle, uniquement en tant que facteur distance, mais également comme cadre commun et partagé, permettant le rapprochement de personnes possédant une proximité cognitive, mais avec un cadre social parfois très différent (situation familiale, origine sociale et géographique, religion, etc.). Or, le territoire, par l'identité qu'il crée, en tant qu'institution locale (proximité institutionnelle) peut intervenir pour supporter et accompagner la diversité et le maintien de la porosité des frontières sociales (Suire, 2006). Il peut aussi, par la faible distance spatiale, faciliter la rencontre. **En somme, l'organisation que constitue le territoire peut aider au développement des liens faibles et, indirectement, à l'innovation.**

Pour conclure, sur le croisement réseaux / compétitivité territoriale, nous avons pu voir que celui-ci varie selon les cycles économiques et industriels, les acteurs impliqués (firmes leaders, filiales, entreprises indépendantes ou individus salariés) et les caractéristiques même du territoire. Notre analyse clarifie le cadre d'interaction des relations constituant les réseaux d'acteurs avec le territoire et la compétitivité en montrant que cette interaction est à la fois liée aux caractéristiques économiques et sociales de l'acteur et du territoire. De plus, la rencontre réseaux/compétitivité reste attachée au temps, c'est-à-dire aux cycles industriels et de développement mais aussi au temps nécessaire à l'établissement des relations. **Il y a donc bien croisement réseaux/territoire et apport des réseaux à la compétitivité territoriale. Mais l'apparition de cette interaction s'établit différemment selon les acteurs et les territoires et ne dessine pas un même schéma évolutif sur tous les territoires.**

En revanche, il ressort clairement que **sans ancrage des acteurs et des liens constitutifs de leurs réseaux avec le territoire**, sans activation des « proximités territoriales », **le croisement réseaux / compétitivité territoriale n'existe pas**. Dans ce cas les réseaux se développent essentiellement selon un mode a-spatial, les agents (entreprises et individus) tendent à rester volatiles sans qu'il se crée de processus relationnels d'interdépendance non marchande ou d'endogénéisation⁴¹¹ (Storper, 1992).

Ainsi, nous pouvons conclure en citant quelques points clés de la participation des réseaux mis en évidence par notre analyse théorique :

- une intervention non linéaire (évolution dans le temps) ;
- une influence variable selon les cycles économiques de chaque acteur ;

⁴¹⁰ BRESNAHAN T., GAMBARDELLA A, SAXENIAN A.L. (2002), *Old economy inputs for new economy outcomes : cluster formation in the new silicon valleys*, DRUID Conference, Aalborg; http://www.druid.dk/conferences/summer2002/Papers/GAMBARDELLA_BRESNAHAN_SAXENIAN.pdf

⁴¹¹ Interdépendances : idée de communauté de destin

Endogénéisation : situation où les éléments concernés tendent tout à la fois à rester distincts et à faire système
Ces deux notions se rapportent aux concepts de conventions et d'institutions

- un ancrage territorial des entreprises (acteur collectif) ou des individus (relations personnelles) ;
- la nécessité que les actions en réseau soient perméables au territoire (non uniquement profitables et dépendantes des acteurs impliqués) ;
- que les acteurs du territoire concerné restent (et puissent rester : infrastructures de transport, etc.) ouverts sur d'autres territoires par les autres formes de proximités ;
- la nécessité d'établir des réseaux dans les dimensions inter-organisationnelles et interindividuelles.

Tout au long de cette section nous aurons focalisé notre attention sur les points d'accroche, de convergence, entre les réseaux d'acteurs et le territoire, en citant plus particulièrement le cas des acteurs économiques en raison de la thématique « compétitivité » de notre recherche. Ce rapprochement nous a conduit à souligner deux facteurs de croisement qui pourraient témoigner d'une influence des réseaux d'acteurs sur la compétitivité territoriale : (i) l'ancrage territorial des acteurs ; (ii) la formation de relations bâties sur des proximités à base territoriale.

Lors de notre définition du territoire nous avons pris soin d'étudier les composantes du territoire, les caractéristiques contribuant à son identification. Nous avons également évoqué la « mécanique » d'interaction des acteurs qui le composent, l'organisation que le territoire constitue. Nos précédents propos vont dans ce sens car ils nous laissent penser que les proximités territoriales et l'ancrage des acteurs seront d'autant plus forts et nombreux que le territoire voit la mise en place de processus d'activation des forces économiques et sociales qui le composent. Plusieurs chercheurs se sont intéressés à l'activation de ces processus, et plus précisément aux modalités d'ordonnement des acteurs d'un territoire (Leloup, Moyart et Pecqueur, 2005 ; Gilly, Leroux et Wallet, 2005). Nous terminerons le présent chapitre en nous intéressant à ces études sur la gouvernance territoriale.

IV.3. – Approche théorique du concept de gouvernance territoriale : coordination d'acteurs, réseaux et territoire

La gouvernance territoriale propose une approche pertinente du territoire, complémentaire des analyses et des définitions que nous en avons précédemment faites, que ce soit en termes d'économie, de sociologie et de géographie mais aussi en termes d'organisation d'acteurs.

Le concept de gouvernance territoriale est l'application de la gouvernance au territoire. Pour le comprendre, il est essentiel de commencer par définir la notion de gouvernance. Ce terme est réapparu au cours des années 1980, essentiellement en sciences économiques et politiques

(Leloup, Moyart et Pecqueur, 2005⁴¹²). En sciences économiques, la gouvernance a d'abord été utilisée pour analyser la nature des coordinations entre agents individuels et collectifs en dehors du marché comme seul agent de régulation des échanges (Coase, 1937). A partir des années 1990, elle est employée lors de la prise en compte de la dimension spatiale dans l'économie comme facteur essentiel du fait productif. Ces analyses portant notamment sur les districts et les milieux innovateurs font naître le concept de gouvernance locale/territoriale qui « apparaît alors comme une forme de régulation territoriale et d'interdépendance dynamique entre agents notamment productifs et institutions locales » (Leloup et al., 2005, p324). **Ce concept met en avant le territoire comme facteur de réduction des coûts et comme outil de coordination et de négociation entre agents, notamment grâce aux institutions non économiques dont il dispose.** Ce sont ces analyses qui nous intéressent en premier lieu. Toutefois, les études menées en sciences politiques nous concernent également pour partie du fait qu'en politique la gouvernance traite de la reconfiguration de l'action publique et de l'émergence de nouveaux modes d'intervention publique (Holec et Brunet-Jolivald, 2000⁴¹³). Or, les acteurs publics, soutiennent l'effort de compétitivité des territoires. Ainsi, en sciences politiques, la gouvernance illustre l'évolution des hiérarchies d'action entre l'Etat et les collectivités locales ainsi que l'émergence d'actions publiques plus transversales, chamboulant quelque peu les frontières « administrativo-territoriales » classiques (communes, communautés de communes, départements, etc.) pour coïncider davantage à des territoires d'action correspondant à des réalités économiques, historiques, sociales, etc. locales. En clair, l'utilisation du terme « gouvernance » est associée à l'étude de l'action des acteurs, c'est-à-dire des échanges, des confrontations, des coopérations, etc. existants en vue de répondre aux problèmes auxquels ces acteurs sont confrontés. En d'autres termes, « la gouvernance est faite de l'alliance d'acteurs de différentes catégories, de différents niveaux, qui, au-delà de leur hétérogénéité, contribuent ensemble à la définition d'actions communes et de projets collectifs » (Chia, Torre et Rey, 2008, p171⁴¹⁴).

L'application de cette notion au territoire, c'est-à-dire la gouvernance territoriale (ou locale selon les auteurs), peut être définie comme « **un processus de construction d'une proximité institutionnelle nécessaire à la réalisation d'une proximité organisationnelle entre des acteurs géographiquement proches.** La cohérence territoriale, toujours singulière, qui résulte de ce processus, permet de lever provisoirement l'incertitude inhérente à l'action

⁴¹² LELOUP F., MOYART L. et PECQUEUR B. (2005), *La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ?*, Géographie Économie Société 2005/4, Vol. 7, p. 321-332

⁴¹³ HOLEC, N., BRUNET-JOLIVALD, G. (2000). *De la gouvernance des économies à celle des territoires : Note de synthèse sur la gouvernance*, Centre de documentation de l'urbanisme ; cité par LELOUP F., MOYART L. et PECQUEUR B. 2005.

⁴¹⁴ CHIA E., TORRE A., REY-VALETTE H (2008), Conclusion : Vers une «technologie» de la gouvernance territoriale ! Plaidoyer pour un programme de recherche sur les instruments et dispositifs de la gouvernance des territoires, *Noréis*, n°209 (2008/4), Dispositifs et outils de gouvernance territoriale

collective par la réduction (et non l'évacuation) des rivalités et des conflits entre acteurs » (Gilly, Leroux et Wallet, 2005, p194⁴¹⁵). Ainsi, elle correspond à la construction d'un cadre commun de référence (proximité institutionnelle) facilitant l'application de modalités de coordination (proximité organisée) entre des acteurs géographiquement proches afin de résoudre un problème productif commun ou de réaliser un projet collectif.

Au regard de ces données, elle peut se définir selon les trois principes fondateurs suivants :

- « l'importance des potentialités conflictuelles pour expliquer la dynamique de construction et d'évolution des structures de gouvernance ;
- le rôle de la dimension géographique dans la construction des dispositifs de coordination entre acteurs ;
- l'existence d'une dialectique entre les échelons local et global se traduisant par des processus d'hybridation des dispositifs institutionnels » (Gilly, Leroux et Wallet, 2005, p193).

La gouvernance territoriale correspond à la coordination et aux interactions, au sein d'un territoire, d'acteurs multiples (économiques, institutionnels, sociaux, etc.) permettant de penser l'amont de trajectoires territoriales (Mendez et Mercier, 2006⁴¹⁶). Le territoire en question ne se limite pas à un périmètre administratif mais correspond à l'espace d'interactions d'acteurs confrontés à une ou des problématique(s) commune(s). Cet espace conserve toutefois une dimension locale, la distance modifiant les contextes de chacun et donc l'implication face au(x) problème(s) rencontré(s). Pour autant, les acteurs concernés ne constituent pas des agents isolés. Des acteurs locaux coordonnés peuvent aussi faire appel à des ressources distantes, de même que les institutions locales conservent un lien avec d'autres institutions nationales et/ou internationales. L'action locale reste liée au contexte global. Enfin, l'idée de « potentialités conflictuelles » exprime le fait que des acteurs locaux, proches géographiquement, puissent plus fréquemment se retrouver en opposition que des acteurs distants. En effet, deux acteurs confrontés à des problématiques identiques (évolution sur un même marché), sur un même territoire, pourront être l'un et l'autre en conflits d'intérêts en tentant d'améliorer leur situation face à ces problèmes. Or, ces conflits peuvent donner lieu à une solution commune, une coordination d'acteurs et, *in fine*, une action en coopération. En conséquence, c'est l'ensemble de ces interactions entre acteurs diversifiés qui va permettre de développer la gouvernance locale et guider en amont les actions stratégiques (économiques, sociales, etc.) prises par ces acteurs et donc les orientations territoriales qui vont en découler.

⁴¹⁵ GILLY J.P., LEROUX I., WALLET F. (2004), *Gouvernance et proximité*, in Pecqueur B., Zimmermann J.-B., coord. *Economie de proximités*, Hermès, Lavoisier, Paris, 187-206

⁴¹⁶ MENDEZ A. et MERCIER D. (2006), *op. cit.*

Comme nous l'avons déjà dit lors de la définition de la compétitivité territoriale, les ressources spécifiques nécessaires aux entreprises ne sont aujourd'hui plus matérielles et liées au territoire physique, mais de plus en plus immatérielles et liées au territoire organisé (Veltz, 1996 ; Mendez et Mercier, 2006). Or, le développement de ces ressources territoriales spécifiques passe, selon les hypothèses théoriques que nous avons avancées, par davantage de mise en réseaux d'acteurs, notamment par la création de relations locales ancrées et de relations distantes associant des acteurs ancrés territorialement. Il ressort que ces réseaux d'acteurs, ces relations inter-organisationnelles mises en œuvre en vue d'améliorer la compétitivité des acteurs impliqués, lorsqu'elles s'établissent à l'échelle du territoire entre entreprises et entre entreprises et acteurs publics, correspondent aux principes de coordination définissant la gouvernance territoriale (Mendez et Mercier, 2006). En d'autres termes, la constitution et le développement de ces ressources immatérielles, fondées sur des capacités de coopération et organisationnelles (au lieu de celles physiques et matérielles, par le passé), reposent donc sur l'existence de modes de gouvernance locale qui vont être en capacité de rassembler les acteurs économiques privés et publics locaux autour de référents partagés que nous pouvons résumer par le terme de proximité institutionnelle (Pecqueur et Zimmermann, 2002⁴¹⁷). Cela n'exclue pas que les acteurs qui se confrontent puis se coordonnent (processus d'ajustement) soient issus de champs organisationnels ou institutionnels différents (selon les secteurs d'activités, etc.) mais les jeux d'acteurs et leur coordination vont participer à la création d'un référentiel local (ou territorial) fondateur d'une proximité institutionnelle. **Ainsi, la gouvernance territoriale, agirait sur l'émergence d'une proximité institutionnelle liée au territoire**, ce qui rejoint le concept de « proximités territoriales » que nous avons précédemment défini. Surtout, notre étude de la gouvernance territoriale renforce l'idée que les interactions d'acteurs locaux (inter-organisationnelles et interindividuelles) contribuent à l'émergence puis au renforcement des proximités territoriales et de la compétitivité territoriale.

De plus, le principe d'interactions dans la gouvernance territoriale vient enrichir la métaphore du réseau. En effet, la gouvernance territoriale repose sur des réseaux et des flux, c'est-à-dire « une configuration de connections entre les différents acteurs avec des flux circulant dans le réseau. (...) Ces flux sont des informations induites par une stratégie commune dues à l'existence d'une proximité institutionnelle et d'une délimitation spatiale claire, constituée par l'exercice d'une proximité géographique » (Leloup et al., 2005, p328). La gouvernance territoriale définit dans un cadre territorial, la coordination d'acteurs motivée par la résolution d'un problème partagé et « la visée d'une recherche de solution par une coordination coopérative et, d'autre part un processus de transformation (« métamorphose ») de ressources

⁴¹⁷ PECQUEUR B., ZIMMERMANN J. B. (2002), *Les fondements d'une économie de proximités*, Document de travail GREQAM, n° 02A26 ; http://greqam.univ-mrs.fr/pdf/working_papers/2002/02a26.pdf

cachées voire virtuelles, en actifs spécifiques » (idem, p328). Ainsi, ce concept rejoint très largement, l'idée de mise en réseau d'acteurs que nous avons définie. Cependant, son ouverture aux autres territoires reste plus limitée que celle que nous avons présentée pour l'ancrage territorial des réseaux.

Afin de terminer la présentation de la gouvernance territoriale, il convient de préciser que celle-ci ne doit pas être limitée à la coordination d'acteurs exclusivement publics, même si ces derniers peuvent y prendre part. Trois structures de gouvernance peuvent d'ailleurs être distinguées selon les acteurs dominants le processus de coordination :

- une gouvernance *privée* pour laquelle les acteurs privés sont dominants et pilotent les dispositifs de coordination et de création de ressources ;
- une gouvernance *privée collective* pour laquelle l'acteur-clé est une institution formelle regroupant principalement des opérateurs privés ;
- une gouvernance *publique* pour laquelle les institutions publiques constituent le moteur des dispositifs de coordination locale (Leloup et al., 2005).

Si certaines politiques publiques mises en œuvre incitent à la coordination d'acteurs et au développement des réseaux d'acteurs afin de soutenir l'économie locale et aider au renouvellement des compétences-clés nécessaires à la croissance économique d'un territoire (Mendez et Mercier, 2006), la gouvernance territoriale ne se résume pas à la seule gouvernance publique. D'ailleurs, le plus souvent, les territoires se caractérisent par des structures mixtes, c'est-à-dire mêlant plusieurs de ces trois structures de gouvernances.

En conclusion, nous avons constaté que le concept de gouvernance territoriale rejoint, pour partie, l'analyse que nous avons précédemment conduite des réseaux ancrés, en tant qu'illustration de la coordination d'acteurs sur un territoire. Ce concept démontre que les limites d'un territoire ne peuvent se borner aux seules frontières administratives, même s'il défend l'importance d'un degré minimum de proximité spatiale. Il souligne également les rôles « d'activateurs » joués par les problématiques communes et les conflits potentiels sur un territoire. Enfin, il illustre le lien entre la coordination d'acteurs (proximité organisée), la proximité géographique et le développement d'une proximité institutionnelle locale. Il nous semblait donc intéressant de mieux connaître ce concept, parfois cité en matière de développement économique territorial, afin de compléter notre approche des réseaux et du territoire.

CONCLUSION

Jusqu'à présent, nous n'avons pas encore formalisé l'hypothèse d'un croisement entre les réseaux d'acteurs et la compétitivité territoriale. Nous avons étudié ces deux notions d'abord en montrant que des liens existent entre les acteurs économiques et le territoire et que tous les territoires ne sont pas égaux en termes de dynamisme et d'attractivité, ensuite en nous focalisant sur le thème des réseaux d'acteurs. Nous avons vu que la société et l'économie constituaient un réseau infini mais nous n'avons pas clairement déterminé si les réseaux, entités aspatiales par définition, possédaient tout de même un lien avec les territoires et s'ils pouvaient s'inscrire dans une action en faveur de la compétitivité territoriale.

Dans ce chapitre nous aurons procédé au croisement de ces deux notions et établi deux hypothèses théoriques d'action des réseaux sur la compétitivité territoriale. La première au niveau de l'acteur, s'il est ancré sur le territoire. La seconde, au niveau des relations constitutives de réseau, si elles sont ancrées sur le territoire, c'est-à-dire si elles mobilisent des proximités territoriales. Ainsi, le croisement entre réseau d'acteurs et compétitivité territoriale passe nécessairement par un ancrage au territoire, soit de l'acteur en réseau, soit du réseau d'acteurs. Dans le cas inverse, l'acteur, même s'il est compétitif, est uniquement spatialisé et il ne fait pas bénéficier de son dynamisme aux acteurs présents sur le territoire. De la même manière les réseaux ne sollicitant pas le territoire n'apportent pas d'enrichissement des

composantes construites du territoire. Selon ces conclusions, l'intervention des réseaux d'acteurs à la compétitivité des territoires serait théoriquement possible.

La confrontation de ces hypothèses théoriques fera l'objet de la seconde partie de cette thèse. Toutefois, nous mesurons dès à présent les difficultés que cette analyse empirique pose : l'évaluation du niveau d'ancrage de l'acteur, la mesure de la compétitivité induite pas la mise en réseau, etc.

Aussi, l'étude empirique de ces hypothèses théoriques, passera d'abord par la mise en évidence du croisement entre réseaux d'acteurs et territoire, des liens entre acteurs et territoire, avant l'évaluation de la plus value des réseaux sur la compétitivité territoriale. C'est en considérant ces difficultés dès notre analyse théorique que le concept de gouvernance territoriale nous est apparu d'autant plus pertinent. En effet, celui-ci renvoie notamment à la mise en œuvre d'initiatives locales, de politiques industrielles d'initiative collective, publique ou privée qui, selon leur durée, leur évolution, etc. peuvent contribuer à enrichir les spécificités d'un territoire. La prise en compte de ces politiques, de ces orientations territoriales, contribuera à situer les acteurs étudiés dans leur réseau mais aussi vis-à-vis du territoire.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Cette première partie avait pour objet de construire les bases théoriques de notre recherche. Plus spécifiquement, nous nous interrogeons sur les modalités de croisement des réseaux d'acteurs avec la compétitivité et les territoires.

Dans le chapitre I, la présentation des théories de la localisation et du développement local s'est avérée nécessaire d'abord pour comprendre les processus de décisions des acteurs économiques pour leurs choix d'implantation, puis pour analyser les mécanismes économiques liés à l'espace et aux contextes locaux, industriels, commerciaux, etc. des acteurs. Ce premier chapitre a établi les bases théoriques utiles à la définition de la compétitivité territoriale dans notre chapitre II. En définissant d'abord les notions de territoire, puis de compétitivité, nous avons pu comprendre comment les acteurs économiques agissent pour être compétitifs et de quelle manière le territoire pourrait, en tant qu'organisation facilitant plus ou moins la création de liens et la révélation d'actifs, soutenir cette compétitivité. Ces analyses ont permis d'une part d'établir la définition de la compétitivité territoriale retenue pour cette recherche et, d'autre part, d'en proposer une explication théorique.

Dans le chapitre III, nous nous sommes ensuite penchés sur les relations d'acteurs économiques et leur impact sur le dynamisme de ces acteurs. Notre étude de ces relations,

dont la somme forme le réseau de l'acteur, a montré l'encastrement de l'économie au contexte social de l'acteur. Elle a aussi souligné les limites d'influence de la proximité spatiale et défini les autres formes de proximités intervenant dans la création des liens d'acteurs. Ces définitions ont montré que même si la mobilisation des proximités diffère selon les acteurs en fonction de leurs besoins, pour autant ces proximités ne dépendent pas uniquement des caractéristiques des acteurs, mais aussi, pour certaines, de particularismes territoriaux, qui constituent des ressources institutionnelle, normative et relationnelle.

Ainsi, parmi les acquis théoriques de cette première partie, nous souhaitons mettre en exergue trois conclusions.

Premièrement, les liens, le réseau, constituent un déterminant fondamental du développement des acteurs économiques, négligé dans certaines approches (économie géographique) ou survalorisé dans sa dimension locale (études des districts, voire des clusters). Une des raisons est que la nature de ces liens varie énormément selon les types d'acteurs, d'activité, de productivité recherchée. La nature du réseau de l'entreprise va donc varier selon ces critères. Ceci peut difficilement, d'une part être modélisé, d'autre part être mis en évidence dans des études empiriques. Il nous semble que les travaux de l'école de la proximité fournissent pourtant, aujourd'hui, des éléments solides, d'abord pour une conceptualisation correcte du développement économique local, ensuite pour des travaux d'enquête (même si ceux-ci restent difficile).

Deuxièmement, les relations d'acteurs ne possèdent pas toutes une interaction territoriale. Certes, ces relations relient des acteurs spatialisés, mais certaines d'entre elles mobilisent surtout des compétences et des langages professionnels maîtrisés par les acteurs et sont très cloisonnées par rapport aux ressources du territoire. De plus, la nature de la relation au territoire et les proximités mobilisées évoluent selon les stades de développement de l'industrie et de l'entreprise. Ces relations ne sont donc ni permanentes, ni linéaires.

Troisièmement, l'interaction de l'acteur et de son réseau avec le territoire est limitée, selon les typologies de relations et selon l'ancrage de l'acteur. En d'autres termes, des relations dont l'origine ou le fonctionnement restent dénués de tout attachement au territoire, de même qu'un acteur économique nomade, ne s'enrichissent pas du territoire et inversement ne contribuent pas au développement de celui-ci (en dehors de tout aspect fiscal, d'emploi, etc.) car il n'existe pas d'échange mutuel. Ainsi, il n'y aurait participation des réseaux à la compétitivité territoriale que lorsque les réseaux ou l'acteur en réseau s'appuient sur les composantes du territoire et échangent avec celles-ci.

Ces conclusions façonnent notre cadre théorique. Elles montrent la variété des comportements des acteurs économiques dont la rationalité serait influencée, « encadrée » dans des contextes

relationnels à base sociale, technique, culturelle, etc. jouant un rôle plus fort notamment pour les industries émergentes, innovantes, compétitive par la différenciation.

Cette variété complexifie nécessairement l'analyse empirique. Toutefois, il apparaît indispensable de confronter ces conclusions théoriques à une analyse empirique, ce à quoi nous procéderons dans la seconde partie de cette thèse.

DEUXIEME PARTIE

Interaction entre les réseaux d'acteurs et la
compétitivité des territoires : étude dans la
filière T.I.C. dans l'Ouest français

INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE

Dans la première partie de cette dissertation nous avons envisagé, d'un point de vue théorique, les modalités de croisement de la compétitivité territoriale et des réseaux d'acteurs. Il s'agissait pour nous d'abord de comprendre les mécanismes d'interaction du territoire aux acteurs économiques, puis d'établir la définition des notions de territoire, de compétitivité et de réseaux et enfin d'étudier leur influence mutuelle.

Ces démarches nous ont permis de construire l'hypothèse théorique d'une influence positive des réseaux d'acteurs sur la compétitivité territoriale. Elles ont également mis à jour les facteurs d'interaction entre la compétitivité, les territoires et les réseaux, à savoir les proximités. En effet, notre étude théorique a montré que la création des liens composant les réseaux est influencée par la proximité des acteurs, non seulement au sens spatial du terme, mais aussi selon d'autres facteurs, relationnels, institutionnels, organisationnels, de connaissance. C'est en nous intéressant à ces formes de proximités que nous avons construit, avec d'autres auteurs, la notion de proximités territoriales qui rassemble les proximités influencées totalement ou partiellement par le territoire.

Notre but dans cette deuxième partie sera d'une part de traduire de manière empirique les notions définies dans notre première partie afin de tester nos conclusions théoriques. Pour ce faire, nous avons conduit une enquête auprès d'entreprises de la filière T.I.C. (Technologies

de l'Information et de la Communication) sur trois territoires de l'ouest français : les territoires lorientais, Rennais et vannetais. Il est précisé que la filière TIC a été retenue pour son indépendance vis-à-vis des données territoriales naturelles (seules les données construites agissent) ainsi que pour son caractère innovant. Nous détaillerons les critères du choix de cette filière dans le premier chapitre de cette partie.

La méthode d'analyse empirique mise en œuvre a été bâtie dans le respect du cadre théorique précédemment établi. Réalisée à partir d'entretiens semi-dirigés auprès de responsables d'entreprises, l'objectif de cette enquête a été d'observer et d'analyser les relations que les entreprises développent avec leur territoire de localisation lors de trois moments différents et essentiels dans la vie de l'entreprise : lors de leur création / implantation (i), lors de la mise en œuvre de liens ayant contribué à leur développement (ii) et lors de la mise en œuvre de liens à vocation d'innovation (iii). Pour chacun de ces moments, nous avons interrogé l'influence du territoire sur l'entreprise.

La présentation de cette analyse empirique et de ses résultats se déroulera en quatre temps. Le **chapitre V** justifiera, dans un premier temps, le fait de n'avoir retenu qu'une seule filière pour notre enquête et le choix de la filière TIC. Il présentera ensuite la définition générale de cette filière. Dans un second temps, ce chapitre expliquera les critères retenus pour appliquer notre définition du territoire à l'étude empirique tout en répondant à la nécessité de disposer de données statistiques, analytiques, etc. essentielles pour notre analyse. Il exposera ensuite les caractéristiques de nos trois territoires en respectant une même structure de présentation pour faciliter leur comparaison.

Dans le **chapitre VI**, nous compléterons cette présentation des territoires lorientais, Rennais et vannetais en nous intéressant plus particulièrement aux politiques et aux outils mis en œuvre au sein de chaque territoire pour soutenir la filière TIC. Nous consacrerons une partie importante de ce chapitre à la politique des pôles de compétitivité, notamment à la présentation du pôle Images et Réseaux mis en œuvre en Bretagne et Pays de la Loire.

Durant le **chapitre VII**, nous exposerons la méthodologie puis les résultats de notre enquête. Cet exposé sera décomposé en trois phases analysant d'abord l'influence du territoire durant l'étape de création / implantation de l'entreprise, puis lors de la mise en œuvre de liens ayant contribué à leur développement et enfin lors de la mise en œuvre de liens à vocation d'innovation.

Enfin, durant le **chapitre VIII**, nous croiserons les réseaux avec la compétitivité et les territoires. En effet, dans ce dernier chapitre nous rassemblerons nos conclusions d'analyses

empiriques en les confrontant à nos hypothèses théoriques initiales. Nous apporterons également quelques compléments d'études empiriques à notre enquête.

CHAPITRE V

ETUDE DE LA FILIERE T.I.C. ET ANALYSE DES TERRITOIRES PREALABLE A L'ENQUETE AUPRES DES ENTREPRISES

INTRODUCTION

Dans ce chapitre, nous commencerons la présentation des données contextuelles de notre étude de terrain. Cette étape s'impose à notre démarche, d'une part pour expliquer comment nous avons, de manière concrète, appliqué notre définition du territoire aux trois territoires étudiés et, d'autre part, pour apporter un ensemble d'informations permettant de « situer » notre analyse et donc de la rendre intelligible.

Pour ce faire nous procéderons en deux temps. Dans un premier temps nous définirons la filière T.I.C. et délimiterons les secteurs exacts étudiés durant notre enquête. Nous prendrons également le temps, dans cette section, d'expliquer le choix de cette filière pour notre étude et le fait de restreindre notre analyse à un nombre limité d'activités.

Dans un second temps, nous présenterons les territoires où se localisent les entreprises enquêtées. Notre recherche portant sur la compétitivité territoriale, nous expliquerons comment notre définition théorique du territoire a été prise en compte pour notre définition des territoires concernés par l'enquête. Nous expliquerons également notre intérêt à retenir plusieurs territoires au lieu d'un seul et le choix de trois territoires dans l'Ouest français : Lorient, Vannes et Rennes.

V.1 – Les T.I.C. : présentation, définition et délimitation de la filière d’activités étudiée

Cette première partie du chapitre V sera organisée en trois temps. Durant le premier nous nous attacherons d’abord à expliquer le choix de cette filière parmi l’ensemble des autres filières économiques existantes puis nous justifierons le choix méthodologique de restreindre notre enquête à une seule filière. Dans un second temps nous définirons la filière TIC et présenterons les domaines d’activités parmi cette filière auxquels nous avons limités notre recherche. Enfin, nous consacrerons le troisième temps de cette section à la présentation des contextes de développement économique national et régional de la filière TIC. Ceci nous permettra de comprendre, par la suite, les évolutions de la filière TIC au sein de nos territoires d’étude.

V.1.1 – Les T.I.C. : justifications du choix de la filière étudiée

Les Technologies de l’Information et de la Communication constituent un domaine d’activités relativement récent. En dehors de la téléphonie fixe, les évolutions majeures de cette filière d’activités⁴¹⁸⁴¹⁹, tant dans le domaine de la communication, que des télécommunications, se sont déroulées depuis le début des années 1980 : la diffusion du PC (développements matériels et logiciels), Internet, la téléphonie mobile, le GPS, etc. La sélection de cette filière pour notre étude ne réside pas dans le fait que les TIC soient créatrices de réseaux techniques puisque nous avons fait le choix de centrer notre analyse sur les réseaux d’acteurs, en considérant que les réseaux techniques constituaient un moyen et non un moteur du développement des relations entre personnes physiques et morales. La sélection de ce secteur d’activité a été motivée par d’autres raisons.

Aussi, avant d’engager la définition de la filière TIC et la délimitation de notre cadre d’enquête, il nous faut d’une part rendre compte des raisons nous ayant incitées à retenir cette filière parmi toutes les activités possibles et, d’autre part, expliquer le choix de limiter notre enquête à une seule filière.

⁴¹⁸ Une filière se définit comme un « ensemble d’activités complémentaires et techniquement indépendantes qui contribuent aux différentes étapes de la productions des produits, depuis l’amont jusqu’à l’aval » (Biales et al., 2006, p267). Les entreprises de TIC appartenant à plusieurs secteurs d’activités (secondaire, tertiaire), il semble plus juste de rassembler les diverses activités dans le domaine des TIC sous la dénomination de filière d’activités plutôt que de secteur.

⁴¹⁹ BIALES C., BIALES M., LEURION R., RIVAUD J.-L (2006), *Dictionnaire d’économie et des faits économiques et sociaux contemporains*, Foucher, 633p

V.1.1.1 – Le choix de la filière T.I.C.

Parmi l'ensemble des activités possibles, le choix de cette filière a été orienté pour trois principales raisons.

D'abord, parce que ce domaine d'activité est quasi indépendant des caractéristiques naturelles des territoires, si ce n'est certaines difficultés à mettre en œuvre les réseaux dans des régions à topographie difficile. Aussi, seules les caractéristiques construites des territoires, c'est-à-dire celles sur lesquelles il est possible d'agir, compteraient pour le développement des TIC, que ce soit en termes d'usage ou de production. Ceci permet d'évincer de notre analyse les données naturelles et d'aborder les questions sur la compétitivité territoriale en concentrant notre analyse sur les données construites des territoires.

Ensuite, sur le fait que ce secteur soit soumis à de grandes fluctuations de son rythme de croissance, provoquées par l'apparition de nouvelles technologies (téléphonie mobile, imagerie numérique, etc.) mais aussi par son adossement aux activités « traditionnelles » qui adoptent ces technologies à des rythmes variés selon les secteurs d'activités (primaires, secondaires, tertiaires). Durant les années 1990 le fort développement des TIC, l'émergence de nouvelles technologies matérielles et logicielles intégrées assez largement par les entreprises et les particuliers, a donné naissance au concept de « nouvelle économie », terme résumant la transformation des activités économiques par les TIC (voir Demazière, 2003⁴²⁰). Les TIC ont alors été perçues comme moteur de la croissance économique, notamment aux Etats-Unis. Des analyses plus approfondies ont cependant démenti ce rôle en démontrant que d'autres facteurs, notamment le développement d'innovations financières et la spéculation, avaient eu un impact plus important dans la croissance américaine que les TIC (Gadrey, 2000⁴²¹ ; Madeuf et al., 2005⁴²²). L'effondrement du Nasdaq (2002), la disparition de nombreuses start-up et la récession du secteur de la téléphonie mobile au début des années 2000 ont témoigné de la fragilité des entreprises de TIC et de leur dépendance aux autres activités. En France, depuis 2004, le solde création / fermeture d'entreprises de TIC est redevenu positif. Toutefois, comme nous l'illustrerons par la suite dans notre étude territoriale, des disparités persistent selon les activités de la filière.

Ainsi, notre second intérêt pour cette filière réside dans le « parcours » d'intégration de ces technologies à l'économie traditionnelle car cette intégration implique des changements

⁴²⁰ DEMAZIERE C. (2003), *Développement territorial ? Effets spatiaux des mutations économiques, intérêt et limites des actions publiques locales*, habilitation à diriger des recherches en aménagement-urbanisme, Université de Tours, décembre 2003, 266p. +annexe 21p

⁴²¹ GADREY J. (2000), *Nouvelle économie, nouveau mythe ?*, Le Seuil, 229p

⁴²² MADEUF B., CARRE D., LEFEBVRE G., MILELLI C. (2005), *Tic et économie de la proximité : organisation et localisation de la recherche & développement au sein des entreprises globales*, INNOVATIONS 2005/1, n° 21, pp. 243-272.

organisationnels dans les métiers intégrant ces nouvelles technologies, donc une « rencontre » entre ces outils de travail⁴²³ et leurs utilisateurs potentiels. Pour toutes ces raisons, la filière TIC reste très liée à l'innovation, qu'elle soit matérielle ou logicielle, or cette propension à innover nous intéresse particulièrement compte tenu des liens que nous avons précédemment observés entre innovation et liens d'acteurs.

Enfin, parce que les TIC sont au cœur de débats entre des thèses s'appuyant sur ces technologies pour arguer de la fin de la distance ou de la géographie (Cairncross, 1997⁴²⁴, Badie, 1995⁴²⁵) et d'autres recherches théoriques et empiriques qui plaident pour un renforcement des processus d'agglomération (Quah, 2001⁴²⁶ ; Koski et al., 2002⁴²⁷). De plus, la prise en compte des TIC, en tant que vecteurs forts de croissance, a été une grande préoccupation des pouvoirs publics français ces vingt dernières années comme en témoignent les nombreux débats et recherches sur la fracture numérique (Rallet et Rochelandet, 2004⁴²⁸) et l'attention statistique que porte le gouvernement sur l'accès, l'équipement et l'évolution des usages des TIC et du commerce électronique par les français (SESSI, 2010⁴²⁹).

Dans un article paru en 2003, Lethiais, Rallet et Vicente⁴³⁰, regroupent en trois grandes questions, les nombreux débats intéressant les TIC et l'organisation spatiale des activités économiques (qui concerne non seulement la localisation des entreprises de la filière TIC mais aussi la localisation des acteurs utilisateurs de ces technologies potentiellement influencée par les TIC). Pour structurer notre propos nous reprendrons les trois questions posées par ces chercheurs.

La première question interroge le rôle des infrastructures de réseau et des mécanismes de diffusion dans le développement local et l'aménagement du territoire. Cette question renvoie au fait que le développement des nouveaux usages (travail coopératif, échange de fichiers, visioconférence, etc.) passe par un accès aux infrastructures, et un accès concurrentiel au haut débit notamment. La question du déploiement géographique des infrastructures est un

⁴²³ Ou de loisirs dans le cadre de clientèles hors entreprises.

⁴²⁴ CAIRNCROSS, F. (1997), *The death of distance : how the communications revolution will change our lives*, Harvard Business School Press, 303p.

⁴²⁵ BADIE B. (1995), *La fin des territoires*, Fayard, coll. L'espace du politique, 276p.

⁴²⁶ QUAH, D., (2001), *ICT clusters in development : theory and evidence*, IEB Papers 6 (1), pp85-100.

⁴²⁷ KOSHI, H., ROUYINEN, P., YLÄ-ANTILLA, P. (2002), *ICT Clusters in Europe : The Great Central Banana and Small Nordic Potato*, Information Economics and Policy 14, pp145-165.

⁴²⁸ RALLET A., ROCHELANDET F. (2004), *La fracture numérique : une faille sans fondement ?*, Réseaux 2004/5-6, n°127, pp 19-54

⁴²⁹ SESSI : Service des Etudes et des Statistiques Industrielles (rattaché notamment au Ministère de l'Industrie) http://www.industrie.gouv.fr/sessi/tableau_bord/tic/tic.html : tableau de bord des TIC et du commerce électronique. Ce tableau de bord permet de suivre les progrès accomplis en France en matière d'équipements en technologie de l'information et de la communication (TIC) des ménages et des entreprises ainsi que l'évolution du commerce électronique. Ce relevé statistique est conduit depuis 2001.

⁴³⁰ LETHIAIS V., RALLET A., VICENTE J. (2003), *TIC et réorganisation spatiale des activités économiques : introduction*, Géographie Economie Société, n°5, pp275-285

préambule nécessaire à l'émergence de nouvelles formes d'organisation spatiale des coordinations économiques et aux conséquences que l'on peut en attendre en termes d'aménagement du territoire (Lethiais et al., 2003, p.279). Si nous ne concentrons pas notre étude sur les réseaux techniques, nous ne pouvons ignorer que les réseaux numériques ne sont pas accessibles à tous de la même manière. Malgré les efforts publics faits en la matière, les grandes villes ont été les premières zones desservies, et il reste, encore aujourd'hui une distinction entre ces grandes villes, des zones grises et des zones blanches⁴³¹ (Rallet et Rochelandet, 2004). Toutefois cette hétérogénéité de desserte tient moins à la clientèle potentielle, plus nombreuse dans les grandes villes qu'en milieu rural, qu'aux caractéristiques naturelles des territoires.

La seconde question concerne l'impact spatial de l'utilisation des TIC dans les activités économiques. Ainsi, en tant « qu'inputs particuliers entrant dans la fonction de production des firmes, les TIC doivent être également interrogées en tant qu'infrastructures⁴³² (solutions intégrées pour entreprises, travail coopératif, plateforme électronique de négociation, intranet, extranet, visioconférences, etc.) dont les effets en terme de coordination ne sont pas neutres s'agissant d'une part de la localisation des firmes et d'autre part de l'organisation spatiale de leurs relations.

Parce qu'elles possèderaient des vertus décentralisatrices, les infrastructures participeraient à l'éclatement de la firme vers le développement des firmes en réseaux » (Lethiais et al., 2003, p281). En d'autres termes, l'impact spatial des TIC serait double. D'une part, les TIC peuvent entraîner des réorganisations spatiales en raison de leur caractéristique décentralisatrice, favorisant ainsi le changement organisationnel (Brousseau et Rallet, 1997⁴³³). En permettant une nouvelle organisation de la production et des échanges, les TIC conduiraient à une évolution du tissu industriel vers des marchés réticulaires, qu'ils soient finaux ou intermédiaires (Gensollen, 2001). Dans le cadre d'une concurrence fondée sur l'innovation et la différenciation, « l'entreprise réseau » deviendrait une entreprise dont les stratégies peuvent conduire à des réorganisations spatiales (Lethiais et al., 2003). Ceci rejoint les

⁴³¹ **Les grandes villes** sont celles dont la taille et la densité ont justifié des investissements privés en infrastructures spécifiques haut débit (câble, fibre optique, boucle locale radio...) ou qui ont accès au haut débit *via* le réseau téléphonique (technologie DSL) au travers d'offres concurrentielles (une quarantaine en 2004).

Les zones grises constituent celles dont l'accès au haut débit passe par un seul opérateur, l'opérateur, historique ; leur taille et leur densité sont insuffisantes pour rentabiliser des investissements privés en réseaux alternatifs.

Les zones blanches (rurales) désignent celles qui ne sont desservies ni par la technologie DSL en raison du non-équipement du répartiteur ou de son éloignement, ni par des technologies alternatives, faute de rentabilité (Rallet, Rochelandet, 2004, p34)

⁴³² Les infrastructures concernent toutes les technologies d'optimisation de l'infrastructure et permettent d'assurer, dans un contexte d'informatique décentralisée, le rôle d'intermédiation. Navigateurs, solutions pour entreprises et fournisseurs d'accès peuvent entrer de manière générale dans cette catégorie (Curien, 2000).

⁴³³ BROUSSEAU E., RALLET, A. (1997), « Le rôle des technologies de l'information et de la communication dans le changement organisationnel », in: GUILHON, B., et al. (Eds.), *Économie de la connaissance et des organisations*. L'Harmattan, pp286–309

développements théoriques vus en première partie de cette thèse, notamment sur l'influence des relations dans les choix de localisation (Camagni, 2003 ; Scott et Storper, 2003).

D'autre part, l'utilisation des TIC par les entreprises pose la question de la possible extension géographique des externalités de connaissances (Foray, 2000), en particulier dans les activités innovantes. Comme nous l'avons vu en première partie de thèse, l'économie de la connaissance nécessite pour les firmes de combiner des stratégies d'appropriation (des) et d'accessibilité (aux) connaissances (Suire et Vicente, 2008). Cette notion, associant celle d'innovation, favorise le développement de relations externes, de réseaux (Cf chapitre III). Ainsi, sur la question de l'articulation entre connaissances tacites et connaissances codifiées, l'existence de connaissances tacites est généralement associée à la proximité géographique et les connaissances codifiées à la proximité organisationnelle. Or, si les TIC ont jusqu'à présent été considérées comme incapables de se substituer aux relations en face-à-face dans l'échange et le partage des connaissances, leur capacité croissante à codifier la connaissance pourrait conduire, dans le temps, à reconsidérer ce point de vue (Steinmueller, 2000⁴³⁴). En somme, toute décomposition, de nature fonctionnaliste, serait limitée dans la réalité du fait que les connaissances tacites et codifiées soient plus complémentaires que substituables. « C'est à travers des réseaux sociaux et des communautés que s'échange et se développe la connaissance, la question de la localisation, de la territorialisation ou de la déterritorialisation de ces réseaux et de ces communautés reste encore une question largement ouverte et débattue » (Lethiais et al., 2003, p281) à laquelle les TIC participent grandement, notamment par l'émancipation de nombreux réseaux virtuels personnels et professionnels.

La troisième question interroge la localisation même de la filière productrice des TIC. En effet, alors que l'on pouvait croire que l'économie numérique initierait un rééquilibrage géographique des activités et des hommes en rupture avec les processus d'agglomération des autres activités économiques, plusieurs études empiriques ont au contraire montré la forte concentration des entreprises de cette filière (IAURIF, 2002⁴³⁵ ; Koshi et al., 2002⁴³⁶). Ainsi, en France quelques régions (dont l'Ile-de-France au premier rang) concentrent la grande majorité des entreprises de la filière (Cf graphique n°1). En 2006, la région Ile-de-France comptait 44,8% des 784 000 emplois salariés de la filière TIC en France métropolitaine. Après l'Ile-de-France, dix régions cumulent 43,2% de ces emplois ce qui implique que les onze régions restantes n'en totalisent que 12% (Insee - CLAP, 2006). Bien que ces dernières

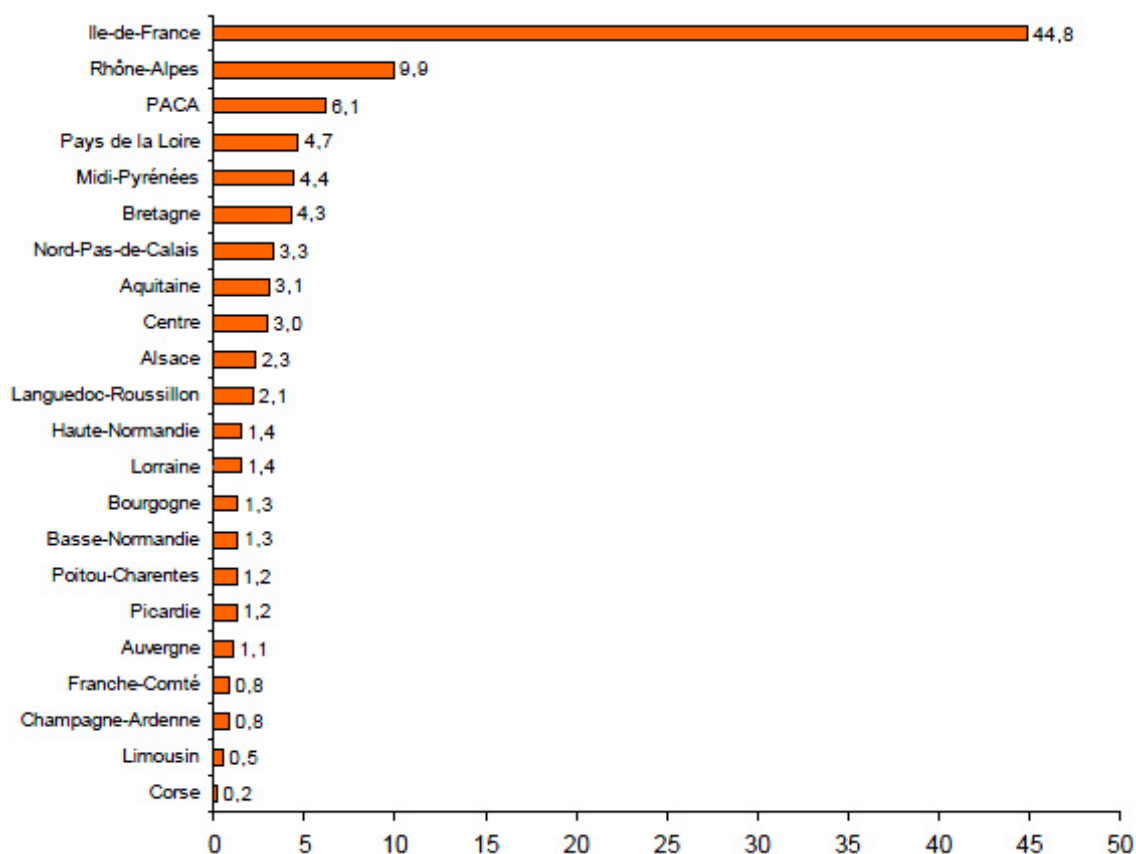
⁴³⁴ STEINMUELLER W.E. (2000), *Will New Information and Communication Technologies Improve the « Codification » of Knowledge?*, *Industrial and Corporate Change*, 9(2), pp. 361-376.

⁴³⁵ IAURIF (2002), *Le multimédia et l'Internet en Île-de-France : entreprises et territoires*, Préfecture Île-de-France. <http://www.iaurif.org>

⁴³⁶ KOSHI H., ROUVINEN, P., YLÄ-ANTTILA, P. (2002), *ICT Clusters in Europe: The Great Central Banana and Small Nordic Potato*, *Information Economics and Policy* n°14, pp145-165

années la part de la région Ile-de-France ait eu légèrement tendance à diminuer⁴³⁷, nous constatons que cette nouvelle activité reste très concentrée dans un nombre limité de régions et, de surcroît, au sein de quelques grandes agglomérations parmi ces régions.

Graphique 1 : Répartition (en%) des 784 000 emplois salariés du secteur des TIC en France métropolitaine – 2006



Source : Insee - CLAP, 2006

Ce constat a conduit plusieurs chercheurs à s’interroger sur les raisons de cette concentration. En dehors du cadre des interactions stratégiques (Hotteling) et des externalités pécuniaires (Krugman), d’autres pistes d’analyse des processus de localisation de ces entreprises ont été avancées. On peut citer en premier l’existence et le rôle des contingences historiques et géographiques dans les dynamiques d’agglomération (Suire et Vicente, 2002⁴³⁸), c’est-à-dire l’existence d’un événement qui marque et peut influencer le développement initial d’un domaine d’activité dans un lieu donné. D’autres recherches valorisent les aspects

⁴³⁷ En 2002, l’Ile-de-France concentrait 49% des entreprises de la filière, contre 41,5% en 2006 (Insee, 2006). Toutefois ces comparaisons restent difficiles car la disparité des domaines d’activité mais aussi des types d’entreprises pose des difficultés de comptage à l’INSEE. Par exemple, l’estimation de la répartition sur le territoire et de la part des jeunes pousses parmi l’ensemble des entreprises de haute technologie a durant plusieurs années été impossible (Demazière, Ménage, 2002)

⁴³⁸ SUIRE, R., VICENTE, J. (2002). « Net-économie et localisation des entreprises : entre contingences historiques et géographiques ». In: BASLE, M., PENARD, T. (Eds.), *Europe, la Société européenne de l’information en 2010*, Economica, pp87–117.

économiques et sociologiques, tous plus ou moins liés à la notion très générale d'externalités de réseaux, caractéristiques de l'économie du numérique. Sur cette deuxième piste d'analyse, sont considérés les réseaux sociaux sur lesquels l'infrastructure prend appui (Saxenian, 1994⁴³⁹, 2006) ainsi que le rôle des aménités urbaines dans le développement d'un capital créatif et d'un marché local du travail spécialisé (Lethiais et al., 2003). Mais on retrouve également des externalités de réseaux plus conventionnelles, issues de la mutualisation d'infrastructures logistiques, indispensables aux activités du commerce électronique (Rallet, 2001) et qui témoignent d'une maturation de l'industrie considérée (Scott, Storper, 1987 ; Demazière, 1996). »

Ainsi, comme le résumant ces trois questions posées par Lethiais, Rallet et Vicente, de nombreux débats théoriques et empiriques existent entre les TIC et l'organisation spatiale des activités économiques. Or, plusieurs de ces débats coïncident avec notre problématique de recherche :

- le thème de la localisation des activités économiques (cf chapitre I, sections 2 et 3 de cette thèse)
- leur relation au territoire (cf chapitre I, sections 3 et 4)
- la constitution des relations d'acteurs (cf chapitre III, sections 1, 2 et 3)
- l'influence des proximités spatiales, relationnelles, organisationnelles, etc. sur la formation de ces relations (cf chapitre III, section 4).

En conséquence, le choix de cette filière est apparu opportun en termes de résultats attendus (recueil de données et pertinence des données) mais aussi en termes de confrontation de nos données empiriques aux études théoriques conduites sur cette filière.

C'est donc la connaissance de ce cadre de réflexion et les caractéristiques de cette activité (attachée aux données construites des territoires, à l'innovation) qui nous ont d'abord conduits à choisir la filière T.I.C. pour notre étude empirique. Ce choix coïncide également avec des données contextuelles, propres aux territoires enquêtés, qui renforçaient l'opportunité à observer des entreprises de la filière T.I.C. Toutefois, le choix de n'étudier que cette filière n'est pas lié à celle-ci mais à d'autres raisons d'ordre méthodologique.

V.1.1.2 – Pourquoi limiter l'enquête à une seule filière ?

Le choix de limiter notre enquête à des entreprises appartenant à une seule filière d'activité découle de notre problématique de recherche. En effet, en questionnant le rapport entre la

⁴³⁹ SAXENIAN, A., (1994), *Regional advantages: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge, 240 p.

mise en réseau d'acteurs et la compétitivité territoriale, cette thèse a vocation à interroger l'influence du territoire sur la formation des relations et sur la compétitivité des acteurs économiques. Au terme de notre étude théorique, nous avons conclu que le territoire pourrait exercer certaines influences, mais ceci reste un postulat théorique que nous n'avons pas démontré de manière empirique.

Aussi, afin de voir si des interactions existent entre le territoire, les acteurs économiques et leur réseau nous avons fait le choix de conduire notre enquête sur plusieurs territoires mais sur une seule filière économique. L'intérêt de cette approche est que toutes les entreprises enquêtées possèdent des caractéristiques proches en termes d'activité, quel que soit leur territoire d'implantation. Les entreprises ne sont donc pas différenciées *a priori* les unes des autres sur le critère d'activité, même si, comme nous le verrons, elles peuvent présenter des caractéristiques de taille, d'ancienneté, d'origine, etc. différentes (Cf chapitre VII). En revanche, les entreprises enquêtées sont implantées sur trois territoires différents.

Le choix de limiter les entreprises enquêtées à une filière d'activité mais de les observer sur trois territoires répond à l'objectif de repérer puis d'étudier l'influence du territoire sur les acteurs économiques et sur la formation de leurs réseaux. En d'autres termes, nous examinons, pour les besoins de notre étude, le territoire en le plaçant comme variable indépendante (qui influence) tandis que nous plaçons la filière économique comme variable dépendante (qui est influencée). A l'inverse, si nous avions souhaité étudier l'impact de la filière économique selon diverses caractéristiques (secteur d'activité, production, services, etc.) nous aurions placé la filière comme variable indépendante et le territoire comme variable dépendante. Mais cette problématique, bien que très intéressante, n'est pas notre sujet de recherche.

Afin de renforcer cette focalisation sur l'influence du territoire, nous limiterons encore davantage la diversité des entreprises enquêtées en circonscrivant l'échantillon à un nombre restreint d'activités de la filière TIC (Cf sous-section suivante).

Aussi, après avoir expliqué notre choix d'enquêter la filière TIC (caractéristique de la filière, intérêt pour notre problématique d'étude) et de restreindre notre enquête à une seule filière économique nous précisons dans la sous-section suivante la définition de cette filière et nous identifions l'échantillon d'activités retenu pour notre étude.

V.1.2 – Définition et délimitation de la filière TIC et des activités étudiées

La filière TIC étant relativement récente, sa définition a pendant quelques années évolué au gré des nouveaux débouchés économiques et technologiques qui ont fait jour (Curien, 2000,

Brousseau et Curien, 2001⁴⁴⁰ ; Rallet et Rochelandet, 2004). Les multiples adaptations de la nomenclature de l'INSEE témoignent de ces changements réguliers, ce qui n'est pas sans poser des difficultés pour la réalisation d'études rétrospectives.

Sur les activités de l'économie numérique, Curien (2000) propose une distinction pertinente pour comprendre les différentes « couches » d'activités que cette économie englobe : la couche des infrastructures, celle de l'infostructure et celle de l'infomédiation.

- Les infrastructures concernent toutes les technologies de réseaux de transports de l'information.
- Les infostructures concernent toutes les technologies d'optimisation de l'infrastructure et permettent d'assurer, dans un contexte d'informatique décentralisée, le rôle d'intermédiation (navigateurs, solutions pour entreprises, fournisseurs d'accès, etc.).
- L'infomédiation, concerne les services finaux dont la vocation est de fournir des prestations de différentes natures (commerce électronique, portails Internet, créateurs de contenus, etc.).

Un autre niveau de distinction permettant de définir l'étendue des activités de la filière TIC consiste à distinguer les entreprises productrices des entreprises consommatrices (AEB, 2009⁴⁴¹).

- Les entreprises productrices sont celles qui développent et/ou fabriquent des « produits » matériels et/ou logiciels à vocation d'exportation sur des marchés à minima nationaux. Parmi ces activités nous pouvons citer la fabrication de « produits » (industriels, éditeurs de logiciels, fournisseurs de contenus numériques, activités de R&D des opérateurs), les activités de sous-traitance de matériels (conception et/ou fabrication) et les activités des SSII au service de la filière TIC, la sous-traitance électronique.
- Les entreprises consommatrices sont celles qui offrent des « services » à des clients régionaux dans le cadre d'un territoire « consommateur ». Parmi ces activités nous pouvons citer les opérateurs de services en télécommunications, les activités de sous-traitance informatique (SSII) au service d'autres filières (défense, banque, agroalimentaire, automobile, administration, collectivités, etc.), les entreprises, ayant des activités de services de nature intégration, distribution, installation et maintenance.

⁴⁴⁰ BROUSSEAU, E., CURIEN, N. (2001), *Économie d'Internet, économie du numérique*, Revue Économique 52, pp 7-36

⁴⁴¹ AGENCE ECONOMIQUE DE BRETAGNE (2009), *Les TIC en Bretagne : une nouvelle ambition collective*, AEB, 165p

L'OCDE propose une définition qui fait aujourd'hui consensus et offre un cadre validé par la plupart des organismes d'études statistiques permettant des comparaisons entre pays (OCDE, 2009⁴⁴²). Celle-ci définit les TIC en trois groupes de secteurs :

- Les secteurs producteurs de TIC (fabrication d'ordinateurs et de matériel informatique, de téléviseurs, radios, téléphone, etc.) ;
- Les secteurs distributeurs de TIC (commerce de gros de matériel informatique, etc.) ;
- Les secteurs des services de TIC (télécommunications, services informatiques, services audiovisuels, etc.).

Par complémentarité, le secteur « non-TIC » regroupe toutes les autres activités, c'est à dire les activités qui se numérisent grâce aux biens et services issus du secteur TIC. Mais cette distinction n'est pas toujours aisée, certaines activités se situant à la limite entre ces deux classifications.

En somme, la filière TIC regroupe les activités qui produisent et distribuent des biens ainsi que des services supportant le processus de numérisation de l'économie, c'est à dire la transformation des informations utilisées ou fournies en informations numériques, plus facilement manipulables, communicables, stockables, restituables etc.

Ces définitions témoignent de la disparité des activités comprises dans cette filière. Partagée entre des activités attachées au développement des matériels et réseaux numériques par rapport à d'autres activités qui concernent l'exploitation de ces matériels. Egalement divisée entre des activités de production (productions, produits) et de services (exploitation, vente, service après vente, etc.). **Ainsi, la filière TIC rassemble des productions allant des activités à caractère industriel (secteur secondaire produisant du matériel numérique et informatique) aux activités du domaine des services (secteur tertiaire), chacune étant liée au secteur TIC mais pour des activités variées.**

Encadré 2 : Nomenclature TIC de l'INSEE

Industries manufacturières :

26.11Z Fabrication de composants électroniques
26.12Z Fabrication de cartes électroniques assemblées
26.20Z Fabrication d'ordinateurs et d'équipements périphériques
26.30Z Fabrication d'équipements de communication
26.40Z Fabrication de produits électroniques grand public
27.31Z Fabrication de câbles de fibres optiques
27.32Z Fabrication d'autres fils et câbles électroniques ou électriques
33.13Z Réparation de matériels électroniques et optiques
42.22Z Construction de réseaux électriques et de télécommunications

⁴⁴² www.oecd.org

<http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/technologie-inform-communic.htm>

Services reliés aux biens :

46.51Z Commerce de gros (commerce interentreprises) d'ordinateurs, d'équipements informatiques périphériques et de logiciels
46.52Z Commerce de gros (commerce interentreprises) de composants et d'équipements électroniques et de télécommunication
47.41Z Commerce de détail d'ordinateurs, d'unités périphériques et de logiciels en magasin spécialisé
47.42Z Commerce de détail de matériels de télécommunication en magasin spécialisé
77.33Z Location et location-bail de machines de bureau et de matériel informatique
95.12Z Réparation d'équipements de communication
95.21Z Réparation de produits électroniques grand public

Services intangibles

53.10Z Activités de poste dans le cadre d'une obligation de service universel
53.20Z Autres activités de poste et de courrier
61.10Z Télécommunications filaires
61.20Z Télécommunications sans fil
61.30Z Télécommunications par satellite
61.90Z Autres activités de télécommunication

Activités informatiques

58.21Z Édition de jeux électroniques
58.29A Édition de logiciels système et de réseau
58.29B Édition de logiciels outils de développement et de langages
58.29C Édition de logiciels applicatifs
62.01Z Programmation informatique
62.02A Conseil en systèmes et logiciels informatiques
62.02B Tierce maintenance de systèmes et d'applications informatiques
62.03Z Gestion d'installations informatiques
62.09Z Autres activités informatiques
63.11Z Traitement de données, hébergement et activités connexes
63.12Z Portails Internet

Source : INSEE 2009

En France, l'INSEE s'est basé sur cette délimitation pour établir sa nomenclature, pouvoir comptabiliser et étudier ce secteur d'activité (Cf encadré n°2). La nomenclature de l'INSEE illustre clairement la disparité des activités présentes au sein de la filière TIC. Cela implique l'existence de types variés d'entreprises, que ce soit en termes d'activités mais aussi de formes (organisation, taille, compétences, etc.). En effet, on comprend aisément qu'une société de fabrication de produits électroniques développera des configurations, des stratégies, des besoins, des réseaux, etc. différents d'une société de programmation informatique. La filière TIC, telle que définie dans ses fonctions de production, de distribution et de service, rassemble certes des acteurs économiques exerçant une activité liée aux technologies de l'information et de la communication mais dont les caractéristiques sont extrêmement variées comme c'est le cas lorsque l'on considère une filière dans sa globalité.

Compte tenu de ces disparités, **la réalisation d'une étude portant sur la globalité du secteur TIC conduirait à enquêter des entreprises très différentes** les unes des autres en termes de besoin, de compétences, de clientèle, etc. Or, comme nous l'avons exposé précédemment, nous souhaitons observer un groupe d'entreprises relativement homogène en termes d'activités afin de privilégier l'étude de l'influence du territoire sur les acteurs économiques et leurs réseaux plutôt que l'influence de la nature de l'activité.

L'analyse de réseaux d'acteurs, parmi des entreprises n'ayant pour seul dénominateur commun que leur filière, pourrait être intéressante pour comprendre comment les acteurs se mettent en relation les uns aux autres dans cette filière : le concepteur avec le réalisateur, le réalisateur avec le vendeur, etc. Expliquer la formation des relations, comprendre en quoi celles-ci sont caractéristiques de cette filière, etc. Cette approche serait pertinente dans une démarche centrée sur l'analyse de filière. Pour être complète, elle nécessiterait la comparaison à une autre filière.

Or, notre recherche ayant pour sujet d'analyse la compétitivité territoriale, il semble préférable de limiter notre échantillon d'étude à quelques activités précises de la filière TIC, afin d'observer comment des entreprises disposant de caractéristiques proches et évoluant dans la même filière mobilisent le territoire pour développer leur réseau. Cette méthode devrait permettre la comparaison d'acteurs dont le contexte économique sera relativement proche en termes de position dans la filière, d'activité et donc de problématique de développement, de besoins, de potentialités de croissance, etc. En revanche, ces acteurs seront placés dans des contextes économiques du fait que les entreprises enquêtées appartiennent à trois territoires (Lorient, Rennes et Vannes). Comme nous l'avons dit précédemment, le but de cette approche, sera de mettre en rapport les caractéristiques économiques des entreprises enquêtées, y compris leurs relations, avec leurs territoires respectifs d'implantation et déterminer si ces derniers influent positivement sur la compétitivité des entreprises, la formation des relations d'acteurs.

Conformément à cette orientation méthodologique, nous avons restreint notre enquête à un nombre limité d'activités au sein de la filière TIC. Notre sélection s'est opérée en deux temps. Dans un premier temps nous avons choisi, parmi les quatre catégories définies par l'Insee, celle intitulée « activités informatiques ». Ce choix se justifie par le fait que les activités regroupées dans cette catégorie connaissent des évolutions importantes en termes de savoir-faire, de matériels et de logiciels (AEB, 2009), mais aussi des relations clientèles / tests, notamment pour l'édition de jeux et de logiciels qui nécessitent l'appui sur son réseau. Ces caractéristiques d'innovation, d'adaptation et de relations nous sont apparues pertinentes *a priori*.

Dans un deuxième temps, le choix des activités retenues au sein de cette catégorie s'est fait en raison du nombre et de la densité d'entreprises exerçant ces activités au sein des territoires enquêtés. A la fois parce que la densité d'entreprises compte parmi les facteurs théoriques influençant la compétitivité des territoires⁴⁴³ mais aussi parce que la présence d'un nombre relativement important d'entreprises favorisait la constitution d'un échantillon d'analyse suffisamment grand pour être exploitable⁴⁴⁴.

Ainsi, dans le cadre de cette recherche il a été décidé d'enquêter des entreprises appartenant aux trois catégories NAF suivantes :

- 5829C : édition de logiciels applicatifs. Les catégories 5829A et B n'ont pas été retenues en raison de leur très faible représentation sur les territoires étudiés, donc pour éviter tout risque de « cas isolé » dans notre échantillon d'entreprises enquêtées.
- 6201Z : programmation informatique
- 6202A : conseils en systèmes et logiciels informatiques

Après avoir défini la filière TIC et précisé les trois catégories d'activités retenues pour notre enquête, nous compléterons notre information sur cette filière en en présentant quelques données économiques nationales puis régionales.

V.1.3 - Présentation des données économiques de la filière TIC aux niveaux national et régional

V.1.3.1 - Présentation de la filière TIC dans le contexte économique international et national

La filière des Technologies de l'Information et de la Communication a connu durant les années 1990 un développement important. L'augmentation de l'utilisation des outils de l'information, notamment Internet, a à partir de 1995 provoqué une croissance soutenue des activités du secteur TIC. En 1997, l'INSEE évaluait que les technologies de l'information et de la communication avaient engendré 5 % du PIB, soit davantage que l'industrie automobile et l'énergie réunies. Ainsi, en 1998, les nouvelles technologies contribuaient à hauteur de 0,5 point à la croissance économique annuelle évaluée à 3,2%. De nombreuses études statistiques affichaient à la toute fin des années 1990, des ambitions économiques importantes concernant la croissance de cette filière (croissance de la part des TIC dans le PIB, etc.) mais le

⁴⁴³ Nous précisons dès à présent que cette densité reste variable parmi les territoires enquêtés. Ce qui constitue d'ailleurs l'un des intérêts du choix des territoires enquêtés, comme nous le développerons ultérieurement.

⁴⁴⁴ Cette dernière motivation peut paraître secondaire en rapport avec notre approche théorique mais est essentielle d'un point de vue pratique, sachant que le nombre de réponses positives aux sollicitations d'enquêtes est généralement de l'ordre de 15%.

ralentissement économique des années 1999-2001 ainsi que l'explosion de la bulle spéculative en 2000 ont fortement entamé ces prévisions et les perspectives de croissance de la filière TIC ont été revues à la baisse notamment durant les années 2000 à 2002. Ce ralentissement a également permis de prendre la mesure de l'adossement de la filière TIC aux autres domaines d'activité qui utilisent ces nouvelles technologies. Toutefois, à partir de 2003 le secteur des TIC recommence à se développer avec l'amélioration des perspectives économiques dans les pays de l'OCDE (Vickery, 2006⁴⁴⁵).

Au niveau international, les Etats-Unis restent leader dans ce domaine d'activités qui représentait près de 9% du PIB américain en 2004 contre 5,6% en France. Depuis le début des années 1990, la production de TIC en France, exprimée en % du PIB, a légèrement progressé. Toutefois, en comparaison aux Etats-Unis mais aussi à d'autres pays d'Europe (Irlande) et d'Asie (Corée du Sud), sa position relative s'est tout de même affaiblie (IDATE, REXECODE, 2004⁴⁴⁶).

Selon le rapport 2007 sur l'initiative i2010⁴⁴⁷, la filière TIC représentait en moyenne 5,5% du produit intérieur brut des Etats membres de l'UE en 2003. Avec 5,6% de son PIB produit par le secteur des TIC, la France se classe dixième en Europe, les pays les plus performants étant l'Irlande (12,4% du PIB), la Finlande (10%) et la République tchèque (9,8%).

En termes de compétitivité, on a observé ces dernières années un renforcement des stratégies compétitives de nombreux pays dits de haute technologie. Les pays scandinaves et les Etats-Unis ont adopté une stratégie de compétitivité hors-coût basée sur une différenciation des produits par l'innovation, tandis que les pays asiatiques⁴⁴⁸ et l'Irlande s'appuient sur une concurrence par les coûts grâce à une main d'œuvre bon marché pour les premiers et une fiscalité avantageuse pour la seconde. Ces orientations en termes de compétitivité coût et hors-coût illustrent, dans le cadre de la concurrence internationale, les stratégies industrielles et commerciales que les Etats, Communauté de pays (Europe) et les entreprises qui s'y situent engagent dans le domaine des TIC. Comme nous l'avons vu dans notre chapitre 1, la compétitivité internationale de chaque acteur économique va se mesurer par sa productivité (Porter, 2005), celle-ci devant permettre à chacun de créer un avantage comparatif et dégager un bénéfice par l'échange commercial.

⁴⁴⁵ VICKERY G. (2006), « Les technologies de l'information : tendances clés et impacts organisationnels », in *Capital immatériel, connaissance et performance*, BOUNFOUR A. (dir.), L'Harmattan, pp23-56

⁴⁴⁶ IDATE, REXECODE (2004), *Compétitivité du secteur TIC en France*, Etude réalisée pour le ministère de l'économie, des finances et de l'industrie

⁴⁴⁷ http://ec.europa.eu/information_society/eeurope/i2010/index_en.htm
<http://www.journaldunet.com/diaporama/070417-net-tic-ue/savoir.shtml>

⁴⁴⁸ A l'exception de la Corée du Sud qui tente de jouer à la fois sur la compétitivité par l'innovation et sur la concurrence par les coûts.

Cependant, pour la France, pays de moyenne-haute technologie, le risque est fort de perdre à la fois sur le terrain de la compétitivité par les coûts mais aussi de se faire distancer par d'autres pays développés plus avancés sur le terrain de la compétitivité par la différenciation / innovation. En effet, la France n'a plus aujourd'hui le pouvoir d'agir seule sur sa monnaie, l'euro. Par ailleurs, la mise en œuvre de politiques d'incitation fiscale, en vue de diminuer les coûts de production, s'est généralement avérée peu profitable sur le long terme, notamment pour des pays développés disposant d'écarts du coût de la main d'œuvre trop importants avec les pays en développement pour rivaliser sur ce seul facteur compétitif⁴⁴⁹. Cette situation a un impact direct sur la répartition des types d'activités de la filière TIC en France puisque la part des activités manufacturières tend à diminuer fortement, délocalisée vers les pays d'Europe de l'est ou l'Asie (division spatiale de plus en plus forte de la production). Témoins de ce phénomène, les échanges commerciaux mondiaux d'équipements de TIC (équipements informatiques et de télécommunications, composants électroniques) ont été multipliés par plus de trois entre 1991 et 2001, soit une progression 1,7 fois supérieure à celle du commerce mondial non seulement en raison de la croissance de la demande mondiale en TIC mais aussi parce que les groupes mondialisés délocalisent leur production dans des pays éloignés des marchés finaux et segmentent de plus en plus leur processus de fabrication des produits finis à l'échelle mondiale (IDATE, REXECODE, 2004). Parallèlement les activités de services n'ont cessé de croître, notamment les activités informatiques (y compris les logiciels), pour lesquelles la production française a progressé fortement, passant de 1,3 % à 2,2 % du PIB entre 1991 et 2001.

En France, nous assistons donc à un « déclin industriel et une tertiarisation subie » de la filière comme l'illustre la baisse du nombre d'emplois des équipementiers de télécommunication d'environ 50% en France de 2000 à 2005 tandis qu'elle a augmenté de 11% au niveau mondial durant cette même période (AEB, 2009). Cette évolution se traduit également au niveau de la demande en TIC au sein du marché français puisqu'en 2004, les marchés de services représentaient 70% du total des marchés de TIC. Ce constat de réorganisation internationale du travail s'applique également à d'autres secteurs économiques français, comme nous avons pu l'évoquer dans le chapitre I (Fontagné et Lorenzi, 2005).

Concernant le marché français des TIC (consommation), sa taille et son dynamisme contribuent au développement de la filière, notamment pour les activités de services. A la différence de certains pays très orientés sur l'exportation (l'Irlande notamment), donc plus dépendants des marchés internationaux, en France la consommation nationale reste forte et

⁴⁴⁹ Une forte baisse des recettes fiscales peut également poser des problèmes économiques sérieux à un pays en cas de crise économique car celui-ci disposera de peu de ressources pour soutenir son économie, investir, etc. L'Irlande a aussi souffert de la crise des marchés financiers de 2009 par manque de capitalisation et de ressource.

contribue au développement de la filière. En comparaison des autres marchés européens mais aussi du marché nord-américain, le marché français des TIC a crû à un rythme assez soutenu au cours de la période récente. Globalement, la progression annuelle moyenne entre 2000 et 2003 a dépassé 4% sur le marché national alors qu'elle dépassait tout juste 3% sur l'ensemble de l'Europe de l'ouest et surtout qu'elle se situait en deçà de 2% aux Etats-Unis.

L'ensemble des mouvements d'organisation internationale de la production et d'évolution de la consommation nationale se traduisent, depuis le début des années 2000, par une réorganisation de la filière TIC, notamment l'augmentation des activités de services et la diminution des activités manufacturières. De fait, le contexte international de production (mais aussi de consommation car la production française reste bien évidemment dépendante de la demande internationale) impose à la France des efforts en matière de compétitivité par la différenciation impliquant notamment de soutenir l'investissement dans la R&D. La France y consacre environ 5,7% de la valeur ajoutée du secteur des TIC ce qui, rapporté à la taille du secteur producteur, est supérieur de 20% à la moyenne européenne (notamment grâce à des dépenses encore élevées dans le segment des télécommunications) mais reste très inférieur aux Etats-Unis (inférieur de 30%), cet écart n'ayant cessé de croître au cours des dernières années (IDATE, REXECODE, 2004).

Outre cette réorganisation par activité, ces évolutions se traduisent également par une réorganisation géographique des activités à l'échelle nationale entre des centres d'activités secondaires et primaires. La tendance à la concentration semble s'accroître dans une filière déjà fortement concentrée sur le territoire national (Suire et Vicente, 2002 ; Autant-Bernard et al., 2003⁴⁵⁰). En effet, durant les années 1960 et 1970, la politique nationale d'aménagement du territoire a conduit à la décentralisation des laboratoires et des unités de production de l'opérateur télécom national ainsi qu'à la mise en œuvre d'aides locales soutenant l'accueil d'entreprises nationales et étrangères en province. Si ces délocalisations n'ont pas remis en cause l'hégémonie de l'Île-de-France, elles ont tout de même permis la création de quelques pôles technologiques provinciaux. Cependant, à partir du début des années 1980, les fortes évolutions technologiques, notamment Internet, ont modifié l'échelle des enjeux économiques, passée de nationale à mondiale, et les grands groupes français se sont trouvés confrontés à d'autres groupes étrangers leaders sur ces nouveaux marchés. Des années 1980 à 2000, l'Etat et les collectivités publiques ont alors laissé une place plus grande aux règles du marché dans cette nouvelle économie et l'on a assisté à des changements importants tels que la privatisation de France Télécom, le rachat-fusion de groupes nationaux et étrangers, la forte

⁴⁵⁰ AUTANT-BERNARD C., MASSARD N., LARGERON C. (2003), *Technologies de l'information et de la communication (TIC), diffusion spatiale des connaissances et agglomération*, Géographie Economie Société n°3/4, pp 311-330

croissance du nombre de PME, start-up, etc. « surfant sur la vague » jusqu'à l'éclatement de la bulle spéculative en 2000. Les évolutions de ces trente dernières années n'ont pas été sans effet sur la répartition géographique des entreprises de TIC, les grandes entreprises françaises de la filière étant aujourd'hui mondiales et non seulement nationales, y compris au niveau de leur direction, et les PME ayant connu un choc important en 2000 (IDATE, REXECODE, 2004). De ce fait, les ambitions d'aménagement du territoire ont été quelque peu mises de côté et les entreprises de TIC sont aujourd'hui fortement concentrées sur l'Île de France et, en province, sur quelques grandes agglomérations où restent implantées quelques grands groupes ainsi qu'un tissu de PME (Demazière, Ménage, 2002⁴⁵¹). L'intervention publique se situe alors davantage en appui au dynamisme local de la filière qu'à une ambition d'équité entre les territoires⁴⁵².

En 2005, la filière TIC représentait 784 000 emplois en France, soit près de 5% de l'emploi salarié total. Comme nous l'avons vu précédemment, sa répartition sur le territoire national reste très inégale.

Notre présentation de la filière TIC aux échelles internationale et nationale nous a permis de connaître et comprendre son contexte économique pour la France. Toutefois, avant d'engager notre exposé sur les territoires que nous avons enquêtés, il semble opportun de compléter notre approche en « zoomant » sur les caractéristiques locales de la filière TIC à une échelle plus proche de nos territoires d'études. Pour cela nous présenterons la filière TIC à une échelle régionale élargie comprenant la Bretagne et la Loire-Atlantique.

V.1.3.2 - Présentation du secteur des TIC dans le contexte économique de l'Ouest Français

Pour cette présentation locale de la filière TIC, nous avons fait le choix de ne pas nous cantonner aux limites administratives de la région Bretagne mais d'inclure la Loire-Atlantique. Cette ouverture apparaît essentielle pour au moins trois raisons. D'abord, le fait que les territoires enquêtés soient voisins de la Loire-Atlantique et possèdent avec ce département, notamment l'agglomération de Nantes – Saint-Nazaire, des liens économiques et sociaux forts. Cette réalité a été illustrée lors de l'enquête. Ensuite, parce que l'agglomération de Nantes – Saint-Nazaire concentre un nombre important d'entreprises de TIC et de sociétés

⁴⁵¹ DEMAZIERE C., MENAGE P. (2002), *Les agglomérations moyennes françaises à l'ère des TIC et de la « nouvelle économie »*, communication au colloque Villes moyennes et mondialisation, Montréal, Université de Montréal, Institut d'Urbanisme, 15-18 septembre 2002

⁴⁵² L'ambition d'équité reste en revanche d'actualité pour l'accès aux nouvelles technologies et réseaux numériques sur l'ensemble du territoire national. Les études récentes sur les usages de l'Internet dans le travail et les gains de productivité liés témoignent de cette préoccupation nationale et locale. Sur ce sujet, voir INSEE (Sonia Besnard, Pascale Chevalier, Patrice Victor, Insee Pays de la Loire et Danièle Guillemot, Yusuf Kocoglu, Centre d'études de l'emploi) (2007), *Des TIC de plus en plus diversifiées dans les entreprises*.

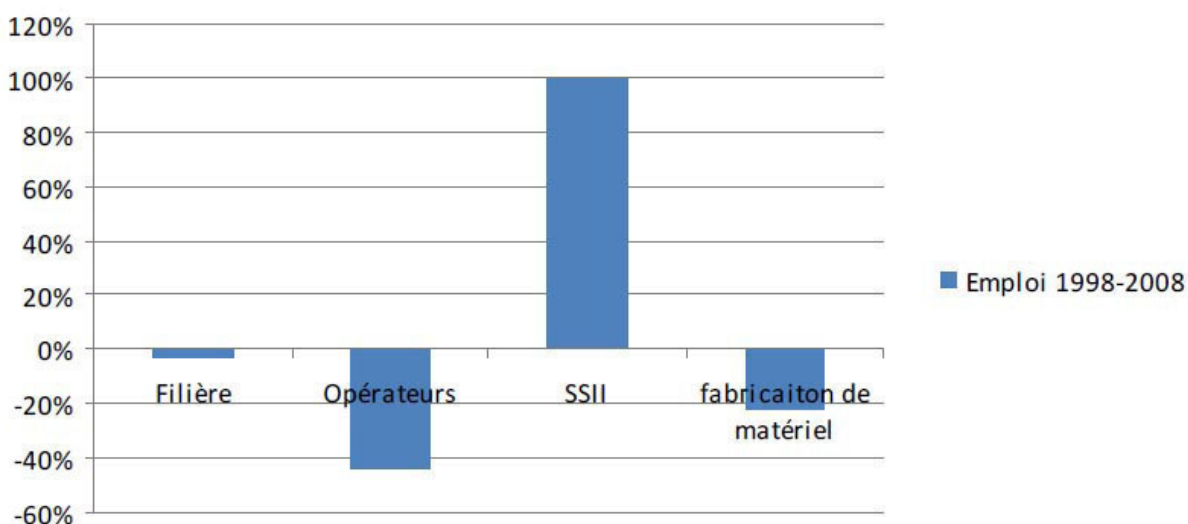
consommatrices de TIC. Enfin, et cette troisième raison est liée aux deux autres, parce que cette échelle d'analyse correspond à un territoire cohérent en termes d'usages et d'échanges quotidiens tels qu'en témoignent les flux automobiles journaliers entre Rennes et Nantes ou le Morbihan et Nantes ainsi que leur évolution⁴⁵³.

Dans la présente section, nous apporterons les informations essentielles de la filière TIC à cette échelle territoriale : sa répartition dans l'espace, son évolution ces dernières années, ses spécificités locales, etc. Ceci nous permettra de dresser une photographie du contexte local dans lequel s'inscrivent nos territoires d'étude. Il est précisé que les données présentées sont en grande partie extraites de deux études : l'une de l'Agence économique de Bretagne sur la stratégie de la filière TIC, l'autre de la CCI de Loire-Atlantique sur la filière TIC⁴⁵⁴.

A. - Données générales

En 2005, la Bretagne comptabilisait 42 000 emplois dans la filière TIC (6^{ème} rang sur les 22 régions françaises en nombre d'emplois), constitués à 26% d'activités de services (opérateurs, distributeurs, installateurs, etc.), 36% dans les activités de l'électronique (composantiers, sous-traitants, équipementiers), 20% dans les activités de l'informatique (éditeurs et SSII) et 18% dans les autres activités (systèmes électriques, mécatroniques...).

Graphique 2 : Evolution de l'emploi en Bretagne par type d'activités TIC – 1998/2008



Source : Agence économique de Bretagne

⁴⁵³ En 2007, les flux automobiles Rennes-Nantes (dans les deux sens) étaient de 6517 véhicules / jour. Entre 2000 et 2005, ce trafic a augmenté de 33%. Les flux automobiles représentent 93% des flux (Source : DRE Bretagne).

En 2007, les flux automobiles entre le Morbihan et Nantes (dans les deux sens) étaient d'environ 4 900 véhicules / jour. Entre 2000 et 2005, ce trafic a augmenté de 24%.

⁴⁵⁴ CCI Loire-Atlantique (date non renseignée), Les prestataires de services TIC en Loire-Atlantique.

Entre 2001 et 2006, l'évolution des emplois de la filière TIC régionale a été de -3 % en cumulé sur la période. En effet, la filière connaît des évolutions profondes avec une forte décroissance des activités de fabrication de matériel (-22 % d'emplois en 10 ans), une forte réduction des effectifs chez les opérateurs (-25 % en 10 ans), et par contre, une forte croissance des activités de services informatiques (plus de 100 % en 10 ans pour les SSII). Cette tendance régionale des évolutions des emplois de la filière TIC suit globalement les changements qui s'opèrent au niveau national et que nous avons précédemment décrits, notamment la baisse du nombre d'emplois dans les activités de production et la hausse des activités de services.

Ces chiffres témoignent de plusieurs stratégies globales mises en œuvre par les acteurs de la filière et ayant des effets localement :

- les opérateurs se concentrent sur leur cœur de métier et privilégient l'innovation en termes de services au détriment de leur implication passée dans les équipements (ce qui était la mission principale du C.N.E.T. (centre de recherche de l'opérateur national).
- Les équipementiers diminuent leur production en Europe de l'ouest soit en délocalisant ou en externalisant. En Bretagne, cette tendance a été accentuée par les fortes réductions voire la disparition, des « contract manufacturers » (Jabil, Solelectron, Flextronics) qui avaient repris les établissements bretons des équipementiers (Alcatel à Brest, Matra Nortel à Quimper), et la fermeture d'unités régionales de fabrication d'équipementiers (Mitsubishi à Etreilles, Sagem à Fougères) et de fondeurs de silicium (ST Microelectronics, Philips).
- Les équipementiers, comme les opérateurs, profitent de la forte présence en France (y compris en Bretagne) d'un secteur SSII auquel ils sous-traitent une grande partie de leurs développements logiciels.

Ainsi, en comparaison avec le niveau national, il ressort en Bretagne les tendances évolutives suivantes :

- Une meilleure résistance que le reste du pays sur la fabrication électronique d'équipements de mesure et de contrôle (différentiel de 20 % sur la période 2000 - 2005).
- La faible croissance du secteur de l'édition logicielle qui reste assez faiblement présente en région, où l'industrie informatique est quasi exclusivement représentée par les services au sein de nombreuses SSII régionales ou nationales.
- Une très faible représentation des activités de création et d'édition de contenus numériques ce qui constitue un des axes potentiels de croissance pour l'avenir. En 2006, 2/3 des emplois TIC régionaux sont encore concernés par la filière TIC

« productrice » et 1/3 par la filière TIC « consommatrice » mais les tendances d'évolution sont inversées car sur la période 2001-2006 la filière « productrice » a décliné de 7% tandis que la filière « consommatrice » a crû de 5%⁴⁵⁵.

En Loire-Atlantique, la filière TIC comptait en 2006 environ 24 700 emplois, soit près de 65% des emplois de TIC de la Région Pays de la Loire (quatrième rang sur les 22 régions françaises en nombre d'emplois). Les activités de services (opérateurs, distributeurs, installateurs, etc.) et d'informatique (éditeurs et SSII) rassemblent près de 60% des emplois de la filière en Loire-Atlantique, la proportion de l'électronique et des équipementiers étant moins importante qu'en Bretagne. Au niveau des activités de services et d'informatique les activités dominantes sont les télécommunications (38%), le conseil en systèmes informatiques (22%) et la réalisation de logiciels (19%).

Une part importante des entreprises de TIC sont des petites et moyennes entreprises, davantage encore dans les activités de services et d'informatique pour lesquelles 70% des sociétés comprennent entre 0 et 4 salariés. Les entreprises de plus de 50 salariés représentent 5% et comptent 52% des effectifs employés en services et informatique. A noter que plusieurs agences nationales sont aussi présentes, davantage que dans les autres départements de la région, ce qui reste non négligeable en termes de décision de localisation.

Le développement du secteur des TIC est relativement important en Loire-Atlantique. Le nombre d'emplois et d'entreprises a connu une croissance forte ces dix dernières années, plus rapide que la moyenne nationale. Ainsi, dans les activités de services et d'informatique la hausse des effectifs salariés a été de 139% entre 1995 et 2005, soit 40 points au-dessus de la moyenne nationale. De plus, près de 70% des entreprises créées dans ces activités l'ont été après 1995. La filière TIC de la Loire-Atlantique apparaît dynamique. Son rayonnement commercial s'étend majoritairement sur le grand-ouest (au-delà des Pays de la Loire) mais également aux échelles nationale et internationale. A titre d'exemple, pour les activités de services et informatiques, les entreprises réalisaient leur vente à hauteur de 33% dans le grand ouest et 33% dans le reste de la France. De plus 8% de ces établissements réalisaient plus de 10% de leur chiffre d'affaires à l'international.

La composition de la filière TIC de Loire-Atlantique est un peu différente de celle de la Bretagne en termes d'activités. Un tissu de PME caractérise cette filière, ce qui constitue également une des caractéristiques de la filière bretonne toutefois la taille moyenne des entreprises de Loire-Atlantique est légèrement supérieure à celle de Bretagne (en 2005 : en moyenne 66 salariés par entreprise en Bretagne contre 79 en Loire-Atlantique⁴⁵⁶).

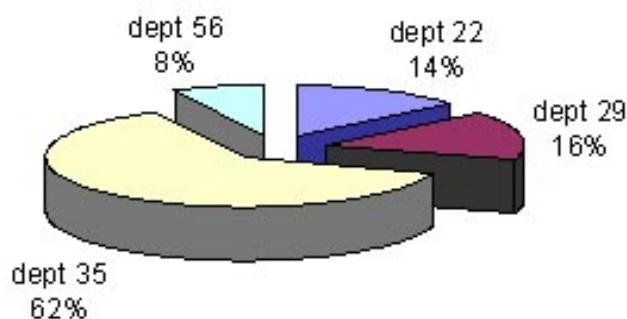
⁴⁵⁵ Les entreprises concernées par notre enquête se situent à la fois dans les catégories productrices et consommatrices en tant que fournisseuses de services à des entreprises de la filière et hors filière, sur le territoire local mais aussi national et international.

⁴⁵⁶ MEITO (2005), *Paysage des technologies de l'information, Côtes d'Armor, Finistère, Ile et Vilaine, Morbihan*, 30p.

Concernant la répartition spatiale, l'agglomération nantaise concentre la grande majorité des entreprises du Département⁴⁵⁷. En quelques chiffres, l'agglomération Nantaise concentrait en 2008 18 000 emplois (soit environ 73% des emplois du département et près de 50% de ceux de la région) répartis dans 550 entreprises (auxquelles s'ajoutent environ 200 consultants indépendants). Saint-Nazaire constitue un pôle secondaire de concentration de l'activité mais dans des proportions non comparables. Cette forte concentration est à l'image de la plupart des autres départements et régions françaises.

Au niveau de la Bretagne, la filière TIC se répartit très inégalement entre les quatre départements puisque l'Ile et Vilaine concentre deux-tiers des entreprises de la Région. En Ille-et-Vilaine, l'activité se concentre en grande majorité sur Rennes, notamment le pôle technologique de Rennes Atalante autour des activités de télécommunications. Dans le Finistère, elle se concentre sur Brest et dans une moindre mesure autour de Quimper dans les secteurs de l'électronique et des télécoms. Dans les Côtes d'Armor, elle se concentre principalement dans la région de Lannion puis dans une moindre mesure sur Dinan essentiellement dans les secteurs des télécoms (Lannion) et de l'électronique (Dinan). Enfin dans le Morbihan, les entreprises de TIC se concentrent sur les agglomérations de Vannes et de Lorient avec une diversité de l'activité plus importante que dans les autres départements.

Graphique 3 : Répartition des effectifs TIC en Bretagne par Département – 2005



Source : MEITO

Cette courte présentation de la filière TIC en Bretagne et en Loire-Atlantique témoigne à la fois de disparités fortes entre les territoires mais aussi d'une concentration importante de l'activité sur quelques territoires, notamment les très grandes agglomérations, les villes moyennes (de 20 000 à 100 000 habitants) étant moins bien dotées. Les TIC apparaissent clairement comme une activité urbaine, voire métropolitaine, au regard de leur sur-représentation dans les agglomérations nantaise et rennaise par rapport aux autres territoires de ces cinq départements. Certaines spécificités, comme l'existence d'un pôle de recherche

⁴⁵⁷ Les Communes de Nantes et Saint-Herblain concentrent à elles seules environ 65% des entreprises de services et d'informatique du Département. Saint-Nazaire en rassemble 5%.

important à Lannion, sont liées à l'historique de la filière en Bretagne, cette histoire participant, selon notre approche théorique, à la construction des composantes d'un territoire (cf partie I, chapitre 2). Nous reviendrons brièvement sur ces données historiques dans la section suivante.

B. - Des histoires et des dynamiques de développement différenciées

Les différences de répartitions spatiale et sectorielle entre la Bretagne et la Loire-Atlantique s'expliquent en partie par l'histoire de la filière TIC dans chacun de ces territoires. En effet, la Bretagne a bénéficié à partir des années 1960 de la décentralisation des laboratoires de l'opérateur télécom national de l'époque - le C.N.E.T. - accompagné de ses équipementiers, fournisseurs, etc. desquels découle l'implantation de laboratoires, d'usines et de services qui vont constituer l'essentiel de l'emploi breton dans cette filière jusqu'au début des années 1980 (AEB, 2009). Mais par la suite, la montée des technologies Internet, la privatisation de l'opérateur national, etc. ont modifié les liens entre les grandes entreprises implantées en Bretagne et le territoire, celles-ci n'étant plus guidées par les enjeux d'aménagement du territoire (AEB, 2009). La filière TIC a de ce fait connu des changements importants en Bretagne, liés à la perte d'emprise de l'Etat sur l'opérateur national pour les questions d'aménagement, la problématique essentielle portant dorénavant sur la compétitivité de l'entreprise. Ainsi, si les grands groupes restent présents, ceux-ci jouent un rôle moindre (décroissant pour F.T.) tandis que les entreprises de taille moyenne (de 250 à 500 personnes) et les PME occupent un rôle grandissant pour la dynamique compétitive et le développement de la filière mais tendent à se concentrer encore davantage dans les grandes agglomérations bretonnes.

L'historique du développement de la filière TIC en Loire-Atlantique est moins lié aux politiques nationales d'aménagement. Il découle davantage du dynamisme économique général de l'agglomération nantaise, de liens avec l'activité navale et de soutiens publics locaux. De grands acteurs internationaux (Accenture, Steria, Alcatel, EDS, Ernst & Young, Cap Gemini, IBM, etc.) se sont implantés, essentiellement sur l'agglomération nantaise, ainsi que nombre d'entreprises moyennes (comptant de nombreuses SSII) et des petites entreprises dont le nombre a fortement augmenté ces dix dernières années. Le soutien local apporté à cette filière est continu depuis le début des années 1980. Parmi les outils locaux créés nous pouvons citer la technopole Atlanpole (Benko, 1991⁴⁵⁸ ; Ménage, 2002⁴⁵⁹), dont les TIC constituent l'une des filières soutenues, Nantes Métropole Développement (Agence de

⁴⁵⁸ BENKO G. (1991), *Géographie des technopoles*, Masson, 224p

⁴⁵⁹ MENAGE P. (2002), *Etudes des technopoles, technopôles de Bretagne et Loire-Atlantique : vers une Bretagne technopolitaine*, rapport de stage SEMAEB – CESA, 70p.

développement économique de la Communauté d'agglomération de Nantes), le réseau Synapse (observatoire des TIC financé par la Région)⁴⁶⁰.

C. - Problématiques et préoccupations

Bien que leurs historiques soient différents, les filières TIC de Bretagne et de Loire-Atlantique possèdent des configurations qui ne sont pas si éloignées l'une de l'autre⁴⁶¹. Certes, les activités d'électronique et d'équipementiers sont moins nombreuses en Loire-Atlantique qu'en Bretagne mais on constate sur l'ensemble du territoire une importance grandissante de l'activité de services et des problématiques proches ou analogues.

Le rapport établi en 2009 par l'Agence Economique de Bretagne (AEB) a mis en évidence plusieurs problèmes fondamentaux que la Bretagne devrait résoudre pour pérenniser et développer la filière TIC. Plusieurs des problématiques développées valent également pour la Loire-Atlantique. Il nous apparaît donc opportun de citer ici ces problèmes « bretons » pour structurer notre propos de manière synthétique tout en précisant ceux pour lesquels la Loire-Atlantique est également concernée et en les complétant par d'autres informations recueillies par ailleurs. Toutes les problématiques indiquées dans le document de l'AEB ne concernant pas directement notre recherche, nous les avons réordonnées et complétées en fonction de leur rapport avec notre sujet. Ainsi nous ne ferons que mentionner certaines, pour information.

- *Problème 1. Les TIC se mettent trop lentement au service des filières régionalement fortes* (agroalimentaire, mer, automobile, etc.), et pourraient apporter leurs capacités de développement de produits en petite et moyenne série. En Bretagne, cette situation s'explique par l'historique de la filière, dont l'origine repose sur une politique nationale et non sur la demande locale. En Loire-Atlantique, la clientèle régionale est également minoritaire ce qui témoigne d'une bonne ouverture des entreprises sur les échelles nationale et internationale sans pour autant s'affranchir de la dimension locale puisque les deux-tiers des clients se situent dans le grand ouest.

Ce thème est important à deux niveaux : d'une part car la proximité spatiale constitue une proximité « à part », théoriquement importante⁴⁶² lors des phases de création d'entreprise et de démarrage (introduction) d'innovation ; d'autre part parce que la demande française en TIC constitue un potentiel encore important en terme de marché

⁴⁶⁰ Des initiatives locales comparables existent notamment à Rennes avec la technopole Rennes Atalante et la MEITO, association ayant pour mission d'animer et de développer les secteurs de l'électronique, de l'informatique et des télécommunications. Ceci est moins fortement ressenti à Lorient et Vannes malgré la présence de deux technopoles apportant leur soutien à la filière TIC. Sur ce sujet voir Ménage (2002)

⁴⁶¹ En fait, si l'on exclue l'Île de France et la région Rhône-Alpes, on note que les caractéristiques de la relation TIC / territoires sont relativement homogènes : une forte concentration dans les grandes agglomérations, capitales régionales. Les régions n'ayant que des agglomérations moyennes font partie de celles accueillant le moins d'entreprises de TIC.

⁴⁶² Notre enquête interrogera notamment cette hypothèse théorique.

(Insee, 2007). De plus, cette problématique interroge la mise en relation des entreprises de TIC avec les entreprises locales consommatrices, clientes potentielles. Ce problème soulève, selon nous, une lacune en termes de réseaux locaux des entreprises de TIC qui, en Bretagne, pourrait s'expliquer par l'historique « hors sol » de la filière. La question des liens locaux est également soulignée en Loire-Atlantique en ce qui concerne les potentialités économiques des relations entre les entreprises de TIC et la construction navale. Les thèmes de la proximité spatiale et de la localisation des clients feront en conséquence partie des interrogations principales de notre enquête afin de déterminer si les relations importantes des entreprises enquêtées se situent localement ou non. Ces thématiques contribueront à définir l'ancrage des acteurs enquêtés.

- *Problème 2. Trop d'obstacles rendent difficile la création et le développement des PME dans le domaine des TIC* : difficulté de détection et d'accès aux technologies issues de la recherche, difficulté de financement de la phase de recherche appliquée, difficulté d'accès à des financements pour la période d'amorçage, difficulté de financement pour dépasser une taille critique. La difficulté de financement constitue LE problème le plus souvent évoqué par les TPE et PME avec la création de partenariats commerciaux que ce soit en Bretagne ou en Loire-Atlantique. Si les acteurs publics peuvent apparaître comme soutien, le principal reproche est souvent fait aux grandes entreprises leaders qui resteraient trop avares d'aides financières aux TPE locales. Cette problématique témoigne de lacunes dans les relations entre les entreprises de la filière, notamment par les grandes entreprises qui développeraient peu de liens locaux et donc peu de soutiens vis-à-vis des TPE et entreprises émergentes. Cette problématique témoignerait d'un ancrage faible des grandes entreprises que nous interrogerons lors de notre enquête.
- *Le problème n°2 peut sans doute s'expliquer, pour partie, par le fait que la majorité des décisions (industrielles, R&D) impactant la filière ne se prennent pas sur le territoire (problème n°3) et ne font pas l'objet de concertation.* Ceci est vrai pour la Bretagne et la Loire-Atlantique. A titre d'exemple des établissements de grands acteurs internationaux sont présents en Bretagne et en Loire-Atlantique mais les sièges sociaux et les instances décisionnelles majeures ne sont pas implantés sur le territoire ce qui fragilise le lien entreprise/territoire. Comme nous l'avons vu en partie I, les actions des établissements rattachés à des firmes multi-établissements, des groupes, dépendent pour partie des directives reçues de leur hiérarchie et des orientations du groupe. Les décisions des directeurs d'établissements répondent à la fois à des concurrence des acteurs de la filière mais aussi parfois à des concurrences d'autres établissements de la firme, le développement d'un site pouvant parfois se faire au dépend de l'autre (cf chapitre IV). La dimension multi-territoriale de ces sociétés, de

ces groupes, doit être prise en considération pour comprendre leurs orientations et inciter leur implication dans un territoire. Ces démarches consistent en une organisation locale de la filière.

- *Ainsi, le problème n°4 renvoie justement aux lacunes de la gouvernance de la filière*, autrefois assurée majoritairement (directement et indirectement) par France Télécom. La baisse de l'influence de France Télécom (même si cet opérateur reste bien présent, notamment sur Lannion et Rennes, ses services se réorganisent, y compris vers Paris) mais aussi le désengagement de l'Etat en tant que maître d'ouvrage majeur, à travers France Télécom, et l'arrivée de nouveaux établissements a nécessairement modifié la composante des acteurs de la filière. Or, ces changements ont pu se traduire par une somme d'individualités, sans véritable organisation de filière. Toutefois, selon les territoires cette situation est contrastée, notamment parce que certains acteurs publics locaux ont soutenu la filière TIC par la création d'organes associatifs, l'embauche d'animateurs économiques TIC, etc. Cependant, ces interventions très locales n'ont pas véritablement donné lieu à une gouvernance claire à l'échelle régionale ou Bretagne élargie. La création du pôle de compétitivité images et réseaux (Cf chapitre VI) a pour objectif d'y contribuer.
- *Problème 5. La distance entre le monde de la recherche publique (notamment universitaire), et celui de l'industrie et des PME reste trop élevée.* Cette problématique est évoquée tant en région Bretagne que de manière générale en France par la thématique des liens recherche publique / entreprises (Blanc, 2004⁴⁶³). En conséquence la formulation de ce problème peut avoir des airs de « tarte à la crème ». Toutefois, si nous n'avons pas traité spécifiquement, dans notre première partie, de la question des liens entre universités et entreprises, ou plus largement entre recherche et entreprises, nous considérons cependant que ces relations font partie des réseaux d'acteurs car la recherche, universitaire mais aussi privée, peut constituer une source d'information pertinente. Nous n'aborderons pas dans cette thèse les débats sur les réformes de la recherche publique, toutefois, nous prendrons connaissance, pour chacun des territoires étudiés, des laboratoires travaillant dans le domaine des TIC et interrogerons les entreprises enquêtées sur les éventuelles relations qu'elles possèdent avec ces laboratoires. De plus, nous étudierons les réseaux labellisés (cluster, pôle de compétitivité) existants sur les territoires, lesquels ont le plus souvent vocation à créer du lien entre le monde de la recherche et les entreprises.
- *Problème n°6. Le marché a fortement évolué.* Ceci a fait souffrir l'emploi dans le domaine des télécommunications en Bretagne.

⁴⁶³ BLANC C. (2004), *Pour un écosystème de la croissance : rapport au Premier ministre*, La documentation française, 84p.

- *Problème 7. Le Très Haut Débit* est une opportunité pour développer les usages et l'attractivité du territoire, mais représente aussi un pari coûteux⁴⁶⁴.
- *Problème 8. La compétence humaine*, atout premier de la filière TIC bretonne « productrice », doit être préservée, adaptée en permanence et valorisée si l'on veut préserver l'avantage comparatif existant.

Les présentations nationale et régionale (région élargie) de la filière TIC nous ont permis de dresser les grandes lignes du contexte économique de ce secteur d'activités. Elles nous éclairent notamment sur la forte inégalité dans la répartition des entreprises de la filière, sur la mondialisation de ce secteur et les évolutions de la grande entreprise, sur la multiplication des métiers de services et la part importante des petites entreprises. Cet exposé nous aura également introduits au contexte local de notre étude en fournissant quelques données économiques sur la filière à une échelle bretonne élargie. Dans la section suivante, nous compléterons ces informations en présentant plus en détail nos territoires d'étude.

V.2 - Territoires d'étude

Notre étude empirique a porté sur les territoires de Rennes, Lorient et Vannes. Bien que relativement proches dans l'espace (en voiture et en train Rennes se situe à une heure de Vannes et Vannes à trente minutes de Lorient) ces trois territoires possèdent des caractéristiques propres qui les distinguent nettement les uns des autres. La filière TIC est présente sur chacun d'entre eux mais avec une proportion beaucoup plus forte pour Rennes. En Morbihan, Lorient compte un nombre plus important d'emplois dans les TIC que Vannes (54% des emplois du département) mais Vannes compte un tissu de petites entreprises en croissance et constitue le second pôle du département (22% des emplois du département). De plus, Vannes et Lorient possèdent deux histoires économiques, sociales et politiques bien distinctes.

L'étude de ces trois territoires est apparue pertinente pour deux principales raisons. La première, pour comparer la formation des réseaux d'entreprises implantés sur un territoire disposant d'une densité élevée d'entreprises de TIC à deux territoires moins dotés en entreprises de cette filière. La seconde pour confronter deux territoires disposant d'une densité d'entreprises de TIC proche⁴⁶⁵, mais caractérisés par des histoires et des typologies sociales, politiques et économiques (hors filière TIC) très différentes. Le choix de ces territoires devait

⁴⁶⁴ Les grandes agglomérations ont lancé des programmes d'investissement pour répondre à cet enjeu, Nantes bénéficiant d'une longueur d'avance puisque depuis 2003 Nantes Métropole est dotée du plus important réseau métropolitain à haut-débit de France.

⁴⁶⁵ Même si le nombre d'entreprises est plus important sur le territoire lorientais que vannetais, la densité des entreprises de la filière TIC reste somme toute modeste en comparaison des territoires rennais ou nantais.

donc, *a priori*, permettre d'une part d'interroger le rôle de la densité d'entreprises (concentration spatiale) sur les liens d'acteurs (influence ou non-influence) et d'autre part de questionner l'influence du contexte social (y compris les données historiques et politiques) et économique sur la mise en œuvre de réseaux d'acteurs pour les entreprises enquêtées.

Pour délimiter ces trois territoires, notre choix de périmètre a été déterminé par l'application des éléments de définition du territoire retenus dans cette étude. Nous n'avons donc pas n'avons pas calqué le périmètre de nos territoires sur des limites administratives existantes, lesquelles ne correspondaient pas à nos termes de définition. Cependant, pour des raisons d'accès aux données, il semblait tout de même souhaitable de rapprocher nos territoires « idéaux » de périmètres d'études statistiques et économiques préexistants.

En introduction de son ouvrage sur Lorient, Gourlay (2004) rappelle quelques éléments de définition ayant conduit à la délimitation de son territoire d'étude. Ainsi elle indique et cite : « le territoire [est] une organisation dans le sens que lui donnent les sociologues, c'est-à-dire un construit social (Crozier et Friedberg, 1997⁴⁶⁶) : territoire vécu politiquement, économiquement, socialement, culturellement. Le territoire est un espace aux limites floues. Il est public et intime, matériel et immatériel. Le territoire est un espace géographique indéterminé mais un espace dense, parce qu'un espace social. (...) C'est dans la mesure où il y a un enchevêtrement entre réseaux économiques, politiques, de voisinage, de parenté, de sociabilité, etc. qu'il y a localité (Mendras, 1976⁴⁶⁷). Selon Pecqueur (1997⁴⁶⁸), le territoire est l'espace d'intelligibilité des acteurs. Ce territoire en tant qu'espace perçu par les acteurs, se fonde sur un sentiment d'appartenance qui naît de la notion de proximité : proximité géographique, organisationnelle, sociale, des acteurs, habitants, du territoire entre eux. La construction de cette appartenance est complexe » (Gourlay, 2004, p11⁴⁶⁹). Ce rappel de définitions converge avec notre propre définition du territoire. Il illustre les thématiques rentrant en considération pour la détermination des périmètres de nos territoires d'étude et la complexité à arrêter leur contour, toujours imparfait et arbitraire car flou et non déterminé. Toutefois, la délimitation des périmètres de nos trois territoires était nécessaire pour la conduite de notre étude.

Aussi, compte tenu de l'ensemble des éléments constitutifs de notre définition du territoire, y compris la prise en considération des notions de proximités introduites dans l'analyse des réseaux (chapitre III) lesquelles, selon nous, participent à sa définition (Cf « proximités

⁴⁶⁶ CROZIER M., FRIEDBERG E. (1997), *L'acteur et le système*, éditions du Seuil, 448 p

⁴⁶⁷ MENDRAS H. (1976), *Sociétés paysannes, éléments pour une théorie de la paysannerie*, A. Colin, 235 p

⁴⁶⁸ PECQUEUR B. (1997), « Processus cognitifs et construction des territoires », in GUILHON et al. (eds), *Economie de la connaissance et organisation : entreprises, territoires, réseaux*, L'Harmattan, pp154-176

⁴⁶⁹ GOURLAY F. (2004), *Lorient une ville dans la mondialisation*, Presses Universitaires de Rennes, 289 p

territoriales »), nous avons déterminé deux échelles de perception pour chaque territoire, la première correspondant à l'**unité urbaine** et la seconde à l'**aire urbaine**.

La notion d'unité urbaine repose sur la continuité de l'habitat : est considéré comme tel un ensemble d'une ou plusieurs communes présentant une continuité du tissu bâti (pas de coupure de plus de 200 mètres entre deux constructions) et comptant au moins 2000 habitants. La condition est que chaque commune de l'unité urbaine possède plus de la moitié de sa population dans cette zone bâtie (Insee). Une aire urbaine est un ensemble de communes, d'un seul tenant et sans enclave, constitué par un pôle urbain et par des communes rurales ou des unités urbaines (couronne périurbaine) dont au moins 40% de la population résidante ayant un emploi travaille dans le pôle ou dans des communes attirées par celui-ci (Insee)⁴⁷⁰⁴⁷¹.

En conséquence, pour chacun de nos territoires, nous avons considéré qu'il existait deux échelles territoriales⁴⁷² : la première correspondant au cœur de territoire, où se concentre une partie de l'habitat (le plus dense), mais surtout la très grande majorité des activités économiques du territoire, à l'exception des activités artisanales et agricoles implantées dans des zones plus diffuses pour les premières et rurales pour les secondes. Ce premier niveau correspond également à celui du cœur historique, politique, social et culturel du territoire. Il possède donc le caractère identitaire le plus fort pour les acteurs locaux mais aussi vis-à-vis des acteurs régionaux, nationaux ou internationaux. La seconde échelle correspond à l'aire d'influence du premier territoire. Certes elle correspond à un processus d'étalement urbain des personnes, mais elle délimite aussi l'aire d'attraction du pôle.

La prise en compte de l'échelle territoriale « aire urbaine » complète celle de l'unité urbaine en adjoignant au pôle d'activité le territoire habité. En ce sens, nous considérons l'unité urbaine comme le « territoire pôle » (pôle d'activité avec l'habitat d'une partie des actifs du pôle) et l'aire urbaine comme le « territoire vécu » (somme du pôle d'activité plus l'habitat de la majorité des actifs du pôle).

⁴⁷⁰ Nous avons préféré la notion d'aire urbaine à celle de zone d'emploi car l'aire urbaine intègre dans sa définition la notion de pôle tandis que la zone d'emploi (espace géographique à l'intérieur duquel la plupart des actifs résident et travaillent - Insee) ne désigne pas la notion de pôle ni ne fixe de seuil clair dans le lien entre les zones de périphérie et le pôle.

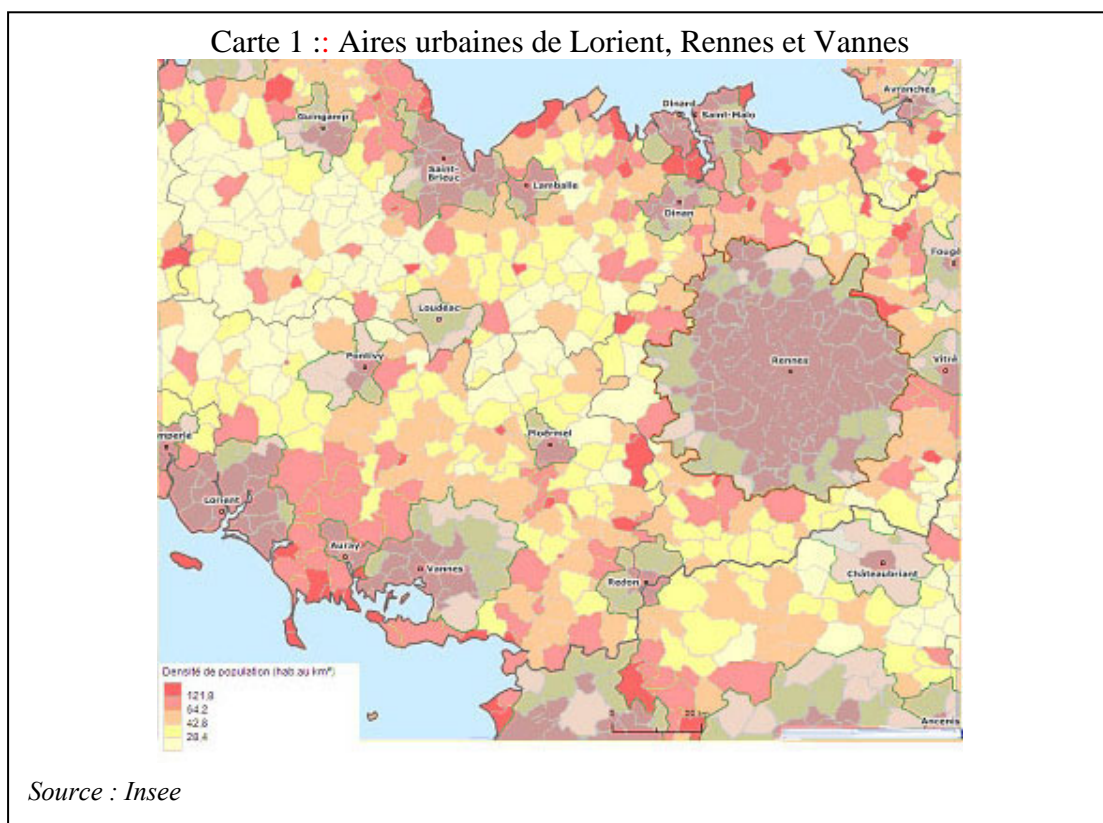
⁴⁷¹ En 1997, les aires urbaines sont créées à partir des données du recensement de 1990 pour remplacer les ZPIU, Zones de Peuplement Industriel et Urbain créées par l'Insee en 1962. Composées d'un pôle urbain et d'une couronne périurbaine, elles répondent au souci d'identifier plus strictement l'espace à dominante urbaine. Les délimitations des aires urbaines ont été reconstituées pour les recensements de 1968, 1975 et 1982 à partir de ces critères par Ph. Julien (INSEE).

Source : GUEROIS M., PAULUS F. (2002), *Commune centre, agglomération, aire urbaine : quelle pertinence pour l'étude des villes ?*, Revue Européenne de Géographie, n°212, pp 1-18

⁴⁷² Ces deux échelles s'inscrivent dans le territoire-réseau spatialement contraint défini dans le chapitre 2 de cette thèse. Nous les considérons comme des sous-niveaux de cette échelle de territoire. En aucun cas elles ne viennent remplacer ou contredire nos propos sur l'échelle des territoires telle que précédemment définie (cf chapitre II, section 1.3).

Si l'analyse à l'échelle de l'aire urbaine permet d'interroger la répartition spatiale des actifs présents au sein des entreprises enquêtées (à condition de recenser lors de notre enquête les lieux de résidence des salariés mais aussi les motifs de ces lieux de résidence : lieu de résidence choisi selon l'emploi actuel, selon un emploi passé, en raison de l'emploi du conjoint, en raison du cadre de vie, du coût foncier, etc.), elle tend à déplacer le cœur de notre analyse centré sur les relations et les réseaux construits par les entreprises (donc leurs dirigeants et salariés, notamment les cadres et les commerciaux) c'est-à-dire agissant principalement dans le cadre professionnel. Bien que l'analyse de la localisation des salariés d'une entreprise puisse s'avérer pertinente en tant qu'étalon du rayonnement de l'entreprise en termes d'emploi, notre étude reste avant tout concernée par la géographie des relations que développent les acteurs en tant qu'actifs dans une entreprise : ses relations commerciales, innovantes, etc.

Or, bien que ces liens puissent être issus de diverses formes de proximités (spatiale, organisationnelle, institutionnelle, relationnelle, etc.) nous concentrerons tout de même notre étude à l'échelle du « territoire-travail », c'est-à-dire à l'unité urbaine, dans la zone la plus dense en termes d'activités professionnelles et de TIC.



Pour autant la relation au « territoire-vécu » n'est pas occultée puisque l'enquête interrogera les relations personnelles du chef d'entreprise au territoire d'implantation de la société (origines, etc.) ainsi que les rapports de cette dernière au territoire lors de la phase de création puis lors de la mise en œuvre de relations. Par ailleurs, la forte polarisation des entreprises de

la filière TIC nous incite à nous interroger sur les raisons de cette concentration et donc à questionner le rôle de la proximité spatiale sur le développement et la création des entreprises de cette filière. **Par conséquent, pour centrer notre étude sur la relation entreprise / territoire nous avons limité notre analyse et notre enquête à l'échelle de l'unité urbaine.**

Concrètement, la présentation de nos trois territoires d'étude sera organisée, pour chacun d'entre eux, de la manière suivante : en introduction, l'énoncé de quelques informations essentielles sur l'aire urbaine puis une étude plus détaillée de l'unité urbaine concernant notamment son histoire politique et sociale, son contexte économique et urbanistique, ses spécificités en matière de TIC.

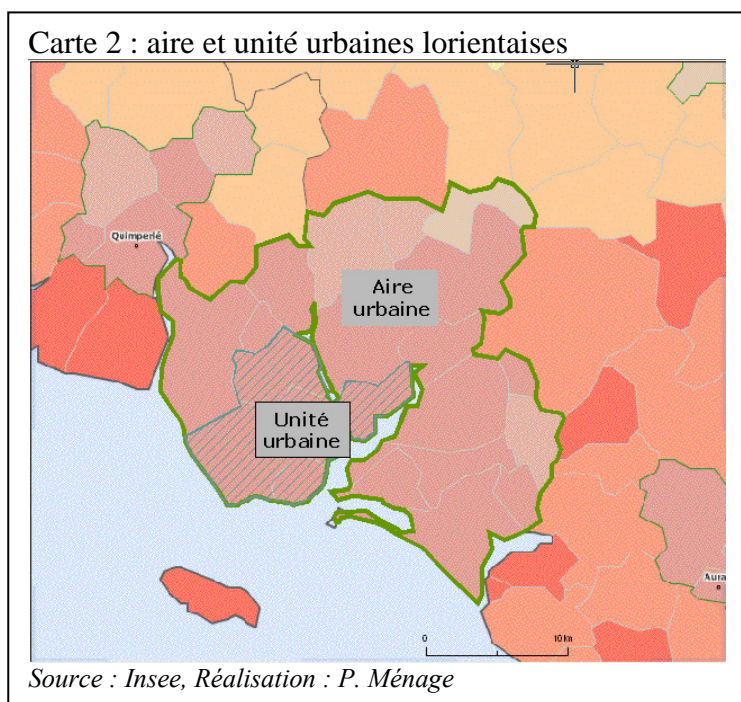
Les données recueillies pour cette section proviennent de l'Insee, des agences de développement économiques de Rennes et de Lorient, des CCI du Morbihan et d'Ille-et-Vilaine, des technopoles, d'ouvrages et d'articles scientifiques, de mémoires de thèse. Toutefois, nous précisons que les publications universitaires (articles, ouvrages et thèses) sont plus nombreuses pour Rennes, puis Lorient et moins pour Vannes. A partir de toutes les données recueillies, nous nous sommes efforcés de construire un cadre de présentation le plus homogène possible, même si celui-ci peut rester imparfait aux yeux du lecteur.

V.2.1 – Le territoire lorientais

Le territoire lorientais se situe dans le département du Morbihan et la région Bretagne. Lorient constitue la troisième ville de Bretagne de par sa population, après Rennes et Brest.

V.2.1.1 – Délimitation de l'aire et de l'unité urbaine de Lorient

L'aire urbaine de Lorient est composée de 24 communes. Son périmètre est de 500,44 km². Ces quarante dernières années, cette aire urbaine a connu une croissance démographique légèrement supérieure à 25%, principalement réalisée en dehors des communes constituant l'unité urbaine qui ne rassemblent que 38% des nouveaux habitants. Ainsi, tandis qu'en 1968 l'unité urbaine comptait près de 67%



des habitants de l'aire urbaine, en 2006 elle en rassemblait moins de 61%.

Ceci s'explique d'une part en raison de l'urbanisation déjà importante des communes de l'unité urbaine (dont la densité est tout de même passée de 951 à 1 093 habitants au m² entre 1968 et 2006), le coût du foncier mais aussi par l'amélioration des transports et la forte attraction des ménages pour l'habitat individuel. En conséquence, tandis que la population de l'aire urbaine de Lorient a augmenté d'un peu plus de 25% entre 1968 et 2006, l'espace foncier consommé a crû de 75% (Audélor, 2008⁴⁷³). A Lorient, comme dans la plupart des agglomérations françaises, les trajets domicile – travail se sont allongés (CESR 2007⁴⁷⁴) et l'urbanisation diffuse s'est étalée, ce qui n'est pas sans poser d'importantes questions en termes de politiques d'aménagement à venir.

Tableau 3: Evolution de la population de l'aire urbaine lorientaise entre 1968 et 2006

	1968	1975	1982	1990	1999	2006
Population	151 978	164 264	173 207	183 859	186 207	192 105
Densité moyenne (hab/km ²)	303,6	328,1	346,0	367,2	371,9	383,7

	1968 à 1975	1975 à 1982	1982 à 1990	1990 à 1999	1999 à 2006
Variation annuelle moyenne de la population en %	+1,1	+0,8	+0,7	+0,1	+0,4
- due au solde naturel en %	+0,8	+0,6	+0,5	+0,3	+0,2
- due au solde apparent des entrées sorties en %	+0,3	+0,2	+0,2	-0,2	+0,3
Taux de natalité en ‰	19,3	16,0	14,8	12,1	11,4
Taux de mortalité en ‰	10,9	10,2	9,6	9,2	9,7

Source : Insee

L'unité urbaine de Lorient, 106,77 km² (soit 21% de l'aire urbaine), est composée de cinq communes : Lanester, Larmor-Plage, Lorient, Ploemeur et Quéven. Lorient demeure la commune la plus peuplée (58 135 habitants en 2006).

En tant que pôle, l'unité urbaine rassemble 71,2% des emplois, même si ce poids tend à diminuer (72,3% des emplois en 1999) du fait de l'étalement de la population dans l'aire urbaine (création de commerces alimentaires et de proximité).

⁴⁷³ AUDELOR (2008), *Atlas du Pays de Lorient*, AUDELOR, 133p

⁴⁷⁴ CESR (2007), *Mobilité des populations et territoires de Bretagne à l'horizon 2030 : réflexions prospectives*, CESR

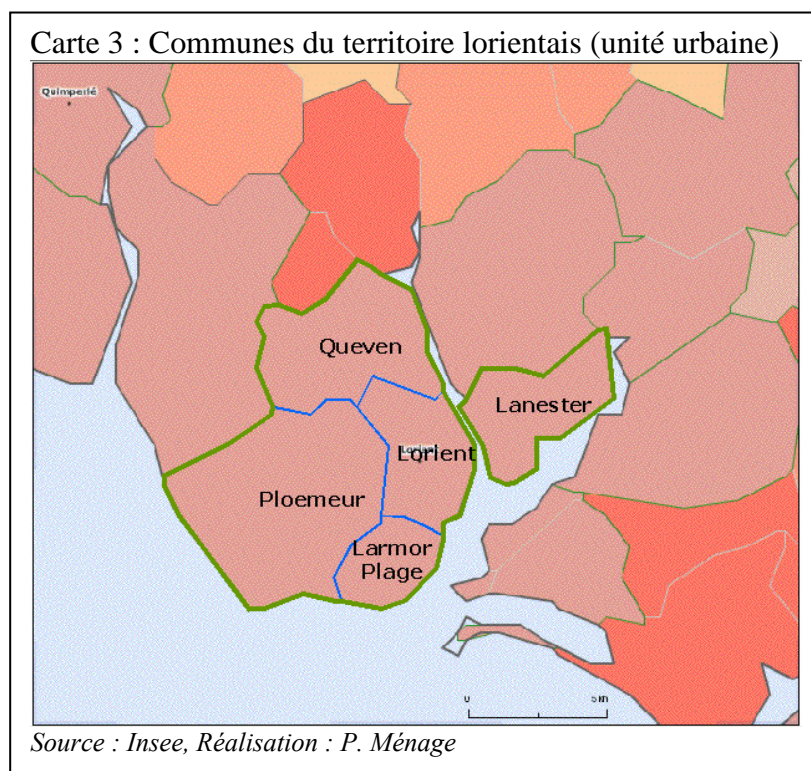


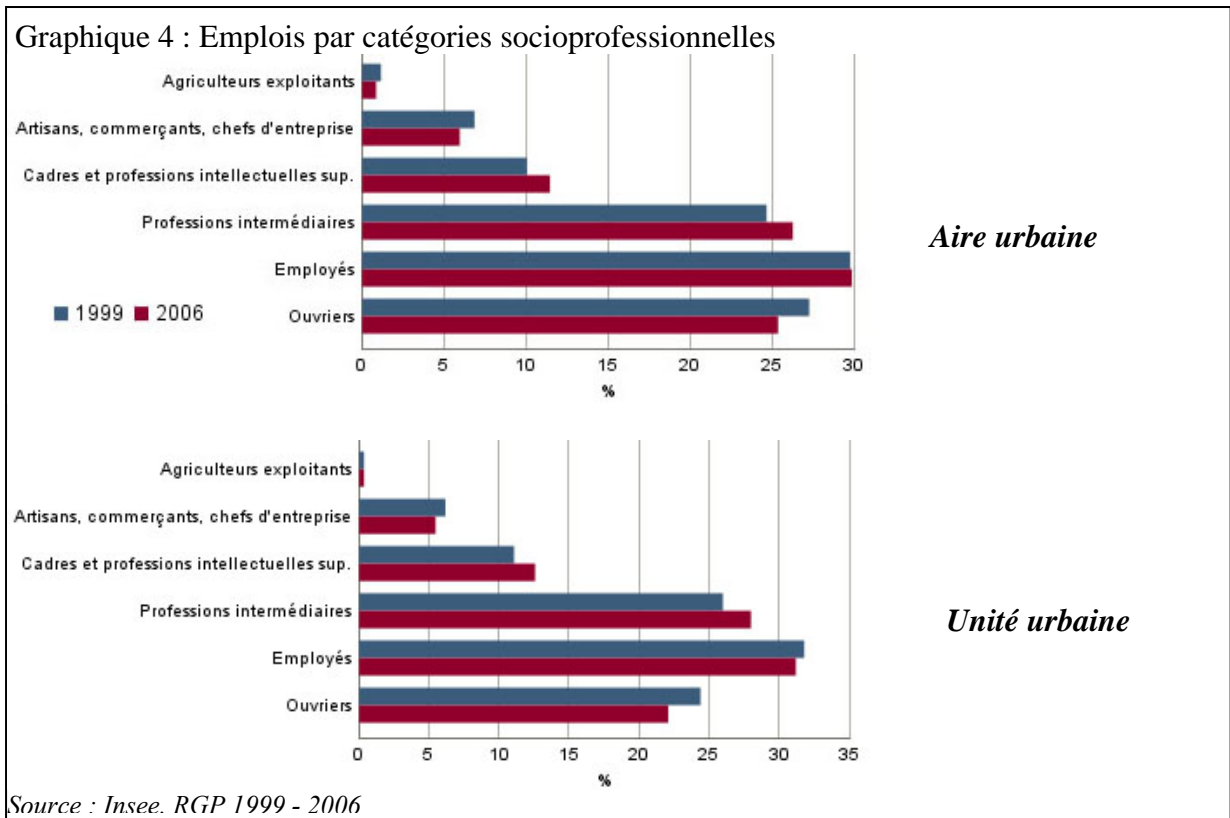
Tableau 4 : Evolution de la population de l'unité urbaine lorientaise entre 1968 et 2006

	1968	1975	1982	1990	1999	2006
Population	101 609	110 326	110 823	115 488	116 209	116 765
Densité moyenne (hab/km ²)	951,7	1 033,3	1 038,0	1 081,7	1 088,4	1 093,6

	1968 à 1975	1975 à 1982	1982 à 1990	1990 à 1999	1999 à 2006
Variation annuelle moyenne de la population en %	+1,2	+0,1	+0,5	+0,1	+0,1
- due au solde naturel en %	+1,1	+0,7	+0,7	+0,4	+0,1
- due au solde apparent des entrées sorties en %	+0,1	-0,7	-0,1	-0,3	-0,1
Taux de natalité en ‰	20,8	17,2	16,0	13,0	11,2
Taux de mortalité en ‰	10,0	9,8	9,5	9,1	9,8

Source : Insee

La répartition géographique des emplois diffère selon les secteurs d'activités. En 2008, les emplois dans l'agroalimentaire (y compris la pêche) sont répartis à 81% entre cinq pôles principaux, Lorient et quatre communes hors de l'unité urbaine. Lorient reste un pôle dans le domaine de la pêche, les activités maritimes et portuaires ayant façonné son histoire, sa culture et son image. La construction constitue l'autre secteur d'activités dont une part non négligeable des emplois se situe en dehors de l'unité urbaine, même si Lorient reste un pôle important.



En revanche les autres activités, notamment tertiaires, sont très fortement concentrées sur l'unité urbaine lorientaise, notamment le commerce de détail (65% pour Lorient et Lanester), les banques, les assurances et l'immobilier (69% à Lorient), la santé et l'éducation (72% à Lorient et Ploemeur), le conseil et l'informatique (57% à Lorient, 10% et 12% à Ploemeur et Larmor Plage) (Audelor, 2008).

Cette répartition spatiale se traduit par une proportion plus forte de cadres, de professions intellectuelles supérieures, de professions intermédiaires et d'employés dans l'unité urbaine que dans l'aire urbaine et, à l'inverse, une proportion plus faible d'agriculteurs et d'ouvriers.

Après avoir présenté succinctement l'aire et l'unité urbaine lorientaises nous focaliserons notre attention dans les deux sous-sections suivantes sur l'échelle territoriale retenue pour notre analyse, l'unité urbaine. Nous débuterons notre présentation détaillée de ce territoire en exposant les données historiques, politiques, économiques et sociales qui le caractérisent.

V.2.1.2 – Données historiques, politiques, économiques et sociales du territoire (unité urbaine)

Nous avons dans le chapitre II défini le territoire un espace de flux et de liens, aux dimensions variables et évolutives, associant des composantes « données » et « construites » constituant un ensemble de facteurs, de relations d'acteurs et créant une identité reconnue par ceux qui le

composent et les autres. Cet espace bâti sur la proximité géographique et la dynamique commune (relations) des acteurs qui le composent, est créateur de règles, de normes et de principes formant un « dedans », le territoire, et un « dehors », les autres espaces et territoires qui l'entourent. Si l'unité urbaine constitue une échelle spatiale cohérente vis-à-vis de cette définition en termes de proximité spatiale, il nous faut connaître les composantes données et construites qui permettent de qualifier cet espace de territoire. Nous présenterons ces composantes par trois sous-sections traitant de l'histoire (i), des données économiques (ii) et du contexte social (iii). Nous serons volontairement synthétiques et non exhaustifs afin de limiter notre exposé aux qualificatifs et caractéristiques du territoire essentiels et pertinents pour notre recherche.

A. – Un peu d'histoire pour comprendre le présent et l'avenir

Depuis Louis XIV et la mise en œuvre de la compagnie des Indes, les évolutions économique, urbanistique et politique lorientaise ont été directement influencées par des politiques initiées par l'Etat, et ceci malgré les changements de régimes successifs. Parmi ces évolutions, il convient de présenter trois d'entre elles qui ont été déterminantes dans l'histoire de ce territoire et conservent leur influence sur le contexte actuel : l'histoire portuaire et industrielle (i), la planification urbaine d'après guerre (ii), la relation à l'Etat et aux instances publiques (iii).

- (i) Histoire portuaire et industrielle

L'économie actuelle du territoire de Lorient est issue de la mer et reste fortement liée aux activités maritimes. En effet, depuis le 18^{ème} siècle jusqu'à l'été 2000, Lorient fût un commandement maritime. La marine a modelé la ville et la société par les aménagements portuaires, l'installation d'une bourgeoisie (élite commerçante au 19^{ème}). De 1945 et jusqu'aux années 1980 l'arsenal de Lorient a connu un fort développement et a constitué un élément déterminant dans l'économie locale.

En dehors des activités maritimes militaires et marchandes, la DCN (Direction Construction Navale) a constitué l'autre employeur majeur dans la marine. Toutefois, cette activité de construction navale était dépendante des commandes de l'Etat dans le domaine militaire. Or, à partir des années 1990, l'Etat s'est désengagé de cette entreprise emblématique du territoire lorientais, obligeant la DCN, devenue DCNS, à se restructurer et à diversifier ses activités pour pallier la diminution des commandes de l'Etat. Aujourd'hui la construction navale s'organise autour de trois domaines d'activités : militaire, civile et nautique. Elle reste très attachée à l'identité du territoire lorientais, tant en termes d'économie (l'activité de

construction proprement dite rassemblait encore 3 500 salariés en 2008) que d'urbanisme (impact physique des chantiers) et de sentiment social (dénominateur identitaire partagé, organisation syndicale liée aux mouvements sociaux des années 1990).

La pêche s'est quant à elle développée à partir de la fin du 19^{ème} siècle. Elle n'est pas le résultat d'initiatives des patrons pêcheurs et marins lorientais mais plutôt d'une impulsion des milieux entrepreneuriaux locaux (Le Bouëdec, 2001)⁴⁷⁵. La pêche a connu un fort développement dans la première moitié du 20^{ème} siècle, Lorient constituant alors un port connecté aux réseaux de transports, notamment ferroviaire, doté de pêcheurs équipés de bateaux modernes. La pêche induit des activités connexes, amont (construction et réparation navale, équipement mécanique et électronique – activités également liées à l'arsenal et à la plaisance) et aval (transformation des produits). Toutefois, depuis les années 1980, la baisse de l'apport en poisson remet en cause ces activités et diminue l'importance de cette filière qui a façonné l'image de la ville et sa configuration urbaine.

L'histoire industrielle du territoire de Lorient est notamment liée à l'implantation de deux industries d'Etat délocalisées : la SBFM (Société Bretonne de Fonderie et de Mécanique) et les ateliers centraux des PTT. L'implantation de ces deux industries dans la nouvelle zone industrielle de Lanester date de 1966 pour la SBFM et de 1971 pour les ATC. La décentralisation de ces deux industries s'inscrit dans la politique d'aménagement volontariste du territoire ayant pour ambition de limiter l'écart entre Paris et la province⁴⁷⁶ mais aussi permettre le développement de la Bretagne soutenu par l'action du CELIB (Comité d'Etude et de Liaison des Intérêts Bretons). A la fin des années 1980 la SBFM compte près de 1 600 employés et les ATC autour de 700. Toutefois, comme pour la DCN, l'Etat se désengage de ces entreprises à partir des années 1990 (période de dénationalisation de nombreuses entreprises) impliquant des changements de direction (la SBFM devient une filiale de FIAT), de statut (les employés ne conservent pas le statut de fonctionnaire) et de fonctionnement (diminution des effectifs employés). Cependant, ces deux entreprises constituent toujours deux employeurs majeurs du territoire lorientais dans le domaine industriel (Audelor, 2008).

- (ii) Planification urbaine d'après guerre

A l'issue de la seconde guerre mondiale, Lorient a été déclarée « ville morte pour la France ». Site d'implantation des sous-marins de la force armée allemande, la ville de Lorient a subi de nombreux bombardements jusqu'en 1945 qui ont détruit une très grande partie de la ville, son

⁴⁷⁵ LE BOUËDEC G. (2001), « Les marins pêcheurs et l'évolution des techniques de pêche (19^{ème} – 20^{ème} siècles) », in *Mutations techniques des pêches maritimes : agir ou subir ?*, Actes de colloque

⁴⁷⁶ Nous recenserons une initiative similaire pour le territoire rennais avec la délocalisation du CNET, centre de recherche en télécom (maintenant France Telecom R&D) à Lannion et à Rennes.

patrimoine architectural, et laissé par ailleurs des équipements militaires difficiles à reconverter comme la base des sous-marins.

Après la guerre, Lorient est à reconstruire et la ville doit faire face à une demande importante de logements. S'engage alors une politique de reconstruction massive pour palier à la pénurie d'habitations. Mais la ville de Lorient n'intervient pas seule dans l'organisation de cette reconstruction. L'Etat contribue à ce processus par des aides financières ainsi que des aides pour la planification urbaine. Comme d'autres villes détruites, Lorient constitue un « laboratoire urbain », la destruction de l'existant étant l'occasion d'organiser différemment la ville selon des principes modernistes et fonctionnalistes (habiter, travailler, se divertir, se déplacer) influençant les conceptions urbaines de l'époque (Le Marc'Hardour, 1980⁴⁷⁷). Au début des années 1960, malgré un rythme de construction soutenu, le parc immobilier reconstitué à Lorient reste encore insuffisant pour satisfaire la forte demande liée à la natalité et à l'exode rural (attraction de l'emploi pour les populations rurales). Cette pénurie va être compensée par une urbanisation en périphérie de Lorient : la croissance de l'unité urbaine s'engage. Celle-ci s'accroîtra à partir des années 1970 par un étalement plus grand, à l'échelle de l'aire urbaine, influencé par les modes d'habitat (habitat individuel) mais aussi par le développement de zones d'activités en périphérie des centres urbains, le long des grands axes routiers (notamment sur Lanester) (Audelor, 2008).

La destruction quasi-totale de la ville de Lorient a constitué un véritable traumatisme et la construction massive et en urgence d'après guerre confère à ce territoire une identité de pôle urbain à l'architecture ingrate (Le Figaro, 2000⁴⁷⁸, in Le Bouëdec, 2001). Certains quartiers font aujourd'hui l'objet d'opérations ANRU (Rénovation Urbaine). Globalement, cette forme urbaine influe sur l'image de ce territoire pour les habitants et les entreprises qui y résident. Au niveau politique, elle a conditionné diverses politiques de marketing urbain initiées par la ville de Lorient ou la communauté d'agglomération. Enfin, elle contribue aussi aux relations compliquées qui peuvent parfois exister avec l'autre pôle urbain du Morbihan, Vannes, qui défend son caractère de « belle ville » au cœur historique préservé.

Ainsi, les caractéristiques urbaines participent à la constitution de l'identité de ce territoire, à son image et à sa définition.

- (iii) Relations à l'Etat et aux instances publiques

Comme nous l'avons évoqué précédemment le territoire lorientais a, tout au long de son histoire, développé des liens étroits avec l'Etat. La naissance même de Lorient est issue d'une

⁴⁷⁷ LE MARC'HARDOUR J. M. (1980), *Etude du processus d'urbanisation de l'agglomération lorientaise depuis 1945*, Thèse de Doctorat, Université de Rennes 1

⁴⁷⁸ LE FIGARO Magazine (2000), Dossier consacré à Lorient

décision d'Etat puisque c'est Louis XIV qui signe l'acte de naissance de Lorient en accordant l'édification d'un espace pour établir le siège de la compagnie des Indes (Le Bouëdec, 2001). Cette intervention économique s'est poursuivie lorsqu'au début du 20^{ème} siècle les pouvoirs publics décident de soutenir l'édification d'un port de pêche moderne à Lorient ou plus récemment lorsqu'ils ont choisi de délocaliser la SBFM et les ATC. Aujourd'hui, ce territoire expérimente le désengagement de l'Etat dans ses entreprises (mutation de la DCN, transformation des ATC en plateforme France Telecom) et l'évolution des politiques gouvernementales. En matière d'urbanisme, il s'agit de la reconstruction de la ville, y compris la récente reconversion de la base des sous-marins (Estienne, 1998)⁴⁷⁹.

Le territoire lorientais conserve, encore aujourd'hui des liens et des attentes vis-à-vis de l'Etat. A titre d'exemple, la politique de développement de ce territoire durant les années 1990 a été fortement soutenue par le Contrat de Plan Etat Région ainsi que par l'inscription de ce territoire dans la zone Objectif 2 des fonds européens.

Cette situation induit au moins deux conséquences directes participant à la définition de ce territoire. D'une part, une attente vis-à-vis de l'Etat : lorsque les décisions de ce dernier ont des conséquences pour le territoire (notamment au niveau économique), les acteurs locaux concernés, publics et privés, considèrent que l'Etat doit mettre en œuvre les mesures permettant de compenser la décision au lieu d'opter pour une attitude plus autonome, qui marquerait une rupture des liens existants avec l'Etat. D'autre part, un relatif isolement en Bretagne, cette relation plaçant ce territoire dans une situation singulière vis-à-vis des autres territoires bretons. Cette situation a pu toutefois évoluer depuis l'élection, en 2004 de Jean-Yves Le Drian, homme politique lorientais, à la Présidence de la Région Bretagne. De même, le territoire lorientais prend de plus en plus en main son destin compte tenu du désengagement de l'Etat dans les politiques locales économiques et d'aménagement.

B. – Données économiques

L'économie du territoire lorientais est historiquement liée à l'activité maritime. Cette identité et ces activités restent d'actualité que ce soit au niveau de la construction navale civile et militaire, la pêche et la transformation des produits de la pêche. Bien que ces activités aient évolué, elles conservent une place de premier ordre tant en termes d'emplois que de cadre identitaire participant à la promotion du territoire.

⁴⁷⁹ ESTIENNE R. (1998), *L'ancienne base des sous-marins de Lorient-Keroman : réhabilitation et réaffectation*, CILAC XII, Colloque Le patrimoine industriel portuaire, Marseille 26-28 mars 1998

Au début des années 1990, les restructurations des grandes entreprises locales (DCN, SBFM, ATC) et les difficultés dans le domaine de la pêche obligent l'économie locale à évoluer. Les politiques mises en œuvre établissent alors trois objectifs principaux :

- (i) conforter les pôles de compétences existants. La vocation maritime du territoire est réaffirmée mais les filières présentes doivent se moderniser et se diversifier.
- (ii) Diversifier le tissu économique du territoire, sa spécialisation économique créant, certes un atout en termes de reconnaissance vis-à-vis des acteurs économiques extérieurs au territoire, mais fragilisant l'économie locale en période de mutation des activités dominantes⁴⁸⁰.
- (iii) Poursuivre l'investissement dans la formation et la recherche, notamment pour consolider l'Université Bretagne Sud⁴⁸¹, améliorer l'offre de formation et aider le développement des structures de recherche et d'innovation.

Aujourd'hui, les filières construction – réparation navale et produits de la mer restent deux filières économiques majeures comptant respectivement, en emplois directs et indirects, environ 13 500 et 14 000 emplois en 2008 (Audelor).

Le port de pêche a été modernisé et la construction navale a diversifié ses activités entre les domaines militaire, civil et nautique. Sur notre territoire, deux autres activités ont continué à se développer depuis le début des années 1990 : le tourisme, la communication et la logistique. L'activité touristique est principalement orientée sur la mer. La communication et la logistique sont issues des activités « historiques » du territoire, à la fois par les recherches d'amélioration des outils de communication dans le domaine maritime et par l'organisation des transports et approvisionnements des activités de pêche et de construction.

Le domaine de la communication concerne notamment la création et l'implantation d'entreprises spécialisées dans le secteur des T.I.C. et qui travaillent, pour une partie d'entre elles, avec la filière construction navale. Ce domaine d'activité fait partie des secteurs que les élus locaux soutiennent dans le cadre de la diversification des filières locales et de la reconversion des sites industriels historiques. Ainsi, le fait que Lorient accueille les studios de

⁴⁸⁰ La question de la spécialisation ou de la diversification des activités économiques sur un territoire est d'ailleurs un thème récurrent de l'analyse en économie géographique, chacune ayant un intérêt soit en termes d'économies d'échelle – d'agglomération (pour la spécialisation) ou de retournement économique (pour la diversification).

Sur le sujet voir FRANKEN K., VAN OORT F. G., VERBURG T. (2006), « Variety and regional growth : theory, measurement and outcomes », in REGGIANI A., NIJKAMP P (éd.), *Spatial dynamics, networks and modeling*, pp203-239

⁴⁸¹ Le territoire lorientais accueille, avec Vannes et Pontivy, l'Université Bretagne Sud (UBS). Ces trois pôles regroupent environ 7 600 étudiants (en 2008). Vannes et Lorient rassemblent environ 40% des effectifs chacun tandis que Pontivy n'en compte que 15% (IUT). Les domaines d'enseignement supérieur sont les arts, lettres et langues, les sciences humaines et sociales, les sciences de l'ingénieur, le droit, l'économie, la gestion. Au total, l'UBS compte trois facultés, deux IUT et une école d'ingénieurs.

TV Breizh et des entreprises liées à l'image qui s'y rattachent dans l'enclos de la marine constitue un symbole important.

Autre symbole, la reconversion du site de la base des sous-marins en pôle « course au large ». Une technopole régionale, Eurolarge Innovation, ayant vocation à fédérer les professionnels du nautisme, a été créée avec l'ambition d'associer les acteurs de la filière de Brest à Vannes.

Globalement, depuis près de vingt ans, l'économie de ce territoire n'a cessé de se tertiariser. Les restructurations des piliers de l'industrie locale l'y ont d'ailleurs contraint. Ainsi, les industries de biens d'équipement, de biens intermédiaires et de bien de consommation ont réduit leurs effectifs entre -15 et -30% par rapport au début des années 1990. A l'inverse, le commerce, les services aux entreprises et les services aux entreprises n'ont cessé de croître (entre +30 et +49% d'emplois en 15 ans) (Audelor, Assedic, 2008).

C. – Contexte social, identité locale

« L'identité locale s'assimile au sentiment d'appartenance d'individus à un territoire en conscientisant certaines caractéristiques historiques, géographiques et culturelles » (Le Bouëdec, 2001, p53 ; Castells, 2000⁴⁸²). Cette sous-section sera en grande partie alimentée par l'étude de Le Bouëdec, laquelle résume les principales caractéristiques sociales fondatrices de l'identité de ce territoire. Nous reprendrons ici les points essentiels de cette approche qui nous semble juste.

Concernant les caractéristiques culturelles, nous constatons tout d'abord l'absence d'une bourgeoisie forte. La faiblesse de l'activité commerciale au 19^{ème} siècle n'a pas permis le développement d'une réelle bourgeoisie commerciale. Ainsi, la population ouvrière a davantage marqué l'identité locale, d'une part en raison de la présence de l'arsenal dont les réalisations ont fait la fierté des salariés impliqués et d'autre part en raison des fortes contestations sociales qui ont marqué les mémoires à la fin des années 1980 et au début des années 1990 pour la DCN, SBFM ou les dockers. La protestation est donc ancrée dans la culture locale.

Parallèlement, les évolutions économiques ont aussi impliqué un renouvellement de la population et un mélange des nouveaux arrivants à la population présente. Les nouveaux habitants et actifs ne sont toutefois pas étrangers à l'identité locale et à la connaissance de l'histoire urbaine et économique du territoire, car ce dernier en garde des traces physiques importantes.

⁴⁸² CASTELLS M. (2000), *Le pouvoir et l'identité, Tome 2 : l'ère de l'information*, Fayard, 538p

Ces caractéristiques culturelles ont des traductions politiques et syndicales. Ce territoire constitue un bastion de la gauche bretonne, y compris communistes et radicaux de gauche. De la même manière au niveau syndical, bien que Lorient ne soit que sous-préfecture, celle-ci rassemble la plupart des sièges départementaux des syndicats. Cette situation tend à évoluer depuis le début des années 1990. Le vote communiste diminue au profit du vote socialiste, de même que les habitants de certaines communes littorales ont un vote centriste ou centre-droit plus important que par le passé.

Toutefois, cette identité politique et syndicale a contribué à singulariser le territoire lorientais, notamment vis-à-vis de sa voisine, Vannes. La rivalité entre ces deux villes reste d'actualité et constitue une marque identitaire pour chacun de ces deux territoires. Malgré quelques coopérations ponctuelles, les divergences politiques, sociales, économiques, urbaines et culturelles restent de mise. De la même manière des divergences ont existé et existent toujours avec le Conseil Général et la Région Bretagne. Toutefois, celles-ci se sont largement estompées lors des derniers mandats politiques, en raison de l'élection de présidents de Conseils Général et Régional plus ouverts (CG) ou issus du territoire lorientais (CR).

Après avoir présenté les principales caractéristiques de ce territoire, permettant de le définir, nous focaliserons notre attention sur sa filière TIC.

V.2.1.3 – Territoire d'étude et TIC

Au sein de l'économie du territoire lorientais, la filière TIC comptait, au 1^{er} janvier 2009, 51 entreprises totalisant 1 472 emplois (soit 2% du nombre d'emplois salariés recensés sur le territoire). Le nombre moyen de salariés par entreprise est de 29, la plus grande entreprise comptant 219 salariés et 22 d'entre elles comprenant entre 1 et 5 salariés.

La filière est relativement jeune puisque seules 30% des entreprises ont été créées avant les années 1990, 15% dans les années 1990 tandis que 28% ont été créées entre 2000 à 2005 et 27% entre 2006 et 2009. 55% des entreprises ont donc moins de 10 ans d'existence ce qui illustre à la fois une dynamique dans la création d'entreprises de cette filière sur le territoire mais aussi l'émergence de cette filière, c'est-à-dire sa non appartenance « historique » à l'économie locale, comme cela peut être le cas pour Rennes (Cf section V.2.3).

Les domaines d'activités les plus représentés sont les suivants :

- Réalisation et édition de logiciels (environ 20% des entreprises)
- Conseil en systèmes et logiciels informatiques (environ 20%)
- Fabrication d'équipements et assemblage (environ 16%)
- Commerce de matériel informatique et électronique (environ 15%)

- Bureaux d'études, recherche (environ 10%)
- Télécommunications (environ 5%)

Ainsi, environ 40% des entreprises implantées sur le territoire exercent parmi les activités retenues pour notre enquête.

En termes de répartition spatiale, les entreprises de TIC se localisent sur plusieurs communes du territoire, notamment Ploemeur (12), Larmor Plage (11), Lorient (10), Lanester/Caudan⁴⁸³ (10) et Queven (4). La répartition de ces entreprises est pluri-communale. Aucune commune du territoire ne constitue un véritable pôle de concentration des entreprises de TIC. Leur répartition apparaît plus éclatée que sur nos autres territoires d'étude, ce qui constitue une caractéristique différenciée (Cf sections V.2.2 et V.2.3).

A l'échelle du département, le territoire de Lorient constitue le pôle de concentration d'emplois de TIC le plus important puisqu'il en rassemble environ 51%. Toutefois, la présence de France Telecom (anciennement ATC) fausse un peu cette statistique car cette entreprise rassemble encore aujourd'hui un nombre d'employés pesant dans la représentativité de cette filière sur le territoire. L'activité exercée par cette entreprise appartient au domaine de la fabrication électronique.

En dehors des entreprises, un autre acteur est présent sur le territoire dans le domaine des TIC : l'université et ses laboratoires. Il convient de présenter brièvement ces acteurs qui peuvent être associés aux entreprises dans le cadre de coopérations, de recherches d'innovations et de mise en relations par l'intermédiaire des politiques publiques de soutien à la filière TIC (Cf chapitre VI).

En matière de recherche, l'UBS (Université Bretagne Sud) est dotée de trois pôles regroupant 219 enseignants chercheurs situés sur Lorient et Vannes (en 2008) :

- Pôles MIIG : mer, Innovation, Internationalisation et Gouvernance. 84 enseignants chercheurs
- Pôle mathSTIC : 70 enseignants chercheurs
- Pôle TMV : Technologie Matériaux Vivant. 65 enseignants chercheurs.

Enfin, dix laboratoires de recherche, dont deux UMR reconnues par le CNRS existent également sur Lorient et Vannes.

⁴⁸³ Nous réunissons ici ces deux communes limitrophes car elles partagent des zones d'activités continues en bordure de la voie expresse constituant un même tissu d'entreprise. Toutefois, en dehors de ces zones d'activités, le centre de Caudan est détaché de l'unité urbaine de Lorient.

Tableau 5 : laboratoires de l'Université Bretagne Sud

Pôle	Laboratoire	Thème de recherche
Pôle MIIG	CERHIO équipe SOLITO	Valorisation du Patrimoine, Histoire, Aménagement maritime et littoral
	Equipe ADICORE	Héritages et constructions dans le texte et l'image
	Institut de géoarchitecture ADICORE UBS	Conception, aménagement et gestion du cadre bâti et de l'environnement
	CRP2C ADICORE LESTIC	Sciences de l'Information de la Communication
	IREA	Droit public, Droit des affaires, Carrières judiciaires
Pôle Math-STIC	Lab-STICC	Électronique, Télécom, Ingénierie de production
	VALORIA	Génie Informatique, Langage Objet, Interactions Homme-Machine (IHM), Apprentissage
	LMAM	Mathématiques
Pôle TMV	LIMATB	Mécanique des solides et des matériaux, Mécanique des fluides complexes, Rhéologie, Matériaux nanostructurés, Thermique-Energétique
	LBCM	Biochimie, Génétique, Biotechnologies et Chimie marines

Sources : UBS, AUDELOR. Réalisation P. Ménage

Parmi ces dix laboratoires, deux d'entre eux nous intéressent plus particulièrement en raison de leurs thématiques de recherche qui concernent le secteur des TIC : le Lab-STICC et le VALORIA.

Le Laboratoire des Sciences et Techniques de l'Information, de la Communication et de la Connaissance (Lab-STICC) est une unité mixte de recherche entre le CNRS (UMR 3192) et l'Université Européenne de Bretagne dont l'UBS fait partie. Créé en janvier 2008 d'une fusion de quatre laboratoires (LEST, TAMCIC, LESTER, SABRES), le Lab-STICC est co-dirigé par deux membres de Telecom Bretagne, un membre de l'Université Bretagne Occidentale (Brest) et un membre de l'UBS. Le laboratoire, dans son ensemble, comprend environ 300 personnes, dont la moitié de doctorants et une dizaine de post-doctorants. Lorient compte 32 membres (dont 17 enseignants-chercheurs) et Vannes 18 membres (dont 13 enseignants-chercheurs). L'approche scientifique de ce laboratoire est d'apporter des solutions concernant les couches physiques au niveau radiofréquence pour capter l'information et avoir un support de transmission performant, concevoir des systèmes de transmission et de traitement de

l'information efficaces en s'appuyant sur les progrès conjoints de l'algorithmique et de la micro-électronique et enfin, interpréter l'information pour créer de la connaissance au profit de l'utilisateur final. Lab-STICC bénéficie de plusieurs partenariats avec l'industrie (DCNS, SYDEL, KANNAD, etc.). A ce titre il participe à plusieurs projets en partenariat avec des entreprises membres des pôles de compétitivité (Cf chapitre VI) « Mer Bretagne » et « Images et réseaux » (projets labellisés ou en cours).

Le VALORIA, laboratoire de recherche en informatique de l'UBS, développe ses activités dans le domaine de l'informatique diffuse et de « l'intelligence ambiante » en intégrant trois voies complémentaires de recherche :

- Les systèmes logiciels interactifs multimédia et « intelligents » en tant que support à une « intelligence ambiante ».
- L'architecture des systèmes logiciels dédiée à la maintenance, au test et à l'évolution dynamique des composants distribués en tant que support à une « informatique ambiante ».
- Les intergiciels pour les systèmes distribués mobiles et communicants en tant que support à une « informatique ubiquitaire et diffuse ».

Ce laboratoire compte 58 membres (dont 29 enseignants-chercheurs) dont la majorité sont localisés à Vannes. Le VALORIA a développé totalement ou partiellement plusieurs logiciels. La connaissance de ce laboratoire sera demandée aux entreprises enquêtées, celles-ci exerçant pour une partie d'entre elles dans les activités logicielles.

Après avoir présenté le territoire lorientais, nous poursuivons la même démarche pour le territoire vannetais.

V.2.2 – Le territoire vannetais

Le territoire vannetais se situe dans le département du Morbihan et la région Bretagne. Ce territoire est caractérisé par une très forte croissance depuis une vingtaine d'années. Vannes constitue aujourd'hui la cinquième ville de Bretagne de par sa population.

V.2.2.1 – Délimitation de l'aire et de l'unité urbaine de Vannes

L'aire urbaine de Vannes est composée de 30 communes. Son périmètre est de 712 km². Elle est donc beaucoup plus étendue que l'aire urbaine de Lorient malgré un nombre moins important d'habitants. Ces quarante dernières années, cette aire urbaine a connu une croissance démographique très forte puisque sa population a presque doublé.

Malgré un solde naturel en baisse par rapport aux années 1960-1970, mais stabilisé depuis le début des années 1990, la variation annuelle moyenne de population n'a jamais été inférieure à +1,5%. Les deux-tiers de cette croissance s'expliquent donc par le solde migratoire positif qu'enregistre cette aire urbaine, solde qui est même remonté à +1,2% moyen /an entre 1999 et 2006.

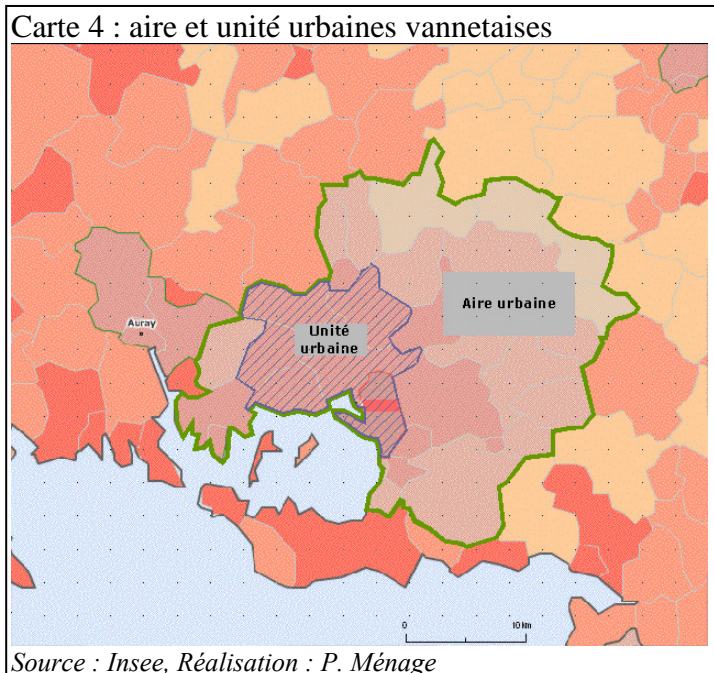


Tableau 6 : Evolution de la population de l'aire urbaine vannetaise entre 1968 et 2006

	1968	1975	1982	1990	1999	2006
Population	69 076	79 371	91 168	103 302	118 054	132 881
Densité moyenne (hab/km ²)	104,2	119,7	137,5	155,8	178,1	200,4

	1968 à 1975	1975 à 1982	1982 à 1990	1990 à 1999	1999 à 2006
Variation annuelle moyenne de la population en %	+2,0	+2,0	+1,6	+1,5	+1,7
- due au solde naturel en %	+1,0	+0,8	+0,7	+0,5	+0,5
- due au solde apparent des entrées sorties en %	+1,0	+1,2	+0,9	+0,9	+1,2
Taux de natalité en ‰	20,3	17,2	14,8	13,1	12,6
Taux de mortalité en ‰	10,1	8,8	8,0	7,6	7,5

Source : Insee

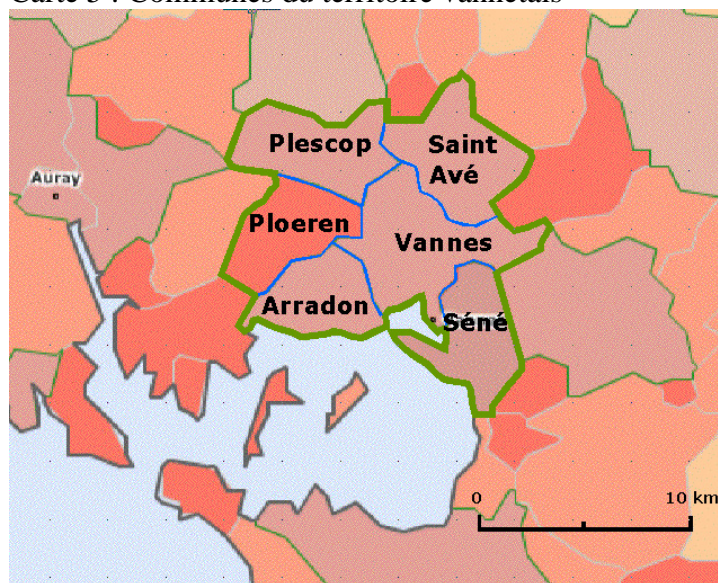
Cette croissance démographique s'est d'abord illustrée sur Vannes et ses communes limitrophes, mais aussi, depuis le début des années 1980, sur les autres communes de l'aire urbaine bordant les axes routiers Vannes – Lorient, Vannes – Nantes, Vannes – Rennes et Vannes – Pontivy.

Selon l'Insee, l'unité urbaine de Vannes est composée des seules communes de Vannes et Saint Avé. Cependant, nous constatons, dans les faits, que les communes d'Arradon, Ploeren, Plescop et Séné possèdent des zones d'activités tertiaires, commerciales ou artisanales en continuité du tissu urbain vannetais. En revanche leurs pôles d'habitat restent en discontinuité avec Vannes ce qui explique que ces communes ne soient pas intégrées à l'unité urbaine identifiée par l'Insee. Toutefois, comme nous l'avons précisé précédemment, le périmètre des territoires retenus pour notre étude empirique doivent correspondre au pôle économique - au « territoire travail ». Nous incluons donc les communes d'Arradon, Ploeren, Plescop et Séné

à notre territoire, celles-ci constituant avec Vannes et Saint Avé, le territoire économique pertinent : dense et continu.

L'unité urbaine que nous avons délimitée possède un périmètre de 140 km². La commune la plus peuplée reste Vannes (52 984 habitants en 2006, 1 640 habitants/km²). Elle est également la plus grande (32,30 km², soit près du double de Lorient, 17,48 km²), ce qui n'est pas sans conséquence dans la gestion du développement économique local, Vannes disposant encore de foncier libre par exemple pour la création de parcs d'activités).

Carte 5 : Communes du territoire vannetais



Source : Insee, Réalisation : P. Ménage

L'unité urbaine vannetaise (telle que nous la définissons) a connu une forte croissance puisque sa population a presque doublé en quarante ans. Toutefois, depuis le milieu des années 1990, Vannes affiche une croissance démographique plus limitée que les cinq autres communes composant ce territoire, notamment Ploeren, Plescop et Saint Avé.

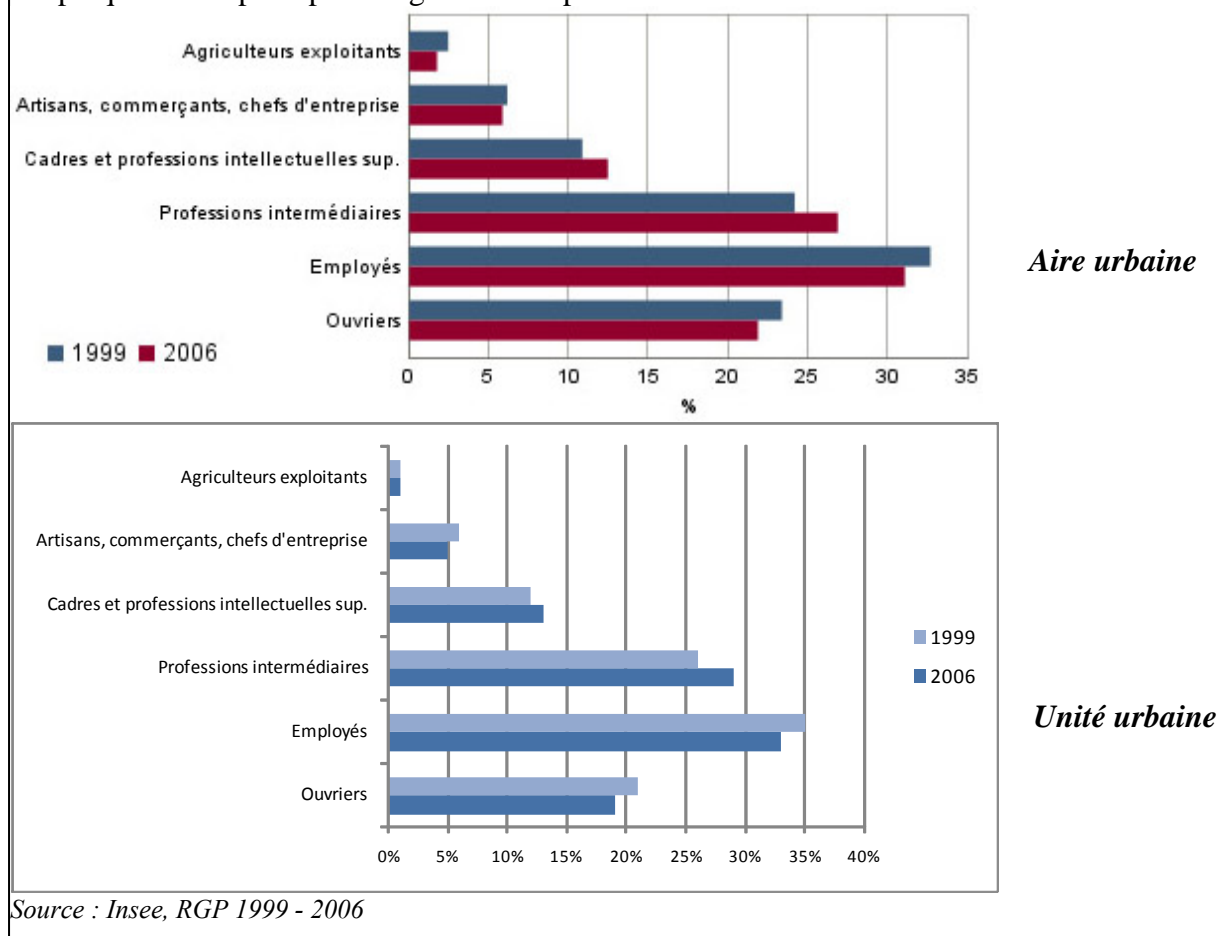
Tableau 7 : Evolution de la population de l'unité urbaine vannetaise entre 1968 et 2006

	1968	1975	1982	1990	1999	2006
population	47 875	55 784	61 893	68 745	80 316	86 056
densité moyenne (hab/km ²) unité urbaine d'étude	340,5	396,7	440,2	488,9	571,2	612,0
densité moyenne (hab/km ²) unité urbaine Insee	700,7	787,6	835,7	900,4	1028,5	1078,3

Source : Insee ; Réalisation P. Ménage

L'unité urbaine rassemble 81% des emplois de l'aire urbaine. Elle en rassemblait 82% en 1999, cette faible variation s'expliquant par l'éloignement des populations (création de commerces de proximité) et par la création de zones artisanales dans des communes de seconde couronne, donc hors de l'unité urbaine, situées en bordure des 2X2 voies (axe Nantes – Lorient, axe Vannes – Rennes).

Graphique 5 : Emplois par catégories socioprofessionnelles



Les activités agricoles, artisanales et industrielles sont davantage représentées sur les communes hors de l'unité urbaine. A l'inverse, les activités tertiaires sont davantage présentes au sein de l'unité urbaine, notamment sur Vannes qui concentre les administrations départementales (Préfecture, Conseil Général, DDTM, Trésorerie générale), les écoles et l'université, l'hôpital et les cliniques ainsi que plusieurs zones d'activités tertiaires (Laroiseau, PIBS)

Cette répartition spatiale se traduit par une proportion plus forte de cadres, professions intellectuelles supérieures, de professions intermédiaires et d'employés dans l'unité urbaine que dans l'aire urbaine et, à l'inverse, une proportion plus faible d'agriculteurs et d'ouvriers.

Après avoir présenté succinctement l'aire et l'unité urbaine vannetaises nous focaliserons notre attention dans les deux sous-sections suivantes sur l'échelle territoriale retenue pour notre analyse, l'unité urbaine, telle que nous l'avons délimitée.

V.2.2.2 – Données économiques, politiques et sociales du territoire (unité urbaine)

A. – Contexte économique

Le territoire vannetais a connu, depuis les années 1950, un développement économique important qui s'est accéléré au début des années 1990. Son statut de Préfecture départementale lui a permis de bénéficier du développement d'administrations et d'organismes publics (Conseil Général, Chambre de métiers et de l'artisanat du Morbihan, délégation de la Chambre de commerce et d'industrie du Morbihan, Tribunal de commerce, etc.) mais aussi de sièges départementaux d'organismes privés, notamment bancaires. Ainsi, bien qu'il soit de dimension inférieure au territoire lorientais (démographie, nombre d'emplois, etc.), le territoire vannetais a bénéficié de l'image de cité administrative par son statut préfectoral, favorisant l'implantation de sièges départementaux d'entreprises de services. L'économie locale profite également de la fréquentation touristique attirée par le Golfe du Morbihan et les monuments historiques du centre de Vannes (CCIM, 2010).

Si l'économie de ce territoire est principalement tertiaire, une activité industrielle y reste implantée dans l'automobile (notamment par Michelin), l'agroalimentaire, la construction et le nautisme. L'influence maritime est, comme pour le territoire lorientais, présente sur le territoire vannetais. La pêche y est moins développée, de même que la construction navale militaire mais le nautisme constitue un secteur important (environ 500 emplois en 2008), soutenu par les politiques publiques. Ainsi, un pôle « d'excellence » dans la conception et la construction nautique dédié à la compétition a été créé au sein du Parc du Golfe. De plus plusieurs leaders de la profession sont implantés sur le territoire (Bic Sport, Plasmor, North Sails, etc.). Enfin, la présence des militaires du 3^{ème} RIMA⁴⁸⁴ implanté depuis 1963, participe également au développement de ce territoire.

Tableau 8 : Secteurs économiques les plus représentés sur le territoire (hors commerces et services)

Domaines d'activités	Nombre d'entreprises	Nombre d'emplois
L'Agroalimentaire	125	1 670
Les produits intermédiaires, d'équipement	305	3 520
La construction	553	2 375
Le Transport et la logistique	195	2 200
La création de progiciels, les TIC	63	945
Le nautisme	80	500

Source : CCIM

⁴⁸⁴ Régiment d'Infanterie - chars de Marine

Le territoire vannetais témoigne d'un dynamisme économique qui s'est accentué depuis le milieu des années 1990. En effet, on constate le développement d'entreprises et d'emplois dans l'économie résidentielle mais aussi dans l'économie productive⁴⁸⁵. Les secteurs de l'économie productive ont connu une croissance de l'emploi salarié de 25 % entre 1998 et 2004, contre 12 % en Bretagne. L'économie productive affiche également un taux de création d'entreprises légèrement plus élevé que celui de la région (12,9 % par an) sur la période 1998-2004 avec un pic en 2003 (15,2 %) (Insee, 2010). Dans ces secteurs, les créations d'emplois ont été élevées notamment dans l'industrie, principalement grâce aux IAA, et dans le tertiaire, grâce aux services aux entreprises. En plus de l'économie productive, les secteurs de l'économie résidentielle viennent accroître le dynamisme de ce territoire, notamment en raison du flux touristique et des résidents secondaires ou retraités dont les pouvoirs d'achat apparaissent supérieurs à la moyenne.

Ainsi, entre 1998 et 2004, le taux d'évolution du nombre de créations d'entreprises est de 28,5 %, soit le plus haut taux de la région Bretagne (Insee, 2006). De même, le territoire de Vannes a bénéficié entre 2002 et 2004 du plus important solde de transferts d'établissements extra-régionaux de Bretagne (Insee, 2006).

Parmi les facteurs expliquant ce dynamisme, sont le plus souvent mis en avant la position géographique de ce territoire, en bord de mer, mais aussi à 110 kilomètres de Rennes, Nantes, Quimper et à trois heures de Paris en TGV. Ensuite, la mise en œuvre d'une fiscalité avantageuse aux entreprises qui désirent s'y installer : fiscalité réduite et loyers modérés⁴⁸⁶. Enfin, le développement du pôle universitaire : Université de Bretagne Sud, écoles d'ingénieurs, de commerce, les établissements de recherche.

En termes de répartition spatiale des activités, Vannes concentre les deux-tiers des entreprises et les trois-quarts des emplois salariés du territoire. En dehors du centre et des zones d'activités artisanales traditionnelles, plusieurs zones à vocation tertiaire ont été créées depuis le début des années 1990, notamment en bordure des autres communes composant ce territoire. Parmi ces parcs d'activités, nous recensons le PIBS (Parc d'Innovation Bretagne Sud) qui constitue « le technopôle » (Cf chapitre VI). La création de ces parcs d'activités a eu

⁴⁸⁵ **L'économie productive** regroupe les secteurs qui contribuent à la production de biens qui n'ont pas, a priori, vocation à être consommés sur le territoire : l'agriculture, l'industrie, le commerce de gros et les services aux entreprises.

L'économie résidentielle rassemble les activités destinées à satisfaire les besoins des populations locales : commerce et réparation automobile, commerce de détail et réparations, bâtiment, transports, agences de voyage, activités financières, activités immobilières, services aux particuliers, éducation, santé, action sociale et administration.

⁴⁸⁶ Nous avons, en première partie de cette thèse, apporté un regard critique sur l'influence des mesures fiscales en matière d'attractivité et de compétitivité territoriale. Nous ne modifions pas ici notre analyse. Cependant, la politique fiscale de Vannes faisant partie du contexte économique local, il convient de l'évoquer.

tendance à répartir géographiquement les nouvelles entreprises selon leur activité : activité médicale au Ténénio (Vannes / St Avé), technologique au PIBS (Vannes / Séné), services à Laroiseau (Vannes / Plescop). Enfin, la 2X2 voies qui borde le nord de Vannes a attiré de nombreuses implantations commerciales, notamment sur Ploeren et Séné.

Ainsi, le territoire vannetais connaît un rythme de développement économique soutenu. Ce territoire orienté vers les activités administratives et tertiaires n'a pas souffert d'une réorganisation de son industrie (comme Lorient). De plus les images véhiculées par le cœur historique de Vannes et le golfe du Morbihan participent au marketing territorial, à l'attractivité touristique et résidentielle. Entre 1999 et 2006, la croissance annuelle moyenne du nombre d'emplois sur le territoire vannetais a été de 2,79% ce qui est très supérieur à la moyenne régionale (1,87%) et lorientaise (1,54%), légèrement supérieur à la moyenne nantaise (2,64%) et quasi égal à la moyenne rennaise (2,81%).

La dominante tertiaire de ce territoire, son cadre historique et naturel, son dynamisme économique participent à son identité. Cette dernière est également issue d'un contexte social et politique très différent de celui du territoire lorientais, pourtant voisin.

B. – Contexte social et politique

Vannes possède une image de ville bourgeoise qui contraste assez fortement avec celle de Lorient. Historiquement, la présence des ducs et des évêques a favorisé l'apparition des marchands et des artisans. Vannes fût une ville de négoce et de marchés ce qui permit le développement d'une bourgeoisie (Rio, 2004⁴⁸⁷). C'est également, nous l'avons dit, une ville administrative.

Cette image de « tranquillité » ; l'existence d'un patrimoine historique préservé et le golfe du Morbihan attirent les touristes mais aussi les retraités qui s'installent généralement à Vannes ou sur les communes littorales proches (notamment Arradon et Séné). Ceci conduit à un fort renchérissement des prix de l'immobilier : en 2007, le prix de l'immobilier à Vannes dépassait celui de Rennes⁴⁸⁸ et était encore supérieur sur les communes en bordure du golfe du Morbihan. Les habitants d'Île-de-France représentent 25% des acheteurs sur le littoral du Golfe du Morbihan et 25% des acquéreurs à Vannes sont des retraités (Ouest France, 2008⁴⁸⁹). Le territoire vannetais possède donc une connotation bourgeoise, où il fait bon vivre, pour Vannes et les communes littorales. Cependant, pour les actifs la question du logement et de son coût est problématique ce qui explique la forte croissance de Ploeren, Saint Avé et Plescop, communes de l'unité urbaine, mais non littorales.

⁴⁸⁷ RIO B. (2004), *Vannes*, Éditions Jean-Paul Gisserot, 147 p

⁴⁸⁸ Il dépasse aussi largement celui de Lorient : en 2007, le prix moyen au mètre carré de l'habitat ancien à Vannes était de 2 342 € contre 1 606 € à Lorient.

⁴⁸⁹ Ouest France – 8 avril 2008 - *Prix de l'immobilier à Vannes*

Politiquement, Vannes est une ville ancrée à droite. Cet électorat reste stable, même si des évolutions se font sentir à l'échelle du territoire puisque les cinq autres communes sont administrées par des élus de gauche. Ces orientations politiques influencent les politiques d'aménagement conduites dans chaque commune et au niveau de l'intercommunalité. Les divergences d'opinions freinent la coordination intercommunale, chaque commune établissant ses propres zones d'activités, ses propres secteurs d'urbanisation. A titre d'exemple, le SCOT⁴⁹⁰ a été établi après la révision des PLU⁴⁹¹ d'un grand nombre de communes concernées par le SCOT : les individualités se sont donc imposées à la rédaction du document collectif alors que la logique voudrait l'inverse. Globalement, les élus de gauche, en proche périphérie de Vannes, reprochent le manque d'interventionnisme de la municipalité vannetaise, notamment pour encadrer la dérive des prix du logement, gérer en intercommunalité l'organisation économique du territoire en respectant sa fragilité (bordure du golfe du Morbihan). Les élus vannetais s'appuient quant à eux sur le constat de la dynamique existante pour justifier le bien-fondé de leur politique.

L'intervention publique est donc moins soutenue et coordonnée sur le territoire vannetais qu'elle ne l'est sur le territoire lorientais. Ceci se traduit par des services plus limités à Vannes et une fiscalité plus faible qui se veut attractive. Toutefois, sur le plan économique, des outils ont été mis en œuvre à partir des années 1990, notamment avec le projet de technopôle. Cet outil de développement local et son organe d'animation, VIPE, soutiennent le développement de la filière TIC. Toutefois avant d'exposer la nature des aides mises en œuvre sur le territoire vannetais pour la filière TIC (Cf chapitre VI), nous présenterons cette filière sur ce territoire.

V.2.2.3 – Territoire d'étude et TIC

Au 1^{er} janvier 2009, le territoire vannetais rassemblait 64 entreprises de TIC totalisant 945 emplois (soit environ 2% du nombre d'emplois salariés recensés sur le territoire). Le nombre moyen de salariés par entreprise est de 15, la plus grande entreprise comptant 140 salariés et 60% d'entre elles comprenant entre 1 et 5 salariés (40% ne sont composés que d'une personne). Les entreprises de TIC vannetaises sont donc en majorité des PME et des TPE.

La filière est jeune puisque seules 34,5% des entreprises ont été créées avant les années 2000 (11,5% avant les années 1990 et 23% dans les années 1990). 38,5% ont été créées entre 2000 et 2004 et 27% ont été créées à partir de 2005. 65,5% des entreprises ont donc moins de 10 ans

⁴⁹⁰ Schéma de Cohérence Territoriale

⁴⁹¹ Plan Local d'Urbanisme

d'existence. Les domaines d'activités sont plus spécialisés que sur le territoire lorientais. Ainsi les domaines les plus représentés sont les suivants :

- Réalisation et édition de logiciels (environ 41% des entreprises)
- Edition de logiciels (environ 14%)
- Conseil en systèmes et logiciels informatiques (environ 14%)
- Fabrication d'équipements et assemblage (environ 6%)

En termes de répartition spatiale, les entreprises de TIC restent très concentrées. 62,5% d'entre elles se situent sur Vannes. Près de la moitié des entreprises situées à Vannes sont implantées sur le PIBS⁴⁹², parc d'activités de la technopole vannetaise. L'autre commune sur laquelle se situe plusieurs entreprises de TIC est Séné (12,5%), sachant que Séné se situe à proximité immédiate du PIBS (Vannes est). Les autres entreprises se répartissent à peu près également sur les autres communes composant le territoire que nous avons défini, le plus souvent dans les zones d'activités tertiaires situées non loin de la 2x2 voies. Il y a donc une très faible dispersion spatiale des entreprises de TIC sur le territoire. A l'échelle du département, ce territoire constitue un pôle de concentration d'entreprises de TIC important puisqu'il rassemble près de 40% des sociétés existantes et 35% des emplois⁴⁹³.

Dans le domaine des TIC, Vannes adhère à l'association « ville internet⁴⁹⁴ » dont le label récompense les villes les plus dynamiques en matière de nouvelles technologies. En 2007, 2008 et 2009, Vannes a obtenu la note maximum décernée par ce label.

Concernant la formation supérieure liée aux TIC, le territoire vannetais accueille, avec Lorient et Pontivy, l'Université Bretagne Sud (UBS). Vannes partage avec Lorient deux laboratoires, le Lab-STICC et le VALORIA, qui développent des recherches en collaboration avec des entreprises de la filière TIC membres des pôles de compétitivité « Mer Bretagne » et « Images et réseaux ». L'essentiel ayant été dit à ce sujet dans la section consacrée au territoire lorientais nous ne répéterons pas ici les informations déjà données. La recherche est donc essentiellement publique, mais quelques PME de recherche se sont développées en informatique.

Le territoire vannetais affiche à la fois un dynamisme économique important et le visage d'un espace agréable à vivre. Il accueille de nouvelles activités dont le secteur des TIC qui, même

⁴⁹² Parc d'Innovation Bretagne Sud

⁴⁹³ En rassemblant près de 8% des entreprises du département, Auray (10 km à l'ouest de notre territoire d'étude) constitue le 3^{ème} pôle de concentration du département

⁴⁹⁴ « Ville Internet® » est un label décerné chaque année depuis 1999 par l'association Villes Internet, aux communes françaises ayant mené une politique faisant la promotion d'Internet. Leur implication dans ce domaine est mesurée par un nombre d'arobases (@), compris entre un et cinq. Fin 2008, 1 202 collectivités (communes et communautés d'agglomération). 14 ont obtenu le maximum de cinq arobases.

s'il représente encore une faible part des entreprises implantées, constitue un domaine d'activités dont la croissance est suffisamment notable pour être soulignée. Nous aurons, dans cette section, apporté l'essentiel des éléments permettant de définir le territoire vannetais. Nous aurons notamment vu que, sauf du point de vue de sa taille, ce territoire affiche des différences notables vis-à-vis de son voisin lorientais, ce qui constituait un des motifs de sélection de ces deux territoires.

Nous terminerons la définition de nos territoires d'études en présentant le territoire rennais.

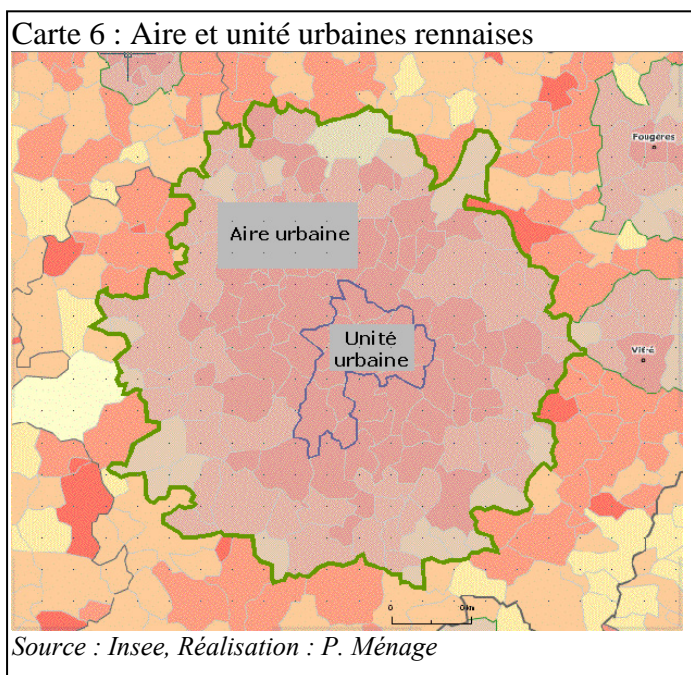
V.2.3 - Le territoire rennais

Le territoire rennais constitue le pôle démographique et économique le plus important de la région Bretagne. Ce territoire qui revendique le statut de capitale régionale (en concurrence avec Brest) constitue également un pôle de développement important des activités de TIC. Notre présentation de ce territoire s'organisera, comme pour Lorient et Vannes, en trois temps : la délimitation du territoire, un exposé de ses caractéristiques économiques, sociales et politiques, la présentation de la filière TIC implantée sur le territoire.

V.2.3.1- Délimitation de l'aire et de l'unité urbaine de Rennes

L'aire urbaine de Rennes est composée de 141 communes. Son périmètre est de 2 536 km². En dehors des communes constituant l'unité urbaine, les 131 autres communes, dites *monopolarisées*, se répartissent entre 106 communes rurales et 25 communes urbaines, dont :

- 23 sont des *villes isolées* (unités urbaines d'une seule commune)
- 2 forment l'unité urbaine de Betton : Betton et Chevaigne.



Par sa population, cette aire urbaine est la 12^{ème} des 354 aires urbaines françaises. En termes d'évolution démographique, l'aire urbaine de Rennes a connu une croissance importante puisque le nombre de ses habitants a augmenté de 71% entre 1968 et 2006, soit une hausse de près de 240 000 habitants. Cette croissance de la population est, depuis une vingtaine d'années, due pour moitié au solde naturel positif et au solde migratoire.

Rennes constitue la capitale économique régionale mais aussi un pôle universitaire majeur. Ce territoire attire les actifs (+21% d'emplois entre 1999 et 2006), dont des jeunes. On note aussi qu'entre 1968 et 2006, la croissance démographique a été presque double à l'échelle de l'aire urbaine par rapport à celle de l'unité urbaine (71% contre 37%).

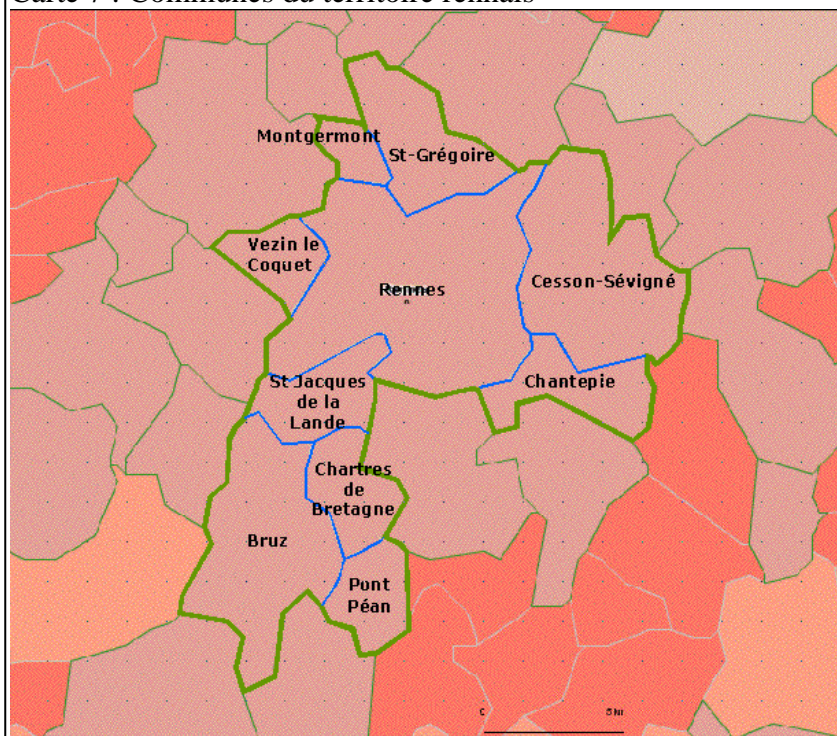
Tableau 9 : Evolution de la population de l'aire urbaine rennaise entre 1968 et 2006

	1968	1975	1982	1990	1999	2006
Population	334 077	382 020	422 507	463 366	521 183	571 753
Densité moyenne (hab/km ²)	131,7	150,6	166,6	182,7	205,5	225,4
	1968 à 1975	1975 à 1982	1982 à 1990	1990 à 1999	1999 à 2006	
Variation annuelle moyenne de la population en %	+1,9	+1,4	+1,2	+1,3	+1,3	
- due au solde naturel en %	+1,2	+0,9	+0,8	+0,7	+0,8	
- due au solde apparent des entrées sorties en %	+0,8	+0,6	+0,4	+0,6	+0,6	
Taux de natalité en ‰	20,3	16,6	14,5	13,5	13,7	
Taux de mortalité en ‰	8,5	7,9	6,9	6,3	6,0	

Source : Insee

L'unité urbaine de Rennes, 185 km² (soit 7,3% de l'aire urbaine), est composée de dix communes : Bruz, Cesson-Sévigné, Chantepie, Chartres-de-Bretagne, Montgermont, Rennes, Saint-Grégoire, Saint-Jacques-de-la-Lande, Vézin-le-Coquet, Pont-Péan. Rennes demeure la commune la plus peuplée (209 613 habitants en 2006, soit 74,2% de l'unité urbaine) et aussi la plus grande (27% de l'unité urbaine à elle seule). Comme nous l'avons dit, la croissance démographique de l'unité

Carte 7 : Communes du territoire rennais



Source : Insee, Réalisation : P. Ménage

urbaine a été moins forte que celle de l'aire urbaine, la ville de Rennes affichant elle-même un rythme de croissance inférieur aux autres communes de l'unité urbaine (15,8% de 1968 à 2006).

Tableau 10 : Evolution de la population de l'unité urbaine rennaise entre 1968 et 2006

	1968	1975	1982	1990	1999	2006
Population	205 973	231 696	237 961	249 478	272 182	282 550
Densité moyenne (hab/km ²)	1 114,4	1 253,6	1 287,5	1 349,8	1 472,6	1 528,7
	1968 à 1975	1975 à 1982	1982 à 1990	1990 à 1999	1999 à 2006	
Variation annuelle moyenne de la population en %	+1,7	+0,4	+0,6	+1,0	+0,5	
- due au solde naturel en %	+1,6	+1,1	+0,9	+0,8	+0,6	
- due au solde apparent des entrées sorties en %	+0,1	-0,7	-0,3	+0,2	-0,1	
Taux de natalité en ‰	22,5	17,6	14,9	13,5	12,3	
Taux de mortalité en ‰	7,0	6,7	6,2	6,0	6,2	

Source : Insee

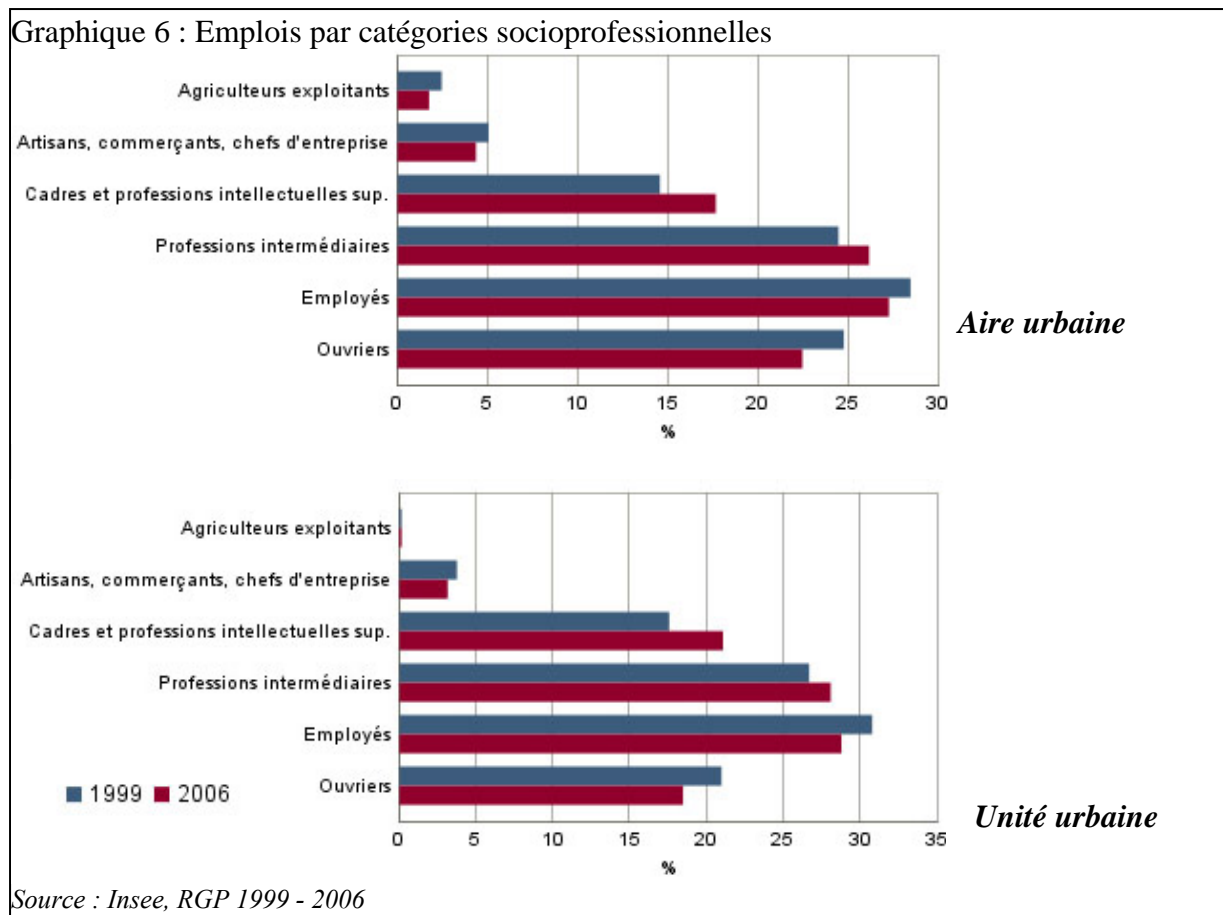
La répartition de la croissance démographique de l'unité et de l'aire urbaines sont notamment le résultat des politiques de planification urbaine mises en œuvre à l'échelle de l'intercommunalité en 1983 (schéma directeur) puis en 1995 (Programme Local d'Habitat), prévoyant, puis imposant, le nombre de logements à construire dans chaque commune (Sauvage et Gaultier, 2007⁴⁹⁵). Nous reviendrons dans la sous-section suivante sur les politiques communautaires d'urbanisme.

L'unité urbaine rassemblait 69% des emplois en 2006, contre 70,6% en 1999. Comme pour les autres territoires étudiés, on assiste à un étalement de la population dans l'aire urbaine auquel s'ajoute la création des commerces et des services liés pour répondre aux besoins de ces habitants « néo-ruraux ».

En termes d'activités, l'unité urbaine affiche une vocation plus tertiaire que l'aire urbaine. Logiquement, l'agriculture y est quasi absente. Surtout on note que les catégories « artisans, commerçants, chefs d'entreprise » et « ouvriers » représentent à elles deux à peine plus de 20% des emplois totaux de l'unité urbaine. Ces catégories sont proportionnellement moins importantes que dans les territoires lorientais et vannetais, tandis que la catégorie « cadres et professions intellectuelles » est de 5 et 4,5 points supérieure à celle des territoires de Lorient et de Vannes. Cette proportion témoigne du statut métropolitain de ce territoire vis-à-vis des

⁴⁹⁵ SAUVAGE A., GAULTIER G. (2007), « La Communauté d'Agglomération rennaise face aux défis métropolitains », in Motte A. (Coord.), *Les agglomérations françaises face aux défis métropolitains*, Paris, Economica, pp 135-150,.

deux autres, le nombre d'emplois de catégorie socioprofessionnelle supérieure constituant l'un des critères d'évaluation du statut de métropole.



Toutefois, on note des différences importantes entre les communes qui composent l'unité urbaine. Le tiers des emplois de Cesson Sévigné appartient à la catégorie « cadres et professions intellectuelles supérieures » ce qui s'explique notamment par la présence de la technopole Rennes Atalante, à cheval sur Rennes et Cesson-Sévigné, laquelle rassemble une très grande partie des entreprises et laboratoires de la filière TIC ainsi que d'autres activités scientifiques venues se greffer sur ce pôle d'activités. A l'inverse, cette catégorie est beaucoup moins représentée à Chartres-de-Bretagne et Vézin-le-Coquet. De plus, Chartres-de-Bretagne possède une surreprésentation d'ouvriers (58% des emplois de la commune en 2006), notamment par la présence de l'usine PSA-Citroën. Enfin, Pont-Péan constitue la commune la plus rurale. Les autres communes sont plus « dans la moyenne » de l'unité urbaine. Ainsi, certaines communes de l'unité urbaine, constituantes de notre territoire rennais, affichent des spécificités en termes d'activités économiques, l'ouest et le nord du territoire concentrant davantage d'activités tertiaires supérieures et universitaires, par rapport au sud (à l'exception de Bruz qui compte également un parc d'activités tertiaires et quelques établissements universitaires et scientifiques).

Après avoir présenté succinctement l'aire et l'unité urbaine Rennaises nous allons, comme pour les autres territoires, focaliser notre attention sur l'unité urbaine, qui constitue le territoire retenu, en présentant d'abord les données urbaines, politiques, économiques et sociales puis la filière TIC.

V.2.3.2 – Données urbaines, politiques, économiques et sociales du territoire (unité urbaine)

A – Aménagement du territoire et données politiques

Bien que Rennes soit la plus grande des trois villes centres de nos territoires d'études, sa seule superficie n'a, dès les années 1960, pas suffi pour accueillir la demande foncière des activités économiques et résidentielles. De fait, cette situation a, dès les années 1970, incité la ville de Rennes (notamment H. Fréville, maire dans les années 1960, puis E. Hervé, Maire à partir de 1977) à construire l'intercommunalité. La mise en place du district, puis de la communauté d'agglomération (baptisée Rennes Métropole) puis l'exercice des compétences dévolues à ces structures ne s'est toutefois pas faite sans difficultés ni oppositions entre une ville centre et des communes rurales craignant d'être « absorbées » et de perdre leur identité (Sauvage et Gaultier, 2007). A l'échelle de notre territoire, la croissance économique de Rennes a conduit à la création de zones d'activités intercommunales avec les communes adjacentes. Le rattachement de Bruz, commune non limitrophe de Rennes, à ce territoire est lié au développement même de Bruz : la seule commune, avec Cesson-Sévigné, à recenser plus de 10 000 habitants (Insee, 2006).

La croissance urbaine du territoire Rennais s'est réalisée selon un schéma multipolaire original : une ville centre entourée d'une ceinture verte et de « villettes », devenant progressivement de véritables pôles secondaires (Guy et Givord, 2004⁴⁹⁶). Si les « villettes » composant notre territoire sont intégrées à cet ensemble urbain, d'autres, plus éloignées, demeurent plus rurales.

Ainsi, l'aménagement de notre territoire résulte d'orientations communales et intercommunales. La mise en place de la rocade de Rennes, à partir de 1968, permet de fixer les limites du cœur urbanisé mais aussi d'organiser la relation avec les communes limitrophes et la desserte locale. Depuis le début des années 1970, la ville de Rennes a engagé une politique volontariste en matière d'aménagement et d'habitat. Plusieurs Z.A.D. (Zone d'Aménagement Différé) ont été mises en œuvre dont certaines sont aujourd'hui devenues des Z.A.C. (Zone d'Aménagement Concerté) à vocation d'habitat et d'activités tertiaires. Seuls

⁴⁹⁶ GUY C., GIVORD L. (2004), *Rennes, le pari d'une agglomération multipolaire*, Éditions de l'Aube, La Tour-d'Aigues, 220 p.

des logements collectifs y sont construits, l'habitat individuel étant réalisé sur les communes de périphérie. Toutefois, la pression foncière étant grandissante, la taille des lots libres, de même que leur nombre, tend à diminuer dans les communes du territoire rennais (Audiard, 2008⁴⁹⁷). Sous l'impulsion de la ville de Rennes et de quelques élus précurseurs, la communauté d'agglomération s'est dotée de plusieurs outils de planification et de réalisation des projets d'aménagement parmi lesquels nous pouvons citer l'AUDIAR (Agence d'Urbanisme et de Développement Intercommunal de l'Agglomération rennais⁴⁹⁸), la S.E.M. Territoires⁴⁹⁹, la dotation foncière communautaire⁵⁰⁰.

Parmi les ZAC mises en œuvre, on dénombre également des opérations à vocation d'activités, les plus importantes se partageant entre Rennes et des communes limitrophes :

- la ZI de la Route de Lorient, créée en 1958 sur les communes de Rennes et Vézin-le-Coquet, 150 ha ;
- la ZI Sud-Est, aussi appelé Zone de Chantepie, créée en 1966 sur les communes de Rennes, Cesson-Sévigné et Chantepie, 163 ha ;
- la zone d'activités Nord, créée en 1965 sur les communes de Rennes et Saint-Grégoire, 80 ha (Rennes Métropole, 2010).

Le territoire rennais est reconnu pour sa politique volontariste en matière d'aménagement. Celle-ci s'illustre non seulement au niveau de l'organisation spatiale de l'habitat et des activités mais aussi par sa gestion des transports individuels et collectifs. Outre un réseau de bus bien développé, la création de parkings dissuasifs aux entrées de Rennes, cette dernière constitue la plus petite ville au monde possédant un métro et la 2nde, après La Rochelle à avoir développé un service de vélo-partage (dès 1998, soit 9 ans avant le vélib' parisien).

Si des divergences politiques existent entre les élus du territoire rennais, on note en revanche une forte stabilité de ces derniers entre l'élection de 1977 et celle de 2000. Plusieurs Maires, ont administré leur commune pendant près de 23 ans, voire 30 ans (par exemple E. Hervé à Rennes). Malgré les oppositions, cette stabilité politique a facilité la mise en œuvre et l'aboutissement de projets de long terme, une cohérence dans la durée et l'émergence d'un territoire aménagé hors des seules limites communales de Rennes (Guy et, Givord, 2004). Aujourd'hui, le territoire rennais et plus largement la Communauté d'Agglomération

⁴⁹⁷ AUDIAR (2008), *Politique foncière sur Rennes métropole : analyse des marchés*, Observatoire foncier n°1, février

⁴⁹⁸ Association créée en 1972, l'AUDIAR intervient sur l'aménagement et le développement de l'agglomération rennais. Elle concourt à l'harmonisation des politiques publiques de l'agglomération dans un objectif de développement durable (<http://www.audiar.org/>)

⁴⁹⁹ Territoires est la Société d'Economie Mixte de la C.A. En 2010, elle gère des opérations sur 22 des 37 communes de la C.A. Elle est issue de la SRR (Société Anonyme d'Economie Mixte Rennaise de Renovation) créée en 1975 pour reconstruire Rennes, ville sinistrée à 58% suite à la guerre. Il s'agit d'autre part de résorber l'habitat insalubre. 30% des logements n'ont pas l'eau courante.

⁵⁰⁰ Dotation intercommunale permettant de financer la création de réserves foncières dans la C.A.

revendique le statut de métropole régionale. Si la dynamique du territoire rennais semble réelle, l'accession à ce statut reste encore inachevée aujourd'hui et pose question sur les relations à d'autres pôles urbains proches (Saint Malo, Laval) ou plus éloignés (Nantes) comme l'a illustré l'appel à coopération métropolitaine lancé par la DIACT en 2004 (Sauvage et Gaultier, 2007).

B – Données sociales et économiques

A la différence de Lorient, le territoire rennais n'est pas marqué par son histoire industrielle. De même, il se différencie de l'image du territoire dynamique, « bourgeois » et touristique vannetais. Il existe peu de cités ou de quartiers hautement sensibles comme cela peut être le cas dans d'autres pôles urbains de cette dimension : des difficultés sociales existent mais l'organisation urbaine du territoire entre la ville centre et les villettes et la politique de mixité sociale initiées par les acteurs publics permettent d'éviter une ségrégation socio-spatiale et l'existence de quartiers difficiles (Sauvage et Gaultier, 2007). En revanche le climat social du territoire rennais est davantage marqué par la présence étudiante et la politique culturelle développée depuis plusieurs dizaines d'années.

En effet, Rennes constitue la huitième ville universitaire de France par son nombre d'étudiants (Ministère de l'éducation nationale, 2009⁵⁰¹). On recense environ 56 000 étudiants sur le territoire rennais lesquels se répartissent entre Rennes (95%), Cesson-Sévigné (1%) et Bruz (4%). Cette population contribue à la vie économique et au climat social du territoire. Les étudiants influent sur la démographie, les acteurs économiques locaux (formations en alternance, stages, etc.) ainsi que par l'organisation d'événements sportifs, culturels, etc. La culture tient également une place importante en termes d'image avec l'existence de festivals connus au niveau national (les rencontres transmusciales, les tombées de la nuit). Enfin, la stabilité politique locale (reconduction de mandats d'élus entre 1977 et 2000) témoigne, en dehors de tout jugement de la qualité du travail des élus locaux, d'un tempérament pondéré de l'électorat local, d'une faible tendance à l'alternance politique et d'un vote peu porté sur l'extrême droite.

En termes d'économie, à partir du milieu des années 1970, l'objectif de la municipalité de Rennes a été d'en faire le moteur du nouveau dynamisme breton et de retenir les migrants ruraux qui partaient chercher du travail à Paris (Guy et Givord, 2004). En aménageant son espace économique et résidentiel à l'échelle intercommunale, en se spécialisant dans certaines activités en forte croissance ou novatrices (tout du moins durant les années 1970 à 1990), en bénéficiant de la délocalisation de certaines entreprises et en constituant un pôle universitaire

⁵⁰¹ Ministère de l'Education Nationale (2009), *Atlas régional : les effectifs étudiants en 2007 – 2008*, édition 2009

important, ce territoire a mis en place les conditions de sa croissance. Contrainte par une surface urbaine restreinte, la ville de Rennes a cherché à accueillir les grands équipementiers industriels en périphérie. C'est le cas de Peugeot-Citroën à La Janais qui compte 9 500 salariés (Chartres-de-Bretagne), de nombreuses entreprises de TIC (Cesson-Sévigné), de pôles de services et des grands projets commerciaux (Castorama à Saint-Jacques-de-la-Lande, etc.).

Ainsi, l'emploi progresse sur ce territoire à un rythme soutenu : 2,81% par an en moyenne entre 1999 et 2006, ce qui est très supérieur à la moyenne régionale (1,87%) et constitue la plus forte progression parmi les pôles urbains bretons. Si l'on compare au niveau national (hors agglomération parisienne) le territoire rennais se classe parmi les plus dynamiques avec Toulouse, Bordeaux, Nantes et plusieurs agglomérations méditerranéennes Montpellier, Aix-en-Provence et Nice (Insee, 2006⁵⁰²).

L'étude économique menée par l'AUDIAR et le CODESPAR⁵⁰³ en 2005, basée sur des travaux de l'Insee, prévoyait une croissance continue et régulière de l'emploi sur le territoire jusqu'en 2015. Selon cette étude la croissance de l'emploi résulterait d'une part d'une forte demande dans les métiers moyennement à peu qualifiés (bâtiment, ouvriers non qualifiés, services peu qualifiés à l'entreprises, services à la personne) en raison de départs en retraites et du développement des services à la personne et d'autre part d'une croissance de l'emploi dans les domaines de l'informatique, la recherche & développement et pour les cadres commerciaux non pas en raison des départs à la retraite mais de perspectives de développement de ces métiers / filières. Ainsi, selon cette étude, la population active rennaise pourrait varier de + 2 900 à + 3 900 personnes par an entre 2010 et 2015. Si cette tendance se vérifiait, un actif breton sur quatre travaillerait dans la zone d'emploi de Rennes contre un sur cinq lors du recensement de 1999 (AUDIAR et CODESPAR, 2005⁵⁰⁴). En 2010, les hypothèses de croissance sur la période 2005/2010 semblaient se vérifier (Insee, 2010).

Parmi l'ensemble des secteurs économiques existants sur le territoire, trois d'entre eux se distinguent par leur importance historique ou leur fort développement ces vingt-cinq dernières années : l'automobile, l'industrie agroalimentaire et les TIC (AUDIAR, 2005, Stervinou, 2000⁵⁰⁵).

Concernant l'automobile, la présence du groupe PSA Peugeot Citroën à Chartres-de-Bretagne (9 500 salariés) et l'existence d'un réseau dense d'équipementiers font de ce territoire l'un des

⁵⁰² INSEE (2006), *Un indicateur d'attractivité pour les zones d'emploi*, dossier d'Octant n°48, juin 2006

⁵⁰³ CODESPAR : Conseil de Développement Economique et Social du Pays et de l'Agglomération de Rennes

⁵⁰⁴ AUDIAR et CODESPAR (2005), *Population active et emploi à l'horizon 2010/2015 : zone d'emploi de Rennes*, 4p.

⁵⁰⁵ STERVINOUS S. (2000), *Variables locales et investissements directs étrangers*, Thèse de Doctorat ès Sciences économiques, Rennes 1, 420 p

leaders de l'industrie automobile française. L'industrie rennaise est fortement spécialisée dans l'industrie automobile qui représentait 28,5% des emplois industriels fin 2006 (Insee, 2010). Citroën s'est implanté en 1961 mais ce n'est qu'en 2004 que le premier modèle Peugeot a été réalisé. Désormais, ce site produit tous les véhicules Peugeot et Citroën des gammes moyenne et supérieure sur la même base de véhicule. La présence de PSA a entraîné l'implantation de nombreux sous-traitants sur l'agglomération rennaise, voire à proximité immédiate du site de PSA. Ces sous-traitants travaillent principalement pour PSA mais diversifient de plus en plus les commanditaires. Ainsi, l'organisation de cette filière automobile, fortement soumise à la concurrence internationale, a donné naissance à un pôle de compétitivité lors de l'appel à projet de 2005⁵⁰⁶. Ce pôle, intitulé « automobile haut de gamme », renommé Id4CAR en 2009, a pour ambition de développer les nouvelles formes de mobilité, l'« électronique » des véhicules, le développement durable, les véhicules de petite série. Il associe PSA, des PME, des laboratoires de recherche et des établissements d'enseignement supérieurs sur les régions Bretagne, Pays de la Loire et Poitou-Charentes (<http://www.id4car.org/>).

L'industrie agroalimentaire constitue le second secteur industriel du territoire et correspond au quatrième pôle français d'emplois dans ce secteur (derrière Strasbourg, Lille et Lyon). Les industries du lait et des viandes dominent l'industrie agroalimentaire locale. Chaque année, le salon international SPACE, deuxième grand rendez-vous annuel des professionnels de l'agriculture (100 000 visiteurs, 1 300 exposants) se tient à Rennes. Plusieurs formations universitaires et laboratoires de recherche sont implantés sur le territoire rennais et possèdent des liens avec l'industrie agroalimentaire (INRA⁵⁰⁷, ENSAR⁵⁰⁸, INSFA⁵⁰⁹).

La filière agroalimentaire bénéficie aussi du pôle de compétitivité « Valorial ». Ce pôle a pour ambition de développer quatre domaines : les technologies alimentaires, la microbiologie alimentaire, les ingrédients fonctionnels, la nutrition-santé (<http://www.pole-valorial.fr/>).

La filière TIC sera abordée dans la sous-section suivante.

V.2.3.3 – Territoire d'études et TIC

La filière TIC du territoire rennais constitue le pôle régional le plus important. Pour mémoire, le département d'Ille-et-Vilaine concentre 62% des effectifs de TIC de la région. La moitié d'entre eux se concentrent sur le seul territoire rennais, l'autre moitié se répartissant entre Saint Malo, Redon mais aussi à proximité de l'agglomération rennaise, sur l'axe routier

⁵⁰⁶ Sur les pôles de compétitivité, voir le chapitre VI

⁵⁰⁷ L'Institut National de la Recherche Agronomique constitue le premier institut de recherche agronomique en Europe, le deuxième dans le monde.

⁵⁰⁸ Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie de Rennes.

⁵⁰⁹ Institut National Supérieur de Formation Agroalimentaire.

Rennes-Paris. Les emplois dans les TIC représentent près de 5% des emplois du territoire (Insee, 2009).

Ainsi, en 2009, ce territoire concentrait près de 11 500 salariés, dont 80 % d'ingénieurs, répartis dans environ 180 entreprises (Meito, 2009). La présence de grands groupes tels que France Telecom Recherche & Développement (FT R&D), Thomson R&D, Transpac, Equant, Alcatel, Thales, etc. donne à ce pôle une dominante en Télécommunications. Ainsi, les domaines d'activités les plus représentés sont les suivants :

- Réseaux et protocoles : la compétence sur cette spécificité a fortement été impulsée par l'implantation dans les années 60 du CCET⁵¹⁰ (aujourd'hui F.T R&D). Dans les années 70, l'arrivée de Transpac et Equant ont renforcé ce pôle d'activité en attirant d'autres entreprises de la filière (Alcatel, Axians, etc.) ;
- Ingénierie et édition de logiciels : de nombreuses SSII se situent dans cette activité ;
- Radiodiffusion et distribution numériques : cette activité est également historiquement liée aux recherches du CCET ;
- Radiocommunications et communications sans fil ;
- Produits et services multimédia ;
- Sécurité des systèmes d'information ;
- Technologie de l'image ;
- Electronique : ce secteur a connu des bouleversements importants ces dernières années entraînant la délocalisation de certaines entreprises. Celui-ci s'est donc quelque peu restructuré en s'orientant vers des secteurs « niches » moins privilégiés par les grands groupes ;
- Systèmes embarqués (Meito, 2006).

Les entreprises présentes sur le territoire sont composées :

- de plusieurs grands groupes ayant implanté des antennes majeures et des centres de R&D : Canon, France Télécom, Renesas, Mitsubishi ITE, SFR, Silicon Laboratories, Thomson (plus grand centre du groupe au monde avec 1000 salariés), TDF, Viaccess, etc. ;
- d'un tissu dense de PME en partie liées aux grandes entreprises implantées mais également prestataires en dehors du territoire ;
- de sociétés de services et d'ingénierie (SSII). Ces sociétés de services ont connu une forte croissance ces dernières années et constituent une part grandissante de l'emploi en TIC sur le territoire. Plusieurs groupes de renommée nationale et internationale sont implantés.

⁵¹⁰ Centre Commun d'Etudes de Télédiffusion et de Télécommunications.

L'importance du secteur des télécommunications et l'influence des grands groupes dans ce secteur ont contribué à la fragilité de la filière TIC sur le territoire rennais durant la période de crise entre 2000 et 2003. Durant cette période difficile les grands groupes ont restreint leur niveau d'investissement provoquant des tensions économiques pour les start-up nouvellement créées dans ce secteur. Toutefois, dans l'ensemble, l'impact de cette crise est resté limité en termes de pertes d'emplois ou de fermetures d'entreprises. Beaucoup de start-up ont été reprises ou ont fusionné. Les grands groupes se sont restructurés en diminuant leurs effectifs, au moins temporairement, mais certaines fermetures n'ont pu être empêchées. Toutefois, passée cette période difficile, le dynamisme du secteur TIC semble à nouveau d'actualité sur le territoire rennais. Le rythme de créations d'entreprises augmente à nouveau à partir de 2004, plusieurs cadres concernés par les précédentes fermetures créant leurs propres entreprises.

Enfin, la taille moyenne des entreprises est plus élevée que celle des sociétés lorientaises et vannetaises puisque le nombre d'employés moyen est de 65 par entreprise. Les cinq plus grandes entreprises présentes sur le territoire influencent fortement cette moyenne puisque celles-ci comptent chacune entre 600 et 1000 salariés.

En termes de répartition spatiale, les entreprises de TIC sont fortement concentrées sur le territoire. En effet, la majorité d'entre elles sont rassemblées sur le site d'Atalante Beaulieu (Cesson-Sévigné) qui constitue le parc « historique » de la technopole rennais (cf chapitre VI). Il a déjà « débordé » sur la ZAC de Saint Sulpice, située à proximité et a fait l'objet d'un agrandissement de 290.000 M² de surface cessible en 2002 avec la ZAC des Champs Blancs (Cesson Sévigné). En dehors de ce pôle de concentration, les sociétés de TIC se répartissent de manière relativement égale sur le territoire avec toutefois des implantations préférentielles dans les zones d'activités près du périphérique et dans le centre ville pour les PME, notamment dans les activités de services TIC, multimédia, Internet. On note également un autre pôle de concentration sur la commune de Bruz, des pépinières d'entreprises ayant été créées à proximité des écoles d'ingénieurs qui y sont implantées.

La filière TIC constitue une des trois filières économiques majeures pour le territoire rennais. Cette filière rassemble des acteurs internationaux et nationaux ainsi qu'un tissu de PME, l'ensemble étant relativement concentré dans le territoire et affichant un dynamisme notable. Cependant, comme nous l'avons indiqué lors de notre présentation régionale de la filière TIC, le maintien du dynamisme de cette filière reste dépendant des choix des grands groupes et implique à la fois un renforcement de l'ancrage de la filière TIC à l'industrie locale ainsi qu'une valorisation encore améliorée du « vivier » fourni par l'enseignement supérieur et les laboratoires locaux.

En effet, le territoire rennais constitue un pôle d'enseignement supérieur et de recherche important. L'université est structurée en deux entités, Rennes I (sciences médicales, économiques, politiques et philosophie) et Rennes II (langues, sciences humaines et sociales, activités sportives et lettres) rassemblant 14 UFR, près de 38 000 étudiants et environ 2 860 enseignants, enseignants-chercheurs et chercheurs. Au niveau de la recherche, ces universités cumulent 59 unités de recherche et 6 écoles doctorales.

Par ailleurs, le territoire rennais compte plusieurs écoles d'ingénieurs et centres de recherche impliqués dans les TIC : l'INRIA (Institut National de Recherche en Informatique et en Automatique), l'INSA (Institut National des Sciences Appliquées de Rennes, école d'ingénieurs), SUPELEC (École Supérieure d'Électricité, des sciences de l'information, de l'énergie et des systèmes ; implantée à Cesson-Sévigné), l'école d'ingénieur Louis Broglie (école d'ingénieur enseignant dans les domaines de l'informatique, Réseaux et Télécommunications, Génie Electrique et Automatismes, Génie Mécanique et Energétique, Matériaux, Génie Industriel. ; implantée à Bruz), l'ENS Cachan dont cinq départements d'enseignement sur dix-sept sont implantés à Bruz (en sciences fondamentales et de l'ingénieur ces départements concernent l'informatique et les télécommunications, les mathématiques, la mécatronique). Au total 5 200 étudiants sont engagés dans des cursus les formant sur les TIC et 745 sont diplômés chaque année (Bac+5) en électronique et TIC.

Universités et écoles possèdent des laboratoires de recherche sur les TIC. Deux de ces organismes doivent être cités compte tenu de leur importance mais aussi de leur structuration. Tout d'abord l'**IRISA**, Institut de Recherche en Informatique et Systèmes Aléatoires. Créée en 1975, cette unité mixte de recherche travaille avec le CNRS, l'université de Rennes I, l'INSA, l'ENS Cachan et l'INRIA. L'IRISA possède une trentaine d'équipes partagées entre les sites de Rennes (environ les trois-quarts) et Lannion. Elle comprend 575 personnes dont 95 enseignants-chercheurs (Rennes 1, Insa de Rennes, ENS Cachan), 90 chercheurs (Inria, CNRS, Inserm), 55 ITA (Inria, CNRS, Rennes 1, Insa de Rennes) et 190 doctorants. Ensuite l'**IETR**, Institut d'Electronique et de Télécommunications de Rennes, est un établissement public regroupant des équipes de recherche de : l'Université de Rennes I, l'INSA et Supélec campus de Rennes. Créé en 2002, cet institut rassemble environ 250 enseignants-chercheurs, ingénieurs, doctorants et administratifs et se situe sur la technopole Rennes Atalante. Ses recherches portent notamment sur les antennes, les ondes, l'automatisme, les systèmes de communication, la microélectronique, l'image.

L'enseignement supérieur et la recherche sont donc bien représentés sur le territoire rennais dans le domaine des TIC. La recherche tend même à s'étoffer avec la naissance de nouveaux instituts tels que l'IETR. La recherche apparaît également transversale dans le sens où elle

associe plusieurs organismes locaux et ne reste pas cloisonnée aux seuls acteurs des universités, écoles, etc. Toutefois, la transmission des informations entre les mondes scientifique et de l'entreprise reste un enjeu fort. Y compris auprès de laboratoires privés tels que FT R&D, le secret technologique et de l'innovation constituant un enjeu industriel majeur. Cependant, pour aider ce transfert technologique et fédérer la filière TIC plusieurs « outils » ont été mis en œuvre au sein du territoire, parmi lesquels nous recensons la MEITO, l'incubateur Emergys et plus récemment le pôle de compétitivité Images et Réseaux (Cf chapitre VI).

CONCLUSION

Durant ce chapitre nous avons exposé le cadre dans lequel se déroule notre étude empirique. Dans un premier temps en présentant la filière TIC et en délimitant les domaines d'activités retenus pour notre analyse. Dans un second temps en présentant les trois territoires sur lesquels s'est déroulée notre enquête. Notre présentation de ces territoires s'est appuyée sur notre définition théorique de la notion de territoire, l'objectif étant d'apporter une traduction concrète de ce concept aux trois « cas d'études » lorientais, vannetais et rennais tout en conservant un exposé synthétique.

Bien que les données recueillies soient hétérogènes, nous nous sommes efforcés de construire une structure d'exposé permettant d'une part de caler l'échelle des territoires à un niveau à la fois commun et pertinent en termes d'activités économiques et sociales, de densité, et d'autre part, de faciliter la comparaison entre ces territoires, essentielle pour notre analyse, comme le résume le tableau n°11. Cette contextualisation était, conformément à notre approche théorique, nécessaire pour définir notre cadre territorial d'enquête et identifier les caractéristiques locales pouvant potentiellement influencer sur le développement économique et, plus exactement, sur les évolutions de la filière TIC et la mise en réseau des acteurs. Cette approche a mis en lumière les disparités caractérisant ces territoires ainsi que leurs évolutions dans le temps.

Tableau 11 : Synthèse des disparités entre les territoires lorientais, vannetais et rennais

	Territoire lorientais	Territoire vannetais	Territoire rennais
Données démographiques	116 765 habitants en 2006 26,4% de croissance entre 1968 et 2006	86 056 habitants en 2006 79,7% de croissance entre 1968 et 2006	282 550 habitants en 2006 37,2% de croissance entre 1968 et 2006
Données économiques	- construction, réparation navale, produits de la mer - Tertiarisation de plus en plus forte - Cadres et prof. Int. Sup : 13% des emplois du territoire	- agroalimentaire, équipement, nautisme, immobilier / construction, transport / logistique, administration - dominante tertiaire - Cadres et prof. Int. Sup : 14% des emplois du territoire	- industrie agroalimentaire, automobile, TIC, enseignement - université - dominante tertiaire - Cadres et prof. Int. Sup : 17,5% des emplois du territoire
Dimensions de l'unité urbaine	106,77 km ² 5 communes	140 km ² 6 communes	185 km ² 10 communes
Planification urbaine et économique	- Reconstruction urbaine - Parc d'activités intercommunaux	- faible planification urbaine - idem en termes d'économie (à part le PIBS)	- forte planification urbaine et économique
Poids de la filière TIC - à l'échelle régionale - à l'échelle du territoire	- 4% des emplois TIC de la région - 2% des emplois du territoire	- 3% des emplois TIC de la région - 2% des emplois du territoire	- 31% des emplois TIC de la région - 5% des emplois du territoire
Entreprises de TIC de moins de 10 ans	55%	65,5%	41%
Taille moyenne des entreprises de TIC	29 salariés	15 salariés	65 salariés
Concentration spatiale des entreprises de TIC	Moyenne	Elevée	Très élevée

Réalisation P. Ménage

Toutefois, durant cette présentation des territoires nous n'avons pas abordé l'aide économique, d'initiative locale ou non locale, mise en œuvre pour soutenir le développement de la filière TIC au sein de ces territoires.

Dans le chapitre suivant nous poursuivrons notre présentation de ces trois territoires d'étude en prenant connaissance des outils et des politiques d'aide à la filière TIC qui y ont été mis en œuvre.

CHAPITRE VI

POLITIQUES D'APPUI A LA FILIERE TIC ET POLES DE COMPETITIVITE : PRESENTATION SUR LES TERRITOIRES D'ETUDE

INTRODUCTION

La filière TIC, comme d'autres filières de haute technologie, a fait l'objet de politiques d'appui, l'objectif de ces dernières étant de favoriser le développement d'activités émergentes, innovantes et donc potentiellement pourvoyeuses de croissance économique et d'emplois. Ces politiques sont à la fois d'initiative nationale et locale. Cependant, ces trente dernières années, les rôles respectifs de l'Etat et des collectivités locales ont grandement évolué suite aux lois sur la décentralisation mais également en raison de l'évolution des capacités de l'Etat et des collectivités à investir, donc à agir.

Parmi ces politiques, nous pouvons citer les technopoles (Benko, 1991⁵¹¹), les Systèmes Productifs Locaux (Pommier et Boileve, 2002) et les pôles de compétitivité (Demazière et Ménage, 2006 ; Madiès, 2008 ; C.E.S., 2008) qui, selon des méthodologies différentes, ont toutes eu vocation à soutenir des filières économiques sur des territoires donnés, notamment en favorisant la coopération entre les acteurs économiques mais aussi avec les chercheurs (recherche publique et privée) et les acteurs publics et parapublics. Bien que ces politiques présentent des différences théoriques et méthodologiques (mise en œuvre), impliquent des intervenants distincts, elles ont pour nous l'intérêt de promouvoir les liens d'acteurs. En ce sens, elles constituent un objet d'étude pertinent pour notre recherche car elles participent à la création de liens, formalisés (par exemple lorsque les acteurs sont membres de la structure) et

⁵¹¹ BENKO G. (1991), *Géographie des technopôles*, Masson, 223 p

non formalisés (liens faibles, communication, etc.). Par ailleurs, au sein des territoires qui nous intéressent, ces politiques sont également complétées par des initiatives privées : la création de réseaux locaux d'entreprises.

Afin de compléter la connaissance de nos territoires d'études nous présenterons dans ce chapitre les politiques d'appui à la filière TIC qui y ont été mises en œuvre. Pour ce faire, nous procéderons en deux temps. Dans une première section nous évoquerons les politiques d'appui d'inspiration technopolitaine, de type cluster, d'initiative privée ainsi que les diverses associations et structures départementales et régionales ayant vocation à structurer la filière TIC. Puis, nous consacrerons la seconde partie de ce chapitre aux pôles de compétitivité en expliquant d'abord les enjeux, la méthode et les premiers résultats de cette politique puis en présentant le pôle de compétitivité Images & Réseaux, pôle de compétitivité à vocation mondiale dont le périmètre d'intervention intègre chacun de nos trois territoires d'étude.

VI.1 – Politiques locales et mises en œuvre d'appuis à la filière TIC

Sur chacun de nos territoires d'études, les acteurs locaux, publics et / ou privés, ont initié des « outils » adoptant les formes d'organismes, d'associations, de structures d'animation, etc. ayant vocation à soutenir, organiser ou développer la filière TIC. Ces outils et ces politiques d'appui participent à la définition des territoires dans lesquels évoluent les entreprises enquêtées.

Dans cette section, nous présenterons ces politiques et ces outils en distinguant deux catégories : d'une part les technopoles et les politiques technopolitaines (i), d'autre part les outils d'aide à la mise en réseau (ii). Bien que les démarches technopolitaines aient eu pour ambition de rapprocher la recherche et les entreprises, donc de développer des liens et des réseaux, nous avons souhaité distinguer ces outils des autres démarches de mise en réseau en raison de leurs spécificités, notamment leur lien à des politiques foncières aboutissant à la création de parcs technologiques et à leur fort attachement à la notion de proximité spatiale (Benko, 1991).

Les informations données dans cette section ont été recueillies dans des ouvrages, des rapports et des thèses (Dalla Pria, 2008⁵¹² ; Stervinou, 1999⁵¹³, 2000 ; Auneau, 2009⁵¹⁴), mais aussi auprès des acteurs locaux animant ces organismes, des collectivités locales (Villes, Communautés d'Agglomération, Départements, Région) et des entreprises enquêtées.

VI.1.1 – Technopoles et « politiques technopolitaines »

Les technopoles se sont développées sur la base de trois objectifs et métiers consistant à « aménager des espaces (parcs) et des structures d'accueil ; animer la rencontre et l'échange (transfert technologique) entre les différents milieux de la recherche, de la formation supérieure et des entreprises innovantes de nouvelles technologies ; assurer la promotion de l'opération » (RETIS⁵¹⁵). Nées en France en 1969 avec le parc Sophia Antipolis sur le plateau de Valbonne (en Provence Alpes Côte d'Azur), les technopoles sont aujourd'hui présentes sur l'ensemble du territoire national. Ce développement est dû en particulier à l'action grandissante des collectivités locales au cours des années 1980. Cependant, selon les objectifs et les moyens donnés par les collectivités impliquées, les résultats observés s'avèrent très

⁵¹² DALLA PRIA Y. (2008), *Comment naissent les districts technologiques*, éd. Montreuil, Aux lieux d'être, 308p

⁵¹³ STERVINO S. (1999), « L'électronique en Ile-et-Vilaine : développement et pérennité d'une activité « imposée » au territoire », In LAFONTAINE D., THIVIERGE N (Eds) *Les Régions fragiles face à la mondialisation*, GRIDEQ-GRIR : Rimouski, Québec, Canada, pp121-137

⁵¹⁴ AUNEAU Y. (2009), *Construire un système d'innovation régionalisée, propositions à partir d'exemples bretons*, thèse de Doctorat, Rennes 2, 431p

⁵¹⁵ www.retis-innovation.fr : RETIS est l'un des principaux réseaux de technopoles et d'incubateurs français.

hétéroclites (Ménage 2002 ; Demazière et Ménage 2006). Ainsi, la labellisation « technopole » de ce qui se résume parfois à de simples parcs d'activités, implique un regard critique sur la généralisation de cette notion et nécessite une observation au cas par cas de ces « technopoles ».

Trois « politiques technopolitaines », c'est-à-dire inspirées par le concept de technopole, ont été mises en œuvre sur nos trois territoires d'étude. Celles-ci ont été créées à des périodes différentes, selon des méthodes distinctes, etc. De plus l'orientation « TIC » a été centrale pour certaines et secondaires pour d'autres.

Nous présenterons ces outils en trois sous-sections. Nous commencerons par Rennes, puis poursuivrons avec Vannes et terminerons par Lorient.

VI.1.1.1 – Rennes Atalante

Afin de présenter les données essentielles de Rennes Atalante⁵¹⁶ dans cette sous-section nous procéderons en trois temps. Un premier temps sur la création de la technopole et son évolution jusqu'à la « phase adulte », un second temps consistant en un état des lieux actuel et un troisième temps interrogeant les perspectives d'avenir de la technopole.

A. - Origine de la technopole

La technopole de Rennes Atalante est un acteur important au niveau local. Elle se veut un soutien à la création d'entreprises et intervient tout au long du processus d'émergence d'une nouvelle entreprise (Stervinou, 1999). Sa mise en œuvre fait suite aux décisions politiques qui ont abouti à partir des années 1960 à la décentralisation progressive en Bretagne des laboratoires de recherche du CNET puis des principales écoles d'ingénieurs françaises spécialisées dans les télécommunications. Ce sont ces acteurs publics qui ont constitué les piliers historiques de la technopole opérant une convergence entre les revendications du CELIB⁵¹⁷ et le projet gaulliste de décentralisation des années 1950-1960⁵¹⁸ (Della Pria, 2008, p74).

Trois événements apparaissent déterminants pour la naissance de Rennes Atalante : la délocalisation du CELAR (Centre d'Electronique de l'Armement) en 1964 à Bruz, la délocalisation du CCET (Centre Commun d'Etudes de Télédiffusion et de

⁵¹⁶ <http://www.rennes-atalante.fr/index.asp>

⁵¹⁷ Comité d'Etude et de Liaison des Intérêts Bretons. Organisme déjà évoqué lors de la présentation du territoire lorientais (Cf Chapitre V).

⁵¹⁸ Entre 1957 et 1983, 27 opérations de décentralisation ont été opérées vers la Bretagne, dont 10 dans l'électronique et les télécommunications si bien qu'en 1975 la décentralisation était déjà à l'origine de la création de 45 000 emplois en Bretagne (Dalla Pria, 2008).

Télécommunications⁵¹⁹) puis la venue de Pierre Mauroy, en 1983, alors Premier Ministre, pour la création de la ZIRST (Zone d'Innovation et de Recherche Scientifique et Technique) de Rennes lui apportant une légitimité forte ainsi qu'un soutien financier de 2 millions de francs (Dalla Pria, 2008).

Autour de ces événements, les réflexions sur la création de zones d'activités technologiques s'engagent dès le début des années 1970. Des zones foncières intercommunales sont alors réservées par la Communauté d'Agglomération (le District à l'époque) à proximité du site universitaire de Beaulieu (Rennes I). Cette réflexion en cours est d'abord complétée en 1977 par la création d'un espace de réflexion et de communication sur l'électronique associant l'Université, la Chambre de Commerce et d'Industrie, les grandes écoles, Supelec, l'INSA et les entreprises de la région concernées par ce secteur⁵²⁰. Puis le contrat de plan Etat/Région donne en 1983 la définition de la ZIRST à l'origine de l'action technopolitaine. Son but va être de « favoriser la création d'entreprises, à proximité immédiate de l'université, des grandes écoles et des centres de recherche de Rennes, dans les domaines étudiés par ceux-ci » (Bruhat, 1990, p42⁵²¹) c'est-à-dire l'électronique, l'informatique, l'automatisation et la biotechnologie. En 1984, l'association Rennes Atalante est créée, avec pour mission de promouvoir la ZIRST, d'animer les relations entre la recherche et l'industrie, susciter une dynamique de transfert de technologies.

Le site de Beaulieu constitue le site dédié aux TIC de la technopole rennaise. A partir de 1986 il accueille deux pépinières d'entreprises et la maison de l'industrie, laquelle va regrouper les administrations locales de l'industrie et de la recherche comme la DRIRE, la DRRT, la MEITO, l'ANVAR.

Après 1988, la technopole entre dans un second cycle de développement par la création d'autres sites labellisés Atalante dont l'objectif est d'essaimer la logique mise en place à Beaulieu sur d'autres sites mais aussi sur d'autres thématiques. Aujourd'hui la technopole compte cinq sites labellisés, quatre sur le territoire rennais et un à Saint Malo. Chaque site possède sa propre thématique technopolitaine :

- Beaulieu : TIC
- Champeaux : agroalimentaire et environnement
- Ker Lann (Bruz) : mécanique et productique ou en lien avec l'étude du mouvement humain
- Saint Malo : biotechnologies marines et TIC
- Villejean : santé

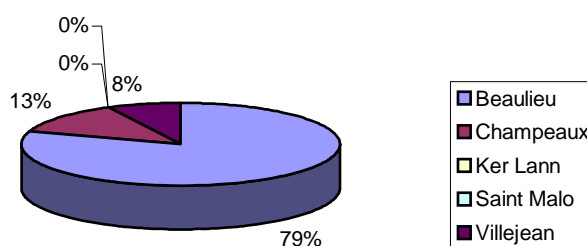
⁵¹⁹ Aujourd'hui France Télécoms R&D

⁵²⁰ Cette commission lance le mouvement qui a permis de créer la MEITO (cf section ultérieure de ce chapitre)

⁵²¹ BRUHAT T (1990); *Vingt technopoles, un premier bilan* ; DATAR, la Documentation française, 216p.

Le site de Beaulieu reste à ce jour le plus développé, Ker Lann et Saint Malo étant les plus récents. Un autre site, Apigné, précédemment labellisé a été déclassé car celui-ci accueillait des entreprises ne rentrant pas dans la thématique qui lui avait été définie et ne répondant plus aux logiques technopolitaines.

Graphique 7 : Répartition des entreprises en 2008



Source : Rennes Atalante, Réalisation P. Ménage

En 2009, Beaulieu accueille 115 entreprises (près 10 000 salariés), dont 65% exercent dans le secteur des TIC. Au regard des effectifs de la filière TIC sur le territoire rennais, on mesure le poids prédominant de ce site. L'importance de Beaulieu par rapport aux autres sites témoigne également de la difficulté à transposer dans d'autres domaines d'activités la dynamique de développement engagée à Beaulieu, même s'il s'agit du même territoire. Cette difficulté peut s'expliquer d'une part en raison de la dotation plus faible du territoire rennais dans le domaine de la santé par rapport aux TIC et d'autre part, en raison du temps nécessaire à la structuration de la filière agroalimentaire, certes historique, mais fonctionnant avec des réseaux familiaux, conservant un attachement en milieu rural.

En 2009, l'association Rennes Atalante compte 16 salariés (10 en 2002, 3 en 1989). Ses missions sont de quatre ordres :

- animer le réseau technopolitain (développer des synergies entre la communauté scientifique et le monde industriel et financier, fédérer les acteurs technopolitains) ;
- promouvoir la technopole en France et à l'étranger
- apporter un appui aux créateurs d'entreprises de technologie ;
- accueillir les entreprises de technologie.

Les sites technopolitains possèdent également des pépinières d'entreprises. Deux pépinières, Gallium et Germanium, ont d'abord été créées à Beaulieu. Il en existe aujourd'hui cinq au total.

B. – Etat des lieux

L'état des lieux actuel permet d'observer avec quelques années de recul l'évolution de la technopole rennaise. La période dite de démarrage d'une technopole consiste généralement à donner les outils matériels à un site choisi, pour une thématique précise. Cette démarche a

effectivement été suivie à Rennes pour le site de Beaulieu en concentrant des universités et des centres de recherche délocalisés. L'influence initiale de l'Etat doit être rappelée.

Pour autant la mise en œuvre de la démarche technopolitaine n'a pas été aisée par la suite puisqu'il a fallu attendre le milieu des années 1990 pour que, soutenue par la conjoncture favorable des activités de TIC, la technopole puisse « s'émanciper »⁵²². Ainsi, en 1990, les experts de la DATAR avaient souligné un double problème pour Atalante. D'une part la non-accession au seuil critique de R&D permettant d'abord d'entraîner des créations d'entreprises ou de filiales de groupes puis de rétroagir sur les dynamiques de la recherche. D'autre part la faiblesse des capacités de valorisation industrielle des ressources scientifiques et technologiques disponibles sur le site freinait le développement et les phénomènes de synergie (Bruhat, 1990).

En réponse à ces lacunes, les pôles de recherche ont vu leur importance et leur soutien croître dans les années 1990. Par ailleurs, l'accès à un seuil critique semble s'être décanté au fil des années et émerger à partir du milieu des années 1990 grâce à l'arrivée d'entreprises motrices (Thomson, Transpac, Canon) pour atteindre le niveau que l'on connaît aujourd'hui. Ainsi, Rennes Atalante a connu, après la phase de délocalisation des années 1950 à 1970, une seconde période majeure à partir des années 1990 lorsque d'une part des entreprises japonaises sont venues s'implanter, ouvrant la technopole sur son environnement national et international, et que d'autre part le secteur des télécommunications s'est ouvert à la concurrence modifiant le cadre d'investissement de France Télécom.

Aujourd'hui 60% des entreprises de Rennes Atalante exercent dans la filière TIC, contre 16% dans l'agro-industrie et 7% dans le biomédical⁵²³ (Rennes Atalante, 2009). Parmi ces entreprises, on recense de grands groupes mais aussi des PME et des start-up. Nous constatons aussi que les deux-tiers des entreprises de Rennes Atalante, notamment les PME et les start-up, ont leur siège social sur la technopole ce qui contribue à leur ancrage sur le territoire, même si ces petites et moyennes entreprises ne comptabilisent qu'un quart des emplois.

La création d'entreprises dans la filière TIC au sein d'Atalante témoigne de l'importance de cette technopole dans le domaine des TIC. De plus, près de trente ans après sa création, la présence de leaders nationaux et internationaux et le marketing opéré par la technopole lui ont conféré une reconnaissance aux échelles nationale voire internationale.

⁵²² En 1984 il existait sur Beaulieu 690 emplois privés, un peu moins de 4000 en 1996, 7662 en 2001 et près de 10 000 aujourd'hui. La croissance technopolitaine (notamment des TIC) n'a donc eu lieu qu'après dix années d'existence de Rennes Atalante.

⁵²³ Le solde concerne un panel plus divers d'activités dont les secteurs du conseil, de la formation, des services.

C. - Perspectives

Les perspectives d'avenir de la technopole correspondent aux évolutions technopolitaines décrites par RETIS (association des technopoles et des incubateurs français⁵²⁴), à savoir le dépassement du simple stade de technopôle(s) ou technoparc(s) (comme cela reste davantage le cas sur Vannes ou Lorient) pour accéder à la dimension de la technopole, plus vaste, métropolitaine. Nous ne rentrerons pas ici dans les travaux traitant de la définition et de la question métropolitaine (Rozenblat et Cicille, 2003⁵²⁵, Motte, 2007⁵²⁶) mais précisons que l'évolution métropolitaine de la technopole correspond à l'extension de la dynamique des sites (ou pôles et parcs) à l'ensemble du territoire économique. Pour le territoire rennais ce processus est en cours, telle qu'en témoigne la répartition géographique des adhérents de Rennes Atalante qui, aujourd'hui, sont à parts égales situés dans les sites technopolitains et en dehors.

La technopole rennaise et le site de Beaulieu ont participé au développement des entreprises de TIC sur le territoire rennais. Le poids de cette filière dans l'économie locale rayonne en termes d'image au niveau régional et national. Si la concentration spatiale des entreprises de TIC reste forte sur Beaulieu, celle-ci tend à s'étendre et témoigne d'une évolution de la technopole avec une diffusion plus large de l'information dans des réseaux établis sur le territoire (ancrés ?) et situant la proximité d'acteurs non plus uniquement au niveau du site mais du territoire rennais, tel que nous l'avons précédemment défini.

VI.1.1.2 – Le Parc d'Innovation Bretagne Sud (PIBS) de Vannes

Le PIBS est une initiative qui se différencie des démarches technopolitaines de Lorient et de Rennes car, à son origine, au début des années 1990, celui-ci ne souhaitait pas engager une procédure de labellisation « technopôle⁵²⁷ ». Celle-ci n'interviendra qu'à la fin des années 1990.

Plusieurs raisons auraient contribué à cette orientation de départ. Premièrement le PIBS s'est centré sur la demande des entrepreneurs et le label « technopôle » ne figurait pas parmi ces

⁵²⁴ <http://www.retis-innovation.fr/>

⁵²⁵ ROZENBLAT, C. & CICILLE, P. (2003), *Les villes européennes : éléments de comparaison*. La Documentation Française, Datar, 94 p.

⁵²⁶ MOTTE, A. (ed.) (2007), *Les grandes agglomérations françaises face aux défis métropolitains*, Paris, Economica, 272p.

⁵²⁷ La notion de technopôle se distingue de celle de technopole. Elle fait davantage référence à la polarité des acteurs (entreprises, universités, pépinières, etc.) sur des parcs technologiques, tandis que la technopole désigne un étalement plus important de ces acteurs à l'échelle du territoire. Concernant le territoire vannetais, nous considérons que le terme de technopôle est le plus adapté, contrairement à Rennes. Sur ce sujet, voir Ménage, 2002

demandes. Deuxièmement, la spontanéité et la dimension informelle constituaient des règles fondatrices du PIBS, or la labellisation revenait à formaliser les choses et à réduire la souplesse (Auneau, 2009).

L'intercommunalité de Vannes est à l'initiative du PIBS. Ce dernier est donc d'origine publique. Mais son organisation et son développement ont été guidés par la volonté d'y impliquer les entreprises et les entrepreneurs.

Le PIBS de Vannes ne s'engage pas au début dans une stratégie très planifiée et régulée. Cet outil se veut pragmatique pour développer une flexibilité des initiatives permettant de s'adapter aux attentes des entrepreneurs locaux, d'accompagner les initiatives privées plutôt que de les encadrer. La démarche est plutôt celle de l'action sur-mesure plutôt que celle d'une labellisation et d'une formalisation. Bien que localisée sur Vannes, la démarche du PIBS est suivie et portée à l'échelle intercommunale (SIVOM puis Communauté d'Agglomération).

Cette initiative est soutenue notamment par la société anonyme VIP Contacts (qui devient en 1994 VIPE – Vannes Innovation Promotion Expansion). VIP contacts (puis VIPE) est créé en 1984 sous forme de S.A. par les entreprises existantes sur le territoire vannetais dans le but d'y favoriser le développement économique. VIPE a évolué vers un statut d'association loi 1901, ce qui a permis l'introduction d'investissements des Collectivités Locales (source : entretiens VIPE).

La fonction principale de VIPE est de développer un système relationnel entre tous les acteurs locaux. Ses missions comprennent :

- la définition de stratégies et d'actions de développement économique pour la Communauté d'Agglomération ;
- la promotion économique et la prospection d'entreprises ;
- l'appui à la création d'entreprises à caractère technologique (VIPE, 2009⁵²⁸).

A ce titre, cette entité constitue une plate-forme d'échanges ainsi qu'une structure réalisant des prestations de prospection, de promotion ainsi que de gestion des pépinières d'entreprises. Cette entité est définie par la Communauté d'Agglomération comme « une sorte de conseil économique et social du Pays de Vannes ». VIPE regroupe en son sein et dans ses instances décisionnelles des acteurs publics (Communauté d'Agglomération, Université Bretagne Sud), parapublics (CCI, CCM, Chambre d'Agriculture) et privés (club des entreprises du Pays de Vannes, des personnalités « qualifiées » issues des milieux économiques locaux).

Dans le cadre de sa mission technopolitaine, **VIPE**, apporte des conseils, son appui à la création et à l'installation d'entreprises à caractère technologique ou innovant et **s'emploie à créer des réseaux interentreprises et des pôles technologiques structurés**. Les axes de

⁵²⁸ VIPE (2009), *Rapport d'activité 2009*, Pays de Vannes Technopole, 10p

développement technopolitains s'inscrivent notamment en relation avec les thèmes des pôles de compétitivité bretons. Ces axes de développement, au nombre de quatre, sont les suivants :

- traitement de l'information : création de logiciels, de systèmes de gestion logistiques, etc. ;
- valorisation des produits naturels ;
- loisirs et nautisme ;
- santé et bien-être.

Conformément aux démarches technopolitaines, VIPE tente de créer des synergies entre les entreprises, l'enseignement supérieur et la recherche (Benko, 1991 ; Ménage, 2002⁵²⁹). La délocalisation des universités à proximité du PIBS, depuis quelques années, a pour ambition de co-localiser ces entités et faciliter ces synergies. De plus, le technopôle agit en soutien des porteurs de projets innovants : il les accueille, les réoriente si nécessaire, leur apporte des conseils techniques, juridiques, commerciaux, des informations de veille pour l'élaboration du business plan. Il les introduit auprès des partenaires compétents et aide à leur financement soit par le biais des fonds d'aide à la création ou auprès de business angels, capital-risqueurs. Le technopôle aide également le créateur à trouver des locaux : le PIBS dispose d'hôtels d'entreprises et de pépinières offrant des services mutualisés qui permettent d'accueillir entreprises et jeunes créateurs.

Enfin, VIPE intervient comme instance d'animation et organise des rencontres ayant pour but de développer les réseaux d'acteurs locaux mais aussi d'aider la mise en relation avec des acteurs extérieurs au territoire.

Aujourd'hui, le technopôle a développé trois parcs :

- Le PIBS : parc tertiaire et technologique « historique ». Il accueille les pépinières et les hôtels d'entreprises. Ce parc de 17ha est aujourd'hui rempli. Il accueille 71 entreprises totalisant 1162 emplois (VIPE, 2009). Le PIBS a fait l'objet d'une extension de 10 ha à partir de 2004 dans laquelle il reste des disponibilités foncières.

Carte 8 : Localisation des parcs d'activités technopolitains



Source : Vipe

⁵²⁹ MENAGE P. (2002), *Les politiques locales et les outils d'attraction des entreprises de TIC dans les agglomérations moyennes*, Mémoire de recherche de magistère – CESA – Université de Tours, 102p.

- Pentaparc : parc industriel et tertiaire, proche de la voie expresse, accueille les entreprises de petite production et de distribution, des secteurs innovants de l'industrie et de la logistique. Pentaparc compte aujourd'hui 25 entreprises et 192 emplois.
- Gohélis : parc industriel HQE, se situe en dehors de notre territoire sur la Commune d'Elven. Ce parc industriel peine à démarrer.

Le PIBS concentre la majorité des entreprises du technopôle. Parmi les types d'activités soutenues, les entreprises de TIC sont les plus représentées. On en dénombre 25, soit 36% des entreprises implantées. Sur le territoire vannetais, le PIBS constitue le pôle le plus important de concentration des entreprises de TIC, notamment pour l'édition de logiciels informatiques (Cf chapitre V). Plusieurs de ces entreprises sont hébergées dans les pépinières et les hôtels d'entreprises du PIBS que certaines quittent après quelques années de développement pour investir dans leurs propres locaux, y compris au PIBS. A noter que la plupart de ces entreprises de TIC sont des TPE.

La volonté de VIPE est, outre de fournir des aides matérielles, notamment des locaux à faibles loyers, de permettre une mise en relation d'entreprises exerçant dans un même domaine d'activité, par leur co-localisation et par la mise en œuvre de « rendez-vous », d'événements, permettant de se rencontrer. Plusieurs des entreprises enquêtées sont implantées au PIBS. Nous verrons dans le chapitre VII quels regards les entrepreneurs concernés portent d'une part sur l'aide apportée par VIPE, le rôle du PIBS et d'autre part leur ressenti et leur implication dans la mise en œuvre de relations et de liens locaux, y compris avec des entreprises du PIBS, l'université et les écoles. A noter que lors de notre recherche d'informations sur le PIBS et VIPE, certains des financeurs du technopôle se sont montrés critiques sur la dimension trop généraliste de celui-ci, rendant difficile la « lecture » des actions conduites et pouvant être interprétée davantage comme un éparpillement plutôt qu'une diversification efficace et pertinente.

VI.1.1.3 – Lorient Technopole Innovations (LTI)

Lorient Technopole Innovations a été créée en 1996, à l'initiative des acteurs économiques du Pays de Lorient pour favoriser le développement économique local fondé sur l'innovation. LTI est notamment soutenu par la Communauté d'Agglomération, le Conseil Général et le Conseil Régional. Parmi ses partenaires on compte également l'Université Bretagne Sud, la CCI mais aussi OSEO, l'incubateur Emergys, l'AUDELOR, la MEITO (Cf sous section VII.1.2.1).

Les missions confiées à LTI sont de trois ordres :

- l'accompagnement et l'incubation de projets innovants : détecter, évaluer, sélectionner et accompagner les projets innovants, qu'ils soient issus de la recherche académique,

qu'ils émanent de porteurs individuels ou bien qu'ils proviennent d'entreprises existantes. L'objectif est de faciliter la création et le développement d'entreprises innovantes sur le pays de Lorient (espace d'action de LTI). Pour incuber les projets, LTI s'appuie sur l'incubateur régional Emergys (Cf sous-section VI.1.2.2).

- L'organisation de manifestations favorisant la culture d'innovation au sein des entreprises et la mise en réseau des compétences locales.
- La détection ou l'animation de pôles d'excellence ou de « clusters ». LTI affecte une partie de ses ressources à des études prospectives permettant d'identifier des domaines stratégiques. C'est dans ce cadre que LTI a, avec l'appui d'institutionnels, participé à la création d'Eurolarge Innovation, département chargé d'accompagner et d'animer la filière de la course au large (LTI, 2010⁵³⁰).

LTI possède un statut associatif. Elle est principalement financée par la Communauté d'Agglomération de Lorient. Le Conseil Général verse également une subvention (du même montant que celle versée à VIPE).

Les entreprises membres de LTI se répartissent dans leur grande majorité sur la Communauté d'Agglomération, et notamment à l'échelle de l'unité urbaine, échelle territoriale que nous avons retenue. A la différence de Rennes Atalante et du PIBS, il n'existe pas à Lorient de parcs technopolitains gérés par la technopole. Toutefois, les entreprises adhérentes se localisent en partie dans des parcs créés par la Communauté d'Agglomération (plus particulièrement au sein de l'unité urbaine) et dans l'un desquels sont créées trois pépinières d'entreprises (Espace Créa, Espace Innova, Espace média – parc d'activités de Soye à Ploemeur).

Le rapport d'activité 2009 de LTI⁵³¹ montre que celle-ci travaille plus particulièrement avec deux partenaires : Polim@, réseau local d'entreprises de la filière images (Cf VI.1.2.3), et le groupement d'entreprises Eurolarge Innovation, créé en 2005, dont elle est chargée de l'animation. Ainsi, dans le cadre des missions d'accompagnement et d'animation économique qui lui ont été confiées, une part importante des événements et soutiens organisés par la technopole concerne les acteurs des filières image et nautisme. Sur la première thématique, la MEITO (Cf VI.1.2.1) est également ponctuellement associée.

Bien que plus récente par rapport aux technopoles rennaise et vannetaise, LTI constitue un acteur de développement économique dont l'action est reconnue par ses financeurs. A ce titre, et malgré la crise, cette association a recruté une nouvelle personne en 2009, sa dimension

⁵³⁰ Site Internet de Lorient Technopole Innovations : <http://www.lorient-technopole.com/>

⁵³¹ Lorient Technopole Innovations (2009), *Rapport d'activité LTI et Eurolarge Innovation*, 34p.

restant plus modeste que la technopole rennaise, puisqu'elle ne compte que quatre emplois (contre 16 pour Rennes Atalante). Toutefois, LTI constitue un outil économique local participant à l'animation du territoire, notamment dans le domaine de l'imagerie qui fait partie de la filière TIC. Il convenait donc de la présenter.

Après avoir présenté les technopoles développées sur nos trois territoires d'étude, nous poursuivrons en évoquant les autres outils existant sur ces territoires et participant à la mise en réseau des acteurs de la filière TIC.

VI.1.2 – Des outils d'aide à la mise en réseau

Nos territoires d'études bénéficient d'une palette d'outils dont le champ d'action s'étend à différentes échelles spatiales : grand ouest, région, département. Ces outils ont, selon les cas, eu pour but d'organiser la filière TIC, de soutenir l'émergence de projets et la création d'entreprises de cette filière, de structurer des relations préexistantes. Durant cette section nous présenterons ces outils dont le dénominateur commun reste l'aide à la mise en réseau.

Nous précisons que compte tenu des ambitions fédératrices de ces outils, les entreprises enquêtées seront interrogées sur leur connaissance de ces organismes et l'éventuelle influence de ces derniers sur le développement de ces entreprises ou sur la concrétisation de leurs projets ou d'innovations.

VI.1.2.1 – La MEITO : association à but fédératif

La MEITO (Mission pour l'Electronique, l'Informatique, et les Télécommunications de l'Ouest) a été créée en 1984 à l'initiative des régions Bretagne et Pays de la Loire⁵³². Cette association, dont le siège est implanté à Rennes, est soutenue et financée par la Région Bretagne et plusieurs collectivités bretonnes. Si cette association a vocation à agir auprès de la filière TIC sur l'ensemble de la Bretagne et en Loire-Atlantique, le cœur historique de son développement a concerné les agglomérations rennaise et lannionaise. Cette association mise en oeuvre à la même période que Rennes Atalante, a contribué à structurer localement la filière en recensant les acteurs existants et en aidant leur mise en relation. En ce sens, cette association a accompagné la croissance de la filière TIC ces vingt-cinq dernières années.

Aujourd'hui la MEITO compte près de 300 adhérents, répartis sur toute la région ouest (Bretagne, Loire-Atlantique) mais majoritairement sur la région Bretagne. Sa mission consiste à animer et développer les secteurs de l'électronique, de l'informatique et des télécommunications. Cette mission se décompose en six niveaux d'actions qui correspondent à ses activités récurrentes :

⁵³² Il est précisé qu'en 2006, la Région Pays de la Loire a décidé de retirer son soutien financier à la MEITO.

- *Observatoire des acteurs de la Filière* : activité de veille régionale et de connaissance des entreprises ;
- *Maillage entreprises-entreprises* : soutien à l'identification des partenaires potentiels pour le développement de l'activité de l'entreprise (recherche de nouveaux fournisseurs, clients, partenaires, etc.). Cette mission se concrétise par la création d'une base de données des entreprises sur les régions Bretagne et Pays de la Loire, l'édition et la diffusion annuelle d'un annuaire « papier » pour l'ensemble de ses adhérents et d'une revue mensuelle permettant à plusieurs entreprises de présenter leurs activités à l'ensemble des 2 500 destinataires régionaux actuels de cette revue, un soutien hot line pour renseigner les entreprises ;
- *Maillage laboratoires-entreprises* : soutient le rapprochement entre les laboratoires de recherche et les entreprises PME-PMI, afin de favoriser l'innovation. La MEITO visite les laboratoires, établit une base de données des laboratoires existants et complète l'annuaire remis aux adhérents, organise une manifestation annuelle ;
- *Information des acteurs sur la filière* : transmission d'informations, d'actualités sur la filière aux décideurs des PME-PMI (informations sur les projets européens, rapports de colloques, etc.) ;
- *Valorisation et Promotion* : actions de promotion des savoir-faire et de l'offre des acteurs du monde industriel et du monde de la recherche académique des deux régions (représentation dans des salons, actions de communication, organisation de rencontres, etc.) ;
- *Information et sensibilisation des institutions* : information des institutions membres et des acteurs publics locaux de l'état de la filière, de ses besoins, etc. (MEITO, 2005⁵³³).

Par ses rôles d'observation et de recensement, de création de liens et de promotion de la filière TIC locale, la MEITO rassemble de nombreuses informations favorisant l'analyse économique de cette filière et la mise en relation d'entreprises, de laboratoires, d'institutions, etc. Elle valorise également les acteurs locaux auprès d'acteurs présents sur d'autres territoires.

La MEITO évalue régulièrement la pertinence et la qualité de son action, auprès de ses adhérents et de l'ensemble des acteurs de la filière, à travers une enquête annuelle de perception.

VI.1.2.2 – Emergys : un outil régional d'aide à l'émergence des projets

Suite à l'appel à projets « Incubations et capital-amorçage des entreprises technologiques » lancé le 24 mars 1999 par les Ministres et Secrétaires d'Etat en charge de l'Education

⁵³³ MEITO (2005), *Mission d'animation de la filière Electronique – Informatique – Telecoms par la MEITO Bretagne & Pays de la Loire*, 8p.

Nationale, de la Recherche, de la Technologie, de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, la mise en place d'Emergys, incubateur unique de Bretagne a été proposée et acceptée en janvier 2000. L'objectif de cette démarche était de doter les établissements d'enseignement supérieur et de recherche d'un outil commun, porté par les technopoles associées aux établissements. L'ensemble des technopoles bretonnes sont membres d'Emergys. Rennes Atalante en a été l'initiateur et Vannes technopôle a été le dernier membre intégré (2003). De nombreux établissements de recherche et d'enseignement supérieur sont également membres sur tout le territoire breton. Emergys reste porté juridiquement par Rennes Atalante dont il constitue une composante.

Les objectifs d'Emergys sont de deux ordres :

- faciliter la détection, l'expertise économique et l'accompagnement de projets de création d'entreprises issus de la recherche ;
- doter les établissements d'enseignement supérieur et de recherche d'un outil commun porté par les technopoles associées aux établissements.

Les secteurs d'activités des projets de l'incubateur sont les TIC, les sciences de la vie, les sciences de l'ingénieur (chimie, matériaux, mécanique, productique, etc.), les sciences humaines et sociales.

Emergys représente une source intéressante de cofinancement pour les porteurs de projets issus de (ou accompagnés par) la recherche. De plus, l'incubateur constitue un cadre légal à l'émergence par essaimage d'activités économiques dans les laboratoires de recherche. Il constitue un label identifiable par les investisseurs et un moyen de prise en charge partielle des dépenses externes engendrées par une étude de faisabilité.

Cet incubateur permet de mettre en commun les savoir-faire (le projet peut être incubé dans plusieurs technopoles de Bretagne), chaque technopole possédant individuellement la fonction d'incubation. Cette démarche s'avère intéressante car elle permet un dialogue avec l'ensemble des porteurs de projets innovants souhaitant s'implanter au sein de la Région Bretagne.

En 2009, après dix ans d'existence, Emergys a incubé cent projets : quarante-sept en TIC, vingt-cinq en sciences de la vie, vingt-trois en sciences de l'ingénieur, cinq en sciences humaines et sociales / services. 58% des projets incubés le sont à Rennes. Les technopoles de Brest et Lannion constituent les deux autres principaux apporteurs de projets. En revanche les territoires de Lorient et Vannes restent très peu représentés (6% et 3%).

VI.1.2.3 – Clusters et autres réseaux : des initiatives en Morbihan et sur le territoire lorientais

Inspirés par les études théoriques menées sur les concepts de cluster (Cf Partie I, Chapitre I) et de district industriel (cf partie I, Chapitre I), les acteurs publics ont, en France et dans

plusieurs autres pays d'Europe, engagé des politiques d'aide économique désignées sous le terme de clusters. Celles-ci ont, pour la plupart, consisté en la mise en œuvre de réseaux d'acteurs (entreprises, universités, laboratoires publics et privés, etc.) dans une filière déterminée, soutenus par des aides logistique, marketing, et financières fournies par l'Etat et/ou les collectivités locales. Si les modalités exactes de mise en œuvre de ces politiques diffèrent selon les pays ou les régions, le principe d'aide à la mise en réseaux d'acteurs d'une filière reste le point déterminant.

En France certains de ces clusters sont issus de SPL⁵³⁴ n'ayant pas mué en pôles de compétitivité mais souhaitant faire évoluer leur image et leur mode de fonctionnement. Ils sont également issus d'initiatives publiques locales autonomes (non issues de politiques nationales ou européennes) de soutien à l'économie locale et à certaines filières déjà essentielles pour le territoire ou prometteuses.

Compte tenu des nombreuses initiatives en matière de clusters⁵³⁵ au sein de l'Union européenne, une réflexion a été engagée à partir de 2006 sur la création d'outils de soutien à la mise en réseaux, à l'échelle européenne, des clusters existants. Un observatoire européen des clusters a d'ailleurs été initié dans ce sens (www.clusterobservatory.eu/). En France le club France Clusters fédère également de nombreux clusters et SPL (www.cdif.fr).

Plus proche de nos territoires d'études, le Conseil Général du Morbihan s'est engagé depuis 2006 dans la création de quatre clusters. Le premier dédié au nautisme, le second aux métiers d'art, le 3^{ème} à l'habitat durable et le 4^{ème} aux T.I.C. Afin de présenter ce 4^{ème} cluster qui nous intéresse plus particulièrement nous commencerons par décrire les objectifs et les méthodes fondateurs de la politique du Conseil Général du Morbihan en matière de clusters puis nous aborderons ensuite le tout jeune cluster « e-tic 56 » créé officiellement en décembre 2009. La grande majorité des informations présentées dans cette section est issue de documents publiés par le CG56 et d'entretiens réalisés auprès du chargé de mission du cluster e-TIC 56.

A - Politique de clusters en Morbihan

En 2006, le Conseil Général du Morbihan a affiché sa volonté à soutenir plusieurs filières économiques du département. Tout d'abord *le nautisme*, qui constitue l'un des principaux secteurs de l'économie du Morbihan, ensuite *les métiers d'art* qui rassemblent des artisans aux savoir-faire diversifiés, puis *l'habitat durable* qui fédère des maîtres d'ouvrage, des maîtres d'œuvre architectes et des entreprises ayant pour ambition d'améliorer les performances écologiques dans l'habitat et l'urbanisme et enfin *les technologies d'information et de la communication*.

⁵³⁴ Systèmes Productifs Locaux

⁵³⁵ Pour la France, l'Europe compte parmi ces clusters les pôles de compétitivité, mais aussi les autres clusters d'initiative locale et les SPL.

Le Conseil Général du Morbihan a défini les clusters dont il est l'initiateur comme des regroupements d'entreprises et d'institutions de production de la connaissance (universités, centres de recherches, laboratoires, etc.) proches géographiquement, qui partagent un même domaine de compétences et qui travaillent en complémentarité. Les objectifs établis pour ces clusters sont de quatre ordres :

- mettre en réseau les différents acteurs des filières concernées ;
- améliorer la productivité des entreprises ;
- accroître leur capacité d'innovation ;
- favoriser au travers d'un marketing territorial fort, le développement de l'emploi dans les entreprises des secteurs.

Pour chacun des quatre clusters, le Conseil Général a recruté un chargé de mission dont le rôle est d'abord d'établir le diagnostic préalable à la création du cluster en rencontrant les acteurs de la filière, puis d'organiser et de communiquer sur le cluster en phase de création et enfin de le faire vivre après sa création. Bien qu'initiateur et financeur principal, le Conseil Général souhaite éviter tout fonctionnement hiérarchique des clusters et veille à ce que ces derniers s'animent de manière transversale. Pour autant, comme pour les pôles de compétitivité ou les technopoles, la présence d'un référent du cluster s'impose pour en faciliter son fonctionnement, son animation, etc.

Les clusters du Conseil Général du Morbihan dispensent des aides orientées sur les objectifs fixés pour chaque cluster. Leur soutien porte à la fois sur la communication (la facilité à identifier les autres acteurs de la filière locale, faire connaître les entreprises au niveau national voire international par une représentation collective à des salons, colloques, etc. et en offrant des outils de communication) et sur l'amélioration des compétences-métiers et savoir-faire existants (compétitivité, innovation). Dans ce sens et afin d'activer la dynamique de réseau, les clusters ont mis en œuvre des groupes de travail thématiques pilotés par des représentants d'entreprises membres du cluster et le chargé de mission du Conseil Général. Enfin, les clusters nautisme et TIC jouent, pour les entreprises de ces filières, un rôle de passerelle vers les pôles de compétitivité Mer Bretagne et Images et Réseaux.

B. - Le cluster e-TIC 56

Le lancement officiel, par le Président du Conseil Général du Morbihan, du cluster e-TIC a eu lieu en décembre 2009. A la date de rédaction de cette thèse l'appui du pôle aux entreprises morbihannaises de la filière TIC reste donc pour l'heure embryonnaire. Toutefois, la création de ce réseau a donné lieu au recrutement préalable d'un chargé de mission en 2007, lequel a

réalisé un diagnostic de la filière TIC au sein du département, y compris par enquêtes et rencontres individuelles avec les chefs d'entreprises. Ces phases de diagnostic et de communication préalables à la création du cluster ont permis de mieux connaître les acteurs de la filière présents sur le département et au sein de chacune de ses agglomérations.

Les domaines d'activités soutenus par le cluster e-TIC 56 sont :

- l'édition de logiciels et l'ingénierie décisionnelle ;
- l'instrumentation et les systèmes embarqués ;
- l'image et la gestion de contenu ;
- l'informatique industrielle ;
- la gestion des flux et de la chaîne d'approvisionnement.

Le cluster joue un rôle d'intermédiaire – de facilitateur – pour aider les entreprises de la filière à se développer, recruter, se faire connaître et innover. Dans ce sens il constitue un portail d'accès à des aides régionales et départementales mises en œuvre pour soutenir la filière TIC :

- aide à l'introduction de nouvelles compétences en entreprise : aide régionale au recrutement des stagiaires en fin d'études ;
- aide départementale au conseil préalable à l'intégration de systèmes d'information (Etic consult 56) ;
- aide à la participation à des salons professionnels (Etic-expo 56) ;
- aide au recrutement de cadres pour les entreprises de la filière TIC morbihannaise (Eticjob 56).
- soutien à l'innovation et à la R&D (Etic-innov 56)

Par ailleurs, pour permettre aux entreprises d'échanger des informations, partager des compétences et des savoir-faire le cluster soutient la mise en place de groupes de travail. Sous forme « d'atelier », ces rencontres permettent à chaque acteur de livrer son approche sur le thème abordé, d'améliorer les habitudes de travail et éventuellement d'engager une coopération sur un projet.

En dehors des entreprises membres, les partenaires de ce cluster sont les deux technopoles du département, la MEITO, l'Université Bretagne Sud, la CCI, le réseau POLIM@⁵³⁶, CATEL⁵³⁷ et clic services Bretagne⁵³⁸.

Compte tenu de sa jeunesse, il n'est pas possible de dresser à la date de rédaction de cette thèse un bilan des actions menées par le cluster e-TIC 56. Toutefois, l'intention de créer ce cluster étant connue par plusieurs entreprises de la filière TIC lors de la conduite de notre

⁵³⁶ Association des entreprises du pôle image de Lorient (cf sous-section à suivre)

⁵³⁷ Club des acteurs de la télémédecine

⁵³⁸ Portail breton des entreprises de services B to B.

enquête (et sa création imminente⁵³⁹), nous aurons profité de cette concomitance de calendrier pour interroger les entreprises de TIC des territoires de Vannes et Lorient sur leur connaissance des autres entreprises de la filière et sur les éventuels partenariats que celles-ci avaient pu développer.

C - Autres réseaux « TIC » : des expériences sur le territoire lorientais

- Polim@

Polim@ est une structure associative créée en 2008 à l'initiative d'entreprises du pays de Lorient travaillant dans le domaine des technologies de l'information et de la communication et plus particulièrement dans le domaine de l'imagerie numérique. On y retrouve des compétences dans les domaines de la communication et de la publicité, de l'audiovisuel, de l'expression numérique, du web, de la création artistique, de la photo mais aussi du développement de logiciels et de la formation. En juillet 2009 ce réseau associatif comptait environ 35 adhérents, soit 150 emplois directs et 200 emplois avec les indépendants qui collaborent à ce réseau.

L'objectif des membres de Polim@ est de mieux se connaître les uns et les autres, d'échanger sur les évolutions de leurs domaines d'activité ceci afin qu'ensuite, en dehors de l'association, les membres puissent décrocher des marchés communs. Polim@ souhaite favoriser l'association de compétences et développe des liens avec l'UBS. Ce réseau est également membre du pôle Images et réseaux.

L'organisation des rencontres, conférences et petits-déjeuners qui ponctuent le calendrier des entreprises de Polim@a été confiée à Lorient Technopole Innovations. Pour cette mission, LTI bénéficie de financements de la Communauté d'Agglomération de Lorient (Cap'Lorient) et du Conseil Général (25.000 €uros chacun).

- Axe Nouvelles Technologies (Axe N-T)

Le réseau Axe Nouvelles Technologies, créé en 2005, à l'initiative d'une entreprise du pays de Lorient, est un réseau privé, sans aide publique, regroupant en 2010 12 entreprises spécialisées dans les services informatiques aux professionnels. Les entreprises adhérentes sont réparties dans le grand Ouest : Quimper, Brest, Lanester, Larmor Plage, Caen, Nantes, Rennes, etc.

⁵³⁹ Nous précisons que l'enquête de terrain a été conduite aux 2nd et 3^{ème} trimestres 2009.

L'ambition de ce réseau est d'apporter au client la complémentarité des savoir-faire associée à un service de proximité. Pour cela, le réseau souhaite développer des synergies entre ses membres grâce à la complémentarité de leurs métiers, quitte à créer aussi des rapprochements avec des entreprises n'appartenant pas au monde de l'informatique mais dont les compétences sont fortes dans des domaines proches et intimement liés (téléphonie, technologie de réseaux Wan et Lan, gestion des routes de l'information), et permettant d'apporter des réponses adaptées à la demande des clients. Cette complémentarité technique du réseau Axe-N.T. est associée à un maillage géographique « grand ouest » dans le but d'assurer une réponse de proximité spatiale aux demandes de la clientèle. Chacun des membres d'Axe-N.T. s'inscrit dans une chartre de bonnes pratiques, le réseau s'étant créé sur la volonté de travailler ensemble et de mettre en commun les compétences. En 2009, l'association a embauché son premier salarié pour assurer le secrétariat.

En conclusion, nous aurons présenté dans cette section les « outils », organismes, associations, structures d'animation, etc. ayant vocation à soutenir, organiser ou développer la filière TIC sur nos territoires d'étude.

Tableau 12 : Organismes mis en œuvre pour soutenir la filière TIC : regard en termes de proximités

Vocation des organismes	Organisme	Proximités associées (par ordre d'importance)
Organisme d'aide à la création	- Emergys - Technopoles de Rennes Atalante, PIBS, LTI	- proximités cognitive et relationnelle - proximités spatiale, cognitive et relationnelle
Organisme d'aide à la structuration de la filière	MEITO	Proximité relationnelle
Organisme d'aide au développement :	- Cluster e-Tic 56 - Polima - Axe NT - Technopoles de Rennes Atalante, PIBS, LTI	- proximités cognitive et organisationnelle, relationnelle, spatiale - proximités cognitive et organisationnelle, relationnelle, spatiale - proximité organisationnelle, localisation ⁵⁴⁰ - proximités spatiale, cognitive et relationnelle

Réalisation : P. Ménage

⁵⁴⁰ Nous distinguons dans cette recherche la la proximité spatiale de la localisation : la proximité spatiale désigne le choix d'être spatialement proche du partenaire avec lequel le lien est établi ; la localisation désigne le fait de choisir un partenaire en fonction de sa proximité spatiale avec d'autres acteurs (fournisseurs, clients, etc.).

Comme nous l'avons indiqué ces outils et ces politiques d'appui participent à la définition des territoires dans lesquels évoluent les entreprises enquêtées. Il apparaissait donc pertinent de les présenter, d'autant que ceux-ci seront mentionnés dans notre enquête.

En termes de proximités, ces outils ont également leur importance car en tant que relais d'informations et aides à la mise en relation, ils constituent des institutions locales qui participent à la construction de la proximité institutionnelle des territoires. De plus, ces outils mobilisent diverses formes de proximités en fonction de leurs vocations et de leurs modes de fonctionnement. Ainsi, ils contribuent au développement de relations fondées sur ces proximités et, en tout qu'outils attachés à des territoires, à la compétitivité de ces territoires par la création de réseaux.

Avant d'aborder les résultats de cette enquête nous poursuivrons en évoquant un dernier outil, issu d'une politique d'initiative nationale, les pôles de compétitivité, l'un de ces pôles ayant été créé en Bretagne dans la filière TIC : le pôle Images et Réseaux.

VI.2 - Les pôles de compétitivité : la coopération pour l'innovation

Notre présentation du pôle Images et réseaux se déroulera en deux temps. D'abord un rappel général de l'ambition economico-politique à l'origine des pôles de compétitivité, de leur processus de mise en œuvre et l'exposé de leurs premiers résultats. Ensuite, la présentation du pôle images et réseaux, les conditions de sa création et ses principales évolutions depuis.

VI.2.1 - Fondamentaux de la démarche, mise en œuvre et premiers bilans

VI.2.1.1 – Contexte, objectifs des pôles et mise en œuvre

C'est lors du comité interministériel de l'aménagement et du développement du territoire (CIADT) du 14 septembre 2004 qu'a été lancé l'appel à projet pour la création des pôles de compétitivité. L'objectif de cette politique affichée par le CIADT était de créer des outils ayant vocation à soutenir « la combinaison, sur un espace géographique donné, d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche publiques ou privées, engagés dans une démarche partenariale destinée à dégager des synergies autour de projets communs à caractère innovant. Ce partenariat devra rechercher la masse critique pour atteindre une compétitivité mais aussi une visibilité internationale » (DIACT, 2004⁵⁴¹).

⁵⁴¹ www.diact.gouv.fr

Si l'intervention de la DATAR a conféré une connotation de politique d'aménagement aux pôles, les objectifs qui leur ont été assignés restent fortement corrélés à des enjeux politiques de soutien à l'industrie française.

Les pôles de compétitivité ont constitué un tournant dans les discours publics sur la géographie économique, après cinquante années durant lesquelles l'Etat n'avait cessé de travailler à résorber le fossé entre « Paris et le désert français » (Gravier, 1958), entre autres par la délocalisation en région d'industries et d'administrations (dont certaines ont notamment bénéficié à la Bretagne - cf chapitre V). Si lors du démarrage de cette politique, les discours publics sur la géographie économique de la France hésitaient et oscillaient encore entre un discours sur l'aménagement du territoire mettant l'accent sur l'équité et un discours mettant l'accent sur la compétitivité (Duranton et al., 2007⁵⁴² ⁵⁴³), l'outil « pôle de compétitivité » apparaît en définitive, dans son fonctionnement et dans son organisation, davantage orienté sur l'industrie et sa compétitivité que sur le thème de l'aménagement. Le mode de gouvernance des pôles, volontairement organisé autour d'acteurs industriels et non plus institutionnels, comme cela a pu être le cas pour d'autres politiques antérieures, en est un témoignage (cf présentation du pôle Images et Réseaux).

De plus, cette politique a illustré le changement de posture de l'Etat vis-à-vis des collectivités locales, l'Etat souhaitant continuer à agir mais ne disposant plus ni des capacités financières ni de l'intérêt à agir seul. Ainsi, dans la politique des pôles, les bases du « partenariat » des collectivités avec l'État diffèrent de celles qui président depuis vingt ans à la préparation des politiques contractuelles. Les collectivités locales ont eu une part importante d'initiative dans l'élaboration des dossiers de candidature, dont elles pouvaient éventuellement être chefs de file (Demazière, 2006b⁵⁴⁴). En somme, la nouveauté de cette politique est qu'elle est nationale en ce qui concerne la prise de décision, locale dans la mise en œuvre, internationale par les effets recherchés (Demazière, 2006a⁵⁴⁵).

Les pôles abordent le thème de la compétitivité sous l'angle de l'innovation. Si l'on se réfère aux éléments de définition de cette notion établis dans la première partie de cette thèse, il

⁵⁴² DURANTON G., MARTIN P., MAYER T., et al. (2007), *Les pôles de compétitivité : que peut-on en attendre ?*, Presses de l'École Normale, 82p

⁵⁴³ Cette ambivalence peut être illustrée par deux citations :

« Donner aux territoires les plus dynamiques les moyens d'une ambition européenne et mondiale : telle est la vocation des pôles de compétitivité qui incarnent une vision nouvelle de l'aménagement du territoire. » J. Chirac, Président de la République, 2005

« Je ne peux pas accepter l'idée d'abandonner à leur malheur des territoires et des hommes frappés par le sort alors que très souvent il suffirait de si peu pour les remettre en selle. » N. Sarkozy, Ministre de l'Intérieur et de l'Aménagement du territoire, 2006

In Duranton et al. (2007) p11

⁵⁴⁴ DEMAZIERE C. (2006b), Op. Cit. « chapitre II »

⁵⁴⁵ DEMAZIERE C. (2006a), Op. Cit. « chapitre II »

apparaît clairement que la compétitivité recherchée par les pôles ne relève pas de la catégorie « coût » mais s'inscrit pleinement dans celle de la « compétitivité hors-coût » (OCDE⁵⁴⁶). En France, comme pour les autres pays industrialisés, l'enjeu n'est pas de chercher à rivaliser avec les pays émergents et les nouveaux pays industrialisés en termes de compétitivité-coût mais bien de soutenir l'innovation industrielle, comme source et moteur de la croissance économique (Scandella, 2008⁵⁴⁷). Or, pour la France l'enjeu en la matière est important, comme l'a montré à plusieurs reprises le tableau de bord de l'innovation (Innovation scoreboard) établi annuellement par l'OCDE : des efforts restent à faire, notamment pour atteindre les objectifs définis à Lisbonne en 2000.

Pour replacer le lancement de l'appel à projet « pôle de compétitivité » dans son contexte économique et politique il convient de mentionner que celui-ci a été influencé par plusieurs rapports nationaux et internationaux ayant fait évoluer les conceptions politiques sur les enjeux compétitifs de l'industrie française. En effet, ces rapports soulignaient la nécessaire adaptation de l'économie et des cadres d'action publique français face à l'évolution de la concurrence, la mondialisation et les délocalisations d'entreprises (Debonneuil et Fontagné, 2003 ; Fontagné et Lorenzi, 2005). Parmi les recommandations émises dans ces rapports, l'une des idées considérées comme pouvant faire l'objet d'une action publique était la suivante : accroître la capacité d'innovation des acteurs économiques en mettant en place ou en soutenant des collaborations par filière, sur une base territorialisée, associant l'appareil public de recherche (Demazière et Ménage, 2006⁵⁴⁸).

Deux autres rapports préalables au lancement des pôles doivent aussi être mentionnés. Tout d'abord celui présenté par Blanc (2004⁵⁴⁹) qui analyse l'évolution de l'organisation économique de la France depuis 1945 et les conséquences de cette organisation. Selon ses conclusions, compte tenu de la concurrence exercée par les nouveaux pays industrialisés, la pérennité du tissu industriel d'une économie avancée repose avant tout sur son aptitude permanente à l'innovation. Pour résister, la France doit améliorer sa capacité d'innovation, développer de nouveaux produits, de nouvelles techniques et des domaines sur lesquels elle aura en tant qu'inventeur un avantage compétitif solide. Or, Blanc souligne que les soutiens à l'innovation et à la compétitivité passent par des actions dans un cadre régional (i.e. local et non national) et par le rapprochement d'acteurs porteurs d'innovations et d'acteurs entrepreneurs c'est-à-dire leur mise en réseau : « dans la proximité, la relation précède l'idée.

⁵⁴⁶ Source: http://www.oecd.org/document/10/0,3343,en_2649_33723_40898954_1_1_1_1,00.html

⁵⁴⁷ SCANDELLA J-S. (2008), *Les pôles, réseaux d'excellence et d'innovation*, Ed. Autrement, 202p

⁵⁴⁸ DEMAZIERE, C. avec la collaboration de MENAGE, P. (2006), *Des technopôles aux pôles de compétitivité, du local au national : les politiques d'innovation et de réseaux d'entreprises en France*, rapport pour le Korea Research Institute on Human Settlements, Tours, Université François-Rabelais, 37p.

⁵⁴⁹ BLANC C. (2004), *Pour un écosystème de la croissance*, rapport au Premier Ministre, Paris, La documentation française, 81p. <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/044000181/index.shtml>

C'est la relation informelle qui suscite la créativité en mettant en relation des domaines scientifiques et économiques, le concret et l'abstrait, **d'où l'importance cruciale de la richesse des réseaux du territoire pour la créativité, et de son organisation pour l'économie de la connaissance** » (Blanc, 2004, p12, emphase ajoutée).

Ensuite le rapport rédigé par la DATAR (2004⁵⁵⁰) portant notamment sur les mutations de l'industrie et les réseaux d'entreprises comme sources de compétitivité des entreprises et de leurs territoires. Ce rapport dresse un bilan de la politique des SPL (Systèmes Productifs Locaux⁵⁵¹, inspirés des districts industriels italiens, initiés en France à partir de 1998) et donne plusieurs exemples de politiques publiques étrangères de mise en réseau permettant à la fois de faire évoluer des SPL déjà innovants mais aussi de créer des réseaux d'acteurs propices à l'innovation.

L'ensemble de ces rapports et l'expérience des SPL ont conduit à l'élaboration de la politique des pôles de compétitivité et au lancement de l'appel à projet du CIADT en septembre 2004. Un pôle a alors été défini comme « la combinaison, sur un espace géographique donné, d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche publiques ou privées, engagés dans une démarche partenariale destinée à dégager des synergies autour de projets communs à caractère innovant. Ce partenariat s'organise autour d'un marché et d'un domaine technologique et scientifique qui lui est attaché, et doit rechercher une masse critique pour atteindre une compétitivité et une visibilité internationale » (CIADT, 2004).

Les pôles de compétitivité reposent sur une mise en synergie des industriels, des centres de recherche et des organismes de formation. Il s'agit de regrouper ou de renforcer sur un espace géographique de dimension variable, mais en général à l'échelle régionale, voire interrégionale, un complexe associant recherche scientifique ou technique, structures de formation et capacités de développement industriel. Le but est que ces ensembles deviennent suffisamment puissants pour s'affirmer face à la concurrence internationale et pour développer le dynamisme et l'attractivité des territoires⁵⁵² en développant des fertilisations croisées de compétences allant au-delà de simples rapprochements physiques et visant à accroître la mutualisation des ressources et des projets entre chercheurs, formateurs et industriels.

Les projets présentés devaient répondre à quatre exigences majeures :

- être créateurs de richesses nouvelles à forte valeur ajoutée et d'emploi qualifié ;
- pouvoir se positionner sur des marchés mondiaux caractérisés par un fort potentiel de croissance ;

⁵⁵⁰ DATAR (2004), *La France puissance industrielle*, La documentation française, 140p. <http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/044000090/0001.pdf>

⁵⁵¹ DATAR (2002), *Les systèmes productifs locaux*, La documentation française, 78p.

⁵⁵² Le Figaro, 1^{er} octobre 2004, Frédéric DE SAINT-SERNIN (Secrétaire d'Etat à l'Aménagement du territoire)

- se fonder sur des partenariats approfondis entre les acteurs, se traduisant par un mode de gouvernance structuré et de qualité ;
- définir les objectifs et les moyens d'une stratégie efficace de développement économique et de recherche de l'innovation⁵⁵³.

Malgré les délais courts laissés pour l'établissement des dossiers, l'appel à projet a suscité un véritable engouement au sein des régions et du monde de l'entreprise puisque 105 candidatures ont été déposées. Cette forte participation a posé au gouvernement un véritable dilemme entre le fait de décevoir les candidatures rejetées, témoignant pourtant d'une réelle capacité locale à se fédérer, et le fait de disperser entre les nombreux dossiers les fonds consacrés aux pôles, et donc de limiter la dynamique induite par l'investissement public engagé. Finalement, 67 projets ont été sélectionnés en juillet 2005 et présentés selon trois niveaux hiérarchiques :

- pôles « de niveau mondial » (6)
- pôles « à vocation mondiale » (9)
- pôles de compétitivité, nationaux (52)

Parmi les porteurs de projet s'étant fortement mobilisés pour répondre à l'appel à projet, les grandes entreprises ont joué un rôle capital. En effet, l'ambition industrielle affichée par l'appel à projet et les possibilités de financement évoquées ont motivé ces grandes entreprises qui ont compris l'opportunité d'accéder à de nouveaux soutiens financiers de leurs projets. L'existence de services de recherche mais aussi de moyens administratifs ont permis à ces entreprises d'être réactives et de participer à la constitution des dossiers de candidature. Ainsi, dans les domaines des TIC, des biotechnologies, de l'automobile et de l'aéronautique notamment, de grandes entreprises nationales sont impliquées dans plusieurs pôles de compétitivité ce qui, certes peut accroître le nombre de projets innovants développés au sein de ces pôles, mais pose aussi la question de l'ancrage de ces sociétés au milieu local et du développement de liens nouveaux avec le tissu d'acteurs locaux (PME, organismes de recherche, etc.). Nous reviendrons dans la section suivante, puis dans notre enquête, sur l'implication des grandes entreprises auprès des acteurs locaux.

En termes de financements publics, un budget de 1,5 milliards d'euros, sur 3 ans (2006-2008) a été consenti par l'Etat et les organes qui lui sont rattachés. Ces financements ont notamment vocation à soutenir les projets innovants initiés au sein des pôles, lesquels sont soumis à des appels à projets de R&D réguliers (tous les 6 mois⁵⁵⁴) organisés par les agences publiques de l'Etat (Oseo, ANR). Les critères de sélection portent sur :

⁵⁵³ Comité Interministériel Aménagement Développement du Territoire (CIADT) – juillet 2005

⁵⁵⁴ En novembre 2009, le 9^{ème} appel à projet est en cours, soit un rythme d'environ 2 appels à projets par an.

- les retombées en termes de création de valeur, d'activité économique et d'emplois ;
- le contenu technologique innovant ;
- le développement de nouveaux produits ou de services pouvant être mis sur le marché à moyen terme ;
- la cohérence des projets avec la stratégie du pôle et des entreprises concernées.

Tableau 13 : Récapitulatif des aides consenties par l'Etat et les agences publiques pour la période 2006-2008 (en Millions d'€)

	Animation	Intervention	Total
Etat	33 M€	364,5 M€	397,5 M€
Organismes et agences	3 M€	au moins 800 M€	au moins 800 M€
Total	36 M€	au moins 1 164 M€	au moins 1 200 M€
Exonérations et allègements de charges			300 M€
TOTAL GENERAL			au moins 1 500 M€

Source : Demazière, Ménage, 2006

Lors du lancement des pôles, l'OCDE (2006⁵⁵⁵) avait approuvé leur création en jugeant de manière positive le nouveau virage pris par la France, d'une politique de redistribution à une politique de valorisation des avantages compétitifs. Toutefois, l'OCDE avait critiqué le nombre de pôles retenus qui semblait trop important pour rendre lisible les projets et leurs priorités. De même, elle s'interrogeait sur l'organisation, l'animation des pôles de compétitivité et le rôle accordé aux PME. Si nombre de ces dernières étaient mentionnées comme participants des pôles, l'OCDE s'interrogeait sur leur association concrète dans la gouvernance des pôles, les PME ne devant pas seulement être présentes en tant que producteur d'innovation, mais aussi diffuseur.

Après avoir présenté les fondements des pôles de compétitivité, nous poursuivrons par un bref compte rendu des premiers bilans de cette politique.

VI.2.1.2 – Premiers bilans de la politique des pôles

Depuis leur mise en œuvre, plusieurs rapports d'évaluation et d'analyse des pôles ont été rédigés à la demande de la DIACT, mais aussi à l'initiative d'autres chercheurs ou de groupes

⁵⁵⁵ OCDE (2006), Examens territoriaux de l'OCDE : France, Paris, OCDE, 220p

de recherche. Nous apporterons dans cette section une synthèse de ces rapports dont les conclusions varient selon leur époque d'analyse (degré de maturité des pôles) mais aussi selon le commanditaire, le rapport commandé par la DIACT apparaissant le plus consensuel.

L'étude commandée par la DIACT auprès du cabinet BCG⁵⁵⁶ a été conduite en 2007-2008. Celle-ci porte sur les 71 (et non plus 67) pôles labellisés à cette date. Elle dresse un bilan positif de la politique mise en œuvre dans son fonctionnement général (i), dans l'intervention de l'Etat (ii) et dans les objectifs atteints par les pôles (iii) :

(i) Concernant le fonctionnement général de cette politique, l'étude souligne :

- le respect des montants financiers d'investissement annoncés initialement ;
- un dynamisme prometteur de certains pôles s'exprimant notamment par le développement de coopérations entre acteurs jusqu'ici cloisonnés et la création de passerelles nouvelles entre universités, laboratoires et entreprises. Mais cette situation reste diversement représentée ;
- le nombre important de projets soumis aux financeurs : les appels à projets ont tous reçus un nombre important de candidatures avec, parmi les projets, des dossiers pertinents en terme d'innovation ;
- le bon niveau d'implication des PME, même si celui-ci reste variable selon les pôles et que certaines PME témoignent des difficultés d'écoute et d'investissement face aux grandes entreprises (BCG, 2008).

(ii) Concernant l'Etat, le rapport incite le gouvernement à poursuivre la démarche initiée, au moins dans ses grands principes, c'est-à-dire sur :

- le mécanisme de financement des projets collaboratifs de R&D, suivant les principes du FUI⁵⁵⁷ actuel, et avec un dimensionnement financier suffisant pour attirer/stabiliser dans les pôles une masse critique de participants de toute nature ;
- l'appui public à des structures locales d'animation des pôles, réunissant grands groupes, PME, organismes de recherche et organismes de formation ;
- l'action coordonnée des collectivités territoriales et de l'Etat dans la politique des pôles de compétitivité.

⁵⁵⁶ BOSTON CONSULTING GROUP & CMI (2008), *L'évaluation des pôles de compétitivité 2005-2008*, La documentation française, Coll. travaux n°9, 112p.

⁵⁵⁷ Le Fond Unique Interministériel est une structure destinée à soutenir la recherche appliquée, pour aider au développement de nouveaux produits et services susceptibles d'être mis sur le marché à court ou moyen terme. Il permet de financer les projets de R&D collaboratifs (grandes entreprises, PME, laboratoires) des pôles de compétitivité.

Le FUI est logé au sein du fond de compétitivité des entreprises (FCE) du Minefie (Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi). Ses contributeurs sont les ministères chargés de l'industrie, de la recherche, du développement durable, de l'aménagement du territoire, des transports, de la défense, de l'équipement, de l'agriculture, de la santé, des services.

Ces trois grands principes vont guider la politique des pôles pour sa reconduite sur sa « phase 2 » (pôles 2.0), décidée par le gouvernement en 2008, planifiée pour 2009-2011 (Cf site internet des pôles de compétitivité).

(iii) Enfin, concernant l'évaluation individuelle des pôles, l'enquête de BMG relève que :

- 39 pôles auraient atteint les objectifs de la politique des pôles de compétitivité (soit 55%) ;
- 19 pôles (soit 27%) n'auraient atteint que partiellement les objectifs de la politique des pôles de compétitivité et doivent travailler à l'amélioration de certaines dimensions de leur action (le plus souvent la définition de leur stratégie, les modalités de la gouvernance, le rôle de l'équipe d'animation) ;
- 13 pôles (soit 18%) devraient effectuer une reconfiguration en profondeur.

Toutefois, les conclusions de ce rapport semblent occulter ou minimiser un certain nombre d'interrogations et de difficultés concernant le fonctionnement des pôles. En effet, d'autres études ont souligné trois problématiques auxquelles les pôles font face :

- la grande disparité entre les pôles (i) ;
- la connexion au territoire : la difficile articulation entre l'Etat et les collectivités et l'intégration des acteurs économiques locaux (ii) ;
- la faiblesse des connexions entre les entreprises et la recherche publique (iii).

(i) Concernant la disparité entre les pôles, les expertises de Madiès et Prager (2008⁵⁵⁸) et Duranton (2007) font ressortir une disjonction dans le statut de pôle de compétitivité entre la forme et le fond, en démontrant la grande diversité des potentialités initiales et en conséquence la multiplicité des « parcours » qui vont en résulter. Le pôle de compétitivité apparaît alors comme un label dont la forme est accessible au plus grand nombre (puisque 71 pôles sont désormais labellisés) mais dont le fond ou la dynamique d'innovation reste réservée à une élite. Cette disparité entre les pôles pourrait s'expliquer par la recherche du compromis entre l'équité territoriale (labellisation d'un nombre important de pôles) et l'efficacité économique (pertinence et dynamisme effectif des pôles). Or, dans les faits, nous constatons que même l'équité territoriale serait fictive puisque quatre des vingt deux régions françaises (Rhône-Alpes, IDF, Pays de la Loire et PACA) abritent la moitié des pôles de compétitivité. Il y a donc inégalité entre les territoires, ce qui était inévitable car ce sont dans ces régions que se situent le plus d'entreprises innovantes ou leurs forces de R&D.

Preuve des disparités en termes de dynamisme, 10 pôles sur 71 réunissent environ 55 % des financements de projets cumulés depuis le lancement du dispositif. En clair, les pôles

⁵⁵⁸ MADIÈS T., PRAGER J-C. (2008), *Innovation et compétitivité des régions*, Conseil d'Analyse Economique, La Documentation Française, 394

mondiaux et quelques pôles à vocation mondiale concentrent les financements et les projets ce qui limitait l'intérêt de labelliser autant de pôles. Si le rapport de BCG conclut positivement à une non dilution des ressources financières, ce qui était craint au regard du nombre important de pôles labellisés, on peut, à l'inverse d'une part s'interroger sur la pertinence de labelliser un si grand nombre de pôles et d'autre part, craindre que la disparité des situations entre les pôles ne vienne entacher l'image (au sens marketing) des pôles les plus dynamiques.

(ii) Autre point d'interrogation, la relation des pôles au territoire. Cette interrogation concerne les liens établis d'une part avec les acteurs institutionnels locaux, notamment les Régions, et d'autre part les entreprises, notamment les PME.

En effet, comme nous l'avons dit précédemment la politique des pôles est, avant d'être une politique d'aménagement, une politique industrielle et de soutien à l'innovation. De plus, elle constitue une politique initiée par l'Etat. Cependant, pour établir leurs candidatures les porteurs de projets ont souvent sollicité, outre des grandes entreprises nationales, la logistique des collectivités locales et l'adhésion des PME de la filière implantées sur le territoire. Cependant, passée l'étape de candidature, l'Etat a laissé peu de place aux collectivités locales afin de privilégier les entreprises. L'étude conduite par Bruhat (2006⁵⁵⁹) révèle que, de manière générale, les collectivités, notamment les Régions, estiment avoir été mises de côté, négligées, indépendamment des oppositions politiques. Cependant, lors de la mise en œuvre du comité de coordination des pôles, les Préfets, pilotes des procédures, avaient pour consigne d'intégrer des représentants des collectivités locales et tout particulièrement ceux de la Région.

En termes de financements, les financements locaux viennent compléter les aides nationales. Il est admis que sans les aides locales de nombreux projets ne pourraient émerger. Pour autant, l'articulation entre les financements nationaux et les financements régionaux a eu tendance à rester floue. A titre d'exemple certains financements DGE (Direction Générale des Entreprises⁵⁶⁰) étaient conditionnés à des financements par les Régions. Aussi, les collectivités réclament un cadrage des financements possibles ainsi qu'un lieu d'échange et de décision avec les organismes de financement (Bruhat, 2006).

De manière générale, il est apparu que les Régions attendent de l'État une reconnaissance de leur rôle dans cette politique :

⁵⁵⁹ BRUHAT T. (2006), *Rapport de mission d'assistance pour la mise en œuvre des pôles de compétitivité*, Bruhat Consultant

⁵⁶⁰ La Direction générale des entreprises (DGE) résulte de la fusion en janvier 2005, de la Direction Générale de l'Industrie, des Technologies de l'Information et des Postes (DiGITIP) et de la Direction de l'Action régionale et de la Petite et Moyenne Industrie (DARPMI). Agissant sous l'autorité du ministre de l'Economie, de l'industrie et de l'emploi, elle a pour mission la préparation et la mise en œuvre de la politique industrielle française. Avec l'appui du réseau des Directions Régionales de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement (DRIRE) qui lui est rattaché, la DGE est l'interlocutrice des entreprises, notamment industrielles et de services à l'industrie (source : www.industrie.gouv.fr).

- une plus grande visibilité sur les procédures de financement et sur les dossiers ;
- une stratégie associant les dynamiques territoriales aux enjeux de développement nationaux et de compétitivité ;
- une relation de partenariat avec l'État et les pôles.

En réponse à ces demandes, l'Etat a demandé à l'association des Régions de France (ARF) de siéger au comité de pilotage et d'évaluation des pôles. De plus, la montée en puissance d'Oséo, partenaire privilégié des Régions dans le support à l'innovation des PME, est d'ailleurs un témoin supplémentaire de ce rapprochement (Auneau, 2009).

Concernant, les PME, les études montrent que celles-ci restent encore mal intégrées aux pôles bien qu'elles aient contribué à donner corps aux filières présentées dans les dossiers de candidature, aux côtés des grandes entreprises (Scandella, 2008). De plus les PME et les TPE, dont l'origine est plus fréquemment locale que les grandes entreprises, ont aussi aidé à façonner l'identité territoriale des pôles.

Toutefois, même si la gestion de la propriété intellectuelle et l'accès aux informations clés sont en progrès à destination des petites structures, ces dernières trouvent ces évolutions insuffisantes (Scandella, 2008). Les petites entreprises ont à gagner avec les pôles pour la hausse de leur niveau technologique, leur développement sur de nouveaux marchés nationaux et internationaux, mais à condition de les aider à grandir. Or, celles-ci sentent encore un manque de partenariat de la part des grandes entreprises et des établissements bancaires. Par ailleurs, les réseaux entre les grands groupes et les ministères semblent toujours efficaces ce qui perturbe les dispositifs de labellisation de projets et place les PME au second plan (Scandella, 2008).

Ainsi, comme le suggère le Conseil Economique et Social (2008⁵⁶¹), l'évaluation des pôles devrait prendre en compte des références qualitatives qui viendraient compléter celles quantitatives. En d'autres termes, il ne s'agirait pas uniquement de comptabiliser le nombre de projets financés mais aussi d'observer les acteurs impliqués dans ces projets (diversité, mixité grandes entreprises – PME, etc.). Cette évaluation qualitative permettrait notamment d'observer la relation du pôle au territoire (« hors sol » ou « extensive ») à travers la régulation sociale entre les PME et les grandes entreprises. Ces facteurs contribueraient à caractériser le type de pôle et permettraient de distinguer des pôles caractérisés par l'existence effective d'une filière locale, constituée de grandes entreprises et d'un tissu de PME du territoire, d'un pôle s'appuyant sur quelques entreprises leaders reliées à leur réseau de sous-traitant sur le territoire et hors du territoire.

⁵⁶¹ Conseil Economique et Social (2008), *Les pôles de compétitivité : faire converger performance et dynamique territoriale*, 18 juin 2008

(iii) Enfin, bien que les pôles aient vocation à soutenir l'innovation, les études montrent que le nombre de connexions entre les entreprises et la recherche publique, notamment universitaire, reste limité et variable selon les pôles. Les « passerelles » évoquées dans l'étude de BCG ne sont pas généralisées et restent encore à consolider (CEPREMAP, 2008⁵⁶²). La faiblesse des connexions entre la recherche publique et les entreprises traduit plus largement le manque de liaisons entre les acteurs de la formation et les pôles. Cette situation, avérée lors du lancement des pôles, évolue peu (Scandella, 2008).

Au terme de ces quelques années de fonctionnement des points positifs ressortent de la politique des pôles, notamment parce que celle-ci a su faire évoluer les agences publiques liées au financement des projets. L'ANVAR, devenue OSEO innovation intègre désormais l'AII (agence de l'Innovation Industrielle) qui avait été critiquée pour sa tendance à favoriser les grands groupes (KPMG, 2007⁵⁶³). Toutefois, en raison des grandes disparités entre les pôles, leur évaluation collective reste difficile. Leur réussite dépend souvent des démarches collaboratrices qui préexistaient et l'appréciation quantitative devrait être complétée par une approche qualitative pour permettre des comparaisons de pôles d'échelles différentes (mondiale, vocation mondiale, nationale).

Après avoir exposé de manière synthétique les premières évaluations de cette politique six années après sa création, en la reliant à notre problématique, nous nous intéresserons dans la section suivante au pôle « Images et Réseaux » présent sur nos territoires d'études.

VI.2.2 - Pôle de compétitivité Images et Réseaux

Images et réseaux est un pôle de compétitivité labellisé « à vocation mondiale », rassemblant des acteurs des régions Bretagne et Pays de la Loire, dont les domaines sectoriels sont les télécoms, l'image et les réseaux. Nous décomposerons la présentation de ce pôle en deux sous-sections. La première sous-section informera des antécédents du pôle, des origines de sa création et de son organisation. Les informations données dans cette première section ont été recueillies auprès de la DIACT (site internet⁵⁶⁴, documents presse^{565 566}), de la Région Bretagne (site internet⁵⁶⁷ et entretiens en 2010) et du pôle de compétitivité (site internet⁵⁶⁸,

⁵⁶² CEPREMAP (2008), *Les pôles de compétitivité : que peut-on en attendre*, Éditions Rue d'Ulm, Presses de l'École normale supérieure, 84p.

⁵⁶³ KPMG (2007), *Pôles de compétitivité en France : des débuts prometteurs mais des défauts à corriger*, KPMG entreprises, 33p.

⁵⁶⁴ www.data.gouv.fr

⁵⁶⁵ DATAR (2005), *CIADT du 12 juillet 2005 : fiches de présentation synthétique des pôles de compétitivité labellisés*, 68 p.

⁵⁶⁶ DATAR (2005), *Les pôles de compétitivité en Bretagne*, 25 p.

⁵⁶⁷ www.bretagne.fr

⁵⁶⁸ www.images-et-reseaux.com

dossier de candidature à l'appel à projets, entretien avec le Directeur du pôle en 2010). La seconde sous-seconde indiquera les caractéristiques du pôle, fin 2009. Les informations données proviennent essentiellement du site internet du pôle et de l'entretien avec sa Direction.

VI.2.2.1 – Origines et organisation du pôle

Les origines du pôle de compétitivité Images et Réseaux sont liées à deux éléments majeurs. D'abord le fait qu'un premier pôle de compétitivité avait été formé dès 2003, avant l'appel à projets du CIADT de 2004. Ensuite, le fait que le dossier ait été fortement soutenu par trois grandes entreprises, dont les dirigeants locaux se connaissaient (France Telecom, Thomson, Alcatel), assistées par la Région Bretagne sur les questions techniques, logistiques et administratives.

En effet, un premier projet de pôle de compétitivité avait été lancé en 2003 à l'initiative de la Région Bretagne⁵⁶⁹. Né à la suite de l'explosion de la bulle Internet et aux difficultés du site de France Telecom à Lannion, ce projet de pôle avait été validé par un CIADT. Ce pôle était davantage porté par la recherche publique que ne l'est le pôle Images et Réseaux. De plus, il émanait de travaux conduits au sein des territoires, par les collectivités (Régions, Départements, Intercommunalités), notamment sur les territoires de Rennes, Lannion et Brest. En conséquence ce pôle laissait une place plus importante aux acteurs publics et aux questions d'aménagement du territoire, tandis que les pôles issus du CIADT de septembre 2004 sont davantage orientés sur les questions industrielles et incitaient à une « maîtrise d'ouvrage » privée (portage par les entreprises) et non pas publique.

En raison du CIADT de septembre 2004, ce premier pôle n'a finalement pas vu le jour. Cependant, cette initiative avait permis de créer des liens entre les acteurs ce qui, d'une certaine manière, a facilité la création du pôle Images et Réseaux mais, d'un autre côté, a imposé la reprise d'éléments du premier projet, afin d'éviter que l'Etat ne se déjuge et pour afficher une certaine cohérence vis-à-vis des acteurs institutionnels impliqués dans le premier dossier.

En revanche, pour l'élaboration du dossier de candidature suite à l'appel à projets du CIADT, le pilotage a été assuré par France Telecom, Thomson et Alcatel. Pour cette réponse, les industriels ont constitué les acteurs principaux, la Région ayant, de son côté, servi de coquille d'accueil, d'élément « facilitateur » à la recherche des moyens aidant les rapprochements entre acteurs potentiellement concernés. Entre les industriels, la neutralité de la Région

⁵⁶⁹ Une grande partie des informations recueillies à propos de ce pôle est issue d'un entretien avec Mme Bigot, Conseil Régional de Bretagne (mai 2010).

permettait de faciliter l'avancement du dossier, même si cela n'a pas résolu tous les problèmes puisque, par exemple, les sollicitations auprès de l'entreprise SAGEM n'ont pas abouti. Ces entreprises se sont données les moyens d'apporter une candidature pertinente, y compris en reprenant des éléments du premier pôle de compétitivité pour être cohérent vis-à-vis du CIADT.

La création du pôle a été facilitée par les relations qui préexistaient entre d'une part des acteurs de la filière déjà sollicités pour le premier pôle et, d'autre part, des acteurs institutionnels (collectivités), également mobilisés pour ce premier projet. Toutefois, pour les collectivités, ces liens n'ont pu être formalisés : une organisation du pôle avait été proposée, mais l'Etat a imposé un mode opératoire excluant du conseil d'administration et du directoire les collectivités pour privilégier les liens entre entreprises. Selon la Région⁵⁷⁰, les collectivités restent toutefois indirectement présentes en raison du contexte passé (premier pôle de 2003), des relations préexistantes qui perdurent et des sollicitations fréquentes de leurs compétences techniques et administratives.

Enfin, outre l'élaboration du pôle établi en 2003, plusieurs collectivités bretonnes et des entreprises de la filière TIC avaient déjà développé des liens, notamment par le réseau des technopoles de Bretagne (Ménage, 2002), l'incubateur Emergys et la Meito.

Concernant son organisation, de statut associatif avec directoire et conseil de surveillance, le pôle Images & Réseaux est structuré en trois collèges réunissant des membres adhérents et des membres associés⁵⁷¹. Son pilotage est assuré par un conseil d'administration et un bureau exécutif. Des membres de chaque collège sont représentés dans le conseil d'administration. Il est également organisé en quatre comités :

- le comité de sélection et de validation : composé d'experts scientifiques et techniques il a pour mission d'étudier les projets soumis à labellisation ;
- le comité de suivi et d'évaluation : composé de personnalités qui font autorité dans leurs disciplines respectives, sans obligation d'appartenance à l'association. Il assure le suivi des actions du Pôle et l'évaluation interne de sa performance ;
- les comités thématiques d'axes : à chaque thématique de recherche et développement est associée un comité (CTA) chargé de son animation. Chaque CTA fait ainsi le bilan des projets liés à la thématique concernée, des progrès constatés et des manques éventuels ;

⁵⁷⁰ Source : entretien en 2010 avec le chargé de mission « pôle de compétitivité » de la Région Bretagne

⁵⁷¹ Le collège 1 comprend des grandes entreprises de plus de 250 salariés, ainsi que leurs affiliées. Le collège 2 intègre des organismes de recherche et établissements d'enseignement supérieur. Le collège 3 comprend des petites et moyennes entreprises. La Meito est membre de droit.

Les membres se réunissent deux fois par an en Assemblée Générale où, entre autres délibérations, ils élisent leurs représentants au sein du Conseil d'Administration. Chaque collège y est représenté selon des proportions définies dans les statuts de l'association.

- le comité des financeurs : il traite principalement du financement des projets et, occasionnellement, du financement du fonctionnement du pôle. Il est composé de représentants de l'Etat, de représentants des collectivités territoriales, de représentants du pôle Images & Réseaux issus du Conseil d'Administration et de l'équipe des permanents.

Le siège du pôle est basé à Lannion⁵⁷² (Côtes d'Armor) avec une antenne à Rennes. Concrètement, en dehors des diverses missions de rencontre et d'animation du directeur, ce dernier partage son temps quasi à 50% entre ces deux sites.

Le pôle Images & Réseaux a pour principale mission de mettre en synergie les compétences et les savoir-faire des industriels et des chercheurs des secteurs de l'image et des réseaux afin de soutenir l'innovation dans ce domaine. Deux objectifs principaux guident ses actions :

- accroître la compétitivité des acteurs de ces secteurs en Bretagne et en Pays de la Loire ;
- renforcer l'attractivité du territoire afin que d'autres acteurs s'associent à cette dynamique et décident de s'y implanter.

Les objectifs fixés par le pôle sont clairement orientés sur la compétitivité des secteurs image et réseaux et sur la compétitivité / attractivité territoriale.

Pour atteindre ces objectifs, le pôle structure son action en six missions :

- créer dans cette filière les conditions d'une politique associant les acteurs publics et les acteurs privés, aussi bien industriels que laboratoires de recherche académique, établissements d'enseignement supérieur, dans un cadre régional, national, européen, international ;
- **organiser les proximités entre les acteurs : proximités intellectuelle et cognitive, spatiale, relationnelle ;**
- mettre en place des structures de valorisation, d'essaimage et d'accompagnement ;
- favoriser une politique publique pour soutenir l'expérimentation de terrain ;
- assurer la cohérence avec le Schéma Régional de Développement Economique ;
- favoriser la création d'emplois.

VI.2.2.2 – Caractéristiques du pôle après cinq années

Fin 2009, le pôle comptabilise 190 membres répartis en quatre catégories : académiques (22), partenaires (2), grands groupes (22) et PME⁵⁷³ (144). Le nombre de membres n'a cessé de croître depuis sa création.

⁵⁷² Il convient de préciser que la localisation du siège constitue un des éléments hérités du pôle de 2003.

Tableau 14 : Evolution du nombre d'entreprises dans le pôle

	2006	2007	2009
Nombre d'entreprises impliquées dans le pôle	108	152	166
Dont entreprises de moins de 250 salariés	93	135	144

Source : Images & Réseaux, Réalisation P. Ménage

Au niveau des entreprises membres, la répartition géographique des membres reste assez concentrée puisque le premier pôle, l'agglomération rennaise, rassemble près de 45% d'entre eux et que les trois agglomérations suivantes, Lannion, Nantes et Brest en cumulent également environ 42%. Les autres agglomérations de Bretagne (Lorient, Quimper, Vannes) et des Pays de la Loire (Angers, Laval, Le Mans, La Roche s/Yon, Saint-Nazaire) restent très peu représentées ou complètement absentes.

Toutefois, cette répartition a évolué depuis la création du pôle, puisqu'en 2006 les cinq premières zones d'emploi des établissements de PME membres du pôle étaient Rennes (1), Lannion (2), Brest (3), Quimper (4) et Nantes (5) (Insee, CLAP 2006)⁵⁷⁴.

Tableau 15 : Répartition géographique des grands groupes et des PME du pôle (2009)

Rang	Zones d'emploi (nom de la commune de référence)	Nombre	% de l'effectif total du pôle
1.	Rennes	64	44,4%
2.	Lannion	23	16%
3.	Nantes	21	14,5%
4.	Brest	16	11%
5.	Lorient	7	5%
6.	Vannes	4	2,7%

Source : Images & Réseaux, Réalisation P. Ménage

Ainsi, nous observons une implication plus forte des acteurs de l'agglomération nantaise, sachant que celle-ci concentre un nombre important d'entreprises de la filière TIC. En revanche, on ne constate pas encore de réelle émergence de territoires plus éloignés tels qu'Angers, Le Mans et Laval (qui compte 4 entreprises) mais aussi régionaux comme Lorient et Vannes qui restent peu représentés. Cette situation peut s'expliquer par la distance physique entre certaines agglomérations, le fait que ces territoires possèdent historiquement peu de liens tandis que certaines agglomérations bretonnes comme Brest, Lannion et Rennes

⁵⁷³ Afin de distinguer les grands groupes des autres sociétés, le pôle rassemble dans la catégorie « PME » toutes les entreprises de moins de 250 salariés.

⁵⁷⁴ Le rang de Quimper est faussé lorsque l'on évalue le nombre d'emplois par la présence de l'entreprise LC&I qui compte près de 220 emplois mais constitue une entité isolée puisqu'il n'y a que deux adhérents au pôle sur le territoire de Quimper.

possédaient déjà des liens avant la création du pôle, notamment par l'intermédiaire de leurs technopoles, toutes créées depuis vingt ans ou plus et spécialisées dans la filière TIC (Ménage, 2002). En revanche, pour des agglomérations comme Le Mans, les liens sont davantage développés avec l'agglomération parisienne (ADEMA, 2008⁵⁷⁵). De plus, pour les territoires lorientais et vannetais, le développement de la filière TIC est relativement récent, la filière reste encore peu structurée et composée de PME ou TPE. De plus, les technopoles vannetaises et lorientaises sont plus récentes que celles de Rennes, Brest et Lannion. Enfin, ces technopoles n'ont pas été « historiquement » spécialisées sur la filière TIC.

Ainsi, la répartition spatiale des entreprises diffère des territoires « encouragés » par le pôle et inclus dans les zones dites de R&D⁵⁷⁶. Concrètement, la concentration spatiale apparaît plus intense à deux niveaux :

- au niveau des territoires impliqués : quatre agglomérations sur les dix grandes et moyennes agglomérations de Bretagne et des Pays de la Loire (si l'on exclue Le Mans, non signalé dans la zone R&D) concentrent près de 90% des membres du pôle ;
- au sein des territoires eux-mêmes : les membres des pôles sont plus concentrés dans l'espace que ne le laisse apparaître les zones de R&D. Dans leur grande majorité, on constate qu'ils se situent à l'échelle de l'unité urbaine, c'est-à-dire à l'échelle du territoire que nous avons retenu pour notre étude empirique.

Les périmètres des zonages R&D des agglomérations de Brest, Lannion, Lorient, Rennes et Vannes ne correspondent pas à la répartition géographique des membres et des relations.

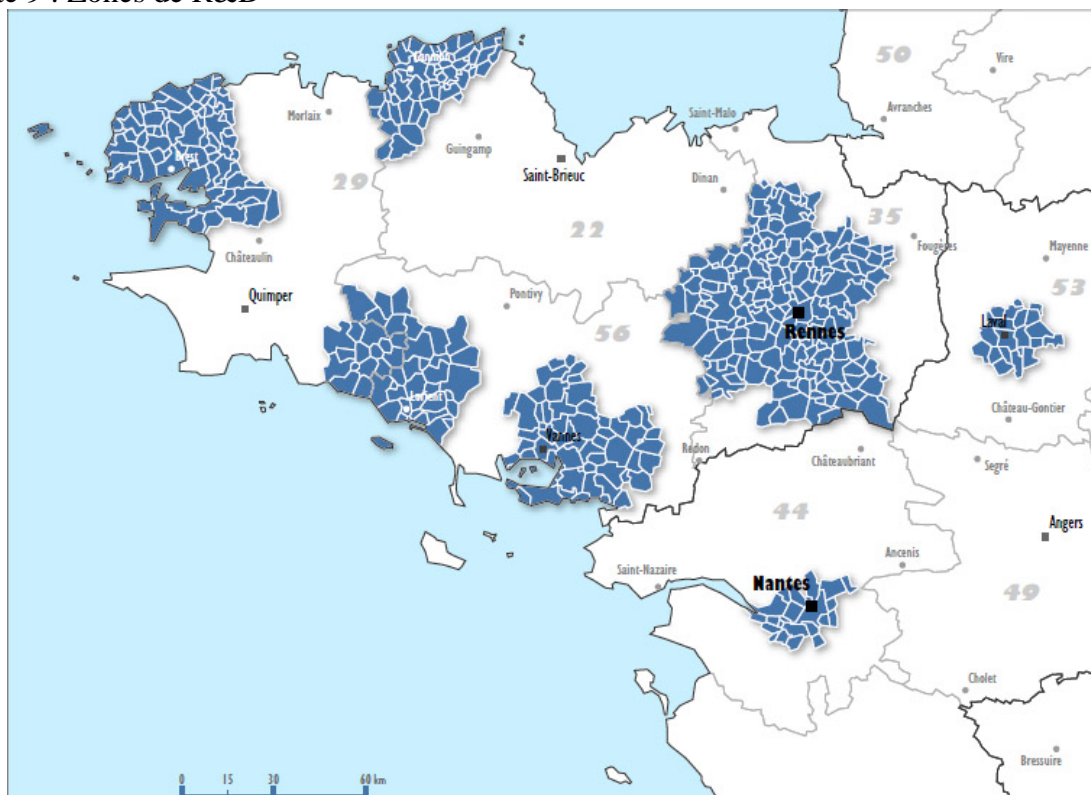
Ainsi, selon notre analyse, pour être juste, la carte ci-dessous aurait dû faire figurer des zonages plus petits et, en revanche, des liens directs et indirects entre territoires, y compris avec certains comme Redon, St Malo et St Briec qui disposent de quelques établissements dans les secteurs des réseaux et de l'électronique. Ce zonage pose question en termes d'objectifs territoriaux et d'affichage en apparaissant relativement étendu et donc rassembleur de territoires alors que la répartition spatiale des membres, quels que soient leurs types, est davantage caractérisée par une polarisation qu'une diffusion de faible densité. Lors de notre

⁵⁷⁵ Agence de Développement Economique le Mans Métropole. Propos recueillis à l'occasion de la journée d'échanges Val de Loire – Maine « Accompagner, mettre en réseau, développer les filières d'excellence des territoires », organisé par l'Agence d'Urbanisme de l'Agglomération de Tours, Blois, 24 octobre 2008

⁵⁷⁶ Les zones de R&D : La concentration sur un même territoire des activités dédiées à la recherche et à l'innovation dans un ou plusieurs domaines, constitue un élément souvent décisif du succès des pôles de compétitivité. Afin d'encourager ces concentrations, une zone de recherche et développement délimitée pour chaque pôle ouvre droit à des **financements complémentaires** pour les entreprises qui y sont implantées lorsqu'elles participent à un **projet de recherche collaboratif** (au moins deux entreprises et un centre de recherche) labellisé par un pôle et financé par l'État et ses agences au titre des pôles de compétitivité (Diact, 2009)

enquête nous aurons l'occasion d'interroger les entreprises sur leur choix de localisation et l'éventuelle influence de la proximité spatiale d'autres acteurs de la filière.

Carte 9 : Zones de R&D



Source : Images et Réseaux – DIACT

La polarisation se retrouve également au niveau des projets financés. A ce jour, 80 projets ont été financés et labellisés au sein du pôle ce qui témoigne d'un bon niveau d'innovation et de son dynamisme même si l'on constate un ralentissement du nombre de projets en 2008 et en 2009 (les projets de 2005 à 2007 représentent près de 94% des dossiers). Ces deux dernières années ont été beaucoup moins pourvues en nouveaux projets mais cette évolution non propre au pôle images et réseaux s'explique par le « coup de pouce » offert par les pôles lors de leur création à des projets en attente de financements depuis plusieurs années. Ces projets en gestation ayant pu aboutir il convient que de nouveaux prennent leur place, y compris au niveau des PME, acteurs que le pôle a vocation à soutenir.

Parmi les 80 projets financés et labellisés, près de la moitié d'entre eux sont portés par des grands groupes, dont 4 sont très actifs : Alcatel, France Télécom, Thales et Thomson. 16 grands groupes parmi les 22 appartenant au pôle n'ont jamais été porteurs d'un projet labellisé. On note que les grands groupes jouent un rôle prépondérant mais affichent des disparités notables puisque seuls un tiers d'entre eux sont porteurs de projets.

Tableau 16 : Répartition des projets par type de porteur

Porteurs de projets	Nombre de projets	Nombre d'acteurs
Grand groupe	38	6
PME	27	24
Académiques	15	6

Source : Images et Réseaux, Réalisation P. Ménage

Les PME portent 33% des projets labellisés ce qui témoigne d'une implication réelle des PME. Quelques PME sont même porteuses de deux projets. Parmi les projets labellisés, certains sont à l'origine de créations d'entreprises. Toutefois, si le fait que celles-ci portent 33% des projets apparaît encourageant, ce chiffre doit être relativisé par le fait que seuls 16% des PME membres du pôle ont porté un projet.

Les universités et les écoles comptent près de 19% des projets labellisés ce qui témoigne tout de même d'une implication de la recherche publique dans l'innovation, y compris en lien avec les entreprises. Toutefois, parmi les 22 membres académiques du pôle, seuls 6 ont porté des projets. De plus, 80% de ces projets ont été portés par des établissements rennais (l'Inria : 3, l'Insa : 1, Supélec : 3, Université de Rennes : 5), les autres ayant été initiés par l'UBS (2) et l'université de Nantes (1).

Si l'on se réfère aux projets, les territoires sur lesquels les membres du pôle sont les plus actifs sont Rennes, Brest (avec Thalès) et Lannion, que ce soit au niveau des grands groupes ou des PME. Le poids du pôle rennais en matière de TIC se fait sentir par le nombre de projets issus des acteurs de ce territoire.

En conclusion de notre présentation du pôle Images et Réseaux, nous constatons que **la mise en œuvre de ce pôle de compétitivité a permis la concrétisation de projets innovants**. La plus forte densité d'activité a eu lieu entre 2005 et 2007 car des projets étaient, depuis plusieurs années, en attente de moyens financiers auxquels le pôle a pu répondre. D'autres projets ont vu le jour depuis 2008, mais selon un rythme plus modéré, qui semble correspondre à la production de nouveaux dossiers et non au traitement de projets qui étaient en attente de financement préalablement à la création du pôle. Par ailleurs, nous ne constatons pas, entre 2008 et 2010, de hausse ou de baisse du nombre annuel d'innovations (montée en puissance du pôle ou ralentissement). L'innovation est partagée entre grands groupes, PME et partenaires académiques. Toutefois on constate que le nombre de membres actifs reste limité par rapport au nombre total d'adhérents, y compris pour les grands groupes.

Par ailleurs, l'activité du pôle reste majoritairement concentrée sur les agglomérations de Rennes, Lannion (site historique de France Télécom R&D) et de Brest qui constituaient d'ailleurs les territoires les plus impliqués dans le premier pôle de compétitivité créé en 2003.

De plus, ces trois territoires possèdent des technopoles spécialisées dans les TIC dont la création remonte à vingt ans ou plus, bénéficiant de leaders de la filière (Thalès, FT, Alcatel, Thomson), d'un tissu de PME dont une partie est implantée dans les technopoles et soutenue par elles. Enfin, les directions de ces technopoles se connaissent grâce au réseau des technopoles bretonnes dans lequel elles furent les premières impliquées (Ménage, 2002). Le pôle Images & Réseaux apparaît pour l'instant comme une instance consolidatrice de liens préexistants sans avoir encore réussi à s'étendre sur les territoires moins denses en termes de TIC tels que le Morbihan. En revanche, il semble qu'il permette des rapprochements entre les territoires rennais et nantais.

La filière TIC est moins dense et plus jeune dans le Morbihan. C'est justement pour structurer cette filière émergente et faciliter les liens d'acteurs que, comme nous l'avons vu dans la section 1 de ce chapitre, le Conseil Général du Morbihan s'est engagé dans la création d'un cluster TIC qui devrait constituer une passerelle vers le pôle, en plus des technopoles LTI et VIPE (PIBS).

CONCLUSION

Le présent chapitre nous aura permis de compléter les données contextuelles nécessaires à la bonne compréhension des résultats de notre enquête de terrain. Les éléments exposés auront non seulement enrichi notre connaissance de nos territoires d'étude, ils auront également permis de comprendre l'évolution des politiques publiques d'aide économique, lesquelles mettent aujourd'hui l'accent sur le soutien à l'échelle du cadre local, sur l'aide à l'émergence de projets et sur l'association de compétences existantes. Ces aides apparaissent moins détachées des contextes locaux, et participent, selon notre approche théorique, au renforcement des institutions locales, publiques (administrations, technopoles, etc.) ou privés (clubs d'entreprises, etc.), donc au développement de la proximité institutionnelle.

En effet, dans le contexte français, si l'Etat intervient toujours, les collectivités locales occupent dorénavant une place prépondérante dans l'aide économique, comme en témoignent la hausse, depuis les années 1980, du nombre d'outils et d'initiatives soutenues par ces collectivités et les changements opérés dans les décisions puis les mises en œuvre de politiques économiques (Demazière, 2006a). Les « politiques technopolitaines » ont marqué cette hausse de l'interventionnisme local et l'ambition des collectivités à mettre en œuvre des outils aidant au rapprochement de la recherche et des entreprises, même si ces initiatives se sont parfois résumées à la création d'une offre foncière à prix préférentiel (Benko, 1991 ; Ménage, 2002).

Il faut également souligner que les enjeux mêmes de l'intervention de l'Etat ont évolué : par le passé l'intervention de l'Etat était davantage motivée par des ambitions d'aménagement et d'équité entre les régions tandis que, depuis quelques années, celle-ci vise surtout à soutenir l'innovation et la croissance. Ces politiques encouragent les spécialisations économiques, ce qui peut poser question, si l'on regarde le sens de l'histoire (retournement économique, mutation industrielle, difficultés de reconversion, etc.).

De manière générale, ces politiques incitent à la mise en réseau d'acteurs et, de plus en plus, à la rencontre entre la recherche et les entreprises pour favoriser l'innovation. Toutefois, dans le cadre des pôles de compétitivité, **le rôle de maître d'ouvrage confié aux grandes entreprises pose, pour nous, la question de l'ancrage territorial de ces entreprises et de la « territorialité » des réseaux qu'elles mettent en œuvre** sachant que ces mêmes grandes entreprises sont à l'initiative d'autres pôles de compétitivité de même thématique dans d'autres régions. A ce propos, les propositions du CES sur la qualification des innovations et non leur simple quantification permettrait de voir quels acteurs sont impliqués, si l'innovation se diffuse (création d'entreprise, PME porteuses d'innovation, etc.) ou si elle reste limitée à quelques acteurs mobilisant essentiellement des proximités non territoriales. Ainsi, les relations entre les PME et les grands groupes feront partie de nos interrogations. De même, sur le territoire rennais, toutes les entreprises enquêtées appartiendront au pôle Images & Réseaux.

Tableau 17 : Outils d'appui à la filière TIC sur les territoires lorientais, vannetais et rennais

	Territoire lorientais	Territoire vannetais	Territoire rennais
Technopole	LTI (créé en 1996)	VIPE (créé en 1984)	Rennes Atalante (créé en 1984)
Cluster		e-tic 56 (créé en 2009)	
Incubateur Emergys → part des projets incubés*	6% des projets	- Dernier membre intégré 3% des projets	- Initiateur - Composante de Rennes Atalante - 58% des projets
Associations et réseaux « privés »	MEITO Polim@ Axe N-T	MEITO	MEITO (siège)
Pôle Images et Réseaux* → part des membres → part des projets portés	- 5% - 4%	- 2,7% - 1,5%	- 44,4% - 43%

Réalisation : P. Ménage

* : Données recensées fin 2009

Aussi, la présentation des politiques d'appui à la filière TIC, dont les pôles de compétitivité, s'imposait pour compléter la connaissance de nos territoires d'étude. Cette approche permet

un distinguo des outils pouvant influencer la mise en réseau des acteurs de la filière TIC au sein de chaque territoire.

La prise en compte de ces politiques et des réseaux locaux permet d'une part de mieux connaître les outils mis en œuvre au sein des territoires, mobilisables par les entreprises de la filière TIC, et d'autre part, de recenser dans notre approche les liens issus de ces outils et préciser la manière dont ils se formalisent. Dans le cadre de notre enquête nous avons été attentif à l'impact de ces réseaux sur la vie des entreprises de TIC, leur compétitivité, leur implication dans la filière locale et leur ancrage territorial. Nous poursuivrons donc en présentant la méthodologie et les résultats de cette enquête.

CHAPITRE VII

ENQUETE AUPRES DES ENTREPRISES DE T.I.C.
DANS LES TERRITOIRES DE LORIENT, RENNES
ET VANNES : METHODOLOGIE ET RESULTATS

INTRODUCTION

Dans ce chapitre nous présenterons les résultats de l'enquête de terrain réalisée auprès de dix-huit entreprises de T.I.C implantées dans les territoires de Lorient, Rennes et Vannes. Réalisée à partir d'entretiens semi-dirigés auprès de responsables d'entreprises durant une période de quatre mois, cette enquête avait pour objectif de tester empiriquement les hypothèses développées dans notre analyse théorique en interrogeant le croisement entre réseaux d'acteurs et compétitivité territoriale. Il s'agit de savoir si ces premiers pouvaient participer, d'une part, à la compétitivité des acteurs impliqués et, d'autre part, à la compétitivité des territoires sur lesquels ils sont implantés. Pour croiser ces deux notions et comprendre comment celles-ci pouvaient être liées, nous avons mobilisé dans notre approche théorique la notion de proximité en distinguant des proximités territoriales liées totalement ou partiellement au territoire à d'autres formes de proximités non territoriales.

Aussi, pour comprendre comment les acteurs se mettent en réseau et mobilisent ou ne mobilisent pas le territoire, nous avons utilisé dans notre enquête le concept des proximités afin de différencier les liens relevant davantage de la « valeur territoire » de ceux n'en relevant pas. Globalement, nous avons interrogé la relation de l'entreprise avec son territoire d'implantation afin d'identifier les facteurs potentiels d'ancrage et de mobilité. Le croisement des données recueillies, y compris les informations concernant le milieu économique local et la santé de l'entreprise, ont pour but de nous éclairer sur la relation entre les proximités

territoriales et le développement des réseaux, sur les relations des entreprises interrogées avec les acteurs privés et publics du territoire d'implantation et des autres territoires intégrés au réseau, sur l'évolution de ces liens dans le temps.

Le croisement de toutes ces données a pour ambition de nous permettre de déterminer si les réseaux se bâtissent sur les proximités territoriales, au moins pour partie, et si ces réseaux participent en retour à construire les ressources du territoire nécessaires à son développement endogène, son attractivité, sa qualité globale, c'est-à-dire sa compétitivité.

Afin de présenter les résultats de cette enquête nous procéderons en deux temps. Un premier temps exposant la méthodologie utilisée et indiquant également les difficultés organisationnelles rencontrées, lesquelles ont pu limiter l'exploitabilité de certains résultats. Un second temps sur la présentation des acteurs enquêtés et l'exposé des résultats de l'enquête.

VII.1 - Méthodologie d'enquête

Nous décomposerons la présentation de notre méthodologie d'enquête en quatre temps : en premier la présentation du mode de sélection des entreprises, en second l'explication de la méthode d'entretien, en troisième la présentation de la base de données élaborée pour exploiter les données recueillies, en quatrième l'exposé des difficultés rencontrées et des lacunes pouvant nuire à la pleine exploitation de certaines données.

VII.1.1 - Sélection des entreprises enquêtées

La sélection des entreprises s'est opérée selon les critères prédéfinis pour l'analyse :

- l'appartenance aux territoires d'enquête ;
- l'appartenance aux catégories NAF 5829C (édition de logiciels applicatifs), 6201Z (programmation informatique) et 6202A (conseils en systèmes et logiciels informatiques / multimédia) ;
- pour les entreprises du territoire rennais, l'appartenance au pôle de compétitivité Images & Réseaux.

Le fait de sélectionner des entreprises situées sur nos trois territoires d'études était un préalable indispensable pour permettre une comparaison entre ces territoires. Comme nous l'avons dit, ces trois territoires ont été sélectionnés pour leur intérêt au regard de certaines caractéristiques :

- le fait que Lorient et Vannes soient deux pôles urbains de taille quasi-équivalente, spatialement proches, différents dans leurs histoires et caractéristiques économiques et sociales, possédant une filière TIC dont le stade de développement est assez semblable.
- Le fait que Rennes soit un pôle urbain de plus grande dimension avec une filière TIC plus développée.

Le choix de ces territoires devait donc, *a priori*, faciliter l'évaluation du rôle de la densité d'entreprises (concentration spatiale) mais aussi du contexte social (y compris données historiques et politiques) et économique sur la mise en œuvre de réseaux d'acteurs pour les entreprises de la filière TIC enquêtée.

Le fait de sélectionner des entreprises appartenant à un nombre restreint de catégories professionnelles avait pour but de limiter les dissemblances liées aux métiers. En effet, nous avons vu lors de notre étude théorique que le secteur d'activité pouvait influencer les formes relationnelles développées par les acteurs économiques (Rowe et Veltz, 1991 ; Planque, 1991). Cette restriction du nombre de catégories professionnelles devait faciliter l'analyse de

l'influence du territoire selon d'autres facteurs tels que l'origine de l'entreprise (création, fusion, délocalisation, etc.) mais aussi les stades d'évolution de l'entreprise et de ses innovations, qui influencent eux aussi les formes relationnelles (Boschma et Ter Wal, 2005).

Le fait de sélectionner, pour le territoire rennais, des entreprises appartenant toutes au pôle Image & Réseaux avait pour objectif d'observer comment l'intégration à un réseau labellisé pouvait agir sur le développement de relations nouvelles, sur la connaissance par les entreprises de leurs consœurs locales, etc. Compte tenu de la taille de ce pôle et du fait que celui-ci soit de dimension régionale (même si la majeure partie de ses membres se situent à Brest, Lannion et Rennes) la sélection de ces entreprises devait permettre de détecter l'éventuelle influence des réseaux labellisés sur les liens et les relations locales.

Pour autant, le pôle Images & Réseaux n'a pas été le seul réseau labellisé rencontré puisque plusieurs entreprises enquêtées sont membres de deux autres réseaux locaux labellisés : Polim@ et Axe Nouvelles Technologies.

Selon ces critères, l'échantillon d'entreprises « éligibles » pour l'enquête était de 42 pour le Morbihan (sur 70 appartenant aux trois secteurs dans le département) et de 31 pour le territoire rennais. Compte tenu de la taille limitée de cet échantillon et du taux de réponse positive généralement obtenu lors de sollicitations pour ce type d'enquête, il est apparu délicat d'ajouter d'autres critères de sélection même si certains avaient pu être envisagés initialement tels que la taille de l'entreprise et la date de création.

Chacune de ces 73 entreprises a été contactée par un courrier présentant le cadre de l'enquête, son objet, ses modalités. Une synthèse du questionnaire était jointe à ce courrier. Seules cinq contacts ont pu être établis suite à ce premier envoi. Les autres entretiens ont été obtenus après diverses relances par e-mail et par téléphone. Après avoir contacté l'ensemble des entreprises et obtenu la réponse définitive de chacune d'entre elles⁵⁷⁷, dix-huit rendez-vous ont été fixés sur une durée de quatre mois.

En dehors des contacts avec les entreprises, les chargés de mission du cluster E-tic 56 et du pôle Images & Réseaux avaient été préalablement rencontrés.

VII.1.2 - Méthode de conduite des entretiens

Afin de recueillir les données, un entretien semi-dirigé d'environ une heure a été réalisé auprès du dirigeant de chacune des dix-huit entreprises. Nous avons apporté la garantie à chacun que les informations données resteraient confidentielles, leur traitement étant

⁵⁷⁷ Les réponses définitives négatives consistent soit en des refus simples par désintérêt, impossibilité légale (pour les entreprises travaillant avec l'armée), impossibilité de planning (dans le délai des quatre mois laissés).

statistique et collectif. Toutefois, s'il apparaît opportun de citer l'une des entreprises enquêtées, un pseudonyme pouvait être utilisé.

Les éléments compris dans l'entretien se décomposaient en trois grandes parties :

1/ Une première partie concernant le bilan économique de l'entreprise : son chiffre d'affaires, son excédent brut d'exploitation et le nombre de salariés des dix dernières années.

2/ Une seconde partie concernant l'identité de l'entreprise :

- La description précise de son activité
- Son origine : création, fusion ou filiale
- Lorsqu'il s'agit d'une création, les éléments ayant orienté le choix de localisation du dirigeant
- Dans le cadre de l'implantation, les acteurs locaux et/ou non locaux ayant été déterminants ou ayant apporté un soutien notable.

Ces deux premières parties avaient pour objectif de mieux connaître l'entreprise, son activité, son développement et ses relations avec le territoire lors de sa phase de création ou d'implantation.

3/ Une troisième partie portant sur les relations ou les réseaux mis en œuvre par les entreprises pour leur développement/croissance (1^{ère} section) et pour innover (2^{ème} section).

Pour les relations de développement/croissance, comme pour celles d'innovation, il était demandé au chef d'entreprise enquêté de raconter trois expériences de coopération (soit six en tout : trois expériences pour le développement et trois pour l'innovation). Lors de ces récits nous avons relevé des informations sur :

- Les noms et les coordonnées du ou des partenaires, y compris leur localisation.
- La durée de la coopération.
- Le type de coopération. Selon les types de coopérations indiqués, des catégories ont été établies : échange d'information, conseil technique, conseil de gestion/juridique, partenariat (implique la réciprocité) technique, partenariat commercial, partenariat financier.
- Les caractéristiques des contacts. Ceux-ci sont caractérisés selon qu'ils sont formels ou informels, leur fréquence (hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle, annuelle ou rare) et les modes de communication utilisés pour se contacter (rencontre, téléphone, e-mail, etc.).
- L'existence ou non d'un intermédiaire pour la mise en relation. Il s'agit de déterminer si la relation est issue d'un lien fort ou d'un lien faible.

- Les facteurs déterminants dans la naissance de la coopération et leur hiérarchisation. La question des facteurs est un point essentiel de l'enquête, l'objectif étant d'identifier le ou les éléments ayant incité l'entreprise à mobiliser des ressources extérieures. Ces facteurs déterminants sont mis en rapport avec les formes de proximités que nous avons identifiées lors de notre étude théorique : organisationnelle, cognitive, relationnelle et institutionnelle.
- La proximité spatiale / la localisation. Ce facteur fait l'objet d'une question indépendante des autres facteurs car elle est traitée sous deux angles : le fait que les acteurs soient proches l'un de l'autre ou, au contraire, le fait qu'ils soient distants l'un de l'autre et donc proches de marchés potentiels distincts.
- L'utilité de ressources ou d'acteurs locaux ayant aidé à la constitution de ces relations : il peut s'agir des collectivités, d'associations, des établissements d'enseignement, d'établissements bancaires, etc. mais aussi d'équipements.
- Les lacunes du territoire ayant nécessité la constitution de réseaux / liens avec des acteurs distants. Si la réponse est positive nous demandons si la distance avec ces acteurs distants est une contrainte c'est-à-dire si leur absence est une lacune au territoire, à son dynamisme.

Plus spécifiquement, pour les relations à caractère d'innovation, nous avons demandé des informations sur :

- Le type d'innovation : création, amélioration.
- La typologie de l'innovation : produit, procédé, marketing, organisationnelle.
- Les modalités de mise en œuvre de cette innovation : en interne, en coopération, selon quelle répartition en cas de coopération.

Si une (des) relation(s) à but d'innovation étai(en)t présentée(s), nous posons alors toutes les questions sur le(s) partenaire(s) déjà citées pour les relations de développement/croissance : les caractéristiques du contact, l'existence ou non d'intermédiaire, etc.

Au terme de l'enquête, il s'avère que les entreprises ont en moyenne présenté deux relations de développement/croissance. Concernant l'innovation, celle-ci a été citée à de nombreuses reprises car elle est pour plusieurs entreprises à l'origine de la société. Cependant très peu ont cité des relations à but d'innovation, ce qui limite inévitablement l'exploitabilité des informations recueillies.

VII.1.3 - Exploitation : construction d'une base de données

Afin d'exploiter les données recueillies, une base de données dynamique a été élaborée sous Acces®. Cette base de données construite conjointement au questionnaire d'entretien s'organise en dix-sept tables comportant chacune une partie des informations recensées. Des liens entre ces tables ont été établis afin de croiser les données et interroger les rapports entre :

- le développement des liens et la croissance de l'entreprise (traduisant sa compétitivité) ;
- le développement des liens et les données territoriales.

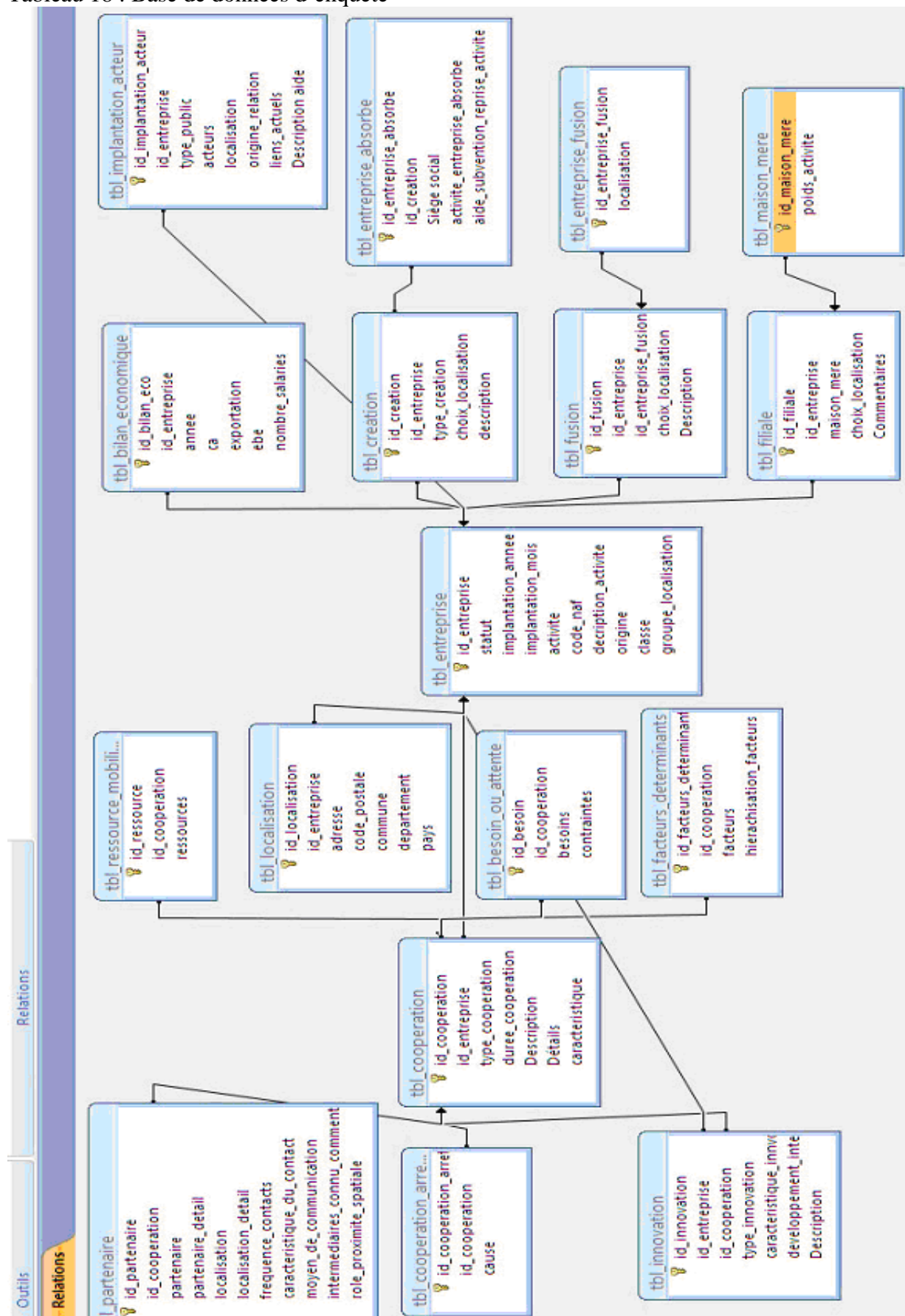
Ainsi, les relations entre les tables s'organisent en de multiples mises en rapport parmi lesquelles nous pouvons citer en exemples :

- la mise en rapport de l'entreprise au territoire
- la mise en rapport des relations à l'espace (proximité spatiale)
- la mise en rapport des relations aux facteurs relationnels (proximité relationnelle)
- la mise en rapport des relations au territoire (proximités territoriales)
- la mise en rapport des types de partenaires avec l'espace (proximité spatiale)
- la mise en rapport des types de partenaires avec les facteurs relationnels (autres formes de proximités)
- la mise en rapport de l'origine des relations avec la proximité spatiale
- la mise en rapport du type de lien (fort/faible) et la spatialité des acteurs
- la mise en rapport des données économiques aux relations, etc.

Le croisement de l'ensemble de ces mises en rapport doit nous permettre de comprendre les relations pouvant exister entre réseaux d'acteurs (liens) et territoire, déterminer s'il existe des interdépendances, de quelles formes et si celles-ci sont de nature à agir sur la compétitivité des acteurs et du territoire.

L'une des principales difficultés apparue lors de la construction de cette base de données, puis dans son exploitation, a été le croisement des données économiques avec la mise en œuvre de relations de développement/croissance et d'innovation. Les retombées économiques de ces dernières ont pu être évoquées lors de l'entretien mais l'évaluation précise de la part de croissance (ou de décroissance parfois) imputable à la réussite (ou à l'échec) de ces relations est apparue difficilement mesurable, donc exploitable. **La base de données semble plus efficace pour traiter la mise en rapport des relations avec le territoire, l'espace et les proximités mobilisées** que pour évaluer l'impact de ces relations sur le développement de l'entreprise.

Tableau 18 : Base de données d'enquête



En d'autres termes, il nous a semblé, *a priori*, que la base de données telle qu'élaborée mettrait mieux en évidence les rapports entre les liens et les formes de proximités définies dans notre approche théorique, donc les rapports entre entreprises et territoires, entre liens et territoires, entre liens et facteurs non territoriaux que les rapports entre liens et compétitivité des entreprises et compétitivité territoriale⁵⁷⁸. La présentation des résultats d'enquête nous permettra de voir si, *a posteriori*, ces dernières formes de rapports apparaissent effectivement peu lisibles.

VII.1.4 - Lacunes de l'enquête et de la base de données

L'exploitation de la base de données et le déroulement de l'enquête ont fait apparaître des lacunes que nous devons mentionner avant de présenter les résultats.

Concernant le déroulement de l'enquête, nous souhaitons réaliser vingt-cinq entretiens, soit au minimum huit entreprises par territoire. Ce seuil nous semblait convenable pour la fiabilité des données recueillies et la lisibilité des tendances que pourraient faire apparaître la base de données. Nous n'avons malheureusement pas réussi à atteindre ce niveau de réponses positives de la part des sociétés sollicitées. Par ailleurs, les informations rassemblées pour les liens à vocation d'innovation sont très peu nombreuses. En effet, les entreprises enquêtées ont très majoritairement développé leurs innovations en interne, sans établir de liens avec d'autres acteurs. De ce fait, nous disposons de peu d'informations sur des liens de cette nature et n'avons pas pu procéder à une analyse telle que pour les liens à vocation de développement. Enfin, nous avons fait le choix de ne sélectionner que des entreprises appartenant au pôle de compétitivité Images & Réseaux sur le territoire rennais. Si l'analyse fait apparaître des différences, pertinentes pour notre recherche, entre les entreprises rennaises et celles des autres territoires, le fait que nous n'ayons pas enquêté d'entreprises rennaises n'appartenant pas au pôle ne permet pas d'observer si les tendances constatées sont dues au pôle ou aux autres caractéristiques du territoire. Cette dernière lacune pourrait donner lieu à une enquête complémentaire.

Concernant l'exploitation de la base de données, la disparité des informations économiques des entreprises (C.A., EBE, nombre de salariés) a rendu difficile leur rapprochement avec les données concernant la mise en réseau. En effet, plus d'un tiers des entreprises enquêtées a

⁵⁷⁸ Ce croisement semblant plus indirect, nous avons mobilisé le simple constat que si une entreprise possédait un chiffre d'affaires croissant et des relations abouties, s'il était difficile d'évaluer l'impact de ces dernières sur la croissance, celles-ci ne semblaient pas nuire à la croissance de l'entreprise, conformément à nos conclusions théoriques. De ce fait nous pouvons penser que les liens développés participent bel et bien à la croissance et à la compétitivité de l'entreprise.

moins de cinq ans, 50% moins de dix ans. Par conséquent nous disposons de données économiques permettant une véritable analyse d'évolution économique pour moins de la moitié des sociétés enquêtées. De plus, la jeunesse mais aussi la petite taille de ces sociétés entraînent, proportionnellement, de fortes variations de CA et d'EBE alors que les phénomènes ou les évolutions réelles restent somme toute modeste (évolution du CA de 10 ou 20K€, embauche d'un salarié, etc.). Ainsi, l'irrégularité des données rend difficile l'interprétation et l'analyse, même si elle montre par ailleurs les fluctuations et les mises au point auxquelles sont soumises les jeunes entreprises de la filière TIC. **En conséquence notre interprétation se limite essentiellement à constater la croissance ou la décroissance des entreprises selon les territoires sans pouvoir concrètement mettre en rapport les données économiques et les informations sur le développement des liens des entreprises enquêtées.** Enfin, comme nous l'avons indiqué, nous avons recueilli peu d'informations sur les liens à vocation d'innovation. En conséquence, les quelques éléments intégrés dans la base de données ne permettent pas une analyse fiable et pertinente.

Ainsi, deux pistes d'amélioration pourraient s'envisager pour poursuivre l'enquête de la présente thèse :

- enquêter des entreprises rennaises n'appartenant pas au pôle ;
- privilégier d'enquêter des entreprises de 10 ans et plus afin de faciliter l'analyse des données économiques.

VII.2 - Résultats d'enquête

Nous exposerons les résultats de l'enquête en quatre temps. Un premier temps présentant les caractéristiques des entreprises composant notre échantillon (i), un second temps consacré à l'étude du rôle du territoire sur les entreprises enquêtées en phase de création ou d'implantation ainsi que le recensement des facteurs déterminants pour la localisation de ces sociétés (ii), un troisième temps d'analyse des types de liens mis en œuvre par les entreprises pour leur développement et de l'éventuelle influence du territoire sur ces liens (iii), puis un quatrième temps exposant les innovations et les liens d'innovations mis en œuvre par les entreprises pour leur développement et l'éventuelle influence du territoire sur ces innovations et liens (iv).

VII.2.1 - Présentation de l'échantillon

Sur l'ensemble des entreprises sollicitées, dix-huit ont accepté de participer à l'enquête de cette thèse : cinq sur le territoire vannetais, sept sur le territoire lorientais et six sur le territoire rennais. La présentation, dans cette section, des caractéristiques de notre échantillon sera

décomposée en deux temps : dans un premier temps nous donnerons les caractéristiques générales de ces entreprises (activités, nombre de salariés, âge, etc.) puis, dans un second temps, nous dresserons une synthèse de leurs données économiques (chiffre d'affaires et évolution, EBE, etc.). De plus, si des différences entre les entreprises enquêtées sont recensées selon leur territoire, nous les mentionnerons.

VII.2.1.1 – Caractéristiques générales des entreprises enquêtées

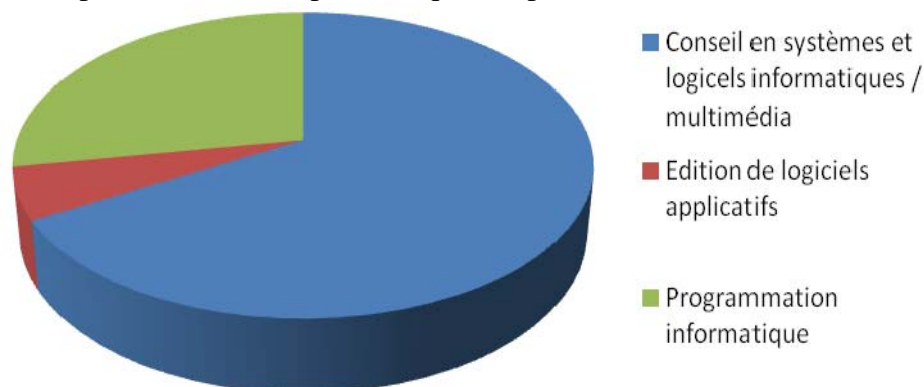
A.- Secteurs d'activités : un objectif d'homogénéité

Comme nous l'avons indiqué dans notre exposé sur la méthode d'enquête, les entreprises enquêtées ont été sélectionnées parmi un nombre limité d'activités du secteur TIC (codes NAF) afin de constituer un échantillon le plus homogène possible. Les activités retenues appartiennent toutes à la catégorie « activités informatiques » dans l'objectif d'augmenter encore davantage les similitudes entre ces entreprises. Enfin, ces activités ont été retenues en raison de leur assez forte présence sur les territoires enquêtés ce qui avait deux avantages pour notre étude : (i) le fait qu'il existe une certaine densité d'entreprises exerçant dans ces activités sur nos territoires, mais dans des proportions moins importantes à Vannes et à Lorient par rapport à Rennes, cette situation permettant d'observer le rôle de la densité spatiale des acteurs sur la création de liens ; (ii) le fait de disposer d'un panel d'entreprises suffisamment important pour obtenir un nombre de sociétés permettant de constituer une base d'informations assez renseignée pour être exploitable.

Au total, lors du démarrage de l'enquête, on dénombrait 73 entreprises implantées sur les territoires lorientais (15), vannetais (27) et rennais (31) (avec appartenance au pôle Images & Réseaux pour celles du territoire rennais) exerçant dans ces domaines d'activités. Il était souhaité que vingt-cinq entreprises acceptent d'être enquêtées (8 à 9 par territoire). Seules dix-huit ont accepté de participer, le taux de réponse positive le plus important étant pour le territoire lorientais, le plus faible pour le territoire vannetais.

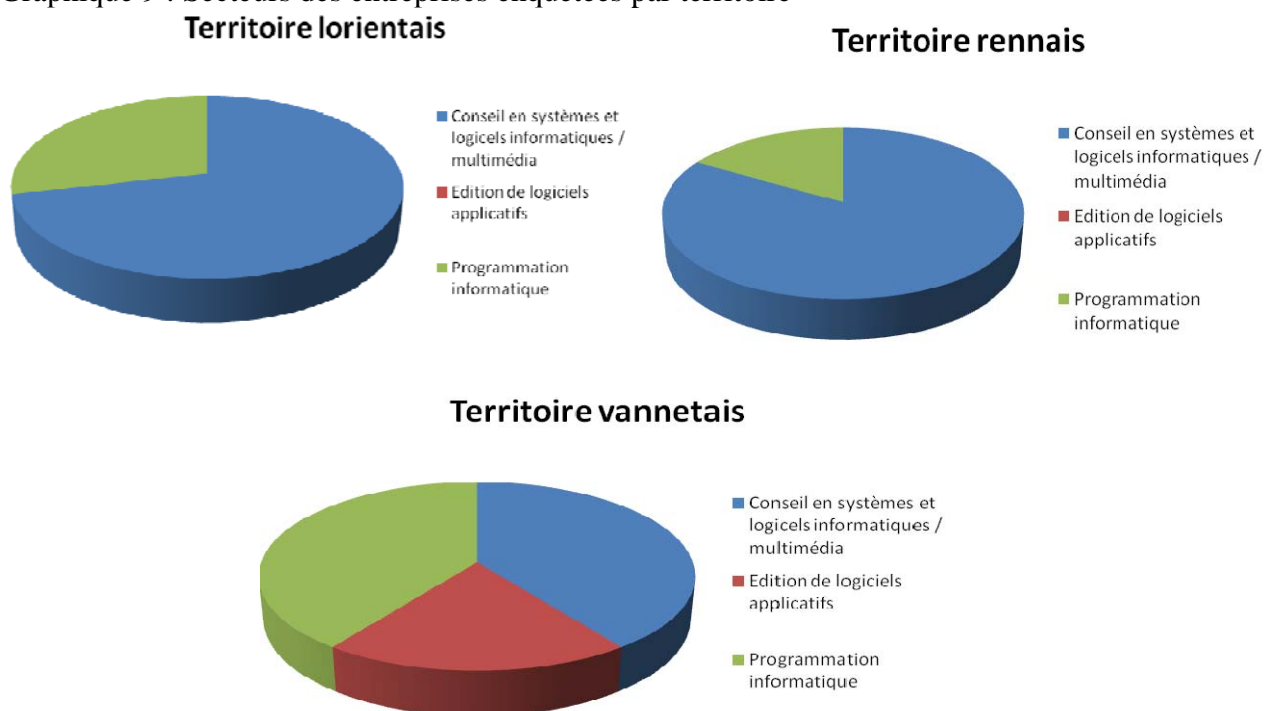
Sur ces trois territoires, l'activité « conseil en systèmes et logiciels informatiques, multimédia » est toujours la plus représentée, avant l'activité de « programmation informatique », puis celle « d'éditions de logiciels applicatifs ». Les entreprises constituant notre échantillon sont conformes à cette répartition, même si l'activité « édition de logiciels applicatifs » est très peu représentée puisqu'une seule entreprise exerçant dans cette activité a pu être enquêtée.

Graphique 8 : Répartition des entreprises enquêtées par secteur d'activité



Entre les territoires lorientais, rennais et vannetais, ce dernier présente la plus forte hétérogénéité puisqu'il comprend des entreprises dans les trois types d'activités.

Graphique 9 : Secteurs des entreprises enquêtées par territoire



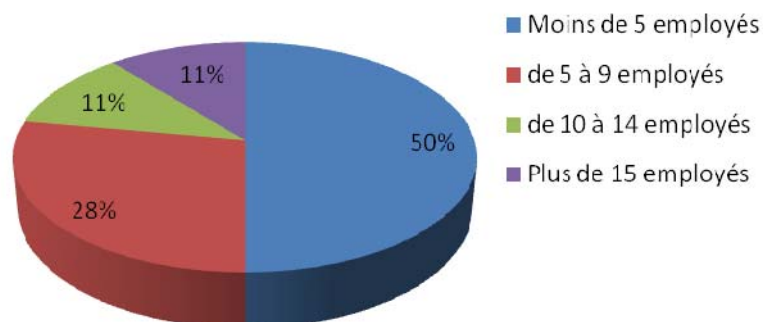
Les entreprises enquêtées sur les territoires lorientais et rennais présentent des répartitions très proches l'une de l'autre.

B.- Age et taille des sociétés : une majorité d'entreprises jeunes et de petite taille

La majorité des entreprises interrogées sont des petites structures. La moitié ont moins de cinq employés et les trois quarts possèdent moins de dix employés. Il semble que cette faible taille

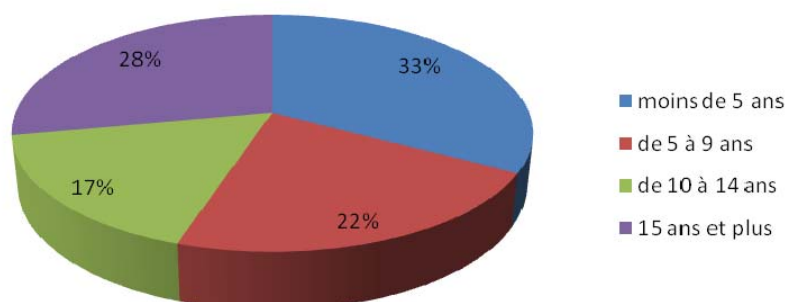
constitue une caractéristique de la filière et non des territoires, puisqu'on ne constate pas de variations significatives dans la répartition par taille des entreprises lorientaises, rennaises ou vannetaises.

Graphique 10 : Nombre d'employés par entreprise



Concernant l'âge des entreprises enquêtées, 55% d'entre elles ont moins de 9 ans, dont un tiers ont moins de 5 ans d'existence.

Graphique 11 : Age des entreprises



Cette situation induit que **de nombreuses entreprises restent encore dans leur première phase de développement**. La proportion de jeunes entreprises correspond au fort développement de la filière TIC depuis la fin des années 1990, comme nous l'avons indiqué lors de la présentation de nos territoires d'études. Sur chacun des territoires, au moins 50% des entreprises enquêtées ont moins de 9 ans, ce qui confère une certaine homogénéité à notre échantillon. Toutes les classes d'âge (moins de 5 ans, de 5 à 9 ans, etc.) sont représentées sur chacun de nos trois territoires. Les entreprises de 15 ans et plus sont bien représentées puisqu'elles rassemblent plus d'un quart de notre échantillon. Celles-ci correspondent à une première génération de PME développées, pour certaines, depuis le milieu des années 1980, et aujourd'hui parfois dirigées par une seconde génération de directeurs.

On ne relève pas de différences dans l'âge des entreprises selon les secteurs d'activités, la proportion de sociétés de moins de 9 ans restant supérieure à 50% dans les trois secteurs

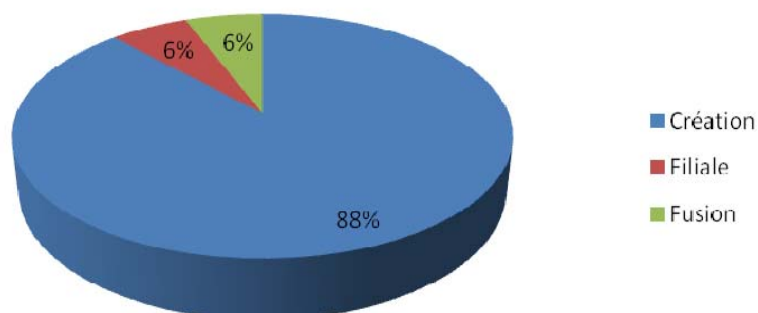
d'activités retenus. De même, la classe « 10 – 14 ans » reste la moins représentée dans les trois secteurs.

En revanche, **on note une corrélation entre l'âge et la taille des entreprises**, puisque seules celles ayant plus de 10 ans emploient 10 salariés ou plus. Ainsi, comme nous l'avons vu dans notre présentation des territoires, les sociétés exerçant dans ces activités sont majoritairement des PME et la croissance de leurs effectifs reste modérée, réalisée sur le moyen et le long termes (10 ans et plus).

C.- Origines : des entreprises très majoritairement issues d'une création

Les entreprises ont été interrogées sur leurs origines, à savoir si celles-ci étaient issues d'une création, provenaient d'une fusion ou constituaient une filiale d'une autre entreprise. Dans le cas d'une création, il était demandé si celle-ci constituait une création *ex-nihilo* ou issue de la reprise d'une précédente société disparue (reprise d'une activité préexistante).

Graphique 12 : Répartition des entreprises selon leurs origines



L'origine des entreprises enquêtées apparaît très homogène puisque près de 90% d'entre elles sont issues d'une création. Seules deux sociétés ne rentrent pas dans ce cas de figure, une entreprise s'étant installée à la suite d'une fusion (Vannes) et une autre constituant une filiale d'un groupe français (Vannes).

L'origine des entreprises constituait pour notre enquête un critère fondamental. En effet, durant notre analyse théorique nous avons discuté de l'ancrage territorial des acteurs économiques (Pecqueur et Zimmermann, 2002 ; Zimmermann, 2005) en différenciant les sociétés issues du milieu local et indépendantes (i) de celles délocalisées, filiales ou établissements secondaires appartenant à un groupe (ii). **Selon notre approche théorique, l'ancrage territorial des acteurs serait plus fort pour la première catégorie que pour la seconde.** Les entreprises enquêtées étant très majoritairement issues d'une création, nous pourrions vérifier par l'analyse des relations établies localement, avec les acteurs publics et privés du territoire, si cet ancrage est réel. De même, notre objectif d'exploitation de cette donnée, était de comparer l'ancrage de ces entreprises entre nos trois territoires.

Avant d'engager l'analyse des résultats de notre enquête sur le thème des liens d'acteurs, nous poursuivrons la présentation de notre échantillon en donnant quelques informations sur les caractéristiques économiques des entreprises.

VII.2.1.2 – Caractéristiques économiques des entreprises enquêtées

Notre recherche s'intéressant à la compétitivité des territoires, celle-ci interroge notamment la capacité de ces derniers à aider la création d'entreprise, faciliter leur développement, voire attirer des acteurs économiques extérieurs (délocalisation, création d'un établissement secondaire, etc.). Ainsi, l'évolution du chiffre d'affaires des entreprises, la croissance de leurs effectifs salariés, etc. constituent des indicateurs économiques témoignant, outre du seul dynamisme individuel de ces entreprises, du dynamisme collectif des acteurs économiques présents sur le territoire. Si nous tenterons, par notre analyse, de déterminer si la dynamique de ces acteurs peut être influencée par le territoire et, en retour, si le territoire peut enrichir son dynamisme par ces acteurs, il était préalablement nécessaire de connaître les caractéristiques économiques des entreprises enquêtées.

Malgré la garantie de confidentialité que nous avons donnée aux entreprises enquêtées, celles-ci ont souhaité restreindre les informations fournies en termes de données économiques. En conséquence, les éléments recueillis se limitent au chiffre d'affaires (CA)⁵⁷⁹ et à l'excédent brut d'exploitation (EBE)⁵⁸⁰. De plus, nous n'avons obtenu des données complètes que pour 14 entreprises sur 18. Enfin, compte tenu de la diversité d'âge et de taille des entreprises, l'exploitation globale des données recueillies n'était pas envisageable. Ainsi, l'utilisation statistique qui nous est apparue la plus adaptée et efficace a été réalisée en dissociant les entreprises de plus et de moins de 5 ans et en analysant les CA par salarié. Cette méthode permet l'exploitation de données dont la lecture « brute » était difficile et peu pertinente.

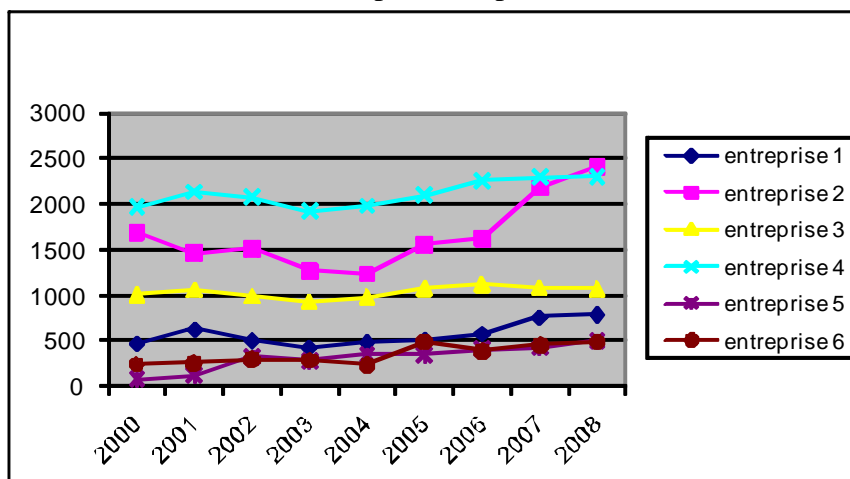
Concernant les entreprises de plus de cinq ans, mis à part deux entreprises (entreprises 2 et 5) ayant connu une forte évolution de leur chiffre d'affaires mais aussi de leur structure (évolution du nombre de salariés), les autres entreprises enquêtées affichent une croissance modérée de leur C.A. Aucune n'a un C.A. décroissant. Parmi ces six entreprises (deux sur

⁵⁷⁹ Le chiffre d'affaires désigne le total des ventes de biens et de services d'une entreprise sur un exercice comptable (www.insee.fr). A lui seul, le chiffre d'affaires ne permet pas d'évaluer l'entreprise car son niveau dépend de la nature de l'activité. Cependant, il constitue un outil de comparaison pratique entre entreprises d'un même secteur d'activité. De plus, la variation du chiffre d'affaires d'une entreprise est un indicateur analytique intéressant.

⁵⁸⁰ L'excédent brut d'exploitation est le solde du compte d'exploitation, pour les sociétés. Il est égal à la valeur ajoutée, diminuée de la rémunération des salariés, des autres impôts sur la production et augmentée des subventions d'exploitation (www.insee.fr). Cet indicateur donne une vision objective de l'entreprise et permet de déterminer la rentabilité de son exploitation courante. L'EBE nous intéresse particulièrement en termes d'analyse de compétitivité.

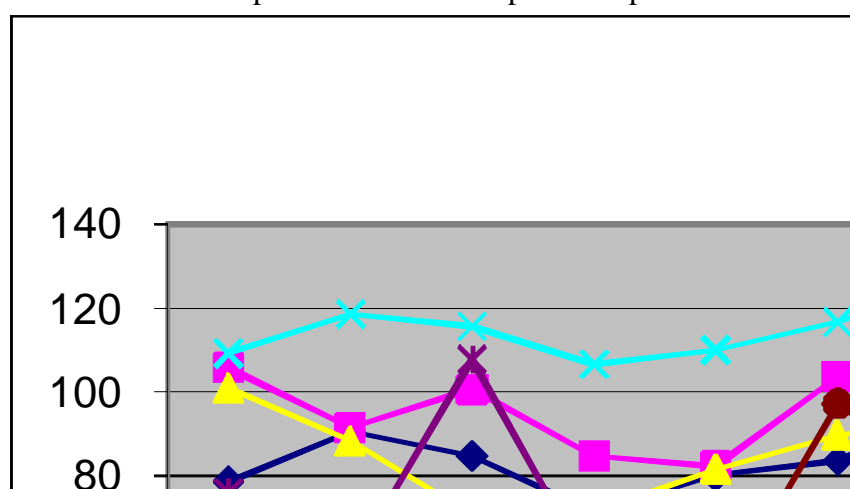
chaque territoire d'étude), on ne relève pas de forts contrastes entre les territoires. Les taux de croissance les plus élevés sont recensés pour les entreprises lorientaises et rennaises mais il semble délicat de conclure que des facteurs territoriaux expliquent les différences avec Vannes. En revanche, on note que les entreprises ayant vingt ans ou plus, comme c'est le cas pour les deux sociétés vannetaises, ont des chiffres d'affaires parmi les plus élevés mais aussi plus stables que celles ayant entre cinq et quinze ans.

Graphique 13 : Chiffre d'affaires des entreprises de plus de 5 ans



Si l'on rapporte ces chiffres d'affaires au nombre de salariés⁵⁸¹ on ne relève pas non plus de différences par territoire. En revanche on constate à nouveau que les entreprises les plus anciennes possèdent un CA / employé plus stable car elles se caractérisent par une faible évolution de CA et une stabilité de leur nombre d'employés.

Graphique 14 : chiffre d'affaires par salarié des entreprises de plus de 5 ans

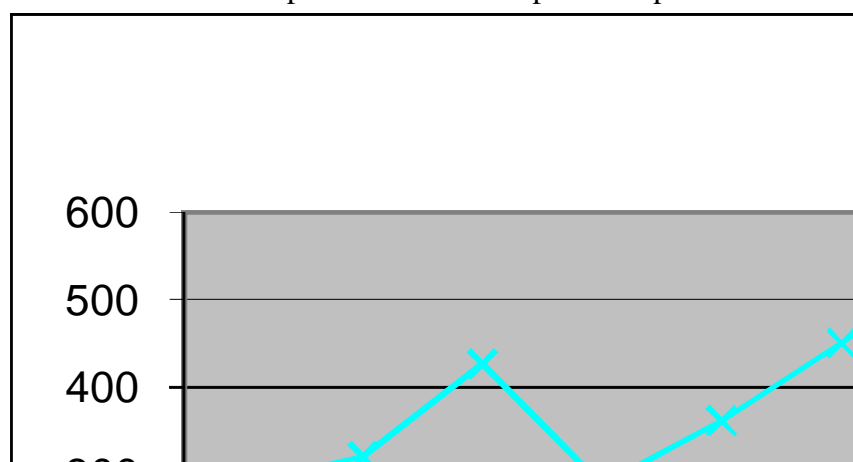


⁵⁸¹ Nous précisons que dans cette enquête, le directeur n'est pas comptabilisé comme salarié. Ainsi, une entreprise composée de son seul fondateur compte 0 salarié.

Ainsi, ces sociétés s'inscrivent dans un « rythme de croisière », tandis que les sociétés plus jeunes, qui ont un taux de croissance plus élevé, connaissent des pics d'activités donnant lieu à une embauche après quelques temps (confirmation de contrats et de l'augmentation du plan de charge). Graphiquement, cela se traduit par une courbe en « pics » et en « creux », sinusoïdale, les pics correspondant aux périodes de hausse du C.A. avant embauche et les creux aux périodes après embauche.

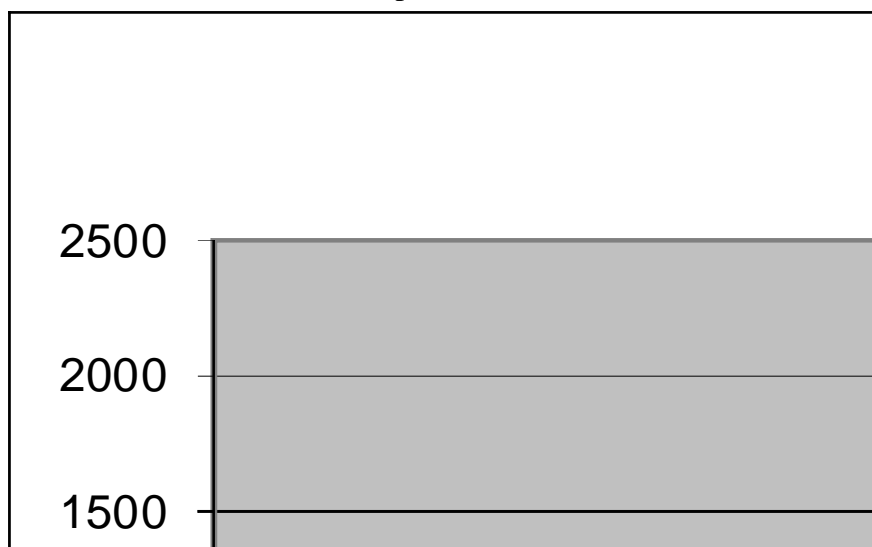
Si l'on observe l'EBE de ces entreprises on constate que trois entreprises sur six oscillent, selon les années, entre des EBE positifs et négatifs et que, mis à part deux sociétés, les quatre autres affichent un EBE relativement faible. A l'exception d'une seule entreprise (vannetaise), on ne note pas de forte croissance de l'EBE. A une exception près, la rentabilité de l'exploitation courante de ces entreprises est donc relativement faible ce qui témoigne d'une certaine fragilité en termes de compétitivité. Enfin, on ne constate pas de différences de CA. et d'EBE entre les trois secteurs d'activités.

Graphique 15°: Excédent Brut d'Exploitation des entreprises de plus de 5 ans



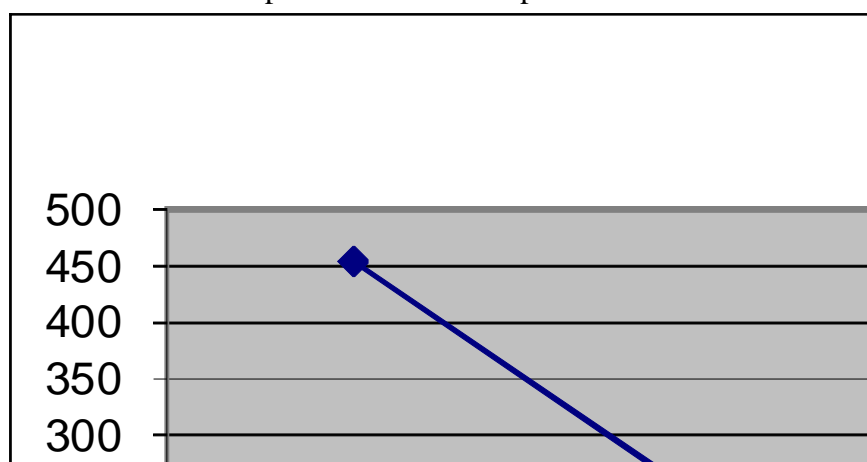
Concernant les entreprises de 5 ans ou moins, l'analyse des données économiques s'est avérée délicate car certaines sociétés étaient créées depuis moins de deux années au moment de l'enquête. En conséquence, nous ne disposons pas de données pour toutes les entreprises. En termes de C.A. ces jeunes sociétés connaissent des évolutions contrastées allant d'une croissance modérée à exponentielle. Toutefois on constate que pour les deux-tiers d'entre elles, ces jeunes entreprises ont besoin de deux à trois années d'activité avant que leur C.A. ne croisse plus significativement.

Graphique 16 °: Chiffre d'affaires des entreprises de 5 ans ou moins



Cette période initiale se traduit en termes d'effectifs et de C.A. par salarié. En effet, beaucoup d'entreprises de cinq ans ou moins sont de très petite taille. Certaines restent uniquement constituées d'une personne. Ainsi, seules quatre entreprises sur les huit pour lesquelles nous disposons de données, ont un salarié ou plus.

Graphique 17 : Chiffre d'affaires par salarié des entreprises de 5 ans ou moins

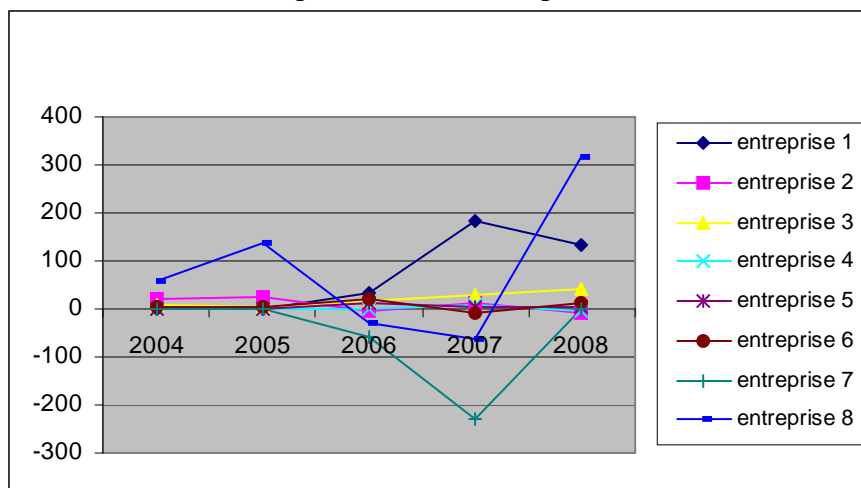


Cette situation se traduit par un EBE très proche de 0 pour cinq entreprises sur huit. Les entreprises affichant les plus fortes variations d'EBE sont celles dont le C.A. connaît la plus forte progression (entreprises 1, 7 et 8) et des évolutions significatives de leurs effectifs.

A la différence des sociétés de plus de cinq ans, les taux de croissance de C.A. et du nombre de salariés sont proportionnellement plus importants pour les entreprises de cinq ans ou moins : ces sociétés sont en phase d'émergence et certaines d'entre elles affichent une croissance notable, moins fréquente pour les entreprises plus anciennes.

Tout comme pour les sociétés de plus de cinq ans, nous ne constatons pas de différences entre les territoires ni entre les secteurs d'activités du CA et de l'EBE des entreprises de cinq ans ou moins.

Graphique 18°: Excédent Brut d'Exploitation des entreprises de 5 ans ou moins



En résumé, les données économiques recueillies ne mettent pas en évidence de différences par territoire et par activité des entreprises enquêtées. En revanche nous notons que les évolutions de chiffres d'affaires sont plus grandes chez les entreprises de moins de cinq ans, notamment entre trois et cinq ans. Les entreprises, plus anciennes, surtout celles de plus de vingt ans se caractérisent par des évolutions moins marquées de leur C.A. tandis que les plus jeunes passent par des phases d'émergence (3-5 ans) puis de maturité (5 – 15 ans) durant lesquelles leur C.A. et leur nombre de salariés évoluent le plus.

En termes d'EBE, nous observons qu'à quelques exceptions près, les entreprises enquêtées ont des EBE proches de 0, voire parfois négatifs. L'EBE des sociétés de cinq ans ou moins varie plus fortement que pour celles de plus de cinq ans. Globalement le niveau d'EBE de ces entreprises témoigne d'une relative fragilité. Notre échantillon est uniquement constitué de PME (la plus grande des sociétés enquêtées dénombrait 21 salariés en 2009) ce qui est représentatif des entreprises exerçant dans ces domaines d'activités sur nos territoires. En effet, en dehors de quelques grandes SSII implantées sur le territoire rennais, mais dont une minorité est membre du pôle Images & Réseaux, les entreprises exerçant dans ces activités sont des PME et des TPE. Comme nous l'avons vu lors de la présentation de nos territoires, les plus grandes sociétés de TIC sont davantage recensées dans les domaines de l'électronique et des télécoms que dans ceux de l'édition de logiciels applicatifs, la programmation informatique, les conseils en systèmes et logiciels informatiques / multimédia auxquels appartiennent les sociétés de notre échantillon.

La composition d'un tel échantillon a pour nous l'avantage d'être homogène, ce qui était recherché pour faciliter les comparaisons entre les territoires. Toutefois, si nous n'avons pas inscrit l'origine des entreprises comme critère de choix, nous avons vu que celles-ci sont en grande majorité issues d'une création. Cette situation permettra de tester empiriquement les hypothèses théoriques que nous avons émises sur les liens que tisseraient les sociétés créées et leur territoire d'implantation. En revanche, elle ne nous permettra pas de comparaison avec des sociétés issues d'une filiale ou d'une fusion car celles-ci sont trop peu représentées.

Ainsi, après avoir présenté notre échantillon d'entreprises, nous poursuivrons par l'analyse de nos résultats sur l'un de nos thèmes de recherche : les facteurs d'influence sur l'implantation des entreprises et le rapport de ces dernières au territoire lors de leur phase de création ou d'implantation.

VII.2.2 – Types de liens et rôle du territoire pour les entreprises enquêtées en phase de création ou d'implantation

Dans le cadre de notre enquête, nous nous sommes particulièrement intéressés à l'étape de création des entreprises. Notre objectif était double : d'une part, connaître les raisons ayant influencé le chef d'entreprise à choisir cette localisation, d'autre part identifier les acteurs intervenus, positivement ou non, lors de l'étape de création.

Pour ce faire, nous avons demandé à chaque chef d'entreprise de décrire les modalités de création de sa société en indiquant les facteurs ayant déterminé son choix de localisation puis en précisant les acteurs clés intervenus aux différentes étapes de mise en œuvre de l'entreprise et les lacunes ou manques ressentis. L'analyse des facteurs de choix de localisation avait pour but de distinguer les influences marshalliennes (marché local) de celles relevant davantage du cluster et du réseau d'acteurs (influence d'acteurs de la filière sur la compétitivité). Elle avait aussi pour but d'évaluer la capacité d'attractivité des territoires selon l'origine des entreprises ou de leurs dirigeants fondateurs⁵⁸².

Concernant l'analyse des acteurs intervenus dans la création l'objectif était de classer les acteurs selon leur statut (public / privé), leur degré relationnel initial (lien fort / faible), leur localisation et de traduire ces relations d'acteurs sous la forme des proximités définies dans notre étude théorique en précisant si celles-ci relèvent de l'influence territoriale ou non.

⁵⁸² Etant donné que la plupart des entreprises sont issues d'une création et non d'une délocalisation, nous avons été principalement concernés par la question des liens des dirigeants fondateurs avec le territoire.

VII.2.2.1 – Des similitudes pour les entreprises des territoires lorientais et vannetais

A.- Facteurs de choix de localisation

Les motifs ayant influencé l'implantation sur les territoires lorientais et vannetais sont quasi identiques. Les chefs d'entreprises citent principalement leurs connaissances personnelles et l'attrait du marché local.

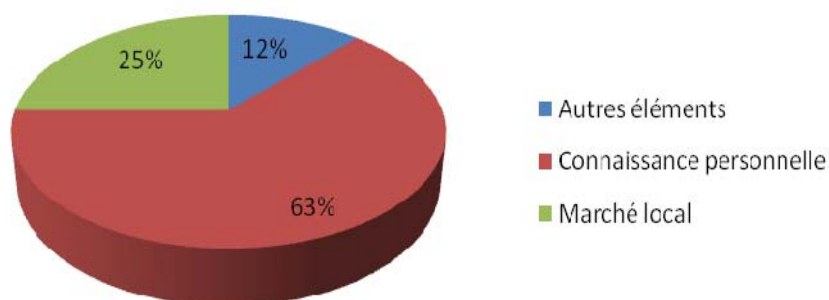
Les connaissances personnelles sont partagées en deux types de liens. D'une part elles rassemblent des liens familiaux et amicaux, parmi lesquels nous pouvons citer en exemple le fait que les dirigeants ou leur conjoint soient originaires du territoire, y ont gardé de la famille proche ou vivaient sur ce territoire depuis plusieurs années avant de créer leur entreprise. D'autre part, elles intègrent des liens professionnels, parmi lesquels nous pouvons citer en exemple le fait que les dirigeants étaient salariés d'une entreprise du territoire ou leurs principaux clients se situent sur ce territoire. L'attrait du marché local réside à la fois dans le potentiel de clients du territoire mais aussi dans celui des pôles urbains proches. Ainsi, les entreprises lorientaises citent prioritairement les marchés morbihannais (Lorient, Vannes) et finistérien (Quimper, Brest), tandis que les entreprises vannetaises indiquent l'intérêt de cette localisation vis-à-vis des marchés morbihannais mais aussi rennais et nantais.

La présence locale d'autres entreprises de la filière n'est pas citée à titre de coopération potentielle ou comme facteur d'image de la société. Les clients des entreprises enquêtées sont principalement des sociétés de services qui ont besoin de logiciels spécialisés, d'assistance informatique, etc. **Il semble que la faible densité d'entreprises de TIC sur les territoires lorientais et vannetais ne permette pas, pour l'heure, d'influencer sur le choix de localisation.** En conséquence, les dirigeants de ces territoires ne citent pas ce facteur mais ils évoquent tout de même l'importance d'être spatialement proches d'autres pôles urbains pourvoyeurs de clients potentiels.

Par ailleurs, les aides à l'installation (foncière, financière, conseil, etc.) mises en œuvre par les acteurs publics sont citées, mais à la marge. Les aides fournies par le Conseil Général pour la création ont été citées une seule fois. De même, bien que plusieurs entreprises de ces territoires soient installées dans les pépinières des technopoles et bénéficient de loyers aidés, de locaux mutualisés, etc. ces aides ne sont que rarement évoquées comme facteur déterminant pour le choix de localisation ou de manière très locale (le choix du territoire vannetais est déjà fait et l'entreprise s'installe au PIBS plutôt qu'ailleurs pour des raisons de commodités financières et logistiques). Ainsi, ces aides constituent un « plus » mais

n'apparaissent pas déterminantes dans le choix de localisation par rapport aux facteurs « connaissances personnelles » et « marché local »⁵⁸³.

Graphique 19 : Facteurs de choix de localisation des entreprises des territoires lorientais et vannetais



Comme nous l'avons indiqué précédemment, la majorité des entreprises enquêtées sont issues d'une création. Toutefois, deux cas particuliers ressortent : l'implantation d'une filiale d'un groupe national implanté localement et une fusion d'entreprises.

En ce qui concerne la filiale, le groupe national en question a la volonté de couvrir convenablement le territoire national. Il en résulte donc une répartition quasi départementale pour l'ensemble des filiales du groupe. Il est précisé que le siège social de cette société nationale se situe à Vannes. En conséquence, l'implantation d'une agence départementale sur le territoire vannetais a été déterminée par l'attrait du marché morbihannais et la connaissance de ce territoire (par rapport à une implantation lorientaise).

Concernant la fusion, les deux entreprises fusionnées étaient d'origine vannetaise. La fusion a été décidée pour centraliser les ressources et les activités sur un seul pôle, pour obtenir une meilleure rentabilité, sachant que ces deux TPE exerçaient dans un même domaine d'activités et répondaient conjointement à de nombreux contrats. Les deux entrepreneurs sont originaires de Vannes et se connaissaient avant de créer leurs entreprises respectives puis de fusionner. Ils ont choisi de rester sur le territoire vannetais afin de bénéficier de leurs carnets de clients locaux (Morbihan, Loire-Atlantique, Ille-et-Vilaine à 90%) et en raison de leur satisfaction et de leur connaissance de ce territoire. A noter que l'aide fournie par le Conseil Général pour la mise en œuvre de cette fusion est considérée comme déterminante par les dirigeants de cette

⁵⁸³ Facteurs de choix de localisation des entreprises du territoire vannetais : connaissance personnelle (60%), marché local (28%), autres éléments (12%).

Facteurs de choix de localisation des entreprises du territoire lorientais : 65%, marché local (23%), autres éléments (12%).

entreprise qui n'auraient pas nécessairement fusionné sans ce soutien et se seraient peut-être moins développés.

Ainsi, les facteurs de choix de localisation de ces sociétés fusionnées et filiales sur le territoire vannetais correspondent à ceux cités par les entreprises issues d'une création.

B.- Acteurs intervenant lors de la création ou de l'implantation

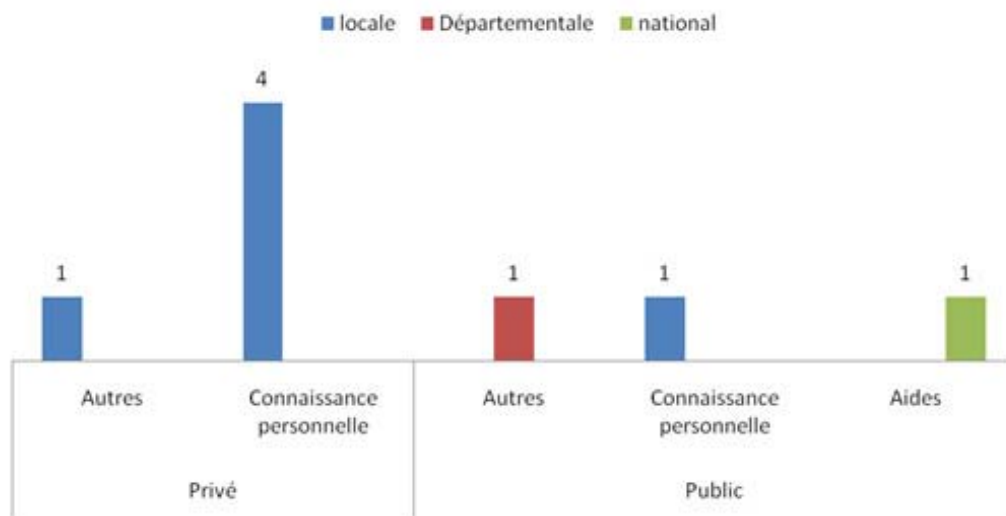
En plus des facteurs de choix de localisation, nous avons demandé aux dirigeants de nous préciser et de localiser les acteurs intervenus lors de la création ou de l'implantation de leur entreprise. L'objectif était d'identifier les acteurs clés, de les localiser (proximité spatiale ou non) et de connaître l'origine de la relation (relation personnelle, institution, etc. / lien fort – lien faible).

A l'analyse, le premier élément apparu est le faible nombre d'acteurs cités, que ce soit pour les entreprises du territoire de Lorient ou de Vannes. En effet, on dénombre huit acteurs pour douze entreprises enquêtées, soit le même nombre que pour le territoire rennais (Cf VII.2.2.2). Lors des entretiens, beaucoup de dirigeants ont affirmé ne pas avoir reçu d'aide pour la création de leur entreprise ou s'être organisé par eux-mêmes, avec leur propre réseau de relations. Bien que près de 50% des entreprises enquêtées sur ces territoires soient localisées dans les parcs d'activités technopolitains, certains dirigeants considèrent cette aide immobilière comme non déterminante pour la création de leur entreprise et ne citent pas les technopoles ou les agences économiques locales.

Ainsi, le plus grand nombre d'acteurs cités à Lorient et à Vannes appartiennent au secteur privé, et sont notamment des connaissances personnelles parmi lesquelles on recense de la famille, des amis et des anciens collègues de travail. L'aide fournie est de nature financière, des conseils pour la création d'entreprise liés à la propre expérience de ces connaissances, la mise en œuvre de contrats avec le précédent employeur permettant le lancement de l'activité. Les dirigeants enquêtés mentionnent les acteurs publics lorsque ces derniers leur ont attribué un financement ou une aide technico-administrative importante. Les acteurs les plus cités sont Lorient Technopole Innovations (pour Lorient) et le Conseil Général (pour Lorient et Vannes).

En termes de localisation on note que la grande majorité des acteurs intervenus lors de la création ou de l'implantation sont situés sur le territoire. L'acteur cité à l'échelle départementale correspond au conseil général du Morbihan. Quant à l'acteur national, il s'agit d'un organisme public organisant des concours à l'innovation et à la création d'entreprise dont l'une des sociétés enquêtée a été lauréate et a bénéficié en retour d'une aide financière.

Graphique 20 : Répartition des acteurs selon l'origine de la relation et selon leur localisation pour les entreprises lorientaises et vannetaises



Pour les entreprises des territoires lorientais et vannetais, on note donc qu'un faible nombre d'acteurs est cité, que ces acteurs sont majoritairement issus de connaissances personnelles (**prééminence de la proximité relationnelle et de la mobilisation des liens forts**) et que ceux-ci sont très majoritairement implantés sur le territoire de l'entreprise (**proximité spatiale**).

VII.2.2.2 – Une influence plus forte du marché local et des entreprises de la filière dans le choix de l'implantation rennais

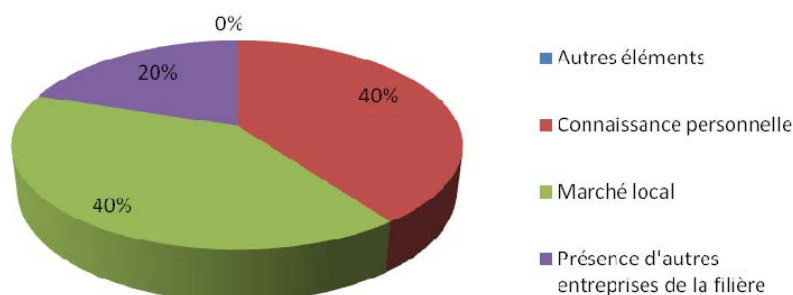
A.- Facteurs de choix de localisation

Les facteurs de choix de localisation des entreprises rennaises diffèrent de ceux indiqués pour les sociétés lorientaises et vannetaises. Tout d'abord, le facteur « marché local » occupe une place plus importante au détriment du facteur « connaissance personnelle », même si ce dernier reste important. De plus, le facteur « présence d'autres entreprises de la filière » apparaît alors que celui-ci n'était pas mentionné par les entreprises de Lorient et de Vannes. Enfin, le facteur « autres éléments » qui regroupait pour les deux autres territoires des aides publiques n'est plus cité. Ceci ne signifie pas que ces aides n'existent pas, plusieurs entreprises en ont même bénéficié, mais de leur propre aveu, ces aides financières et foncières qui étaient citées comme facteur secondaire pour Lorient et Vannes ne sont pas prises en considération par les entreprises du territoire rennais.

En effet, aux yeux des dirigeants enquêtés, ces aides ne sont pas apparues comme des facteurs essentiels et déterminants pour leur choix de localisation. Ces aides publiques financières,

foncières, voire administratives sont considérées comme assez banales car existant dans la plupart des grandes et moyennes agglomérations françaises.

Graphique 21 : Facteurs de choix de localisation des entreprises du territoire rennais



Les entreprises enquêtées à Rennes ne les ont donc pas mentionnées comme facteurs de choix de localisation car elles ne constituent pas des facteurs spécifiques au territoire rennais mais apparaissent plutôt comme des facteurs génériques (Colletis et Pecqueur, 1994 ; Pecqueur, 2002 ; Lapèze et al., 2007).

Ainsi, il semble que la taille de l'agglomération et le plus fort développement de la filière TIC sur le territoire rennais par rapport aux territoires lorientais et vannetais influent sur les facteurs de choix de localisation. La taille du marché étant plus importante, ceci peut justifier la proportion de ce facteur, de même que le nombre d'entreprises de TIC étant plus élevé, les créateurs de sociétés espèrent pouvoir développer des partenariats ou bénéficier du rayonnement des autres entreprises présentes pour attirer à elle une clientèle.

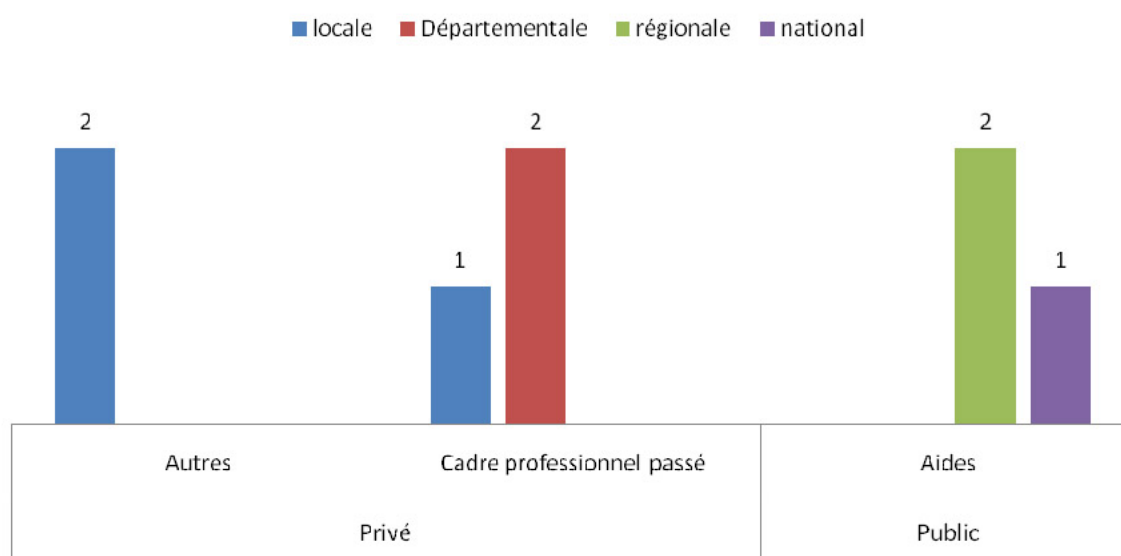
B.- Acteurs intervenant lors de la création ou de l'implantation

Si l'on relève des différences sur les facteurs de choix de localisation, on en recense également concernant les acteurs intervenus lors de la création des entreprises. Tout d'abord, nous constatons que le nombre d'acteurs est proportionnellement plus important que pour Lorient et Vannes. Ensuite, nous remarquons que les acteurs d'échelle locale sont moins nombreux et l'on voit apparaître des acteurs de dimension régionale et nationale.

Parmi les acteurs privés, la catégorie « cadre professionnel passé » correspond au précédent employeur avec qui le dirigeant a conservé des liens. Les liens autres sont soit reliés aux cercles des amis et de la famille soit à des connaissances professionnelles n'étant pas l'ancien employeur. Il convient de mentionner une spécificité des entreprises rennaises enquêtées : plusieurs ont été créées par d'anciens salariés d'entreprises de TIC implantées sur le territoire (ou à proximité immédiate) et parfois même aidés par leur ancien employeur qui devient l'un

des clients de cette nouvelle société. Cette situation diffère quelque peu de celle des territoires lorientais et vannetais où on constate davantage un « retour au pays » avec fréquemment des liens personnels sur le territoire mais un précédent employeur plus souvent en dehors de ce territoire (échelle régionale ou nationale).

Graphique 22 : Répartition des acteurs selon l'origine de la relation et selon leur localisation pour les entreprises rennaises



Bien que les aides publiques locales n'aient pas été recensées comme facteurs de localisation, plusieurs acteurs publics ou d'origine publique ont aidé à la création d'entreprises. Parmi ces acteurs on recense OSEO, l'ANVAR et le pôle Images & Réseaux⁵⁸⁴. A noter que la technopole Rennes Atalante a également été citée, mais plus pour la phase de développement. Le fait que le type d'aides mentionné diffère de celui indiqué pour Lorient et Vannes peut notamment s'expliquer par l'appartenance au pôle Images & Réseaux des entreprises enquêtées sur le territoire rennais. Parmi les plus récentes de ces sociétés, certaines ont pu être créées grâce au versement d'aides financières obtenues à la suite de concours à l'innovation, de dispositifs de soutien à la création d'entreprises innovantes, etc.

Il convient ici de marquer clairement la distinction entre les acteurs intervenus lors de la création et les facteurs de localisation. En effet, Images & Réseaux est un pôle de dimension régionale, il ne se limite pas au territoire rennais. En conséquence, les entreprises bénéficiant de son soutien ou des financements OSEO et ANVAR auraient pu choisir de s'implanter sur un autre territoire tel que, par exemple, Lannion ou Brest où elles auraient bénéficié des mêmes aides. Pour autant, ces entreprises ont fait le choix de s'implanter sur le territoire

⁵⁸⁴ Nous rappelons que toutes les entreprises enquêtées sur le territoire rennais sont membres du pôle de compétitivité Images & Réseaux.

rennais, les facteurs d'influence de ce choix découlant de la présence en ce lieu de connaissances personnelles, d'un marché de clients potentiels attractif, de l'existence d'une filière plus développée que sur les autres territoires du pôle.

En termes d'analyse, nous pouvons déduire des résultats d'enquête que **les entreprises du territoire rennais ont mobilisé des proximités sociale / relationnelle** (connaissances personnelles et professionnelles), **institutionnelle** (connaissance des organismes d'aides et institutions locales et non locales) **et cognitive** (partage de connaissances professionnelles avec les anciens employeurs permettant la mise en route de l'activité). Ensuite, **leur choix de localisation a été influencé par l'existence d'un marché local potentiellement important et d'une filière structurée**, participant à l'image de ce territoire.

En conclusion de cette section consacrée aux types de liens et au rôle du territoire pour les entreprises enquêtées en phase de création ou d'implantation on note tout d'abord des similitudes entre les territoires lorientais et vannetais et des différences avec le territoire rennais.

Malgré des différences historiques, sociales et économiques des territoires lorientais et vannetais, **les entreprises qui y sont implantées semblent influencées par les mêmes facteurs de localisation**, à savoir prioritairement leurs connaissances personnelles, puis le marché local et enfin l'existence d'aides. Le facteur connaissance personnelle semble légèrement supérieur à Vannes, de même que celui des aides semble légèrement plus présent à Lorient mais, compte tenu des faibles différences constatées, il semble délicat de conclure à des tendances clairement distinctes. Toutefois, il est vrai que le territoire lorientais se caractérise par une tendance à l'interventionnisme public (tendance politique de gauche caractéristique de ce territoire) tandis que le territoire vannetais se distingue par sa volonté de ne pas freiner l'initiative privée, de laisser agir le marché, en limitant davantage l'action publique. Ainsi, les entreprises enquêtées sur ces deux territoires ont principalement mobilisé la proximité relationnelle, notamment auprès d'acteurs situés sur le territoire (proximité géographique). Cette forme de proximité est un peu plus sollicitée à Vannes qu'à Lorient, alors que la proximité institutionnelle et le recours aux organismes publics et parapublics locaux est un peu plus forte à Lorient qu'à Vannes. Enfin, l'influence du marché constitue un facteur important : la proximité spatiale de clients potentiels constitue le second facteur évoqué. Toutefois, celui-ci est présenté en indiquant que ce marché ne se limite pas au seul territoire d'implantation de l'entreprise mais inclut d'autres pôles urbains dont la proximité spatiale participe à l'intérêt du territoire choisi.

L'analyse des entreprises rennaises a montré des différences importantes par rapport aux sociétés lorientaises et vannetaises. Le marché local occupe une place plus importante dans le choix de localisation et l'on voit apparaître l'influence d'autres entreprises de la filière, nullement évoquée à Lorient et à Vannes. La proximité spatiale est davantage omniprésente : par la proximité de connaissances personnelles et professionnelles (locale ou départementale, cette dernière correspondant souvent à l'échelle de l'aire urbaine), la proximité de clients potentiels et la proximité d'entreprises de la filière TIC. La dimension de pôle, voire de métropole, concentrant offre et demande s'en trouve davantage exprimée pour le territoire rennais que pour les deux autres. De plus, comme nous l'avons indiqué, les entrepreneurs ont mobilisé des proximités sociale / relationnelle, institutionnelle et cognitive.

Globalement, on note une prépondérance de la proximité spatiale parmi les formes de proximités sollicitées en phase de création. De plus, la proximité relationnelle, notamment pour des relations locales, est évoquée. De même, les institutions, bien que peu déterminantes dans les choix de localisation, apparaissent comme acteurs de soutien et d'aide à la création.

Tableau 19 : Hiérarchisation et caractéristiques des proximités sollicitées en phases de création et d'implantation selon les territoires

	Territoire lorientais	Territoire vannetais	Territoire rennais
Proximité spatiale	- Marché potentiel du territoire - Proximité avec d'autres marchés potentiels <i>Facteur n°2 (hiérarchisation)</i>	- Marché potentiel du territoire - Proximité avec d'autres marchés potentiels <i>Facteur 2</i>	- Marché potentiel - Présence d'entreprises de la filière <i>Facteur 1</i>
Proximité relationnelle	Prééminence des relations personnelles <i>Facteur 1</i>	Prééminence des relations personnelles <i>Facteur 1</i>	Mixité des relations professionnelles et personnelles <i>Facteur 2</i>
Proximités organisationnelle et cognitive	Non citées	Non citées	Evoquées par la présence des entreprises de la filière <i>Facteur 3</i>
Proximité institutionnelle	Acteurs de soutien économique du territoire A noter que ces acteurs ne peuvent déterminer à eux seuls le niveau de proximité institutionnelle existant sur le territoire <i>Facteur 3</i>	Acteurs de soutien économique du territoire Idem Lorient <i>Facteur 3</i>	Acteurs de soutien économique du territoire et hors du territoire (liens forts et faibles) <i>Facteur 4</i>

Réalisation P. Ménage

A noter que sur Rennes, les institutions non locales sont davantage sollicitées, sachant que celles-ci le sont, en partie, par l'intermédiaire d'acteurs plus locaux (pôle Images & Réseaux,

Agence de Développement économique de Rennes Métropole⁵⁸⁵, technopole Rennes Atalante). Enfin, le nombre d'acteurs cités par les entreprises de Rennes est proportionnellement plus important que pour Lorient et Vannes. Pour ces deux territoires, les dirigeants enquêtés disent s'être principalement « débrouillés par eux-mêmes » et par leurs connaissances personnelles, et ceci un peu plus à Vannes qu'à Lorient.

Ainsi, cette phase d'enquête illustre l'existence de liens entre les entreprises et les territoires lors de la création ou l'implantation car les proximités mobilisées correspondent, pour une partie d'entre elles, à celles que nous avons définies comme « proximités territoriales ». Toutefois, nous observons des différences dans la nature de ces proximités entre les territoires lorientais et vannetais par rapport au territoire rennais pour lequel l'influence de la proximité spatiale d'acteurs ne rentrant pas dans le champ de la proximité relationnelle, de même que la proximité cognitive, sont plus élevées.

Nous poursuivrons notre analyse dans la section suivante en observant la relation des entreprises au territoire pour les liens mis en œuvre non plus lors de la création / implantation mais en phase de développement.

VII.2.3 - Types de liens et rôle du territoire pour les entreprises enquêtées en phase de développement

Dans la seconde partie de notre enquête, nous avons interrogé les entreprises sur les liens que celles-ci ont mis en œuvre pour conduire des projets ayant contribué à leur développement ou dans le cadre d'innovation. Nous traiterons dans la présente section des relations de développement et présenterons dans la section ultérieure les relations d'innovation.

Le recueil des données s'est effectué en demandant à chaque chef d'entreprise de nous décrire la mise en œuvre de trois liens / relations ayant contribué au développement de son activité.

Pour chaque lien nous nous sommes attachés à recenser les informations suivantes :

- le type de lien (échange d'information, conseil, partenariat) ;
- la durée et la continuité de ce lien (continu / discontinu) ;
- la localisation du ou des partenaires ;
- les caractéristiques des contacts (formel, informel, ponctuel) ;
- les moyens de communication utilisés pour se contacter (face-à-face ou non) et la fréquence des contacts ;
- l'existence ou non d'intermédiaire pour la mise en œuvre du lien (lien fort ou faible) ;
- l'influence ou la non influence de la proximité spatiale sur la création et le fonctionnement du lien ;

⁵⁸⁵ Rennes Métropole est la dénomination de la Communauté d'Agglomération de Rennes.

- les facteurs déterminants pour la création du lien et leur hiérarchisation ;
- si la création de ce lien impliquait la mobilisation de ressources du territoire ou à l'inverse si ce lien avait été mis en œuvre pour palier à des lacunes dans les ressources du territoire.

Concrètement, une minorité des entrepreneurs ont cité trois liens, la plupart ayant fourni des informations sur deux liens. Le maximum cité est quatre liens. Aucune corrélation entre l'âge des entreprises et le nombre de liens cités n'a été constatée. En revanche, les jeunes entreprises parlent davantage de liens en cours tandis que les plus anciennes évoquent des liens passés.

Nous présenterons les résultats obtenus par sous-sections thématiques en mentionnant les différences entre les territoires lorsque nous en recensons.

VII.2.3.1 – Types de liens et caractéristiques des contacts

L'exposé de cette sous-section permettra d'abord de prendre connaissance des principaux types de liens développés en observant les différences quantitatives et typologiques qui existent entre les territoires (i) puis nous étudierons les caractéristiques de ces contacts afin de voir si celles-ci changent selon le type de liens et/ou selon les territoires (ii).

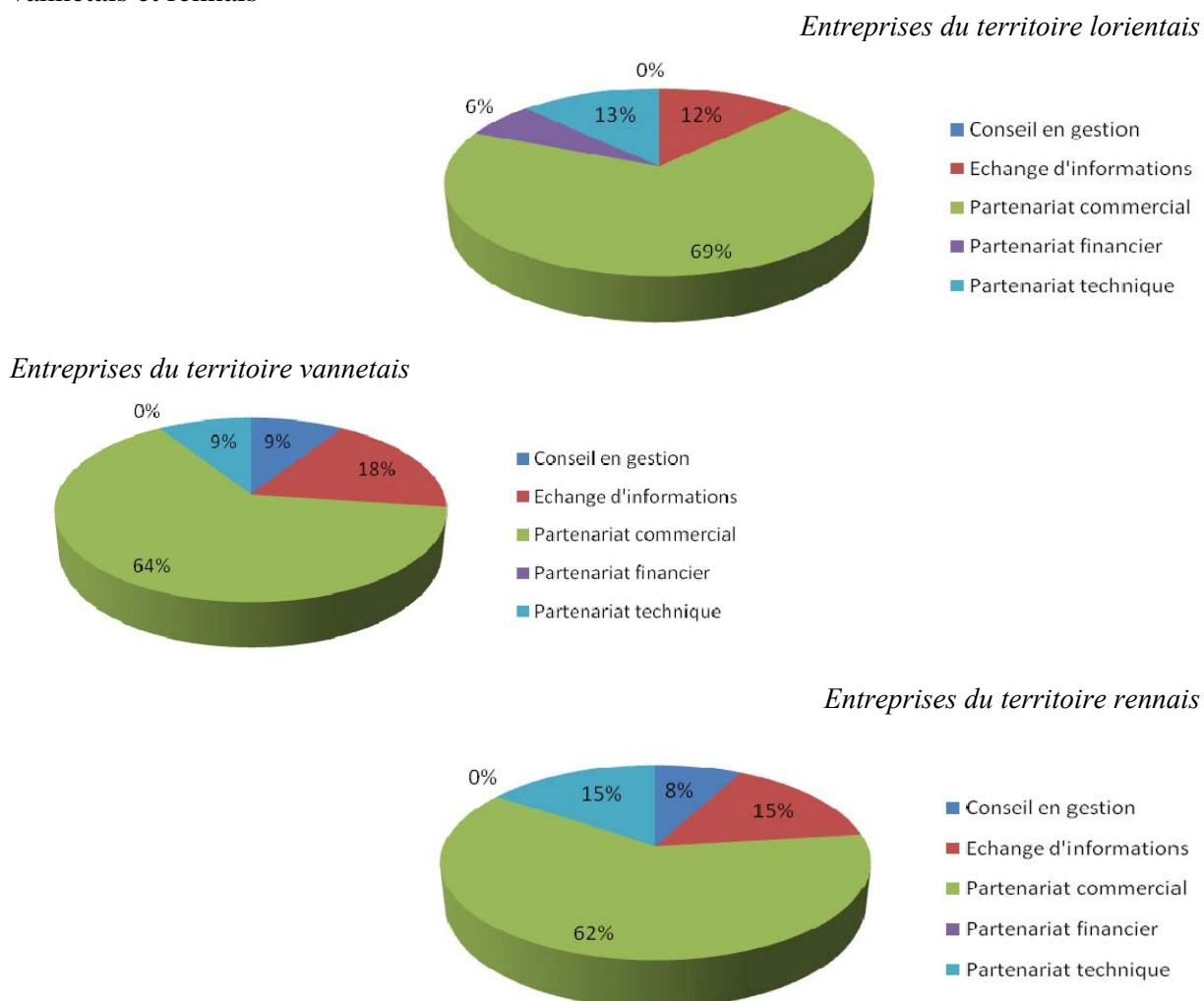
A.- Types de liens

Tout d'abord le recensement des liens cités par les entreprises montre que ceux-ci sont proportionnellement plus nombreux sur les territoires de Lorient et Rennes (2,6 liens en moyenne par entreprise) que sur le territoire vannetais (2 liens en moyenne). Compte tenu des caractéristiques de nos entreprises, déjà présentées, nous savons que cette différence ne peut s'expliquer par des différences d'âge, de taille ou d'activité puisque les sociétés de notre échantillon sont homogènes entre territoires en ce qui concerne ces critères. Nous verrons si l'étude de l'origine et des caractéristiques de ces liens nous fournit des éléments permettant d'expliquer cette différence.

En ce qui concerne les types de liens, les « partenariats à vocation commerciale » constituent le type le plus représenté sur les trois territoires (entre 62 et 69% des liens comptabilisés). Par partenariat à vocation commerciale nous entendons l'ensemble des liens établis pour développer la commercialisation des produits et des services réalisés par l'entreprise. Ce type de lien dépasse la simple relation de fournisseur / client mais rassemble des liens commerciaux ayant permis d'augmenter ou de diversifier l'activité.

« L'échange d'informations » constitue le second type de lien le plus mentionné, puis les liens de type « partenariat technique » et « conseil en gestion » sont cités dans des proportions variables selon les territoires. Le lien de type « partenariat financier » a été le moins évoqué. Concernant ce dernier certains dirigeants nous ont fait part de leur frustration quant à l'absence de ce type de liens, notamment vis-à-vis des grandes entreprises. En effet, il nous a été indiqué à plusieurs reprises que l'accès au financement constituait un facteur déterminant pour la création et le développement des jeunes et petites entreprises. Or, ces dernières nous ont fait part du manque d'investissement des grandes entreprises du territoire alors que celles-ci pourraient jouer un rôle de capital-risqueur. Cette observation a été le plus mentionnée à Rennes où se situent davantage de grandes entreprises mais la difficulté à accéder au financement a été évoquée sur chaque territoire.

Graphique 23 : Types de liens développés par les entreprises des territoires lorientais, vannetais et rennais



Nous précisons que les partenariats techniques recensés dans les entreprises rennaises sont développés au sein du pôle de compétitivité qui fournit une aide financière (financement à

hauteur de 50% du coût du projet). L'appartenance au pôle aide donc la mise en œuvre de ces liens sur ce territoire. Pour autant, d'un point de vue quantitatif, ceux-ci ne sont pas beaucoup plus développés qu'à Lorient.

B.- Caractéristiques des contacts

Comme nous l'avons indiqué précédemment, **les partenariats commerciaux** constituent les liens les plus recensés lors de notre enquête. Toutefois, ceux-ci ne sont pas pour autant homogènes et leur mise en œuvre prend diverses formes. Ainsi, trois types de configurations sont apparus. Pour nos entretiens, nous avons défini ceux-ci de la manière suivante :

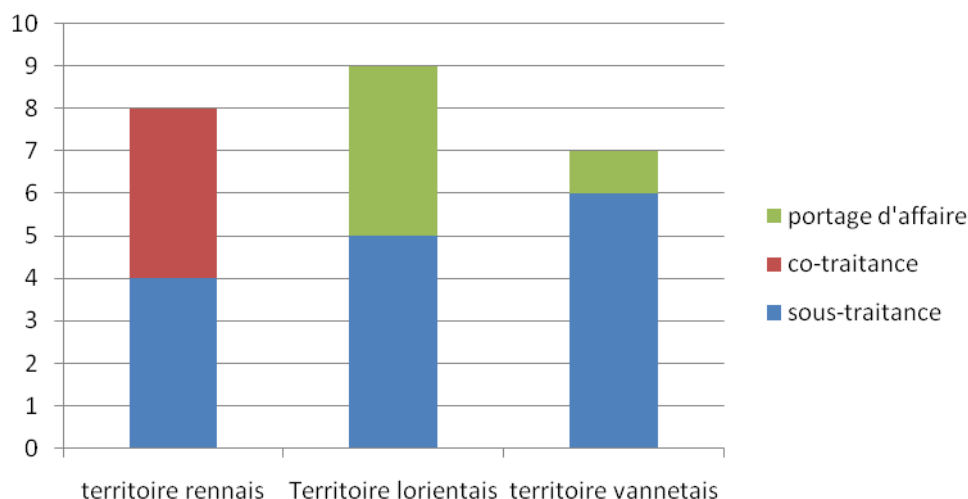
- la sous-traitance : nous la définissons comme le fait pour une entreprise de confier une partie de sa production à une autre entreprise. Cette dernière fabriquera alors les produits demandés pour le compte de la société demandeuse. La sous-traitance se caractérise par une relation hiérarchique entre le mandataire et son sous-traitant vis-à-vis du client (source : Code des marchés Publics).
- la co-traitance : la co-traitance constitue une relation davantage fondée sur le partenariat. Elle consiste en une coopération et une coordination entre plusieurs entreprises, en vue d'une satisfaction mutuelle de celles-ci et de leurs clients. C'est un groupement momentané de plusieurs opérateurs économiques, indépendants les uns des autres, mais volontairement placés sous la direction de l'un d'entre eux (mandataire commun), afin de réaliser un ouvrage commun auquel chacun participe dans le cadre du marché attribué (source : Code des marchés Publics).
- le portage d'affaires : dans d'autres cas, l'entreprise enquêtée, ou son partenaire, est titulaire d'une affaire (demande d'un client) à laquelle elle ne peut répondre seule. Pour répondre positivement à la sollicitation du client il lui est nécessaire de trouver un partenaire. Dans le cadre de notre enquête, le portage d'affaires correspond au fait de créer un partenariat en apportant une affaire, c'est-à-dire sans mettre en œuvre un dossier d'offre *a priori*. Dans ce cadre, la contractualisation a lieu entre le client et les partenaires et non d'abord entre les partenaires comme c'est le cas pour la sous-traitance et la co-traitance.

Concernant ces trois formes, nous avons relevé des différences entre les partenariats commerciaux des territoires vannetais, lorientais et rennais. En effet, sur le territoire lorientais ces partenariats se partagent entre le portage d'affaires et la sous-traitance, tandis que sur le territoire vannetais, la sous-traitance domine. Enfin, dans le territoire rennais les partenariats commerciaux sont partagés entre la sous-traitance et la co-traitance.

La co-traitance et le portage d'affaires constituent deux formes de relations moins hiérarchisées que la sous-traitance. Ces liens font davantage appel à la notion de partenariat tandis que la sous-traitance formalise une relation entre un commanditaire donneur d'ordre et un sous-traitant exécutant. On note donc que, pour les partenariats commerciaux, les entreprises des territoires lorientais et rennais développent davantage de liens non hiérarchiques. Les chefs d'entreprises interrogés sur la forme « sous-traitance » justifient celle-ci par leur souhait de « garder la main » et de rester le référent vis-à-vis du client. Si l'on se réfère à nos données théoriques concernant les liens à vocation économique (cf partie I, chapitre 3), nous avons vu que les objectifs escomptés pour un lien influent sur sa forme. Ainsi, la sous-traitance apparaît comme une forme relationnelle verticale, hiérarchique, tandis que les deux autres sont davantage horizontales et non hiérarchiques même si l'un des partenaires reste à l'initiative du lien. Dans le premier cas l'objectif est plus de l'ordre de la prestation (externalisation), tandis que dans les autres elle peut davantage donner lieu à des logiques additives (association de compétences dont le bénéfice est partagé).

En dehors du souhait de « garder la main » exprimée par certains chefs d'entreprises, nous devons préciser que, pour le territoire rennais, le pôle de compétitivité Images et réseaux incite au partenariat au sens collaboratif et co-traitant du terme sachant que plusieurs des partenariats commerciaux cités s'inscrivent dans le cadre des actions du pôle. L'influence de ce dernier participe à expliquer cette différence rennaise.

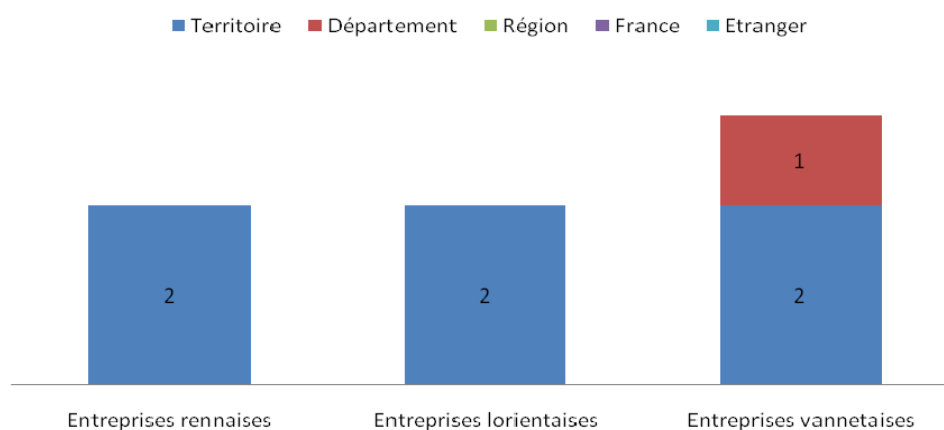
Graphique 24 : Formes des partenariats commerciaux



Les formes de liens ayant pour objet **l'échange d'informations** sont en revanche très homogènes, quelles que soient les entreprises et quels que soient les territoires. En effet, pour ce type de liens, les chefs d'entreprises indiquent s'inscrire dans une recherche de mutualisation de compétences, ne se traduisant pas, pour les entreprises que nous avons enquêtées, par une contractualisation ou la création de liens formalisés. Nous précisons que

les « échanges d’informations » recensés dans notre enquête constituent des liens considérés comme déterminants pour le développement des entreprises par leurs dirigeants. D’emblée, deux informations ressortent de cette catégorie de liens. (i) Tout d’abord l’absence de contrat, ce qui n’induit pas pour autant l’absence de cadre ou de planification car certains de ces échanges d’informations émanent de réunions organisées soit par les chefs d’entreprises eux-mêmes, soit à l’initiative d’instances locales (technopoles, pôle de compétitivité, etc.). En revanche, ces liens d’échanges ne donnent pas lieu à une formalisation par la mise en œuvre de contrats, même s’ils peuvent ensuite déboucher sur des partenariats techniques, commerciaux, etc. qui eux sont le plus souvent formalisés. L’échange d’information reste donc attaché à la notion d’informel. (ii) Ensuite la localisation des acteurs impliqués dans ce type de liens dénote par la prédominance de l’échelle « territoire ». Compte tenu de ce constat, notre analyse en termes de facteurs interrogera l’influence de la proximité spatiale sur la création de ces liens.

Graphique 25 : Localisation des partenaires pour les liens de type « échange d’information »



De leur côté, les **partenariats techniques** sont le plus souvent formels et indifféremment en sous-traitance, co-traitance ou portage d’affaire. On ne constate pas de dominante entre ces trois formes, de même que nous n’observons pas de distinction de ces formes entre les trois territoires d’enquête. La localisation des partenaires est plus diffuse, même si elle reste majoritairement à l’échelle régionale ou vers Paris.

Les partenariats commerciaux constituent le type de relation pour lequel la répartition géographique est la plus vaste.

Enfin, nous n’avons pas constaté de convergence entre la durée du lien et sa formalisation. En d’autres termes, les liens formels sont aussi bien de courte que de longue durée, de même que les liens informels. En revanche, on note que les liens informels sont plus intermittents c’est-à-dire mobilisés ponctuellement, puis arrêtés et remobilisés, etc. tandis que les liens formels

interviennent dans des délais connus, avec un début et une fin de contrat et donnent moins lieu à renouvellement.

Ces premiers résultats d'analyse font apparaître à la fois des disparités entre les territoires mais aussi des différences selon les types de liens concernés. Après avoir présenté les types de liens recensés dans notre enquête et exposé leurs caractéristiques, leur homogénéité ou leur hétérogénéité selon les cas, nous poursuivrons par une section plus analytique abordant les facteurs déterminants pour leur mise en œuvre.

VII.2.3.2 – Facteurs déterminants pour la mise en œuvre des liens : analyse en termes de proximités

Lors de notre enquête nous avons interrogé les dirigeants d'entreprises sur les facteurs déterminants pour la mise en œuvre de leurs liens. Pour faciliter l'analyse, les facteurs cités par les chefs d'entreprises étaient regroupés par typologies. Dans le cadre de notre analyse, ces dernières sont mises en rapport avec les formes de proximités que nous avons précédemment définies lors de notre étude théorique (Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; Talbot, 2005 ; Bouba-Olga et Grossetti, 2006 ; Boschma, 2005 – Cf chapitre III). Dans cette section, notre objectif d'analyse sera double : (i) voir si les formes de proximités mobilisées diffèrent selon les types de liens et/ou (ii) s'ils diffèrent selon les territoires.

Ainsi, les résultats de l'enquête doivent permettre d'observer si des spécificités font jour en termes de proximités selon les types de liens, selon les territoires. *In fine*, l'objectif est de voir si les proximités territoriales que nous avons précédemment définies agissent dans la création des liens et génèrent des spécificités territoriales entre nos trois territoires d'analyse ou si les proximités mobilisées ne varient qu'en fonction du type de lien, des objectifs de l'acteur, sans influence des proximités territoriales.

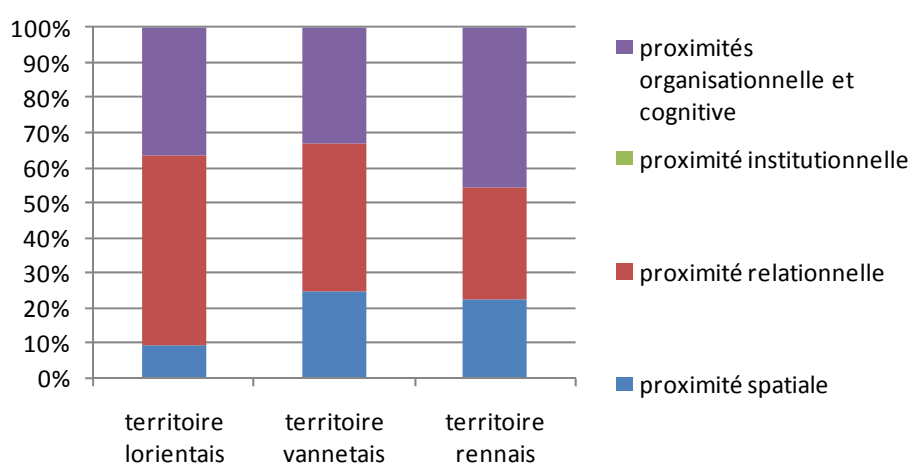
A.- Types de proximités et territoires

Dans un premier temps, nous avons comparé les types de proximités mobilisés selon les territoires des entreprises, l'objectif étant de déterminer si les entreprises mobilisent des facteurs différents pour la mise en œuvre de leurs liens selon leur territoire d'implantation. Nous précisons que les proximités organisationnelle et cognitive ont été rassemblées dans une même catégorie. En effet, bien que ces deux proximités se définissent différemment, il a souvent été difficile pour les chefs d'entreprise de se déterminer sur l'une ou l'autre, les deux étant généralement liées dans les facteurs recherchés : le partage de compétences / connaissances et la capacité à s'organiser pour associer ces compétences / connaissances. En

conséquence, nous avons fait le choix de les rassembler en une même catégorie, ce qui ne semble pas incohérent, compte tenu du fait que ces deux typologies de proximité appartiennent à une même « famille ».

Par ailleurs, la proximité institutionnelle n'a jamais été citée comme facteur déterminant. Pour autant, celle-ci n'est pas totalement absente des processus de réseautage mais elle n'a été évoquée qu'indirectement à travers l'appui des outils et des institutions locales. Nous ne traiterons donc pas de cette proximité dans cette sous-section mais celle-ci sera abordée dans la section ultérieure « origines des relations – liens forts / liens faibles ».

Graphique 26. : Quantification des facteurs déterminants



Afin d'analyser les données recueillies nous avons d'abord comptabilisé les facteurs déterminants par type de proximité, selon les territoires. Pour chacun des ces derniers, la proximité spatiale est la moins représentée mais celle-ci varie du simple au double entre Vannes et Rennes par rapport à Lorient. Ensuite nous constatons des différences notables sur la proximité relationnelle, très importante à Lorient, assez importante à Vannes et moins citée à Rennes. Ainsi, les proximités organisationnelles et cognitives sont les plus mentionnées par les chefs d'entreprises du territoire rennais⁵⁸⁶.

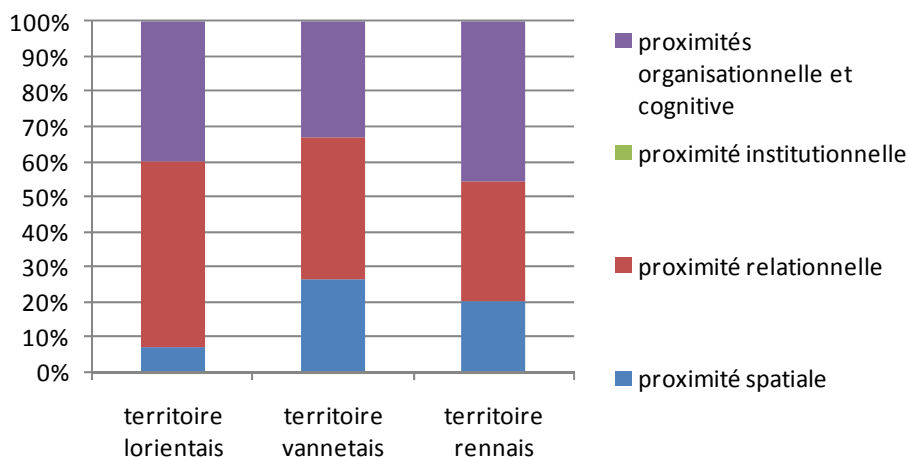
Pour déterminer la prépondérance de ces proximités autrement que par le nombre de fois qu'elles étaient citées, nous avons demandé aux enquêtés de hiérarchiser leur importance pour la création du lien⁵⁸⁷.

⁵⁸⁶ Afin de faciliter la lecture des données, notamment les échelles de grandeur, nous précisons que le nombre de facteurs déterminants cités par les enquêtés pour la mise en œuvre de leurs liens sont au nombre de 22 pour Lorient, 12 pour Vannes et 22 pour Rennes. Les chefs d'entreprises vannetais sont les plus nombreux à n'avoir indiqué qu'un seul facteur déterminant par lien tandis que les autres ont la plupart du temps indiqué deux ou trois facteurs.

⁵⁸⁷ 3 points pour le facteur le plus important, 2 points pour le second, 1 point pour le troisième.

Pour le territoire lorientais, cette hiérarchisation augmente l'importance des proximités organisationnelle et cognitive au dépend des proximités relationnelle et spatiale. Pour le territoire vannetais la proximité spatiale augmente au dépend de la proximité relationnelle tandis que les proximités organisationnelle et cognitive restent inchangées. Pour le territoire rennais la proximité relationnelle augmente au dépend de la proximité spatiale tandis que les proximités organisationnelle et cognitive restent inchangées.

Graphique 27 : Hiérarchisation des facteurs déterminants



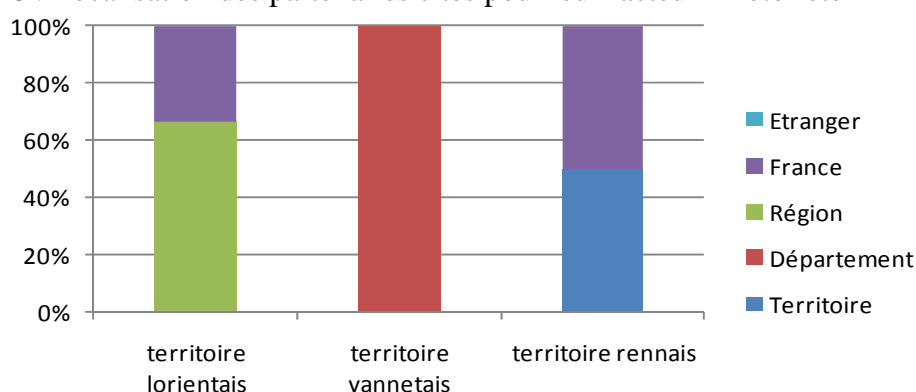
En nombre ou en hiérarchie, les entreprises du territoire vannetais sont celles qui ont le plus mentionné le facteur proximité spatiale. Il en est de même pour le territoire lorientais en ce qui concerne le facteur proximité relationnelle et également de même pour le territoire rennais au sujet du facteur proximités organisationnelle et cognitive.

Concernant la proximité spatiale, quatre cas n'ont pas été comptabilisés (deux pour Vannes, un pour Lorient et Rennes) dans la mesure où ils étaient cités en faisant référence à des localisations en dehors du territoire donc non concernées par la proximité spatiale au sens où nous l'avons définie. Toutefois, ces liens sont fondés sur la localisation de l'acteur, notamment sa proximité spatiale avec un marché local intéressant mais distant de l'entreprise enquêtée. Ainsi, ces liens sont développés pour faciliter l'accès à de nouveaux clients tout en se préservant de créer un établissement secondaire. Ils témoignent d'une facilité, pour ces entreprises à travailler à distance l'une de l'autre mais aussi d'un besoin à être spatialement proche du client final, même en passant par le biais d'un intermédiaire local.

L'autre élément que nous n'avons pas voulu quantifier dans ces graphiques est la notoriété du partenaire. En effet, ce facteur a été cité trois fois pour Lorient et Vannes, une fois pour Rennes. Il apparaît à chaque fois comme le facteur le plus déterminant pour la mise en œuvre du lien. Volontairement nous n'avons pas quantifié ce facteur dans la catégorie « proximité relationnelle » car seul un des deux acteurs connaissait l'autre, tandis que dans les autres cas

comptabilisés dans cette catégorie, les acteurs concernés avaient une connaissance mutuelle l'un de l'autre. Pour autant, la notion de notoriété renvoie, selon nous, aux facteurs « image » et « tissu relationnel ». Les entreprises enquêtées développent ce type de lien avec l'ambition de bénéficier en retour d'une plus grande notoriété et donc d'étendre leur réseau. La localisation des partenaires choisis pour leur notoriété varie entre l'échelle du territoire et l'échelle nationale. La proximité spatiale n'est pas recherchée, l'échelle du territoire est d'ailleurs, après l'échelle internationale (0), la moins représentée. Au contraire, dans la majorité des cas, l'objectif que les chefs d'entreprises recherchent par ces liens est d'accéder à de nouveaux marchés et de travailler en dehors de leur territoire d'implantation.

Graphique 28 : Localisation des partenaires cités pour leur facteur « notoriété »



Cette démarche rejoint celle des cas de « proximité spatiale » recherchée en dehors du territoire d'implantation. Les partenaires concernés se situent aux échelles régionale (1), nationale (1) et internationale (2). Ces deux catégories de facteurs non recensées dans notre base de données générales, renvoient principalement aux proximités spatiale et relationnelle mais dans un rapport au marché et à la clientèle. La distance n'apparaît pas problématique pour produire, les proximités cognitive et organisationnelle sont donc mobilisées, mais la localisation des acteurs et leur tissu relationnel constituent les premiers facteurs déterminants. Il s'imposait à nous de nous attarder sur ces deux facteurs « hybrides », qui représentent 16% des facteurs que nous avons recensés.

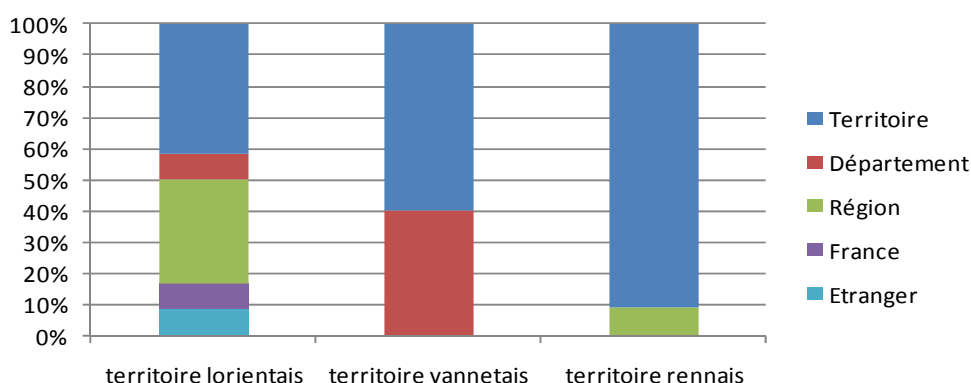
Dans la première partie de cette thèse, nous avons défini la notion de **proximités territoriales** dans laquelle nous regroupons la proximité spatiale ainsi, qu'en partie, les proximités relationnelle et institutionnelle. La première lecture des facteurs déterminants cités par les entreprises enquêtées pourrait nous laisser penser que les sociétés des territoires lorientais et vannetais mobilisent davantage les proximités territoriales que celles du territoire rennais. Toutefois, cette conclusion est selon nous impossible sans rapprocher les proximités relationnelle, organisationnelle et cognitive de la localisation des acteurs impliqués. En effet,

bien que la proximité spatiale ne soit pas citée comme facteur influent, il convient de constater si celle-ci est ou n'est pas impliquée.

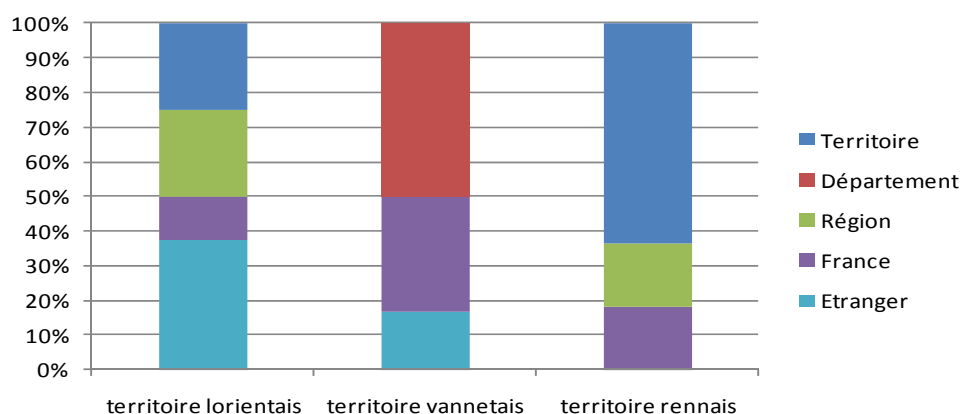
B.- Proximités mobilisées et localisation des partenaires

Notre analyse de la localisation des partenaires, selon le type de proximité a deux objectifs. (i) D'une part, déterminer si les partenaires se situent plus ou moins sur le territoire selon le type de proximité. (ii) D'autre part, situer les partenaires par territoire afin de compléter notre connaissance de la géographie des réseaux mis en place par les entreprises selon leur territoire, sans tenir uniquement compte de la seule proximité spatiale que nous avons précédemment quantifiée.

Graphique 29 : Proximité relationnelle – localisation des partenaires



Graphique 30 : Proximités organisationnelle et cognitive – localisation des partenaires



(i) Concernant la localisation des acteurs selon le type de proximité, nous constatons que **les liens fondés sur la proximité relationnelle mobilisent des acteurs spatialement plus proches que ceux fondés sur les proximités organisationnelle et cognitive**. En effet, pour la proximité territoriale, l'échelle du territoire rassemble entre 40 et 91% des liens tandis qu'elle passe de 0 à 64% pour les proximités organisationnelle et cognitive. En conséquence logique, les échelles régionale, nationale et internationale sont davantage présentes pour les

liens basés sur les proximités organisationnelle et cognitive. Ainsi, nous observons des différences importantes en termes de localisation d'acteurs selon les formes de proximités. Ces données confirment la thèse de Boschma et Ter Wal (2007), selon laquelle les proximités organisationnelle et cognitive peuvent se passer de la proximité spatiale du fait qu'elles appliquent des connaissances et des méthodes partagées entre les acteurs, standardisées et/ou codifiées, permettant une compréhension mutuelle et un bon fonctionnement, même à distance.

(ii) Toutefois, **si nous constatons des différences de localisation entre ces deux catégories de proximités, nous notons également des écarts importants selon les territoires.** Les acteurs du territoire rennais comptabilisent le plus de liens au sein du territoire, que ces liens s'appuient sur la proximité relationnelle ou sur les proximités organisationnelle et cognitive. Cette prédominance contraste assez fortement avec les deux autres territoires alors que la proximité spatiale ne représentait pas le facteur le plus important dans l'origine des liens (Cf graphiques 26 et 27 dans la section A). Les territoires lorientais et vannetais comptent respectivement 58% et 40% de partenaires situés en dehors du territoire dont le lien est d'origine relationnelle. Toutefois, on note que les acteurs vannetais restent à l'échelle départementale (essentiellement aire urbaine de Vannes et territoire de Lorient) tandis que les entreprises lorientaises enquêtées étendent davantage leurs liens à l'échelle régionale notamment vers les agglomérations finistériennes (Quimper et Brest) ainsi que vers le territoire rennais. Malgré ces différences d'échelle, la faible part d'acteurs du territoire constitue un point commun qui les différencie de Rennes.

Cette situation se vérifie également pour les proximités organisationnelle et cognitive car nous ne dénombrons que 25% d'acteurs situés sur le territoire pour Lorient et 0% pour Vannes. Nous constatons une importante ouverture vers les autres territoires, y compris aux échelles nationale et internationale qui représentent, pour ces deux territoires près de la moitié des localisations des partenaires.

Ces différences territoriales s'expliquent notamment par l'historique des chefs d'entreprise et l'origine de l'implantation que ces derniers nous ont indiquée. En effet, pour le territoire rennais, les chefs d'entreprise ont plus souvent eu une expérience professionnelle passée sur ce territoire. De même, comme nous l'avons indiqué précédemment, la présence d'autres acteurs de la filière et le marché local constituent des facteurs de choix de localisation plus importants pour les chefs d'entreprises du territoire rennais que ceux des deux autres territoires. Ainsi, les entreprises rennaises ne citent pas nécessairement la proximité spatiale comme facteur déterminant pour la création de liens mais cette proximité a influencé leur choix de localisation. Le nombre d'acteurs de la filière étant plus élevé sur ce territoire que sur les deux autres, la proximité est une situation de fait et d'autres facteurs sont donc cités

comme déterminants : la connaissance personnelle / relationnelle et les proximités organisationnelle et cognitive. Les relations en dehors de ce territoire se localisent essentiellement sur Nantes, Brest, Lannion et Paris.

A l'inverse les chefs d'entreprises lorientais et vannetais ont souvent, lors de la création de leur entreprise, des liens privés et familiaux avec le territoire mais moins fréquemment des liens professionnels. Les expériences professionnelles passées se situent, pour leur majorité, en dehors du territoire, dans d'autres régions françaises où la filière TIC est bien développée⁵⁸⁸, voire à l'étranger (Europe du Nord). Les liens conservés avec l'ancienne région professionnelle expliquent en partie la localisation des acteurs avec lesquels des liens s'établissent.

L'autre principal élément d'explication réside dans le moindre développement de la filière TIC sur ces deux territoires ce qui oblige les entreprises à faire appel à des acteurs extérieurs. Pour faciliter ces démarches, les entreprises se tournent vers des acteurs référents ou des territoires disposant de plusieurs entreprises de la filière afin de consulter plusieurs sociétés mais aussi afin de croiser les informations. Enfin, ces deux territoires bénéficiant d'un marché potentiel plus restreint que celui de Rennes, les entreprises démarchent des clients au niveau régional et national dans les moyennes et grandes agglomérations.

Ainsi, ces analyses témoignent d'**une plus forte concentration spatiale des réseaux développés par les entreprises rennaises par rapport aux sociétés lorientaises et vannetaises**. Si nous nous référons à la définition des proximités territoriales (Chapitre IV), nous pouvons considérer que les entreprises rennaises sollicitent davantage ces proximités puisque pour la proximité relationnelle, les relations restent au sein du territoire. Par ailleurs, si l'on considère la notion d'ancrage territorial notre présentation des facteurs de localisation et notre première analyse des facteurs de création des liens semble faire apparaître deux tendances :

- un *ancrage professionnel* plus fort pour les entreprises du territoire rennais : en effet, ces dernières sollicitent davantage les ressources du territoire pour leur activité. De plus, la présence de ces ressources en production (filiale TIC) et en consommation (marché local) constitue un élément déterminant pour le choix de localisation.
- Un *ancrage personnel plus fort*, tout du moins en proportion par rapport à l'ancrage professionnel, pour les entreprises des territoires lorientais et vannetais : l'existence d'attaches personnelles (amis, famille) a influencé plusieurs dirigeants dans leur choix de localisation. D'un point de vu professionnel, ces dirigeants évoquent davantage la

⁵⁸⁸ Pour la plupart Paris, puis Rhône Alpes ce qui correspond où la filière TIC est la plus présente en France.

proximité spatiale de grands pôles urbains (Brest, Nantes, Rennes) que les seules filière et clientèle du territoire et du département.

En d'autres termes, il semble que la nature de l'attachement des acteurs à leur territoire diffère entre Rennes et les deux autres. En ce sens, la compétitivité du territoire rennais serait supérieure car, non seulement ce territoire capterait les populations existantes mais en plus il en attirerait de nouvelles. Tandis que les témoignages des dirigeants sur les territoires vannetais et lorientais relèvent davantage d'un « retour au pays » tout en observant que, d'une part, celui-ci n'est pas systématique et que, d'autre part, beaucoup des professionnels interrogés ont dû débiter leur carrière en dehors de ces territoires (lieux d'études, embauche de fin de stage, premier emploi, etc.).

Pour autant, il semble anticipé, à ce stade de l'analyse, d'apporter des conclusions catégoriques. Aussi, pour permettre d'isoler le « facteur territoire » par rapport à d'autres éléments qui pourraient influencer la configuration des liens, nous avons choisi de croiser les proximités avec d'autres données, notamment le type de lien et les caractéristiques des entreprises.

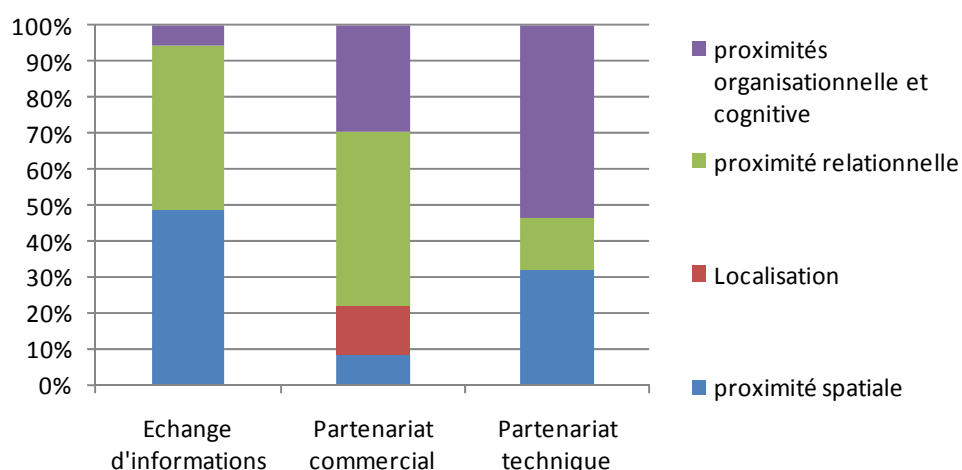
C.- Proximités mobilisées et types de liens

Dans un premier temps nous avons questionné le rapport entre les types de liens et les formes de proximités. Pour les types de liens, nous avons limité notre analyse aux échanges d'informations, aux partenariats commerciaux et aux partenariats techniques qui constituent les trois types de liens pour lesquels nous disposons de suffisamment de données pour permettre une analyse statistique viable.

Comme nous l'avons vu précédemment, les partenariats commerciaux constituent les liens les plus recensés lors de notre enquête, suivis des échanges d'informations puis des partenariats techniques. Nous rappelons que les écarts de proportion de ces trois types de relations sont relativement faibles entre nos trois territoires ce qui facilite la comparaison entre ces derniers (absence d'influence d'une discordance dans les données recueillies). Enfin, nous précisons qu'en plus de la proximité spatiale nous avons ajouté le facteur localisation⁵⁸⁹ qui constitue une information spatiale qu'il semblait pertinent d'intégrer.

⁵⁸⁹ Pour mémoire, nous avons distingué la localisation de la proximité de la manière suivante : la proximité spatiale désigne le choix d'être spatialement proche du partenaire avec lequel le lien est établi ; la localisation désigne le fait de choisir un partenaire en fonction de sa proximité spatiale avec d'autres acteurs (fournisseurs, clients, etc.).

Graphique 31 : Proximités mobilisées et types de liens sur les trois territoires d'étude



La mise en rapport de ces trois types de liens aux formes de proximités fait apparaître des différences majeures.

Le partenariat commercial apparaît le plus diversifié mais la proximité relationnelle représente près de 50% des proximités évoquées. Les proximités organisationnelle et cognitive constituent le second facteur le plus élevé (30%) puis la localisation (13%) et la proximité spatiale (9%). Cette dernière constitue un moindre enjeu pour les partenariats commerciaux qui constituent, d'ailleurs, les relations dont le nombre de relations au sein même du territoire sont les moins nombreuses parmi les trois types de liens. Pour autant, le lieu compte puisque la localisation n'est citée que dans cette catégorie de liens.

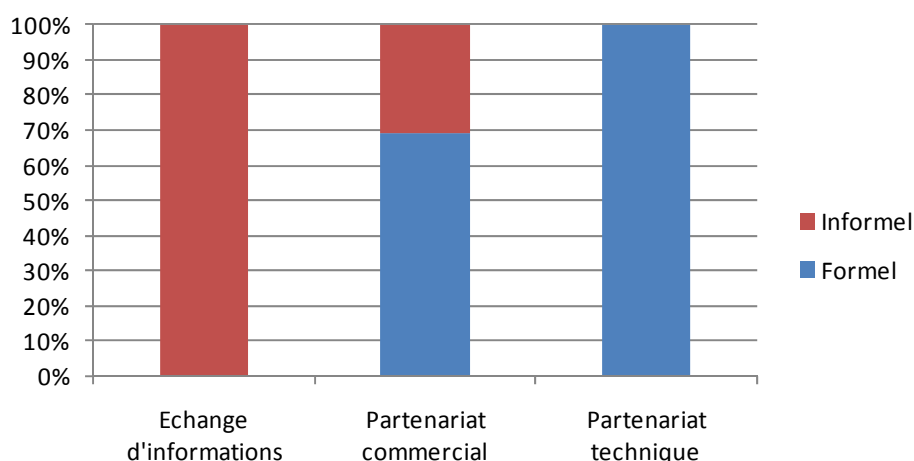
L'échange d'informations s'appuie fortement sur les proximités spatiale et relationnelle qui rassemblent à elles deux près de 95% des proximités évoquées. Ainsi la proximité spatiale et la bonne connaissance de son interlocuteur apparaissent comme deux critères importants pour ce type de liens. *A priori* nous aurions pu penser que la nécessité de parler un langage commun pour échanger des informations induirait une plus forte représentation des proximités organisationnelle et cognitive. Cependant, pour les liens qui nous ont été cités, les informations se sont avérées souvent importantes en termes d'évolutions de clientèle, d'accès à de nouveaux marchés, voire de diversification d'activité mais rarement en termes d'innovation ce qui aurait pu davantage nécessiter des proximités organisationnelle et cognitive (Boschma et Ter Wal, 2007).

Quant au partenariat technique, il sollicite prioritairement les proximités organisationnelle et cognitive (54%) mais tient également compte de la proximité spatiale. Dans les faits, les acteurs concernés par les partenariats techniques ne se situent pas majoritairement au sein des territoires mais ils restent à une distance raisonnable, en grande majorité à l'échelle régionale (y compris Nantes) et Paris. Rennes constitue le territoire pour lequel le nombre de partenaires techniques situés en son sein est le plus important. Ceci peut s'expliquer à la fois par l'appartenance au pôle des entreprises enquêtées, qui incite à leur

mise en réseau, ainsi que par le plus grand nombre d'acteurs de la filière sur ce territoire, donc un choix de partenaires potentiels plus élevé que pour Lorient et Vannes. Le fait que les partenariats techniques sollicitent les proximités organisationnelle et cognitive semble cohérent pour faciliter la coordination technique des acteurs. Le fait qu'ils sollicitent la proximité spatiale répond à l'éventuel besoin de se rencontrer (relation en face-à-face) pour traiter d'un point particulier, pour échanger sur les aspects techniques les plus complexes, etc.

Concernant le statut des liens (formel / informel), on observe également des différences selon le type de lien. En effet, tandis que l'échange d'informations reste exclusivement informel, les partenariats techniques recensés donnent tous lieu à une formalisation. Les partenariats commerciaux sont eux aussi très majoritairement formalisés par des contrats. Ceux qui ne le sont pas ont été décrits par les personnes enquêtées comme du portage d'affaires donnant lieu à une contractualisation avec le client mais pas avec le partenaire qui a permis la mise en œuvre du marché. Dans ce cadre, le partenaire commercial constitue un intermédiaire pour lequel l'entreprise enquêtée joue, dans d'autres occasions, le même rôle de pourvoyeur d'affaires. Nous n'avons pas noté de différences entre nos trois territoires en ce qui concerne la formalisation des liens, à l'exception du fait que les contrats de type co-traitance soient plus représentés sur le territoire rennais, notamment car ce type de contrat est incité par le pôle Images et réseaux (Cf supra VII.2.3.1.B). **Contrairement à la typologie, le territoire ne semble pas être un facteur d'influence sur la formalisation ou la non formalisation des liens.**

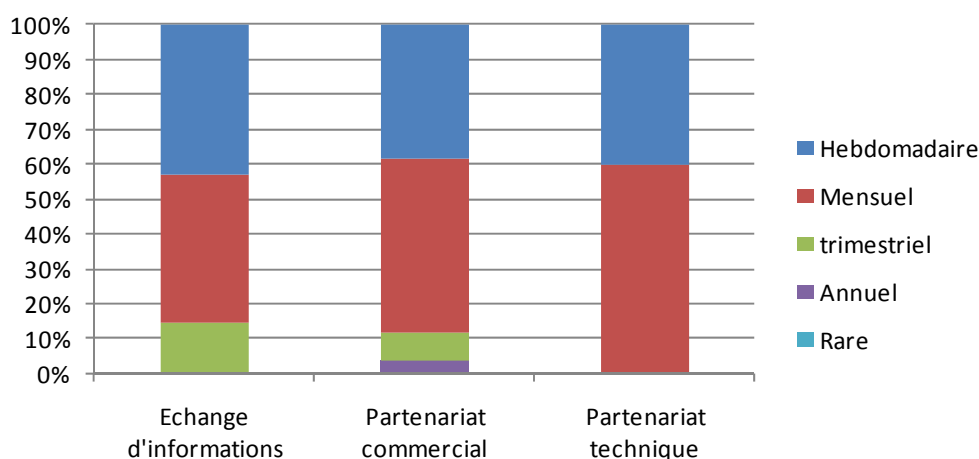
Graphique 32 : Statut du lien selon son type



Afin de définir davantage les liens selon leur typologie, nous avons également comparé la fréquence des contacts entre les acteurs en réseau selon le type de lien. Cette analyse fait apparaître une homogénéité entre les trois typologies pour lesquelles les fréquences hebdomadaire et mensuelle sont les plus représentées. Ainsi, nous constatons que ces liens, considérés comme fondamentaux par les entreprises enquêtées pour leur développement, se

traduisent très majoritairement par une fréquence élevée de contacts. Cette situation semblait prévisible et apparaît logique pour les liens d'affaires (partenariat commercial et partenariat technique) qui impliquent des contacts réguliers pour la réalisation de la mission commandée et la bonne coordination des acteurs impliqués. Toutefois, en ce qui concerne l'échange d'informations, nous pouvions supposer une plus faible fréquence des contacts compte tenu de leur statut informel et du fait qu'ils ne constituent pas des liens d'affaire impliquant des impératifs de calendrier pour la réalisation de la commande.

Graphique 33 : Fréquence des contacts selon le type de lien



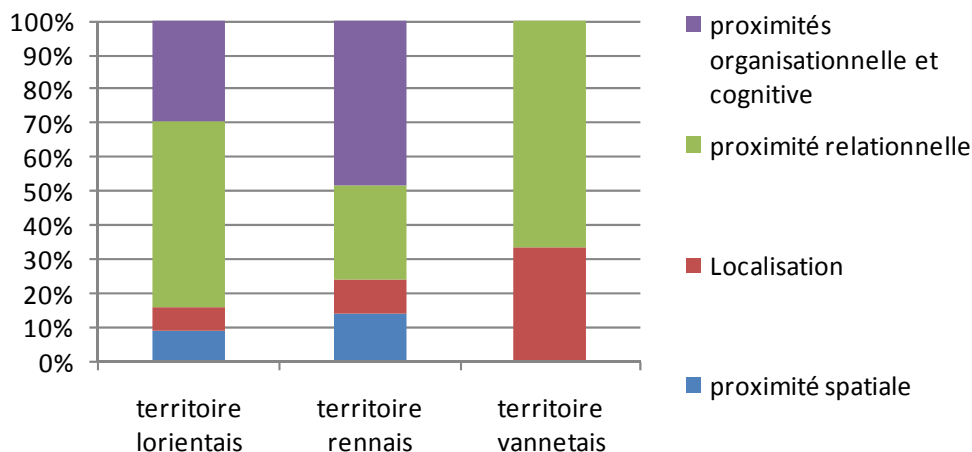
Concernant les liens de type « échange d'informations » nous avons précédemment observé la prédominance de l'échelle « territoire » dans la répartition géographique des acteurs concernés. Nous avons également noté que les proximités spatiale et relationnelle étaient prépondérantes. Il semble que ce type de lien soit particulièrement lié au territoire, de par son échelle spatiale mais aussi en raison de la fréquence des contacts malgré l'absence de toute formalisation. **Nous pouvons en effet penser qu'au-delà des contacts via les outils de communication (téléphone, e-mail, fax, courrier), ces acteurs ont, compte tenu de leur proximité spatiale, davantage l'occasion de se rencontrer en face-à-face que pour les autres types de liens.**

Enfin, on observe assez peu de différences entre les territoires selon le type de lien, à l'exception des partenariats commerciaux.

L'influence des proximités organisationnelle et cognitive est plus importante sur le territoire rennais que sur les deux autres, notamment au dépend de la proximité relationnelle. Compte tenu de la localisation des entreprises que nous avons déjà présentée précédemment, cela ne signifie pas, selon nous, que les entreprises rennaises écartent la proximité relationnelle mais que, compte tenu des plus grandes possibilités de contacts et de relations, notamment à l'échelle du territoire, celles-ci peuvent mettre l'accent sur d'autres compétences, notamment organisationnelles et cognitives. Ainsi, dans notre base de données, la proximité relationnelle

n'est citée qu'une fois de moins que les proximités organisationnelle et cognitive. En revanche, elle est quasiment toujours citée comme second facteur, le premier étant les proximités organisationnelle et cognitive. Enfin, l'importance du facteur localisation pour le territoire vannetais exprime le besoin des entreprises qui y sont implantées de ne pas se limiter au seul marché du territoire.

Graphique 34 : Proximités mobilisées pour le partenariat commercial – comparaison Lorient, Rennes, Vannes



En conclusion, si nous nous référons à notre étude théorique, nous observons que les données recueillies corroborent certaines hypothèses émises :

- D'abord le fait que l'échange d'informations et les rapports informels s'accroissent davantage avec des liens de faible distance (Perrin, 1991 ; Maillat, Crevoisier et Vasserot, 1992). Les relations en face-à-face sont privilégiées, même si pour les exemples que nous avons recueillis les informations ne constituent pas nécessairement des données complexes ou ayant contribué à innover.
- Ensuite le fait que les liens, pour être vivants, entretenus et effectifs impliquent une fréquence relativement soutenue de contacts entre les partenaires (Bourdieu, 1980 ; Granier, 2005).
- Enfin, l'importance des compétences organisationnelles et cognitives pour la mise en œuvre de partenariats techniques. Dans la partie théorique, nous avons précisé que cette situation s'appliquait pour les industries développées et non celles en phase d'émergence (Scott et Storper, 1987, 2003 ; Boschma et Ter Wal, 2007 ; Demazière, 1996), ce qui est le cas des activités exercées par les entreprises enquêtées.

D.- Proximités mobilisées et caractéristiques des entreprises

Après avoir questionné le rapport entre les types de liens et les formes de proximités, nous avons souhaité analyser la relation entre ces dernières et les caractéristiques des entreprises,

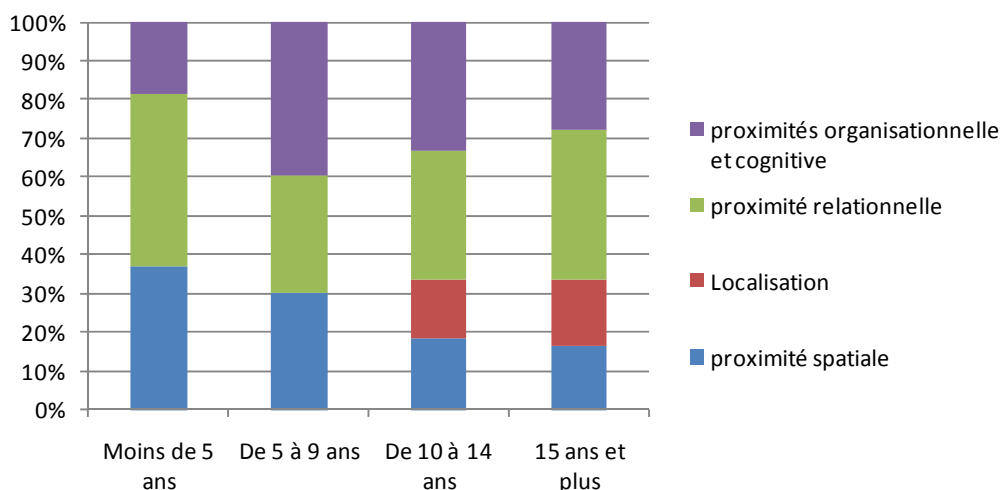
notre objectif étant d'une part d'observer si ces caractéristiques influent et d'autre part de déterminer, le plus objectivement possible, l'impact du territoire sur la configuration des liens développés par les entreprises. Pour ce faire, nous avons utilisé l'âge et la taille des entreprises comme variables mises en rapport avec les formes de proximités.

Cette étude fait surtout apparaître **une baisse de la proximité spatiale à mesure que les années passent et que la taille de l'entreprise augmente**. En effet, la part du facteur proximité spatiale diminue progressivement pour chaque classe d'âge et chaque classe de taille. Ainsi, il passe de 37% pour les entreprises de moins de 5 ans à 16% pour celles de 15 ans et plus. De la même manière, elle évolue de 37% pour les sociétés de moins de 5 salariés à 13% pour celles de 15 salariés et plus. En revanche, on voit apparaître le critère localisation pour les entreprises de 10 ans et plus ainsi que pour celles de 10 salariés et plus. L'apparition de ce critère s'explique par une démarche d'extension spatiale des entreprises concernées, lesquelles en raison de leur bonne exploitation du marché local et de l'augmentation de leur taille cherchent à atteindre de nouveaux marchés en tissant des liens avec des acteurs situés sur d'autres territoires.

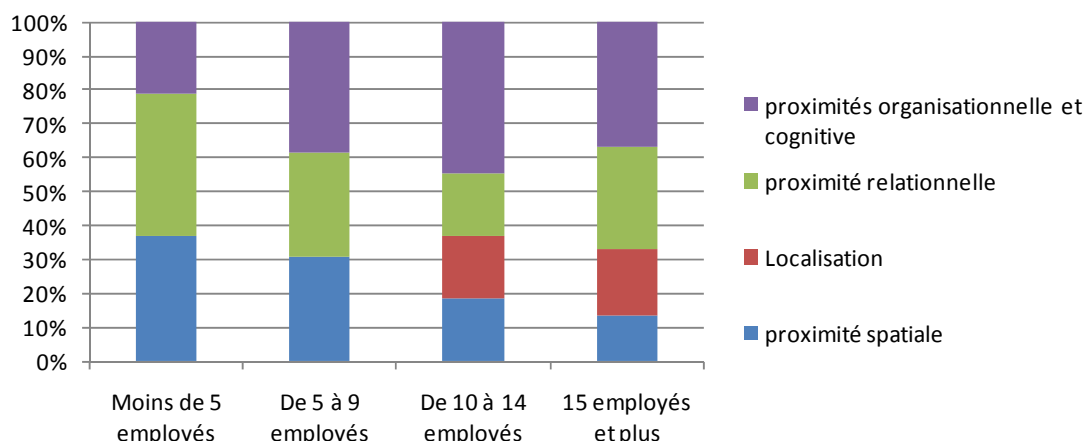
Les deux autres formes de proximités font moins apparaître d'évolutions significatives. Les proximités organisationnelle et cognitive sont beaucoup plus présentes pour les entreprises de 5 à 9 ans ainsi que pour celles de 5 à 9 employés, tandis que la proximité relationnelle diminue assez fortement. En revanche, pour les entreprises de plus de 10 ans ou de plus de 10 salariés, la part des proximités organisationnelle, cognitive et relationnelle fluctue sans que l'on puisse dégager de tendance claire (baisse de la proximité relationnelle entre 10 et 14 ans et 10 et 14 salariés puis hausse de cette proximité).

Par rapport aux témoignages recueillis, l'évolution de ces proximités selon l'âge et la taille de l'entreprise illustre des cycles de maturation.

Graphique 35 : Proximités mobilisées selon l'âge des entreprises



Graphique 36 : Proximités mobilisées selon la taille des entreprises



Une première période (0 – 5 ans) durant laquelle l’entreprise, souvent de petite taille, s’appuie fortement sur les acteurs présents au sein du territoire et sur les connaissances personnelles et professionnelles que le chef d’entreprise possède au sein de ce territoire. Durant cette période elle cherche ses repères, son souci étant de pérenniser son activité qui démarre et d’étendre, souvent localement, son réseau de relations. Passé ce premier cycle et lorsque les effectifs de l’entreprise s’étoffent, le réseau des acteurs s’agrandit en s’étendant même au-delà du territoire. Les proximités organisationnelle et cognitive sont davantage sollicitées car les acteurs s’appuient moins sur des connaissances personnelles / professionnelles et sur le fait de connaître l’autre directement (lien fort) ou indirectement (lien faible). Ils continuent à solliciter ce réseau mais, compte tenu de leur croissance et de leur ancienneté, ces entreprises sont également sollicitées par d’autres acteurs. Le facteur proximité organisationnelle et cognitive est donc plus souvent placé en premier, même si les proximités relationnelle et spatiale demeurent importantes.

Pour les entreprises de 10 ans et plus ainsi que pour celles de plus de 10 salariés, les facteurs retenus comme prioritaires dépendent également de la « philosophie » du chef d’entreprise. Certains préfèrent privilégier des liens avec des acteurs déjà bien connus, avec lesquels une confiance existe (facteur 1) et des compétences sont reconnues (facteur 2). A l’inverse d’autres préfèrent choisir des acteurs qu’ils connaissent moins ou indirectement (facteur 2) mais dont les références et compétences (facteur 1) sont citées pour des affaires avec d’autres sociétés.

Nous observons que la taille des entreprises augmente au fur et à mesure des années. Ce parallèle est notamment vrai pour les entreprises de moins de 10 ans et de moins de 10 salariés. Par la suite, les entreprises de 10 à 14 ans se situent à la fois dans les catégories 5 à 9, 10 à 14 ou plus de 15 salariés. Il en est de même pour les entreprises de plus de 15 ans qui ne

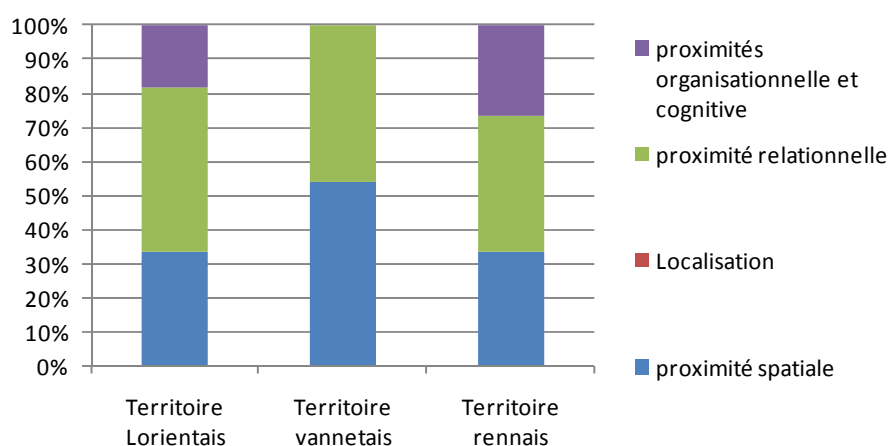
dominant que de peu la catégorie des plus de 15 salariés. On ne recense pas d'entreprise de moins de 5 ans ayant 10 salariés ou plus.

Enfin, nous constatons que les proximités organisationnelle et cognitive constituent un facteur davantage sollicité en fonction de la taille de l'entreprise (par les plus grandes entreprises : 10 à 14 et plus de 15 salariés) qu'en fonction de son âge (10 ans et plus). Proportionnellement, les proximités organisationnelle et cognitive affichent un taux de sollicitation au moins supérieur de 10% pour les entreprises de 10 salariés et plus par rapport à celles de 10 ans et plus, et ceci à la fois pour les classes 10-14 ans / 10-14 salariés ainsi que 15 ans et plus / 15 salariés et plus. Ainsi, les plus petites entreprises, même si elles ont plus de 10 ans d'existence, solliciteraient davantage la proximité relationnelle que les sociétés de plus grande taille.

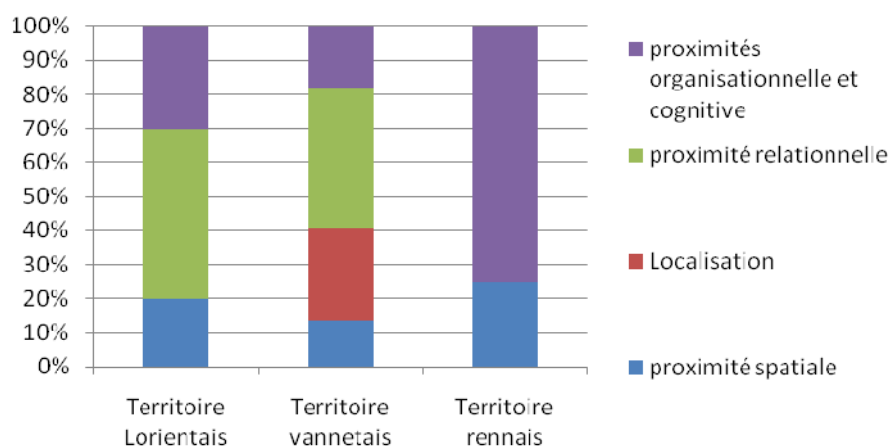
Si l'on compare les données entre les territoires, nous constatons des différences principalement aux extrêmes, c'est-à-dire d'une part pour les sociétés de moins de 5 ans et celles de 15 ans et plus ainsi que d'autre part pour les entreprises de moins de 5 salariés et celles de 15 salariés et plus.

Le territoire vannetais est celui pour lequel le facteur proximité spatiale connaît la plus forte variation. Ce facteur apparaît déterminant pour les jeunes entreprises tandis que les plus âgées le mobilisent moins et développent, au contraire, des liens avec des acteurs en fonction de leur localisation. Cette situation peut témoigner d'un ancrage initial fort, notamment en ce qui concerne des relations personnelles, qui diminue avec l'âge de l'entreprise compte tenu de la taille du marché potentiel de ce territoire. Par ailleurs, nous constatons que les entreprises rennaises sont celles mobilisant le plus les proximités organisationnelle et cognitive. Cette différence apparaît d'autant plus flagrante pour les entreprises de 15 ans et plus. On note que la proximité relationnelle disparaît pour cette catégorie tandis que la proximité spatiale compte toujours près de 25% des facteurs évoqués. On observe également que la proximité relationnelle est la plus mentionnée sur le territoire lorientais.

Graphique 37 : Proximités mobilisées – entreprises de moins de 5 ans



Graphique 38 : Proximités mobilisées - entreprises de 15 ans et plus

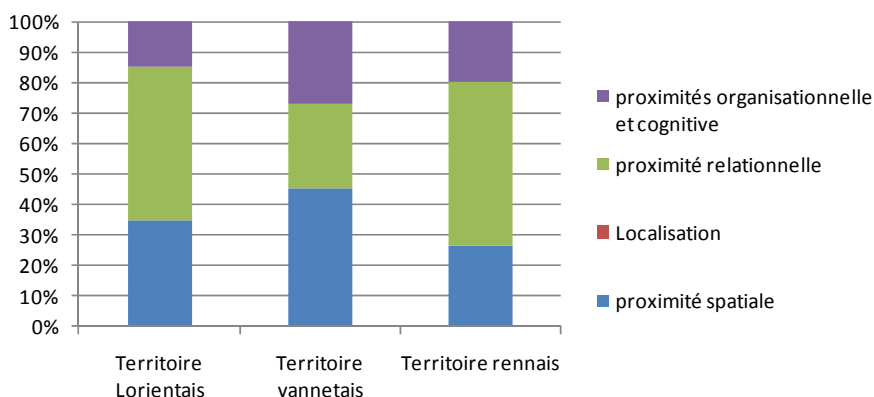


Si l'on opère cette même comparaison entre territoires selon la taille des entreprises, nous constatons à nouveau l'importance de la proximité spatiale pour les entreprises vannetaises, tandis que la proximité relationnelle disparaît. En revanche, cette dernière reste très importante sur le territoire lorientais, y compris pour les plus grandes sociétés. Enfin, nous constatons que le facteur proximité spatiale varie peu sur le territoire rennais, l'évolution se faisant principalement au niveau des proximités organisationnelle et cognitive qui augmentent plus fortement que sur les deux autres territoires tandis que la proximité relationnelle diminue. Ainsi, nous constatons, à la fois pour l'âge et la taille des entreprises, que les sociétés rennaises sollicitent moins les proximités spatiale et relationnelle à mesure que les années passent et qu'elles grandissent.

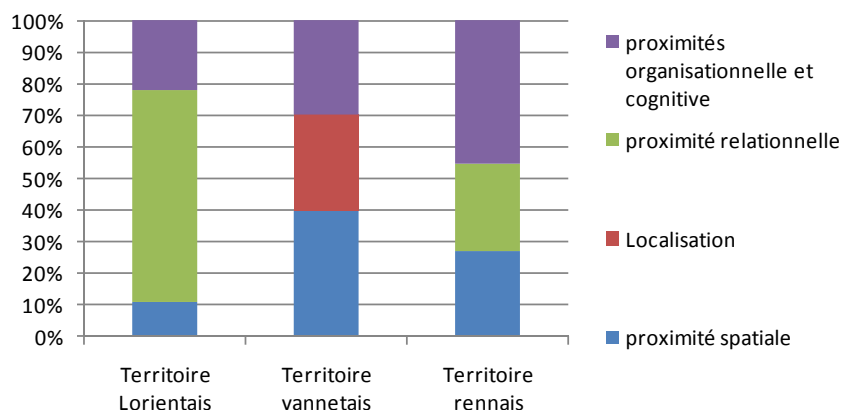
Pour autant, cela ne signifie pas que ces entreprises soient non attachées à leur territoire car les facteurs proximités spatiale et relationnelle restent cités par les chefs d'entreprises mais comme facteur de seconde ou troisième importance. De plus, une majorité des acteurs avec lesquels les liens sont établis sont situés sur le territoire rennais, davantage même que les liens établis par les entreprises lorientaises qui mobilisent pourtant fortement le facteur proximité

relationnelle. Ainsi, bien que l'importance de la proximité relationnelle pour les entreprises lorientaises pourrait signifier une prédominance des proximités territoriales, la localisation hors du territoire d'une part plus importante des acteurs en réseau avec les entreprises lorientaises de 15 salariés et plus pondère ce jugement⁵⁹⁰. En revanche elle illustre une prépondérance de la relation sociale dans le choix des partenaires pour les entreprises lorientaises.

Graphique 39 : Proximités mobilisées – entreprises de moins de 5 salariés



Graphique 40 : Proximités mobilisées – entreprises de plus de 5 salariés



La mise en rapport des proximités aux types de liens et aux caractéristiques des entreprises, nous a permis de voir que les proximités mobilisées diffèrent selon ces facteurs. Nous avons étudié cette hétérogénéité lors de notre partie théorique (Boschma et Ter Wal, 2007), notamment le fait que l'influence de la proximité spatiale (ou géographique) varie selon l'âge des entreprises ou la maturité de la filière industrielle concernée (Torre, 2009).

Cette mise en rapport montre aussi que les proximités que nous désignons comme « territoriales » sont diversement utilisées selon les types de liens et les caractéristiques des

⁵⁹⁰ Nous rappelons que nous ne considérons la proximité relationnelle comme proximité territoriale que lorsque les liens sont d'origine locale (acteurs connus sur le territoire puis partis) ou situés sur le territoire.

entreprises. De plus, nous notons que cette diversité se constate aussi selon les territoires qui accentuent ou diminuent ces tendances.

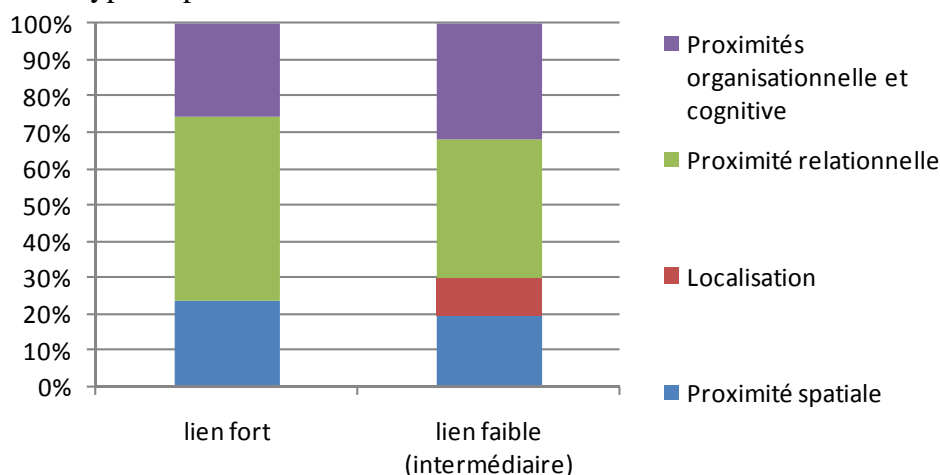
Nous terminerons notre analyse des résultats de notre enquête portant sur les liens de développement en mettant en rapport les proximités et l'origine des relations : liens forts ou liens faibles.

VII.2.3.3 – Origines des relations : liens forts et liens faibles

Mark Granovetter (1973, 2006) a démontré la force de liens faibles pour le développement des réseaux socio-économiques. Ces travaux ont permis d'améliorer l'étude des liens d'acteurs et ont ouvert la voie à des analyses pertinentes sur l'encastrement des relations économiques au contexte social (Saxenian, 1990, 1999) et sur le rôle de certains intermédiaires incontournables (Burt, 1992).

Dans le cadre de notre enquête nous avons souhaité savoir si les liens développés étaient issus de relations directes (liens forts) ou découlaient de relations indirectes (liens faibles) permises par des acteurs intermédiaires.

Graphique 41 : Type de proximité et liens fort / faible



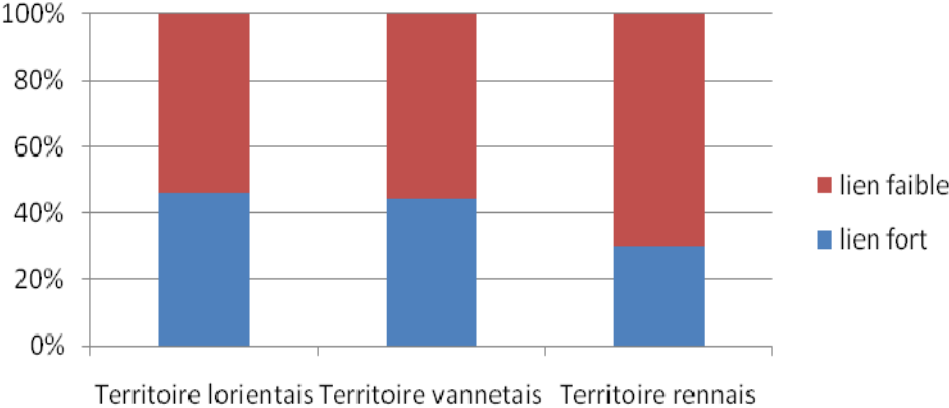
Le recueil de ces données avait pour but d'étudier l'origine des relations, notamment de déterminer si les liens mis en œuvre provenaient d'un réseau (intermédiaires – liens faibles) ou de connaissances personnelles et professionnelles directes (liens forts), locales ou non locales. Elle avait aussi pour double objectif de voir si des différences existaient entre les formes de proximités et entre nos trois territoires d'étude.

Concernant le rapport entre les formes de proximité et les liens faibles / forts, nous n'observons pas de grande influence de ces derniers sur les formes de proximité, mis à part pour la localisation qui est exclusivement concernée par les liens faibles dans les cas que nous avons recensés. En effet, il semble que l'établissement d'un lien avec un acteur en raison de

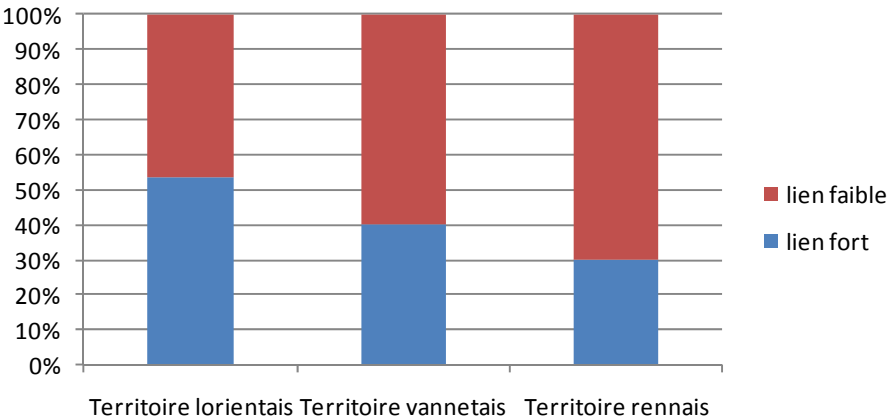
sa localisation (en l'occurrence pour des partenariats commerciaux qui constituent les types de liens concernés par ce facteur) passe plus souvent par le biais d'un intermédiaire. Sur les autres formes de proximités, on note que la proximité relationnelle mobilise un peu plus les liens forts que les liens faibles à l'inverse de proximités organisationnelle et cognitive.

Toutefois, les différences les plus significatives ne sont pas recensées selon le type de proximité mais selon les territoires. En effet, nous observons que pour toutes les formes de proximités étudiées, la part des liens faibles est plus élevée sur le territoire rennais que sur les deux autres⁵⁹¹. Cette différence apparaît la plus marquée pour les proximités organisationnelle et cognitive. Nous précisons que les liens faibles ne sont pas synonymes de non-attachement au territoire puisque, comme nous l'avons vu précédemment, le territoire rennais constitue celui dont les acteurs impliqués dans les liens étudiés sont le plus souvent situés au sein du territoire.

Graphique 42 : Proximité spatiale – part des liens forts et faibles par territoire

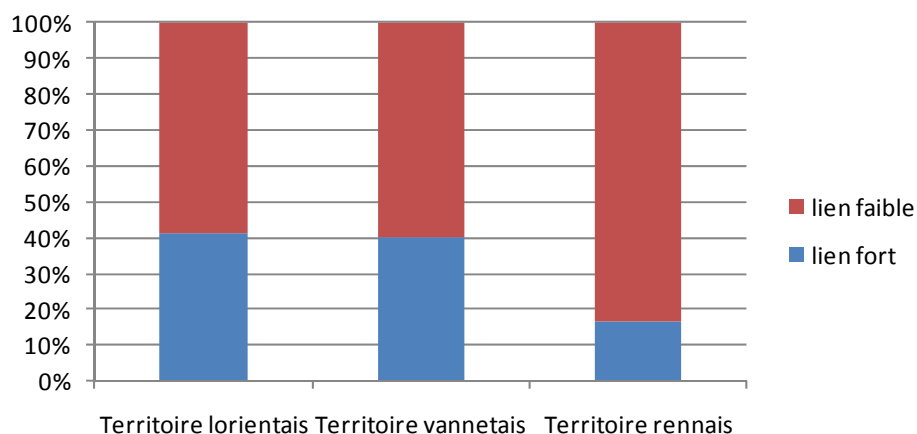


Graphique 43 : Proximité relationnelle – part des liens forts et faibles par territoire



⁵⁹¹ A l'exception du facteur localisation qui mobilise des liens faibles sur les trois territoires.

Graphique 44 : Proximités organisationnelle et cognitive – part des liens forts et faibles par territoire



Ces résultats nous laissent penser que l'origine des relations est influencée par le territoire où se situe l'entreprise, Rennes constituant le territoire le plus riche en termes de relations.

La différence entre les territoires lorientais et vannetais vis-à-vis du territoire rennais peut, en partie, s'expliquer par l'un de nos choix méthodologique : le fait que les entreprises enquêtées sur ce territoire appartiennent toutes au pôle de compétitivité Images & réseaux, lequel constitue l'un des intermédiaires désigné par les sociétés interrogées. Ces dernières font partie d'un réseau, dont la vocation est d'aider les acteurs à se rencontrer et à innover ensemble. Par conséquent, nous pouvons penser que les institutions, les associations, etc. existant sur le territoire et auxquels les entreprises adhèrent, participent effectivement à la mise en réseau des acteurs.

Concernant la nature des intermédiaires, nous observons justement des différences entre nos trois territoires. En effet, nous constatons que les clients constituent les principaux intermédiaires cités par les entreprises du territoire vannetais, tandis que celles du territoire lorientais citent à la fois les clients mais aussi les institutions et les réseaux locaux (la technopole, la CCI, les réseaux Axe NT et Publim@) et que celles du territoire rennais citent majoritairement les institutions et les réseaux locaux (Pôle Images et réseau, la technopole, la MEITO, l'université).

Ces observations sont d'autant plus intéressantes que nous savons que les technopoles vannetaises, lorientaises et rennaises ont aidé à l'implantation (fourniture de locaux) d'entreprises enquêtées sur ces trois territoires. Or, il semble que concernant la mise en réseau, l'intervention des institutions locales soit davantage ressentie à Lorient et à Rennes. Cependant, l'implication des institutions lorientaises ne semble pas influencer sur la proportion de liens forts et de liens faibles des entreprises lorientaises si on la compare à Vannes, alors

qu'elle semble avoir un impact sur le territoire rennais. Ce constat corrobore notre analyse du territoire lorientais, dont l'interventionnisme public est historiquement plus fort que sur le territoire vannetais. **Nous pouvons en déduire que la proximité institutionnelle est plus forte à Lorient et à Rennes qu'à Vannes, ce qui selon notre définition des proximités territoriales, participe à l'ancrage des acteurs sur le territoire où agissent ces institutions locales.**

Enfin, il convient de pondérer les données du territoire rennais en notant que celles-ci ont été recueillies auprès d'entreprises membres du pôle Images & réseaux. Nous n'avons pas enquêté d'entreprises de ce territoire non membres du pôle, ce qui aurait permis de distinguer l'influence du pôle et de celle du territoire (sur lequel le pôle est très actif).

Cette sous-section clôt la présentation de nos résultats d'enquête traitant du rôle du territoire sur les liens ayant contribué de manière importante au développement des entreprises. Ces données montrent que les liens d'acteurs sont influencés selon leur typologie, selon les proximités qu'ils mobilisent, mais aussi selon le territoire où se localisent les entreprises à l'origine du lien. Les différences les plus notables sont recensées entre le territoire rennais et les deux autres, les attaches personnelles et professionnelles du chef d'entreprise, la taille du marché et le nombre d'acteurs de la filière présents sur le territoire constituant les paramètres les plus déterminants. Ces résultats d'enquête font écho à plusieurs notions et concepts que nous avons étudiés lors de notre partie théorique et que nous rapprocherons dans notre dernier chapitre afin de compléter notre analyse.

Tableau 20 : Types de proximités et caractéristiques des liens de développement selon les territoires

	Territoire lorientais	Territoire vannetais	Territoire rennais
Hiéarchisation des proximités mobilisées pour la création de liens	proximité relationnelle (50%) proximités org. et cognitive (41%) proximité spatiale (9%)	proximité relationnelle (41%) proximités org. et cognitive (32%) proximité spatiale (27%)	proximités org. et cognitive (46%) proximité relationnelle (33%) proximité spatiale (21%)
Part des partenaires situés au sein du territoire	36%	31%	76%
Liens forts / liens faibles (Toutes proximités confondues)	Liens faibles : 54% Liens forts : 46%	Liens faibles : 58% Liens forts : 42%	Liens faibles : 74% Liens forts : 26%
Existence d'une proximité institutionnelle pour la filière TIC	Peu perceptible	Non perceptible	Perceptible

Réalisation P. Ménage

Toutefois avant de procéder à cette confrontation analytique entre notions théoriques et résultats empiriques, nous terminerons de présenter notre enquête dont le troisième volet portait sur le rapport entre les types de liens et le rôle du territoire en matière d'innovation.

VII.2.4 - Types de liens et rôle du territoire pour les entreprises enquêtées pour l'innovation

Lors de notre étude théorique nous nous sommes intéressés au rapport entre l'innovation et la mise en réseau d'acteurs en soulignant le fait que certains territoires semblaient plus propices à l'innovation que d'autres, car plus enclins à développer des réseaux d'acteurs innovants (Aydalot, 1986 ; Coppin, 2002 ; Camagni et Maillat, 2006). Aussi, comme pour les liens de développement, nous avons souhaité recueillir des informations sur les liens que les entreprises avaient mis en œuvre pour innover.

Nous exposerons dans la présente section les résultats obtenus à propos de ces liens. Malheureusement, les données fournies par les entreprises ont été beaucoup moins nombreuses que pour les liens de développement, notamment pour les raisons suivantes :

- les entreprises enquêtées sont des PME ne disposant pas d'un pôle de R&D. En conséquence elles développent peu d'innovation car elles en ont moins les moyens.
- La création des entreprises enquêtées s'est souvent appuyée sur une innovation. Cette innovation est la plus souvent citée. Les sociétés les plus âgées adoptent des démarches d'amélioration de ces innovations mais nous avons rencontré peu d'entreprises cherchant à innover pour se diversifier et sollicitant les compétences d'autres entreprises.

En conséquence, l'exploitation des données recensées s'est avérée délicate en raison de l'incomplétude des informations. L'exposé des résultats s'en trouve donc restreint. Nous avons préféré limiter cette section que de fournir des informations statistiques ne pouvant servir de référence fiable en raison de la faiblesse des données obtenues.

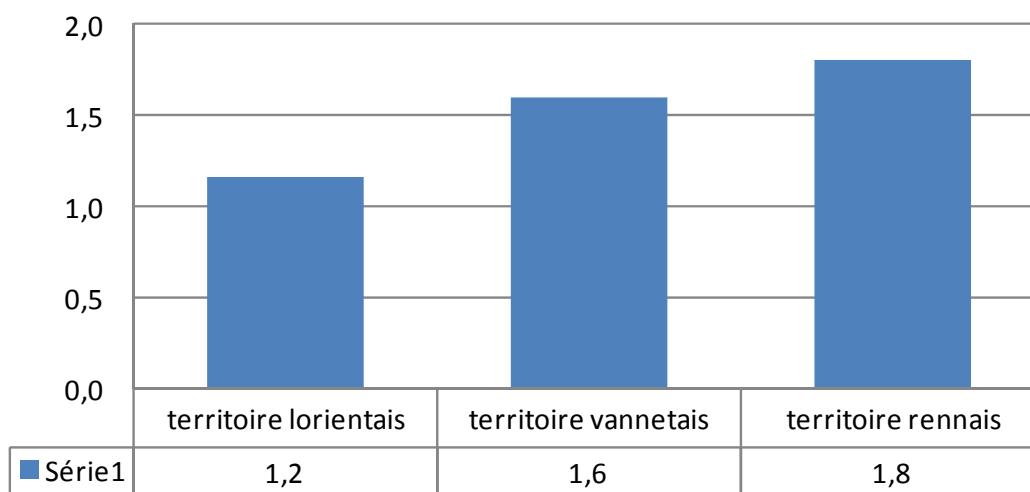
Aussi, cette section se décomposera en deux sous-sections. La première présentera les caractéristiques principales des innovations recensées (i), la seconde détaillera la nature des liens mis en œuvre pour innover. Afin de compléter nos données statistiques et d'illustrer notre propos nous adjoindrons à cette seconde sous-section des commentaires extraits de nos entretiens.

VII.2.4.1 – Caractéristiques des innovations recensées

A.- Données générales

Au total 26 innovations ont été citées, soit 1,45 en moyenne par société. Les entreprises du territoire rennais apparaissent comme les plus innovantes (en moyenne 1,8 innovation par entreprise) et celles du territoire lorientais le moins. Les écarts restent cependant modérés.

Graphique 45 : Nombre d'innovations recensées par entreprise et par territoire

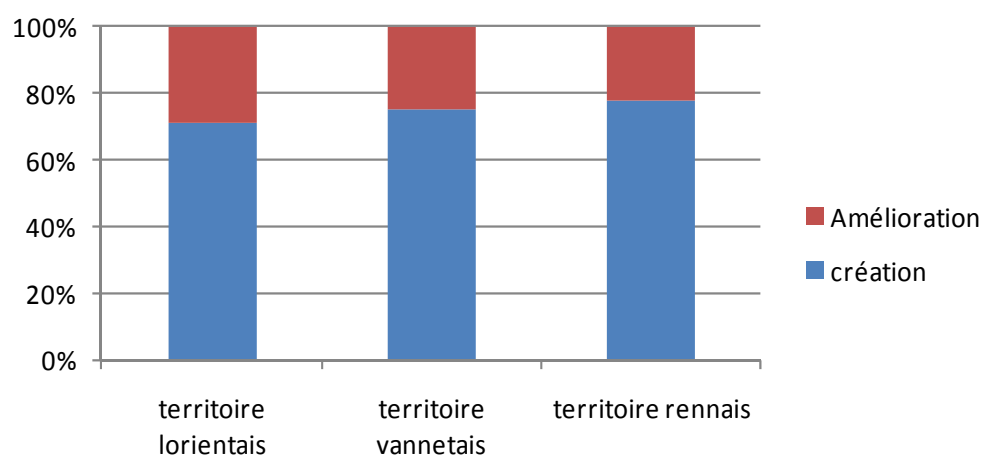


Concernant la nature de ces innovations, il était demandé aux chefs d'entreprises de préciser notamment trois caractéristiques :

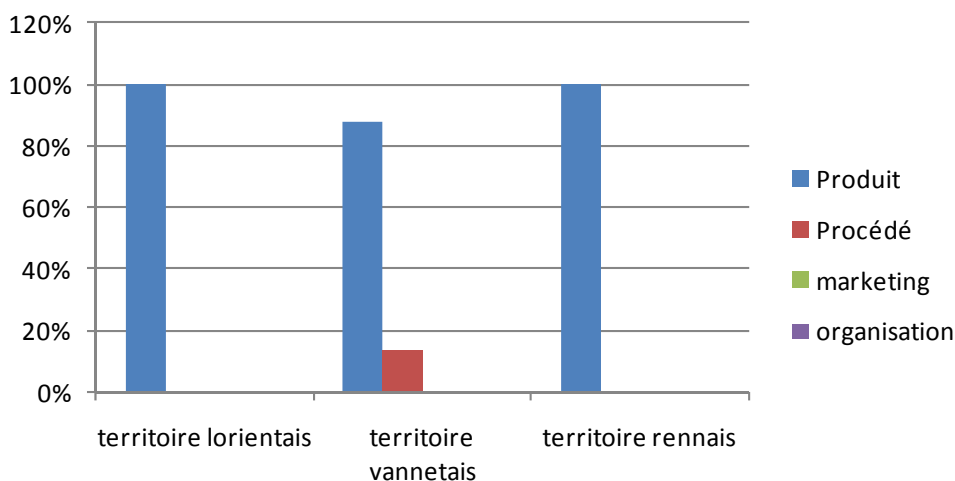
- Si ces innovations relèvent de la création première ou de l'amélioration d'une innovation préexistante ou précédemment maîtrisée.
- Leurs typologies : innovation de produit, de procédé, de marketing et d'organisation. La définition de ces typologies, précédemment effectuée dans cette thèse, a été indiquée à chaque chef d'entreprise lors de l'entretien d'enquête.
- Si ces innovations résultent d'un travail en interne ou d'un travail collectif, par coopération.

Sur les trois territoires, les innovations recensées relèvent majoritairement de la création. D'ailleurs, près de 50% des entreprises enquêtées ont été créées suite à la mise au point de cette innovation dont le(s) chef(s) d'entreprise(s) sont à l'origine. Ces innovations sont le plus souvent la création de nouveaux logiciels et de procédés multimédias dont les plus anciens font l'objet d'améliorations. Le facteur territoire ne semble pas influencer sur cette caractéristique des innovations.

Graphique 46 : Part des innovations de création ou d'amélioration



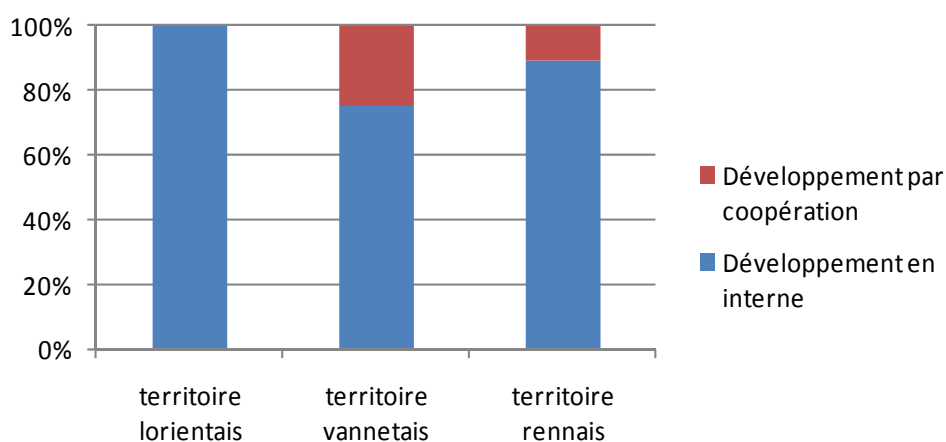
Graphique 47 : Typologies d'innovations



En termes de typologies, la grande majorité des innovations recensées sont des produits. Seul un cas de procédé a été cité, tandis qu'aucune innovation de marketing et d'organisation n'ont été mentionnées. Ainsi, la typologie d'innovation ne semble pas fonction du territoire mais propre à l'activité tertiaire que nous avons enquêtée : activité informatique et multimédias, en grande partie de fourniture et de suivi de produits logiciels,

Enfin, notre recherche s'intéressant plus particulièrement aux liens d'acteurs, nous avons interrogé les entreprises sur la part des innovations développées en interne et celles mises en œuvre par coopération avec d'autres entreprises. Nous constatons une nette prédominance du développement en interne par rapport à toute autre forme de coopération ou d'externalisation, quel que soit le territoire concerné. En effet, nous pouvons penser *à priori* que la proportion d'innovations par coopération serait plus élevée pour les entreprises membres du pôle Images & réseaux en raison de la vocation de ce dernier, mais dans les faits cela ne se vérifie pas pour les entreprises que nous avons enquêtées.

Graphique 48 : Part de développement des innovations en interne ou par coopération



A ce propos, les sociétés du territoire rennais nous ont indiqué avoir des contacts intéressants avec d'autres entreprises du pôle sur des thèmes techniques, mais expliquent ne pas avoir eu l'opportunité ou la possibilité d'y donner suite, même si deux projets d'innovations en cours de réflexion (non mis en œuvre donc non comptabilisés) nous ont été cités. De plus, ces entreprises nous ont fait part de deux handicaps freinant leur capacité à innover :

- La difficulté à accéder au financement de l'innovation. A ce propos, les grandes entreprises sont critiquées sur le fait qu'elles exercent peu le jeu du partenariat et de l'investissement avec les PME et TPE.
- Le pôle propose beaucoup de projets collaboratifs dans des domaines de recherche trop en amont d'innovations commercialisables à court ou moyen termes, ce qui pose des problèmes de rentabilité des projets, notamment pour les PME comme celles que nous avons enquêtées qui possèdent des moyens financiers et humains restreints.

Ainsi, nous n'avons pas constaté d'influence du territoire sur la nature des innovations recensées. Compte tenu de ce constat, nous avons souhaité mettre en rapport la nature des innovations aux caractéristiques des entreprises afin de déterminer si ces dernières exerçaient une influence.

B.- Mise en rapport aux caractéristiques des entreprises

Comme nous l'avions indiqué lors de la présentation de notre méthodologie, l'échantillon d'entreprises enquêtées est volontairement le plus homogène possible afin de privilégier une analyse par le facteur territoire et non selon la nature de l'activité. Les données variables sont donc assez limitées. Aussi, les caractéristiques des innovations ont été mises en rapport avec l'âge et la taille des sociétés afin de déterminer si ces facteurs agissent. Cette mise en rapport n'a pu être effectuée avec les liens mis en œuvre pour innover, les liens recensés étant trop peu nombreux.

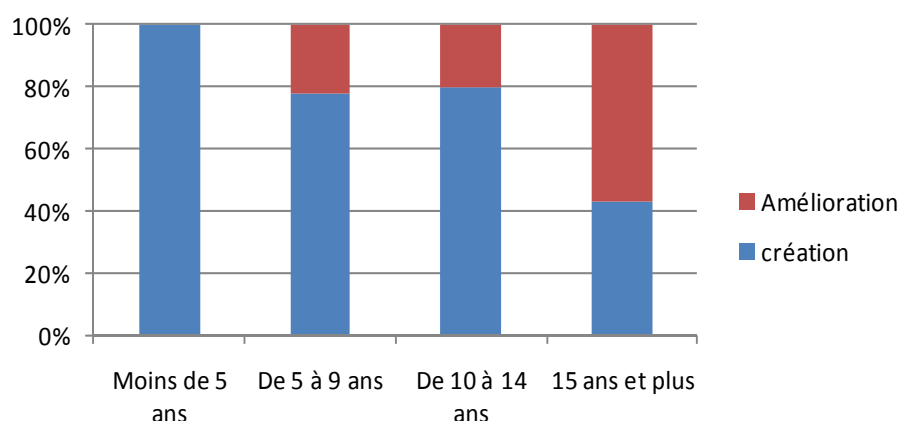
Ainsi, nous avons mis en rapport l'âge et la taille des sociétés avec les caractéristiques suivantes des innovations :

- Création / amélioration
- Développement en interne ou par coopération.

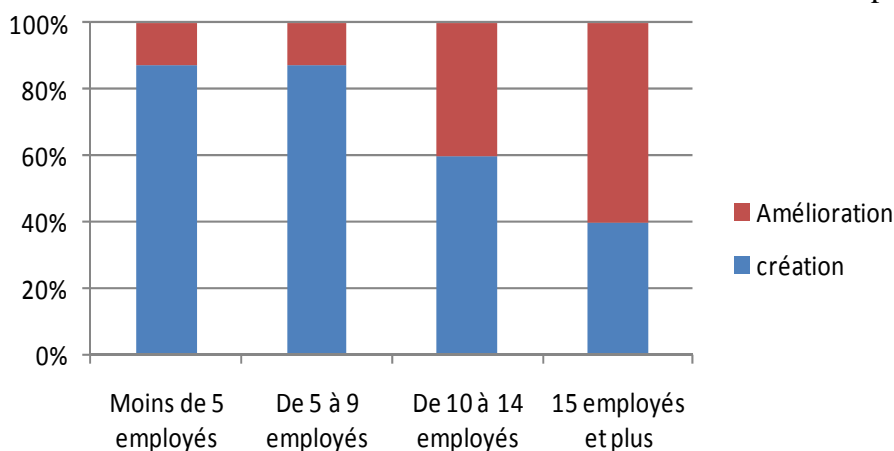
Les innovations recensées étant très majoritairement des produits, une mise en rapport de ce critère était sans intérêt.

Concernant les innovations de création ou d'amélioration, nous constatons que la part des innovations d'amélioration augmente avec l'âge et la taille des entreprises. Cela s'explique notamment par le fait que plusieurs des entreprises enquêtées ont été initiées suite à la création d'une innovation, laquelle doit être améliorée au bout de quelques années pour rester d'actualité, concurrentielle et compétitive. Compte tenu du parallèle entre l'âge et la taille des entreprises⁵⁹², cette caractéristique de l'innovation se vérifie à la fois pour les entreprises les plus âgées mais aussi pour celles de plus grande taille.

Graphique 49 : Innovation de création ou d'amélioration selon l'âge des entreprises



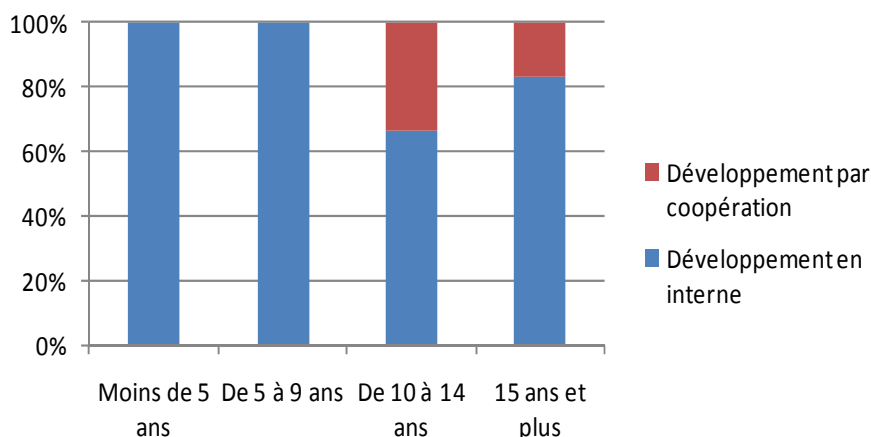
Graphique 50 : Innovation de création ou d'amélioration selon la taille des entreprises



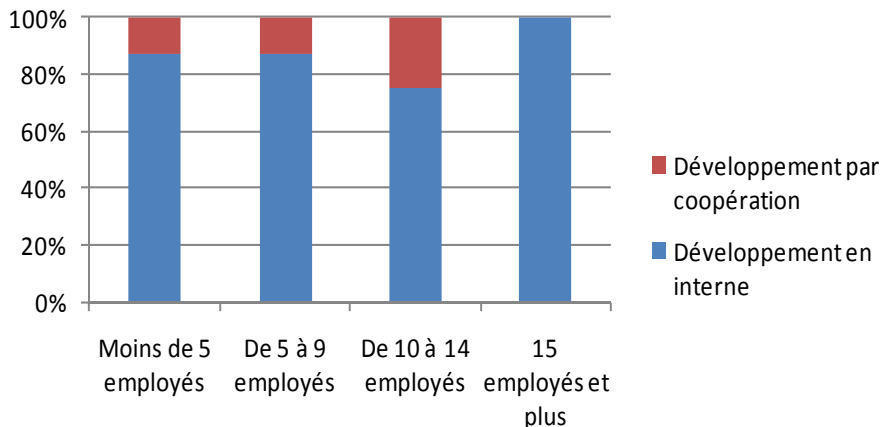
⁵⁹² Comme nous l'avons indiqué précédemment, bien que les entreprises les plus grandes n'aient pas toutes 15 ans et plus, les sociétés de 15 employés et plus appartiennent au minimum à la catégorie des 10 / 14 ans. En revanche, certaines entreprises de plus de 10 ans ont également moins de 10 ou moins de 5 salariés.

Concernant la propension des entreprises à développer des innovations en interne ou en coopération avec d'autres acteurs, nous constatons que, des coopérations ne sont recensées que pour les sociétés de plus de 10 ans. Parmi les entreprises enquêtées, les plus jeunes innovent en interne, sans solliciter la coopération d'acteurs extérieurs. Toutefois, nous observons que cette évolution ne va pas de paire avec la taille puisque les entreprises de 15 salariés et plus ne nous ont pas fait part de coopération pour innover.

Graphique 51 : Innovation développée en interne ou par coopération selon l'âge des entreprises



Graphique 52 : Innovation développée en interne ou par coopération selon la taille des entreprises



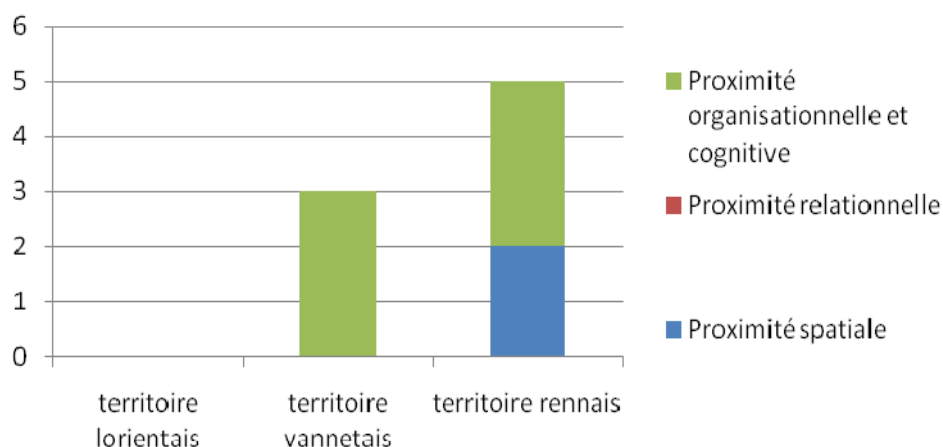
Ces résultats et leur interprétation doivent toutefois être considérés avec prudence compte tenu du peu de données que nous avons peu recueillir.

VII.2.4.2 – Nature des liens mis en œuvre pour innover

Le nombre d'innovations ayant mobilisé des liens étant trop peu important, il nous est impossible de construire une exploitation statistique fiable et pertinente des données recueillies. Nous précisons uniquement que parmi les liens d'innovations recensés, les chefs

d'entreprises n'ont cité que les proximités organisationnelle / cognitive et la proximité spatiale comme facteurs déterminants. La proximité relationnelle et la localisation n'ont pas été mentionnées. La faiblesse des données ne nous permet cependant pas de considérer les deux formes de proximités citées comme prépondérantes pour les liens d'innovation. De même, il semble délicat d'indiquer qu'un territoire est plus propice aux liens à vocation d'innovation que les autres compte tenu du peu de liens de ce type comptés sur nos trois territoires.

Graphique 53 : Types de proximités mobilisées pour les liens d'innovation



Aussi, afin de palier à notre faiblesse statistique, nous souhaitons compléter cette sous-section par des extraits d'entretiens portant sur les relations d'innovation qui nous semblent pertinentes pour notre étude.

Tout d'abord, plusieurs chefs d'entreprises nous ont témoigné du rôle capital des clients pour l'amélioration d'innovation. En effet, le recueil de l'opinion et des suggestions des utilisateurs du produit contribue souvent à son amélioration. Nous précisons que le recueil de ces données est souvent réalisée de manière très organisée et structurée. Ainsi, plusieurs entreprises ont mis en place des bases de données rassemblant les doléances et facilitant leur prise en compte. De plus, certaines sociétés organisent de brefs séminaires rassemblant les utilisateurs afin de vérifier la bonne interprétation de leurs demandes et de prendre en compte leurs réactions concernant les propositions d'amélioration du produit.

Ensuite, plusieurs entreprises ont rappelé que leur création découlait d'une innovation développée généralement par le(s) chef(s) d'entreprise. L'amélioration de cette innovation se fait par retour des clients. En revanche, la mise en œuvre d'une nouvelle innovation pour diversifier l'activité est ressentie comme difficile en raison du coût de l'innovation en rapport aux moyens financiers et humains dont disposent les entreprises, notamment les plus jeunes. Ces dernières ont besoin de stabiliser leur chiffre d'affaire et leur activité. Or, l'innovation

leur semble une dépense dont le retour sur investissement est trop éloigné pour leurs ressources en trésorerie.

Les entreprises du territoire lorientais ont fait part d'échanges d'informations avec des acteurs du territoire mais n'ont pas évoqué de projets d'innovation. Les deux partenariats établis par les entreprises vannetaises le sont avec l'Université Bretagne Sud (Vannes – Lorient).

Les entreprises rennaises ont cité davantage de liens dans une démarche d'innovation mais plusieurs n'ont pas abouti et d'autres restent encore en projet. On note que ces liens semblent plus présents sur le territoire rennais que sur les deux autres, notamment sous l'influence du PC Images & réseaux, mais qu'ils peinent aussi sur ce territoire à se concrétiser. De plus, les plus petites entreprises évoquent des difficultés voire une réticence à adhérer aux projets d'innovation soutenus par le pôle en raison des besoins de financement initiaux et de la nature des projets dont le retour sur investissement serait de trop long terme pour leurs capacités humaines et financières encore limitées.

Enfin, des entreprises situées sur chacun de nos territoires d'étude nous ont fait part de l'intérêt à mettre en œuvre une base de données détaillée et actualisée recensant les entreprises de la filière implantées sur leur territoire. Ceci afin de savoir l'activité exacte de chaque entreprise, ses compétences, ses moyens techniques, son matériel, son domaine d'intervention, etc. Globalement, ces acteurs ont indiqué qu'il était dommage d'aller chercher sur d'autres territoires des compétences présentes à proximité immédiate. De plus, elles ont précisé qu'une meilleure information sur les autres entreprises tendrait à étendre leur réseau relationnel et pourrait favoriser la mise en œuvre de davantage de projets collaboratifs, y compris à vocation d'innovation.

CONCLUSION

L'enquête que nous avons conduite auprès d'entreprises de TIC des territoires lorientais, vannetais et rennais a permis de tester les postulats théoriques de cette thèse. Elle a étudié le rôle du territoire sur trois « moments » déterminants dans la vie des entreprises, lors de la création ou de l'implantation, lors de la mise en œuvre de liens soutenant le développement et lors de la création de relations à vocation d'innovation.

Concernant la création ou l'implantation, cette étude a montré que le territoire constituait un élément actif dans la décision du chef d'entreprise. Elle a mis en évidence la prééminence des relations personnelles et professionnelles comme éléments constitutifs du climat de confiance recherché par les créateurs d'entreprises durant cette étape cruciale. Elle a également souligné l'influence du marché local (offre et demande) et de la proximité spatiale avec d'autres marchés que celui du territoire. Ce premier temps d'analyse a mis en exergue des différences entre la métropole rennaise bénéficiant d'un pouvoir d'attraction plus fort en raison du plus grand développement de la filière TIC et de la taille de son marché potentiel par rapport aux deux agglomérations moyennes que sont Lorient et Vannes.

Enfin, toujours sur l'influence du territoire lors de la création ou de l'implantation, nous avons constaté que les aides publiques ne constituaient qu'un facteur secondaire pour le choix de

localisation dans les agglomérations moyennes et n'était même pas pris en considération par les sociétés implantées à Rennes qui privilégient les autres critères précédemment cités.

Sur les liens servant au développement des entreprises, notre enquête aura à la fois montré que les caractéristiques de ces relations diffèrent selon les territoires mais aussi selon les typologies de liens (partenariat commercial, échange d'informations, partenariat technique) et les particularismes des sociétés (taille, âge). En effet, nous constatons que ces liens diffèrent selon les territoires mais aussi qu'ils mobilisent le territoire différemment selon leurs typologies et les particularismes des sociétés. En d'autres termes, les proximités sollicitées pour mettre en œuvre les liens gagnent ou perdent en importance selon les cas et les *proximités territoriales* sont plus ou moins mobilisées.

De plus, nous avons constaté que l'origine de ces liens changeait selon les territoires, les intermédiaires et les liens faibles étant davantage représentés sur le territoire rennais ce qui signifierait que les acteurs qui y sont implantés sont davantage en réseau que ceux situés sur les territoires lorientais et vannetais.

Par ailleurs, le recensement des intermédiaires intervenant pour la mise en œuvre de ces liens a fait apparaître des différences territoriales, notamment sur l'interventionnisme des acteurs publics locaux et la proximité institutionnelle qui leur est liée, plus présente à Lorient et à Rennes qu'à Vannes, ce qui, sans impliquer un nombre supérieur de liens, traduit selon nous une différence de nature de l'ancrage de ces entreprises à leur territoire.

Concernant l'action publique, nous avons précédemment conclu à une influence discutable des aides publiques (financières, foncières, etc.). Cependant, depuis quelques années, cette action prend davantage la forme de soutiens à l'animation locale, notamment par la mise en œuvre de réseaux formalisés (définition, cf chapitre III, section 1) tels que les clusters et les pôles de compétitivité. Si notre échantillon d'entreprises rennaises ne permet pas d'évaluer l'influence précise du pôle Images et Réseaux, car toutes les entreprises enquêtées en sont membres, nous constatons cependant que ces entreprises développent un plus grand nombre de liens que celles des deux autres territoires. L'enquête d'entreprises rennaises de TIC, non membres du pôle⁵⁹³, serait intéressante pour déterminer l'action de ces réseaux formalisés sur la création de liens et évaluer la pertinence de ces politiques pour l'animation locale.

⁵⁹³ La même démarche pourrait être engagée, dans quelques temps, sur les territoires lorientais et vannetais entre des entreprises membres et non membres du cluster e-tic 56.

Enfin, sur les liens à vocation d'innovation notre analyse sera malheureusement restée limitée. De même, la confrontation des données économiques à celles concernant les liens d'acteurs ne se sera pas avérée exploitable par notre base de données.

Aussi, afin de compléter notre analyse empirique et achever notre étude des rapports entre les liens d'acteurs et la compétitivité des territoires, nous rapprocherons nos résultats à la fois de données recensées dans des travaux récemment publiés sur ce sujet et d'autre part d'études empiriques conduites par des chercheurs dont les résultats peuvent, en partie, compléter les éléments les moins développés dans nos conclusions d'enquête.

CHAPITRE VIII

ANALYSE DU CROISEMENT DES RESEAUX A LA COMPETITIVITE ET AU TERRITOIRE : UNE INFLUENCE DES RESEAUX SUR LA COMPETITIVITE TERRITORIALE ?

INTRODUCTION

La confrontation des liens / réseaux à la compétitivité et au territoire a guidé le déroulement de notre recherche. En rejetant les principes d'une déterritorialisation de l'économie, nous avons tenté de comprendre comment les composantes territoriales pouvaient influencer les choix des acteurs économiques. Ces analyses théoriques puis empiriques nous ont permis de prendre la mesure de l'influence de la dimension sociale sur les choix d'acteurs. Elles nous ont montré que, loin d'être étrangers à la compétitivité et au territoire, les réseaux semblaient, au contraire, complémentaires et interagir. Cependant, nous n'avons pas encore effectué tous les croisements nécessaires entre ces notions pour obtenir les réponses à notre problématique de recherche.

Aussi, durant ce chapitre, qui sera le dernier de cette thèse, nous rassemblerons nos conclusions d'analyses en les confrontant à nos hypothèses théoriques initiales. Nous apporterons également quelques compléments d'études empiriques afin de minorer les lacunes de notre enquête, notamment sur les liens à vocation d'innovation.

Ce chapitre se déroulera en trois temps. Le premier sera consacré au rapprochement des notions de liens et de réseaux à celle de la compétitivité des acteurs économiques. Dans le second, nous reviendrons sur l'influence du territoire sur les acteurs économiques, tant en phase d'implantation que durant leur développement. Enfin, dans le troisième temps, nous

tenterons d'expliquer l'impact des réseaux sur la compétitivité des territoires en déterminant les facteurs territoriaux créateurs de réseaux.

VIII.1 – Liens, réseaux et compétitivité des acteurs économiques

Notre étude empirique des liens d'acteurs n'a pas permis de mettre à jour l'influence du développement des réseaux par les acteurs économiques sur la croissance de ces derniers. En effet, l'évolution des données économiques recensées (C.A., E.B.E., nombre de salariés) ne pouvait pas être expliquée par les seuls liens de développement et d'innovation décrits par les chefs d'entreprises interrogés. Toutefois, compte tenu de l'évolution positive du chiffre d'affaires de toutes les sociétés enquêtées, nous pouvons admettre que les liens mis en œuvre, même s'ils ne peuvent expliquer à eux seuls la croissance de ces entreprises, n'ont pas nui à ces dernières. Par conséquent, si notre étude n'a pas permis de démontrer l'existence d'un effet direct entre la mise en œuvre de réseaux et la croissance économique de l'acteur qui l'initie, les données recueillies ne montrent pas non plus que ces réseaux nuisent au développement des entreprises, puisque nous constatons une hausse de leurs CA et de leurs effectifs. En termes de compétitivité, l'interprétation des évolutions des E.B.E s'est avérée délicate, celles-ci étant plus irrégulières (évolutions en dent de scie). Toutefois, nous avons également constaté que les évolutions entre les données les plus anciennes (année n) et les plus récentes (année n+5 à n+10 selon l'âge des entreprises) étaient majoritairement à la hausse (cf chapitre VII, section 2.1.2).

Nos conclusions empiriques sur le rapport entre les liens / réseaux d'acteurs et la compétitivité de ces acteurs n'ayant pu être étayées autant que nous le souhaitions, nous les compléterons en présentant dans cette section les résultats d'analyses effectuées par d'autres chercheurs. Dans un premier temps, nous évoquerons davantage les liens « courants ou de développement » en montrant pourquoi leur mise en œuvre ne relève pas que de la relation marchande (i), puis, dans un second temps, nous reviendrons sur les liens à vocation d'innovation (ii).

VIII.1.1 – Liens, réseaux : le marché autrement et la compétitivité des acteurs économiques

Le recueil d'essais « Le marché autrement » de Granovetter (2000), rassemble une partie des travaux de ce chercheur sur l'encastrement social du marché et sur l'influence du bagage social des individus dans leurs liens économiques. Alors que la théorie économique standard aborde le marché comme résultant de décisions prises par des individus et des entreprises autonomes, Granovetter a démontré que les marchés réels résultent d'une construction sociale (Cf chapitre III). Ainsi, comme le rappelle Jackson (2007⁵⁹⁴), « a structure-free account of

⁵⁹⁴ JACKSON W.A. (2007), On the social structure of markets, *Cambridge Journal of Economics*, n°31, pp235-253

markets is unsurprising in neoclassical economics, whose allegiance to methodological individualism keeps the structural content of theory at a minimum. (...) In heterodox economics, which has no allegiance to methodological individualism, one would expect a more structural, less individualistic approach. Broadly speaking, heterodox theory has avoided equating markets with exchange and realized that they do not arise spontaneously but must be organized: far from requiring the absence of social structures, markets are themselves built up of social structures and relationships » (p235). Cette citation témoigne du changement important opéré concernant l'approche théorique des marchés et des liens entre les acteurs économiques. En effet, l'introduction de notions telles que les relations et les structures sociales sont absentes des théories économiques néoclassiques.

Or, dans notre enquête nous avons effectivement pu constater l'importance du facteur « proximité relationnelle » et son rôle déterminant dans l'origine et le fonctionnement de nombreux liens. Sans être systématiquement attachés au territoire, nous avons pu constater que ces liens sociaux participent au développement des relations des acteurs économiques. Ils modifient la perception néoclassique du marché et influent sur les capacités des entreprises à accroître leur activité, mais aussi à améliorer leur compétitivité. Ainsi, Jackson complète son propos par les éléments suivants : « a pure competitive economy would be impossible, for it would have to eliminate every loophole for personal and cooperative behavior. By the impurity principle, economies must be diverse if they are to survive, evolve and prosper (Hodgson, 1999⁵⁹⁵). Markets must be combined with non-market procedures (planning, informal distribution, etc.) and must vary in their competitiveness and other features » (p237). Il ajoute, « **Trade has never become wholly impersonal and separate from the personal relations in other economic and non-economic activities** » (p239, emphase ajoutée).

Le tissu social ou réseau social influe donc sur les liens économiques que les entreprises vont pouvoir établir. Il agit sur l'origine et le fonctionnement des liens marchands et contribue, par conséquent, à la fois au développement mais aussi à la compétitivité des sociétés. De plus, la mise en œuvre de ces liens peut, selon nous, être intégrée à l'une des formes de compétitivité que nous avons indiquées dans notre définition de cette notion (cf chapitre II, section 3.1.2) : la compétitivité par l'organisation. La mise en œuvre de liens, de partenariats commerciaux, techniques, d'échanges d'information, etc. participe aux stratégies des entreprises dont l'ambition est de maîtriser leurs coûts de production tout en conservant une démarche d'innovation, de qualité et de gestion interne (Veltz, 1996). Dans la mesure où les cycles de vie des produits et des services raccourcissent considérablement, leurs caractéristiques comptent moins que les méthodes et les processus qui rendent l'organisation performante. La

⁵⁹⁵ HODGSON G. M. (1999). *Economics and Utopia: Why the Learning Economy is not the End of History*, London, Routledge, 368p

création d'un avantage concurrentiel se trouve de plus en plus liée à la mise en œuvre d'une organisation compétitive (Collin, 2010⁵⁹⁶). Nous avons d'ailleurs relevé lors de notre enquête que les proximités organisationnelle et cognitive constituaient parmi les formes de proximité les plus citées, notamment pour les partenariats techniques.

Ainsi, l'organisation de la production et les liens que développent les individus interviennent dans la compétitivité des entreprises qu'ils dirigent ou dont ils sont salariés (du moins à un certain niveau de responsabilité) afin de gagner en flexibilité, de se diversifier, d'accéder à de nouveaux clients. « It is argued to the point of exhaustion by scholars and policy-makers (for example, OECD, 1996⁵⁹⁷; Lundvall and Maskell, 2000⁵⁹⁸) that we are entering an era where the competitiveness of firms, nations and regions is not only based upon their efficiencies of producing cheaply and just-in-time, but also upon continuous, flexible and cheap creation of knowledge, fostering product and process innovation (technological learning) (Lorenzen, 2007, p802⁵⁹⁹) ».

C'est sur ce thème de l'innovation, déterminant pour la compétitivité de long terme des entreprises, que nous poursuivrons notre analyse des rapports entre les liens et la compétitivité des acteurs économiques.

VIII.1.2 – Liens, réseaux et performances en matière d'innovation

Le peu de données recensées lors de notre enquête sur les liens à vocation d'innovation ne nous aura pas permis d'effectuer une analyse aussi poussée que nous le souhaitons. Si nous avons noté que plusieurs des entreprises interrogées devaient leur création au développement d'une innovation initiale, l'actualisation de cette dernière est la plupart du temps effectuée en interne ce qui nous aura empêchés de recenser beaucoup de liens d'innovation.

Sur ce sujet, E. Véronneau (2011⁶⁰⁰) a conduit une recherche sur la socio-spatialité des réseaux d'innovation technologique mis en œuvre par des petites et moyennes entreprises⁶⁰¹.

⁵⁹⁶ COLLIN R (2010), *Pour une efficacité collective des Pôles de Compétitivité et des Pôles d'Excellence*, ICCE, VP AFNeT, 6p

⁵⁹⁷ OECD (1996), *The knowledge-based economy*, 46p, <http://www.oecd.org/dataoecd/51/8/1913021.pdf>

⁵⁹⁸ LUNDVALL B.-A, MASKELL P. (2000), « Nation states and economic development: from national systems of production to national systems of knowledge creation and learning », in CLARK G.L., GERTLER M. S, FELDMAN M. P. (Eds), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, pp. 353–372. Oxford: Oxford University Press

⁵⁹⁹ LORENZEN M. (2007), Social capital and localized learning : proximity and place in technological and institutional dynamics, *Urban Studies* vol. 44, n°4, pp799-817

⁶⁰⁰ VERONNEAU E. (2011), *Analyse socio-spatiale des réseaux d'innovation technologique dans des petites et moyennes entreprises*, Thèse de Doctorat e aménagement du territoire sous la direction de CARRIER M. et THERIAULT M., Centre de Recherche en Aménagement Développement, Université Laval (Canada), mars 2011.

Ce travail empirique a été réalisé auprès de 23 entreprises de la région de Drummondville (Québec). Il recense 33 processus d'innovation ayant impliqué 704 acteurs externes (partenaires d'un processus d'innovation ou dans le réseau d'affaire général de l'entreprise) et 168 acteurs internes aux sociétés.

Tableau 21 : Données sur l'échantillon d'enquête d'E. Veronneau

	Moyenne	Médiane	Min	Max	Écart-type
Taille (employés)	40	32	13	100	23.53
Âge (années)	24	21	7	70	16.98
Chiffre d'affaire (M\$)	6.8	4	0.8	30	7.11
% croissance du CA (an/moy 5ans)	28.6	8.1	-3.8	225	50.75
% Chiffre d'affaire en R&D	3.5	0.9	0	10	3.81
Nb. Innovation (5 ans)	37	25	3	200	46.63

Source : E. Véronneau (2010)

En termes de méthode, cette recherche s'est attachée à :

- Qualifier de manière quantitative et continue les relations avec les acteurs du réseau : intensité des liens, fréquence de contact, réciprocité, etc.
- Analyser spatialement les réseaux : dispersion, centralisation, concentration.
- Analyser la proximité spatiale / géographique en fonction de la proximité sociale / relationnelle.
- Analyser l'influence des réseaux sur la performance des PME en considérant les facteurs intrinsèques à l'entreprise : caractéristiques de l'entreprise, profil du management, profil du gestionnaire principal.

Sur le plan théorique, cette étude s'appuie notamment sur les travaux de Boschma (2005), Torre (2008) à propos des proximités, ainsi que sur ceux de Granovetter (1973, 2000), Uzzi (1997⁶⁰²), Hite et Hesterly (2001⁶⁰³) et Johannisson (2000⁶⁰⁴) sur les thèmes des liens et leurs caractéristiques.

⁶⁰¹ Eric Véronneau a effectué un séjour de recherche à CITERES (Université de Tours et CNRS) de juin à septembre 2009. Ce séjour a permis plusieurs rencontres puis des contacts ultérieurs, donnant lieu à des échanges approfondis sur nos travaux respectifs.

⁶⁰² UZZI, B. (1997), *Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness*. Administrative Science Quarterly n°42, pp35-67

⁶⁰³ HITE J.M., HESTERLY W.S. (2001), *The evolution of firm networks*, Strategic Management Journal, n°22-3, pp275-286

⁶⁰⁴ JOHANNISON B. (2000), « Networking and entrepreneurial growth », In SEXTON D.L., LANDSTROEM H. (éd), *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*, pp368-386, Oxford, Blackwell.

Ainsi, selon Torre (2008) et Boschma (2005), la notion de proximité géographique serait insuffisante pour expliquer les processus d'interaction nécessaires à l'innovation, mais elle devrait être considérée conjointement à la notion de proximité cognitive. De plus, pour Johannisson (2000), la part relative optimale de chacun des réseaux c'est-à-dire la constitution de liens forts et de liens faibles, dépendrait du stade de croissance de l'entreprise.

Sur la base de ces données théoriques, la recherche empirique conduite par Véronneau a eu pour but de comprendre l'interaction des différentes formes de proximités, plus particulièrement les proximités géographique et relationnelle, et leur influence sur la performance innovatrice des petites et moyennes entreprises.

Ainsi, sur les plans méthodologique et théorique cette recherche possède plusieurs points communs avec la notre. Toutefois, il convient de préciser que celle-ci se différencie de notre travail car elle observe les réseaux d'acteurs sur leur spatialité sans introduire la notion de territoire. L'étude de Véronneau a pour intérêt d'observer de manière détaillée les caractéristiques des réseaux et leurs divers impacts sur les capacités d'innovation des entreprises. Mais, bien qu'elle utilise des références et concepts communs avec notre recherche (les proximités, les types de liens, etc.), elle ne les associe pas aux caractéristiques de l'environnement local des entreprises qui construisent la notion de territoire. De plus, cette étude est centrée sur les liens d'innovation et ne s'intéresse pas aux liens mis en œuvre lors des étapes de création puis de développement. Cette orientation sur le thème des liens d'innovation permet, justement, de compléter notre manque de données sur cette partie de notre enquête.

Les résultats de cette recherche ont à la fois mis en évidence l'influence des liens d'acteurs sur l'innovation mais aussi apporté des données descriptives de ces liens et des entreprises initiant ces relations.

(i) Tout d'abord, concernant le thème de la proximité spatiale / géographique, Véronneau développe les conclusions suivantes :

- Un réseau dont les acteurs s'avèrent trop centralisés, c'est-à-dire en grande partie situés à proximité de l'entreprise enquêtée, nuit à la performance de cette dernière. A l'inverse, l'étude démontre que les entreprises les plus innovatrices ont un réseau d'acteurs très décentralisés.
- La centralisation d'acteurs encadrés territorialement (proportion des acteurs du réseau présents uniquement au sein du territoire) a également tendance à nuire à la performance de l'entreprise à partir du moment où cette centralisation concerne la majorité des acteurs du réseau de l'entreprise.

- L'influence de la proximité géographique / spatiale sur la performance varie beaucoup en fonction de la proximité sociale / relationnelle. Par conséquent cette thèse met en évidence une influence respective de ces deux formes de proximités qui peut s'exprimer par un besoin de proximité spatiale pour innover en l'absence de proximité relationnelle et inversement.

(ii) Ensuite, l'équilibre du réseau, c'est-à-dire l'intensité des liens, influencerait sur la performance de l'entreprise en termes d'innovation. L'intensité des liens a été évaluée par un indice obtenu par le calcul suivant : $Fe \times Ré \times RP$ (Fe = Fréquence de contacts par année ; Ré = Réciprocité, i.e. la participation active au processus d'innovation ; RP = relation personnelle, i.e. le fait de maintenir des relations non professionnelles avec l'acteur) :

- Un réseau constitué en majorité d'acteurs à faible intensité de liens et/ou à forte intensité de liens limite la performance.
- A l'inverse, une proportion élevée d'acteurs à moyenne intensité de liens dans son réseau favorise la performance de l'entreprise.

Cette conclusion renvoie notamment aux notions de liens forts et de liens faibles. Elle illustre la nécessité de conserver un réseau suffisamment ouvert pour élargir le champ des connaissances de ses membres, tout en maintenant un degré minimum de fréquence et de réciprocité dans ses relations nécessaires à la communication et à la confiance.

(iii) Les entreprises **investissent un fort pourcentage de leur chiffre d'affaires en R&D sont insérées dans des réseaux diversifiés, mais très encastrés sur le plan spatial et relationnel**. Ces entreprises possèdent donc des liens avec des acteurs développant un large éventail de compétences et de métiers mais elles fondent et développent ces relations en s'appuyant sur les proximités spatiale et relationnelle. Toutefois, nous pouvons penser que la diversité des compétences et des métiers exercés par les acteurs de ces réseaux répond aussi à un intérêt à accéder à la connaissance. La proximité cognitive est, selon nous, prise en compte, même si celle-ci n'est pas directement nommée.

(iv) Enfin, concernant les caractéristiques des entreprises, il semble que **le profil de l'équipe de gestion et de R&D ait un effet direct et majeur sur la constitution des réseaux**. En effet, le degré de spécialisation des employés, leur niveau de formation, etc. influent sur la géographie des relations : par exemple, plus les acteurs sont spécialisés plus des liens distants se mettent en œuvre pour trouver des interlocuteurs partageant des savoirs compatibles et complémentaires.

Concernant l'influence des proximités (i), cette étude montre que la proximité géographique possède une influence variant selon les autres proximités, notamment relationnelle et cognitive. Elle indique également que des relations limitées au seul territoire de l'entreprise ont tendance à limiter sa capacité d'innovation. Pour innover, un acteur doit posséder un réseau ouvert, qui ne se limite aux seuls acteurs spatialement proches mais aussi à d'autres en raison d'expériences professionnelles passées, de leur réputation (proximité relationnelle) ou de connaissances partagées, d'un langage technique commun, d'une capacité à s'organiser (proximités cognitive et relationnelle). Dans les résultats de notre enquête sur les relations d'innovation nous n'avons identifié que les proximités cognitive / organisationnelle et spatiale. Les conclusions de l'étude de Véronneau complètent nos résultats en montrant que **la proximité spatiale constituerait une « variable d'ajustement » par rapport aux proximités cognitive, organisationnelle et relationnelle.** Autrement dit, la proximité spatiale ne peut constituer la principale forme de proximité à l'origine des relations établies par l'acteur, au risque de limiter la capacité à innover de ce dernier. Nous notons que la proximité institutionnelle n'est pas citée.

Ces conclusions sont complétées par celles traitant de l'intensité des liens (ii) qui montrent que l'optimum d'efficacité d'un réseau nécessite qu'il se compose de liens faibles et forts ainsi que de forte, moyenne et faible fréquence. Ceci rejoint nos propres conclusions sur les liens de développement qui montraient que la nature des liens changeait selon les proximités mobilisées. Ainsi, les liens à vocation d'innovation, compte tenu des proximités qu'ils mobilisent, se fondent à la fois sur des liens faibles et des liens forts, sachant que pour être innovant le réseau développé par l'acteur doit compiler ces deux formes de liens mais aussi mobiliser des acteurs proches en termes de connaissance, d'organisation, de relation, puis de localisation. En d'autres termes, l'étude de Véronneau montre que pour être innovant, un réseau doit avoir atteint un certain degré de maturité, de par sa diversité, et être entretenu, pour conserver une proportion raisonnable mais nécessaire de liens forts.

Enfin, cette étude montre que la nature du réseau varie selon l'investissement et les caractéristiques de l'entreprise (iii et iv) ce que nous avons nous même constaté dans notre analyse des liens de développement et d'innovation : la nature des liens et les formes de proximités mobilisées changent. Ce dernier point nous renvoie directement à l'une des questions centrales de notre thèse : le territoire influe t-il lui aussi sur la formation des réseaux d'acteurs et *in fine* sur la compétitivité de ces derniers ?

Dans cette section, nous aurons complété notre analyse empirique de l'influence des liens et des réseaux sur la compétitivité des acteurs économiques. Ceci nous permet d'enrichir l'interprétation de nos résultats d'enquête sur ce thème en identifiant les caractéristiques des

relations aidant l'innovation mais aussi en montrant à nouveau l'influence des caractéristiques et des décisions managériales des entreprises sur les réseaux mis en œuvre.

Toutefois, notre recherche concernant la compétitivité des territoires, il nous faut revenir sur l'influence du territoire sur les acteurs économiques.

VIII.2 – Territoire et acteurs économiques

« Although advances in technology and deregulation may allow for economic activity to take place virtually everywhere, the reality is that this 'everywhere' is represented by a relatively limited number of places in different areas of the world ».

Andrés Rodríguez-Pose and Riccardo Crescenzi (2008), p 377⁶⁰⁵

Afin de déterminer si les réseaux d'acteurs agissent sur la compétitivité des territoires, il nous était nécessaire d'interroger l'influence du territoire sur les acteurs économiques. Pour mémoire, nous avons défini un réseau comme un ensemble d'acteurs liés les uns aux autres, les acteurs constituant les nœuds du réseau.

Nous rappelons aussi, qu'afin d'interroger l'action des réseaux d'acteurs sur la compétitivité des territoires, nous avons émis deux hypothèses théoriques suggérant que :

- le réseau d'un acteur ancré au territoire se trouve, même indirectement, lié à ce territoire ;
- des liens établis par l'intermédiaire de proximités territoriales, rattachent au territoire, même indirectement, les acteurs concernés par ces liens.

Notre définition du territoire nous a conduits, pour notre enquête, à considérer l'échelle de l'unité urbaine comme la plus correspondante aux caractéristiques de cette notion détaillées dans notre partie théorique (Cf chapitre II). Le déroulement de notre enquête n'a pas fait apparaître de difficultés suite au choix de cet espace, celui-ci correspondant effectivement à l'échelle des relations proches, en termes de proximité spatiale.

Dans cette section, nous analyserons de manière plus approfondie les résultats de notre enquête sur les relations entre le territoire et les acteurs économiques. Nous soulignerons également les différences entre nos trois territoires.

⁶⁰⁵ RODRIGUEZ-POSE A., CRESCENZO R. (2008), Mountains in a flat world: why proximity still matters for the location of economic activity, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, n° 2008-1, pp371–388

Cette section sera décomposée en trois sous-sections traitant de l'influence du territoire sur la phase de création / d'implantation des entreprises (i), puis sur la phase de développement (ii) et enfin sur l'innovation (iii).

VIII.2.1 – L'influence du territoire en phase de création / implantation

VIII.2.1.1 – Choix de localisation et disparités territoriales

Il y a près de vingt ans, certains chercheurs ont défendu l'idée que l'expansion du commerce, l'internationalisation des sociétés, le processus galopant d'externalisation et la possibilité d'être mis en réseau à des prix de plus en plus bas, annonçait la « fin de la géographie » (O'Brien, 1992⁶⁰⁶), « la mort de la distance » (Cairncross, 1997⁶⁰⁷), l'apparition « d'un espace de flux » (Castells, 1999⁶⁰⁸) ou « d'une économie légère » (Quah, 1999⁶⁰⁹). Selon ces approches, non seulement la proximité spatiale ne compterait plus, mais la facilité à accéder à l'information grâce à l'amélioration des moyens de transport et au développement des TIC harmoniserait les territoires. Cette mort de la distance et ce développement de l'économie légère tendraient à rendre toutes les localisations égales, généralisant l'accès à l'économie mondiale.

Mais, face aux théories développées par ces chercheurs, nous constatons à l'inverse, de manière empirique, que les activités et les hommes ne cessent de se concentrer dans l'espace et ceci quelles que soient les régions du monde. Ainsi, alors que les progrès technologiques devaient permettre à l'activité économique de se détacher des contextes territoriaux et socio-économiques, facilitant, au moins virtuellement, la croissance et le développement partout, y compris dans des territoires dont la faible dotation avait jusqu'à présent empêché le développement (O'Brien, 1992, Cairncross, 1997), nous assistons au contraire à une différenciation de plus en plus forte entre les territoires. Certes, à l'échelle des nations, l'économie mondiale se développe sur davantage d'espaces qu'auparavant puisqu'elle ne se limite plus à l'Europe de l'Ouest, à l'Amérique du nord, au Japon et à l'Australie, mais concerne aujourd'hui la Chine, l'Inde, la Russie ainsi que d'autres pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine. Il est incontestable que la mondialisation de l'économie, même si elle existait déjà au temps des colonies, s'est accélérée, et que l'industrialisation et la tertiarisation de l'économie s'étendent dans des nations qui n'étaient jusqu'à récemment concernées par les échanges internationaux que pour leurs ressources naturelles et leurs productions agricoles. Toutefois, dans ces pays en développement, les disparités entre les territoires sont

⁶⁰⁶ O'Brien, R. (1992) *Global Financial Integration: The End of Geography*, Londres, Royal Institute of International Affairs.

⁶⁰⁷ CAIRNCROSS, F. (1997) *The Death of Distance*, Cambridge, MA, Harvard Business School Press, 303 p.

⁶⁰⁸ CASTELLS, M. (1999) *The Rise of the Network Society*, Malden, MA, Blackwell, 556 p

⁶⁰⁹ QUAH, D. (1999) *The weightless economy in economic development*, WIDER Working Paper 155 Helsinki, Finland, UN-WIDER.

considérables, davantage même qu’au sein des pays développés. Ainsi, malgré la baisse des niveaux de pauvreté dans plusieurs pays, les observations aux échelles infranationales montrent que les inégalités de revenus entre les régions et entre les territoires ont eu tendance à croître, y compris entre des individus localisés et non localisés dans ces territoires (Milanovic, 2005⁶¹⁰)

De telles disparités, et leur accentuation contredisent la thèse de la disparition des territoires et de l’émergence d’un « monde plat » (Friedman, 2005⁶¹¹). En revanche, elles étayent et illustrent l’évolution vers une économie d’archipels décrite par Veltz (1996) correspondant à une économie mondialisée, reliant des territoires – dont des métropoles – concentrant une part importante des richesses et du dynamisme économique de chaque nation (Rodriguez-Pose et Crescenzi, 2008). En ce sens, le choix de localisation, lors d’une création d’entreprise ou lors d’une implantation, reste déterminant, tous les territoires n’étant pas égaux les uns par rapport aux autres.

Si l’on se réfère aux comportements observés lors de notre enquête, nous constatons que pour les trois territoires concernés, les chefs d’entreprises ont toujours indiqué des motifs à leur choix de localisation. Malgré le fait que le secteur d’activité retenu permette, *a priori*, de se détacher du territoire et offre une plus grande liberté de localisation que d’autres activités (pêche, agriculture, etc.), aucun dirigeant ne nous a pour autant indiqué que son choix de localisation était complètement désintéressé des caractéristiques du territoire sur lequel il avait décidé de créer ou d’implanter sa société. Bien que plusieurs de ces chefs d’entreprises aient dit qu’ils disposaient d’un grand choix de localisations possibles, d’une part la liste de ces localisations restait limitée à des territoires urbanisés (agglomérations de moyenne et de grande tailles) et d’autre part le territoire retenu était souvent cité comme une évidence, un quasi « non-choix de localisation », comme indiqué dans les travaux de Champenois (2008). Ainsi, bien que le choix de localisation semblait assez ouvert selon les premiers propos des dirigeants, nous constatons à l’avancement de l’entretien, que ce choix restait somme toute limité et que très peu d’autres localisations que celle retenue avaient été réellement et profondément étudiées. Ce constat nous laisse donc penser que le territoire joue un rôle dans le choix de la localisation, d’autant que les facteurs de choix cités diffèrent selon nos trois territoires, notamment entre Rennes et les deux autres.

⁶¹⁰ MILANOVIC, B. (2005) *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*, Princeton, NJ, Princeton University Press.

⁶¹¹ FRIEDMAN, T. (2005) *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century*, New York: Farrar, Straus, and Giroux, 600 p.

VIII.2.1.2 – Analyse des données empiriques : des choix de localisation déterminés par les caractéristiques des territoires

A.- La proximité spatiale du marché

La proximité spatiale d'un marché constitue l'un des facteurs les plus déterminants parmi ceux cités par les chefs d'entreprises lors de notre enquête. En effet, ces chefs d'entreprises choisissent de s'implanter sur un territoire rassemblant un nombre important de clients potentiels ou permettant, par sa localisation et sa bonne desserte, d'accéder facilement et rapidement à d'autres marchés. Toutefois, la notion de marché est ici essentiellement définie en termes de clientèle, de demande. L'objectif est de se localiser sur un territoire possédant suffisamment de clients potentiels dans un espace géographique limité pour faciliter les démarchages commerciaux et aider la mise en place du portefeuille de clientèle nécessaire au développement de la société et à sa pérennisation. La localisation à proximité de cette clientèle possible constitue un élément rassurant pour le chef d'entreprise.

Nous notons que ce critère apparaît d'autant plus prépondérant par rapport aux autres, que le marché potentiel du territoire est important. En effet, ce facteur est proportionnellement plus élevé pour le territoire rennais qui possède un nombre d'entreprises et d'emplois environ trois fois plus élevé que celui de Lorient et cinq fois plus que celui de Vannes (Insee, 2007). Le recensement de cette différence est d'autant plus compréhensible que les chefs d'entreprises des territoires lorientais et vannetais citent davantage l'importance de se situer à distance raisonnable d'autres agglomérations telles que Brest, Nantes, Rennes, voire Paris. La proximité spatiale d'autres marchés est moins citée par les entreprises rennaises.

L'importance de ce facteur appelle plusieurs observations de notre part. Tout d'abord, le fait que la notion de marché soit surtout synonyme de clientèle dans l'esprit des chefs d'entreprises (i). En effet, le thème de l'offre, c'est-à-dire la présence de fournisseurs, de personnel qualifié, etc. n'a pas été évoquée, même si la co-localisation avec d'autres entreprises de la filière a été citée à Rennes (nous y reviendrons ultérieurement). Ceci peut s'expliquer par le type d'activité enquêtée qui nécessite peu de « matières premières » et par la taille des entreprises, dont le principal souci en phase de création est de pérenniser la structure plus que d'embaucher de nouveaux salariés. Ainsi, nous pouvons penser que, selon l'activité et la taille de l'entreprise, cette dernière accorde plus ou moins d'importance aux parties amont (les intrants : ce qui permet de produire) ou aval (les extrants : ce qui sort de l'entreprise vers la demande) du marché local. Ensuite, le fait que les sociétés cherchent à minimiser la distance avec leurs clients (ii). En effet, même si ces derniers ne sont pas nécessairement situés sur le territoire – notamment pour Lorient et Vannes – les entreprises souhaitent tout de même limiter l'éloignement spatial avec les clients. Bien que le coût et le

temps de transports aient diminué, on note que les marchés qui nous ont été cités restent essentiellement circonscrits dans un périmètre d'environ une heure en distance temps (soit deux heures à deux heures et demi aller-retour). Au-delà de ce périmètre il semble que la rentabilité du déplacement baisse, notamment en raison du temps passé. Seul Paris, dont le marché potentiel est plus conséquent, est exempt de ce calcul, les personnes s'y déplaçant souvent plusieurs jours lorsqu'elles y organisent des démarchages commerciaux ou des rendez-vous clientèle.

Le fait d'être spatialement proche du client pour faciliter la transaction commerciale se traduit également par le développement de partenariats commerciaux avec des acteurs distants, ayant accès à des marchés éloignés, et qui peuvent démarcher, dépanner et former des clients trop éloignés de l'entreprise pour rentabiliser les frais de transport (coût et temps). Ainsi, malgré la baisse des coûts de transport et le développement des nouvelles technologies de communication, la proximité spatiale reste attachée à la notion de marché, c'est-à-dire les besoins amont et aval de l'entreprise pour qu'elle puisse produire et vendre. Ce constat empirique rejoint les notions de spécifications et d'aptitudes de localisation (Storper et Walker, 1989) en illustrant les latitudes de choix de localisation dont dispose l'entrepreneur mais aussi les nécessités qui semblent s'imposer à lui pour assurer son développement. De la même manière, ces observations corroborent les thèses de Krugman (1985, 1991) sur l'attraction des entreprises selon la taille du marché.

Cependant le marché potentiel ne constitue pas le seul facteur cité par les entreprises, le tissu relationnel ou réseau social jouant également un rôle prépondérant.

B.- Encastrement social des liens économiques en phase de création / implantation

Selon nos résultats d'enquête, les relations personnelles et professionnelles, c'est-à-dire le réseau social de l'individu, semblent constituer un autre facteur fort d'influence du choix de localisation. En effet, les chefs d'entreprise sont influencés dans leur choix de localisation par la présence sur un territoire de personnes physiques et morales avec lesquelles ils possèdent des liens et qu'ils considèrent comme ressources, aides et soutiens potentiels. Dans les faits, nous avons effectivement constaté que ces acteurs figurent parmi les plus sollicités lors de la création, davantage même que les acteurs publics.

La présence d'acteurs connus sur le territoire d'implantation constituerait donc un facteur de choix de localisation, participant à la différenciation des territoires. Nous précisons que ces

liens sont essentiellement des liens forts noués par le chef d'entreprise. Cependant, nous constatons des différences de type d'acteurs et de nature de liens selon les territoires.

Ainsi sur les territoires lorientais et vannetais, d'une part le nombre d'acteurs cité est plus faible qu'à Rennes, d'autre part ces acteurs sont majoritairement issus de connaissances personnelles et privées davantage que de relations professionnelles, enfin ceux-ci sont très majoritairement implantés sur le territoire de l'entreprise. En revanche, sur le territoire rennais, on recense un plus grand nombre de liens, avec des acteurs davantage issus des sphères professionnelle et institutionnelle, dont certains sont localisés en dehors du territoire, même si le contact initial émane d'un acteur du territoire (lien faible).

Pour chacun des territoires étudiés, nous constatons un encastrement social des acteurs économiques en phase de création / implantation. Mais les nuances recensées sur le type et la nature des acteurs impliqués témoignent de différences sur la dimension territoriale des liens. Lors de notre étude des proximités nous avons précisé que toutes les relations sociales ne naissent pas de la seule co-localisation d'acteurs sur un même territoire mais que certaines relations pouvaient aussi naître à distance en fonction d'autres critères sociaux et culturels (même lieu de naissance, même université, même passion pour un loisir, similitudes dans le parcours professionnel, etc.). Nous en déduisons que la proximité relationnelle n'est que partiellement liée au territoire, uniquement pour les liens dont l'origine a été influencée, au moins partiellement, par la co-localisation des acteurs concernés sur un même territoire.

Or, pour les territoires lorientais et vannetais nous avons constaté que le tissu relationnel mentionné découlait notamment de l'origine du chef d'entreprise qui, après quelques années d'expérience professionnelle en tant que salarié le plus souvent dans d'autres territoires, opérait un « retour au pays » pour la création de sa société. La présence de connaissances personnelles (amis et familles) semblait déterminante pour les chefs d'entreprise interrogés, même si beaucoup de ces relations ne possédaient pas de compétences dans le domaine des TIC. L'aide évoquée était plus d'ordre financier (soutien financier ou cautionnement, relations préexistantes avec les établissements bancaires locaux) mais aussi pratique (hébergement personnel et professionnel temporaire, etc.). Globalement ce tissu de relations familiales et amicales est décrit comme un « plus » qui rassure le créateur d'entreprise en facilitant l'accès, par des liens faibles, à d'autres acteurs locaux.

Pour le territoire rennais, la nature du tissu relationnel diffère quelque peu car les chefs d'entreprise mentionnent davantage de relations d'origine professionnelle, soit parce qu'ils travaillaient auparavant sur ce territoire, soit parce que l'entreprise dont ils étaient salariés possédait des clients et des collaborateurs sur ce territoire qu'ils côtoyaient régulièrement.

Ainsi, l'origine professionnelle de ces relations est davantage représentée sur ce territoire que sur les deux autres et l'on peut penser que plus, la filière est développée sur un territoire, plus les relations motivant l'implantation sur ce territoire passent d'une origine personnelle à une origine professionnelle. Cette tendance semble d'ailleurs plutôt cohérente avec l'importance que les chefs d'entreprise donnent au marché local : celle-ci est plus élevée à Rennes car ce territoire constitue un pôle d'activités plus développé, et moins importante à Lorient et Vannes où les dirigeants savent qu'ils devront chercher une partie de leurs relations professionnelles en dehors du territoire.

Malgré des différences de nature et d'origine des relations, nous constatons que la présence d'acteurs connus situés sur un territoire incite les chefs d'entreprises à implanter leur société sur ce territoire. Ce constat, illustre à la fois l'encastrement des relations économiques mis en évidence par Granovetter (1973) mais aussi l'influence des facteurs socio-relationnels dans les dynamiques territoriales (Scott et Storper, 2003).

A propos de l'origine des liens, nous constatons qu'une majorité d'entre eux sont des liens forts, certes moins ouverts mais caractérisés par une plus forte confiance mutuelle (Saxenian, 1990, 2006) et permettant, en second lieu, le développement de liens faibles. Cela confirme que l'existence d'un climat de confiance constitue un paramètre important dans le choix de localisation, la connaissance d'acteurs sur un territoire participant à instaurer cette confiance.

Enfin, nous avons observé que les acteurs privilégient pour ces relations les contacts en face-à-face, y compris pour les quelques acteurs qui se situent en dehors du territoire. En effet, lors de la création de l'entreprise, puis durant sa phase de démarrage de nombreuses informations administratives, comptables et techniques sont nécessaires. Peu des chefs d'entreprises interrogés possédaient ces compétences et ces connaissances, beaucoup étant issus de formations en informatique et multimédia. Les fréquents besoins d'informations et leur confirmation nécessitent des contacts réguliers et impliquent une somme de questions / réponses qu'il semble plus facile de gérer par des contacts en face-à-face, comme certains chercheurs l'ont souligné (Storper et Venables, 2004⁶¹²).

C.- Caractéristiques économiques des territoires : influence de la spécialisation

Le concept de district marshallien (Becattini, 1992a), de cluster (Porter, 1998, 2000) et d'autres théories portant sur la spécialisation économique des territoires (Krugman, 1991, Storper, 1995, 1999) ont étudié l'avantage comparatif que certains territoires obtenaient

⁶¹² STORPER M., VENABLES A.J. (2004), Buzz : face-to-face contact and the urban economy, *Journal of economic geography*, n°4, pp351-370

lorsqu'ils se spécialisaient dans un domaine d'activité. Ces travaux ont expliqué la compétitivité des entreprises localisées sur ces territoires en raison de spécificités locales telles qu'une forte dynamique concurrentielle, un niveau de production facilitant les économies d'échelle et la richesse de l'information circulant entre les acteurs de la filière sur le territoire. Bien que d'autres chercheurs aient souligné qu'à long terme, la spécialisation puisse aussi constituer un piège en cas de retournement économique et de déclin brutal de la spécialisation industrielle existante (Camagni, 2005), il semble que cette caractéristique économique d'un territoire influe sur le choix de localisation.

En effet, notre présentation des territoires lorientais, vannetais et rennais nous a permis de rendre compte de la prééminence de la filière TIC à Rennes tandis que celle-ci reste encore jeune et moins présente sur les deux autres territoires. Les TIC constituent l'une des spécialités économiques du territoire rennais, dont le développement s'est engagé depuis près de cinquante ans (délocalisation du CCET dans les années 1960).

Ainsi, plusieurs chefs d'entreprises ont justifié leur choix de localisation sur le territoire rennais par la présence d'autres acteurs de la filière TIC (entreprises, université, associations, etc.). Pour ces dirigeants, la présence d'acteurs de la filière n'est pas perçue comme une contrainte concurrentielle (peur d'une saturation du marché local) mais au contraire comme l'opportunité de mettre en œuvre des relations avec d'autres sociétés, notamment de décrocher des contrats auprès de grandes entreprises, de bénéficier de l'image de référence de ce territoire dans ce domaine d'activités, d'échanger des informations avec d'autres jeunes entreprises, d'utiliser les services institutionnels et associatifs soutenant la filière.

Le fait que ce facteur de choix n'ait pas été mentionné par les entreprises des territoires lorientais et vannetais, montre qu'un niveau minimum de spécialisation s'impose pour que celui-ci soit perceptible, ressenti et participe au choix de localisation. Comme en témoigne l'exemple rennais, cette influence s'inscrit dans la durée puisque l'orientation économique de ce territoire date de près d'un demi-siècle tandis qu'elle ne se développe que depuis vingt ans sur les deux autres. En conséquence la spécialisation économique d'un territoire participe à son identité et influence le choix de localisation des entreprises en phase de création, ces dernières recherchant la proximité spatiale d'acteurs appartenant à la même filière et pouvant potentiellement participer à leur développement par la mise en œuvre de démarches commerciales, le recueil de conseils et d'informations, etc.

D.- Proximité institutionnelle et aides publiques

Depuis les lois de 1982 (loi Defferre) et de 1983 (lois des 7 janvier 1983 et 22 juillet 1983) qui ont réparti les compétences entre l'Etat et les collectivités territoriales puis instaurées le transfert des ressources, les collectivités, notamment les communes, communautés de communes et les régions, n'ont cessé de développer des outils et des aides pour soutenir l'emploi et la croissance économique sur les territoires dont elles ont la responsabilité. Bien que la France conserve l'orientation d'une « république une et indivisible⁶¹³ » et reste peu décentralisée par rapport à d'autres pays européens, des spécificités locales font jour selon les orientations politiques prises par les présidents de conseils régional, général ou les maires. Les aides publiques constituent l'une des caractéristiques des territoires, même si, outre la volonté politique, leur mise en œuvre dépend pour beaucoup des moyens financiers dont disposent les collectivités. De plus l'arbitrage politique reste difficile entre des échéances électorales de court terme imposant des résultats visibles et la mise en œuvre d'outils inscrits dans des démarches de long terme, de production des « sucres lents » nécessaire aux entreprises et peu produits par le marché (Veltz, 1996).

Concernant le choix de localisation, les résultats de notre enquête ont montré que les aides publiques, notamment les aides directes (foncières ou financières) contribuaient peu à la prise de décision du chef d'entreprise. Sans nier que ces aides constituent un « plus », les dirigeants ont indiqué que celles-ci n'intervenaient qu'en dernier critère dans le choix de localisation, les caractéristiques du marché local, le réseau d'acteurs présent et le développement local de la filière concernée étant jugés plus importants. Ainsi, il semble que ces aides possèdent surtout une influence très locale (choix entre deux communes proches, parfois sur un même territoire) mais pas nécessairement sur le choix du territoire. De plus, pour les territoires les plus dotés dans les autres facteurs précités, il semble que les aides soient assimilées aux ressources du territoire. Ainsi, à Rennes, les dirigeants ne citent pas les aides existantes même s'ils les utilisent : ces aides font partie de l'identité du territoire (technopole, etc.). Pour Lorient et Vannes, les aides sont plus récentes, les outils parfois moins connus et l'action publique est davantage conduite dans une démarche marketing, auprès des PME. Les PME rennaises ont d'ailleurs parfois le sentiment, même si elles bénéficient d'aides, d'être moins soutenues ou mises en valeur par les politiques et les outils de marketing territorial par rapport aux grandes entreprises implantées ou que le territoire tente d'attirer.

Enfin, la mise en œuvre d'outils et d'aides publics sur un territoire participe à l'identité de ce dernier et à la mise en œuvre de liens, y compris en phase de création. Ainsi, sur le territoire

⁶¹³ Sur ce sujet, voir le rapport remis en 2009 au Président de la République : Comité pour la réforme des collectivités locales (2009), *Il est temps de décider*, La Documentation Française, 174p

lorientais, traditionnellement plus interventionniste que le territoire vannetais, davantage d'acteurs publics sont recensés comme personnes déterminantes lors de la création de l'entreprise. Sur le territoire rennais, on note aussi l'influence du pôle Images et Réseaux et de la technopole Rennes Atalante, mais davantage en phase de développement, ce que nous analyserons dans la section à suivre.

Ainsi, les résultats de notre enquête confirment nos données théoriques sur l'influence des composantes territoriales pour le choix de localisation des entreprises. Toutes les localisations ne sont pas égales (Camagni, 2005) et les territoires, de par leurs caractéristiques, fournissent des informations aidant les dirigeants à choisir leur lieu d'implantation selon des critères professionnels et personnels. Notre enquête montre notamment que les facteurs marché, tissu relationnel (confiance) et développement de la filière sont prédominants. Ceux-ci se traduisent par une prépondérance des proximités spatiale et relationnelle lors de cette étape de création, lesquelles peuvent diminuer en importance lorsque l'entreprise évolue (Boschma et Ter Wal, 2007) (Cf section à suivre). En termes de compétitivité territoriale, nous notons que les facteurs d'attraction du territoire rennais semblent plus universels que ceux des deux autres territoires, dans le sens où, proportionnellement, ils font moins appel à des relations personnelles, mais davantage à des liens marchands, professionnels et de contexte économique.

VIII.2.2 – L'influence du territoire en phase de développement

VIII.2.2.1 – Retour sur les données d'enquête

Les données économiques recensées lors de notre enquête n'ont pas fait apparaître de différences de chiffre d'affaires, ni d'excédent brut d'exploitation entre les entreprises selon leurs territoires d'implantation. La majorité de ces entreprises connaît des fragilités liées à leur petite dimension, notamment les plus jeunes, et beaucoup sont sujettes à des fluctuations d'activités liées à leur capacité d'adaptation, lesquelles se traduisent ponctuellement par de fortes variations des CA et EBE. Toutefois, si nous ne constatons pas de différences dans les données économiques des entreprises, les facteurs influençant la création des liens de développement semblent hétérogènes selon les territoires, notamment entre Rennes et les territoires lorientais et vannetais.

Tout d'abord nous avons constaté que le nombre moyen de liens mis en place par les entreprises sur le territoire rennais était supérieur à celui des deux autres territoires, ce qui peut à la fois s'expliquer par les caractéristiques territoriales et l'appartenance de ces sociétés au pôle Images et réseaux, qui rassemble plusieurs des liens qui nous ont été décrits. Ensuite,

nous notons que les proportions entre les proximités sollicitées sont différentes, la proximité relationnelle diminuant au profit des proximités organisationnelle et cognitive tandis que la proximité spatiale reste « dans la moyenne ». Enfin, nous observons qu'un plus grand nombre d'acteurs désignés dans les liens des entreprises rennaises se situent sur le territoire, tandis que davantage d'acteurs liés aux entreprises lorientaises et vannetaises se localisent en dehors de leurs territoires respectifs.

Nous savons que la proximité géographique de deux acteurs détenant des actifs complémentaires (proximité organisationnelle, cognitive, relationnelle) ne suffit pas pour qu'ils coopèrent spontanément car d'autres facteurs peuvent gêner cette rencontre : mauvais signalement de l'acteur complémentaire, rejet de collaboration par crainte de la concurrence hors du cadre de complémentarité ponctuelle, etc. (Colletis et Rychen, 2004, Cf chapitre IV). Si la plus forte densité d'acteurs de la filière TIC sur le territoire rennais peut expliquer que davantage de liens se développent localement (les entreprises implantées ont davantage d'opportunités locales que sur les territoires lorientais et vannetais) leur concrétisation passe aussi par une dynamique locale plus forte de cette filière, autrement dit une bonne visibilité des acteurs. Ainsi, la seule juxtaposition ou colocalisation d'acteurs sur un territoire ne suffit pas en elle-même à développer des liens. Des instances doivent permettre aux acteurs de se rencontrer ; le marché constituant un moyen. Toutefois, celui-ci n'est pas le seul et l'existence de structures dédiées (technopole, MEITO, pôle Images et réseaux, etc.) peut, elle aussi, participer au développement des liens d'acteurs. La notion d'intermédiation apparaît d'autant plus centrale que l'origine des liens sur le territoire rennais, quelle que soit leur nature, sollicite davantage des liens faibles que des liens forts et dans des proportions toujours plus élevées que pour les territoires lorientais et vannetais.

Ainsi, le fait que la proximité relationnelle constitue un facteur moins désigné par les entreprises rennaises comme élément déterminant pour les liens de développement, ne signifie pas que ces sociétés accordent moins d'importance à la connaissance de leur interlocuteur, mais qu'elles bénéficient d'un plus grand panel d'acteurs jouant le rôle d'intermédiaires en capacité de fournir des informations pertinentes et rassurantes sur des acteurs spatialement proches, la proximité spatiale étant également ressentie comme un facteur rassurant. A l'inverse les entreprises lorientaises et vannetaises, contraintes de développer des partenariats avec des acteurs situés hors du territoire, bénéficient pour ces liens du moindre soutien d'acteurs intermédiaires locaux (technopole, services économiques de l'agglomération, etc.) et s'appuient davantage sur des contacts directement issus de leurs précédentes expériences professionnelles et personnelles. En d'autres termes l'avantage comparatif du territoire rennais par rapport aux territoires lorientais et vannetais réside d'une part dans son plus fort potentiel de liens induit par la plus grande taille du marché local et le nombre d'acteurs de la

filière (i) et d'autre part dans le travail d'animation et d'aide à la mise en réseau fait par les organisations publiques et associatives dédiées au développement de cette filière sur le territoire ou possédant un rayon d'action plus vaste mais dont le siège est implanté sur le territoire (technopole, MEITO, pôle de compétitivité, universités, etc.) (ii).

Afin d'étayer ces observations, nous compléterons notre propos par des analyses théoriques et empiriques issues de recherches récentes portant sur le thème des liens d'acteurs et de l'influence du territoire.

VIII.2.2.2 – Analyses théoriques et empiriques de l'influence du territoire sur les liens d'acteurs

A. – Capital social et territoire

Pour chacun de nos trois territoires d'étude nous avons constaté que la proximité relationnelle constituait un facteur déterminant pour la mise en œuvre de liens. En revanche nous remarquons que les relations développées par les entreprises des territoires lorientais et vannetais sont davantage influencées par la sphère personnelle tandis qu'elles prennent plus appui sur l'environnement professionnel et public / associatif pour les sociétés du territoire rennais. Par ailleurs, nous avons souligné que les entreprises rennaises mentionnaient moins la proximité relationnelle, mais que l'origine de leurs relations s'appuyait davantage sur des liens faibles, ce qui témoigne d'une plus grande ouverture de leur réseau, sans pour autant induire un détachement vis-à-vis du territoire puisque la majorité des acteurs concernés par ces relations se situent au sein du territoire.

Ces résultats empiriques et le diagnostic préalable de nos trois territoires, nous font penser que le territoire rennais bénéficierait d'un capital social plus développé que les deux autres en ce qui concerne la filière TIC. Lorenzen (2007) définit le capital social comme un ensemble de relations sociales facilitées par des institutions sociales qui leur sont associées. Suivant les recherches de Lorenzen, la formation du capital social, élément déterminant pour la création des liens d'acteurs, serait influencée par la géographie. Cette influence ne concernerait pas tant les liens individuels que les matrices relationnelles développées sur certains territoires, qui constituent un capital social local difficilement déplaçable : « Rather than overemphasising the distance costs of social relations, [we] acknowledge that most social relations, including those of high economic value, have the potential to span across geographical space, if organised appropriately (Amin and Cohendet, 2005; Lorenzen, 2005). Consequently, the focus of the current argument is not single social relations, but matrices of different social relations, arguing that whereas a single social relation may be very elastic, a

dense matrix is very dependent upon proximity and place, because the clustering of some social relations spills over to others » (p813). Ainsi, en raison de la baisse des coûts liés à la distance, et lorsque les acteurs s'appuient sur des proximités organisationnelle et cognitive, des liens peuvent s'établir à distance. Notre enquête a d'ailleurs constaté cela. Mais ces liens sont à différencier de la matrice de relations denses qui existe sur certains territoires laquelle reste attachée à la proximité spatiale des acteurs et constitue le capital social d'un territoire.

Si l'on rapproche ces analyses de nos territoires, il convient d'abord de rappeler que la filière TIC reste en phase d'émergence à Lorient et Vannes tandis que son développement a atteint un seuil supérieur de maturité à Rennes. Ensuite, notre diagnostic de ces territoires nous a permis de voir que davantage d'acteurs publics, parapublics et privés parmi lesquels nous comptons les services économiques de Rennes Métropole (Communauté Urbaine), la technopole Rennes Atalante, la MEITO, Images et Réseaux, les écoles d'ingénieur et les universités étaient localisés et actifs sur ce territoire par rapport aux territoires lorientais et vannetais qui certes mettent en place des acteurs de même nature, mais pour l'heure ces derniers restent moins influents, surtout sur Vannes. Enfin, les entreprises enquêtées à Rennes sont membres du pôle Images et réseaux, et à ce titre elles s'inscrivent dans un réseau formalisé ayant vocation à dynamiser les relations entre les acteurs de la filière pour se développer et innover. De plus, bien que ce pôle de compétitivité ne soit pas uniquement rennais, une proportion importante des acteurs membres sont implantés sur ce territoire. Compte tenu de l'existence de ces acteurs « périphériques » aux entreprises de TIC, le territoire rennais bénéficie d'un réservoir de liens potentiels, créateur d'un capital social localisé, c'est-à-dire qui le caractérise et reste difficilement transférable à d'autres territoires : « exactly because social capital is collective and formed within communities through processes of interaction and institutional learning, it is a unique collective asset which is technically impossible to trade or imitate » (Lorenzen, 2007, p802).

L'existence de ce capital social, justifierait selon nous que la proximité relationnelle soit moins citée comme facteur déterminant à la mise en œuvre de liens de développement pour les entreprises situées sur ce territoire. La présence d'intermédiaires, d'institutions, etc. facilite la mise en réseau et les sociétés peuvent solliciter ces acteurs pour se lier à d'autres qu'elles ne connaissaient pas directement (liens faibles) et dont les compétences et les savoir-faire constituent un intérêt suffisamment grand pour créer un lien, un partenariat, etc. Ceci peut aussi expliquer la plus forte proportion des entreprises rennaises à privilégier les proximités organisationnelle et cognitive pour la mise en œuvre de leurs liens. Enfin, nous pouvons penser que la plus grande concentration d'acteurs de la filière TIC sur le territoire rennais participe également à la création du capital social, en accord avec les thèses développées par Krugman (1991) et Marshall (1890).

Ces observations nous ont conduits à prendre en considération les caractéristiques de la filière TIC sur nos trois territoires. Elles font notamment référence aux politiques publiques initiées et à leur impact sur les liens d'acteurs. Sur cet aspect de notre problématique, Lorenzen défend l'idée que l'action publique peut jouer un rôle prépondérant dans le développement du capital social sur un territoire : « while social capital is not an asset that can be imitated from place to place as it is built through organic, bottom-up accumulation, public authorities and policy-making may play a vital role in setting this process in motion. It is a misconception to define the civic as « the non-public » and to view social relations with public participation as a less important constituent of social capital. It is equally wrong that private agents always benefit social capital accumulation more than public agents. In fact, public policymaking is often important for social capital creation because, in some cases, it takes deliberate investments—which may only be undertaken or at least co-ordinated by public agents—to create social relations or set off institutional learning » (p811).

Toutefois, nos observations sur l'attachement du capital social au territoire abordent également la notion d'institutions et *in fine*, de proximité institutionnelle. Nous poursuivrons notre analyse du rôle des territoires sur les liens d'acteurs en revenant plus longuement sur le thème des institutions.

B. – Capital social et institutions publiques : proximité institutionnelle et territoire

Le fait que la filière TIC se soit développée sur le territoire rennais depuis près d'une cinquantaine d'années a conduit les acteurs politiques locaux et nationaux, pour aider la croissance d'une filière connaissant un développement international important et donc soutenir l'économie du territoire, à mettre en œuvre divers outils et aides que nous avons précédemment cités. Cette histoire économique, ainsi que le nombre et la densité d'acteurs impliqués dans des activités en rapport avec la filière TIC, participent à la définition du territoire et à la constitution d'institutions locales. Nous employons cette notion d'institution non pas dans le sens d'un arrangement contractuel (Williamson, 1985⁶¹⁴) mais comme un « environnement social » plus vaste tel que des conventions sociales (North et Thomas, 1973⁶¹⁵), des codes ou des points de références, des usages.

⁶¹⁴ WILLIAMSON O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: The Free Press, 468 p

⁶¹⁵ NORTH D. C, THOMAS R. P. (1973), *The Rise of the Western World : A New Economic History*, Cambridge : Cambridge University Press, 179 p

Ces institutions, que nous avons précédemment définies (Cf chapitre III), fondent la proximité institutionnelle, laquelle, selon notre approche théorique, peut être considérée comme une forme de proximité territoriale lorsque les institutions concernées participent à définir les caractéristiques sociales, juridiques, politiques ou économiques d'un territoire. Ainsi, comme l'indique Lorenzen (2007) « a further reason that social capital is influenced by geography is that social institutions are often place-bound. Quite simply, most regulative institutions, such as laws and rules applied by regional or city governments, universities, clubs, etc., have a defined geographical scope » (p 808).

Du fait que ce type d'institutions naisse des relations sociales, ces institutions se développent localement mais elles fonctionnent aussi localement, en vertu des relations sociales locales. Elles créent des codes, des règles de conformité qui permettent d'améliorer la confiance, donc de diversifier les liens (liens forts et liens faibles) et de faciliter leur mise en œuvre, mais aussi d'identifier les acteurs cherchant à contourner la règle ou à tromper les autres et de les sanctionner (Casson, 1997).⁶¹⁶

Ces éléments d'analyse rejoignent les théories développées par Storper (1995) concernant les conventions, notamment sur le fait que la mise en œuvre de liens non négociés (non marchands) soit facilitée sur certains territoires en raison de l'existence de conventions constituant des règles et des routines rassurant les partenaires lors de l'établissement de ces relations souvent incertaines (Ramazzotti, 2009⁶¹⁷).

La majorité des liens recensés lors de notre enquête sont formalisés et nous n'observons pas de grandes différences quant au statut des relations entre nos trois territoires. En revanche, nous en constatons davantage selon le type de liens : partenariat commercial, échange d'informations, etc. Cependant la proportion des liens faibles et les intermédiaires mentionnés convergent vers l'un des facteurs participant au choix de localisation rennaise, non mentionné pour les deux autres territoires, à savoir l'existence d'autres entreprises de la filière, i.e. d'autres acteurs exerçant dans ce domaine d'activité. Enfin, bien que les aides publiques mises en œuvre sur le territoire de Lorient soient d'une part davantage développées (moyens financiers plus importants, équipes plus grandes) et d'autre part davantage mentionnées que sur le territoire vannetais, il semble que la faible densité d'acteurs de la filière TIC sur ce territoire ne permette pas encore de faire émerger des conventions ou des institutions locales en rapport avec cette activité économique. Il en est de même pour Vannes avec un effort qui semble encore plus modeste de la part des acteurs publics pour développer ces institutions.

⁶¹⁶ CASSON M. (1997), *Information and Organization*, Oxford : a new perception on the theory of the firm, Oxford University Press, 314 p

⁶¹⁷ RAMAZZOTTI P. (2009), Industrial districts, social cohesion and economic decline in Italy, *Cambridge journal of Economics*, pp 1-20

C. – Territoire et proximités

Exception faite de la proximité spatiale, exclusivement attachée à l'espace et au territoire, nous avons considéré dans notre approche théorique que certaines formes de proximité pouvaient être partiellement liées au territoire (proximité relationnelle et institutionnelle) et d'autres nullement (proximité organisationnelle, proximité cognitive) en raison de leur origine et de leur mode de fonctionnement. Notre analyse des liens de développement entre les entreprises a montré que ces proximités étaient sollicitées différemment selon le type de lien (partenariat commercial, technique, etc.), selon les caractéristiques de l'entreprise (âge, taille) mais aussi selon les territoires. En complétant nos résultats d'enquête par d'autres analyses théoriques et empiriques nous avons souligné que des différences faisaient jour, notamment entre le territoire rennais et les territoires lorientais et vannetais, principalement en raison du nombre et de la densité d'acteurs appartenant à la filière TIC sur ce territoire, de la taille de son marché potentiel, de la présence d'outils et d'acteurs publics, parapublics, associatifs et privés soutenant cette filière et contribuant au développement des liens, à l'identité de ce territoire (marketing territorial) et à sa spécialisation économique.

Comme l'indique Boschma (2005) des acteurs économiques peuvent être proches et développer des liens malgré une distance spatiale élevée. Toutefois, cette situation dépendrait notamment du stade de maturité de l'entreprise et de l'industrie concernées. À propos de la maturité de l'entreprise, nous considérons à la fois l'âge et la taille des sociétés, ces deux critères agissant sur sa solidité financière et donc sa capacité à investir pour développer de nouveaux liens, en d'autres termes son aptitude à libérer des moyens et du temps pour développer son réseau, sachant que comme nous l'avons vu dans nos résultats d'enquête, les liens, quel que soit leur type, nécessitent du temps pour être effectifs.

Ainsi, ces éléments d'enquête et d'étude théorique nous conduisent à considérer que **les territoires interviennent effectivement sur la mise en œuvre des liens d'acteurs, ceci en fonction des « ressources » dont ils disposent.** En d'autres termes, **certains territoires développeraient en complément de proximités individuelles et personnelles** (proximités relationnelle et institutionnelles non attachées à des proximités d'acteurs, des codes locaux, etc., proximités organisationnelle et cognitive) **des proximités territoriales favorisant la mise en œuvre de liens** (plus grand nombre de liens) **et modifiant leurs caractéristiques** (plus forte proportion de liens faibles, de liens situés sur le territoire) **sans pour autant restreindre ces liens au seul territoire** puisque nous avons recensé des liens en dehors, mais passant davantage par des formes de proximités toujours exemptes du facteur territoire (proximités organisationnelle et cognitive).

Comme Rodriguez-Pose et al. (2008) nous considérons que « **the reason behind the emergence of mountains in a flat world⁶¹⁸ is precisely the interdependence of all the different types of proximity and how these different proximities coalesce in large metropolitan areas (and hence in relatively reduced geographical scales from a world perspective)** » (p 378). Selon cette analyse, les agglomérations, notamment celles de grande taille, faciliteraient l'interdépendance des proximités et donc la mise en réseau d'acteurs : « large urban agglomerations provide the setting where economic and social actors benefit from proximity to other economic and social actors with whom they can relate from a cognitive, organizational, social and institutional dimension, creating the adequate environment for exchanges of ideas, Jacobs' type externalities, innovation and, ultimately, economic activity and growth (Duranton and Puga, 2001⁶¹⁹) » (Rodriguez-Pose et al., 2008, p 378).

Au vu des résultats de notre enquête et des études théoriques auxquelles nous nous référons dans cette sous-section, nous concluons que le territoire, en tant qu'espace de construction économique et sociale, agit sur la formation de proximités que nous définissons comme territoriales. Selon ces éléments, la plus forte présence de ces proximités sur certains territoires influencerait sur le développement des liens d'acteurs pour leur développement en facilitant leur mise en œuvre et en modifiant leurs caractéristiques. Nous poursuivrons dans la sous-section suivante en traitant de l'influence du territoire sur les liens à vocation d'innovation.

VIII.2.3 – L'influence du territoire en termes d'innovation

L'innovation constitue un thème débattu entre chercheurs pour ce qui concerne l'influence du territoire. Le constat d'une forte concentration spatiale des acteurs innovants a conduit certains chercheurs à considérer que ce sont pas les entreprises qui constituent le moteur de l'innovation mais qu'à l'inverse c'est le milieu dans lequel elles s'insèrent qui favorise l'innovation (Aydalot, 1986 ; Coppin, 2002 ; Camagni et Maillat, 2006 – Cf chapitre I sur le milieu innovateur).

Les données recueillies lors de notre enquête sur le thème de l'innovation n'ont pas permis de montrer de grandes différences entre nos trois territoires d'études. Bien que les entreprises rennaises affichent un nombre moyen d'innovations supérieur aux deux autres territoires, la différence n'apparaît pas suffisamment significative pour que celle-ci corrobore pleinement la thèse de l'influence du territoire sur l'innovation. Toutefois, les conclusions de la recherche

⁶¹⁸ Autrement dit des territoires dynamiques se distinguant des autres

⁶¹⁹ DURANTON G., PUGA D. (2001), Nursery cities: urban diversity, process innovation, and the life cycle of products, *American Economic Review* n°91, p 1454–1477.

conduite par Véronneau (2010) ont complété notre information sur cette problématique en montrant que les proximités spatiale et relationnelle influencent la capacité d'innovation des entreprises, cette dernière étant optimum lorsque le réseau des sociétés se partage entre des acteurs situés sur le territoire mais aussi en dehors et quand ce réseau associe des liens d'intensité variable, faibles et forts. De plus, les quelques éléments recensés lors de notre enquête montrent que les liens à vocation d'innovation mobilisent à la fois les proximités organisationnelle et cognitive ainsi que la proximité spatiale pour le territoire rennais.

Plusieurs chercheurs considèrent que la proximité spatiale et les relations en face-à-face constituent des facteurs déterminants pour l'innovation (Nohria et Eccles, 1992⁶²⁰ ; Storper et Venables, 2004). D'autres chercheurs complètent ces argumentations en insistant aussi sur l'importance d'autres formes de proximités, notamment les proximités organisationnelle et cognitive (Talbot, 2005 ; Boschma et Ter Wahl, 2007). Enfin, Torre (2009) a développé le concept de proximité spatiale (géographique) temporaire pour montrer que cette forme de proximité pouvait être capitale mais de manière non permanente.

Les travaux de Krugman (1991) ont montré que la concentration spatiale, liée à une spécialisation économique, favorisait l'émergence d'externalités pécuniaires. Des recherches conduites par Pecqueur et Zimmerman (2004) ont montré que les externalités technologiques étaient non seulement liées à la proximité spatiale mais aussi à d'autres formes de proximités, organisationnelle et cognitive notamment. Ces études ont aussi mis en évidence l'influence des relations de face-à-face sur la naissance d'un dialogue acteur / territoire par lequel l'espace ne serait pas considéré comme une donnée mais un résultat : « l'exercice dans les réseaux de relations de face-à-face agit comme facilitateur et donc producteur d'externalités ». Ces relations participeraient au processus d'élaboration de la proximité géographique.

Ainsi, innovation et territoire seraient liés, notamment parce que les relations en face-à-face garderaient leur importance dans les processus d'innovation : « whereas production and sales may disperse, innovation may still need to be localized » (Lorenzen, Maskell, 2004, p83⁶²¹). Des nuances doivent toutefois être apportées en distinguant les connaissances s'inscrivant dans un processus d'amélioration des techniques et des technologies (i) de celles émergentes, tacites, non codifiées (ii). Selon Cooke et Morgan (1998⁶²²), tandis que les premières seraient mobiles, les secondes resteraient immobiles et localisées : « using Robinson's (1931) dichotomy, knowledge spillovers are actually of two varieties: mobile and

⁶²⁰ NOHRIA N., ECCLES R. (1992), *Networks and organizations : structure, form and action*, Harvard Business School, 560 p

⁶²¹ LORENZEN M., MASKELL P. (2004), « The Cluster as a Nexus of Knowledge Creation », in COOKE P., PICCALUGA A. (eds) *Regional Economies as Knowledge Laboratories.*, Edward Elgar, pp77-92

⁶²² COOKE P., MORGAN K. (1998), *The Associational Economy*. Oxford: Oxford University Press, 247 p.

immobile. (...) The concept of mobile knowledge spillovers captures the generalized technological progress that occurs over time and effectively at a global scale. (...) Immobile or localized knowledge spillovers are knowledge transfers that do not diffuse rapidly over space, perhaps because of their tacit or uncodified nature. **Localized knowledge spillovers are likely to be strongest in regions with high rates of innovation and knowledge creation** » (p 24, emphase ajoutée).

Si l'on se réfère aux données recueillies lors de notre enquête, la plupart des innovations indiquées constituent des créations. Or, pour cette étape de création, bien que la grande majorité des directeurs interrogés nous ont indiqué ne pas avoir eu recours à des liens extérieurs, nous avons constaté que l'élaboration de leur innovation s'était le plus souvent produite avant la création de l'entreprise, lorsque le dirigeant était encore salarié, voire bénéficiait d'un congés sabbatique, mais restait encore localisé sur le territoire où il travaillait en conservant des liens avec son employeur, ses collègues, ses clients, etc. Le choix de localisation n'intervenait qu'après maturation de l'innovation, lorsque son exploitation semblait possible. Ainsi, en phase de création d'innovation, le dirigeant restait inséré dans son milieu professionnel d'origine, sur un territoire généralement urbain, avant de faire son choix de localisation pour l'implantation de son entreprise. Selon ces informations, le territoire d'origine professionnelle apparaît comme un repère durant l'étape de maturation et d'élaboration de l'innovation. Le choix de localisation est ensuite déterminé par des critères différents que nous avons détaillés précédemment.

Concernant les innovations d'amélioration, on note que ces dernières apparaissent davantage « cadrées », déjà codifiées, ce qui explique la facilité des entreprises enquêtées à recueillir des informations auprès d'acteurs distants, dont les clients, pour améliorer l'innovation existante. La proximité spatiale des acteurs participant à cette forme d'innovation n'est pas recherchée, en revanche, les acteurs associés doivent pouvoir fournir des informations pertinentes et exploitables, donc partager un même langage technique, des connaissances, etc. ce qui nous renvoie directement à la notion de proximité cognitive.

Selon ces données empiriques et théoriques, il semble que l'innovation, en fonction de sa nature, soit plus ou moins fortement influencée par le territoire en mobilisant des formes de proximités qui appartiennent, ou n'appartiennent pas, à la catégorie des proximités territoriales que nous avons définie. Concernant l'innovation primaire, non codifiée, certains territoires bénéficieraient d'un avantage concurrentiel sur les autres en facilitant l'apparition d'un « buzz » que Rodrigués-Pose et Crescenzi définissent de la manière suivante : « buzz is cognitive, organizational, social and institutional proximity brought together in a reduced geographical environment » (2008, p 83). Ce buzz, désigne le principe d'association de plusieurs formes de proximités, avec la proximité spatiale. Feser abonde dans le même sens

en indiquant que l'apprentissage et l'innovation seraient facilités par la concentration spatiale d'employés concernés par les mêmes tâches⁶²³. Dans ce contexte où l'apprentissage devient de plus en plus inséré dans des formes diverses de réseaux et de systèmes d'innovation (tant aux échelles des territoires, des nations et du monde), les pôles urbains se distinguent comme les centres de l'économie de la connaissance localisée (Asheim and Coenen, 2006⁶²⁴), à la fois grâce à leur capacité à agir comme environnements propices au buzz mais aussi en tant que nœuds majeurs des réseaux immatériels, spatiaux et temporaires (Rodrigués-Pose et al., 2008).

Les villes, et plus particulièrement les grandes agglomérations, les métropoles, apparaissent comme des territoires favorables à l'innovation du fait qu'ils soient captifs des « connaissances localisées⁶²⁵ » et constituent des environnements permettant d'associer diverses formes de proximités, facteurs d'innovation. Storper et Venables définissent ces territoires comme des « buzz cities [which] derive their agglomerative force both from the classical network agglomeration efficiencies and from the inter-network, interactive knowledge and information-based activities including creative and cultural functions (i), finance and business services (ii), science, technology and research (iii) and power influence (iv) (government, headquarters, trade associations, international agencies) » (2004, p 366). La proximité spatiale caractérisant ces territoires permet la mise en œuvre de relations en face-à-face aidant à la résolution de problématiques émergentes, facilitant la socialisation et l'apprentissage mais aussi contribuant à motiver les acteurs qui s'y situent. Paradoxalement, ces territoires sont aussi le plus souvent ceux que nous associons à la globalisation de l'économie, du fait qu'ils constituent des nœuds importants pour les réseaux économiques et culturels internationaux et concentrent un nombre important d'immigrants tant hautement que peu qualifiés (Storper et Venables, 2004).

Ainsi, les centres urbains, notamment ceux que nous pouvons qualifier de métropole, constitueraient des territoires davantage propices à l'innovation que d'autres. Ce constat renvoie au concept d'économie d'archipel développé par Veltz (1996). Il illustre également l'importance des relations en face-à-face et de la proximité spatiale pour l'innovation avec cependant une pondération selon le stade de maturité de l'innovation ou de l'industrie concernée, les innovations d'améliorations sollicitant moins cette forme de proximité. Surtout, nous observons que ces métropoles rassemblent en leur sein non seulement des acteurs proches au sens de la proximité spatiale mais aussi des acteurs avec lesquels d'autres types de

⁶²³ A ce titre, les théories de Marshall (1890) sur les bassins d'emploi et de Hoover (1937) sur la localisation seraient pertinentes à bien des égards car la proximité et la spécialisation constituent des dimensions importantes pour chacun de ces deux concepts.

⁶²⁴ ASHEIM B.T., COENEN L. (2006), *Contextualizing regional innovation systems in a globalizing learning economy on knowledge bases and institutional frameworks*, Journal of Technology Transfer n° 31, pp 163–173

⁶²⁵ Localized knowledge

connaissances, de relations, etc. peuvent être partagées en mobilisant d'autres formes de proximités, ces dernières étant indispensables à l'innovation.

Tout au long de cette section consacrée aux rapports entre le territoire et les agents économiques, nous sommes revenus sur l'influence du territoire sur l'implantation, puis le développement et l'innovation des entreprises. Pour chacun de ces trois processus nous avons constaté, sur la base des données recueillies lors de notre enquête et de travaux théoriques et empiriques complétant notre recherche, que le territoire interférait dans les choix de localisation, sur le développement économique des entreprises et sur leur propension à innover. Ce constat ne doit toutefois pas nous duper. Si notre analyse montre l'influence du territoire, les processus étudiés sont également influencés par le type de filière, la taille et l'âge des entreprises, les choix personnels et managériaux effectués par chaque entrepreneur et même le hasard qui peuvent modifier, chacun à leur manière, les choix d'implantation, les trajectoires de développement et l'innovation. Même s'il est difficile d'évaluer la plus-value apportée par un territoire par rapport à un autre sur une entreprise, nous constatons que le territoire, en fonction des caractéristiques qui le définissent, favorise l'accès à des ressources : clients, fournisseurs, confrères, organismes financiers, amis et famille, institutions, universités, associations, etc. L'accès à ces ressources mobilise diverses formes de proximités que l'on associe au territoire selon des degrés variables. En d'autres termes, les liens mis en œuvre et les acteurs composant ces liens possèdent un ancrage territorial plus ou moins soutenu, donc un impact compétitif plus ou moins fort. L'influence des réseaux d'acteurs sur la compétitivité des territoires constituant le cœur de notre recherche nous terminerons ce chapitre en confrontant notre problématique d'étude aux résultats de nos recherches empiriques et théoriques.

VIII.3 – Liens, réseaux et compétitivité territoriale

Notre recherche n'a eu de cesse d'interroger le rapport entre les notions de compétitivité, de territoire, de liens et de réseaux d'acteurs dans le but de déterminer si des interactions existaient entre ces concepts et, si tel était le cas, de définir la nature de ces interactions.

Notre travail d'analyse théorique puis empirique nous a permis de conforter la thèse d'une influence du territoire sur le choix de localisation des entreprises (Storper et Walker, 1989 ; Krugman, 1991 ; Camagni, 2005). Cependant, notre problématique ne se limitait pas à la seule question du choix de localisation des acteurs économiques mais, en nous référant au principe d'influence positive des réseaux sur la compétitivité de ces acteurs (Richardson, 1972 ; Maillat et Perrin, 1990 ; Curien, 2000 ; Suire et Vicente, 2008), elle interrogeait aussi l'éventuelle influence des territoires dans la formation de ces réseaux et, en retour, la possible valeur ajoutée de ces réseaux sur la compétitivité des territoires.

Aussi, en connaissance de nos résultats d'analyse théorique et empirique, nous présenterons dans cette section les points d'influence constatés entre le territoire et la formation des réseaux (i) puis l'impact retour de ces réseaux sur le territoire (ii). Enfin, nous terminerons cette section en apportant nos conclusions sur l'influence des réseaux sur la compétitivité territoriale (iii). Pour chacune de ces sous-sections, nous exposerons les zones d'ombre qui subsistent à l'issue de notre recherche, notamment les points qui mériteraient des compléments d'analyse.

VIII.3.1 – Territoire et formation des réseaux

Bien que les réseaux d'acteurs soient constitués de flux dont la nature peut d'abord sembler a-spatiale, notre étude de ce concept nous a permis d'affirmer que les réseaux possédaient une géographie, voire une territorialité (Perrat, 2000). D'abord parce que les acteurs, nœuds du réseau, sont toujours situés géographiquement mais aussi souvent territorialement, c'est-à-dire qu'ils se définissent par un ancrage territorial plus ou moins important, les acteurs les moins ancrés étant qualifiés de nomades (Zimmermann, 2005). Ensuite, parce que tous les flux ne s'accommodent pas de la même manière avec la distance, les informations codifiées et normées « voyageant » mieux que les informations tacites et informelles.

Concernant la mise en œuvre de liens, nous avons constaté que ces derniers mobilisaient diverses formes de proximités selon leur objet, leur nature, les caractéristiques des entreprises mais aussi que ces proximités changeaient selon le territoire d'implantation de la société. Enfin, lors de la définition de ces diverses formes de proximités nous avons distingué des proximités influencées totalement ou partiellement par le territoire, *les proximités territoriales*, par rapport à d'autres formes de proximités détachées de l'influence du territoire.

Ainsi, les territoires agiraient sur la formation des liens et des réseaux d'acteurs, lorsque ces derniers s'appuient sur des proximités territoriales. Précédemment nous avons défini le territoire comme le « résultat des interactions entre acteurs locaux, ainsi qu'avec des acteurs extra-locaux (firmes, Etat, banques, syndicats, etc.), au sein duquel certains organismes jouent un rôle de médiation-hybridation entre local et global et participent ainsi au processus d'articulation entre proximité géographique et proximité organisationnelle » (Gilly et Torre, 2000, p23). Nous avons considéré, dans cette recherche, que le territoire, riche d'un patrimoine historique, économique et social lui conférant son identité, était le résultat des interactions, i.e. des liens tissés par les acteurs qui y sont implantés. Ce territoire « résultat » (Pecqueur, 1996), constitué de composantes construites (par distinction aux composantes données) (Veltz, 1996) influencerait, en fonction de ses caractéristiques et des acteurs qui le

composent, la densité des interactions locales mais aussi extra-locales. **Le territoire posséderait donc une influence sur la formation des liens et des réseaux, d'une part en facilitant l'accès à des ressources locales mais aussi hors du territoire.**

Selon nos analyses l'accès aux ressources locales s'appuierait en grande partie sur les proximités territoriales, c'est-à-dire sur la proximité spatiale ainsi que sur les proximités relationnelle et institutionnelle lorsque les relations et les institutions considérées sont liées au fait de se situer sur un même territoire, d'y réaliser des activités communes, d'être membre d'associations ou de clubs locaux, de partager une identité, des codes ou normes locales, etc. Concernant la proximité spatiale, nous constatons que son influence varie selon la taille du marché local, c'est-à-dire en fonction du nombre d'acteurs implantés sur le territoire et avec lesquels des relations peuvent se nouer, une métropole offrant davantage de possibilités qu'une agglomération de taille plus modeste. Pour les territoires possédant une taille de marché plus restreinte, la proximité spatiale reste mobilisée par les entreprises mais en créant des liens avec des acteurs situés sur d'autres marchés, donc spatialement proches de clients et de partenaires potentiels.

Notre analyse empirique a montré que, pour les proximités relationnelle et institutionnelle, les caractéristiques économiques et sociales du territoire mais aussi celles des acteurs s'avéraient déterminantes. En effet, pour les territoires lorientais et vannetais, caractérisés par une taille de marché plus modeste que le territoire rennais, la proximité relationnelle s'appuie davantage sur une proximité relationnelle extra-professionnelle (liens familiaux, liens amicaux non professionnels) tout du moins en phase de création / démarrage de l'activité. De plus, sur le territoire rennais, la filière TIC est plus développée, de même que les institutions (associations, clubs, laboratoires de recherche, services des collectivités locales, etc.) et ce depuis davantage d'années. En conséquence, les acteurs implantés sur ce territoire semblent davantage « encadrés » par ces acteurs de la filière et ces institutions et sollicitent davantage la proximité relationnelle d'origine professionnelle. Pour les entreprises lorientaises et vannetaises, le choix d'implantation est également lié à une affectivité pour ces territoires et à la qualité de vie qu'ils offrent.

Enfin, bien que la proximité institutionnelle n'ait été citée par aucun des dirigeants d'entreprise lors de notre enquête, nous avons pu constater que l'identification du territoire rennais comme pôle de développement économique de la filière TIC et la présence de référents, de repères institutionnels, tels que la technopole Rennes Atalante, les universités et les écoles d'ingénieurs, les grandes entreprises (France Telecom, Thomson, etc.) ou le pôle Images & Réseaux créaient une proximité institutionnelle, c'est-à-dire un ensemble de références définissant le territoire rennais. Bien que les territoires lorientais et vannetais

possèdent également des technopoles, des pôles universitaires, etc. la plus grande jeunesse de ces aides et de la filière TIC locale ne permettent pas encore de définir un cadre institutionnel au même titre qu'à Rennes. Tout comme les conventions définies par Storper (1995), il semble que la proximité institutionnelle, lorsqu'elle est liée au territoire, implique un niveau de maturité de ce dernier dans le domaine concerné afin que les acteurs du territoire génèrent les institutions, les normes et les codes nécessaires à la proximité institutionnelle.

Si l'existence de proximités territoriales semble ressortir de nos analyses, nous n'avons pas précisé comment ces proximités intervenaient sur la formation des liens, c'est-à-dire si l'influence du territoire restait constante ou si celle-ci variait selon les diverses caractéristiques des acteurs économiques. A ce propos, nos résultats confirment les théories exprimant une influence fluctuante du territoire selon les stades de maturité des entreprises et des industries (Storper et Walker, 1989 ; Boschma et Ter Wal, 2007 ; Torre, 2009). En effet, nous constatons une influence plus grande de la proximité spatiale et surtout de la proximité relationnelle (avec des acteurs implantés sur le territoire) lors des étapes de création et de démarrage de l'entreprise. Durant ces étapes, les sociétés ne possèdent qu'un réseau limité. Elles s'appuient sur des connaissances préexistantes ou « prospectent » essentiellement auprès des acteurs présents sur le territoire afin de se faire connaître tout en limitant les frais de déplacement (dépenses de transport et temps passé). Lorsque les entreprises atteignent un stade de maturité supérieur celles-ci tendent à élargir géographiquement leur réseau, parfois parce que certains acteurs connus au sein du territoire se sont délocalisés mais surtout parce que la stabilisation de l'activité et sa maturité facilitent les échanges à distance (proximité organisationnelle et cognitive) et que l'entreprise, pour son développement, cherche à atteindre de nouveaux marchés en accroissant sa clientèle ou en se diversifiant. A ce propos, on note que les entreprises situées sur un territoire dont le marché est plus restreint vont davantage solliciter des acteurs localisés en dehors du territoire. Les entreprises situées sur un territoire possédant un marché plus développé continuent à créer des liens avec des acteurs du territoire. Toutefois ces sociétés n'évoquent plus les proximités spatiale et relationnelle comme facteur premier pour la mise en œuvre du lien, mais davantage les proximités organisationnelle et cognitive. Ainsi, lorsque les entreprises atteignent un niveau de maturité supérieur leurs liens peuvent être, selon la taille du marché du territoire, situés en son sein ou en dehors, sachant que les proximités mobilisées sont moins souvent de nature territoriale et que l'influence du territoire relève davantage des concepts d'économie d'échelle ou de rendements croissants (Krugman, 1991).

La maturité des entreprises s'entend à la fois par leur durée d'existence mais aussi par leur croissance en termes de taille et de chiffres d'affaires. Sur ces caractéristiques, nous avons constaté lors de notre étude empirique que l'âge et la taille des entreprises influençaient les

proximités qu'elles sollicitaient. Concrètement, les sociétés les plus jeunes mais aussi celles conservant une très petite dimension (moins de 10 salariés) mobilisent plus les proximités territoriales et conservent davantage de liens situés sur le territoire. Nous n'avons pas pu déterminer, pour les entreprises plus âgées conservant une petite taille, si la configuration de leurs réseaux constituait une cause ou une conséquence de leur faible dimension. Cependant, l'étude conduite par Véronneau (2010) montre qu'en matière d'innovation, les sociétés développant un réseau trop encastré sur leur territoire sont moins performantes que celles possédant un réseau plus ouvert.

Par ailleurs, les TIC constituant une industrie mature, la codification d'une grande partie de leur technologie permet aux entreprises, laboratoires, etc. exerçant dans cette filière de dialoguer à distance. Les proximités organisationnelle et cognitive sont donc citées, ce qui ne serait pas nécessairement le cas pour une industrie émergente (Boschma, 2005). Toutefois, notre recherche ne s'intéressant qu'à la filière TIC nous n'avons pu vérifier par l'exemple cette théorie qui nécessiterait la réalisation d'une étude auprès d'entreprises exerçant dans une industrie nouvelle.

Ainsi, le territoire influencerait fortement la formation des « premiers liens », c'est-à-dire des liens établis lors des phases de création et d'émergence des entreprises ou d'une industrie. A un stade de développement plus avancé, l'influence du territoire varie selon ses caractéristiques économiques et sociales, notamment en fonction du « vivier » d'acteurs qui le compose. A ce second stade, les proximités organisationnelle et cognitive gagnent en influence pour la mise en œuvre de liens et l'on observe que l'importance de la proximité relationnelle varie selon les territoires.

En effet, ce « vivier » constitue à la fois un avantage pour attirer des entreprises nouvelles mais aussi pour soutenir leur développement. Concernant la proximité relationnelle, on note que celle-ci reste plus forte auprès des entreprises implantées sur les territoires dont le marché est plus restreint car ces sociétés sont plus souvent contraintes de solliciter des liens distants : la proximité relationnelle apparaît alors comme le facteur confiance dans la relation, tandis que pour les territoires possédant un marché (vivier) plus grand, la proximité spatiale joue le rôle de facteur confiance. Elle permet d'établir avec plus d'assurance des liens faibles avec des acteurs surtout choisis pour leurs connaissances et leurs compétences. Ainsi, les métropoles et les territoires spécialisés dans une activité économique (tel que Rennes pour les TIC) disposent d'un avantage comparatif par rapport aux autres territoires car la concentration des acteurs économiques sur un territoire facilite la confiance entre ces acteurs, grâce à la proximité spatiale, tandis que les entreprises situées sur d'autres territoires doivent d'abord créer des liens forts, puis faibles en s'appuyant sur la proximité relationnelle pour tisser des

liens avec des acteurs aux multiples compétences tout en minimisant leur risque. Ces démarches nécessitent un effort initial plus important.

Enfin, comme l'indique Torre (2009), il semble qu'en dehors de leurs phases de création puis d'émergence, les entreprises sollicitent à d'autres moments stratégiques les proximités territoriales. Ces circonstances concerneraient notamment les périodes d'innovation ou d'évolution de l'activité. L'entreprise prend alors un nouveau départ dans son activité et la clarification de ses projets nécessitent des allers-retours avec divers partenaires et conseils dont l'efficacité serait meilleure grâce aux relations en face-à-face (Storper et Venables, 2004). Toutefois, les données recueillies lors de notre enquête pour les liens d'innovation ne nous ont pas permis d'apporter des arguments empiriques à cette thèse. La relative jeunesse des entreprises enquêtées et leur petite taille impliquait un faible nombre d'innovations et l'inexistence de mutations ou de changements majeurs d'activités, la plupart des innovations consistant en des améliorations.

Cette synthèse des données théoriques et empiriques recueillies au cours de notre recherche plaide pour une influence des territoires sur la formation des liens et des réseaux d'acteurs. Des nuances existent toutefois, l'influence du territoire variant selon différentes caractéristiques des entreprises et des industries concernées. Cependant, nous observons que certaines dispositions des territoires influent sur la formation des proximités relationnelle et institutionnelle mais aussi sur l'évolution de l'importance donnée à ces proximités au fur et à mesure de la maturation des entreprises. Compte tenu de ces éléments de conclusion, il semble évident que nous ne pouvons limiter notre analyse à la seule influence du territoire sur les réseaux sans, en retour, nous interroger sur l'impact de ces derniers sur les territoires. Existe-t-il un ancrage des réseaux comme un ancrage des acteurs ? Ces réseaux participent-ils à l'évolution des territoires ?

VIII.3.2 – Feed-back des réseaux sur le territoire

Comme nous l'avons rappelé, nous nous accordons dans cette recherche avec la définition de Gilly et Torre (2000), selon laquelle le territoire constituerait une organisation, somme d'interactions, de flux, de liens, entre des acteurs locaux, ainsi qu'avec des acteurs extra-locaux. Nous avons également défini le territoire comme un ensemble de composantes données, i.e. naturelles, et construites, i.e. issues de l'activité humaine, ces dernières composantes constituant les sucres lents que les entreprises ne peuvent acquérir par leurs seuls échanges marchands (Veltz, 1996). Nous avons complété notre définition de cette notion en la caractérisant par l'ensemble des actifs et des ressources qui la composent (Colletis et Pecqueur, 1994), les actifs correspondant aux facteurs de production en activité, les ressources

aux facteurs à organiser ou à révéler, les actifs et ressources spécifiques d'un territoire constituant des composantes difficilement transférables (*a contrario* des actifs et ressources génériques) participant à rendre un territoire original, voire à lui conférer un avantage comparatif (Lapèze et al., 2007). Enfin, nous avons distingué deux niveaux de perception de cette notion. Le premier correspond au territoire d'implantation de l'acteur, son « environnement », espace donnant un sentiment d'appartenance avec un « dedans » et un « dehors ». Ce niveau de perception correspond également à celui de l'action des acteurs publics. Le second niveau correspond au territoire d'action des firmes. Il a un caractère multi-territorial⁶²⁶. (Cf chapitre II).

Chacune de ces définitions montre le rôle déterminant des acteurs présents sur un territoire ainsi que de leurs relations et interactions pour définir ce territoire. L'ensemble de ces relations contribue à constituer la sphère sociale d'un territoire et devrait donc avoir une influence sur celui-ci. Toutefois, nous pondérons ces éléments de définition en les rapprochant de la notion d'ancrage (Zimmermann, 1997, 2005) car, selon notre approche théorique, les liens n'auraient une influence sur le territoire qu'à la condition qu'ils soient développés au sein de celui-ci ou par le biais d'acteurs ancrés sur le territoire et transférant à celui-ci, indirectement, des connections avec d'autres acteurs et d'autres territoires.

Dans les faits, notre étude empirique a montré que les entreprises affichaient un ancrage territorial relativement fort durant les phases de création et d'émergence. Nous savons toutefois que cet ancrage diffère selon les attitudes stratégiques de localisation des entreprises, qui en fonction de leurs caractéristiques, de leur activité, etc. mobilisent des proximités différentes afin de répondre à divers objectifs de compétitivité (compétitivité coût ou hors-coût) (Colletis-Wahl et Perrat, 2004). De plus, il semble que cet ancrage évolue, inégalement selon les territoires pour les phases ultérieures de développement des entreprises. En effet, nous avons observé que pour les territoires lorientais et vannetais, les entreprises, après avoir développé un premier niveau de relations au sein du territoire, cherchent à étendre leurs liens en dehors de celui-ci en fondant ces nouvelles relations sur la proximité relationnelle non territoriale ou sur les proximités organisationnelle et cognitive. Dans le cadre de ce deuxième niveau de relations, les dirigeants d'entreprise indiquent se « débrouiller » par eux-mêmes, par leur réseau personnel notamment, sans faire appel à des intermédiaires institutionnels et publics. De plus, le fait de créer des liens avec ces acteurs situés en dehors du territoire semble une nécessité pour développer leur société, augmenter le nombre de clients et accroître l'activité.

⁶²⁶ Le niveau de perception du territoire est aussi influencé selon qu'une entreprise n'a qu'une seule implantation ou si elle possède plusieurs établissements implantés sur différents territoires.

Pour le territoire rennais, les entreprises connaissent, elles aussi, une évolution des proximités mobilisées. Toutefois, même pour les liens que nous qualifions de second niveau, les entreprises rennaises mobilisent davantage les institutions locales pour jouer le rôle d'intermédiaire. Globalement elles développent plus de liens faibles ce qui montre qu'elles font fonctionner leur réseau plutôt que d'engager des démarchages en direct pour l'étendre (création de nouveaux liens forts).

La présence d'un plus grand nombre d'acteurs, dont beaucoup adhèrent à des clubs, des associations ou se situent sur la technopole Rennes Atalante, favorise les échanges informels et la mise en œuvre de liens faibles. Nous pouvons aussi penser que l'adhésion des entreprises enquêtées au pôle Images & Réseaux influence les comportements de ces sociétés. A l'inverse les entreprises lorientaises et vannetaises les plus matures semblent encore agir comme des entités détachées de leur territoire, connaissant peu des autres acteurs qui y sont implantés. Cette situation devrait changer dans les prochaines années si la filière continue à s'étoffer et si les outils que les collectivités publiques mettent en place perdurent (cluster e-tic 56 notamment). Toutefois, à la date de réalisation de cette étude, nous constatons effectivement une différence entre nos trois territoires en ce qui concerne l'ancrage des acteurs et de leurs liens vis-à-vis du territoire.

Si nous poursuivons notre réflexion sur le rapport des liens d'acteurs aux territoires, et en nous appuyant sur les différences relevées entre nos territoires d'enquête, **il semble que les réseaux d'acteurs favorisent la création d'institutions locales, au sens de codes, de normes et de repères locaux pour les acteurs d'une filière donnée.** En effet, les entreprises rennaises mentionnent, pour ce territoire, divers repères qui ont guidé d'abord leur choix d'implantation mais aussi, ensuite, la mise en œuvre de leurs liens. Il semble que ces entreprises s'inscrivent dans un milieu produisant des points de repères tels que les pôles universitaires, la technopole, les pépinières, à partir desquels les entreprises savent qu'elles peuvent rencontrer des acteurs de la filière et nouer des liens plus facilement que par des démarches isolées et individuelles. De la même manière, nous avons constaté que les jeunes entreprises s'identifiaient au territoire, c'est-à-dire qu'elles considéraient que leur choix de localisation constituait un élément de repère, voire un gage de compétence et de qualité, vis-à-vis de clients potentiels. Cette situation ne perdure pas toujours car certains dirigeants de sociétés plus anciennes témoignent aussi de leur déception dans le manque de reconnaissance et de promotion, par les institutions locales rennaises pour les PME et TPE. Cependant, une majorité des liens de développement créés par ces entreprises s'appuie à la fois sur la commodité à trouver un partenaire sur le territoire ainsi que la facilité à obtenir des informations sur celui-ci grâce à ces institutions locales, réseaux relationnels formels (clubs, associations, etc.) et informels.

En outre, la confiance constitue, selon nous, et à sa manière, une institution territoriale, du fait qu'elle s'appuie sur la proximité spatiale des acteurs, sur leur densité (concentration) et sur la facilité à vérifier l'information ainsi qu'à sanctionner les acteurs non fiables. Conjointement, les associations, les clubs, etc. d'initiatives publique et privée constituent des acteurs du territoire et des institutions, c'est-à-dire des repères, des pivots, facilitant la mise en œuvre de liens faibles et la mise en réseau. Ces institutions viennent combler les trous structurels définis par Burt (1995).

Les différences constatées entre nos territoires d'étude, notamment sur la formation d'institutions et la mobilisation de la proximité institutionnelle, nous conduisent à émettre deux hypothèses conclusives. (i) D'une part sur l'influence du nombre d'acteurs, de leur densité, dans un domaine économique donné, sur un territoire. A ce propos, nous considérons qu'un « seuil » doit être atteint pour que cette « ambiance », laquelle fait référence à « l'air que l'on respire » évoqué par Marshall (1890), génère des normes, des conventions locales, des points identitaires qui fondent la proximité institutionnelle développée par un territoire (par distinction avec des institutions juridiques, commerciales, nationales, etc.). (ii) D'autre part sur le rôle des interventions publiques et privées dans la génération de ces institutions. Sans se suffire à elles-mêmes, car nous pensons que ces initiatives n'apportent une réelle dynamique qu'avec l'accession au seuil de densité évoqué en premier, ces interventions à l'origine d'associations, de clubs, d'événements, etc. créent un terreau favorable à la rencontre des acteurs de la filière. Ces démarches créent du lien et apportent une information sur le territoire qui peut être ensuite à l'origine de nouvelles relations. Sans tomber dans l'assistanat ou dans les travers de l'aide directe aux entreprises dont nous avons vu la faible pertinence, ces démarches relèvent davantage du principe de « connaître et faire-connaître ».

Ainsi, ces deux niveaux d'observation font référence non seulement au thème de la densité des acteurs économiques et de la spécialisation des territoires (Krugman, 1991) mais aussi à la notion de gouvernance territoriale, « processus de construction d'une proximité institutionnelle nécessaire à la réalisation d'une proximité organisationnelle entre des acteurs géographiquement proches » (Gilly, Leroux, Wallet, 2005, p194 ; Cf chapitre IV). Un distinguo s'opère en termes de retours ou feed-back des réseaux sur les territoires selon la manière dont ces réseaux se construisent : 1/ d'initiative personnelle et privée avec une forte mobilisation des liens forts ; 2/ d'initiative collective, c'est-à-dire s'appuyant sur des acteurs relais facilitant la mise en œuvre de liens faibles au sein et en dehors du territoire. Dans ce cadre, les institutions territoriales ont tout à jouer en termes de relais et la mise en œuvre de ces institutions génère autant de référents qui vont structurer la filière au sein du territoire au fur-et-à-mesure de son développement. Malgré une densité encore assez faible d'entreprises

de TIC, le territoire lorientais mène ses démarches publiques dans ce sens. Notre enquête de terrain a montré que ses actions influençaient déjà la formation des liens, même si leur impact reste encore non déterminant en termes de nombre de liens ou de développement des entreprises (la comparaison des C.A. et E.B.E avec les entreprises du territoire vannetais ne met pas de différences majeures en évidence).

L'influence des réseaux d'acteurs sur le territoire dépendrait donc à la fois de l'attachement – de l'ancrage – des entreprises au territoire mais aussi de l'origine de la formation des réseaux, selon que la création de ces liens implique ou non la mobilisation de ressources du territoire comme intermédiaires permettant la mise en œuvre de liens faibles avec des acteurs situés au sein du territoire ou en dehors. Dans cette analyse, les notions de densité d'acteurs et de gouvernance territoriale font leur apparition et témoignent d'une part de l'inégalité des territoires en termes de ressources activées, potentielles et d'autre part du rôle des institutions territoriales sur la proximité des acteurs, résultat concret de démarches de gouvernance territoriale. Les réseaux ne constitueraient pas des entités a-spatiale ou a-territoriales mais des ensembles relationnels pouvant être influencés par le territoire, ou influencer celui-ci selon ses caractéristiques mais aussi en fonction des particularités des entreprises et des industries concernées. C'est en connaissance de ces éléments, et notamment de la place donnée aux institutions, si peu mentionnées dans notre enquête et pourtant plus ou moins présentes et opérantes en fonction des territoires, que nous terminerons ce chapitre en traitant de l'influence des réseaux d'acteurs sur la compétitivité des territoires.

VIII.3.3 - Acteurs en réseaux et réseaux d'acteurs : quelle influence sur la compétitivité du territoire ?

En conclusion de notre étude théorique des réseaux et de la compétitivité territoriale, nous avons défini les conditions propices à une interaction entre les notions de réseau et de compétitivité territoriale. Ces modalités soulignaient le rôle capital des proximités territoriales et de l'ancrage des acteurs ou de leur lien au territoire. Dans les sections précédant ce chapitre, nous avons montré, qu'au regard de notre enquête et d'études empiriques complémentaires, d'une part le territoire agissait sur la formation des réseaux et d'autre part les réseaux pouvaient avoir une influence sur le territoire. Alors, compte tenu de ces éléments, quelles conclusions apporter à l'influence des réseaux, somme de liens d'acteurs, sur la compétitivité territoriale ?

Tout d'abord, nous devons souligner que nos trois territoires d'étude possèdent, malgré leurs différences naturelles et socio-économiques, une caractéristique commune essentielle : ce sont des territoires urbains. De plus, nous avons apporté une limite spatiale à leurs périmètres en

imposant la proximité spatiale des acteurs comme critère de définition (cf choix de l'unité urbaine). Nous avons opéré ce choix en connaissance des diverses études portant sur le rôle des pôles urbains en tant que marchés, centres d'échange et de communication (Weber, 1909 ; Christaller, 1933) (Cf chapitre I). De plus, en raison de leur statut de points de connexion – d'archipels – dans une économie mondialisée (Veltz, 1996, 2000), les centres urbains apparaissent, *a priori*, comme des espaces privilégiés pour la mise en réseau d'acteurs. Ainsi, tout comme Bouba-Olga et Chauchefoin (1997), nous avons considéré que la nécessaire interaction entre les acteurs économiques conduisait au renforcement de la polarisation des activités, les acteurs étant à la recherche de ressources complémentaires et de possibilités de « switch » entre différents réseaux. « Dans ce contexte, l'urbain constituerait, en tant que nœud de réseaux territoriaux et a-territoriaux le lieu privilégié où se déploient et vont se déployer, selon un processus cumulatif, les nouveaux réseaux » (Bouba-Olga et Chauchefoin, 1997, p67).

Si notre recherche s'est attachée à déceler les différentes caractéristiques des liens mis en œuvre par les entreprises en fonction de leur territoire d'implantation, nous avons recensé des liens locaux et non locaux sur chacun d'entre eux. D'autre part, la commodité à créer des liens avec des acteurs du territoire ou en dehors de celui-ci a toujours été un facteur prépondérant dans le choix de localisation : la proximité spatiale avec des clients potentiels, avec des connaissances personnelles ou des acteurs de la filière mais aussi la facilité à communiquer avec des acteurs distants grâce aux technologies numériques, à la bonne desserte en transports, etc.

Les chefs d'entreprises interrogés ont témoigné du fait que l'implantation de leur société en milieu urbain constituait pour eux, un atout *a priori*, par rapport au milieu rural. Pour des entreprises de TIC, l'accès au réseau internet haut débit participe à ce choix. Toutefois, plus que les commodités de la ville (équipements, aides, etc.), les éléments les plus déterminants du choix de localisation pour les dirigeants interrogés restent la proximité spatiale avec des acteurs connus (famille, anciens collègues, etc.), des acteurs de la filière (entreprises, associations, université, etc.), des clients potentiels, etc. mais également le sentiment d'être proche, c'est-à-dire de disposer d'un accès facile, à d'autres pôles, d'autres marchés. **Ce territoire urbain participerait à l'identité et à l'identification des jeunes entreprises** qui ont l'obligation de se faire connaître pour développer leur activité. Le monde attirant le monde, les villes apparaissent comme un environnement rassurant pour les jeunes entreprises n'appartenant pas à des industries émergentes permettant de grandes « fenêtres d'opportunité de localisation » (Scott et Storper, 1987). Cependant, cette forme de relation au territoire urbain n'est ni permanente, ni linéaire. Elle évoluerait avec la maturation de l'entreprise et sa croissance, certaines sociétés anciennes mais restées de petite taille pouvant se sentir

finalement peu visibles dans des grandes agglomérations rassemblant de nombreuses PME et quelques très grandes entreprises. Tel est le cas de certaines sociétés rennaises témoignant d'un sentiment d'inexistence auprès des acteurs publics ou des associations du territoire du fait qu'elles ne soient « ni assez jeunes, ni assez grandes » pour intégrer les standards de la promotion de l'industrie du territoire, au point d'envisager de se délocaliser vers des territoires urbains plus à leur échelle tels que Vannes ou Lorient.

Ainsi, les milieux urbains constitueraient, en tant que nœuds de réseaux territoriaux et a-territoriaux, des territoires propices à l'existence et à la création de liens, non pas issus de relations pré-existantes (relations familiales, personnelles, etc.) mais nouvelles et spécifiques, par opposition aux relations personnelles, que nous qualifions de génériques⁶²⁷ c'est-à-dire qui peuvent émerger sur tout territoire. Or, cette propension à faciliter le développement de relations spécifiques, qui enrichissent les réseaux d'acteurs, participerait à la compétitivité de ces acteurs.

De façon complémentaire, plusieurs analyses montrent que les territoires sont inégaux en termes de dynamisme économique et d'attractivité, les territoires urbains constituant des pôles de croissance au détriment des territoires plus ruraux (Camagni, 2005), mais aussi des pôles de concentration des plus hauts revenus, à l'exception des villes dont l'économie est sinistrée ou en reconversion (Insee, 2010⁶²⁸). A ce propos, notre recherche a montré que les facteurs d'attractivité et les choix de localisation différaient selon les territoires. En effet, nous constatons que ces facteurs seraient davantage « universels » dans des territoires fortement urbanisés comme celui de Rennes, tandis qu'ils seraient plus « personnels » dans les villes moyennes (de 100 000 à 250 000 habitants). Nous avons effectivement constaté que les liens professionnels, la présence d'une filière économique identifiée, la taille du marché, etc. étaient plus souvent cités pour le territoire rennais tandis que les liens familiaux, l'origine personnelle, etc. étaient davantage mentionnés à Lorient et à Vannes même si les notions de marché local, de commodités de transport, etc. restent évoquées pour ces deux territoires.

En somme, les grands pôles urbains bénéficieraient d'une attractivité fondée, en partie, sur leur taille et leurs spécialisations économiques. La présence d'un grand nombre d'acteurs économiques et sociaux ainsi que leur diversité (PME, grandes entreprises, associations, organismes publics et parapublics, etc.), la taille du marché local, etc. favorisent la captation de nouvelles entreprises. Le périmètre d'influence de ces pôles apparaît plus vaste que celui des villes moyennes. En revanche, bien que le rayon d'attraction de ces dernières semble plus

⁶²⁷ Pour mémoire, nous qualifions ces relations de génériques car nous considérons que les liens familiaux ne sont pas influencés par les caractéristiques des territoires et ceux d'amitié, peu.

⁶²⁸ INSEE (2010), Niveaux de vie et pauvreté en France, www.insee.fr/publications

limité, nous observons que ces territoires s'appuient, pour ceux que nous avons enquêté, sur les liens personnels et l'attachement territorial. Nous ne pouvons déterminer si cette situation est généralisable à toutes les villes moyennes, ou si celle-ci dépend essentiellement des caractéristiques historiques, sociales et identitaires de ces territoires qui généreraient un attachement des personnes au lieu dont ils sont originaires, où ils ont vécu à un moment donné ou un en fonction d'un autre point d'intérêt⁶²⁹.. Sans pouvoir qualifier les territoires lorientais et vannetais de districts (Beccatini, 1992 ; Brusco, 1986), nous devons souligner que les liens personnels interviennent fortement dans les choix de localisation des entreprises de la filière TIC sur ces territoires. En revanche, l'influence de ces liens semble limitée au choix de localisation et à la phase de démarrage car ces liens sont moins mentionnés en phase de développement et non évoqués pour l'innovation.

Autre élément de conclusion sur le rapport des réseaux à la compétitivité des territoires, l'implication de plusieurs formes de proximités pour la mise en réseau des acteurs. En d'autres termes, cette mise en réseau supposerait le croisement de plusieurs ressources. A ce titre, nos observations nous font supposer que les ressources dont disposent les territoires influenceraient la facilité des acteurs qui y sont implantés à créer des liens. Selon notre approche, ces ressources résideraient notamment dans la présence, plus ou moins forte, des proximités territoriales. En effet, la concentration spatiale toujours plus forte des acteurs économiques nous amène à penser que l'importance croissante des réseaux dans l'économie ne signifie pas pour autant une indifférenciation de l'espace, à la fois parce que les ressources facilitant la mise en réseau restent localisées et parce que les réseaux restent eux aussi localisés en reliant des nœuds et non de vastes étendues. Ainsi, comme l'indiquent Bouba-Olga et Chauchefoin, d'une part « les ressources spécifiques sont souvent historiquement et « culturellement » attachées à un territoire particulier, les connexions n'ont pas lieu au hasard, et d'autre part, les réseaux sont excluants, ils n'irriguent pas l'ensemble des territoires » (1997, p 67). Compte tenu de ces éléments Bouba-Olga et Chauchefoin considèrent que l'opposition souvent faite entre local et global serait trompeuse (Amin et Thrift, 1995⁶³⁰) et aurait peu de sens tandis qu'une opposition entre réseaux territoriaux et réseaux a-territoriaux serait plus adaptée. Nous rejoignons ce point de vue en considérant que les villes moyennes et les grands pôles urbains, en tant que nœuds concentrant un grand nombre d'acteurs économiques et sociaux, territoires bénéficiant souvent d'infrastructures de communication de qualité, facilitent la mise en œuvre de réseaux a-territoriaux, c'est-à-dire fondés sur des liens mobilisant principalement les proximités organisationnelles et cognitives. **En revanche, la création de liens territoriaux s'appuierait sur les proximités que nous avons définies**

⁶²⁹ Voir le colloque international « Villes petites et moyennes, un regard renouvelé », organisé par l'UMR CITERES les 9 et 10 décembre 2010 à Tours (actes à paraître).

⁶³⁰ AMIN A., THRIFT N. (1995), « Living in the global », in *Globalization, institutions and regional development in Europe*, AMIN A., THRIFT N (eds), Oxford University Press, pp 1-22

comme territoriales. Aussi, le développement de ces liens fluctuerait selon les caractéristiques des territoires notamment leurs ressources spécifiques et l'animation ou l'exploitation de ces ressources par les institutions du territoire. Cette conclusion pourrait expliquer, en partie, la différence de dynamisme économique des territoires et le fait que certains pôles urbains restent des territoires plus compétitifs que d'autres. Les spécificités sociales et économiques des territoires, leurs ressources, jouent ici un rôle prépondérant. Les réseaux territoriaux et a-territoriaux s'enchevêtrent dans un processus cumulatif de compétitivité et d'attractivité du territoire facilité par des acteurs ancrés sur le territoire, développant des liens territoriaux et a-territoriaux, et jouant un rôle d'interface avec d'autres acteurs du territoire. En tant que marchés de taille importante et espaces connectés (réseaux techniques), les territoires urbains possèdent un avantage comparatif par rapport aux territoires ruraux pour que les acteurs qui y sont implantés tissent des liens a-territoriaux.

Cependant, **dans un monde de plus en plus urbanisé, cette forme d'avantage comparatif tend à se banaliser. En revanche, les territoires disposant de caractéristiques et de spécificités aidant au développement des proximités territoriales facilitent également la création de réseaux territoriaux. La propension des territoires à développer ces proximités constitue un avantage comparatif spécifique, difficilement transposable à d'autres territoires.** En effet, ces dispositions s'appuient sur les caractéristiques des territoires, telles que nous les avons définies (les composantes naturelles et construites), notamment la capacité des acteurs qui y sont implantés à recevoir et à transmettre des informations par le biais des proximités spatiale, relationnelle et institutionnelle.

Sur l'influence des proximités territoriales dans la création des liens d'acteurs, nous avons constaté que les entreprises mobilisaient diverses formes de proximités selon leur stade de maturité. L'influence des proximités territoriales serait apparemment plus forte lors des phases de création et de démarrage des sociétés puis elle déclinerait ensuite. La vision dynamique de la relation au territoire proposée par certains chercheurs (Boschma et Ter Wahl, 2007 ; Torre, 2009) trouverait ici confirmation, sachant que nous n'avons testé celle-ci que pour la filière TIC.

De plus, l'animation des territoires et la création d'institutions influenceraient la relation des entreprises à leur territoire. A un stade de maturité plus avancé, les entreprises ont davantage de facilités à créer des liens fondés sur les proximités organisationnelles et cognitives. Toutefois, cela ne signifie pas pour autant que tous ces liens sont a-territoriaux, les réseaux pouvant aussi continuer à se développer au sein du territoire des entreprises si les sociétés y trouvent des interlocuteurs pertinents. Pour cela, faire connaître les acteurs implantés sur le territoire (entreprises, écoles, universités et laboratoires de recherche publique, institutions et

organes d'aide et d'animation locale, etc.) est essentiel. Dans cette seconde étape de la vie des entreprises, la compétitivité des territoires se joue sur leur capacité à disposer de « passerelles » facilitant le développement de liens faibles, en dehors et au sein du territoire, ceci afin d'éviter un repli sur soit des acteurs (entreprises, écoles, etc.) qui y sont implantés (processus d'enfermement dont ont pu être victimes certains districts industriels) tout en préservant une relation au milieu local favorable à l'ancrage de l'acteur. Cette notion d'équilibre entre ouverture et encastrement rejoint les conclusions de l'étude de Véronneau (2011) sur les caractéristiques des réseaux d'innovation.

Ainsi, les acteurs économiques⁶³¹ en réseaux et les réseaux de ces acteurs contribueraient à la compétitivité des territoires car la création des liens dépendait, en partie, des caractéristiques des territoires. En effet, selon leurs spécificités, les territoires faciliteraient plus ou moins le développement de réseaux territoriaux et a-territoriaux. Or, dans une économie où s'organisent des entreprises de plus en plus en interaction les unes avec les autres, pour commercer ou pour produire, le soutien qu'apportent les territoires à la création de liens, confère à ces territoires un niveau de compétitivité et d'attractivité vis-à-vis des autres. Dans ce contexte, les pôles urbains occupent une place prépondérante en tant qu'archipels dans la toile économique mondiale, même s'il convient de les distinguer entre eux : les villes moyennes et les métropoles ne disposent pas des mêmes capacités compétitives ou d'attraction. Toutefois, au-delà du facteur taille, nous considérons que la compétitivité de ces territoires urbains, avantagés par la concentration des ressources humaines / construites qui les composent, se joue principalement sur l'existence des proximités que nous qualifions de territoriales, celles-ci facilitant la création des réseaux territoriaux en plus des seuls réseaux a-territoriaux.

⁶³¹ Comme nous l'avons indiqué au début de cette thèse en évoquant le terme de réseau d'acteurs, nous regroupons sous le terme « d'acteurs », les entités participant au développement de l'activité économique et à l'innovation parmi lesquelles nous pouvons citer les entreprises, les organismes financiers et les investisseurs, les institutions et les associations d'aide au développement économique, les organismes de recherche, etc.

CONCLUSION

Dans ce dernier chapitre nous aurons apporté nos conclusions d'analyses sur le croisement des notions de réseaux, de compétitivité et de territoires. Tout d'abord, nos approches théorique puis empirique nous ont permis de démontrer que ces notions étaient liées les unes aux autres. Surtout, nous aurons confirmé que le territoire agit sur les acteurs économiques, même si cette intervention n'est ni permanente, ni linéaire mais évolutive et variable selon les caractéristiques des entreprises et de l'industrie considérée. Cette influence est perceptible y compris pour les entreprises de la filière TIC, alors que nous pourrions penser que cette activité renvoie possiblement à une déterritorialisation.

Concernant les territoires, nous aurons mieux perçu l'importance des liens dans la définition de ces entités socio-économiques spatialisées. En effet, au terme de notre analyse, nous définissons toujours le territoire par ses composantes naturelles et construites, lesquelles constituent des ressources activées ou latentes. Mais nous précisons aussi que les composantes construites se développent notamment grâce aux interactions d'acteurs, c'est-à-dire à l'ensemble des liens territoriaux et a-territoriaux que ces acteurs établissent. Tous les liens ne sont pas territoriaux, de même que les acteurs sont plus ou moins ancrés sur leur territoire. En conséquence, ils font plus ou moins bénéficier les autres acteurs du territoire de leurs liens a-territoriaux. Toutefois, nous constatons que les territoires favorisent plus ou moins et différemment la création de réseaux. Les pôles urbains, selon leur dimension, apparaissent

comme des catalyseurs de liens dont l'aire d'influence est plus ou moins étendue mais reste prépondérante par rapport aux territoires ruraux. Surtout ces territoires se différencient en fonction de l'exploitation qu'ils font de leurs ressources, c'est-à-dire selon leur capacité à développer des proximités fondées sur les caractéristiques du territoire. **Ces proximités territoriales constitueraient des facteurs déterminants pour la compétitivité territoriale car ils sont fondateurs d'un avantage comparatif.** Les données sociales et économiques du territoire composent ces proximités, notamment la culture locale, les institutions mais aussi la spécialisation économique (nombre et densité d'acteurs dans une filière considérée).

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Depuis près de quarante ans et le premier choc pétrolier, les évolutions de l'économie – sa plus grande internationalisation, l'amélioration des outils de communication, le changement des modes de consommation, etc. – ont impliqué une évolution profonde des méthodes de production. L'organisation des entreprises a changé afin de minimiser les coûts fixes tout en augmentant les capacités d'adaptation et la flexibilité. Or, pour atteindre ces objectifs les entreprises ont, plus encore que par le passé, besoin les unes des autres, tant pour répondre aux critères de compétitivité par les prix que hors-prix.

Les entreprises implantées dans les pays développés sont contraintes d'organiser leur production pour lutter contre la concurrence grandissante des pays à bas prix, afin de produire à des prix compétitifs mais aussi proposer des biens et des services singuliers permettant de se différencier. A ce propos, notre étude théorique a montré que d'une part l'entreprise isolée constituait une exception et que, d'autre part, le territoire contribuait à la construction des liens nécessaires aux entreprises.

Les territoires apparaissent alors comme des environnements locaux, définis par leurs composantes naturelles et construites, lesquelles disposent de niveaux plus ou moins élevés de spécificité. En d'autres termes, certains territoires posséderaient, aux yeux des entrepreneurs, des caractéristiques plus ou moins déterminantes et attractives mais aussi plus ou moins rares

ou banales. Ces particularités peuvent d'une part être liées à un attachement préalable, familial, professionnel ou, d'autre part, aux opportunités que laissent envisager le territoire de développer de nouveaux liens avec les acteurs qui y sont présents, même si aucune relation ne préexiste.

De l'analyse de ces particularités, ressortent plusieurs conclusions. Tout d'abord, en ce qui concerne le choix de localisation, nous observons que les comportements assurantiels (Veltz, 1996 ; recherche de contexte rassurant) restent essentiels. En effet, dans les cas que nous avons étudiés, le territoire le plus urbanisé est apparu rassurant en raison des opportunités de liens qu'il offre, tandis que les territoires moins urbanisés – mais non ruraux – rassemblent des attaches personnelles contribuant également à donner confiance aux créateurs et chefs d'entreprise. Cette différenciation, loin d'être anecdotique, témoigne d'une réelle distinction dans la perception des territoires par les acteurs économiques, ne serait-ce que parce que certains chefs d'entreprises rennais, bien qu'originaires de ce territoire ne considèrent pas cette situation comme facteur déterminant, ou seulement à un second niveau.

Ainsi, nous constatons que des différences se font jour entre les valeurs ajoutées que proposeraient les territoires. Et cette situation se révèle également lors des étapes de développement et d'innovation des entreprises. En effet, si nous n'avons pas constaté de différences majeures concernant le nombre de liens établis par les entreprises selon leur territoire d'implantation, nous remarquons en revanche que les entreprises situées dans les « territoires métropoles » développent plus vite et davantage des liens plus matures c'est-à-dire moins fondés sur les proximités relationnelles initiales. Globalement, ces entreprises sollicitent plus les proximités organisationnelle et cognitive que sur les autres territoires, tout du moins comme premier facteur. De plus, elles possèdent des réseaux plus ouverts en mobilisant des liens faibles plus rapidement et en plus grande proportion. Pour autant, cette situation n'implique pas un détachement vis à vis du territoire car la majorité des acteurs avec lesquels des liens sont établis se situent sur le territoire.

En d'autres termes, les territoires métropoles permettraient aux entreprises de mettre en œuvre des liens principalement orientés sur les compétences et non sur les dimensions relationnelles. Ces territoires offrent un contexte qui rassure davantage grâce à la proximité spatiale et aux opportunités relationnelles initiales. Ceci permet d'une part aux entreprises qui y sont implantées de se développer au sein du territoire mais aussi de s'en émanciper grâce à l'expérience acquise. Cette situation traduit le rôle de repère et de base que joue le territoire pour les entreprises. A l'encontre des théories économiques classiques, nous constatons que l'acteur économique possède une rationalité limitée qui implique l'existence de repères lui permettant d'abord de prendre confiance, gagner en expérience, puis de développer son activité et enfin de la renouveler ou de la modifier par l'innovation.

Or, les composantes des territoires n'offrent pas toutes les mêmes facilités en termes de ressources locales et de proximités. Si tous les liens d'acteurs ne se fondent pas sur les proximités territoriales, il semble que les territoires, par l'intermédiaire des proximités territoriales, participent au processus de maturation des entreprises⁶³², avant que ces dernières ne puissent bâtir des relations prioritairement fondées sur des proximités non territoriales.

Ces différences territoriales, qui influencent la mise en réseau des acteurs économiques, impactent le développement de ces acteurs et, *in fine*, leur compétitivité. C'est en considérant ces conclusions d'analyse que nous constatons l'inégalité des territoires en termes de compétitivité et l'influence des liens – réseaux – sur la compétitivité des acteurs économiques.

⁶³² Tout du moins pour les PME car nous n'aurons pas eu la possibilité de tester cette influence sur les grandes entreprises

CONCLUSION GENERALE

Nous proposons, au début de ce travail, d'étudier les caractéristiques des territoires afin de tester leur influence sur les choix de localisation et la mise en œuvre de réseaux par les acteurs économiques, notre but étant de comprendre comment les ressources se construisent localement et agissent sur la compétitivité des acteurs économiques. Dans cette conclusion générale, nous rappellerons la démarche que nous avons adoptée et les principaux résultats auxquels nous sommes parvenus (section 1). Puis nous ébaucherons les voies d'une action publique locale qui pourrait renforcer la compétitivité en se fondant sur les réseaux territoriaux et a-territoriaux (section 2). En effet, bien que nous ayons beaucoup emprunté à l'appareil analytique de la science économique pour conduire cette thèse, nous souhaitons contribuer à notre niveau aux recherches en aménagement-urbanisme, en développant des réflexions sur ou vers l'action. Enfin, nous envisagerons quelques développements qui pourraient être menés pour compléter et donner des suites à cette recherche (section 3).

1. Une analyse de l'influence des caractéristiques des territoires sur les choix de localisation des acteurs économiques et sur la mise en œuvre des réseaux

Le territoire a constitué la notion centrale de cette recherche, autour de la quelle s'articule les notions de compétitivité et de réseaux. Nous avons en effet pu voir que la notion de compétitivité, relativement bien établie (ou en tout cas repérable) aux niveaux microéconomique et macroéconomique, ne pouvait se décliner vers l'espace infranational sans mutation profonde du concept. De même, la question fondamentale sur les réseaux, dans

cette recherche, porte sur leur dimension territoriale ou non. S'agissant du territoire nous en avons construit une définition en nous appuyant principalement sur les travaux d'économistes et de sociologues l'ayant, eux aussi, envisagé en tant qu'entité spatiale identifiable, non fractionnable, changeante, inachevée, organisation (flux / liens) caractérisée par ses composantes naturelles et construites. Par cette démarche, nous souhaitons mettre en évidence les multiples composantes de cette notion afin de montrer en quoi elle se distinguait très nettement de la simple notion d'espace. Cette différenciation nous a permis d'expliquer en quoi les conclusions des études sur la dématérialisation des communications et la diminution des coûts de transport ne pouvaient assimiler « l'abolition de la distance » à la fin des territoires, ces derniers ne se limitant pas à la seule caractéristique de proximité spatiale.

C'est après avoir pris connaissance des théories de la localisation des entreprises et du développement économique local, puis en rapprochant la notion de compétitivité à celle de territoire, que nous avons défini la compétitivité territoriale. L'association de la notion de compétitivité à celle de territoire a permis de montrer que le territoire ne constitue pas uniquement un espace infra-national mais une organisation complexe d'acteurs, spatialisée, dont les caractéristiques sont génératrices de particularités locales et de disparités territoriales. L'introduction du concept de compétitivité territoriale dans notre recherche a permis non seulement de rappeler les notions de composantes, données et construites, qui définissent les territoires mais aussi de mettre en évidence l'importance des liens et des réseaux d'acteurs dans la révélation des composantes construites spécifiques. Ainsi, la définition de la compétitivité territoriale adoptée dans cette recherche a mis en avant les liens, locaux et globaux, entre les acteurs participant à la construction du territoire en tant qu'organisation et favorisant la compétitivité des acteurs qui le composent.

L'autre moitié de notre première partie a été consacrée à l'étude des réseaux, puis à leur confrontation avec la notion de compétitivité territoriale. Notre analyse s'est limitée aux réseaux d'acteurs car, bien que le développement des technologies de communication accompagne le bouleversement profond des systèmes de production et la mondialisation des échanges et des productions, plusieurs recherches ont montré que ces technologies ne constituent qu'exceptionnellement un facteur déterminant dans le choix de localisation des acteurs économiques. En revanche, nous constatons que l'acteur économique isolé et totalement indépendant sur ses choix de localisation n'existe pas ou de manière très temporaire. De plus, les relations aux autres guideraient les stratégies compétitives des entreprises et leurs choix de localisation.

L'étude de ces liens a permis de montrer la diversité des formes de relations existantes selon les acteurs impliqués, les motivations à l'origine de ces liens, leur vocation, leur durée, leur

fréquence, etc. Cependant, plus que leur forme, notre examen des réseaux a souligné la prééminence de la dimension sociale dans laquelle seraient encastrés les liens à vocation économique. Globalement, cette analyse des réseaux sociaux a mis en évidence l'influence du contexte social dans lequel s'inscrivent, à la fois les individus et les organisations, pour le développement de leurs liens à vocation économique. Certaines notions essentielles telles que les liens forts et les liens faibles, les normes et les trous structuraux ont été définies, celles-ci nous aidant à comprendre comment les relations se mettent en œuvre et s'organisent.

C'est en étudiant l'origine des réseaux et les liens qui les composent que nous nous sommes intéressés aux facteurs de rapprochement des acteurs économiques, c'est-à-dire aux éléments facilitant la rencontre, l'entente et la compréhension de deux individus ou de deux organisations. Or, des recherches conduites sur cette thématique ont identifié diverses formes de proximités, lesquelles définissent, entre deux acteurs, le fait d'être proches non seulement au sens spatial du terme, mais aussi selon d'autres critères tels que l'existence de relations communes (proximité relationnelle), la présence d'institutions et de normes mutuellement reconnues (proximité institutionnelle), le partage de connaissances techniques, scientifiques (proximité cognitive) ou de capacités à s'organiser selon des modalités partagées (proximité organisationnelle).

L'association des réseaux aux notions de compétitivité et de territoire par les proximités a montré la diversité des liens existants entre les acteurs au sein des réseaux mais a également aidé à distinguer les relations qui seraient influencées par le territoire de celles qui ne le seraient pas. En effet, en analysant les liens d'acteurs par les proximités nous avons relativisé l'importance de la proximité spatiale seule en expliquant d'abord que son influence variait dans le temps (proximité spatiale temporaire), ensuite que d'autres formes de proximités, plus ou moins conditionnées par la proximité spatiale, agissaient au sein du territoire, qu'enfin certaines relations ne semblaient ni influencées par la proximité spatiale ni par le territoire mais par d'autres formes de proximité relevant de capacités organisationnelles compatibles ou de connaissances spécifiques communes aux acteurs.

L'approche par les proximités nous permettait d'identifier les facteurs territoriaux pouvant participer à la mise en œuvre de liens d'acteurs. Ainsi, la détermination de certaines proximités qualifiées de territoriales constituait, dans notre analyse théorique, le pivot permettant d'associer les territoires aux liens d'acteurs en observant si la propension d'un acteur économique à développer des liens avec d'autres acteurs était influencée ou non par son territoire d'implantation. La notion de proximité institutionnelle permettait également d'aborder la seconde hypothèse de cette recherche, à savoir le rôle des institutions locales dans la mise en œuvre de liens d'acteurs.

Ces propos analytiques ont été illustrés, sur un plan concret, par ce qui a constitué le deuxième temps fort de cette recherche : l'étude comparée de la mise en réseau d'entreprises de T.I.C sur trois territoires. Notre objectif étant de mettre en évidence l'influence des territoires - et non celle de l'activité - sur la création des liens, nous avons choisi d'enquêter des entreprises appartenant à une même filière n'étant, *a priori*, pas dépendante des caractéristiques des territoires. En sélectionnant les territoires lorientais et vannetais nous avons souhaité observer l'influence des caractéristiques sociales sur la création de liens, tandis que vis à vis du territoire rennais l'objet de comparaison reposait non seulement sur son historique économique mais aussi sur la taille du territoire et l'appartenance des entreprises à un réseau formalisé. Le temps consacré à la présentation de nos trois territoires d'enquête aura illustré de manière concrète les éléments de définition théorique développés en première partie et donc amélioré notre compréhension de cette notion.

L'analyse empirique qui a suivi aura permis de tester nos postulats théoriques et d'apporter certaines réponses. Tout d'abord, nous aurons confirmé que le territoire agit effectivement sur les acteurs économiques, même si son intervention n'est ni permanente, ni linéaire mais évolutive et variable selon les caractéristiques des entreprises et de l'industrie dans laquelle elle s'exerce. Dans ce sens, notre étude aura souligné l'importance des liens comme éléments constitutifs des entités socio-économiques spatialisées que sont les territoires, ces liens participant à la construction et au renouvellement de leurs composantes construites.

Ensuite, les exemples recensés montrent que la création de liens d'acteurs implique généralement plusieurs formes de proximités ce qui signifie qu'il y a croisement de plusieurs ressources. Cette diversité témoigne notamment de l'encastrement des liens économiques dans la dimension sociale car l'on retrouve fréquemment, en premier ou second facteur d'influence, la proximité relationnelle. Ainsi les origines sociales, les liens familiaux et amicaux, les relations professionnelles, etc. accompagnent souvent d'autres facteurs à l'origine des liens. De plus nous constatons des différences entre les territoires, les relations d'ordre privé étant plus souvent citées pour les territoires lorientais et vannetais et celles d'ordre professionnel pour le territoire rennais.

Ce constat fait apparaître des différences liées au choix de localisation. En effet, l'attraction vers des territoires de plus petite dimension ou peu dotés en acteurs de la filière concernée, serait davantage liée à des relations personnelles que pour les territoires de plus grande taille et mieux dotés. A l'inverse, l'attraction vers ces derniers serait essentiellement due à des relations professionnelles. Dans les deux cas, ces relations – personnelles et professionnelles - constituent des ressources potentielles qui influencent le choix de localisation, mais celles des territoires de plus grande taille, mieux dotés en acteurs de la filière concernée, ont un caractère plus universel.

Notre analyse a également prouvé que la mobilisation des proximités évoluait dans le temps, l'influence des proximités territoriales étant apparemment plus forte lors des phases de création et de démarrage des entreprises que dans leur phase de maturité.

La vision dynamique du territoire proposée par certains chercheurs trouve ici confirmation car nous constatons que l'ancrage territorial semble plus fort dans les phases initiale et de reconversion / mutation durant lesquelles les proximités territoriales seraient davantage sollicitées. Pendant les phases de maturité et de maturité avancée, l'acteur continuerait à mobiliser les proximités territoriales mais dans une moindre mesure. L'ancrage au territoire est alors associé à la bonne connectivité de ce dernier à des acteurs et à des ressources distants, ainsi qu'au coût de délocalisation de l'entreprise plus ou moins prohibitif selon les activités.

Enfin, la comparaison des données recueillies fait apparaître des différences dans la mobilisation des proximités en fonction de certaines caractéristiques territoriales : la taille du marché potentiel et le niveau de développement de spécialisations économiques sur le territoire. L'analyse comparative montre qu'un territoire bénéficiant à la fois d'un marché potentiel important et d'une spécialisation reconnue dans un ou plusieurs domaines d'activités bénéficierait d'un haut niveau de compétitivité pour ces activités car il faciliterait la mise en œuvre, en son sein, de liens développés grâce aux proximités territoriales mais aussi par les proximités non territoriales.

En effet, pour une entreprise, la présence sur le territoire de nombreux acteurs exerçant dans sa filière facilite la création de liens fondés sur des proximités organisationnelles et cognitives. La présence de ces acteurs constitue une ressource potentielle et un avantage comparatif du territoire car il n'est pas imposé à l'entreprise d'engager des recherches parfois longues et difficiles pour trouver, à distance, un partenaire compétent lorsque le territoire ne dispose que d'un faible nombre de sociétés du secteur d'activité concerné. Ainsi, les entreprises implantées sur un territoire bien doté en acteurs accèderaient plus que les autres à une maturité relationnelle en sollicitant plus jeunes et davantage des proximités organisationnelles et cognitives. A l'inverse, les entreprises situées sur des territoires moins bien dotés doivent d'abord étendre leur réseau, en mobilisant durant un temps plus long les proximités spatiales et relationnelles, avant de pouvoir ensuite solliciter des liens faibles leur permettant d'accéder à des acteurs mobilisés prioritairement par les proximités organisationnelles et cognitives.

Il convient cependant de préciser que, même au sein des territoires mieux dotés, des « passerelles » doivent être créées - telles que des actions d'animation, d'initiative publique ou privée - afin de faciliter la rencontre des acteurs implantés autrement que par le seul biais du marché.

A notre première hypothèse de recherche qui suggérait que la propension d'un acteur économique à développer des liens avec d'autres acteurs serait influencée par sa localisation, notre étude n'a pas montré d'influence flagrante en termes de nombre de liens (faibles écarts de nombre de liens) mais a, en revanche, mis en évidence des disparités dans les liens créés.

A notre seconde hypothèse portant sur l'influence des institutions d'un territoire sur la mise en œuvre de liens par les acteurs, notre étude a montré, avec la proximité institutionnelle, le rôle des institutions locales comme « passerelles », instances d'animation, favorisant la création de liens entre acteurs d'un territoire.

2. Des pistes d'action publique locale pour renforcer la compétitivité

A travers nos conclusions, nous comprenons l'impossibilité à « copier / coller » d'un territoire à un autre les caractéristiques à l'origine des proximités. Toutefois, notre analyse met en évidence l'importance de l'action locale, qu'elle soit publique ou privée, pour animer, activer les ressources existantes. Ce travail d'animation territoriale, de construction d'une proximité institutionnelle nécessaire à la réalisation d'une proximité organisationnelle entre des acteurs géographiquement proches conduit aux enjeux de mise en œuvre de ce que certains auteurs nomment la gouvernance territoriale.

En d'autres termes, et pour ce qui concerne l'action publique locale, les conclusions de notre recherche montrent l'intérêt qu'ont les acteurs publics locaux à mettre en œuvre des soutiens au développement des réseaux territoriaux et a-territoriaux pour favoriser la compétitivité des acteurs économiques présents, aider la création de nouvelles entreprises et rendre le territoire plus attractif.

Cependant, la mise en œuvre de telles actions doit s'écarter des modes d'interventions publics traditionnels. En effet, ce type d'aides économiques directes (aides fiscales, facilités d'acquisition foncière, etc.) ont montré une efficacité très limitée, l'un de leurs principaux effets pervers étant le développement d'attitudes clientélistes des entreprises poussant à la surenchère les collectivités (souvent voisines - mobilité très locale) sans garantir un ancrage durable (mobilité des entreprises à l'extinction de l'aide). Globalement, ces politiques se sont avérées peu efficaces et parfois même néfastes pour les finances des collectivités locales, leur généralisation risquant d'appauvrir davantage les collectivités les plus pauvres.

Selon nous, le soutien aux réseaux passerait par d'autres voies d'action dont nous distinguerons deux niveaux.

Un premier niveau rassemblant des interventions que nous qualifions de « bottom – up » :

D'abord l'élaboration d'un diagnostic territorial qui aurait pour ambition de faire un « point 0 » d'une part sur les caractéristiques économiques et sociales du territoire afin de définir ses composantes construites actives mais aussi sur les potentialités latentes. La difficulté de ce diagnostic est de ne pas fantasmer les potentialités du territoire. Elle est également de recueillir les informations en ce qui concerne les ressources latentes et enfin de construire une synthèse de la somme d'informations collectée suffisamment opérationnelle pour éviter toute dispersion ultérieure de l'action. Parmi les éléments recensés, ce diagnostic devra faire état des aides publiques existantes en matière d'économie car les soutiens apportés par diverses collectivités (Communes, Communauté de Communes, Département, Région), associations et organismes para-publics (technopoles, CCI, etc.) peuvent apparaître dans un ordre dispersé, confus, et au final être peu lisibles pour les acteurs que l'on souhaite soutenir. Ce diagnostic doit constituer un outil d'aide à la décision, il doit donc être construit dans une optique opérationnelle.

Ensuite l'organisation d'un travail d'animation territoriale. Ce travail d'animation a notamment vocation à développer les proximités territoriales, c'est-à-dire à valoriser la proximité spatiale d'acteurs du territoire, favoriser la rencontre des acteurs (proximité relationnelle) mais aussi établir ou renforcer les institutions du territoire constructrices d'une proximité institutionnelle.

Cette animation territoriale se distingue des aides publiques directes (aides foncières, fiscales, etc.). Elle consiste à organiser, coordonner et activer les ressources existantes afin de favoriser la création de liens et donc de réseaux. En effet, notre recherche a montré que des acteurs peuvent être co-localisés et s'ignorer par méconnaissance l'un de l'autre. La création d'entités animant des filières économiques telles que le sont les pôles de compétitivité ou les clusters participent à cette animation territoriale. Toutefois, pour développer la proximité institutionnelle d'un territoire, il convient que ces organisations soient, elles aussi, connectées aux institutions locales, et non seulement aux acteurs de la filière qu'elles animent, sinon elles ne soutiennent que la seule proximité relationnelle. Ce reproche peut être fait aux pôles de compétitivité qui apparaissent pour l'heure encore trop « hors sol » et nécessiteraient une meilleure connexion aux institutions locales.

Le second niveau rassemblerait des actions que nous qualifions de « top – down ». Il ne s'agit pas tant d'inciter à la mise en œuvre de nouvelles interventions d'acteurs extra-territoriaux sur le territoire, que d'engager des actions permettant de connecter au local les dispositifs de réseaux extra-locaux. Ce deuxième niveau d'action répond notamment à la critique sur la situation « hors sol » des pôles de compétitivité. En effet, nous avons vu à travers l'exemple du pôle Images et réseaux que les pôles avaient tendance à s'appuyer fortement sur quelques entreprises leaders mais contribuaient encore trop peu à créer du lien avec des acteurs

bénéficiant d'une aura plus limitée telles que les jeunes entreprises, les sous-traitants, etc. L'enjeu de ce second niveau d'action serait justement de palier à cette lacune en développant les liens entre les réseaux labellisés, peu ou pas ancrés au territoire, tels que les pôles de compétitivité, et les acteurs du territoire afin qu'ils jouent davantage le rôle d'institutions locales. Le développement de ces liens aurait pour but d'associer davantage les acteurs privés, mais aussi les organismes publics et para-publics, les institutions et les collectivités locales du territoire pas ou peu mobilisées lors de la création puis dans le fonctionnement de réseaux tels que les pôles. L'enjeu de ce second niveau d'action est de permettre d'intégrer ces outils au territoire, bien qu'ils n'émanent pas de décisions en son sein, afin de créer plus de liens au sein du territoire mais aussi avec des acteurs hors du territoire. A titre d'exemple, pour nos trois territoires d'études cette action pourrait concerner le pôle de compétitivité Images et réseaux mais également la MEITO ou encore le réseau des clusters et des technopoles français et européens. Ces démarches seraient, selon nous, génératrices d'institutions, dans le sens où ces réseaux, s'ils s'ancrent au territoire, pourraient constituer des institutions locales.

Par ailleurs, notre étude a montré que les proximités mobilisées variaient selon le niveau de développement de l'industrie et selon les caractéristiques de l'entreprise. En effet, une entreprise en phase de démarrage, de développement ou de mutation, une PME ou une grande entreprise, etc. ne mobilisent pas les mêmes ressources du territoire et ne construisent pas les mêmes liens. De ce fait, nous plaignons pour la mise en œuvre d'aides prenant en compte les caractéristiques de l'industrie et des entreprises. La prise en considération de ces différences de besoins, même au sein d'une même filière, apparaît selon nous un gage d'efficacité de l'action publique.

Enfin, l'analyse que nous avons proposée, par les proximités, nous apparaît être un support pertinent pour l'action publique. En effet, une lecture des liens d'acteurs à travers le prisme des proximités permettrait de cibler l'action publique. Ainsi, d'un objectif général de développement de liens entre acteurs, une lecture en termes de proximités permettrait de cibler des catégories d'acteurs, selon leurs caractéristiques, selon leurs compétences, etc. Une action publique ayant pour ambition de créer des réseaux, s'inspirant des proximités, nécessiterait sans doute plus de spécialisation mais serait sans doute plus efficace. Nous rejoignons ici notre propos concernant le besoin de créer une action publique plus adaptée aux caractéristiques de l'industrie et des acteurs visés.

Bien sûr nous n'ignorons pas les enjeux et les contextes politiques existants. Ces quelques pistes d'action ne témoignent pas d'un angélisme détaché des réalités et du quotidien des acteurs publics locaux. Au contraire, nous pensons que celles-ci peuvent s'inscrire dans des projets de territoire, la construction d'une gouvernance territoriale, dont les objectifs de

développement économique, peuvent tout à fait s'inspirer de - ou s'intégrer à - des démarches telles que l'élaboration d'un agenda 21. Car le soutien aux proximités territoriales, tout comme l'ouverture des territoires vers d'autres, constituent des enjeux économiques et de compétitivité des entreprises et des territoires.

3. Nouveaux développements et terrains d'application possible de la recherche

La recherche qui a été présentée ici appelle à être consolidée. De nouveaux développements peuvent d'ores et déjà être envisagés. Tout d'abord, ce travail a démontré l'influence des territoires sur les choix de localisation et sur le développement des réseaux en obtenant des résultats uniquement sur les réseaux de développement. Or, nous avons vu lors de notre définition de la compétitivité que l'innovation constituait une dimension de plus en plus importante de la compétitivité hors-coût. Nos résultats d'enquête ne nous ayant pas permis d'analyser l'éventuelle influence du territoire sur les liens à vocation d'innovation, il serait pertinent de compléter notre analyse empirique sur ce thème.

Deuxièmement, nous avons traité dans notre recherche à la fois des réseaux formalisés et non formalisés. Nous n'avons d'ailleurs enquêté, pour le territoire rennais, que des entreprises appartenant au pôle Images et Réseaux. De plus, notre présentation des territoires, nous a fait recenser un nombre relativement important d'initiatives publiques et privées soutenant la mise en réseau des acteurs de la filière TIC. Toutefois, nous n'avons pas étudié de manière approfondie l'impact de ces initiatives sur la création de liens. En effet, si nous constatons des différences entre le territoire rennais et les deux autres territoires nous n'avons pas isolé l'influence du pôle de compétitivité. Or, ces initiatives participeraient, selon nous, à l'activation des ressources des territoires et relèveraient de démarches de développement de la gouvernance territoriale. Ainsi, il nous semblerait pertinent de compléter notre étude en focalisant davantage l'analyse sur l'influence de l'action collective, publique et privée, sur la création de liens.

Cette analyse passerait par la réalisation d'une enquête comparative entre des territoires dont les caractéristiques de taille seraient proches mais dont les initiatives de réseaux seraient différentes. Elle se focaliserait également davantage sur la proximité institutionnelle en s'intéressant aux institutions et aux initiatives publiques et privées tant dans les démarches recensées que leur évolution.

BIBLIOGRAPHIE

A

ABDELMALKI L., DUFOURT D., KIRAT T., REQUIER-DESJARDINS T. (1996), « Technologies, institutions et territoires : le territoire comme création collective et ressource institutionnelle », in PECQUEUR B. (éd), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, pp. 177-194

AGENCE ECONOMIQUE DE BRETAGNE (2009), *Les TIC en Bretagne : une nouvelle ambition collective*, AEB, 165p.

ALAOUI A. (2005), *La compétitivité internationale : stratégie pour les entreprises françaises*, L'Harmattan, 266p

ALBERTINI J.-B., (2006), De la DATAR à la nouvelle DIACT : la place des questions économiques dans la politique d'aménagement du territoire, *Revue française d'administration publique*, 2006/3, n° 119, pp415-426.

AMABLE B. et ASKENAZY P. (2005), *Introduction à l'économie de la connaissance*, Rapport UNESCO Construire des sociétés du savoir, UNESCO

AMABLE B., PALOMBARINI S. (2004), *Une approche néo-réaliste de l'économie politique*, douzième rencontre internationales du GERPISA, Comment penser la variété du capitalisme et la diversité des modèles productifs, juin, Paris.

AMIN A (2000), « Les districts ne sont pas seuls au monde », in BENKO G, LIPIETZ A., *Les régions qui gagnent*, PUF

AMIN A, THRIFT N. (1994), « Holding down the global », in AMIN A, THRIFT N, *Globalisation, Institutions and Regional Development in Europe*, Oxford University Press

AMIN A., THRIFT N. (1995), « Living in the global », in *Globalization, institutions and regional development in Europe*, AMIN A., THRIFT N (eds), Oxford University Press, pp 1-22

ANDERSSON T., SCHWAAG SERGER S., SORVIK J., WISE HANSSONE. (2004), *The Cluster Policies Whitebook*, IKED, The Competitiveness Institute, 266 p

ANDERSON J.E, WASSMER R.W. (1995), The decision to bid for business : municipal behavior in granting property tax abatements, *Regional Science and Urban Economics*, n°25, pp 739-757

ANTONELLI C. (1995) : « Economie des réseaux : variété et complémentarité », in RALLET A., TORRE A. (éds), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris, pp 253-272

AOKI M. (1999), *Information and Governance in the Silicon Valley Model*, Stanford Institute for Economic Policy Research, Discussion Paper

ASHEIM B.T., COENEN L. (2006), Contextualizing regional innovation systems in a globalizing learning economy on knowledge bases and institutional frameworks, *Journal of Technology Transfer*, n° 31, pp 163-173

ASHEIM B.T., ISAKSEN A. (2002), Regional Innovation Systems: the integration of local 'sticky' and global 'ubiquitous' knowledge, *Journal of Technology Transfer*, n°27, pp 77-86.

AUDELOR (2008), *Atlas du Pays de Lorient*, AUDELOR, 133 p

AUDIAR et CODESPAR (2005), *Population active et emploi à l'horizon 2010/2015 : zone d'emploi de Rennes*, 4 p.

AUDIAR (2008), *Politique foncière sur Rennes métropole : analyse des marchés*, Observatoire foncier n°1, février, 12 p

AUDRETSCH, D.B., FELDMAN M.P. (1996), Innovative clusters and the industry life cycle, *Review of Industrial Organization*, n°11, pp 253-273.

AUNEAU Y. (2009), *Construire un système d'innovation régionalisée, propositions à partir d'exemples bretons*, Thèse de Doctorat, Université de Rennes 2, 431 p

AUTANT-BERNARD C., MASSARD N., LARGERON C. (2003), Technologies de l'information et de la communication (TIC), diffusion spatiale des connaissances et agglomération, *Géographie Economie Société*, n°3/4, pp 311-330

AYDALOT P. (1980), *Dynamique spatiale et développement*, Economica, 551 p

AYDALOT P. (éd.) (1986), *Milieus innovateurs en Europe*, GREMI, 361 p

B

BADIE B. (1995), *La fin des territoires*, Fayard, coll. L'espace du politique, 276 p.

BAGNASCO A, TRIGILIA C. (1993), *La construction sociale du marché. Le défi de la troisième Italie*, Cachan, Ed. de l'ENS-Cachan, 284 p

BAILLY A. (1977), *La perception de l'espace urbain, les concepts, les méthodes, leur utilisation dans la recherche urbanistique*, Thèse sous la direction de CLAVAL P., Centre de recherche d'urbanisme, 800 p

BAKIS H. (1993), *Les réseaux et leurs enjeux sociaux*, PUF, 127 p

BALASSA B. (1966), Tariff reductions and trade manufactures among the industrial countries, *American Economic Review*, n°56, pp 446-473

BARNES J. A. (1954), *Class and committees in a Norwegian island parish*, Human relations, vol.7 n°1

BECATTINI, G. (1992a), « Le district marshallien : une notion socio-économique » in BENKO, G. et LIPIETZ, A., *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, pp 35-56

BECATTINI G. (1992b), Le district industriel : milieu créatif, *Espaces et sociétés*, n°66-67, pp 147-163

- BÉJEAN S., GADREAU M. (1997), Concept de réseau et analyse des mutations récentes du système de santé, *Revue d'Economie Industrielle*, n°81, 3ème trimestre 1997, pp 77-97.
- BENACEK V. (1997), *The Competitiveness and Trade of Enterprises in Transition : The Importance of Unorthodox Strategies for Survival*, ITFA Proceedings, 1997 and CERGE-EI, DP n°7
- BENKO G. (1991), *Géographie des technopôles*, Masson, 223 p
- BENKO G., LIPIETZ A. (dir.) (1992), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux. Les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, 424 p
- BENKO G., LIPIETZ A. (1995), « De la régulation des espaces aux espaces de régulation », in BOYER T, SAILLARD Y, *L'état de la théorie de la régulation*, La Découverte
- BENKO G., DUNFORD M., LIPIETZ A. (1996), « Les districts industriels revisités », in PECQUEUR B (éd.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, pp
- BERGADAA M., GRABER S., MÜHLBACHER H. (1999), *La confiance dans la relation tripartite vendeur-client-entreprise* ; Mars 1999 (XVème Congrès de l'Association Française de MarketingStrasbourg - mai 1999)
- BERGMAN M., FESER, J. (2000), *Industrial and Regional Clusters : Concepts and Comparative Applications*, The Web Book of Regional science, University of West Virginia.
- BERKOWITZ S. (1982), *An Introduction to Structural Analysis. The Network Approach to Social Research*, Toronto, Butterworths, 234 p
- BIALES C., BIALES M., LEURION R., RIVAUD J.-L (2006), *Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains*, Foucher, 633 p
- BIDART C. (2008), Etudier les réseaux sociaux : apports et perspectives pour les sciences sociales, *Informations sociales*, n°147, pp 34-45
- BLANC C. (2004), *Pour un écosystème de la croissance*, rapport au Premier Ministre, Paris, La documentation française, 81 p, <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/044000181/index.shtml>
- BOSCHMA R.A. (2005), Proximity and innovation: a critical assessment, *Regional Studies*, Vol. 39.1: pp 61-74
- BOSCHMA R., TER WAL A.L.H. (2007), *Co-evolution of firms, industries and networks in space*, *Papers in evolutionary economic geography*, Utrecht University , 20 p, <http://econ.geo.uu.nl/peeg/peeg.html>
- BOSTON CONSULTING GROUP & CMI (2008), *L'évaluation des pôles de compétitivité 2005-2008*, La documentation française, Coll. travaux n°9, 112 p.
- BOUBA-OLGA O., CHAUCHEFOIN P., MATHE J. (2004), *Innovation et territoire : une analyse des conflits autour de la ressource en eau Le cas du bassin versant de la Charente*, Colloque « Les territoires de l'innovation, espaces de conflits », Bordeaux, 18 et 19 novembre 2004

BOUBA-OLGA O., GROSSETTI M. (2006), *Socio-économie de proximité, La proximité entre interactions et institutions*, 5^{ème} journée de la proximité, Bordeaux 28-30 juin 2006

BOUDEVILLE J. (1969), *Les espaces économiques*, PUF, 126 p

BOULANGER P. (1990), *Organiser l'entreprise en réseau*, Nathan, 240 p

BOURDIEU P. (1980), *Le capital social*, Actes de la recherche en sciences sociales, vol.31, janvier 1980

BRASSARD et al., (1989), « Networks at the heart of the service economy » in BRASSARD A., NICOLAÏDIS K, *Strategic trends in services*, Ballinger, New York, 360 p

BRENNER, T. (2004). *Local industrial clusters : existence, emergence and evolution*, London/New York: Routledge.

BRESNAHAN T., GAMBARDELLA A. et SAXENIAN AL (2002), *Old economy inputs for new economy outcomes : cluster formation in the new silicon valleys*, DRUID summer conference on « Industrial Dynamics of the New and Old Economy - who is embracing whom? », Copenhagen/Elsinore 6-8 June 2002 - http://www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/ds2002-607.pdf

BROUSSEAU E., RALLET, A. (1997), « Le rôle des technologies de l'information et de la communication dans le changement organisationnel », in: GUILHON, B., et al. (Eds.), *Économie de la connaissance et des organisations*. L'Harmattan, pp 286-309

BROUSSEAU, E., CURIEN, N. (2001), *Économie d'Internet, économie du numérique*, Revue Économique 52, pp 7-36

BRUHAT T (1990); *Vingt technopoles, un premier bilan* ; DATAR, la Documentation française, 216 p

BRUHAT T. (2006), *Rapport de mission d'assistance pour la mise en œuvre des pôles de compétitivité*, Bruhat Consultant, 94 p

BRUSCO S. (1986), « Small firms and industrial districts: the experience of Italy », in KEEBLE D., WEBER E., *New firms and regional development in Europe*, Croom Helm, pp 184-202

BURT R. (1992), *Structural Holes : The Social Structure of Competition*, Cambridge, Harvard University Press, 316 p

BURT R. (1995), Le capital social, les trous structureaux et l'entrepreneur, Revue française de sociologie, Vol.36, n°34-4, pp 599-628

C

CAIRNCROSS, F. (1997), *The death of distance : how the communications revolution will change our lives*, Harvard Business School Press, 303 p

- CALLON M. (1999), « Variété et irréversibilité dans les réseaux de conception et d'adoption de techniques », in FORAY D., FREEMAN C. (dir.), *Technologie et Richesse des Nations*, pp 275-324.
- CAMAGNI R. (éd.) (1992), *Innovation networks : spatial perspectives*, Belhaven-Pinter, Londres, 224 p
- CAMAGNI R. (2002), Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°4, pp 553-578
- CAMAGNI R. (2005), Attractivité et compétitivité : un binôme à repenser, *Territoires 2030*, n°1, pp 11-15, <http://www.diact.gouv.fr/IMG/File/CAMAGNI2.pdf>
- CAMAGNI R., MAILLAT D (éd.) (2006), *Milieux innovateurs, théories et politiques*, Economica, Paris, 502 p
- CAMAGNI R. (2006), « Changement technologique, milieu local et réseaux d'entreprises: pour une théorie dynamique de l'espace économique », in CAMAGNI R., MAILLAT D., (éd.), *Milieux innovateurs : théorie et politiques*, Economica, pp 74-98
- CAMAGNI R. (2006), « Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif », in CAMAGNI R, MAILLAT D., *Milieux innovateurs : théories et politiques*, pp 261-288
- CARRIERE J.-P. (1998), L'internationalisation de l'économie et ses impacts territoriaux dans la péninsule ibérique : la localisation des investissements directs étrangers est-elle un facteur de recomposition spatiale ?, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°2, pp. 231-50
- CASSON M. (1997), *Information and Organization, Oxford : a new perception on the theory of the firm*, Oxford University Press, 314 p
- CASTELLS, M. (1996) *The Rise of the Network Society*, Malden, MA: Blackwell, 556 p
- CASTELLS M. (2000), *Le pouvoir et l'identité, Tome 2 : l'ère de l'information*, Fayard, 538 p
- CASTELLS M., HENDERSON J.W. (éd) (1987), *Global restructuring and territorial development*, Newbury Park, 256 p
- CEPREMAP (2008), *Les pôles de compétitivité : que peut-on en attendre*, Éditions Rue d'Ulm, Presses de l'École normale supérieure, 84 p.
- CESR (2007), *Mobilité des populations et territoires de Bretagne à l'horizon 2030 : réflexions prospectives*, CESR
- CHIA E., TORRE A., REY-VALETTE H (2008), Conclusion : Vers une «technologie» de la gouvernance territoriale ! Plaidoyer pour un programme de recherche sur les instruments et dispositifs de la gouvernance des territoires, *Noroi*, Numéro 209 (2008/4), Dispositifs et outils de gouvernance territoriale
- CHRISTALLER W., COVINDASSAMY M., DJAMENT G. (1972), *How I discovered the Theory of Central Places : A Report about the Origin of Central Places*, P.W. and R.C. Mayfield, eds., *Man Space and Environment*, Oxford Univ. Press, pp 601-610

- CHRISTALLER W. (1933), *Die zentralen Orte in Suddeutschland*, Jena: Gustav Fischer (Traduction anglaise, en partie, par BASKIN C.W., *Central Places in Southern Germany*, Prentice Hall, 1966).
- COASE R.H. (auteur) (1937), « The nature of the firm: origins, evolution and development », in WILLIAMSON O. E., SIDNEY G.W. (éd.), *The nature of the firm*, *Economica*, pp 386-405
- COISSARD S. (2007), La nouvelle économie géographique de Paul Krugman : apports et limites, *RERU*, n°2007/1, pp 111-125
- COLLETIS G., PECQUEUR B. (1993), Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives, *RERU*, vol. 3, pp 489-507
- COLLETIS G, PECQUEUR B (1994), *Rôle des politiques technologiques locales dans la création de ressources spécifiques et d'avantages dynamiques de localisation*, C.R.E.U.S.E.T., 1994
- COLLETIS G., PECQUEUR B. (1995), « Politiques technologiques locales et création de ressources spécifiques », in RALLET A., TORRE A. (éds), *Economie industrielle et économie spatiale*, *Economica*
- COLLETIS G., PERRIN J. (1992), *Quelques réflexions sur les représentations de l'Etat et les politiques technologiques*, groupe de travail « Institutions et créations techniques », GDR d'Economie Industrielle, Lyon, 19 juin
- COLLETIS G., RYCHEN F. (2004), « Entreprises et territoires : proximités et développement local », in PECQUEUR B., ZIMMERMANN J.B. (dir), *Economies de proximités*, Lavoisier, pp 207-230
- COLLETIS-WAHL K, PERRAT J. (2004), « Proximités et dynamiques spatiales », in PECQUEUR B., ZIMMERMANN J.B. (dir), *Economies de proximités*, Lavoisier, pp 115-132
- COLLIN R (2010), *Pour une efficacité collective des Pôles de Compétitivité et des Pôles d'Excellence*, ICCE, VP AFNeT, 6 p
- COMBE M. et VERZAT C. (1998), *La question de l'organisation : le défi de l'autonomie*, Éditions d'Organisation, Paris.
- COMBES P.-Ph., MAYER T., THISSE J.F. (2006), Krugman, increasing returns and economic geography, *Journal of Political Economy*, n°99, pp 483-499
- COMET C. (2006), Productivité et réseaux sociaux. Le cas des entreprises du bâtiment, *Revue française de gestion*, 2006/4, n°163, pp 155-169
- COOKE P., MORGAN K. (1998), *The Associational Economy*. Oxford: Oxford University Press, 247 p.
- COPPIN O. (2002), Le milieu innovateur : une approche par le système, *INNOVATIONS* 2002/2, n° 16, pp29-50.

CORIAT B. (1991), *L'atelier et le robot, essai sur le fordisme et la production de masse à l'âge de l'électronique*, Christian Bourgois, 302 p.

COURLET C. (1987), « Coopération industrielle, PME et développement local : l'exemple savoyard », in FOURCADE C. (dir.), *Industrie et régions*, Economica, pp. 191-204

COUTARD O. (ed) (1999), *The Governance of Large Technical Systems*, Routledge, London, 303 p.

COUTARD O. (2001), Imaginaire et développement des réseaux techniques : les apports de l'histoire de l'électrification rurale en France et aux Etats-Unis, *Réseaux*, n°109, pp 76-94

COWAN R., FORAY D. (1997), The economics of codification and the diffusion of knowledge, *Industrial and Corporate Change*, 7:2.

CREVOISIER O. (1994), Dynamique industrielle et dynamique régionale : l'articulation par les milieux innovateurs, *Revue d'économie industrielle*, vol.70, pp 33-48.

CREVOISIER O. (2001), L'approche par les milieux innovateurs : état des lieux et perspectives, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°1, pp 153-166

CROZET M., KOENIG P. (2005), Le rôle des firmes multinationales dans le commerce international, *Cahiers français*, n°325, La documentation française, pp 13-19

CROZIER M., FRIEDBERG E. (1997), *L'acteur et le système*, éditions du Seuil, 448 p

CURIEN N. (1992), *Economie et management des entreprises de réseau*, Economica, 210 p

CURIEN N. (2000), *Economie des réseaux*, La Découverte, 120 p

D

DALLA PRIA Y. (2008), *Comment naissent les districts technologiques*, éd. Montreuil, Aux lieux d'être, 308 p

D'ANDREA TYSON'S L. (1992), *Who's Bashing Whom? Trade conflict in high technology industries*, Institute for international economics, 352 p

DATAR (2002), *Les systèmes productifs locaux*, La documentation française, 78 p

DATAR (2004), *La France puissance industrielle*, La documentation française, 140 p
<http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/044000090/0001.pdf>

DAUDIN G. (2003), La logistique de la mondialisation, *Revue de l'OFCE*, n° 87, pp. 409-435.

DAUMAS J.C. (dir) (2004), *Les systèmes productifs dans l'arc jurassien*, les cahiers de la MSH Ledoux, coll. Intelligence territoriale

DEBONNEUIL M., FONTAGNE L. (2003), *Compétitivité*, rapport n°40 du Conseil d'Analyse Economique, La Documentation française, 254 p

- DEGENNE A., FORSE M. (1994), *Les réseaux sociaux*, A. Colin, 294 p
- DEHEM R. (1993), *Histoire de la pensée économique, des mercantilistes à Keynes*, Bordas, 453 p
- DEJARDIN M., FRIPIAT B. (1998), *Une description a priori des facteurs de développement économique local et régional*, Document de travail du Centre de Recherches sur l'Economie Wallonne (CREW), Faculté des Sciences économiques, sociales et de gestion, Facultés Universitaires Notre-Dame de la Paix, Namur, septembre
- DELAPIERRE R. (1991), Les accords interentreprises, partage ou partenariat ? Les stratégies des groupes européens du traitement de l'information, *Revue d'Économie Industrielle*, n°55, pp 135-161
- DELAPIERRE, M. (1995), « De l'internationalisation à la globalisation », in SAVY, M. et VELTZ, P. (éd.), *Economie globale et réinvention du local*, DATAR/Editions de l'aube, pp 15-26
- DEMAZIERE C. (1996), *Développement économique et structuration de l'espace urbain*, Thèse de doctorat ès sciences économiques, Université des sciences et technologies de Lille, 483 p
- DEMAZIERE C., MENAGE P. (2002), *Les agglomérations moyennes françaises à l'ère des TIC et de la « nouvelle économie »*, communication au colloque Villes moyennes et mondialisation, Montréal, Université de Montréal, Institut d'Urbanisme, 15-18 septembre 2002
- DEMAZIERE C. (2003), *Développement territorial ? Effets spatiaux des mutations économiques, intérêt et limites des actions publiques locales*, habilitation à diriger des recherches en aménagement-urbanisme, Université de Tours, décembre 2003, 266p. +annexe 21p.
- DEMAZIERE C. (2006a), Décisions et mise en œuvre des politiques économiques : de l'Etat souverain au polycentrisme institutionnel ?, *Cahiers français*, n°335, pp 20-27
- DEMAZIERE C. (2006b), L'Etat et les acteurs locaux dans la mise en place des pôles de compétitivité, *Les Annales de la Recherche Urbaine*, n°101, pp 33-39
- DEMAZIERE, C. avec la collaboration de MENAGE, P. (2006), *Des technopôles aux pôles de compétitivité, du local au national : les politiques d'innovation et de réseaux d'entreprises en France*, Rapport pour le Korea Research Institute on Human Settlements, Tours, Université François-Rabelais, 37 p.
- DEMAZIERE C. (2007), Forger des réseaux : la compétitivité pratiquée par les acteurs publics des grandes agglomérations françaises, *Pouvoirs locaux*, n°72, pp 65-71
- DJUATIO E. (2004), Le réseau, outil de veille et de développement de l'entreprise ?. Cas des très petites entreprises guadeloupéennes, *INNOVATIONS*, 2004/1, n° 19, pp 195-218
- DOUARD J.-P., HEITZ M. (2003), Une lecture des réseaux d'entreprises : prise en compte des formes et des évolutions, *Revue française de gestion*, 2003/5, n° 146, pp 23-41

DOUGLAS C. (2005), Théories économiques de la ville, *L'Economie politique*, n°27, pp 82-97

DUBOIS J., DIAMENT M. (1997), *Géophysique*, Masson, 212 p

DUPUY C., TORRE A. (2000), « Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises », in GILLY J.P., TORRE A. (dir.), *Dynamiques de proximité*, Paris, L'Harmattan, 297 p.

DUPUY G (1991), *L'urbanisme des réseaux ; théories et méthodes*, Armand Colin, 198 p.

DURANTON G., MARTIN P., MAYER T., et al. (2007), *Les pôles de compétitivité : que peut-on en attendre ?*, Presses de l'Ecole Normale, 82 p

DURANTON G., PUGA D. (2001), Nursery cities: urban diversity, process innovation, and the life cycle of products, *American Economic Review*, n°91, pp 1454–1477

DUSSAUGE R., GARETTE B. (1997), Anticiper les conséquences des alliances stratégiques, *Revue française de gestion*, n° 114, juillet-août 1997, pp 106-117

E

ENCAOUA D., FORAY D., HATCHUEL A., MAIRESSE J. (2004), Les enjeux économiques de l'innovation. Bilan du programme CNRS, *Revue d'économie politique*, 2004/2, Volume 114, pp 133-168

ESTIENNE R. (1998), *L'ancienne base des sous-marins de Lorient-Keroman : réhabilitation et réaffectation*, CILAC XII, Colloque Le patrimoine industriel portuaire, Marseille 26-28 mars 1998

ETTIGHOFFER D., VAN BENEDEN P. (2000), *Méta-organisations, les modèles d'entreprises créateurs de valeur*, Village Mondial, Paris

EVE M. (2002), Deux traditions des réseaux sociaux, *Réseaux*, 2002/5, N°115, pp 183-212

F

FOGEL R.W. (1964), *Railroads and American Economic Growth. Essays in Economic History*, Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins Press, 296 p

FONTAGNE L., LORENZI J.-H. (2004), *Désindustrialisation, délocalisations*, Conseil d'Analyse Economique, Paris, La Documentation française, 399 p

FONTAN J.-M., KLEIN J.-L. et TREMBLAY D.-G. (2004), Innovation et société : pour élargir l'analyse des effets territoriaux de l'innovation, *Géographie Économie Société*, 2004/2, Vol. 6, pp 115-128

FORAY, D. (2000), *Le développement des économies fondées sur la connaissance*, Éditions La Découverte, Collection Repères, 123 p

FORSE M. (2008), *Définir et analyser les réseaux sociaux : les enjeux de l'analyse structurale*, Informations sociales n°147, pp 10-19

FRANKEN K., VAN OORT F. G., VERBURG T. (2006), « Variety and regional growth : theory, measurement and outcomes », in REGGIANI A., NIJKAMP P (éd.), *Spatial dynamics, networks and modeling*, pp 203-239

FREEMAN C. (1990), *Networks of innovators : a synthesis of research issues*, communication au Séminaire International « Networks of innovators », Montréal, mai, 42 p

FRIEDMAN T. (2005), *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century*, New York : Farrar, Straus, and Giroux, 600 p

FUJITA M., THISSE J. F. (1997), Economie géographique, problèmes anciens, nouvelles perspectives, *Annales d'économie et de statistique*, Vol.47, pp 37-87

FURMAN J., PORTER M., STERN S. (2002), The determinant of national innovative capacity, *Research Policy*, n° 31, pp889-933

G

GADREY J. (2000), *Nouvelle économie, nouveau mythe ?*, Le Seuil, 229 p

GAFFARD J. L., QUERE M. (2005), Délocalisations: simple affaire de concurrence ou problème de politique économique?, *Revue de l'OFCE*, n°94, pp 193-210

GAFFARD J.L (2005), Développement local et globalisation : Nouveaux regards sur la croissance, le bien-être, les inégalités interrégionales et l'attractivité des territoires, *Revue de l'OFCE n°94*

GANNE B., SAGLIO J. et alii (1988), *Milieus industriels et systèmes industriels locaux : une comparaison France-Italie*, Lyon, GLYSI

GARIEPY M., MARIE M. (dir.) (1997), *Ces réseaux qui nous gouvernent ?*, L'Harmattan, Paris, 467 p

GALLAUD D., TORRE A. (2007), « Les Réseaux d'Innovation sont-ils localisés? Proximité et diffusion des connaissances : (le cas des PME de l'« agbiotech») », in RALLET A., TORRE A. (Dir), *Quelles proximités pour innover ?*, chapitre 8, L'harmattan, collection « Géographies en liberté », 222 p

GENIAUX I., MIRA-BONNARDEL S. (2003), Le réseau d'entreprises : forme d'organisation aboutie ou transitoire, *Revue française de gestion*, 2003/2, n° 143, pp 129-144

GAROFOLI, G. (1992), « Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène », in BENKO, G., LIPIETZ, A., *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, pp 57-80

- GENEAU de LAMARLIERE I. (2008), Une relecture des travaux d'Alfre Weber sur la localisation. A l'articulation de l'économique et du socioculturel, *Annales de Géographie*, pp 50-69
- GILLY J.P., GROSSETTI M., BES M.P.. (1992), *Systèmes socio-productifs locaux et développement technologique : le cas des activités spatiales et du génie logiciel à Toulouse*, CIEU, CERS, LEREP
- GILLY J.P., TORRE A. (dir.) (2000), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, 301 p
- GILLY J.P., LEROUX I., WALLET F. (2004), « Gouvernance et proximité », in PECQUEUR B., ZIMMERMANN J.-B., coord. *Economie de proximités*, Hermès, Lavoisier, Paris, pp 187-206
- GIULIANI E., and BELL M. (2005). The micro-determinants of meso-level learning and innovation: evidence from a Chilean wine cluster *Research Policy* n°34 (1), pp 47-68
- GORDON R. (1989), Les entrepreneurs, l'entreprise et les fondements sociaux de l'innovation, *Sociologie du travail*, n°31, pp 107-124
- GOURLAY F. (2004), *Lorient une ville dans la mondialisation*, Presses Universitaires de Rennes, 289 p
- GRABHER G. (1993). « Rediscovering the social in the economics of interfirm relations », In GRABHER G. (editor), *The Embedded Firm, on the Socio-economics of Industrial Networks*,. Routledge Londres, pp 1-31
- GRANIER F. (2005), La mise en réseau. De l'injonction au concept sociologique, *Sociologies Pratiques*, 2005/2, n°11, pp 23-31
- GRANOVETTER M. (1973), The strength of weak ties, *American journal of sociology*, Vol.78 issue 6
- GRANOVETTER M. (1974), *Getting a job : a study of contacts and careers*, Harvard University Press, 179 p
- GRANOVETTER M. (1985), Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, n°91, pp 481-510.
- GRANOVETTER M. (1995), « The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs », in PORTES A. (ed.) *The Economic Sociology of Immigration: essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*, Russell Sage Foundation, 310 p
- GRANOVETTER M. (2000), *Le marché autrement: les réseaux dans l'économie*, Desclée de Brouwer, 238 p
- GRANOVETTER M. (2006), L'influence de la structure sociale sur les activités économiques, *Sociologies Pratiques*, 2006/2, n° 13, pp 9-36
- GRAVIER J- F. (1958), *Paris et le désert français*, Flammarion, 317 p

GROSSETTI M., BES M. P. (2001), Encastremets et découplages dans les relations science-industrie, *Revue française de sociologie*, Vol. 42 n°2, pp 327-355

GROSSETTI M. (2004), Concentration d'entreprises et innovation : esquisse d'une typologie des systèmes productifs locaux, *Géographie Économie Société*, 2004/2, Vol. 6, pp 163-177

GRUBEL H.G (éd.) et LLOYD P.J. (éd) (1975), *Intra-industry trade, the theory on measurement on international trade in differentiated products*, Cheltenham, 531 p

GUEROIS M., PAULUS F. (2002), Commune centre, agglomération, aire urbaine : quelle pertinence pour l'étude des villes ?, *Revue Européenne de Géographie*, n°212, pp 1-18

GUY C., GIVORD L. (2004), *Rennes, le pari d'une agglomération multipolaire*, Éditions de l'Aube, La Tour-d'Aigues, 220 p

H

HAGGARD S. (1990), *Pathways from the periphery : the politics of growth in the new industrializing countries*, Cornell University Press, 294 p

HARVEY P-L. (1998), Réseaux et appartenance : le développement d'identités extra-territoriales, *Policy options*, Juin, pp 25-29

HEALY T., COTE S. (2001), *Le rôle du capital humain et social*, OCDE,p

HELPMAN E. et KRUGMAN P. (1985), *Market structure and foreign trade : increasing returns, imperfect competition and the international economy*, Wheatsheaf Books, Harvester Press, Brighton, 288 p

HITE J.M., HESTERLY W.S. (2001), The evolution of firm networks, *Strategic Management Journal*, n°22-3, pp 275-286

HODGSON G. (1988), *Economics and institutions : a manifesto for a modern institutional economics*, Cambridge, Polity Press

HODGSON G. (2000), What is the essence of institutional economics?, *Journal of Economic Issues*, vol. 34, n°2, July, pp 317-329

HODGSON G. M. (1999). *Economics and Utopia: Why the Learning Economy is not the End of History*, London, Routledge, 368 p

HOLEC, N., BRUNET-JOLIVALD, G, (2000). *De la gouvernance des économies à celle des territoires : Note de synthèse sur la gouvernance*, Centre de documentation de l'urbanisme.

HOOVER, E.M. (1948), *The location of economic activity*, New York, McGraw Hill, 310 p

I

IAURIF (2002), *Le multimédia et l'Internet en Île-de-France : entreprises et territoires*, Préfecture Île-de-France. <http://www.iaurif.org>

IDATE, REXECODE (2004), *Compétitivité du secteur TIC en France*, Etude réalisée pour le Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie

INSEE (2006), *Un indicateur d'attractivité pour les zones d'emploi*, dossier d'Octant n°48, juin 2006

INSEE (2007), Les dynamiques démographiques et économiques des territoires du Morbihan, *OCTANT*, n°131, 13 p

INSEE (2007), *Des TIC de plus en plus diversifiées dans les entreprises.*

INSEE (2010), Niveaux de vie et pauvreté en France, www.insee.fr/publications

J

JACKSON W.A. (2007), On the social structure of markets, *Cambridge Journal of Economics*, n°31, pp 235-253

JACOB R., JULIEN P.A., RAYMOND L. (1996), *L'organisation apprenante ou apprendre à apprendre en réseau*, WP GREPME 1996/15, Université du Québec

JAYET H., WINS P., (1993), *Comment les entreprises se localisent-elles?*, CESURE, dossier de recherche n°93-3, Rapport au Commissariat Général du Plan

JOFFRE P., KOENIG G.(1992), *Gestion stratégique : l'entreprise, ses partenaires-adversaires et leurs univers*, Litec, 201 p

JOHANSON J., MATTSSON L-G. (1987), *Interorganisational Relations in Industrial Systems - A Network Approach compared with the Transaction Cost Approach*, International Studies of Management and Organization, Vol. XVII, n°1, pp 34-48.

JOHANNISON B. (2000), « Networking and entrepreneurial growth », In SEXTON D.L., LANDSTROEM H. (éd), *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*, pp 368-386, Oxford: Blackwell.

JULIEN, B., RYCHEN, F. et SOUBEYRAN A., (1999), *Dépenses publiques, disparités locales et attraction des activités économiques*, document de travail, Université de la Méditerranée.

JULIEN P.-A., LACHANCE R., MORIN M. (2004), Signaux forts et signaux faibles : une enquête sur les liens réticulaires dans les PME dynamiques, *Géographie Économie Société*, 2004/2, Vol. 6, pp 179-201

K

KIRAT T., LUNG Y. (1995), *Innovations et proximités : le territoire, lieu de déploiement des processus d'apprentissage*, in LAZARIC N. et MONNIER J. M. (eds), *Coordination économique et apprentissage des firmes*, Economica

KIRAT T. et SAGLIO J. (1996), Postface à ABDELMALKI L., COURLET C., *Les nouvelles logiques du développement*, L'Harmattan

KIRMAN A. (1999), Quelques réflexions à propos du point de vue des économistes sur le rôle de la structure organisationnelle dans l'économie, *Revue d'Economie Industrielle*, n°88, pp 91-110

KOENING G. (1996), *Management stratégique, paradoxes, interactions et apprentissages*, Nathan, 544 p.

KOSHI H., ROUVINEN, P., YLÄ-ANTTILA, P. (2002), *ICT Clusters in Europe: The Great Central Banana and Small Nordic Potato*, *Information Economics and Policy*, n°14, pp 145-165

KPMG (2007), *Pôles de compétitivité en France : des débuts prometteurs mais des défauts à corriger*, KPMG entreprises, 33 p

KRUGMAN P. (1986), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, The MIT Press, 315 p

KRUGMAN P (1991), *Geography and trade*, Cambridge, The MIT Press, 156 p

KRUGMAN P. (1994), Competitiveness : a dangerous obsession, *Foreign Affairs Issues*, march-avril 1994, vol.73, n°2

KRUGMAN P. (1996), *La mondialisation n'est pas coupable*, La découverte, 218 p

KRUGMAN P. (1998), Space : The Final Frontier, *Journal of Economic Perspectives*, Volume 12, n°2, pp 161-174

L

LACOUR C. (1996), « La tectonique des territoires : d'une métaphore à une théorisation », in PECQUEUR B. (éd), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L-Harmattan, pp 25-48

LANDIER H. (1987), *L'entreprise polycellulaire : pour penser l'entreprise de demain*, Entreprise Moderne d'Édition

LAPEZE J., EL KADIRI N., LAMRANI N. (dir.) (2007), *Éléments d'analyse sur le développement territorial : aspects théoriques et empiriques*, L'Harmattan, 209 p

LEAMER E., STORPER M. (2001), The economic geography of the Internet age, *Journal of International Business Studies*, vol. n°32 (4), pp 641-666.

- LE BAS C., GENIAUX I. (1995), Le management des relations technologiques et les PME, *Économies et sociétés*, série Sciences de Gestion, n° 21, vol. 5, pp 211-229
- LE BOUËDEC G. (2001), « Les marins pêcheurs et l'évolution des techniques de pêche (19^{ème} – 20^{ème} siècles) », in *Mutations techniques des pêches maritimes : agir ou subir ?*, Actes de colloque
- LECOQ B (1991), Organisation industrielle, organisation territoriale : une approche intégrée fondée sur le concept de réseau, *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°3/4, Paris, pp 321-341
- LE FIGARO Magazine (2000), *Dossier consacré à Lorient*
- LEIGGENER R (2008), *Interagir pour innover : une technologie médicale au cœur du réseau*, Bern, Peter Lang, SA, 292 p
- LELOUP F., MOYART L., (2003), *The regional restructuring of old industrial regions : The case of the Hainaut in Belgium*, Regional Studies Association International Conference, Pise, Avril.
- LELOUP F., MOYART L, PECQUEUR B. (2005), La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ?, *Géographie Economie Société*, 2005/4 vol.7, pp 321-332
- LE MARC'HARDOUR J. M. (1980), *Etude du processus d'urbanisation e de l'agglomération lorientaise depuis 1945*, Thèse de Doctorat, Université de Rennes 1
- LEMIEUX V. (1999), *Les réseaux d'acteurs sociaux*, PUF, 146 p
- LEONTIEF W. (1951), *The structure of the American Economy, 1919-1939: an empirical application of equilibrium analysis*, Oxford University Press, 264 p
- LETHIAIS V., RALLET A., VICENTE J. (2003), TIC et réorganisation spatiale des activités économiques : introduction, *Géographie Economie Société*, n°5, pp275-285
- LE VELLY R. (2007), Le problème du désencastrément, *Revue du Mauss*, 2007/1, n° 29, pp 241-256
- LORENZEN M., MASKELL P. (2004), « The Cluster as a Nexus of Knowledge Creation », in COOKE P., PICCALUGA A. (eds) *Regional Economies as Knowledge Laboratories.*, Edward Elgar, pp 77-92
- LORENZEN M. (2007), Social capital and localized learning : proximity and place in technological and institutional dynamics, *Urban Studies*, vol. 44, n°4, pp 799-817
- LORIENT TECHNOPOLE INNOVATIONS (2009), *Rapport d'activité LTI et Eurolarge Innvation*, 34 p
- LUNDVALL B.-A, MASKELL P. (2000), « Nation states and economic development: from national systems of production to national systems of knowledge creation and learning », in CLARCK G.L., GERTLER M. S, FELDMAN M. P. (Eds), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, pp 353–372. Oxford: Oxford University Press

LUNG Y. (2002), The Changing Geography of Automobile Production, Introduction of the Symposium, *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 26, n° 4, pp. 737-41

M

MADEUF B., CARRE D., LEFEBVRE G. et MILELLI C. (2005), Tic et économie de la proximité : organisation et localisation de la recherche & développement au sein des entreprises globales, *INNOVATIONS* 2005/1, n° 21, pp 243-272

MADIES T. (2002), Concurrence territoriale et aides locales en faveur des entreprises : théorie et pratiques, *Economie publique*, n°8, pp 131-159

MADIES T., PRAGER J-C. (2008), *Innovation et compétitivité des régions*, Conseil d'Analyse Economique, La Documentation Française, 394p

MAILLAT D., PERRIN J.C. (éds) (1990). *Entreprises innovatrices et réseaux locaux*, Eresa-Economica

MAILLAT D., CREVOISIER O., VASSEROT J.-Y. (1992), « Innovation et district industriel : l'arc jurassien suisse » in MAILLAT D., PERRIN J.-C. (éd.), *Entreprises innovatrices et développement territorial*, GREMI, EDES, Neuchâtel, pp 105-124

MAILLAT, D. O. CREVOISIER et B. LECOQ (1993), Réseaux d'innovation et dynamique territoriale. Un essai de typologie, *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°3/4, pp 407-432

MAILLAT D., QUEVIT M., LANFRANCO S. (éds) (1993), *Réseaux d'innovation et milieux innovateur : un pari pour le développement régional*, GREMI / EDES (Editions de la division économique et sociale), 388 p

MAILLAT D. (1996), *Du district industriel au milieu innovateur : contribution à une analyse des organisations productives territorialisées*, *Working Papers*, n°9601, IRER, Université de Neuchâtel

MAILLAT D (2006), « Comportements spatiaux et milieux innovateurs », CAMAGNI R., MAILLAT D., (éd.), *Milieux innovateurs : théorie et politiques*, Economica, pp 65-73

MARCELPOIL E. et BOUDIERES V (2006), *Gouvernance touristique des grandes stations et durabilité. Une lecture en termes de proximité*, Développement durable et territoire, Dossier 7 : Proximité et environnement

MARSHALL A. (1890), *Principles of economics*, Prometheus books (nouvelle édition – 1997), 319 p

MARTIN R. (1999), The New 'Geographical Turn' in Economics : Some Critical Reflections, *Cambridge Journal of Economics*, n°23, pp 65-91

MARTIN R., SUNLEY P. (2000), « L'économie géographique de Paul Krugman et ses conséquences pour la théorie du développement régional : une évaluation critique » ; in BENKO G., LIPIETZ A. (dir.), *La richesse des régions*, PUF

- MASSARD, RIOU (2007), *Quelles proximité pour innover ?*, pp 151-152
- MASSEY D. (1984), *Spatial division of labour : social structure and the geography of production*, Methuen, 339 p
- MEITO (2005), *Paysage des technologies de l'information, Côtes d'Armor, Finistère, Ile et Vilaine, Morbihan*, 30 p
- MEITO (2005), *Mission d'animation de la filière Electronique – Informatique – Telecoms par la MEITO Bretagne & Pays de la Loire*, 8 p
- MENAGE P. (2002), *Etudes des technopoles, technopôles de Bretagne et Loire-Atlantique : vers une Bretagne technopolitaine*, Rapport de stage SEMAEB – CESA, 70 p
- MENAGE P. (2002), *Les politiques locales et les outils d'attraction des entreprises de TIC dans les agglomérations moyennes*, Mémoire de recherche – CESA – Université de Tours, 102 p
- MENDEZ A. et MERCIER D. (2006), *Compétences-clés de territoires. Le rôle des relations inter-organisationnelles*, *Revue française de gestion*, 2006/5, n° 164, pp 253-275
- MENDRAS H. (1976), *Sociétés paysannes, éléments pour une théorie de la paysannerie*, A. Colin, 235 p
- MERCKLE P. (2004), *Sociologie des réseaux sociaux*, La Découverte, 121 p
- MILANOVIC B. (2005) *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE (2009), *Atlas régional : les effectifs étudiants en 2007 – 2008*, édition 2009
- MITCHELL C. (1969), *The Concept and Use of Social Networks*, in Mitchell C., (ed.), *Social Networks in Urban Situations*, Manchester University Press, 378 p
- MOTTE, Alain (dir.) (2007), *Les agglomérations françaises face aux défis métropolitains*, Economica, 272 p
- MOULAERT F. et alii (1994), « Propositions théoriques pour l'étude des localités qui "perdent" », in COURLET C., SOULAGE B. (eds.), *Industrie, territoires et politiques publiques*, Paris, L'Harmattan.
- MUSSO P. (1993), *Naissance du concept de réseau*, PUF, 195 p

N

- NOHRIA N., ECCLES R. (1992), *Networks and organizations : structure, form and action*, Harvard Business School, 560 p

NOOTEBOOM, B. (2000). Learning by interaction: absorptive capacity, cognitive distance and governance. *Journal of Management and Governance*, n°4, pp 69-92

NOOTEBOOM, B., (2002), A cognitive theory of the firm, *Paper for ESNIE workshop Alternative Theories of the Firm*, Paris, November

NOOTEBOOM B. (2009), *A cognitive theory of the firm: learning, governance and dynamic capabilities*, Edward Elgar Publishing, 280 p

NORTH D. C, THOMAS R. P. (1973), *The Rise of the Western World : A New Economic History*, Cambridge : Cambridge University Press, 179 p

O

O'BRIEN, R. (1992) *Global Financial Integration: The End of Geography*, Royal Institute of International Affairs.

OCDE (1993), *Développement territorial et changement structurel. Une nouvelle perspective sur l'ajustement et la réforme*, 77 p

OCDE (1996), *The Knowledge-Based Economy*, Paris: OECD, 46 p

OCDE (2006), *Examens territoriaux de l'OCDE : France*, Paris, OCDE, 220 p

OFFNER J.M. (1993), Les effets structurants » du transport : mythe politique, mystification scientifique, *L'espace géographique*, n°3, pp 233-242

OFFNER J.-M., PUMAIN D. (Dir.) (1996), *Réseaux et territoires : significations croisées*, Editions de l'aube, 280 p

OFFNER J.M. (2000), « Réseaux et dynamiques urbaines: le filigrane trompeur des maillages techniques », in PAQUOT T. (dir.), *La ville et l'urbain, état des savoirs*, éditions de la Découverte, pp 137-145

OFFNER J.M. (2000), « Réseaux et dynamiques urbaines », in PAQUOT TH. (dir.), *La ville et l'urbain : l'état des savoirs*, La découverte, pp 137-145

OFFNER J.M (2003), « Les réseaux techniques, une politique du lien territorial », in MUSSO P. (dir.), *Réseaux et société*, PUF, pp 171-184

OHLIN B. (1933), *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, 340 p

OMC (2009), *Statistiques du commerce international 2008*, OMC, 261 p

OUEST France (2008), Dossier - *Prix de l'immobilier à Vannes - 8 avril 2008*

P

PARLEBAS P. (1992), *Sociométrie, réseaux et communication*, PUF, 242 p

- PECQUEUR B. (éd.) (1996), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, 246 p
- PECQUEUR B. (1997), « Processus cognitifs et construction des territoires », in GUILHON et al. (eds), *Economie de la connaissance et organisation : entreprises, territoires, réseaux*, L'Harmattan, pp 154-176
- PECQUEUR B., ZIMMERMANN J. B. (2002), *Les fondements d'une économie de proximités*, Document de travail GREQAM, n° 02A26 ; http://greqam.univ-mrs.fr/pdf/working_papers/2002/02a26.pdf
- PECQUEUR B. (2002). Gouvernance et régulation, un retour sur la notion de territoire, *Géographie, Économie et Société*, vol. 4, n° 2, pp 229-245
- PECQUEUR B., ZIMMERMANN J.-B. (dir.) (2004), *Economie de proximités*, Lavoisier, 264 p
- PECQUEUR B. (2005), Les territoires créateurs de nouvelles ressources productives : le cas de l'agglomération grenobloise, *Géographie, Économie, Société*, 2005/3, Vol. 73, pp 255-268.
- PECQUEUR B. (2006), Quel tournant territorial de l'économie globalisée ?, *Espaces et sociétés*, n°124-125, pp 17-32 <http://www.univ-cefi.fr/IMG/pdf/Pecqueur.pdf>
- PERNIN J-L. (1994), Réseaux et rendements croissants d'adoption dans l'agriculture biologique en France, *Revue d'Economie Industrielle*, n°70, 4ème trimestre 1994, pp 49-71
- PERRIN J.-C. (1991), Réseaux d'innovation, milieux innovateurs, développement territorial, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3/4 pp 343-374
- PLANQUE B. (1991), Note sur la notion de réseau d'innovation – réseaux contractuels et réseaux « conventionnels », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3/4
- PLASSARD F. (1977), *Les autoroutes et le développement régional*, Presses universitaires de Lyon, Economica, 341 p
- POLANYI K. (1944), *La grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, éd. Gallimard (1983) pour l'édition française, 467 p
- POLANYI K. (1947), « Our Obsolete Market Mentality », in DALTON G. (dir.) (1968), *Primitive, Archaic and Modern Economies – Essays of Karl Polanyi*, éd. Beacon Press, Boston, pp 59-77
- POMMIER P., BOILEVE M. (2002), *Les systèmes productifs locaux*, La documentation française, 78 p
- PORTER M.E. (1986), *L'avantage concurrentiel*, Dunod, 647 p
- PORTER, M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, free press, 896 p
- PORTER M. (1998), *On competition*, Harvard Business School Press, 485 p

PORTER M. (2000), « Location, Competition, and Economic Development : Local Clusters in a Global Economy », in PORTER et al., *The global competitiveness report*, World economic forum, Oxford University Press, pp 15-34

POWELL W.W. (1990), Neither markets nor hierarchy: network forms of organization, *Research in Organizational Behavior*, n°12, pp 295-336.

PRAX J.Y. (2000), *Le Guide du Knowledge Management*, Dunod, 266 p

Q

QUAH D. (1999) *The weightless economy in economic development*, WIDER Working Paper 155 Helsinki, Finland: UN-WIDER

QUAH, D., (2001), *ICT clusters in development : theory and evidence*, IEB Papers 6 (1), pp 85-100

QUERE M. (2005), le développement technopolitain en France : quels enseignements pour l'attractivité des territoires ?, *Revue de l'OFCE* n°94

QUEVIT M. (1991), « Innovative environments and local-international linkages in enterprise strategy: a framework for analysis », in CAMAGNI R. (éd.), *Innovation networks: spatial perspectives*, Belhaven Press, Londres, pp 55-70

R

RALLET A., TORRE A. (éds), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, 473 p

RALLET A., ROCHELANDET F. (2004), La fracture numérique : une faille sans fondement ?, *Réseaux*, 2004/5-6, n°127, pp 19-54

RAMAZZOTTI P. (2009), Industrial districts, social cohesion and economic decline in Italy, *Cambridge journal of Economics*, pp 1-20

RAVIX J., SAUTEL O. (2007), *Comportements des firmes et commerce international*, *Revue de l'OFCE*, 2007/1, N° 100, pp 175-199

RICARDO D. (1817), *On the principles of political economy and taxation*, Prometheus Books, 305 p

RICHARD G. (2007), Très petite entreprise, réseau d'innovation et milieu innovateur : le cas de la région Rhône-Alpes, *Staps*, 2007/1, N° 75, pp 83-100

RICHARDSON G. (1972), The organization of industry, *Economic Journal*, n°82, pp 883-896

RICHER C. (2007), Quelles politiques intermodales dans la planification territoriale ?. Analyse des pôles d'échanges dans les plans de déplacements urbains, *FLUX*, 2007/3, N° 69, pp 35-48

RIO B. (2004), *Vannes*, Éditions Jean-Paul Gisserot

RODRIGUEZ-POSE A., CRESCENZO R. (2008), Mountains in a flat world: why proximity still matters for the location of economic activity, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, n° 2008-1, pp 371-388

ROSIER, B. (1997), *Les théories des crises économiques*, Paris, 127 p

ROZENBLAT, C. & CICILLE, P. (2003), *Les villes européennes: éléments de comparaison*. La Documentation Française, Datar, 94 p

ROWE F., VELTZ P. (1993), *Entreprises et territoires en réseaux*, Presses de l'ENPC, 312 p

S

SALAI S. (1989), L'analyse économique des conventions du travail, *Revue économique*, Vol.40, n°2

SAMUELSON P. (2004), Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.18, n°3, pp 135-146

SAUVAGE A., GAULTIER G. (2007), « La Communauté d'Agglomération rennaise face aux défis métropolitains », in MOTTE A. (Coord.), *Les agglomérations françaises face aux défis métropolitains*, pp 135-150

SAUVIN T. (2005), *La compétitivité de l'entreprise : l'obsession de la firme allégée*, Ellipses marketing, 89 p

SAVY M, VELTZ P (éds) (1995); *Economie globale et réinvention du local*, DATAR, éditions de l'aube, 192 p

SAXENIAN A.L., (1990a), Regional networks and the resurgence of Silicon Valley, *Californian Management Review*, n°33, pp 89-112

SAXENIAN A.L., (1990b), *The origins and dynamics of production networks in Silicon Valley*. Berkeley, Working paper 516. Institute of Urban and Regional Development, University of California, 35 p

SAXENIAN AL. (1994), *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge: Harvard University Press, 226 p

SAXENIAN A.L. (1999), *The Silicon Valley-Hsinchu Connection: Technical Communities and Industrial Upgrading*, 27 septembre 1999

- SAXENIAN A.L. (2006), *Brain circulation forum*, Asian innovation forum, Séoul nov.29 – dec.1 2006
- SCANDELLA J-S. (2008), *Les pôles, réseaux d'excellence et d'innovation*, Ed. Autrement, 202 p
- SCOTT A.J., STORPER M. (eds) (1986), *Production, work, territory: the geographical anatomy of industrial capitalism*, Harper Collins Publishers Ltd, 364 p
- SCOTT A.J., STORPER M. (1987), High Technology Industry and Regional Development: A Theoretical Critique and Reconstruction, *International Social Science Journal*, n°112, pp 215-232
- SCOTT A.J., STORPER M. (1987), Industries de haute technologie et développement régional: revue critique et reformulation théorique, *Revue Internationale des Sciences Sociales*, n°112, pp 237-256
- SCOTT A.J. (1988), *Metropolis: from the division of labour to urban form*, Berkeley, CA, University of California Press, 272 p
- SCOTT A.J. (1988), *New industrial spaces: flexible production organization and regional development in north America and western Europe*, Pion, 132 p
- SCOTT A.J. (1992), The collective order of flexible production agglomeration, *Economic Geography*, n°68, pp 219-233
- SCOTT A.J., STORPER M. (1992), « Regional development reconsidered », in ERNSTE H., MEIER V. (eds) (1992), *Regional development and contemporary industrial response : Extending Flexible Specialization*, London and New York, Belhaven Press, pp 3-24
- SCOTT A.J. (1995), « Géographie des conventions », in RALLET A., TORRE A (éds), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica pp...
- SCOTT A.J. (2001), *Les régions et l'économie mondiale*, L'Harmattan, 188 p
- SCOTT A.J., STORPER M. (2003), Regions, globalization, development, *Regional Studies*, vol. 37: 6&7, pp 579-593
- SERIEYX H. (1996), *Mettez du réseau dans vos pyramides*, Village Mondial, Paris, 252 p
- SMITH A. (1776, éd.2000), *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des Nations*, Economica, 414
- STEINMUELLER W.E. (2000), Will New Information and Communication Technologies Improve the « Codification » of Knowledge?, *Industrial and Corporate Change*, n°9, pp 361-376.
- STERVINOUS S. (1999), « L'électronique en Ile-et-Vilaine : développement et pérennité d'une activité « imposée » au territoire », In LAFONTAINE D., THIVIERGE N (Eds) *Les Régions fragiles face à la mondialisation*, GRIDEQ-GRIR : Rimouski, Québec, Canada, pp 121-137

STERVINO S. (2000), *Variables locales et investissements directs étrangers*, Thèse de Doctorat ès Sciences économiques, Rennes 1, 420 p

STOLPER W., SAMUELSON P. (1941), « Protection and Real Wages », *Review of Economic Studies*, IX, Novembre 1941, pp 58-67

STORPER M, WALKER R. (1989), *The capitalist imperative : territory, technology and industrial growth*, New York, Wiley-Blackwell, 292p.

STORPER M. (1992), The limits to globalization: technology districts and international trade, *Economic Geography*, pp 60-93

STORPER M., SCOTT A.J. (1995), The wealth of regions. Market forces and policy imperatives in local and global context, *Futures*, vol. 27, n°5, pp 505-526

STORPER M. (1995), The resurgence of regional economies : the region as a nexus of untraded interdependencies, *RERU*, n°5, pp 605-644

STORPER M. (1999), « Globalisation, localisation and trade », in: CLARCK G. L., FELDMAN M. P., GERTLER M. S., *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, pp 146-167.

STORPER M. (2000), « L'innovation comme action collective : produits, technologies et territoires », in GILLY J.P., TORRE A. (Dir.), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, pp....

STORPER M., VENABLES A. (2002). *Buzz : The Economic Force of the City*, Paper delivered to the International Seminar on Space and Economy, Ouro Preto, Brazil.

STORPER M., VENABLES A.J. (2004), Buzz : face-to-face contact and the urban economy, *Journal of economic geography*, n°4, pp 351-370

SUIRE, R., VICENTE, J. (2002). « Net-économie et localisation des entreprises : entre contingences historiques et géographiques ». In: BASLE, M., PENARD, T. (Eds.), *Europe, la Société européenne de l'information en 2010*, Economica, pp 87-117

SUIRE R. (2007), Cluster créatif et proximité relationnelle: performance des territoires dans une économie de la connaissance, *Canadian journal of regional science*

SUIRE R., VICENTE. (2008), Théorie économique des clusters et management des réseaux d'entreprises innovantes, *Revue française de gestion*, 2008/4, n° 184, pp 119-136

T

TALBOT D. (2005), Les proximités, entre contrainte et libération de l'action : le cas d'EADS, *Economie et Institutions*, n°6 et 7, pp 153-182

TALBOT D. (2008), EADS, une transition inachevée. Une lecture par les catégories de la proximité, *Géographie Économie & Société*, 2008/2, Vol. 10, pp 243-261

TANNIER C. (2009), Formes de villes optimales, formes de villes durables. Réflexions à partir de l'étude de la ville fractale, *Espaces et Sociétés*, n°138, pp 153-171

TORRE A. (2009), Retour sur la notion de Proximité Géographique, *Géographie Économie Société*, 2009/1, Vol. 11, pp 63- 75

TORRES E. (1998), *Le cadre de vie urbain : essai d'une économie de la qualité*, Thèse de Doctorat ès Sciences Économiques, Université de Lille I.

TREMBLAY D.G., ROUSSEAU S (2005), Le secteur du multimédia à Montréal peut-il être considéré comme un milieu innovateur ?, *Géographie économie société*, 2005 n°1, Volume 7, pp 37-56

U

UZZI, B. (1997), Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness, *Administrative Science Quarterly*, n°42, pp 35-67

V

VELTZ P. (1996), *Mondialisation Villes et Territoires : l'économie d'archipel*, PUF, 262 p

VELTZ P. (2000), *Le nouveau monde industriel*, Paris, Gallimard/Le Débat, 230 p

VELTZ P. (2000), *Le développement local face à la mondialisation*, Les entretiens de la Caisse des Dépôts http://www.veltz.fr/pierre_veltz/articles/pierre_veltz_article_developpement_local_face_mondialisation.html

VELTZ P. (2002), *Des lieux et des liens*, Editions de l'aube, 160 p

VERONNEAU E. (2010), *Analyse socio-spatiale des réseaux d'innovation technologique dans des petites et moyennes entreprises*, Thèse de Doctorat sous la direction de CARRIER M. et THERIAULT M., Centre de Recherche en Aménagement Développement, Université Laval (Canada).

VICKERY G. (2006), « Les technologies de l'information : tendances clés et impacts organisationnels », in BOUNFOUR A. (dir.), *Capital immatériel, connaissance et performance*, L'Harmattan, pp 23-56

VIPE (2009), *Rapport d'activité 2009*, Pays de Vannes Technopole, 10 p

VON THÜNEN J. H. (1826), *l'État isolé en relation avec l'agriculture et l'économie nationale*, Friedrich Perthes, Hambourg

VON THÜNEN J.H (1842), *Der isolirte staat in beziehung auf landwirthschaft und nationalökonomie*, Rostok, G.B. Leopold, 678p

W

WASSERMAN. S, FAUST. K (1994), *Social network analysis. Methods and applications*, Cambridge University Press, 827 p

WEBER A. (1909), *Über den Standort der Industrien*, Tübingen (édition anglaise : *Theory of the location of industries*, Chicago University Press, 1929) 256 p

WEBER A. (1929). *Theory of the Location of Industries*. Chicago: The University of Chicago Press

WELLMAN B., LEIGHTON B. (1981), Réseau, quartier et communauté. Préliminaire à l'étude de la question communautaire, *Espaces et sociétés*, n°38-39, pp 111-133

WILLIAMSON O. (1975), *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications : a study in the economics of internal organization*, The Free press, New York, 286 p

WILLIAMSON O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism, Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: The Free Press, 468 p

Z

ZIMMERMANN J-B. (1997), *Nomadisme et ancrage territorial : repères méthodologiques pour une approche renouvelée des relations firmes-territoires*, G.R.E.Q.A.M. 97c04, Université Aix-Marseille III, 21 p

ZIMMERMANN J.B. (2005), Entreprises et territoires : entre nomadisme et ancrage territorial, *Revue de l'IRES*, n 47, pp 21-36

ANNEXE : QUESTIONNAIRE D'ENQUETE

Questionnaire d'enquête : il est inscrit en vert l'information recherchée par la question posée, pour la base de données. Conformément aux conclusions de l'étude théorique, l'objectif était de détecter les formes de proximité ayant agi en phases de création, de développement puis d'innovation. L'identification de ces proximités devait permettre de caractériser, d'une part, les relations entre acteurs et, d'autre part, les relations entre les acteurs et le territoire ainsi qu'entre les réseaux et le territoire.

Enquête de terrain – questionnaire et outil statistique

I- Informations recueillies :

Raison sociale:	<input type="text"/>
Statut :	<input type="text"/>
Implantée en :	<input type="text"/>
Activité :	<input type="text"/>
Adresse :	<input type="text"/>
Code postal :	<input type="text"/>
Commune:	<input type="text"/>
Territoire :	<input type="text"/>

Données économiques				
Année	Chiffre d'affaire	CA exportation	EBE	Nombre de salariés

II- Carte d'identité de l'entreprise :

- Pouvez-vous nous décrire précisément votre activité :

- Quelle est l'origine de votre entreprise ?

Création (pure ou reprise d'activité)

Fusion

Filiale

1/ Si c'est une création, quels éléments ont orienté votre choix de localisation ? Observer le rapport entre le choix de la localisation et les proximités influençant ce choix : spatiale, relationnelle, institutionnelle / observer l'influence de l'effet agglomération (concentration spatiale de clients potentiels, d'acteurs de la filière, etc.)

Marché local intéressant (clients)

Connaissance personnelle de la région

Présence d'autres entreprises de la filière

Présence de laboratoires de recherche, de l'université

Présence d'un pôle de compétitivité (ou cluster)

Main-d'œuvre qualifiée sur le territoire

Aides publiques (lesquelles ?)

Autres éléments

Si reprise d'activité, quelle était l'activité de l'ancienne entreprise ? Siège social ? Avez-vous eu des aides/subventions pour la reprise d'activité ?

2/ Si c'est une fusion, les entreprises fusionnées étaient-elles toutes d'origine locale ? Si non quelles étaient leurs localisations ?

→ Si l'une des entreprises était du territoire, quels facteurs ont influencé l'entreprise fusionnée à choisir ce territoire d'implantation plutôt que celui de(s) (l') autre(s) entreprise(s) participant à la fusion ?

- fusion/absorption : centralisation des activités sur le site d'activité de « l'acheteur »
- taille de l'entreprise marché local (forte demande – clients)
- Proximité de partenaires clé (fournisseurs, entreprises spécialisées, etc. : **demander quels partenaires**)
- ressources locales (main d'œuvre qualifiée) image du territoire (marketing territorial)
- Raisons personnelles du dirigeant autres (**demander quelles autres raisons**)

3/ Si c'est une filiale, où se localise votre maison mère (ville/pays) ?

→ Poids de l'activité de la filiale dans l'activité de la maison mère (si groupe aux activités diversifiés)

→ Savez-vous quels éléments ont orienté le choix de localisation de cette filiale ?

- Marché local intéressant (clients) Nécessité de couvrir le territoire
- Présence d'autres entreprises de la filière Présence de laboratoires de recherche, de l'université
- Présence d'un pôle de compétitivité (ou cluster) Main-d'œuvre qualifiée sur le territoire
- Aides publiques (**lesquelles**)

- Quels acteurs locaux furent les plus déterminants au moment de votre implantation ?

(**sélectionner et hiérarchiser**) – observer la proximité relationnelle / les institutions

Publics

→ Collectivités locales (Commune, Communauté d'agglomération, Département, Région)

→ Chambre consulaire

→ Autres

Privés

→ Partenaires professionnels (fournisseurs, clients, ancien employeur)

→ Investisseurs

→ Connaissances personnelles (famille, proches)

→ Autres

- Y a-t-il des acteurs non locaux qui ont également été déterminants dans la création de votre activité ? - observer la proximité relationnelle / la proximité spatiale de ces relations / leur origine

→ Si oui lesquels ?

→ Origine de la relation :

cadre professionnel passé connaissance personnelle mise en relation par un acteur public

Autres (**préciser**)

→ Les localiser : échelle locale (agglomération, bassin d'emploi), départementale, régionale, nationale, internationale

→ Les liens que vous possédez avec ces acteurs sont-ils aujourd'hui plus forts ou plus faibles ? (fréquence de la relation)

II- Développement des relations et des réseaux

Citer les 3 coopérations les plus significatives pour le développement de votre entreprise ces 5 dernières années ¹

Type de coopération	Intervenants (acteurs) les plus significatifs	Localisation des partenaires de la coopération ²	Durée de l'ensemble de cette coopération	Fréquence des contacts dans le cadre de cette coopération
Échange d'informations	Clients	Locale (agglo, bassin d'emploi) : 20mn	Donnée en mois	hebdomadaire : minimum 1 fois/semaine allant de 5 à 20 fois par mois
Conseil technique (voire scientifique – recherche opérationnelle)	Fournisseur	Département : 30mn – 1h00	ex : 18 mois	mensuelle : minimum 1 fois/mois allant de 3 à 12 fois par an
Conseil en gestion / conseil juridique	Investisseurs (bk, autres)	Région : 1h00 – 2h00		annuelle : environ 1 à 2 fois par an
Partenariat (implique la réciprocité) technique	Entreprises de la même filière	Nationale : > 2h00		rare : < 1 fois/an
Partenariat commercial	Entreprises de la même filière dans le cadre de projets liés au pôle/cluster	Internationale		
Partenariat financier	Direction / animation du Pôle de compétitivité, cluster			
	Maison mère			
	Recherche (université publique et laboratoire privé)			
	Institutions et acteurs publics			

¹ Par exemple : ayant permis de développer ou consolider l'activité initiale de l'entreprise ; ayant permis d'investir ; ayant permis l'accès à de nouveaux marchés (hausse de la taille des commandes ou diversification), etc.

² Bien qu'exprimée selon les échelles territoriales administratives, la distance est également indiquée en temps. Par exemple pour des entreprises situées à Vannes ouest et Auray nous pouvons parler de dimension locale.

- **Quels ont été les facteurs déterminants pour la naissance de ces coopérations ? (sélectionner et hiérarchiser) ? – doit permettre de déterminer la proximité à l'origine du lien (cognitive, organisationnelle, relationnelle, spatiale)**

- Compétences du partenaire (capacités + domaine d'activité complémentaires)
- Connaissance mutuelle (habitudes de travail en cours ou expériences passées, connaissance personnelle du dirigeant, partenaire financier connu, etc.)
- Notoriété du partenaire (bénéfice d'image du partenaire)
- Réseau relationnel (y compris portefeuille d'affaires) du partenaire (notamment pour les clusters et pôles)
- aides financières
- Proximité géographique
- Autres

- **Y a-t-il eu des intermédiaires à la mise en relation avec ces acteurs partenaires pour créer ces collaborations ? (ou quel a été l'acteur contribuant à déclencher le partenariat si ce n'est vous ou le partenaire ?) – liens forts / liens faibles. Présence d'institutions locales**

→ *Si non, comment l'avez-vous connu ou vous a-t-il connu ?*

→ *Si oui, lesquels ?*

- Collectivités locales (Ville ? C.A ? Département ? Région ?)
- Pôle de compétitivité, cluster
- Club ou réseau autre (club de dirigeant, salons, etc.)
- Connaissance indirecte (lien faible)
- Autres

- **La proximité spatiale a-t-elle influencé la densité/fréquence des relations que vous avez entretenues avec ces acteurs ? (donner par cas étudié)**

- Oui
- Non

→ *Si Non, grâce à quoi ?*

- Habitudes de fonctionnement (relation durable)

- Bonnes capacités organisationnelles des partenaires
- Bonne complémentarité des connaissances et des compétences respectives
- Utilisation dense et efficace des moyens modernes de communication (pour l'échange d'informations (appels) et de données (fichiers, etc.))
- Autres (**préciser**)

- **Dans le cadre de ces projets, quels éléments (ressources) du territoire (local) vous ont été le plus utiles ? (si des ressources ont été mobilisées. Si ce n'est pas le cas, il faut le préciser) – Tenter de détecter l'influence ou non des institutions présentes sur le territoire**

- Acteurs locaux pertinents en termes d'informations techniques : mobilisés pour des échanges informels, non contractuels
- Acteurs locaux pertinents en termes d'informations ou de collaborations scientifiques : université, écoles
- Acteurs locaux pertinents en termes de fournitures ou débouchés : fournisseurs, clients, intermédiaires divers
- réseaux d'infrastructures : bonne accessibilité par les réseaux de transports terrestres (aériens ?), bonne desserte numérique, etc.)
- Équipements autres (préciser lesquels)
- Acteurs publics (lesquels)
- Dynamique de l'économie locale (potentialités de développement)
- Image du territoire et de l'industrie locale (marketing territorial)
- Autres

- **Avez-vous eu des besoins ou attentes localement insatisfaites ayant nécessité la mobilisation de ces ressources hors du territoire ?**

- Développement technologique et recherche de partenariats :
- Fourniture :
- Commercialisation :
- Formation (main d'œuvre qualifiée) :
- Financement (banques, investisseurs) :
- Autres

- La mobilisation de ces ressources distantes a t-elle été une contrainte pour la réalisation du projet ? – Degré d'influence de la proximité spatiale

- Quel est l'acteur ou le service qui localement vous a le plus manqué ? (question ouverte)

Type de coopération	Durée / Continuité / Toujours en cours ?									
		Intervenants (acteurs) les plus significatifs	Localisation des partenaires de la coopération	Caractéristique du contact (formel/informel /ponctuel)	Moyen/réseau de communication développée pour le partenariat	Fréquence des contacts dans le cadre de cette coopération	Intermédiaires à la mise en relation avec ces partenaires	La proximité spatiale a joué un rôle ?		
1.		1.								
		2.								
		3.								
		Facteurs déterminants dans la naissance de ces coopérations		Hierarchisation de ces facteurs	Ressources mobilisées		Besoins ou attentes		Contraintes (oui/non)	
		1.								
		2.								
		3.								
		4.								
		2.		1.						
				2.						
3.										
Facteurs déterminants dans la naissance de ces coopérations				Hierarchisation de ces facteurs	Ressources mobilisées		Besoins ou attentes		Contraintes (oui/non)	
1.										
2.										
3.										
4.										

3.		Intervenants (acteurs) les plus significatifs	Localisation des partenaires de la coopération	Caractéristique du contact (formel/informel /ponctuel)	Moyen/réseau de communication développée pour le partenariat	Fréquence des contacts dans le cadre de cette coopération	Intermédiaires à la mise en relation avec ces partenaires	La proximité spatiale a joué un rôle ?
	1.							
	2.							
	3.							
	Facteurs déterminants dans la naissance de ces coopérations		Hierarchisation de ces facteurs	Ressources mobilisées		Besoins ou attentes		Contraintes (oui/non)
	1.							
	2.							
	3.							
	4.							

Type de coopération	Intervenants (acteurs) les plus significatifs	Localisation des partenaires de la coopération	Durée de l'ensemble de cette coopération	Fréquence des contacts dans le cadre de cette coopération
Échange d'informations	Clients	Locale (agglo, département)	Donnée en mois	Au moins une fois par ...
Conseil technique	Fournisseur	Département	ex : 18 mois	... semaine
Partenariat (implique la réciprocité) technique	Investisseurs	Région		... mois
Partenariat commercial	Entreprise Associée	Nationale		... trimestre
Partenariat financier	Recherche (université et laboratoires)	Internationale		... an
	Pôle de compétitivité, cluster			
	Collectivités locales			

Innovations	Type d'innovation	Cette innovation est un ...		Innovation développée en interne (%)	Innovation développée lors d'une coopération
		Produit	Procédé		
	Création Amélioration Acquisition technologique (équipement, brevets, licence)	(oui/non)	(oui/non)	ex : 70 %	Non ou (type coopération/id_entreprise/détails)
N° 1					
N° 2					
N° 3					

Type de coopération	Durée de l'ensemble de cette coopération									
		Intervenants (acteurs) les plus significatifs	Localisation des partenaires de la coopération	Caractéristique du contact (formel/informel /ponctuel)	Moyen/réseau de communication développée pour le partenariat	Fréquence des contacts dans le cadre de cette coopération	Intermédiaires à la mise en relation avec ces partenaires	La proximité spatiale a joué un rôle ?		
1.		1.								
		2.								
		3.								
		Facteurs déterminants dans la naissance de ces coopérations	Hierarchisation de ces facteurs	Ressources mobilisées		Besoins ou attentes		Contraintes (oui/non)		
		1.								
		2.								
		3.								
		4.								
		2.		1.						
				2.						
3.										
Facteurs déterminants dans la naissance de ces coopérations	Hierarchisation de ces facteurs			Ressources mobilisées		Besoins ou attentes		Contraintes (oui/non)		
1.										
2.										
3.										
4.										

		Intervenants (acteurs) les plus significatifs	Localisation des partenaires de la coopération	Caractéristique du contact (formel/informel /ponctuel)	Moyen/réseau de communication développée pour le partenariat	Fréquence des contacts dans le cadre de cette coopération	Intermédiaires à la mise en relation avec ces partenaires	La proximité spatiale a joué un rôle ?
3.	1.							
	2.							
	3.							
		Facteurs déterminants dans la naissance de ces coopérations	Hierarchisation de ces facteurs	Ressources mobilisées		Besoins ou attentes		Contraintes (oui/non)
	1.							
	2.							
	3.							
	4.							