Université Fédérale
Toulouse Midi-Pyrénées

THÈSE

En vue de l'obtention du

DOCTORAT DE L'UNIVERSITÉ DE TOULOUSE

Délivré par :

Université Toulouse - Jean Jaurès

Présentée et soutenue par :

M. Bastien BEZZON

le mardi 25 septembre 2018

Titre :

La construction d'une dynamique territoriale portée par les systèmes d'acteurs.

Le cas de la trajectoire de la *Mecanic Vallée*

École doctorale et discipline ou spécialité :
ED TESC : Géographie et aménagement

Unité de recherche :
Laboratoire d'Étude et de Recherche sur l'Économie, les Politiques et les Systèmes sociaux (LEREPS)

Co-directeurs de Thèse :

Monsieur Gabriel COLLETIS, Professeur des Universités, Université Toulouse 1 Capitole
Monsieur Mathieu VIDAL, Maître de Conférences, Centre National Universitaire Jean-François Champollion

Jury :

Monsieur Gabriel COLLETIS, Professeur des Universités, Université Toulouse 1 Capitole – Co-directeur
Monsieur Patrick DIEUAIDE, Maître de Conférences HDR, Université Sorbonne Nouvelle - Paris 3 - Rapporteur
Madame Anne ISLA, Maître de Conférences HDR, Université Toulouse II Jean-Jaurès, Suffragant
Monsieur Bernard PECQUEUR, Professeur des Universités, Université Grenoble Alpes - Rapporteur
Madame Magali TALANDIER, Professeur des Universités, Université Grenoble Alpes - Suffragant
Monsieur Mathieu VIDAL, Maître de Conférences, Institut National Universitaire Jean-François Champollion – Co-directeur

« L'Université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs. »

Sommaire

Sommaire 3

Présentation et cadre de la Thèse défendue et du raisonnement mené 5

Un raisonnement basé sur la diversité des acteurs dans la dynamique économique territoriale 8

Une problématique basée sur des méthodes inductive et hypothético-déductive..... 9

La spécificité territoriale, base du raisonnement 12

Mise en œuvre de l'analyse des dynamiques territoriales et du rôle des acteurs 16

Mise en perspective de la présente proposition 19

Le choix d'un terrain d'étude 21

Il s'agit désormais de préciser le matériau qui a été mobilisé pour la recherche empirique. 23

Une combinaison de recherches 23

Un plan de travail marqué par une stratégie de relecture de la dynamique territoriale 25

1 Mise en perspective de la *Mecanic Vallée* par rapport à son territoire et identification de sa structuration..... 28

1.1 La *Mecanic Vallée* comme zone de référence 28

1.2 La construction d'un cadre territorial 48

1.3 Définition empirique du périmètre de recherche. 68

2 Des systèmes productifs locaux à une dynamique productive locale..... 93

2.1 Utilisation du cadre de pensée de Renouveler la géographie économique..... 93

2.2 L'inspiration du succès des districts industriels sur la structuration des SPL 94

2.3 La conceptualisation de la dynamique économique des SPL par le biais des proximités ... 113

2.4 Les ambitions des acteurs et de leur référence au territoire au fondement du processus d'ancrage des activités..... 134

2.5 La construction théorique d'une grille de lecture de la dynamique territoriale 163

2.6 Construction d'une grille d'analyse liant hypothèses, terrain et littérature 214

3 Une relecture de la *Mecanic Vallée* : de la spécialisation à la spécification, des réseaux à l'intermédiaire, des productions aux compétences 235

3.1 Les caractéristiques productives des entreprises du SPL : l'émergence d'une spécialisation locale 235

3.2 Les rencontres d'affaires de la *Mecanic Vallée* : émergence d'une nouvelle organisation des réseaux 244

3.3 Les caractéristiques des réseaux locaux d'affaires 261

3.4 Une étude complète de l'actionnariat des entreprises du SPL 284

3.5 Une vision de l'actionnariat reposant sur la grille française des proximités 292

Bilan quant à la vérification des hypothèses, limites du raisonnement et perspectives de recherche . 307

Annexes 318

Bibliographie 332

Table de références (figures) 374

Table des références (tableaux) 376

Table des matières 380

Présentation et cadre de la Thèse défendue et du raisonnement mené

L'aménagement économique du territoire correspond à une « *action collective et volontaire qui vise à organiser de manière harmonieuse la répartition des populations, des activités et des infrastructures dans l'espace et le temps* » (Desjardins, 2017). L'aménagement du territoire repose notoirement sur deux piliers. Le premier est la répartition des activités partout sur le territoire. Sa mission est de constituer « *une alternative au marché* » (Lipietz, 2001) puisqu'il s'agit « *d'amener les entreprises à s'implanter là où elles n'iraient pas* » (Monod et De Castelbajac, 2012) en les y incitant et en les empêchant «éventuellement d'aller dans des zones particulières. Monod souligne que l'une des bases de l'aménagement du territoire est de composer avec la libre-entreprise ainsi que de nouveaux éléments. Parmi ceux-ci, l'évitement de tout « *déséquilibre dans la répartition des activités qui tend à se renforcer* » (Monod et De Castelbajac, 2012) qui favorise notoirement les métropoles et les phénomènes d'agglomération. Il s'agit de limiter les inégalités territoriales (De Viguerie, 2013) au sujet du taux de chômage, de la structure de l'emploi ou de la spécialisation des activités. La répartition des activités économiques est directement liée au deuxième pilier de la politique d'aménagement du territoire : répartir de manière homogène la population sur le territoire. L'activité structurante de la vie des hommes reste le travail. Ce dernier reste intimement lié à la répartition des activités économiques et notamment à la possibilité d'exercer un emploi adapté.

Or, tout déséquilibre dans la répartition des activités engendrera immédiatement un déséquilibre dans la répartition des populations. L'aménagement doit assurer la conciliation « *du développement et du besoin de sécurité* » ainsi que la « *préservation du cadre de vie* » (Monod et De Castelbajac, 2012). En effet, toute situation territoriale de chômage notable, toute inégalité importante des activités engendre un exode, une migration des populations (Monod et De Castelbajac, 2012), ce qui porte atteinte à l'harmonie nationale. Ceci explique « *l'action volontaire et collective de l'aménagement du territoire* » *puisqu'il vaut mieux* « *aménager le territoire que déménager les hommes* » (Lipietz, 2001). Pour mener à bien son action volontariste, l'aménagement repose sur des formes intangibles d'action : « *répartition, distribution, réparation, création, protection, compensation* » (Delamarre, Lacour et Thoin, 2015). Ces termes démontrent bien la prégnance des inégalités dans la construction de la politique d'aménagement puisque cinq des six termes ci-dessus se situent directement dans le champ lexical associé aux inégalités. L'aménagement a une action correctrice et compensatrice immuable. Toutefois, les mécanismes et outils mettant en œuvre ces actions ont largement évolué au cours des 70 dernières années ; évolution qui a suivi les mécanismes dont dispose l'action.

Aujourd'hui, il existe quatre grands leviers pour soutenir l'aménagement et le développement harmonieux des territoires : l'économie résidentielle, les systèmes productifs notamment par le biais du développement local, l'innovation et la correction (Desjardins, 2017). Carroué (2013), quant à lui insiste beaucoup plus sur les 4 bases et la hiérarchie urbaine. Les moyens d'action privilégiés sont les revenus, les activités et les hommes (Carroué, 2013). Ces outils sont assez distants de ceux qui étaient mobilisés il y a 70 ans. L'outil ayant subi le plus de changements reste sans doute le porteur des politiques d'aménagement : la DATAR[1]. Créée en 1963, cette administration est une administration de mission (Monod et De Castelbajac, 2012) : elle intervient sur des points particuliers, notamment au sujet des inégalités constatées. La particularité de cette administration est la « *transversalité* » (Monod et De Castelbajac, 2012) de ses activités puisqu'elle cherche à coordonner plusieurs acteurs notamment ministériels, plusieurs logiques au sein de missions. Elle permet notoirement de pallier la vision homogène du territoire qu'ont les ministères et d'adapter leur action et leurs moyens vers des objectifs différents en fonction des enjeux identifiés par ladite DATAR. En 2005, elle devient la DIACT[2] et redevient DATAR en 2009, l'action régionale devenant l'attractivité régionale.

Elle disparaît en 2014 au profit du CGET[3]. Les dénominations démontrent bien le changement de référence de l'action publique, de l'action régionale jusqu'à la prise en compte du poids des métropoles dans la répartition des activités. Les références d'action ont, elles-aussi, beaucoup évolué. La prise en compte de l'espace s'est déplacée de la Région (unité fondamentale de la politique de la DATAR) vers les projets (Delamarre, Lacour et Thoin, 2015), c'est-à-dire d'ensembles politico-administratifs vers des territoires pertinents pour les acteurs. L'organisation politico-administrative soutenant l'aménagement a, elle-aussi, beaucoup évolué : l'État, unique acteur et décideur s'est fortement appuyé sur la décentralisation, par le biais des Régions puis des Pays et, enfin des intercommunalités et des métropoles, pour mener à bien les actions pertinentes. Aujourd'hui, l'État est pris en étau entre les collectivités locales et les Régions, mais aussi l'Union Européenne dans la production de politiques et de mesures d'aménagement (Girardon, 2010). Cette forte modification des échelons d'action démontre la volonté d'adapter les territoires découpés aux territoires opérationnels (Girardon, 2010). Le passage d'une logique de guichet à une logique de projet à signifier l'évolution

[1] Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale

[2] Délégation Interministérielle à l'Aménagement des Territoires

[3] Commissariat Général à l'Égalité des Territoires

d'une égalité stricte de traitement des différents acteurs à la recherche de la pertinence des mesures demandées et de la motivation déployée par lesdits acteurs.

Ce changement de paradigme est assez influencé par les difficultés financières que rencontrent les acteurs publics ; difficultés qui amènent à exiger des résultats et empêchent, de par leur coût, d'assurer de confier systématiquement les mêmes moyens à tous les acteurs. Une certaine sélection doit être opérée parmi les projets. Ceci a directement amené les acteurs de l'aménagement à ne plus chercher, de manière systématique et première, l'égalité, mais l'efficacité. C'est ainsi que le développement sectoriel a laissé place à l'innovation. Les trente glorieuses se sont illustrées par la répartition sectorielle des activités avec de nombreuses déconcentrations/délocalisations de la région parisienne vers les métropoles régionales ; ce qui a renforcé ou créé l'aéronautique à Toulouse ou encore l'électronique à Rennes. Les secteurs étaient associés à des régions particulières : le tourisme naissant fut attaché au pourtour méditerranéen et aux Alpes. La crise fordiste des années 1970 a provoqué un changement de méthode : les PME[4] et les territoires porteurs de certaines particularités devinrent les fers de lance de l'aménagement. Le soutien qui leur est apporté permet de valoriser et renforcer ces spécificités favorables à l'emploi, la création de richesses et au développement économique et social. Par la suite, c'est le réseau qui est devenu pertinent. Il favorise la créativité et l'innovation ainsi que la compétitivité. L'activité, l'emploi et le développement dépendent particulièrement de réseaux d'acteurs aux caractéristiques particulières.

Enfin, les espaces de référence sont passés des régions aux métropoles. Celles-ci constituent des acteurs privilégiés car elles sont richement dotées en richesses et en emploi (se référer aux travaux récents de Davezies, Levratto et Bouba-Olga et Grossetti). L'aménagement est analysé comme une mesure corrective, de soutien, d'amélioration aux conditions économiques. Il est fréquemment évalué, jugé, conforté en termes de richesse et d'emploi créés, mais très peu en termes de trajectoires développement. Pourtant les politiques d'aménagement se placent dans le long-terme comme le souligne Lipietz (2001) et sont souvent évaluées pour savoir si les objectifs fixés ont été atteints. Toutefois, rarement l'empreinte laissée par ces politiques sur le développement local n'a été prise en compte. Or, ces politiques ont pour objectif de reconfigurer le système productif local, reconfiguration qui marque le territoire sur le long-terme (de par son échec ou son succès). Plus précisément, les politiques publiques marquent les systèmes d'acteurs. Elles sont dépendantes d'une complexité croissante due à la conjonction de deux éléments. D'une part, la décentralisation qui multiplie les échelles pertinentes d'action et dilue les compétences ; bien que des récents efforts aient été effectués

[4] Petites et Moyennes Entreprises

pour rationaliser ces éléments. D'autre part, l'aménagement du territoire repose sur l'acteur étatique, ce qui n'est plus concevable.

Les évolutions ont amené à la mobilisation des acteurs privés, des citoyens dans la construction de mesures pertinentes, adaptées et efficaces. Les Pays en sont l'exemple le plus illustratif avec la mobilisation, au sein de conseils de développement, de l'ensemble des acteurs pertinents afin de produire une ingénierie et une cohérence locales. La politique publique s'appuie donc pleinement sur les acteurs qu'elle peut marquer en ce sens qu'elle peut amener les acteurs (à personnalité physique ou morale) à produire des coordinations qu'ils n'auraient pas générées spontanément. Les effets de coordination produits par une mesure publique peuvent durablement impacter les coordinations et les systèmes en place. Elles peuvent modifier ces systèmes en les créant, tout simplement. Les articulations qu'elles produisent, particulièrement dans le cadre du développement local, avec la mobilisation de l'ensemble des ressources territoriales, peuvent amener à un impact au-delà des objectifs fixés par la politique publique. L'intérêt de cette proposition est donc d'identifier ces impacts sur les systèmes d'acteurs.

Les nombreuses études consacrées à l'aménagement économique du territoire mettent en exergue les modes de mobilisation des acteurs. Leur place est fortement étudiée mais pas leur capacité à être acteurs dans une dynamique.

Un raisonnement basé sur la diversité des acteurs dans la dynamique économique territoriale

Gumuchian *et al.* (2003) soulignent que les acteurs sont les « *oubliés du territoire* ». Les auteurs signifient, par ce titre, une trop faible étude de la mobilisation des acteurs comme producteurs des territoires, des mécanismes de leur implication et de leur apport à la spécification du territoire. Dans le présent raisonnement, il s'agit de prendre en compte les conclusions tirées dans cet ouvrage et de déplacer la focale d'analyse vers les acteurs comme des « *méconnus des dynamiques territoriales* ». L'apport et la mobilisation de ces mêmes acteurs est réputée acquise et pertinente dans ce raisonnement. Toutefois, les processus identifiés par Gumuchian *et al.* se heurtent à deux limites. D'une part, leur grille n'a pas été entièrement appliquée en étant alliée aux différents niveaux de développement économique. Il existe d'appréciables synergies dans les processus de mobilisation des acteurs et la mobilisation des acteurs au travers de ces niveaux. D'autre part, il n'existe pas de différenciation de l'identité des acteurs mobilisés. Gumuchian *et al.* sont très attachés au processus de mobilisation ainsi qu'à l'apport réciproque entre territoire et acteurs. Toutefois, ils oublient de préciser si tous les acteurs peuvent intervenir à tous les moments d'action collective ou s'il existe un ordre particulier de mobilisation et d'action. De même, ils ne mobilisent pas l'identité des acteurs pour

construire les articulations entre les différentes phases de mobilisation ; insistant plutôt sur l'articulation des processus de mobilisation.

> **La présente proposition cherche à revisiter la littérature consacrée aux coordinations et aux dynamiques territoriales en cherchant à répondre à la question centrale suivante: sur quels systèmes d'acteurs repose une dynamique territoriale ?**
>
> **La thèse défendue dans ce propos est que la nature du développement ne fait pas intervenir les mêmes acteurs et les mêmes types d'acteurs selon les proximités mobilisées.**

Le centre d'intérêt de l'étude est désormais fixé. Il est pertinent d'expliciter la manière dont a émergé cette idée et de souligner le caractère imbriqué de ses fondements théoriques et empiriques.

Une problématique basée sur des méthodes inductive et hypothético-déductive

La problématique repose sur une étude des dynamiques productives propres à un terrain d'étude particulier. Aussi, cette proposition repose sur une méthodologie originale qui est le fruit d'une hybridation des méthodes de recherche inductive et hypothético-déductive. En effet, le raisonnement présenté ici, ainsi que ses résultats, sont le fruit d'un aller-retour répété entre théorie et données empiriques. L'objectif de l'analyse de systèmes d'acteurs et d'une dynamique productive repose, d'une part, sur des grilles de lecture théoriques largement éprouvées qui constituent des repères d'analyse et de recherche et, d'autre part, sur les projets originaux des acteurs locaux. Ces projets fondent l'originalité locale. L'identification de ces projets peut être facilitée par les travaux de la littérature qui s'appuient sur des exemples empiriques réutilisables. Toutefois, la littérature oublie de traiter de projets productifs pertinents comme le financement des activités. De même, les projets des acteurs, sur le terrain d'étude, n'obéissent pas à la netteté identifiée dans la littérature. L'originalité des projets, si souvent soulignée, notamment des systèmes productifs locaux, constitue un défi redoutable pour la recherche. En effet, il existe toujours des similitudes entre les projets et les études effectuées, mais aussi des originalités, des spécificités qui empêchent de reproduire à l'identique ce qui a été observé dans un contexte similaire. De même, la recherche d'un apport amène à une structuration particulière du raisonnement afin d'échapper pour partie à ce qui a déjà été réalisé dans des travaux de recherche.

Aussi, le présent travail repose sur des arbitrages entre données observées, intérêts personnels et objectifs et méthodes de recherche tracés par la littérature. Le principal apport de cette méthode est de rechercher une fidélité au terrain et aux projets des acteurs. Sa principale difficulté est d'être amenée à

ne plus pouvoir faire la distinction claire entre l'objet de recherche et son étude. En effet, l'étude des systèmes d'acteurs et des dynamiques de projets amène à réaliser des choix d'études sur des éléments particuliers pour s'approprier ce qu'ont voulu faire les acteurs. Le choix de la politique publique du système productif local (SPL)[5] constitue la porte d'entrée privilégiée de l'étude. Cette politique permet d'identifier un ensemble d'acteurs, de projets, de volontés et de ressources. Elle permet de savoir ce qu'ont voulu faire les acteurs en termes de stratégies, d'objectifs et de besoins. Elle facilite l'identification d'une éventuelle évolution du système productif et des systèmes locaux d'acteurs, si tant est que la politique ait engendré des résultats bien évidemment. Plusieurs questions empiriques ont été soulevées en lien avec cette politique. La première portait sur les caractéristiques des acteurs principaux, les entreprises en l'occurrence. Il s'agissait de savoir comment ces dernières avaient été créées ou ont évolué et comment elles avaient pu être mobilisées dans le cadre d'une politique publique de développement.

Les systèmes productifs locaux ont eu pour objectif de développer les relations porteuses de systèmes, d'interactions privilégiées. Il s'est alors agi de relever toutes les relations évoquées concernant les firmes du SPL afin de réaliser un bilan exhaustif. Un intérêt particulier a été porté aux relations d'affaires au sein du SPL. Les relations d'affaires sont très faiblement au centre des analyses. En effet, les SPL sont plutôt étudiés sous le prisme des technologies, des secteurs d'activités, des productions. Or, les relations d'affaires constituent elles aussi une preuve très caractéristique de collaborations entre entreprises. Elles révèlent la confiance qui est créée entre entreprises et illustrent la volonté des firmes à se coordonner et à travailler ensemble. Elles sont révélatrices du processus de développement endogène puisqu'elles permettent de révéler l'existence d'une préférence pour des acteurs géographiquement proches. Ce sont les conditions de création de ces relations d'affaires qui ont été identifiées et étudiées. Par la suite, les recherches se sont portées sur l'actionnariat des membres du SPL. Il s'est agi alors de savoir si le territoire productif et le territoire financier d'un SPL étaient les mêmes. Le SPL étant constitué sur des collaborations productives, les entreprises cherchent à « travailler ensemble » ; « travailler ensemble » étant un leitmotiv très large. Toutefois, cette définition permettait d'identifier un ensemble d'acteurs impliqués dans une démarche collective.

Peu de questions portent sur le financement des activités économiques et notamment de l'effort productif des entreprises. De même, le financement ne fait pas partie des stratégies des SPL, ces derniers ayant une dimension principalement productive. Toutefois, le financement est central pour deux raisons (au moins). D'une part, le SPL cherche à influencer les stratégies productives des

[5] Système Productif Local

entreprises. Or, elles dépendent étroitement des lettres de mission écrites par les actionnaires. D'autre part, le caractère productif des systèmes productifs ne signifie pas forcément financement local de cet effort productif, ce qui expose les SPL a des logiques géographiques et d'action très différentes de leurs objectifs. Le travail a consisté à rechercher l'ensemble des actionnaires des membres du SPL et à observer trois éléments. D'une part, si les acteurs impliqués étaient les mêmes que ceux du SPL. Ensuite, il s'agissait de superposer le territoire physique dessiné par les actionnaires et comparer ce territoire physique à celui dessiné par le SPL lui-même. L'objectif final de ce travail était de savoir si des membres du SPL étaient aussi les propriétaires d'une partie (quelle que soit son importance) du capital des autres adhérents du SPL.

L'ensemble de ces recherches, menées séparément, aura mobilisé une grande diversité de données et de méthodes et une grande difficulté était rencontrée dans la volonté de les unifier. C'est alors que la question des acteurs et celle de la dynamique territoriale apparurent. La dynamique territoriale interrogeait beaucoup. Les initiatives menées au sein du SPL étudié sont nombreuses, mais aucun lien particulier ne les unissait. L'apparition d'une diversité de données dans les recherches et dans le temps long était propice à un tel travail. Toutefois, l'identification d'un fil conducteur n'était pas du tout aisée. Au fur et à mesure de la manipulation des données, un certain nombre de constantes très fortes est apparu. Des noms, des fonctions régulières, pour ne pas dire omniprésentes, émergèrent, mais aussi des relations. En effet, des individus allaient systématiquement de pair, mais aussi des entreprises. Parallèlement, des types de production, des projets réguliers furent identifiés par le biais de la politique publique. Enfin, des évolutions apparurent, des enjeux nouveaux, liés aux limites des projets menés jusqu'alors. La pertinence d'une superposition de ces acteurs, de ces productions et de ces enjeux fut réalisée et, de manière historique, ces trois éléments allaient de pair par leur concomitance. Le choix des systèmes d'acteurs, leur construction, leurs objectifs, leurs ressources devint l'angle d'attaque le plus pertinent par sa capacité à relier et à constituer un fil conducteur, de manière historique, entre les acteurs, les projets productifs et une dynamique de territoire.

Il est nécessaire d'ajouter que les travaux de thèse ont été influencés par deux facteurs. Le premier est l'existence de plusieurs travaux de doctorat notamment sur la gestion des ressources humaines, sur les groupes d'entreprises (au sens d'alliances dans une co-entreprise) et enfin sur les pratiques d'innovation technologique. En conséquence, les travaux ont été orientés vers des thématiques qui ne concurrencent pas ou ne chevauchent pas les thématiques abordées par ailleurs. Ainsi, les relations d'affaires ainsi que l'actionnariat ont constitué des sujets d'intérêt novateurs dans la littérature et au sein de la Mecanic Vallée.

Le mode de construction de la thèse est désormais fixé. Il est important de la placer dans la littérature afin de souligner les notions qui l'ont inspirée.

La spécificité territoriale, base du raisonnement

Les éléments présentés ci-dessous constituent la base et l'orientation du présent raisonnement. Ils ont été produits au gré des lectures. Ces éléments permettent d'une part, d'orienter le travail de revue de la littérature et, d'autre part, d'échafauder les hypothèses de travail à même de répondre à la question centrale du présent raisonnement et d'étayer la réflexion liée aux concepts mobilisés ci-dessous. Un des prérequis de la présente analyse est l'observation du territoire sous l'angle d'une « révélation » de celui-ci. Le territoire n'existe, en effet, de par lui-même : il s'agit avant toute chose d'un construit social désiré par les acteurs et pour lequel ces mêmes acteurs ont conscience de se mobiliser. Toutefois, ce construit passe par le biais de coordinations de différentes natures. Ces coordinations sont, ici, directement et uniquement liées à des problèmes productifs. Un problème productif représente, de manière large, une situation dans laquelle un producteur, quelle que soit sa forme et son importance technologique, économique, productive se retrouve confronté à une situation problématique d'une nouveauté plus ou moins grande. Une situation problématique représente un blocage de toute nature, de toute intensité qui empêche un producteur de réaliser les opérations qu'il juge pertinentes pour assurer son développement et sa prospérité économique.

Un problème productif prend donc une variété considérable de formes, d'intensités, de natures. L'existence d'un problème productif est à la base de l'existence de coordinations diverses. Les problèmes productifs sont uniquement pris en considération lorsqu'ils initient une solution collective. Ce sont ces problèmes productifs qui révèlent le territoire car ils incitent, motivent et génèrent les coordinations nécessaires à leur résolution. La résolution d'un problème productif est analysée de manière progressive et repose, en conséquence, sur plusieurs stades. Il est nécessaire que les acteurs, individuellement, se rendent compte d'un problème qui entrave leurs capacités productives et économiques. Par la suite, il faut un constat d'insuffisance de moyens individuels pour que ces mêmes acteurs prennent conscience qu'ils ont besoin d'éléments dont ils ne disposent pas. Il est nécessaire que ces acteurs entament des recherches pour trouver les éléments pertinents, les ressources nécessaires. Enfin, le contact doit se transformer en échange de sorte à transformer la recherche en activation c'est-à-dire en la conclusion de relations permettant l'accès aux éléments recherchés et, *in fine*, en la résolution du problème productif. Les problèmes productifs traités de manière collective reposent sur la proximité et en créent.

Ils permettent de révéler des acteurs cherchant à coopérer et à s'impliquer dans un mouvement commun. La résolution collective de problèmes productifs peut intervenir grâce à l'existence de

caractéristiques communes entre les acteurs ; caractéristiques fondatrices de ressemblances incitant les acteurs à agir de pair. La proximité, dans son sens le plus général, permet aux acteurs de pouvoir agir de pair car elle permet un accès rapide, efficace à l'information fiable et pertinente. La proximité constitue un résultat, mais aussi un processus. Le présent raisonnement appuiera de manière sensible sur l'articulation entre ce résultat et ce processus. Parmi toutes les formes de proximités, la proximité géographique est considérée comme fondamentale dans cette analyse. Elle est la base incontournable de la construction des dynamiques de proximités et de coordinations fondées sur les problèmes productifs. La proximité géographique repose sur la proximité physique des phénomènes sociaux. Elle permet de tracer un périmètre d'acteurs. Toutefois, cette seule proximité physique ne permet pas de construire une coordination. Elle en est un des fondements, mais, en l'état, elle n'a aucune qualité particulière. Cette qualité particulière provient du sens que les acteurs donnent à cette même proximité géographique en la reconnaissant comme un outil mobilisateur : être proches géographiquement permet de se coordonner parce que cette proximité est reconnue et valorisée comme facilitant les interactions entre acteurs.

La proximité géographique permet de développer un phénomène de développement endogène. La faible distance physique qui sépare certains acteurs peut permettre de créer un phénomène local permettant auxdits acteurs de rechercher, dans le cadre de leurs actions et interactions, à agir en relative priorité avec des acteurs géographiquement proches et à valoriser ces acteurs justement parce qu'ils sont géographiquement proches. Il s'agit alors d'une dynamique de développement endogène qui repose sur une interaction privilégiée entre acteurs implantés sur un périmètre physique relativement stable et restreint. Toutefois, cette seule implantation physique ne suffit pas. Il est nécessaire que des réseaux incluent lesdits acteurs dans un mouvement commun. La construction desdits réseaux est basée sur la résolution de problèmes productifs qui a été effectuée sur la valorisation et la mobilisation des acteurs géographiquement proches. Une telle valorisation repose sur une diversité de raisons, mais aussi d'ambitions. La question des problèmes productifs a cette ambition. Elle permet de lier en partie problèmes productifs et conservation de la richesse sur le territoire dessiné. La mobilisation des acteurs productifs dans le cadre de la résolution de problèmes productifs est assez directement liée au besoin de générer les volumes d'affaires nécessaires à leur pérennité et à leur croissance.

L'existence d'un développement endogène repose aussi sur des relations sociales entre acteurs. Les relations économiques sont présentes puisque les problèmes productifs à résoudre sont au centre des interactions. Toutefois, cette résolution de problèmes productifs s'appuie sur un milieu social qui crée le lien avec l'espace physique. L'existence de ces réseaux est corrélée à l'existence d'une communauté. C'est ici, avec la proximité géographique, le deuxième pilier du développement

endogène : l'existence d'une communauté d'acteurs mue par un ou des projet (s) commun (s). Le développement endogène est synonyme d'ancrage des activités et des acteurs. Il fonde une communauté. Surtout, il permet de tracer les contours d'un phénomène qualifiable de « local » et c'est ce qui caractérise le développement dont il est le porteur. L'adjectif local est fortement attaché à l'idée de proximité géographique mais aussi de communauté d'acteurs cherchant en priorité à travailler ensemble, à développer les complémentarités en mobilisant les ressources qu'ils maîtrisent. Le développement économique est donc basé sur les problèmes productifs, à caractère local et endogène, mais son contenu reste pour l'instant indéterminé. Ce contenu peut être précisé grâce aux stades de développement économique développés par l'École Française des proximités.

Il en existe trois mais seulement deux seront pris en compte de manière centrale dans l'analyse : la spécialisation et la spécification. L'agglomération est plutôt écartée car, ici, ce sont les coordinations qui sont au centre du raisonnement. En effet, s'il y a coordination, il ne peut y avoir simple agglomération car cette dernière repose notoirement sur l'absence de coordinations. Les trois niveaux de développement reposent sur l'ajout d'une forme de proximité et sur la combinaison desdites proximités. Ces proximités constituent des points communs entre acteurs. Elles favorisent les interactions. Elles sont à la fois des résultats mais aussi des processus. Il existe un ordre précis et un enrichissement des interactions. Il s'agit donc d'une dynamique de territoire qui repose sur les interactions de plus en plus riches qui lient les acteurs et sous-tendent le développement endogène. Le postulat d'une spécialisation territoriale fait émerger le postulat d'une dynamique territoriale c'est-à-dire la valorisation de nouvelles formes de proximités autour d'éléments de plus en plus divers et variés. La dynamique de territoire repose sur cette évolution mais aussi sur une cohérence : il existe un lien logique entre les différentes formes de proximités révélées.

Le présent raisonnement étant fondé sur la spécialisation et la spécification, une dynamique ascendante de développement ne peut reposer que sur le passage d'un développement spécialisé à un développement spécifique (spécifié). C'est donc un enrichissement des coordinations qui se trouve au centre de l'intérêt. Parallèlement, cela supposera, dans le raisonnement, qu'il existe, au préalable, des coordinations spécialisées. La spécification repose sur la production d'actifs et de ressources spécifiques c'est-à-dire d'actifs et de ressources dont l'utilisation et la valeur dépendent étroitement du milieu dans lequel ils sont produits. Ces actifs et ressources sont ancrés à l'espace physique et social (les deux rassemblés forment le territoire) au sein desquels ils ont été pensés et générés. La spécification repose sur un ancrage accru des ressources et des actifs. L'importance de la spécificité, est directement corrélée à la dynamique de développement endogène. Il s'agit de sélectionner en priorité les éléments qui dépendent d'un caractère local au sens géographique du terme. Parallèlement,

il s'agit aussi de prendre en considération les éléments qui ont été utilisés dans la résolution de problèmes productifs.

La spécificité est dépendante des rapports entre les acteurs puisque l'attention est portée aux problèmes productifs et notamment à ceux qui les portent, qui les subissent, qui les résolvent. Les acteurs sont donc considérés comme des ressources c'est-à-dire des éléments pleinement mobilisables pour résoudre les problèmes productifs dont ils sont l'objet. La dynamique territoriale repose donc sur ces mêmes acteurs qui endossent un double rôle et qui fondent leur action : subir et résoudre les problèmes productifs. Les acteurs, que ce soient des entreprises ou des individus, sont spécifiques de par leur identité. L'attention a souvent été portée par la littérature sur les firmes multinationales, les firmes multisites. Toutefois, si la focale est posée sur le nombre d'entreprises agissant, le constat est largement différent : la très grande majorité, de petite et moyenne taille, ne dispose que d'un site de production. Aussi, les entreprises, tout comme les acteurs individuels, sont des ressources spécifiques en ce sens qu'ils sont dépositaires d'une identité unique de par leurs caractéristiques propres : nom, lieu d'implantation, activité, métier, histoire… Ces mêmes caractéristiques en font des ressources spécifiques car rien ne pourra un jour les remplacer à l'identique. Leur identité est garante de cette impossibilité. L'analyse se focalise donc sur l'identité des porteurs de la dynamique productive territoriale.

La spécificité de l'identité des acteurs est aussi pétrie par les cadres d'action dans lesquels ils prennent place. Ces cadres représentent des espaces, symboliques et/ou physiques, que les acteurs peuvent intégrer et dans lesquels ces mêmes acteurs pourront interagir avec d'autres. Ces cadres se caractérisent par les proximités. Un cadre d'action est donc, à la fois, un cadre en ce sens qu'il repose sur des règles, des similarités qui échappent aux acteurs mais aussi sur un réseau d'acteurs amenés à se rencontrer et à interagir. Aussi, ce cadre d'action est à la fois une ressource et une contrainte. Une contrainte car tous les acteurs qui l'ont intégré partagent un minimum des caractéristiques communes. Il s'agit aussi d'une ressource car l'appartenance à ce cadre permet de rencontrer et d'interagir fréquemment avec un ensemble d'acteurs et, *in fine*, de constituer un réseau. L'identité spécifique des acteurs dépend à la fois de leurs caractéristiques mais aussi de la capacité à interagir et à construire des projets avec les acteurs rencontrés au sein de ces cadres. Les cadres d'action contribuent à la spécificité des acteurs en construisant leur sociabilité, en déterminant et en influençant leur capacité à agir. Dans ce raisonnement, c'est l'alternance entre ces cadres et les caractéristiques des acteurs qui est au fondement de la dynamique territoriale spécifiée.

Il est pertinent de mieux préciser de manière personnelle le positionnement des travaux en abordant les hypothèses qui seront mises à l'épreuve au cours du raisonnement.

Mise en œuvre de l'analyse des dynamiques territoriales et du rôle des acteurs

Dans le présent travail, les acteurs représentent l'ensemble des individus physiques ou moraux observés dans la dynamique individuelle et collective qu'ils génèrent et alimentent. Ils sont donc porteurs, générateurs et objets de l'action, qu'elle soit individuelle ou collective. Il existe donc un état de départ de ces acteurs et de leurs relations ainsi qu'une évolution dynamique.

Les acteurs pris en compte ici sont parmi ceux identifiés par Monod et De Castelbajac, à savoir les entreprises (génératrices des activités économiques) ainsi que les individus (fondateurs de la population).

Un ensemble d'hypothèses est mis en œuvre pour mettre à l'épreuve l'existence de systèmes d'acteurs différents selon les niveaux de développement économique. Il y a trois ensembles d'hypothèses.

La première batterie d'hypothèses concerne l'imbrication des proximités fondant la dynamique territoriale. La littérature a construit les différents stades de développement selon les combinaisons de proximités à l'œuvre. Toutefois, ladite littérature ne fait généralement pas des proximités une ressource pour la création de nouvelles proximités, ce qui est testé ici-même.

- La spécification repose sur une exploitation nouvelle des ressources identifiées dans le cadre de la spécialisation.

  Le réseau constitué par les acteurs fait l'objet d'un **enrichissement** des relations ; enrichissement qui fonde la spécification du territoire. Les entreprises impliquées dans les coordinations dépassent les thématiques cohérentes et mobilisatrices en réutilisant les coordinations précédemment créées pour les mobiliser sur de nouveaux problèmes productifs engendrant ainsi un processus de spécification.

- La spécialisation mise en œuvre conditionne les voies futures du développement économique territorial.

  La spécialisation territoriale constitue une **irréversibilité** dans la construction du territoire productif. Il existe une imbrication et une dépendance fusionnelles entre le réseau d'acteurs tracé sur le territoire et les thématiques mobilisatrices choisies. Tout projet de développement économique de spécialisation (thématique particulière) ou de spécification (développement économique ascendant) ultérieur se fonde sur l'ensemble des ressources irréversibles du territoire : le réseau d'acteurs, les thématiques mobilisatrices et la proximité géographique fondatrice.

- Il existe une asymétrie au sujet l'implication dans le développement économique

  La spécification du territoire ne concerne pas l'ensemble des membres du réseau territorial : il existe une asymétrie **d'implication** entre ces membres. Aussi, la spécialisation concerne l'ensemble des membres inclus dans le processus de coordination tandis que la spécification concerne un nombre beaucoup plus restreint d'acteurs. Cette asymétrie est expliquée par les stratégies des firmes mais aussi les fonctions et compétences des individus.

Une deuxième batterie d'hypothèses interroge l'identité des acteurs. La spécificité du territoire repose sur l'identité des acteurs en présence. Elle repose aussi sur la mobilisation des entreprises et de ceux qui travaillent pour elles dans la résolution des problèmes productifs. Il s'agit de savoir s'il est plus pertinent de mobiliser des entreprises ou des individus.

- Il existe une interdépendance continue entre acteurs individuels et entreprises dans le processus de construction du territoire et de la dynamique de développement économique.

  Individus et entreprises ne peuvent être pensés séparément. L'objet productif des seconds engendre l'emploi des premiers. De même, les premiers ne sont pas uniformes et ils pétrissent, par leurs différences, les secondes. Les individus et les entreprises interviennent donc pleinement dans le développement économique du territoire, quel qu'en soit le stade.

- Ce qui fonde l'identité du territoire ce sont les dynamiques des acteurs mais aussi les identités des acteurs eux-mêmes.

  Le territoire ne repose pas que sur les coordinations et les problèmes productifs afférents. Ces derniers peuvent exister dans une diversité de territoires, c'est-à-dire des espaces différents et des systèmes d'acteurs différents.

- La spécialisation est une dynamique engendrée par les firmes

  La spécialisation est une dynamique engendrée par les entreprises / firmes/ acteurs productifs qui disposent des besoins et des ressources pour mettre en œuvre cette même spécialité (le plus souvent liée à un secteur). Les entreprises sont au cœur de ce processus car elles sont, en elles-mêmes, porteuses de coordinations. Elles disposent d'un objet productif propre et d'une organisation. Elles rassemblent aussi des individus et leurs compétences. Ces trois éléments dépendent des acteurs moraux et plus particulièrement de leur direction qui est la seule à pouvoir valider et initier un processus de coordination de par son ascendant hiérarchique sur les composantes de l'entreprise. C'est la direction qui active la spécialisation.

Par la suite, une fois initiée, la spécialisation peut porter sur une très grande diversité de sujets selon les projets de coordination élaborés et ratifiés par les entreprises. Par la suite, les individus travaillant pour les entreprises impliquées mettent en œuvre la spécialisation.

- La spécification est une dynamique engendrée par les acteurs individuels

  L'activation de la spécification dépend des acteurs individuels travaillant pour les firmes. La souplesse des coordinations demandée par la spécification dépend étroitement des compétences et des fonctions des individus.

Une troisième batterie s'intéresse aux modes de mobilisation des acteurs. La différence entre niveaux de développement dépend de la méthode de mobilisation des acteurs.

- Les acteurs sont mobilisés, dans le cadre de la spécialisation, par le biais des réseaux c'est-à-dire de ressources relationnelles.

  Dans le cadre de la spécialisation, les acteurs sont impliqués en raison de leur apport à un processus productif localisé. Ce dernier repose largement sur les réseaux d'entreprises aux compétences et aux productions complémentaires. Ces réseaux sont mobilisés par les entreprises donneuses d'ordres.

- Les acteurs sont mobilisés, dans le cadre de la spécification, par le biais de ressources de médiation.

  Dans le cadre de la spécification, les acteurs ne sont pas mobilisés dans le cadre de réseaux, mais par le biais d'intermédiaires dédiés à la mise en relation des acteurs territoriaux. C'est l'existence d'acteurs dédiés qui contribue au redéploiement et à la flexibilité de la production puisque les acteurs peuvent recombiner leur participation à la résolution des problèmes productifs par le biais d'une interconnaissance et d'une interrelation décuplée avec les acteurs locaux. Ils sont donc moins dépendants aux productions et aux réseaux associés.

- La spécification repose sur une exploitation nouvelle des ressources identifiées dans le cadre de la spécialisation.

  Le réseau constitué par les acteurs fait l'objet d'un **enrichissement** des relations ; enrichissement qui fonde la spécification du territoire. Les entreprises impliquées dans les coordinations dépassent les thématiques cohérentes et mobilisatrices en réutilisant les coordinations précédemment créées pour les mobiliser sur de nouveaux problèmes productifs engendrant ainsi un processus de spécification.

Le placement des travaux dans la littérature est pleinement achevé, tant par le biais des concepts centraux que l'apport recherché. Il semble important de souligner l'originalité du travail proposé.

Mise en perspective de la présente proposition

L'objectif de cette proposition est de lier les problèmes productifs, les proximités, les dynamiques productives et les systèmes d'acteurs. Il s'agit d'identifier des problèmes productifs particuliers étant intervenus sur un territoire et observer les acteurs qui ont été impliqués dans ces différentes résolutions. Cette identification permet de comprendre quels éléments en commun ont été valorisés par les acteurs et pourquoi cette valorisation a eu lieu. Il s'agit alors de caractériser le stade du développement dans lequel se trouve l'ensemble d'acteurs en présence. Cette proposition permet de comprendre comment une action collective territorialisée a été engendrée. Plus particulièrement, il s'agit d'analyser les différents stades qui relient un espace physique particulier, une initiative publique de développement économique, des acteurs individuels et moraux (entreprises) ainsi que des projets productifs. Le présent raisonnement se caractérise par deux originalités. Premièrement, c'est une lecture historique de la construction et de la structuration d'un territoire économique qui est proposée ici. Cette lecture historique est importante en ce sens qu'elle permet de situer les acteurs et les dynamiques productives dans le temps. Elle permet donc d'échapper à une simple présentation instantanée pour insister amplement sur les liens existants entre les différents éléments fondateurs du territoire. Deuxièmement, cette proposition appuie amplement sur l'identité et les caractéristiques des acteurs impliqués et fait de ces éléments des piliers de la structuration du territoire.

En effet, ce sont des éléments centraux dans la structuration de réseaux car ces identités et caractéristiques sont au centre de l'histoire commune. L'objectif de cette proposition est de faire le lien entre une dynamique ascendante de développement économique et la nature des acteurs impliqués dans ce développement. Tous les acteurs ne peuvent pas initier un processus de coordination sur un territoire. Il existe des impératifs différents selon les processus de coordination. C'est la capacité de mobilisation de ces acteurs qui permet de différencier les territoires et les stades de développement économique. L'apport principal de cette proposition réside dans le lien plus précis effectué entre les acteurs ainsi que la nature et la dynamique du développement territorial. Il s'agit d'identifier, à chaque étape du développement économique, un type d'acteurs étant le plus à même, par ses qualités, d'initier et d'entretenir ce niveau de développement. Les qualités d'un type d'acteurs reposent sur leur capacité à initier des coordinations et, pour ce faire, parallèlement, à identifier des problèmes productifs à résoudre. Un autre apport est l'étude des éléments permettant d'améliorer le niveau de développement local ainsi que la cohérence des acteurs impliqués. Ceci peut être utile à la définition des actions locales mais aussi aux politiques publiques. Cette proposition se veut dynamique et, pour ce faire, appuie beaucoup sur la notion d'articulation. Il s'agit d'une articulation encastrée puisque d'une part,

chaque niveau de développement économique (spécialisation et spécification) dépend d'un type d'acteurs en particulier et des relations de coordinations entre ces acteurs.

D'autre part, il s'agit d'un encastrement dynamique. Enfin, cette proposition se place à la confluence de la recherche scientifique et de la mise en œuvre empirique grâce à une étude approfondie de la mobilisation des acteurs dans des projets collectifs de différentes natures. En effet, le passage d'un niveau de développement à un autre n'est pas abrupt : ces niveaux de développement sont interdépendants notamment parce que les différents types d'acteurs les générant sont, eux aussi, interdépendants. Le développement économique ascendant est donc caractérisé par une continuité entre acteurs et problèmes productifs ; cette continuité est assurée par les liens entre acteurs et projets menés par ces acteurs. Un autre apport de cette proposition est de proposer une méthodologie pour identifier une dynamique territoriale et les acteurs qui y sont impliqués. En effet, dans de très nombreuses publications, la dynamique territoriale ne repose pas sur une méthodologie présentée afin de comprendre la grille de lecture adoptée. Cela ne signifie en aucun cas que ces publications ont des résultats erronés ou qu'elles sont peu intéressantes – bien au contraire !, mais que la manière dont sont construits le raisonnement et les conclusions demande beaucoup de temps au lecteur pour être décryptée, comprise et validée. Surtout, le manque de lisibilité de la méthodologie empêche une réappropriation, une adaptation et une réutilisation par le lecteur.

Enfin, ce manque d'uniformisation rend très difficile et chronophage une comparaison et la réalisation de nouvelles pistes de recherches. Cette proposition part de la dynamique territoriale et uniquement d'elle. Elle ne cherche donc pas à caractériser les acteurs par leurs rapports grâce à une analyse poussée des réseaux comme cela peut être le cas en économie de l'innovation ou bien en sociologie. De même, en termes de méthode, apprécier la nature des acteurs selon le stade de développement ne signifie pas étudier leurs caractéristiques de manière centrale. En effet, il s'agit surtout d'identifier les choix collectifs produits sur un espace particulier et, par la suite, identifier les acteurs impliqués pour, enfin, les caractériser selon leur nature individuelle ou collective. La présente proposition prend donc ses distances avec la thématique « *territoire* » et « *réseau* » commune aux sciences économiques (Colletis-Wahl, 2008) et aux géographes (Vanier, 2015). Cette thématique revient à la question de l'appropriation du territoire et la concurrence ou à la complémentarité entre ce dernier et les réseaux qui le traversent. Ici, il ne s'agit pas d'arbitrer ou de se positionner sur l'axe territoire-réseau. Il ne s'agit pas de savoir qui de l'encastrement dans les réseaux (approche italienne) ou des milieux (GREMI, milieux innovateurs) engendre et structure le développement local. L'objectif est de partir d'une dynamique économique caractérisée par des niveaux de développement, d'identifier les acteurs impliqués, les projets productifs au cœur de l'action, les catalyseurs de la mobilisation et d'observer,

de manière dynamique, leur articulation. Il n'existe donc aucune priorité donnée à un de ces éléments. C'est pour cela que ce raisonnement joue des méthodes hypothético-déductives et inductives.

La partie empirique est importante dans le présent raisonnement. Il est pertinent d'expliquer le choix du terrain étudié pour étayer la méthodologie utilisée.

Le choix d'un terrain d'étude

La présente proposition s'intéresse au Système Productif Local *Mecanic Vallée*, basé de manière privilégiée dans les départements du Lot, de la Corrèze et de l'Aveyron. Fondé en 1997, confirmé en 1999 puis en 2010, ce système productif local est le fruit d'une initiative politique, via des programmes européens et français consacrés au développement. L'avenir de ce SPL a été pris en main par des industriels locaux soucieux de travailler ensemble. Toutefois, cette volonté, ayant donné lieu à des résultats foisonnants, n'a pas été étudiée de manière à identifier les acteurs et surtout identifier une dynamique commune pourtant très activement recherchée. La création de cette dynamique a débuté par la sélection d'un périmètre territorial jugé pertinent puis par les proximités nécessaires pour que les acteurs puissent travailler ensemble. Le SPL a aujourd'hui, sous sa forme actuelle, 17 années et il s'agit de savoir sur quels éléments, sur quels acteurs, sur quelles coordinations et sur quels problèmes productifs il a été fondé. Il s'agit de savoir quelle continuité illustre le territoire ainsi dessiné. Il s'agit aussi de savoir comment ont évolué les problématiques mises en œuvre dans le cadre de ce territoire et comment elles ont émergé et qui les a fait émerger. Enfin, ce sont les liens qui existent entre ces problématiques et les différents états du territoire depuis sa création qui seront au cœur de l'analyse. Ce terrain est pertinent en ce sens que les acteurs y sont totalement libres.

En effet, le SPL a été initié sur des problématiques communes. Toutefois, ces dernières sont définies par une association. Elles visent plus à créer un cadre collectif d'action qu'à orienter les industriels adhérents vers tel ou tel type de coordination avec tel ou tel autre acteur. L'objectif principal du SPL est de faire travailler ensemble les adhérents sans plus de précision. Aussi, les adhérents sont libres d'agir selon leurs intérêts et aucun objectif précis n'a été fixé pour savoir comment lesdits adhérents travaillent ensemble et sur quels sujets. Il est à noter que ce travail s'inspire de Ferru (2018). La politique publique des SPL appliquée dans la *Mecanic Vallée* a permis de disposer de jalons pour l'étude. Les documents officiels facilitent l'identification des projets collectifs fondateurs dans le cadre territorial analysé. Ces documents permettent d'appréhender les projets collectifs, les acteurs visés et, parfois, les résultats escomptés et/ou obtenus. Toutefois, ces résultats ont été produits de manière plus ou moins régulière et, surtout, année par année dans la plupart des cas. Or, la présente proposition se veut une étude dynamique. En conséquence, il a parfois été nécessaire de construire des méthodes d'analyse adaptées aux données maîtrisées, aux approches adoptées. Aussi, dans plusieurs cas, à des

fins d'appropriation du terrain, il n'a pas été évident de séparer l'objet d'étude de son analyse. C'est particulièrement le cas au sujet des adhérents retenus par cette étude.

Ces derniers sont identifiés année par année alors qu'une étude sur une période plus large semble plus pertinente. Aussi, une délimitation originale et personnelle a été adoptée et justifiée. De même, concernant les phénomènes étudiés, le seul projet de la *Mecanic Vallée* n'a pas été suffisant ou assez pertinent. Ce sont donc des éléments issus de la revue de la littérature qui ont été utilisés. Cet usage a été justifié dans l'analyse que nous avons conduite. Le choix de notre terrain est motivé par deux éléments particuliers. D'une part, il s'agit d'une politique publique cherchant à relier les acteurs ruraux dans un cadre productif et reposant sur la création d'une communauté locale afin de créer un solide réseau productif. Cet objectif interroge en raison de son caractère local puisque ledit SPL est implanté sur un territoire rural connu pour la faiblesse des relations productives locales. À titre d'illustration, la volonté du SPL de produire un réseau a souvent été invoquée mais a été peu suivie d'effets, en tous cas dans l'ampleur connue au sein du SPL. Ce dernier détonne donc dans son environnement géographique et productif proche. De même, l'intérêt pour le SPL provient de l'exemplarité qui lui est conférée.

La *Mecanic Vallée* bénéficie d'une image très positive, véhiculée par le marketing territorial mais aussi par de nombreuses confusions. Le territoire est très largement créateur d'emplois de qualité, dans des domaines de pointe, tant en termes techniques que technologiques, et fournit des secteurs prestigieux comme l'aéronautique notamment. Le succès économique du SPL est représenté par le dynamisme local social, syndical, politique, éducatif, de recherche etc. Le résultat est détonant. Toutefois, il existe beaucoup de confusions qui portent atteinte à l'établissement d'une vision complète de la situation. D'une part, les coordinations locales sont assez peu évoquées. Pourtant, c'est le cœur de la *Mecanic Vallée*. À ce sujet, beaucoup reste encore à faire pour structurer le tissu local. D'autre part, le tissu économique local a la réputation « d'aller bien ». Un autre cliché qui n'est pas faux mais qui est loin d'être systématique. Le dynamisme local est empreint de nombreuses faillites, plans de sauvegarde et redressements judiciaires. La seule consultation des annonces légales suffit à s'en convaincre. De même, le succès local est souvent résumé à une entreprise locale, Figeac-Aéro qui, il est vrai, connaît des conditions économiques exceptionnelles mais qui, en quelques mois, il y a dix ans maintenant, a perdu un tiers de son chiffre d'affaires et a éveillé les plus vives craintes.

Ces deux raisons ont poussé à une étude approfondie de la situation pour construire une vue d'ensemble du phénomène productif local. Le choix d'un terrain unique d'étude exprime le souhait d'une analyse complète et la plus détaillée possible. Cette étude porte sur les systèmes d'acteurs, une politique publique, des phénomènes locaux qui sont sociaux, productifs, comptables, actionnariaux,

géographiques ; ces cinq éléments étant étudiés comme faisant système. Il s'agit donc d'une très grande quantité d'éléments et d'une diversité de données qu'il est difficile de réunir à une échelle égale sur deux terrains ou plus. Le choix de la *Mecanic Vallée* a aussi été justifié par une capacité géographique et sociale d'accès au terrain et aux données grâce à une implantation personnelle dans un département membre et la réalisation d'un mémoire de Master 2 sur ledit terrain. L'accès aux données constitue une partie conséquente du présent travail et il est difficilement concevable d'imaginer la mettre en œuvre, avec une telle ampleur, sur deux terrains. Parallèlement, les systèmes productifs locaux, qui constituent la porte d'entrée de cette étude, misent beaucoup sur l'originalité et la spécificité des projets productifs locaux agréés.

En conséquence, il s'agirait, en s'intéressant à deux terrains ou plus, de consacrer un temps conséquent pour construire des repères, des variables communes et à trouver les terrains adéquats ; ce qui constitue un travail très conséquent à réaliser en plus de la recherche de données. Le choix du terrain amène à une démarche d'argumentation particulière. La politique publique des SPL a permis d'identifier la *Mecanic Vallée*. L'objectif n'est pas d'étudier uniquement la politique publique mais de faire de celle-ci une porte d'entrée qui permet d'identifier une dynamique productive, sociale et géographique. Elle constitue aussi un repère une référence pour évaluer le caractère local de nombreux éléments qui y sont liés et de déterminer le caractère local de ces éléments. Dans une partie spécifique, la politique publique et ses effets locaux en termes de structuration seront présentés. Cette présentation servira de tuteur à la dynamique territoriale qui sera présentée en résultats. Il s'agit d'un tuteur car les acteurs, les objectifs, les actions de la politique publique serviront de repères à la relecture opérée. Cette dynamique sera calquée sur les éléments théoriques identifiés mais aussi sur les effets précédemment cernés. Cette relecture cherchera à savoir comment a émergé la politique, en termes d'acteurs, de mobilisation et de production, comment elle a été saisie par ces acteurs et les changements qu'elle a permis d'opérer et, enfin, d'en connaître les limites.

Il s'agit désormais de préciser le matériau qui a été mobilisé pour la recherche empirique.

Une combinaison de recherches

Les données traitées ont été recueillies en plusieurs vagues, de 2012 à 2018.

Un fichier des adhérents a été établi depuis les listes de la Mecanic Vallée. Ce fichier a été limité de sorte à ne disposer que des structures ayant adhéré relativement récemment (3 ou 4 ans) et homogènes. En effet, outre les entreprises, des collectivités locales, des organismes de développement économique ou de formation peuvent adhérer au SPL. Seules les structures pouvant vendre des biens et services ont été sélectionnées.

Le fichier a servi de base à une appropriation du terrain. Ce fichier a été constitué grâce aux données de la presse qui ont fourni une revue des données historiques des entreprises, leur implantation locale, leur actualité en termes de succès, d'innovations, de marchés, de recrutement, de reprise. Cette revue mobilise des éléments extraits de la presse régionale telle que *La Dépêche du Midi (Lot et Aveyron)*, *La Montagne* (Corrèze et Haute-Vienne). De même, les magazines d'information des Conseils Départementaux, des Communautés de Communes, des Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) ont été mobilisés. Parallèlement, la presse spécialisée a aussi été mobilisée, notamment L'Usine Nouvelle ainsi que la Lettre M. Les données identifiées ont permis de faire apparaître plusieurs centres d'intérêt empiriquement pertinents comme la succession des entrepreneurs, le regroupement des PME ou encore les recompositions du tissu productif (fusion, acquisition, disparition …).

Une appropriation plus « technique » a été effectuée grâce aux sites des entreprises, aux sites professionnels mais aussi grâce aux bases de données Pointrisk, Diane, Diane + et Orbis.[6] Ces données comptables portent sur l'ensemble des liasses Cerfa des entreprises ayant déclaré leurs comptes auprès des Tribunaux de Commerce. Elles ont permis de confronter les messages liés à la Mecanic Vallée avec la réalité. Le SPL est souvent associé, dans la presse, à une image dynamique en termes de chiffre d'affaires, tant sur le moyen-terme que le long-terme mais aussi à une image rentable. Les données ont permis de saisir la nuance de la situation et ont fourni une carte d'identité économique avec ce qui adviendrait, dans ce raisonnement, une lecture territoriale reposant sur deux Mecanic Vallée.

L'appartenance de l'auteur à un projet de recherche sur l'innovation a permis d'aborder l'aspect innovation dans les villes moyennes, sans empiéter sur les travaux menés alors par des tiers. Les recherches ont été axées vers les pratiques de R&D au niveau local avec une prise de contact vers les entreprises les plus dynamiques en matière de R&D (réputation, chiffres, faits relayés par la presse, structuration d'une unité dédiée). L'auteur a contacté les entreprises et laboratoires de recherche dédiés par vagues de méls. Par la suite, plusieurs déplacements sur les salons professionnels ont été effectués pour rencontrer les acteurs. Les entretiens menés, environ une quinzaine, sont semi-directifs et menés selon une grille d'entretiens commune à l'équipe de recherche. Les comptes-rendus ont été versés au dossier commun. Une base de données portant sur les projets de recherche homologués par les Pôles de Compétitivité a été créée. Une autre a été dédiée aux dépenses de R&D ainsi qu'aux homologations au Crédit-Impôt Recherche. De même, un fichier regroupant les brevets produits légalement a été généré tout comme un autre a été dédié aux publications scientifiques locales.

---

[6] PointRisk, Diane, Diane + et Orbis sont des bases de données présentant l'ensemble des informations légales déposées par les entreprises (liasse Cerfa - bilan et compte de résultat, actionnaires, dirigeants, implantations. Ces bases se distinguent par leurs options. Certaines ne sont plus accessibles comme PointRisk.

Une recherche, déjà menée dans le cadre de Master 2 en 2012, a consisté à identifier les relations d'affaires entre adhérents de la Mecanic Vallée. Les livrets professionnels locaux, les sites internet des entreprises ont permis de construire cette base. Par ailleurs, une base dédiée aux moyens productifs et une autre consacrée aux Biens et Services produits par lesdites entreprises ont été générées.

Le contenu des relations industrielles locales a pu être identifié lors des entretiens et des compilations de ressources déjà rassemblées. Toutefois, l'évocation de ce contenu était trop sensible pour, d'une part, être complété par les acteurs et, d'autre part, être exploité sans révéler le contenu des contrats commerciaux et technologiques.

Dans le cadre d'une publication intégrée dans le présent travail, une recherche a été effectuée pour identifier les relations personnelles entre individus représentant les intérêts commerciaux des entreprises identifiées. Cette recherche a été effectuée par appels téléphoniques, rencontres durant des salons professionnels et par courriers électroniques.

Des tentatives de création de bases de données ont été effectuées afin de comprendre la structuration sociale du tissu local. Une vaste recherche a été menée sur les relations entre entrepreneurs en termes de formation mais aussi de trajectoire professionnelle.

Les données ne sont pas explicitement utilisées et peu évoquées (au vu du travail réalisé) en raison de leur confidentialité (accès à des bases de données spécifiques), leur caractère sensible mais aussi leur accumulation. En effet, l'utilisation trop explicite de ce matériau peut faciliter l'identification d'acteurs, tant des individus que des entreprises. Or, ce serait une exposition non souhaitée par ceux-ci. En conséquence, le matériau a été utilisé de manière discrète de sorte à conserver la confiance des acteurs de terrain et ainsi poursuivre les recherches dans la sérénité et dans la confiance.

Les données indiquées ci-dessus sont limitées par un facteur de recherche : l'existence de ressources à l'échelle de l'entreprise. La Mecanic Vallée est un ensemble d'acteurs productifs dont des entreprises ont été sélectionnées. Afin de disposer d'un outil harmonisé et pouvant être articulé, les données ont été identifiées et analysées du point de vue de ces entreprises. Ceci entraîne directement le faible intérêt pour de nombreuses données publiques construites au niveau d'un territoire (emploi, douanes, mobilité, richesses …).

Un plan de travail marqué par une stratégie de relecture de la dynamique territoriale

La première partie de ce travail sera consacrée à une étude approfondie de la *Mecanic Vallée*, notamment le cadre (géographique, social, politique) dans lequel le SPL prend place. Il s'agira de mettre en évidence une éventuelle spécificité de cette dernière par rapport aux départements de

référence sur lesquels le SPL est implanté. L'étude de présentation du terrain se poursuivra avec une description des principales cibles du SPL : les entreprises. Il s'agira alors de décrire les caractéristiques principales de celles qui sont impliquées dans le SPL (création, secteur, taille…). Ces entreprises sont au cœur d'un moment charnière du raisonnement : la sélection d'une population étudiée qui n'est pas fournie de manière claire par le SPL. Le travail s'acheminera, par la suite, vers une deuxième partie consacrée à la revue de la littérature. Cette dernière débutera par une analyse de la politique des SPL en France. L'originalité des SPL sera soulignée ainsi que leur filiation avec les districts industriels italiens. Par la suite, c'est la modélisation des phénomènes économiques locaux que sont les districts et les SPL qui sera au centre de l'attention. L'objectif sera d'étudier les grilles théoriques qui ont cherché à saisir le développement local. Les différentes formes de proximités seront abordées.

De même, en parallèle, ce seront les différentes dynamiques mais aussi les ressources mobilisables par le développement qui seront au centre de l'attention. Les notions corollaires du développement, notamment l'ancrage territorial, la ressource territoriale et le territoire seront traités par la suite pour bien souligner tant l'importance des réseaux que du territoire dans le développement territorial. En effet, ces éléments sont dépendants de la dynamique locale de développement. La revue de la littérature s'attachera, toujours dans cette deuxième partie, à identifier les éléments permettant de construire l'analyse d'une dynamique territoriale. Cette dernière sera fondée sur des thématiques peu ou pas traitées de manière territoriale, c'est-à-dire sur l'utilisation privilégiée de ressources implantées sur un espace physique donné. Il sera alors question de coopétition, de filière, de secteur, de relations d'affaires mais aussi de financement de l'activité. Ces éléments sont mobilisés aussi parce qu'ils permettent à la fois de cadrer l'analyse de la dynamique territoriale, mais aussi de prendre en compte les enjeux récurrents et systématiques auxquels sont confrontées les entreprises. Une réponse territoriale à ces mêmes enjeux constituerait une stratégie locale pertinente.

Le raisonnement se consacrera ensuite à la production de faits stylisés. Ces derniers s'appuient, à la fois, sur les hypothèses édictées, la lecture de la politique publique ainsi que sur la littérature mobilisée. Les faits stylisés permettent de tracer et de justifier les lignes qui permettront de valider ou de rejeter les hypothèses émises et d'effectuer la lecture du développement local et des systèmes d'acteurs associés. Enfin, les résultats apporteront des réponses définitives aux questions et hypothèses posées. Ces résultats sont construits autour de la politique du SPL. Ils sont organisés de manière historique avec, dans un premier temps, l'étude de l'ensemble des éléments antérieurs au SPL. Il s'agit d'une étude du tissu productif local. Par la suite, c'est l'apport du SPL à la structuration du développement local qui sera étudiée. L'attention portera notamment sur une organisation coopétitive de la gouvernance, nécessaire au développement local par le biais de sa spécificité, la création des

rencontres annuelles d'affaires. L'étude sera consacrée de manière appliquée aux réseaux locaux d'affaires en place ainsi qu'aux réseaux d'acteurs individuels construits. Enfin, les résultats seront orientés vers une étude de la spécification financière des réseaux de la *Mecanic Vallée*.

1 Mise en perspective de la *Mecanic Vallée* par rapport à son territoire et identification de sa structuration

La partie précédente a permis de paramétrer le travail qui sera effectué. Le paramétrage n'est toutefois pas terminé. En effet, les éléments présentés ci-dessus sont des éléments personnels, institutionnels et issus de la littérature. Un apport empirique semble pertinent pour deux raisons. D'une part, cet apport permettra d'affiner encore plus les hypothèses. Il permet d'identifier des données empiriques immédiatement mobilisables mais aussi les zones d'ombres à explorer. Le lien entre éléments identifiés et à identifier constitue un apport permettant d'affiner la problématique. D'autre part, cet apport permettra d'illustrer concrètement, empiriquement, le manque de précision concernant le rôle des acteurs et l'articulation de ces rôles dans les dynamiques productives locales. Cette illustration permettra ultérieurement de guider le travail concernant les résultats empiriques cherchés et trouvés au cours de ce raisonnement. La présente partie est organisée autour de trois grands axes. D'une part, il s'agit de présenter le terrain du SPL en dehors du SPL. Par la suite, c'est l'identification de la structuration du SPL qui sera au cœur du propos. Enfin, ce sont les caractéristiques des industriels du SPL qui feront l'objet d'une étude. Ce sont ces deux derniers points, plus particulièrement leurs relations, qui retiendront, à la fin de cette partie, l'attention.

1.1 La *Mecanic Vallée* comme zone de référence

Le présent raisonnement s'intéresse particulièrement à la construction d'une dynamique productive locale. L'intérêt pour cette dynamique ne signifie pas un intérêt exclusif pour cette dernière : l'analyse du cadre dans lequel elle s'inscrit est importante pour deux raisons. D'une part, il s'agit d'identifier les éléments économiques qui peuvent être pétris par les effets de cette initiative de développement : chômage, emploi, revenus, organisation territoriale… Il ne s'agit pas de faire un lien direct entre l'initiative et son cadre par le biais des effets de la première mais de savoir si le contexte dans lequel elle s'inscrit est porteur ou non et, surtout, s'il diffère de celui d'une zone de référence. Une telle différence pourrait donner crédit à une spécificité locale parallèle à celle de l'initiative de développement. D'autre part, une telle étude permet de replacer l'initiative locale de développement dans un contexte temporel, notamment en l'inscrivant dans l'histoire économique locale. Cette dernière permet de mieux situer, sur le temps long, l'initiative de développement et son émergence. De même, les rapports économiques structurent pour partie l'histoire locale. Une étude de ces rapports permet de bénéficier d'une part appréciable de la vie d'une communauté sans non plus éparpiller le propos.

Mise en perspective de la Mecanic Vallée par rapport à son territoire et identification de sa structuration

1.1.1 La mise en exergue du cœur de la *Mecanic Vallée*

La *Mecanic Vallée* s'étend sur 5 départements : la Corrèze, la Haute-Vienne, la Creuse et la Dordogne (Nouvelle-Aquitaine) ; le Lot et l'Aveyron (Occitanie). Toutefois, le SPL s'est constitué, historiquement et de manière privilégiée, dans le Lot, l'Aveyron et la Corrèze. Ces trois départements accueillent environ les ¾ des adhérents et constituent l'espace originel de référence pour le projet SPL. En conséquence, ces trois départements sont considérés comme « *cœur du SPL Mecanic Vallée* » et seront les seuls au centre des propos de présentation du terrain qui suivent. Ces trois départements constituent le territoire départemental de la *Mecanic Vallée*. Toutefois, il est nécessaire d'adopter une analyse plus fine. En effet, les entreprises adhérentes du SPL ne sont pas réparties sur l'ensemble du territoire départemental. Aussi, pour coller à la réalité géographique du SPL, les communes d'implantation du siège social des adhérents du SPL ou celles de l'établissement adhérent déclaré à la *Mecanic Vallée* ont été prises en compte. Une fois réunies, ces communes, au nombre de 61, constituent le territoire « concret » du SPL. Il y en a 25 en Aveyron, 14 en Corrèze et 22 dans le Lot. Ce territoire « concret » sera comparé au territoire départemental dès que les données le permettront. Cette comparaison permettra d'observer un effet *Mecanic Vallée* (ou pas) et, le cas échéant, les caractéristiques de cet effet.

1.1.2 La position géographique globale de la *Mecanic Vallée*

La *Mecanic Vallée* s'étend donc de manière privilégiée sur trois départements : le Lot, l'Aveyron et la Corrèze. Elle prend place au sein d'un croissant allant de la ville de Brive, en Corrèze, à l'Ouest à celle de Rodez, dans l'Aveyron, à l'Est, de Tulle en Corrèze, au Nord, à Gramat, au centre du Lot, au Sud. Il s'agit d'un croissant de 200 kilomètres de longueur et autant de hauteur. Ce croissant se situe à, globalement, une heure et demie au Nord, Nord-Ouest de Toulouse et au Sud, Sud-Est de Limoges ; à deux heures à la verticale Est de Bordeaux et Ouest de Clermont-Ferrand. Le territoire se situe aux contreforts du Massif Central, dans la Corrèze et l'Aveyron ce qui rend plus abrupts ces deux espaces. Au Sud et à l'Est, ce sont, respectivement, les terres arides du Causse du Lot et des Grands Causses de l'Aveyron qui tracent les frontières du SPL. Deux points de repère assez importants sont fournis par les rivières Dordogne et Lot qui encadrent, respectivement, au Nord et au Sud le SPL.

1.1.3 Un territoire enclavé

La connexion du cœur de la *Mecanic Vallée* grâce aux grands axes est très limitée. Au niveau routier, les trois axes autoroutiers majeurs (Paris-Limoges-Toulouse ; Clermont-Ferrand-Montpellier et Bordeaux-Clermont-Ferrand) encadrent le SPL sans le traverser. Au cœur du SPL, ce sont des réseaux départementaux relativement denses qui maillent le territoire. Toutefois, ce réseau ne facilite pas les

communications rapides en raison de son caractère tortueux. Les anciennes routes nationales sont plus nombreuses au cœur du territoire et facilitent les déplacements entre Préfectures et Sous-Préfectures des départements concernés. À ce sujet, de nombreuses difficultés ont été relevées. Dans le Lot et en Corrèze, l'enjeu est de relier rapidement l'autoroute. De nombreux projets, plus ou moins aboutis, ont permis de révéler de véritables goulets d'étranglement. C'est notamment le cas pour le Nord-Est du Lot et Sud-Est de la Dordogne, autour d'axe allant de Saint-Céré à Biars-sur-Cère. Les industries mécaniques (Sermati, Fives…) et agroalimentaires (Andros…) ont exprimé leurs très grandes difficultés à acheminer leurs marchandises… sur les derniers kilomètres. Les aéroports de Limoges et Toulouse sont les plus importants de la région. Toutefois, ils se situent à une heure, une heure et demie de route du cœur du SPL. Au niveau aéroportuaire, la situation est elle aussi assez difficile. Les aéroports de Brive-Vallée de la Dordogne (au Nord du Lot) et de Rodez (au centre de l'Aveyron) proposent des liaisons quotidiennes annuelles vers l'aéroport de Paris-Orly.

Ces vols sont très appréciés par la clientèle d'affaires. Toutefois, ces liaisons vers la capitale française sont les seules liaisons annuelles. Le reste des liaisons est saisonnier car destiné à une clientèle touristique provenant, très notablement, du Royaume-Uni, le Sud-Ouest français étant une destination très appréciée des sujets de la couronne anglaise. L'aéroport de Brive, inauguré en 2010, a suscité des espoirs qui ont été plutôt déçus. En effet, cette plate-forme s'est avérée être en concurrence frontale avec les lignes de Limoges, Rodez et Bergerac. Cette concurrence a incité les compagnies à réviser à la baisse leurs projets. En effet, fournir correctement Brive en liaisons empêchait la rentabilité des lignes implantées dans les aéroports concurrents. Au niveau ferroviaire, la situation est encore plus complexe. La seule liaison nationale complète est l'axe Paris-Limoges-Toulouse. Les liaisons vers la capitale et vers les deux métropoles régionales que sont Limoges et Toulouse se font via Paris-Austerlitz (réseau Intercités et TGV) ou Paris-Montparnasse (TGV via Montauban et Bordeaux-Saint-Jean). Le réseau intérieur au SPL est exclusivement desservi par TER Occitanie et Nouvelle-Aquitaine mais avec des horaires insuffisants pour assurer une souplesse de déplacement inhérente à un déplacement d'affaires. Sans vraiment de surprise, les villes les mieux desservies sont les plus grandes : Brive (avion, autoroute, train), Cahors (train et autoroute) et Rodez (avion et autoroute). Ces villes constituent les limites, respectivement, au Nord, au Sud et à l'Est. À l'Ouest, c'est la Sous-Préfecture de Gourdon, proche de l'autoroute et disposant d'une gare sur la ligne Paris-Limoges-Toulouse qui borne le SPL même si elle est relativement éloignée du cœur de celui-ci.

1.1.4 La croissance démographique marquée par un vieillissement de la population

Les départements du Lot, de l'Aveyron et de la Corrèze rassemblent, de manière cumulée, 693 111 habitants en 2016 contre 683 271 10 ans auparavant. En 2016, l'Aveyron comptait 280 258 personnes, la Corrèze 240 407 et le Lot 172 446. Cette hausse conséquente, environ 10 000 habitants, est nuancée. Si les départements de l'Aveyron et du Lot gagnent, respectivement, environ 7000 et 3000 habitants, la Corrèze stagne avec 44 habitants supplémentaires seulement. Cette hausse, toute positive qu'elle soit, est pourtant inquiétante pour l'avenir démographique de ces trois départements.

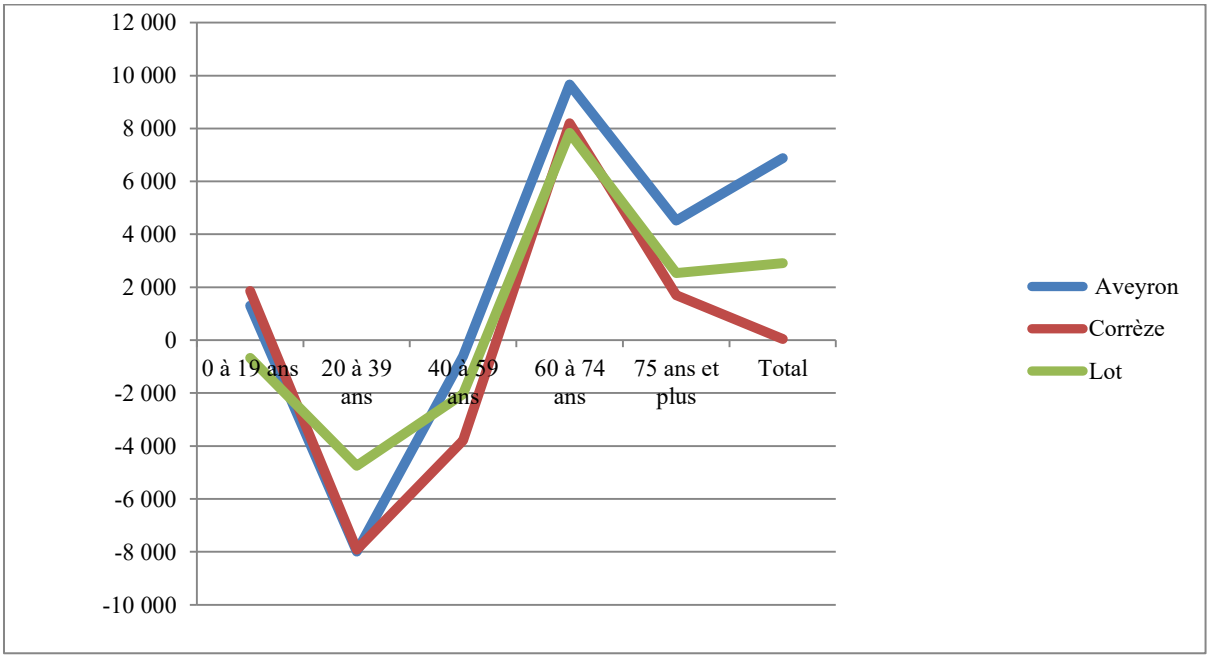


Figure 1 : le vieillissement général de la population des départements d'implantation de la Mecanic Vallée entre 2006 et 2016. (Source : INSEE; réalisation : B. BEZZON)

Le tableau ci-dessous représente l'évolution du nombre d'habitants, en 2006 et 2016, par classes d'âge.

Tableau 1: le vieillissement général de la population dans les départements constitutifs de la Mecanic Vallée, entre 2006 et 2016. (Source et réalisation : INSEE).

	0 à 19 ans	20 à 39 ans	40 à 59 ans	60 à 74 ans	75 ans et plus	**Total**
Aveyron	1 302	-7 995	-608	9 667	4 515	6 881
Corrèze	1 855	-7 920	-3 790	8 199	1 700	44
Lot	-674	-4 744	-2 039	7 834	2 538	2 915

La situation des 0 à 19 ans est tout à fait positive pour la Corrèze et l'Aveyron, très difficile pour le Lot. Il existe de très grosses difficultés concernant la population en âge de travailler qui a fortement diminué. Cette baisse s'explique par le départ des jeunes étudiants et actifs vers les grandes métropoles régionales. Le fait de réaliser leurs études dans ces espaces facilite grandement leurs chances de trouver un emploi dans ces mêmes espaces. Concernant les actifs plus vieux, la baisse est moins forte mais reste tout de même notable. Les difficultés à trouver un emploi mais aussi les mobilités professionnelles amènent ces actifs vers d'autres cieux… métropolitains. La situation est nettement plus favorable au sujet des personnes retraitées car les trois départements augmentent sensiblement leur population grâce aux personnes âgées de plus de 60 ans. Deux explications majeures à ce phénomène émergent. D'une part, le « retour au pays » d'actifs cherchant à vivre leur retraite dans le pays de leur enfance. D'autre part, le choix de personnes étrangères au territoire de s'y implanter pour bénéficier d'un cadre de vie calme et réputé. Les départements étudiés ici valident pleinement les thèses de Davezies (2008, 2012). Ses thèses soulignent la circulation des individus et des richesses associées au cours de leur cycle de vie ; ces individus s'installent dans les métropoles pour effectuer leur carrière et vivent leur retraite en dehors de ces mêmes métropoles. Ce constat est appuyé par les enquêtes population de l'INSEE dans les départements étudiés.

En effet, la population diminue avec peu de naissances et beaucoup de décès (solde naturel) mais, au final, se stabilise, voire augmente avec les arrivées extérieures. Le solde naturel représente, en 2016, toujours selon l'INSEE, 1000 à 1200 habitants selon le département étudié. Ces trois départements font donc face à une problématique démographique. Cette dernière est importante concernant les activités productives étudiées dans ce raisonnement. En effet, elles expriment de forts besoins de main-d'œuvre fréquemment insatisfaits, toujours difficiles à solutionner. Ces problèmes sont fréquemment exprimés par la difficulté à faire (re)venir des jeunes diplômés dans les départements étudiés et/ou à disposer de la main-d'œuvre compétente sur le territoire. Les communes où sont implantés les adhérents du SPL rassemblent, au total, 241 427 habitants en 2014 ; année où l'INSEE a publié les portraits des communes identifiées. Ces habitants se répartissaient comme suit : 58 878 dans le Lot, 89 857 en Corrèze et 92 692 en Aveyron. Cette population représente 34,31% des 693 632 habitants que comptaient les 3 départements la même année.

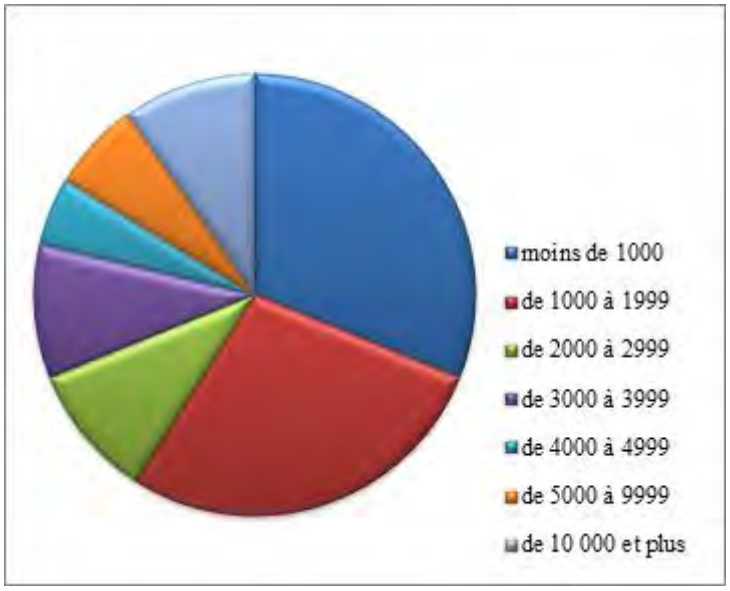


Figure 2 : la Mecanic Vallée en 2014 : un ensemble de petites villes. (Source : Mecanic Vallée pour les entreprises, INSEE pour la population; réalisation : B. BEZZON)

Le graphique ci-contre a été construit grâce aux normes de l'INSEE et de la Direction Générale des Collectivités locales. Toutefois, pour simplifier la lecture des informations, les données ont été exprimées de manière moins fine et sont cantonnées aux milliers. Les adhérents de la *Mecanic Vallée* se situent majoritairement dans des villes de moins de 3000 habitants, de manière prononcée dans les villes de moins de 1000 habitants.

Le SPL ne peut être associé à une dynamique démographique particulière. En effet, 32 communes perdent des habitants, seules 29 en gagnent. Les communes qui perdent le plus d'habitants, ici, ayant une évolution de la population inférieure à -0,2%, sont réparties sur l'ensemble du territoire avec une forte concentration à la frontière Corrèze/Dordogne ainsi que près de Decazeville, à l'Est, en Aveyron. Les communes gagnant des habitants se situent en majorité (16 sur 29) en Aveyron. Toutefois, il est à noter que la tendance générale est à la perte d'habitants, quels que soient la taille et l'emplacement des villes étudiées. En revanche, les villes où sont implantées les entreprises du SPL se caractérisent par leur densité de population. La moyenne de cette densité, pour les trois départements réunis, est de 35,5 habitants au kilomètre carré. Or, seules 11 villes ont une densité inférieure à cette moyenne, 21 ont une densité entre 36 et 99 habitants et 29 ont une densité supérieure à 100 habitants par kilomètre carré. Le SPL se situe donc dans des zones d'habitation denses.

1.1.5 Une histoire industrielle de la *Mecanic Vallée*

Le Lot, l'Aveyron et la Corrèze sont et restent marqués par les activités agricoles et agroalimentaires. L'élevage extensif est exercé dans les trois départements tantôt ovin (Lot et Aveyron) tantôt bovin (Lot et Corrèze). Les productions particulières émaillent le territoire : truffe et vin dans le Lot, pomme en Corrèze. Les productions sont distinguées par de nombreux signes de qualité : AOC, AOP, IGP[7] et

[7] Appellation d'Origine Protégée, Appellation d'Origine Contrôlée, Indication Géographique Protégée.

Label Rouge. L'ancrage des productions de qualité a engendré la formation de nombreuses et importantes coopératives agricoles : Capel (Lot), Jeune Montagne et Unicor (Aveyron) ainsi que Natea (Corrèze) en particulier. Ces entreprises rassemblent le plus grand nombre de composantes des filières de la production de semences à la distribution des produits finis en passant par les services support. La composante agricole a beaucoup souffert des nombreuses crises sanitaires (viande bovine) mais aussi économiques (tabac, lait…) rayant des pans entiers de la production de l'économie locale. À l'inverse, la région se distingue par un succès agroalimentaire sans précédent : Andros, confiturier et compotier implanté à Biars-sus-Cère dans le Nord du Lot. L'industrialisation s'est effectuée en deux étapes. La première à la suite de la première Révolution industrielle : extraction de charbon et de minerai (bassin de Decazeville-Aubin), production sidérurgique (Decazeville avec Vieille Montagne, Laval-de-Cère avec Pechiney), automobile. Ces usines, essentiellement implantées en Aveyron ont compté des centaines voire des milliers de salariés. Toutefois, les années 1970 et 1980 ont rayé de la carte l'ensemble de ce complexe industriel.

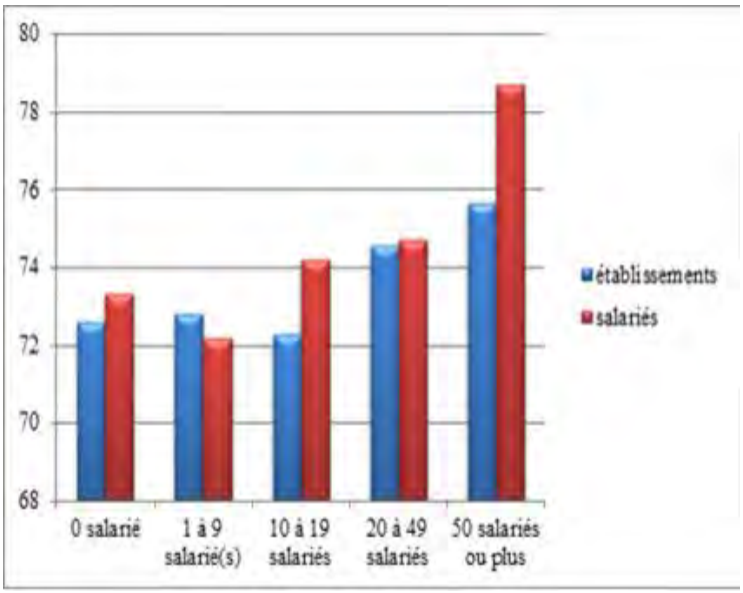
Dans les années 1930, globalement, de nombreuses industries aéronautiques ont quitté la région parisienne pour s'éloigner d'une hypothétique menace allemande… qui finira par se concrétiser en 1940. Les sociétés Ratier, sa sœur Forest-Liné et BOMAP (aujourd'hui Blanc Aéro et Lisi Aerospace) s'implantent sur les communes d'enfance de leurs fondateurs. Dans les années 1940-1950, le Commissariat à l'Énergie Atomique et la Direction Générale de l'Armement s'implantent à Gramat, au cœur du Lot pour bénéficier du Causse si appréciable pour mener des simulations en toute discrétion. Dans les années 1960, c'est l'automobile qui progresse avec l'implantation de Bosch à Rodez et Valéo (Syléa) à Cahors. Toujours à Cahors, le Groupe Cahors (ancienne MAEC) poursuit sa croissance dans le secteur des appareillages électroniques. En Corrèze, la Manufacture d'Armement de Tulle est pleinement ancrée dans le paysage économique depuis des dizaines d'années. À Tulle, toujours, la société qui deviendra BorgWarner se transforme et troque la production d'armement par la production de pièces automobiles. Pivaudran, à Souillac, dans le Lot, spécialiste de l'emballage pour les produits cosmétiques, donne naissance à Solev à Martel, toujours dans la même branche. Enfin, à Saint-Céré, la famille Destic, lassée de la vie parisienne, implante son bureau d'études : la Sermati. Ces entreprises constituent, toujours à l'heure actuelle, les socles de la croissance économique locale. Elles ont été rejointes par de nouveaux acteurs structurants liés à l'évolution de la composition industrielle.

Dans le bassin de Decazeville, la Sofop, MTI et STS sont constituées par d'anciens de la sidérurgie qui s'orientent vers l'aéronautique de manière privilégiée. Ces entreprises connaissent une croissance appréciable et peuvent constituer un recours viable pour les demandeurs d'emploi. À Figeac, les

essaimages de Ratier font apparaître des noms qui deviendront de grands noms : Fem Aéro et Figeac Aéro notamment. Parallèlement, le CEA de Gramat, dans les années 1980 et 1990 a suscité les vocations d'entrepreneur chez ses personnels : Thiot Ingéniérie, Gerac, Europulse et ITHPP s'implantent à proximité du CEA, au centre et au Nord du Lot. Ces entreprises sont spécialisées dans les simulations mais aussi les systèmes de défense et d'armement. La haute technologie est aussi apparue avec des acteurs de choix, de manière beaucoup plus récente : Thalès à Brive (Corrèze) dans les systèmes de sécurité, Whylot à Cambes (Lot) dans la conception de moteurs nouvelle génération et M Teacks EAS à côté de Brive.

Les industries implantées ont connu de très nombreuses mutations productives et financières. Leurs productions et leurs propriétaires actuels n'ont plus rien à voir. Aujourd'hui, il se peut que le territoire se trouve de nouveau à un moment charnière : certaines productions chancellent comme l'automobile. Bosch Rodez et Borg Warner n'arrivent pas à cerner clairement leur avenir et l'incertitude règne. A contrario, les grands noms de l'aéronautique sourient : un rôle de choix a été confié à Ratier chargé de produire les hélices et des mini-manches pour Airbus. Figeac Aéro construit, quant à lui, une Usine du Futur quasi intégralement automatisée pour satisfaire une demande de plus en plus sophistiquée et grande en volume. Lisi Aerospace, à Villefranche-de-Rouergue s'est installé dans une usine flambant neuve. Toutefois, l'aéronautique a montré ses limites lors de la crise de 2008/2009 laissant craindre, pendant un semestre, le pire au sujet de l'emploi. La trop grande dépendance à ce secteur a été pointée et quelques réflexions, privées comme publiques, se sont orientées vers la recherche de nouveaux débouchés afin de limiter l'impact d'une crise dont le secteur ne s'est toujours pas remis ; les nombreux redressements et liquidations judiciaires sont là pour le rappeler aujourd'hui encore.

1.1.6 Une zone industrialisée, reposant sur de gros établissements



Le graphique ci-contre reprend la part que représentent les 5 zones d'emplois (Brive, Tulle, Figeac, Villefranche-de-Rouergue et Rodez) parmi les établissements des 3 départements pris en compte. Le constat est clair, ces zones d'emplois concentrent les entreprises et les emplois de manière hégémonique et ce quels que soient les secteurs et les types d'entreprises.

Figure 3 : le poids conséquent, en 2015, de la Mecanic Vallée dans la structure productive de ses départements d'implantation. (Source : INSEE; réalisation : B. BEZZON)

Il est nécessaire d'effectuer une analyse plus en détail et qui porte, cette fois-ci, sur le secteur des entreprises. En moyenne, sur les trois départements, l'industrie représente 8,36% des établissements. Une majorité des communes du SPL (32 sur 61) dépasse cette moyenne. Cela signifie que le SPL est implanté sur une zone industrielle.

L'importance de l'industrie est confortée par la faiblesse de l'agriculture : seules 15 communes étudiées ont une proportion d'établissements dédiés à l'agriculture plus forte que la moyenne interdépartementale qui s'établit à 15,46%. Les services (hors commerces et réparation automobile c'est-à-dire hors économie résidentielle) représentent l'activité d'en moyenne, au niveau des trois départements, 37,8% des établissements. 40 des 61 communes du SPL ont un taux supérieur à ce sujet. Ces services sont donc dédiés à la production et non à l'économie résidentielle ce qui exposerait l'économie du SPL à une plus grande ouverture (et dépendance) vis-à-vis de l'extérieur. Toutefois, ces résultats sont à relativiser. En effet, l'économie résidentielle (commerce, réparation automobile, construction et administrations) reste prépondérante sur le territoire du SPL. En effet, en moyenne, en 2014, sur les trois départements, l'économie résidentielle occupait 35,6% des établissements. Or, 40 des villes étudiées dépassent, parfois très largement, ce niveau. Les seules villes qui sont en dessous de leur échelon sont de petite taille et ne disposent pas d'infrastructures publiques et de soins.

1.1.7 Une zone assez préservée du chômage

Les trois départements rassemblent 273 851 emplois en 2014, qu'ils soient salariés ou non-salariés, selon l'INSEE. Or, 143 708 emplois, soit plus de la moitié de l'effectif, sont implantés dans les 61 communes étudiées. Le territoire où s'est implanté le SPL concentre donc les emplois. L'institut public a calculé, en utilisant le Taux de Croissance Annuel Moyen entre 2009 et 2014, que les trois départements avaient été victimes de destructions d'emplois. Ces dernières représentent 0,2% dans le Lot et 0,7% dans la Corrèze, 0,3% dans l'Aveyron. Les villes où sont implantés les membres du SPL semblent bien mieux résister que les départements :

- 32 villes ont un volume d'emploi stable ou en augmentation,
- 4 perdent des emplois de manière inférieure ou égale à la moyenne des départements (- 0,4%),
- 25 subissent des destructions plus fortes que la moyenne des départements.

Les créations ont lieu sur un arc allant de la périphérie de Rodez vers Figeac et la région de Biars-sur-Cère. Aussi, 17 des 32 villes connaissant des créations d'emplois se situent dans l'Ouest de l'Aveyron. Cette géographie correspond au cœur du SPL puisque les entreprises qui ont initié ce dernier se situent dans cet arc. Les pertes sont conséquentes à la périphérie de cet arc notamment à trois endroits : les régions de Rodez et Decazeville, à l'Est du SPL, en Aveyron, à la frontière entre la Corrèze et le Lot, au Nord du SPL ainsi que dans le cœur du Lot (de Gourdon à Montet-et-Bouxal). Le taux d'emploi des 15 à 64 ans varie entre 73,5% en Corrèze et 74,8% en Aveyron ; toujours pour l'année 2014. La moyenne interdépartementale est de 74%. 25 villes ont un taux plus faible, parmi lesquelles les plus importantes de manière quasi systématique. Le taux d'emploi est plus faible dans l'Ouest de l'Aveyron et le Nord du Lot. Les villes où se trouve un taux d'emploi supérieur à la moyenne interdépartementale sont situées dans le cœur du SPL, là où les créations d'emplois sont les plus nombreuses.

Le taux de chômage des 15-64 ans en 2014 s'établit, en moyenne interdépartementale, à 11,03%.

- 24 communes du SPL dépassent cette moyenne, notamment les communes les plus peuplées. Le Lot est, lui-aussi, très représenté dans cet ensemble de villes,
- 25 communes ont un taux de chômage inférieur de deux points de pourcentage à la moyenne interdépartementale ce qui est un chiffre conséquent. Il est à noter que ces municipalités sont très fréquemment de petites communes de l'ouest de l'Aveyron et de la frontière entre Lot et Corrèze.

Le SPL est donc attaché à une zone où le chômage est moins élevé, en termes de proportion de la population, que dans le reste du territoire des départements d'implantation.

1.1.8 Une population riche… et retraitée

Le graphique ci-dessous est extrait de l'enquête annuelle sur les revenus des ménages, réalisée par l'INSEE, en 2014. Cette fois-ci, faute de données, ce ne sont pas les communes d'implantation qui ont été prises en compte. Ces communes ont été remplacées par les zones d'emploi sur lesquelles elles sont implantées. Le choix de la zone d'emploi a été réalisé car ces zones recouvrent fidèlement les communes d'implantation. Parallèlement, les données concernant les revenus sont disponibles pour les zones d'emploi, contrairement aux communes. La médiane de la quasi-totalité des zones d'emploi du cœur du SPL est supérieure à la moyenne interdépartementale. Ceci signifie que le niveau global des rémunérations est supérieur au sein de ces zones d'emploi. A titre d'exemple, le niveau du 1er décile est plus élevé que la moyenne interdépartementale. Le constat est le même au sujet du troisième décile. Parallèlement, le niveau des inégalités est modéré sur l'ensemble des zones d'emploi étudiées. Il est généralement inférieur à la moyenne interdépartementale, sinon très légèrement supérieur. À noter que la zone de Villefranche-de-Rouergue et, plus légèrement, la zone de Tulle connaissent des difficultés plus prononcées.

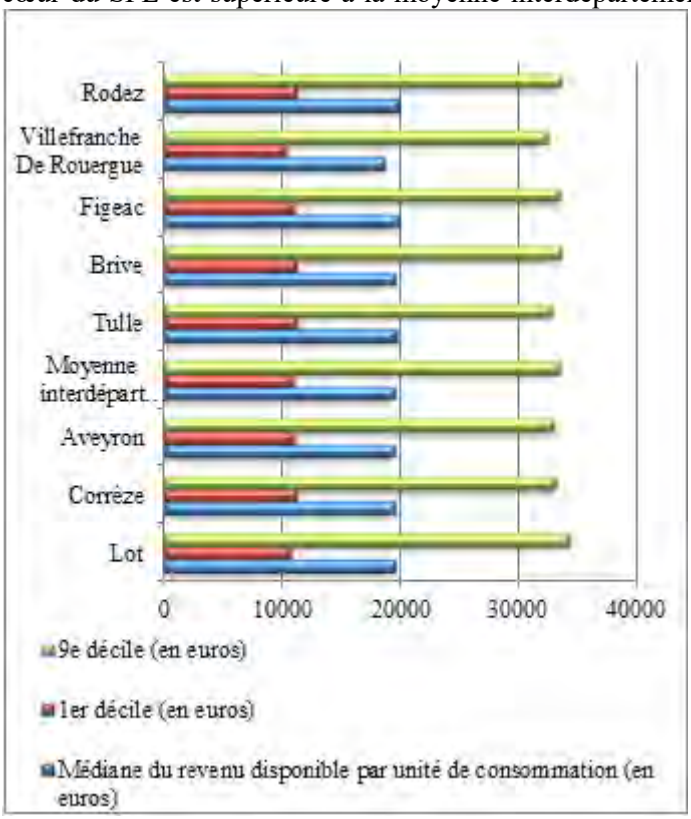
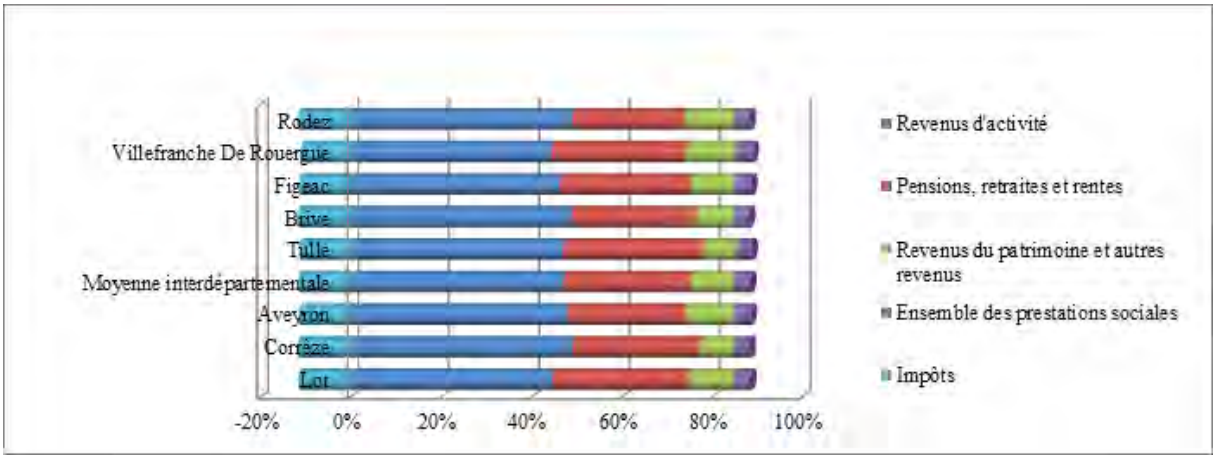


Figure 4 : les inégalités assez homogènes au sein des zones d'emploi d'implantation de la Mecanic Vallée en 2014. (Source : INSEE ; réalisation : B. BEZZON)

Après le niveau des revenus, il s'agit maintenant d'observer leur composition. Les données ci-dessous sont issues de l'enquête 2014 sur les revenus des ménages menée par l'INSEE, les échelons mobilisés sont le département et la zone d'emploi.

Mise en perspective de la Mecanic Vallée par rapport à son territoire et identification de sa structuration

Figure 5 : les revenus d'activité et les pensions, base des rémunérations de la population de la Mecanic Vallée en 2014. (Source : INSEE ; réalisation : B. BEZZON)



Ces données confirment l'importance de la population retraitée au sein des départements et du cœur du SPL puisque les ménages des trois zones d'emploi ont plus de revenus issus des pensions que la moyenne interdépartementale. Les difficultés de Villefranche-de-Rouergue apparaissent sous un autre jour : les prestations sociales y sont plus importantes que dans toutes les autres zones de comparaison. De même, les revenus du patrimoine y sont parmi les plus élevés ; ce qui expliquerait pour partie le haut niveau d'inégalités. Les zones de Rodez et de Brive sont les plus dynamiques en terme d'emplois : la part des revenus du travail y est la plus élevée au même titre que la part des impôts payés par les ménages. Les parts respectives des prestations sociales y sont très basses au même titre que celles des pensions. Les zones de Tulle et de Figeac sont dans une situation intermédiaire. Tulle est une zone prospère reposant plus sur les pensions que Figeac qui souffre de plus grandes difficultés sociales au vu du niveau de prestations sociales versées.

Ci-dessous, dans le graphique, les données rendent compte du diplôme le plus élevé dont dispose la population de 15 ans et plus non scolarisée en 2014. Parallèlement,, un graphique permet de saisir les caractéristiques de l'emploi de la population des zones étudiées (toujours pour 2014, selon l'INSEE).

Mise en perspective de la Mecanic Vallée par rapport à son territoire et identification de sa structuration

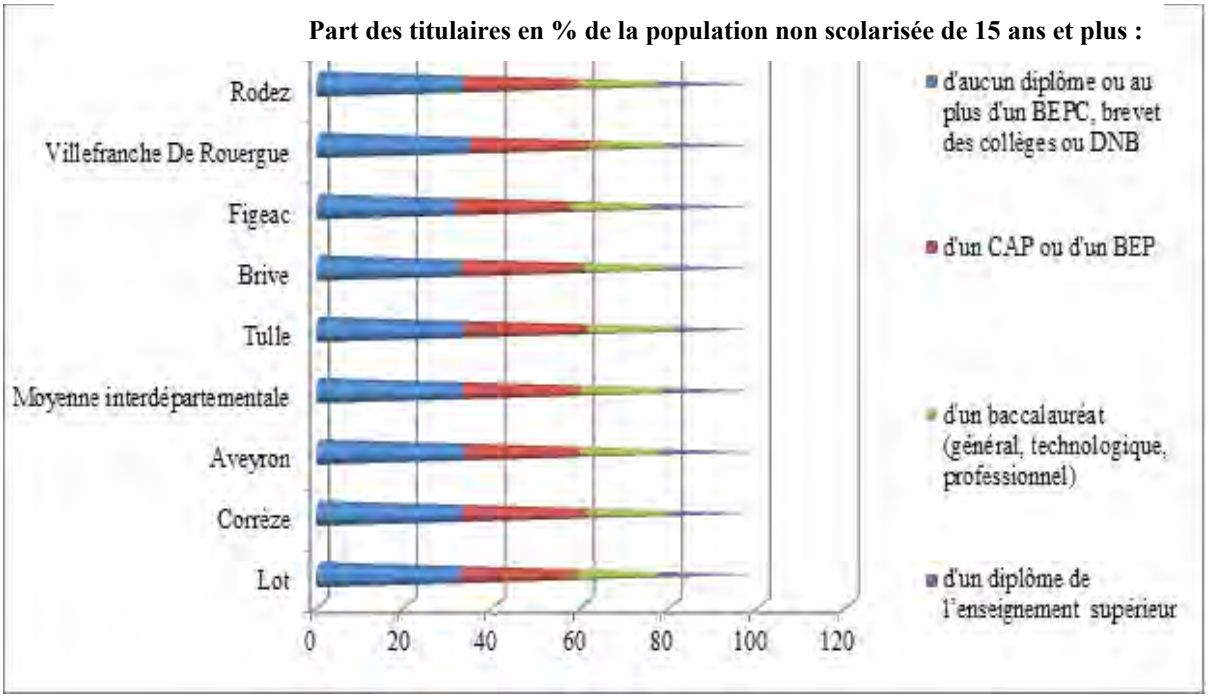


Figure 6 : le niveau de formation nuancé des zones d'emploi du SPL Mecanic Vallée en 2014. (Source : INSEE; réalisation : B. BEZZON)

Chaque zone a ses propres caractéristiques. Figeac se distingue par le niveau élevé de qualification de sa population. A contrario, Villefranche-De-Rouergue accumule des difficultés ; ce qui pourrait expliquer le niveau de rémunération plus faible et un chômage plus prononcé. Rodez se place plutôt dans une situation plus extrême avec une population des mieux diplômées, mais aussi des plus en difficulté. En Corrèze, enfin, la situation est tout en nuance : Tulle dispose d'une population qualifiée dans les filières technologiques et artisanales mais de peu de diplômés du supérieur. Brive, quant à elle, ne se distingue dans aucune catégorie sauf les filières artisanales et n'éprouve aucune difficulté ni supériorité. La situation de la formation à Figeac est notoirement expliquée par l'importance des cadres et professions intellectuelles supérieures dans la population active. Brive s'illustre en termes d'importance des cadres en raison de l'implantation de grandes firmes de l'armement et de la défense. Les zones de Brive, Figeac et Villefranche-de-Rouergue comportent plus d'ouvriers.

Mise en perspective de la Mecanic Vallée par rapport à son territoire et identification de sa structuration

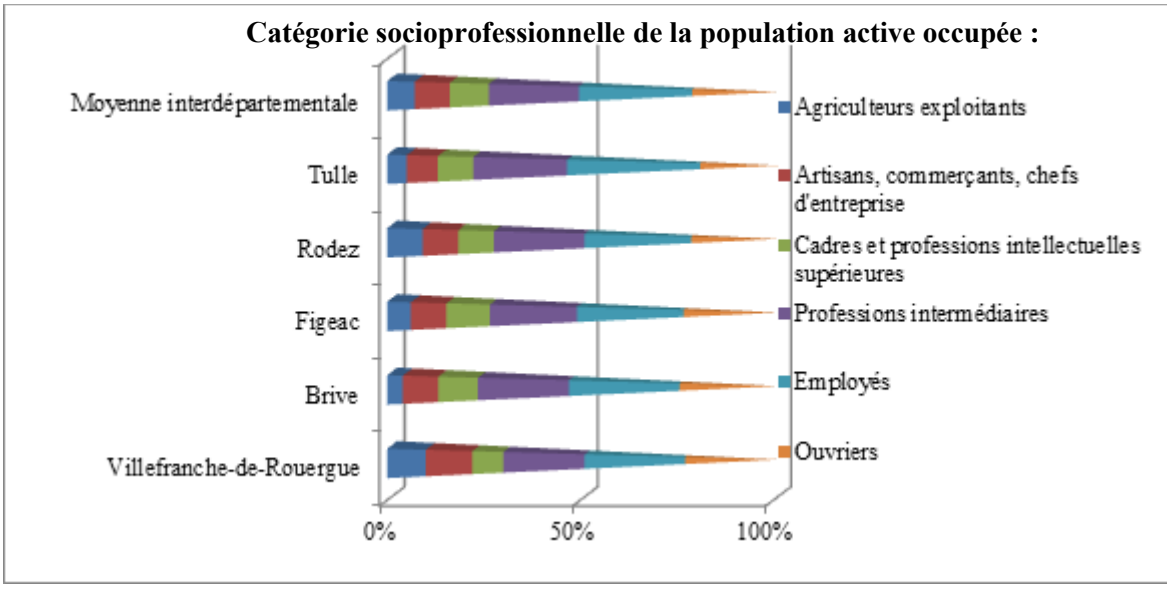


Figure 7 : une population majoritairement constituée d'employés et d'ouvriers en 2014. (Source: INSEE; réalisation: B. BEZZON)

C'est dans ces trois zones que sont implantées les usines manufacturières. Les zones d'emploi étudiées concentrent de manière privilégiée les entreprises et, par conséquent, les chefs d'entreprises mais aussi les artisans et commerçants. Le caractère rural de ces zones est bien mis en évidence par l'importance de la population active agricole. Les effets d'une profonde réforme des collectivités locales et un équilibre politique global

1.1.9 Les effets d'une profonde réforme des collectivités locales et un équilibre politique global

Les dernières réformes, parmi lesquelles la loi portant sur la Nouvelle Organisation Territoriale de la République (NOTRE) ont profondément bouleversé l'organisation politico-administrative. L'attention au sujet des collectivités territoriales va se porter sur les collectivités pouvant intervenir dans le champ du soutien économique. Au niveau régional, les réformes ayant pris effet en 2015 n'ont pas changé la donne au sein de la *Mecanic Vallée* : il existe toujours deux Régions au périmètre global et à l'identité modifiés mais aux périmètres locaux inchangés. La loi NOTRE[8], promulguée en 2015, a conféré aux Régions un rôle central sinon unique dans le développement économique.

Les Régions sont des interlocuteurs privilégiés des Pôles de Compétitivité, en finançant la recherche et l'éducation. Elles construisent les Schémas Régionaux Économiques qui permettent de mettre en

[8] Nouvelle Organisation Territoriale de la République

cohérence les efforts menés par l'ensemble des acteurs au bénéfice du développement économique. De plus, les Régions sont désormais les seuls acteurs à pouvoir verser des aides directes aux entreprises. Les Départements n'ont subi aucune modification au même titre que la quasi-totalité des communes ; à l'exception notable des communes nouvelles qui regroupent, de manière sporadique, d'anciennes communes. Les Départements ont constitué les fers de lance du développement économique grâce, en particulier, aux Syndicats et Sociétés d'Économie Mixte chargés de l'expansion et du développement économiques.

Toutefois, la loi NOTRE a dépossédé ces Départements de quasiment toutes les attributions économiques dont ils disposaient en en faisant des acteurs dédiés aux solidarités. Les modifications profondes ont eu lieu au niveau des Communautés de Communes et des Pays. Au niveau des Pays, ces derniers ont disparu pour donner naissance à des Pôles d'Équilibre Territoriaux et Ruraux (PETR). Ces PETR englobent les Communautés de Communes. Ces acteurs constituent le deuxième pilier du développement économique. En effet, avec les Régions, ce sont les acteurs de référence au sujet des dossiers de financement émanant des services de l'État et de l'Union Européenne. Ces acteurs sont les maîtres d'œuvre et les commanditaires complémentaires à la Région mais à un niveau plus fin. Ces acteurs sont particulièrement liés aux études économiques locales, à l'aménagement physique des zones d'activités. Les Communautés de Communes peuvent agir pour le compte des Régions dans le cadre de conventions. De profondes réformes ont eu lieu au sujet des Pays et Communautés de Communes avec une transformation pour les premiers parfois assortis d'une fusion tandis que les secondes ont été méthodiquement regroupées par les autorités préfectorales. Le seuil de constitution d'une Communauté de Communes passant à 5000 puis 15 000 habitants (sauf dérogations particulières pour faible densité de population par exemple).

Les Communautés de Communes constituent aujourd'hui des partenaires techniques et financiers de premier plan auprès du SPL *Mecanic Vallée*. Toutefois, toutes les Communautés de Communes ne sont pas adhérentes : seules celles à l'interface entre le Lot et l'Aveyron paient régulièrement leurs cotisations. Les Communautés de Communes contribuent à la structuration des aides directes et indirectes. Leurs interventions passent notamment par la mise en œuvre et le développement des zones d'activité. Les figures ci-dessous, représentent les cartes des Schémas Départementaux de Coopération Intercommunales. Le département du Lot fait figure d'exception au vu de l'étendue des deux Communautés de Communes (Grand-Figeac et Vallée de la Dordogne) implantées sur le cœur de la *Mecanic Vallée*. Cette exception est liée à l'étendue spatiale de ces deux entités. La dispersion de la population mais aussi le projet politique des deux porteurs de ces deux intercommunalités (respectivement Martin Malvy et Gilles Liébus) expliquent aussi cette étendue notoire.

Mise en perspective de la Mecanic Vallée par rapport à son territoire et identification de sa structuration

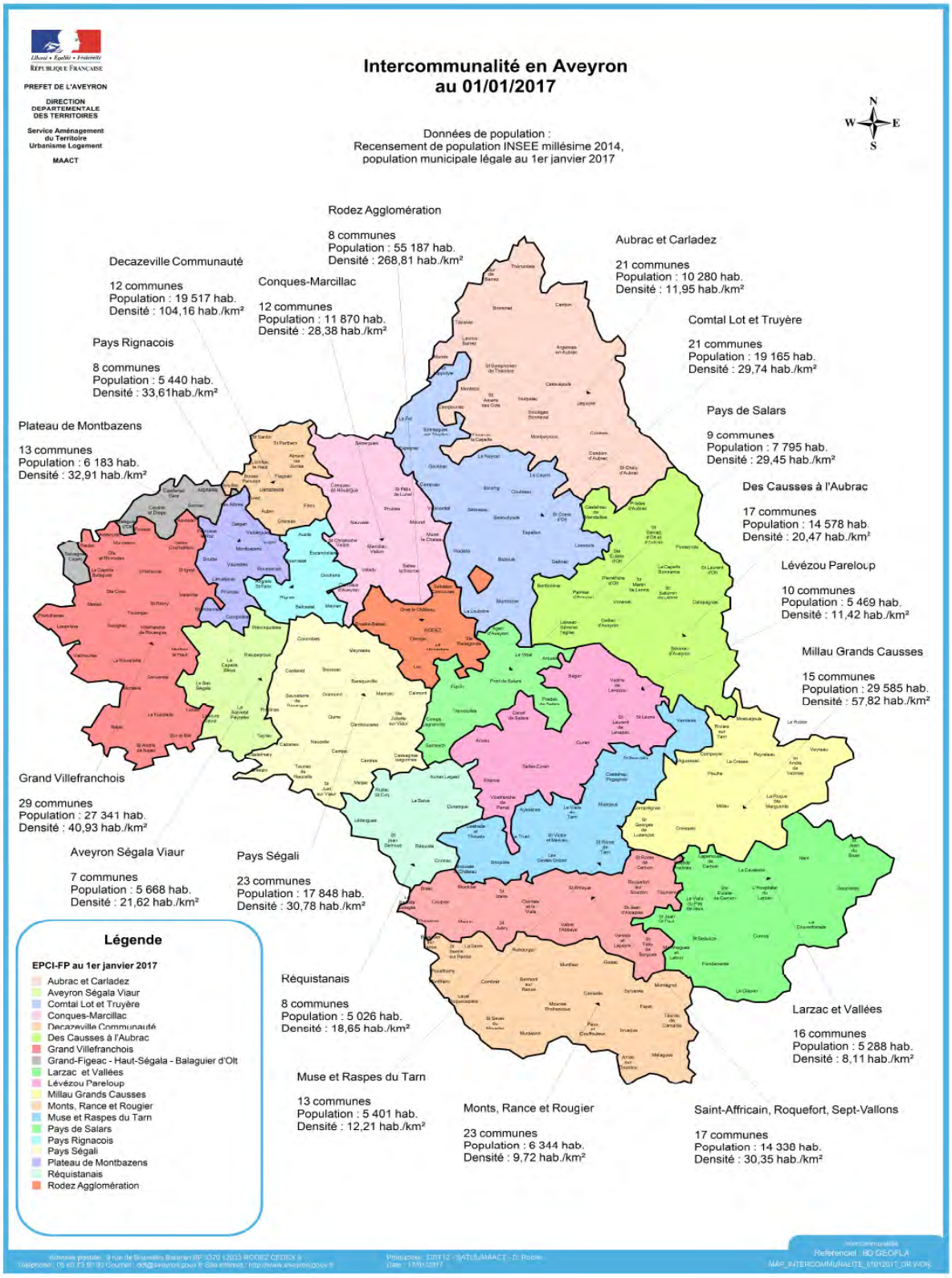


Figure 8 : carte de l'intercommunalité en Aveyron au 01/01/2017. (Source : site Internet de la Préfecture de l'Aveyron)

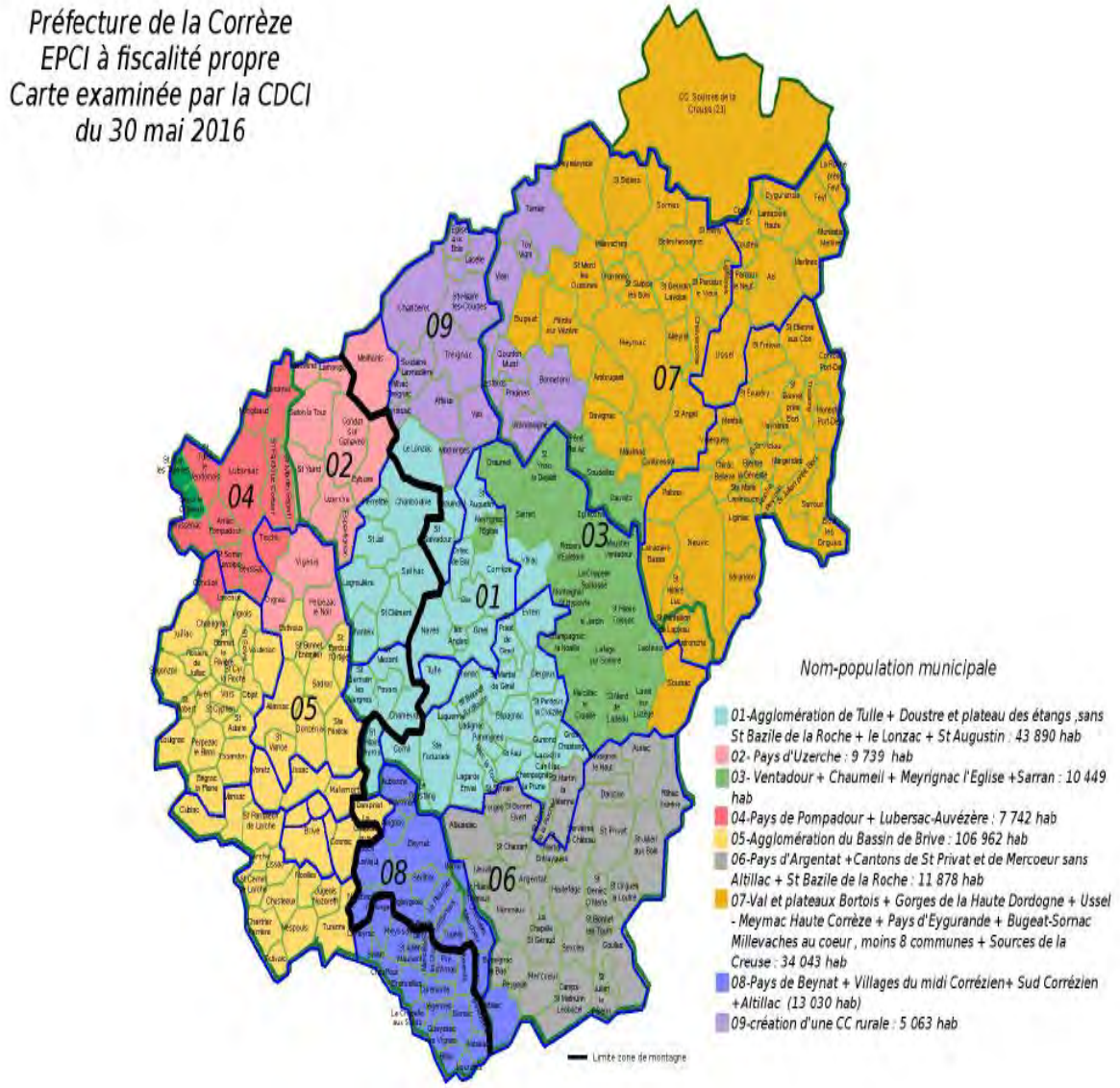


Figure 9 : carte de l'intercommunalité de la Corrèze au 30 mai 2016. (Source : site Internet de la Préfecture de la Corrèze)

Mise en perspective de la Mecanic Vallée par rapport à son territoire et identification de sa structuration

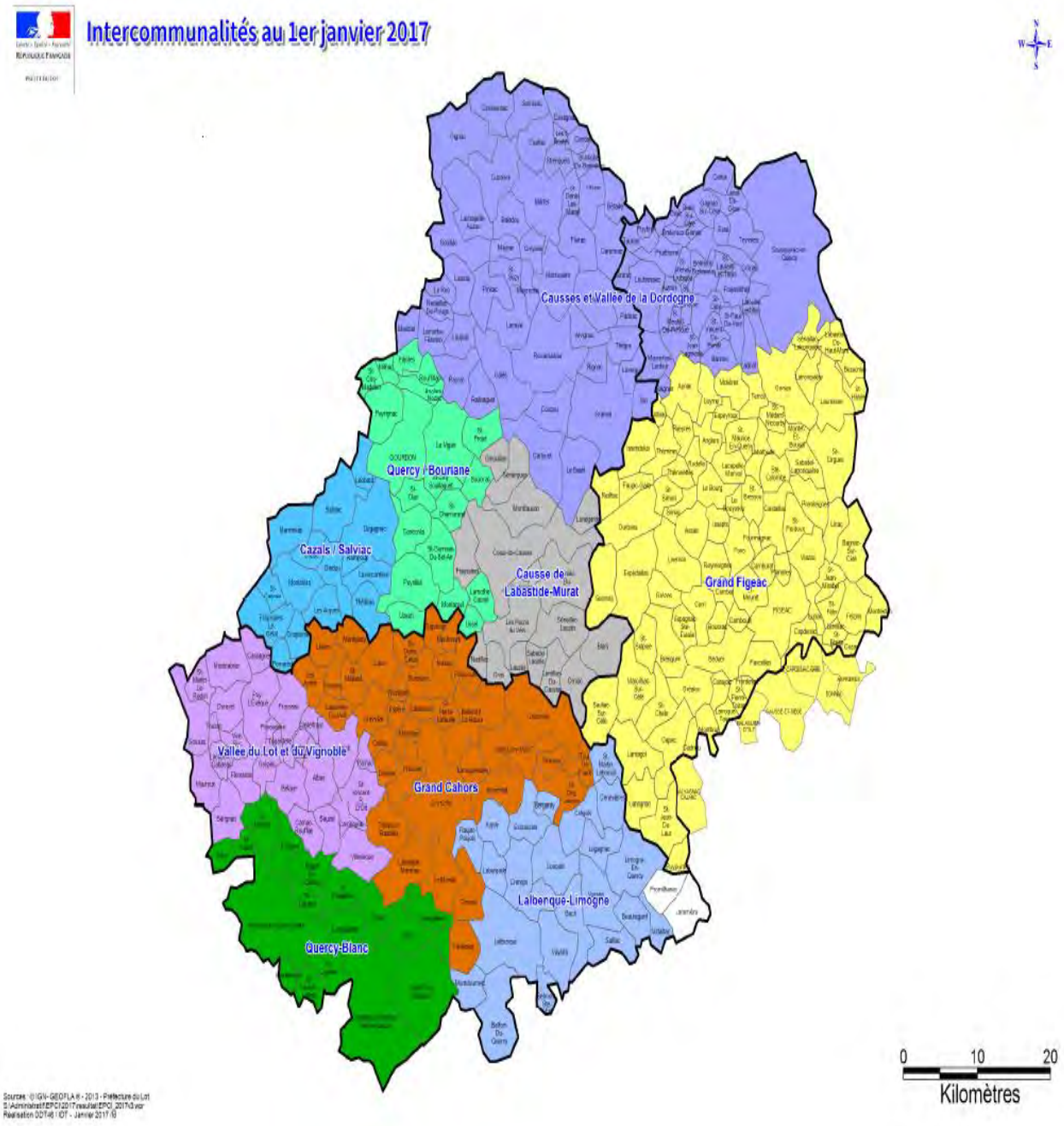


Figure 10 : carte de l'intercommunalité du Lot au 1er janvier 2017. (Source : site Internet de la Préfecture du Lot)

Mise en perspective de la Mecanic Vallée par rapport à son territoire et identification de sa structuration

Le tableau ci-dessous reprend les noms des Communautés de Communes et d'Agglomération existantes en 2017 ainsi que les PETR auxquels elles sont associées.

Tableau 2 : la très grande diversité d'acteurs publics en matière d'intervention économique sur le territoire de la Mecanic Vallée en 2018. (Source : site des Préfectures et des collectivités territoriales ; réalisation : B. BEZZON)

Corrèze	Communauté d'Agglomération de Brive	
Corrèze	Communauté d'Agglomération de Tulle	
Corrèze	Communauté de communes Xaintrie Val'Dordogne	PETR Dordogne corrézienne
Corrèze	Communauté de Communes Midi Corrézien	PETR Dordogne corrézienne
Lot	Communauté de communes des Causses et Vallée de la Dordogne	PETR Figeac Quercy Vallée de la Dordogne
Lot	Communauté de communes du Grand Figeac	PETR Figeac Quercy Vallée de la Dordogne
Aveyron	Communauté d'Agglomération de Rodez	PETR Centre Ouest Aveyron
Aveyron	Communauté de communes de Conques-Marcillac	
Aveyron	Communauté de communes de Decazeville Communauté	
Aveyron	Communauté de communes du Pays Rignacois	
Aveyron	Communauté de communes du Grand Villefranchois	

Il est nécessaire de noter, au niveau de la frontière Lot/Aveyron à hauteur de Figeac, que le Grand Figeac regroupe des communes du Lot et de l'Aveyron, mais aussi que la Communauté Aveyronnaise du Grand Villefranchois dispose de deux adhérents lotois. Ces faits assez exceptionnels rappellent la bataille institutionnelle et politique que se sont livrés Martin Malvy, Maire et Président PS du Conseil Régional de Midi-Pyrénées et Jean Puech, Sénateur et Président UMP (Les Républicains) du Conseil Général de l'Aveyron à la fin des années 1990. En effet, Martin Malvy souhaitait réaliser un Pays aux périmètres atypiques puisque dépassant la traditionnelle frontière départementale. Ce dépassement permettait de mieux structurer et appuyer le développement économique du SPL naissant. Une telle définition géographique s'appuyait sur les relations fortes entre entreprises, en deçà et au-delà de la frontière. En effet, l'entreprise Forest-Liné, implantée en Aveyron à Capdenac Gare est l'ancienne sœur de Ratier-Figeac implantée dans le Lot dans la ville éponyme. Parallèlement, ces deux entreprises, situées à une dizaine de kilomètres, mobilisent un réseau de sous-traitants de proximité se recoupant. Aussi, l'établissement d'un Pays était pensé de sorte à faciliter le rassemblement des

ressources pour appuyer ces relations. Toutefois, la maîtrise du développement économique et les appartenances à différentes familles politiques retardèrent ce projet.

Au niveau électoral, les trois départements ont toujours suivi les grandes tendances nationales au sujet des élections présidentielles et régionales. Lors de la précédente mandature, c'est le PS qui est arrivé en tête au second tour pour les deux types de scrutins. Concernant le mandat présidentiel actuel, la République en Marche a devancé les Républicains, eux-mêmes devant le Front National. Aux Régionales 2015, le PS a, partout dans le SPL, devancé les Républicains et le Front National. Concernant les mandats locaux, le tableau ci-dessous reprend les données récoltées pour la précédente mandature et l'actuelle (quel que soit le type d'élection).

Tableau 3 : la couleur politique fluctuante mais tout de même marquée à gauche des élus des départements constitutifs de la *Mecanic Vallée* en 2018. (source: Préfectures, collectivités locales, presse locale; réalisation : B. BEZZON)

		Mandature précédente			Mandature actuelle				
Élection	Département	Sièges			Sièges				
Sénatoriales	Lot	SOC	DVG		SOC	DVG			
Législatives	Lot	SOC	DVG		REP	LREM			
Cantonales	Lot	G			G				
ComCom	Lot				SOC	SE			
Municipales	Lot	G			G				
Sénatoriales	Corrèze	SOC	SOC		REP	REP			
Législatives	Corrèze	SOC	SOC		REP	LREM			
Cantonales	Corrèze	G			REP				
ComCom	Corrèze				SOC	REP	SE	SE	
Municipales	Corrèze	G			D				
Sénatoriales	Aveyron	SOC	DVG		REP	UDI			
Législatives	Aveyron	REP	REP	SOC	LREM	LREM	REP		
Cantonales	Aveyron	REP			REP				
ComCom	Aveyron				SOC	REP	REP	SE	SE
Municipales	Aveyron	D			D				

Au sujet des législatives et sénatoriales, chaque case représente un siège à pourvoir. Au sujet des élections municipales, seules les villes de plus de 1000 habitants (sans panachage, par scrutin de liste) sont prises en compte. Seule est indiquée la tendance politique majoritaire par département. La tendance politique majoritaire est aussi utilisée pour les départementales (anciennes élections cantonales). Enfin, concernant les Communautés de Communes (Com Com), c'est l'étiquette politique du Président et/ou de sa majorité qui a été prise en compte. Les élections locales font apparaître un équilibre plus ou moins précaire. Le Lot est largement acquis à la gauche alors que l'Aveyron reste largement à droite. La Corrèze oscille entre droite et gauche.

1.2 La construction d'un cadre territorial

Le contexte du SPL étant présenté, il est maintenant nécessaire d'observer comment ledit SPL a émergé. Il s'agit donc de comprendre comment l'initiative de développement économique a été générée, les enjeux qui y sont liés et les objectifs qui y sont associés.

1.2.1 Le processus de mise en œuvre d'un SPL : la phase européenne

1.2.1.1 Recherche d'une dynamique du développement économique local par le biais des coordinations

La *Mecanic Vallée* est un Système Productif Local, actuellement Grappe Exemplaire d'entreprises, qui a été structurée en trois phases. La première prend place en 1997, grâce à l'action combinée de l'Union Européenne et de la DATAR[9]. L'Union Européenne souhaite, grâce à son programme PIC-ADAPT [10]mesure numéro 7, aider activement les régions des États membres qui rencontrent des difficultés économiques. Ces difficultés peuvent prendre deux formes plus ou moins combinées. D'une part, cela peut être l'ensemble des difficultés liées aux restructurations industrielles parfois violentes vécues après le choc pétrolier de 1973 et qui ont profondément marqué des pans entiers de l'industrie fordiste. Ces restructurations ont créé des régions sinistrées où le chômage a très fortement augmenté et où les perspectives de redémarrage économique suffisant pour remédier à ce même chômage semblent être très difficiles à réunir. Le programme a aussi pour objectif d'aider les régions périphériques et reculées qui, elles, n'ont jamais bénéficié d'un développement économique important. Il s'agit généralement de

---

9 Délégation à l'Aménagement du Territoire et de l'Attractivité Régionale

10 Programme d'Initiative Communautaire ADAPT

régions enclavées, qui, sans avoir connu de crise particulière, n'ont pas connu non plus de boom économique.

L'Union Européenne pointe, dans son appel à projets, que :

> *« Sur certains bassins d'emploi, les PME sont confrontées à un double défi : s'adapter aux évolutions technologiques et industrielles et faire face à un isolement géographique et informatique qui pénalise ou ralentit le (re)déploiement de leur activité. De plus, ces entreprises ne sont souvent pas en capacité de travailler individuellement sur les questions liées à leur développement et notamment la valorisation de leur capital humain »*[11].

L'ambition de l'Union Européenne est de mettre en place des appels à projets destinés à l'ensemble des acteurs cherchant à (re)déployer leur activité, c'est-à-dire à dynamiser, reconvertir, impulser les activités économiques leur donnant une capacité à produire des richesses et à gommer les inégalités qui les distinguent des autres territoires. La notion de territoire est définie, dans le même cahier des charges, par un premier filtre posé par l'Union Européenne : la mesure est à destination de zones qui « *souvent recoupent les surfaces géographiques couvertes par le zonage objectif 2 et 5b* »[12]. Aussi, tous les espaces ne sont pas concernés. Ces espaces deviennent territoires quand, en plus de définir des zones géographiques administratives, l'Union Européenne exige la présence préalable de systèmes d'acteurs permettant ainsi de disposer de base au développement économique qu'elle souhaite impulser et étayer. L'appel à projets indique donc :

> *« Toute action d'encouragement au développement industriel suppose donc une structuration préalable en réseau d'entreprises, entre elles, d'une part (donneurs d'ordre, fournisseurs par exemple), et avec d'autres acteurs locaux, d'autre part (centres de services, organismes de formation, centres technologiques…) pour optimiser leur potentiel, leur créativité, mais aussi permettre leur accès à des appuis extérieurs »*[13].

---

11 DATAR, 1997, Appel à projets Initiative ADAPT : cahier des charges mesure 7 (FEDER) ; archives départementales de la Haute-Garonne, section Secrétariat Général aux Affaires Régionales (SGAR), document non coté au moment de sa consultation et sa reproduction en juillet 2016.

12 *Ibid.*

13 *Ibid.*

Mise en perspective de la Mecanic Vallée par rapport à son territoire et identification de sa structuration

L'existence préalable de systèmes d'acteurs repose sur la notion de territoire : il est nécessaire de disposer à la fois d'un espace d'action mais aussi d'une construction humaine implantée sur ce même espace et le valorisant. En effet, le cahier des charges précise que :

> *« Les actions de développement [qui seront soutenues par PIC-ADAPT donc] ne peuvent trouver leur sens que si elles associent étroitement aux entreprises les pouvoirs publics (État, Région et plus largement collectivités territoriales) pour concilier les stratégies individuelles d'entreprises aux stratégies collectives impulsées par les pouvoirs publics et les collectivités territoriales »*[14].

PIC-ADAPT est donc basé sur une coopération ancrée entre les différents acteurs du développement économique. L'apport de la mesure européenne est de stimuler la coordination des acteurs économiques locaux grâce à la mise en œuvre de « *cellules légères d'animation économique territoriale* »[15].

Ces cellules constituent un :

> *« Dispositif proche des entreprises et des décideurs locaux, [qui] animera et soutiendra des projets locaux articulés sur les activités de PME, stimulant entre autres, la prise de conscience par les entreprises de l'importance d'un investissement sur leur capital humain »* [16].

Les cellules, créées *ex nihilo* ou déjà existantes, bénéficieront de fonds européens pour financer leurs actions et, ainsi, atteindre les objectifs fixés par l'Union :

> « *Accélérer l'adaptation de la main-d'œuvre au changement industriel, accroître la compétitivité des entreprises, anticiper et accélérer la création de nouveaux emplois et de nouvelles activités, encourager des regroupements de PME pour que s'établissent entre elles des échanges d'expériences et de méthodes en matière de stratégie de développement, de*

---

[14] *Ibid.*

[15] *Ibid.*

[16] *Ibid.*

> *recherche de marchés, de gestion des compétences humaines, de choix organisationnels, développer le dialogue entre PME et décideurs du développement local, de mettre en perspective développement économique d'un territoire et besoins en emplois* »[17].

Les cellules constituent donc des intermédiaires, selon la terminologie utilisée dans le cahier des charges, pour l'ensemble des acteurs qui souhaitent s'impliquer dans le développement économique. L'initiative européenne entraîne deux réponses distinctes fondatrices de l'initiative *Mecanic Vallée* : une portée par le Département du Lot et une autre portée par l'agence de développement de l'Aveyron ; ceux deux Départements sont limitrophes. Les caractéristiques de réponses – toutes deux retenues en 1997 – sont reprises, pour plus de facilité de lecture, dans le tableau 25 en annexe.

1.2.1.2 **Des projets locaux marqués par les ressources à valoriser et les périmètres locaux jugés pertinents**

Les plans d'action courent d'avril 1997 à décembre 1999 en Aveyron et de janvier 1998 à décembre 1999 dans le Lot. Une différence assez sensible démontre le besoin de temps exprimé par le Département du Lot pour mettre en place une structure d'animation idoine ; structure qui existe d'ores et déjà en Aveyron (Aveyron Expansion en l'espèce). Le document récapitulatif ci-dessus ne fait part que des intentions formulées lors de l'appel à projets. Il n'est pas vraiment utile de s'intéresser aux résultats intermédiaires obtenus puisque les seuls résultats pris en compte dans cette analyse sont ceux qui ont cours aujourd'hui. Deux éléments très importants illustrent les dossiers déposés à ce stade. D'une part, bien que limitrophes, les deux Départements lancent des initiatives de développement dans un domaine assez similaire : celui de la métallurgie auquel le dossier lotois fait référence en indiquant deux secteurs implantés dans ce domaine (aéronautique et machine-outil) tandis que le dossier aveyronnais s'y réfère par une appellation beaucoup plus large (travail des métaux). Ces deux initiatives similaires fonderont le futur territoire de la *Mecanic Vallée* comme cela pourra être constaté plus bas. D'autre part, les initiatives, bien que similaires sur leurs objectifs de production, observent plusieurs divergences. Le contenu des initiatives existantes se distinguent : l'Aveyron se concentre sur un effort technologique (un contenu productif) tandis que le Lot s'intéresse beaucoup plus à la structuration commerciale (valorisation des productions).

---

[17] *Ibid.*

Cette différence fait apparaître des attentes et des ressources beaucoup plus techniques et sophistiquées en Aveyron (partenaires technologiques et de formation) que dans le Lot. De même, le projet aveyronnais s'intéresse particulièrement aux compétences transversales tandis que le projet lotois porte ses efforts sur des filières ce qui, en termes de public visé, peut avoir des conséquences. Le Lot affiche une volonté de toucher 150 entreprises tandis que l'Aveyron vise 275 entreprises. Enfin, les ambitions géographiques sont différentes : le Lot se penche sur son seul périmètre tandis que l'Aveyron n'hésite pas à étendre la pertinence de son projet à ses voisins dont… le Lot. Cela démontre assez clairement que les deux projets ne sont pas coordonnés voire sont même concurrents. L'existence de ces deux projets vient du fait que l'Aveyron vise les compétences techniques productives des salariés. Le Lot cible, quant à lui, les compétences commerciales ce qui ne donne pas la même population. Les compétences visées sont révélatrices des intentions territoriales des initiatives : le Lot souhaite que ses industriels, en travaillant entre eux, conservent les richesses sur le territoire départemental. L'Aveyron souhaite, quant à lui, donner plus d'ampleur à l'installation de l'École des Mines d'Albi-Carmaux et ne peut donc chercher à circonscrire les effets de cette implantation. Les projets déterminent les populations visées. Ces projets sont directement aussi dépendants du niveau de structuration économique. Le Lot n'en est qu'à une phase préliminaire : il n'existe pas d'initiative préalable aussi forte en termes de structuration économique. Dans l'Aveyron, en revanche, le projet européen permet de renforcer une initiative assez solidement ancrée et qui cohabite avec, en particulier, des initiatives privées (clubs d'entreprises par exemple, syndicats patronaux plus forts comme l'UIMM dans la métallurgie). Aussi, le Lot ne peut se permettre de viser un territoire trop étendu contrairement à l'Aveyron qui bénéficie d'une assise plus solide en termes de coordination des acteurs économiques.

1.2.1.3 **L'émergence du SPL *Mecanic Vallée* : la construction d'un nouveau périmètre d'action**

Au cours de l'année 1999, une « extension » des projets agréés en 1997 par l'Union Européenne peut être demandée. Cette extension permet de disposer de fonds constituant le reliquat du programme européen qui arrive à échéance. Le détail des réponses à la demande se trouve dans le tableau 25 en annexe. Deux grands enseignements sont à retenir de ce prolongement : l'Agence Lotoise de Développement retirera sa demande pour des difficultés de subvention. L'Aveyron se projette pleinement dans le SPL *Mecanic Vallée* qui point à l'horizon. C'est dans le document aveyronnais qu'apparaît, pour la première fois, la dénomination de « *Mecanic Vallée* ». La *Mecanic Vallée* prend un contour géographique novateur car précis : un arc industriel allant de Rodez à Saint-Céré en passant par Decazeville et Figeac. Cet arc se distingue par la présence d'un certain nombre d'industriels

spécialisés dans l'aéronautique, l'automobile et la machine-outil. Le concept de *Mecanic Vallée* est introduit dans le dossier aveyronnais mais ne prendra sens que dans le cadre de la démarche SPL de la DATAR. Le dossier aveyronnais se projette pleinement dans la *Mecanic Vallée* en en dessinant le contour géographique et une partie du projet. Le périmètre géographique en vigueur recouvre les Départements du Lot, de l'Aveyron et de la Corrèze uniquement. La dénomination *Mecanic Vallée* fait directement référence à deux éléments.

D'une part, à la thématique productive centrale adoptée à savoir la mécanique dans une acceptation assez large. D'autre part, il s'agit de souligner, comme cela a été valorisé à l'époque (Vicente, 2016), la continuité géographique entre les acteurs impliqués, le long de la Route Nationale 140 (Guillaume, 2008a). Il s'agit aussi de souligner les relations privilégiées (à caractère non géographique cette fois-ci) qui unissent ces mêmes acteurs. Parmi les relations non géographiques se trouve le projet aveyronnais de développement et de diffusion des technologies dans l'ensemble du tissu économique avec, comme locomotives des initiatives, les grandes entreprises locales et l'École des Mines d'Albi-Carmaux. Le dossier aveyronnais innove aussi par l'étude de faisabilité d'un Centre de Ressources. Ce dernier est vu comme une interface privilégiée dans le transfert de technologies entre acteurs de la recherche et acteurs économiques.

1.2.2 Le processus de mise en œuvre d'un SPL : la phase française

1.2.2.1 L'apparition d'un nouveau maître d'œuvre du développement économique

En 1998, la DATAR, voyant le programme européen ADAPT arriver à échéance, choisit de faire perdurer l'action de structuration économique locale en lançant des appels à projets devant initier des Systèmes Productifs Locaux (SPL). Une réponse commune est déposée par les départements du Lot, de l'Aveyron et de la Corrèze, le 21 septembre 1998. Ce dossier est déposé au nom de l'ADIMAC [18]. Ce choix résulte de la conjonction de deux éléments. Les initiatives menées jusqu'alors à l'échelon départemental ont été fusionnées en un seul projet de sorte à assurer, à la fois, une cohérence entre ces mêmes initiatives mais aussi une nouvelle forme d'action. L'échelon départemental est abandonné en raison de la forte influence de l'échelon politique sur les initiatives de développement et, comme observé précédemment, un cloisonnement des initiatives qui pourraient être pertinentes pour l'ensemble des départements impliqués. Ces initiatives restent cantonnées à un périmètre précis en raison de la volonté politique de s'assurer à la fois, sur le territoire, de l'impulsion de l'initiative et de

[18] Association pour le Développement Industriel dans le Massif Central

la maîtrise de leurs retombées. Pour éviter toute politique non coopérative, un nouveau périmètre d'action est dessiné : il recouvre les trois départements. L'existence d'un nouveau périmètre d'action va de pair avec un nouvel acteur central : l'ADIMAC.

Cette dernière, déjà mobilisée par l'initiative ADAPT aveyronnaise, était chargée, à ce moment-là, de réaliser l'ouverture du projet aveyronnais vers les départements du Lot et de la Corrèze. L'ADIMAC permet à la fois de rassembler l'ensemble des acteurs pertinents mais aussi de les dépasser. L'ADIMAC est une association affiliée à la DATAR qui rassemble l'ensemble des industriels et des collectivités locales cherchant à s'impliquer dans le développement économique au sein de l'espace Massif Central. Les départements de la Corrèze, du Lot et de l'Aveyron font pleinement partie de sa zone de compétences. De plus, l'association fédère des industriels. Ces derniers prennent une part plus importante dans le processus de développement. Jusqu'alors, leur mobilisation était le fait des acteurs politiques qui cherchaient à mobiliser ces industriels pour faire prendre corps aux initiatives de développement impulsées par ces mêmes acteurs politiques. Au sein de l'ADIMAC, politiques et industriels se trouvent sur un pied d'égalité en tant qu'adhérents sans qu'aucune distinction n'existe. Enfin, l'ADIMAC permet de mobiliser les différents départements tout en les dépossédant de l'initiative. Les départements (mais aussi les acteurs à vocation départementale) sont des partenaires à part entière du dossier SPL mais ne sont plus les maîtres d'œuvre de la mise en place des initiatives de développement économique. Le transfert de cette maîtrise d'œuvre à l'ADIMAC permet d'éviter toute asymétrie en faveur d'un département ou même en faveur d'un industriel.

1.2.2.2 **La recherche de cohérence territoriale : la capitalisation des expériences**

L'ADIMAC a dépassé les acteurs impliqués dans le développement économique en capitalisant sur les différentes initiatives menées jusqu'alors ; initiatives qui vont fournir les fondements du dossier déposé auprès de la DATAR. Le succès du dépôt de ce dossier permettra au SPL de disposer des fonds nécessaires pour se structurer mais aussi prendre de l'ampleur en termes d'initiatives. Ces fonds seront versés de mai 1999 à décembre 2001, à la suite d'ADAPT. L'ADIMAC peut s'appuyer sur le dossier ADAPT du Lot et de l'Aveyron. Le premier permet de dégager le développement des relations d'affaires comme un axe d'action du SPL. Il s'agit alors de développer les « *actions commerciales* » et de « *développer les interactions entre entreprises* ». Le dossier ADAPT aveyronnais est valorisé puisqu'il constitue le deuxième axe d'action privilégié du SPL : « *l'animation et les transferts*

technologiques »[19]. Enfin, le département de la Corrèze est lui aussi impliqué dans le dossier. Ce département a suivi sa propre voie en matière de développement et de structuration économiques. La Corrèze a constitué un territoire largement influencé par l'implantation de l'entreprise de fabrication d'armement GIAT à Tulle. Cette large influence a pu être malheureusement mesurée au cours des différentes restructurations effectuées au sein du complexe militaro-industriel. Les changements géopolitiques mais aussi les profondes réformes effectuées au sein de la Défense Nationale ont entraîné une restructuration de GIAT Tulle et la perte de plusieurs centaines d'emplois.

Au cours des années 1990, le Ministère de la Défense français met en œuvre des mesures compensatoires afin d'absorber les chocs sur l'emploi local provoqués par la restructuration que ce même ministère a largement contribué à opérer. Le Fonds de Reconversion des Entreprises de la Défense (FRED) est mis en œuvre en Corrèze. Ce fonds permet de financer des initiatives locales de développement économique. En Corrèze, les deniers publics versés ont été utilisés, au sein du seul département, pour structurer une filière métallurgie et une filière mécanique. Ce choix a été effectué en fonction des compétences des salariés licenciés de GIAT qui opéraient pour la quasi-totalité dans ces deux domaines. Les fonds du FRED ont permis de structurer des initiatives en faveur des entreprises locales pouvant être amenées, par leur développement, à salarier les ex-GIAT. Un Pôle Métallurgique de la Corrèze, adossé aux CCI[20] de Brive et de Tulle a émergé.

Ce pôle s'est donné comme mission d'assurer la visibilité des PME locales afin de développer leurs marchés et, *in fine*, leur santé économique et leurs besoins en emplois. Les PME ont pu gagner en visibilité auprès des donneurs d'ordres locaux afin de renforcer les liens existants ; comme ce fut le cas dans le département du Lot. Parallèlement, le pôle métallurgique cherche, dans la lignée de l'initiative aveyronnaise, à impliquer les partenaires technologiques pour améliorer la valeur ajoutée de la filière ainsi créée. Toutefois, ces initiatives sont déconnectées de celles des départements de l'Aveyron et du Lot. Les trois initiatives départementales perdurent donc jusque dans les années 2010. Toutefois, elles deviennent partenaires de la *Mecanic Vallée* qui capitalise leurs résultats et les intègre dans une dynamique unique. La *Mecanic Vallée* deviendra, au fil du temps, le seul acteur pertinent dans le domaine de la structuration économique des secteurs de la mécanique et de la métallurgie. Guillaume

---

[19] Dossier du SPL *Mecanic Vallée* déposé auprès du SGAR Midi-Pyrénées et transféré à la DATAR à Paris. Dossier disponible aux Archives Nationales de Paris, cote ……., site de Pierrefitte-sur-Seine, consulté le mercredi 30 mars 2017.

[20] Chambres de Commerce et d'Industrie

(2008) notera que l'ADIMAC a constitué un « *ferment identitaire* » local en rassemblant les initiatives et en favorisant un marketing territorial commun.

1.2.2.3 **Une action dirigée vers la création d'emplois et la formation**

Le projet de SPL axe fortement ses actions vers la création et l'enrichissement d'emplois. Le SPL constitue un troisième axe de travail, en plus de celui des relations interentreprises et celui des développements technologiques, autour « *d'actions de formation et de recrutement innovantes* ». [21] De même, la *Mecanic Vallée* se présente comme « *bassin d'emploi* ». Un des résultats recherchés du regroupement des initiatives lotoises, corréziennes et aveyronnaises est la concentration d'emplois. En effet, le projet déposé auprès de la DATAR précise que le SPL *Mecanic Vallée* représente « *environ 5 % de la branche d'activité nationale* »[22] de la métallurgie et de la mécanique grâce à environ 210 entreprises allant de la « major » de plusieurs centaines (voire milliers) de salariés à des PME et TPE de quelques salariés. La concentration de ces emplois permet au dossier *Mecanic Vallée* de disposer d'une masse critique qui en fait un acteur majeur de l'emploi. C'est d'ailleurs l'un des objectifs du programme SPL de mobiliser et valoriser la spécialisation territoriale en faisant apparaître des territoires associés à des productions. La valorisation de l'importance de l'emploi dans les domaines de la métallurgie et de la mécanique permet au SPL d'apparaître comme un acteur économique majeur et de bénéficier d'une attention particulière de la part des pouvoirs publics, notamment dans le cadre de la politique très active de l'emploi.

Il est à noter que la *Mecanic Vallée* bénéficie d'un atout de taille dans la politique de lutte contre le chômage : le bassin industriel de Decazeville-Aubin (Guillaume, 2001, 2003, 2005a, 2008a). Ce bassin, très prospère depuis la deuxième révolution industrielle, était axé sur la production de charbon. Dans les années 1970 et 1980, le secteur connaît une grave crise et met au chômage des centaines de personnes qui se retrouvent assez démunies pour retrouver un emploi. En effet, les autres activités économiques sont bel et bien présentes mais pas suffisamment dynamiques pour reconvertir la population au chômage. La présence d'une situation aussi complexe est un argument de poids auprès des politiques publiques. Permettre le développement du secteur de la métallurgie et de la mécanique, alors qu'il crée un nombre appréciable d'emplois, revient à faire reposer le développement

---

[21] Dossier du SPL *Mecanic Vallée* déposé auprès du SGAR Midi-Pyrénées et transféré à la DATAR à Paris. Dossier disponible aux Archives Nationales de Paris, cote ……., site de Pierrefitte-sur-Seine, consulté le mercredi 30 mars 2017.

[22] *Ibid*.

économique sur des secteurs économiques porteurs. Le dossier déposé par la *Mecanic Vallée* indique bien, à ce sujet, que les majors qu'il rassemble ont exprimé des besoins de recrutements s'élevant à 800 individus entre 1998 et 2001 en raison, notamment de l'essor de l'aéronautique et de la bonne santé de l'automobile.[23] Cet ensemble de faits et d'intentions permet au SPL de pouvoir devenir un acteur central dans le domaine de l'emploi des secteurs dans lesquels il intervient. Il est à noter qu'en termes d'emploi, le projet *Mecanic Vallée* s'oriente en priorité vers les grandes entreprises qui affrontent de gros problèmes de recrutements en raison de la rareté des candidats.

Le projet SPL s'oriente vers une action de structuration de l'offre de formation de sorte à disposer de l'offre de formation la plus adaptée aux besoins des entreprises en associant ces dernières à la définition du catalogue (Haas, 2007a). Le SPL confère aux grandes entreprises un « *pouvoir d'entraînement* ». En effet, il s'agit de développer un marché local de l'emploi. Ce développement est à la fois quantitatif et qualitatif. En effet, il s'agit de pourvoir les postes mais aussi de développer et diffuser les compétences des salariés des majors locales. Il est aussi question d'améliorer les contenus technologiques des TPE et PME[24]. C'est ce qu'a particulièrement bien montré Haas en décrivant le rôle d' l'IUT[25]. Créé en 1995, l'IUT de Figeac (techniques de production par usinage) a complété celui de Rodez (action commerciale et services). L'IUT de Figeac constitue, par les acquisitions d'équipement de formation, un moyen de former la main-d'œuvre tant à destination des majors que des PME. En effet, l'IUT est vu comme une courroie de transmission des bonnes pratiques et des pratiques innovantes. Les collaborations avec l'industrie sont particulièrement prégnantes avec l'accueil de stagiaires, fréquemment suivi d'embauches, par le tissu local.

L'action de la *Mecanic Vallée* a été, sur le dossier de la formation, une action essentiellement de lobbying en ce sens que l'ADIMAC a regroupé les industriels et a continuellement cherché à les faire parler d'une seule voix. Cette voix a été particulièrement déterminante pour exprimer des difficultés et revendiquer des solutions favorables au tissu économique local. Cela a été particulièrement illustré au sujet de l'IUT mais aussi des BTS[26] et des lycées techniques locaux avec l'ouverture de sections d'apprentissage taillées sur mesure pour le marché local de l'emploi. La recherche et la présence

---

23 *Ibid.*

24 Très Petites Entreprises, Petites et Moyennes Entreprises

25 Institut Universitaire de Technologie

26 Brevet de Technicien Supérieur

d'enseignants-chercheurs ont un rôle apprécié mais uniquement sur la population de cadres, d'ingénieurs et de techniciens supérieurs. L'IUT favorise les formations, les remises à niveau et la transmission des savoirs techniques et technologiques les plus récents. Le SPL peut jouer le rôle de coordinateur de l'offre de formation. L'emploi s'inscrit pleinement dans les objectifs de développement de la compétitivité des entreprises et dans la recherche d'interactions entre les industriels. Il complète aussi de manière judicieuse les recherches d'interactions économiques ainsi que le développement du contenu technologique des produits. Le développement des relations commerciales permet de générer le supplément de revenus nécessaire aux industriels pour financer les embauches. Parallèlement, le développement technologique dépend de l'emploi qui permet, lors de la mobilité professionnelle, de diffuser les standards et innovations technologiques générés par les majors. De plus, le contenu technologique permet de structurer une filière ; filière qui prend la forme de relations multiformes entre donneurs d'ordres (majors) et sous-traitants (TPE et PME). Enfin, ce contenu technologique se place pleinement dans une stratégie de différenciation par le haut des produits locaux. L'avènement du SPL prend place au moment où la concurrence internationale tend à se durcir et où les exigences de coûts des donneurs d'ordres se durcissent, elles aussi. La stratégie de l'emploi est un des axes privilégiés pour faire face à cette concurrence en favorisant les productions et les collaborations de qualité.

1.2.2.4 **Le bassin d'emploi comme fondement géographique du SPL**

La politique de l'emploi promue par le SPL revient d'une part, comme vu juste ci-dessus, à dynamiser la création d'emplois. Le SPL se trouve dans une dynamique économique porteuse qui peut gommer, au moins en partie, les plaies laissées par le passé industriel dans la population active. Soutenir le SPL (qui se définit comme un bassin d'emploi) permet de soutenir activement cette transition qui fait consensus tant de manière locale qu'au plan national. En effet, L. Jospin parlera, à peu près au moment du lancement du SPL de « *syndrome decazevillois* » soulignant par cette expression un phénomène de dynamique destructrice vécue par cette ville qui perdit ses industries puis ses services publics et qui vécut pendant environ une décennie une crise multiforme dont le Premier ministre de l'époque voulait qu'elle ne se reproduise nulle part ailleurs sur le territoire de l'Hexagone. L'insistance du dossier du SPL sur la notion de « *bassin d'emploi* » décrit ainsi la volonté du projet d'ancrer au sens physique du terme l'emploi dont il se veut le porteur. Le SPL joue le rôle de médiateur entre la société locale et l'espace physique. Il s'agit de créer les conditions favorables aux entreprises et à la population active. Ces conditions passent par la mise en œuvre de mesures de formation et de compétences particulières à destination d'une population locale d'entreprises et de salariés. Les mesures de formation décrites ci-dessus ont été pensées de sorte à remplir deux objectifs concomitants.

D'une part, il s'agit d'éviter le départ des jeunes vers les métropoles régionales en sachant que ce départ s'accompagne assez rarement s'un retour. D'autre part, il s'agit de fournir la main-d'œuvre à des entreprises diverses qui rencontrent des difficultés à pourvoir les postes vacants. Le SPL cherche donc à créer un « contrat » local. Il s'agit, comme le montre Haas (2007) de fournir des jeunes correctement formés et aptes au service aux entreprises et, parallèlement, de fournir des postes rapidement aux jeunes diplômés. La notion de bassin semble pertinente. Vu la situation géographique et la configuration démographique de la *Mecanic Vallée*, il semble peu probable de pourvoir les postes vacants grâce à l'apport d'une main d'œuvre extérieure. Les conditions de vie, dans un territoire assez enclavé, dissuadent rapidement les candidats. L'implantation de personnes extérieures est généralement expliquée par la présence de familles sur le territoire. Aussi, le SPL se doit d'agir en valorisant, de manière privilégiée, les ressources humaines implantées sur le territoire afin d'endiguer le chômage important créé par la crise et soutenir activement la volonté d'entrepreneurs enracinés sur le territoire à créer et développer leurs propres affaires.

1.2.3 La forme actuelle du SPL : l'appropriation par les industriels

1.2.3.1 Un changement radical de la gouvernance économique locale

L'ADIMAC a été l'initiatrice de l'initiative SPL grâce à sa capacité à fédérer les acteurs de toutes natures. En 1998, elle est donc retenue par la DATAR et bénéficie de fonds pour mettre en œuvre une stratégie collective. En novembre 2000, cette stratégie collective change de forme : l'ADIMAC laisse son rôle de porteur du projet et d'animateur du SPL à une association loi 1901. L'émergence de cette association a été jugée nécessaire pour signifier l'appropriation de l'initiative collective de développement par les industriels. En effet, jusqu'alors, la stratégie de développement de la *Mecanic Vallée* s'est toujours opérée via des acteurs publics (agences de développement locales et/ou nationales, collectivités locales, État, Union Européenne) avec le concours des industriels mobilisés pour pleinement donner corps aux initiatives. En 2000, la hiérarchie s'inverse : ce sont les industriels qui fixent le cadre des initiatives de développement avec l'appui de collectivités et d'agences de développement. L'association loi 1901 est initiée par 15 industriels : 5 par département (Lot, Corrèze, Aveyron). Ces industriels sont les majors de l'économie locale mais pas uniquement. Un certain nombre de petites entreprises les rejoignent. L'association fixe 5 axes d'action : formation et adaptation des compétences, relations interentreprises, développement d'une image, mise en commun de fonctions et structuration d'une filière. Ces actions vont être décrites, dans leur philosophie, dans les 5 points suivants.

Mise en perspective de la Mecanic Vallée par rapport à son territoire et identification de sa structuration

Cette description ne rend compte que d'intentions. Le travail qui sera effectué dans cette présentation approfondira la manière dont certaines de ces intentions ont été mises en œuvre et les résultats concrètement obtenus. Avant d'aborder ces 5 axes, l'intérêt sera porté à la structure associative, son financement et ses adhérents. Il s'agit d'aborder rapidement les caractéristiques principales de ces trois éléments et non d'en faire une explication en détail. Les adhérents sont sélectionnés et acceptés. L'association cherche à fédérer l'ensemble des partenaires travaillant sur les thèmes de la mécanique que ces partenaires soient des entreprises, des collectivités locales, des associations ou des agences de développement. Son périmètre d'action statutaire est constitué par l'intégralité du territoire des départements du Lot, de l'Aveyron et de la Corrèze. Ce territoire s'élargira vers la Dordogne, la Creuse, la Haute-Vienne et le Cantal ; extension qui ne fut pas effectuée de manière statutaire mais dans les faits avec l'acceptation d'adhérents y étant implantés. Une adhésion s'effectue en deux temps : une demande auprès de la *Mecanic Vallée* qui est validée, ou non, par le Conseil d'Administration. Cette organisation permet aux industriels de filtrer les membres de l'initiative de développement. L'objectif est de cerner l'intérêt de l'adhérent, mais aussi son apport à une initiative portant sur la métallurgie et la mécanique. Les critères d'évaluation ne sont pas publics et il est donc difficile de comprendre la logique de sélection à l'œuvre.

Un tel filtrage permet de sélectionner les adhérents partageant plusieurs centres d'intérêt : commerciaux, technologiques, productifs et, ainsi, d'éviter de transformer le réseau associatif en réseau à vocation commerciale. En effet, l'association se concentre sur les industriels, producteurs de biens et services et cherche à éviter les services supports de type transports, financement, assurance… Ces activités sont prises en considération par l'association mais uniquement dans le cadre de partenariats ponctuels, notamment lors des Rencontres Annuelles d'Affaires. Du temps où le SPL était dirigé par des instances publiques, les adhérents n'existaient pas. Les dossiers de demande de financement identifiaient les acteurs potentiellement mobilisables et les mettaient en avant. Il n'existe aucune méthodologie explicite de sélection de ces acteurs dans les dossiers de financement. En revanche, à la lecture des données, il semble clair que quelques secteurs d'activité, désignés grâce à la nomenclature d'activités NACE[27] et NAF[28] ont été utilisée pour cibler les industriels potentiellement partenaires.

---

[27] Nomenclature des Activités économiques dans la Communauté Européenne

[28] Nomenclature des Activités Française

1.2.3.2 **Une organisation mixte et paritaire du financement**

Le financement n'a été réalisé que sur fonds publics, sur contrats UE et État, jusqu'à l'apparition de l'association, en 2000, qui a introduit une part d'adhésions. Les adhérents paient des cotisations dont le montant varie en fonction de leur taille et plus particulièrement de leur chiffre d'affaires de sorte à attirer en particulier les PME en évitant un coût d'adhésion trop élevé. Le montant global des adhésions a un impact particulier sur la capacité de l'association à attirer des fonds publics. En effet, l'obtention de subventions de la part des acteurs publics est conditionnée à une contrepartie privée. La stratégie de l'association est de bénéficier d'un budget propre financé à parité par les fonds publics et par les fonds privés. Cette stratégie vise à obtenir le plus fort effet de levier des deniers publics et, en conséquence, à démontrer l'efficacité du soutien de la mesure SPL. Aussi, la question du nombre et de la diversité des adhérents est vitale par deux aspects. D'une part, elle permet de démontrer l'efficacité de la mobilisation collective générée par l'association afin de mettre en œuvre les stratégies d'emploi et industrielle qu'elle a dessinées. Le SPL porté par l'ADIMAC était, semble-t-il, uniquement financé par les fonds publics. Les industriels ont opté pour une association Loi 1 901 alors que d'autres SPL ont, quant à eux, choisi la forme de GIE[29] ou bien de SAS[30]. De même le financement du SPL s'est effectué uniquement par adhésions et participations des adhérents aux frais de certaines rencontres. D'autres SPL ont choisi une rétribution forfaitaire ou proportionnelle de certains contrats qu'ils ont permis de conclure. Le choix de financement par adhésion revient tant au positionnement stratégique du SPL qu'à sa population.

Mecanic Vallée est un SPL fortement similaire aux autres : essentiellement constitué de TPE (Très Petites Entreprises) et de PME (Petites et Moyennes Entreprises) comme l'exigeait la politique publique. Le choix d'un financement par adhésions et fonds publics vient du cadre d'intervention du SPL. Le tissu économique visé par le SPL souffre de graves lacunes de coordination ; lacunes contre lesquelles il cherche à se mobiliser. Le choix du financement par cotisations vient tout simplement des capacités des acteurs du territoire à le financer et des buts à poursuivre. En effet, l'avantage d'un mode associatif est de bénéficier d'un champ d'action large qui sera orienté par le Conseil d'Administration. Un champ associatif permet d'atteindre le maximum d'acteurs économiques, quelles que soient leur taille et leur forme. Cette forme permet aussi d'attirer des acteurs qui n'ont aucune expérience en matière de coordination. En revanche, dans le cadre de SPL de type GIE ou SAS, les coordinations

---

29 Groupement d'Intérêt Économique

30 Sociétés par Actions Simplifiées

préexistantes aux SPL sont beaucoup plus poussées et les SPL peuvent se positionner sur des actions beaucoup plus restreintes comme la coopération technologique entre leurs membres. Dans ce cas, le SPL se positionne sur la facilitation de la signature de tel type de contrats et prélève une somme sur les montants conclus. Parallèlement, la question des adhérents est une question vitale. En effet, la politique SPL, généreuse entre 2000 et 2010, s'est poursuivie jusqu'en 2013 avec les Grappes Exemplaires d'Entreprises.

Toutefois, un changement important du financement public s'est opéré en 2013. La DATAR s'est, en effet, retirée des financements. Cette décision est une mesure de cohérence visant à concentrer les moyens étatiques vers les Pôles de Compétitivité. Ce sont l'Union Européenne ainsi que les Régions, et plus particulièrement la Région Midi-Pyrénées (actuellement Occitanie) qui sont montées en puissance dans le soutien et le financement de l'association. La Région a mis en œuvre la compétence économique dont elle a l'exclusivité depuis l'adoption de la loi Notre (Nouvelle Organisation Territoriale de la République) pour devenir la clé de voûte du soutien à un écosystème industriel complémentaire du Pôle de Compétitivité Aerospace Valley tourné, quant à lui, sur les partenariats technologiques et de recherche de grands donneurs d'ordres. Parallèlement, l'Union Européenne, via son organisme représentatif dans le Massif Central, retenait la *Mecanic Vallée* sur un projet industriel d'économie d'énergie et de rationalisation énergétique de la production. Ce contrat, richement doté, porte sur plusieurs années. Pour conclure en quelques mots cette question, le financement de la *Mecanic Vallée* a évolué sur trois points. D'une part, ce financement, assez centralisé sur un acteur au début est devenu beaucoup plus éclaté. Deuxièmement, les financements prévus par des contrats portant sur plusieurs années se sont transformés en financement à montant renégociable à fixer chaque année. Enfin, les collectivités territoriales se sont saisies du dossier en parallèle de la hausse constante du nombre d'adhérents et du désengagement de l'État.

1.2.3.3 **Un nombre croissant d'adhérents.**

Il existe trois catégories d'adhérents reconnues statutairement par la *Mecanic Vallée*. D'une part, il existe les membres fondateurs, c'est-à-dire les 15 industriels qui ont initié l'association Loi 1901. Parallèlement, il existe les membres associés. Ces derniers sont les collectivités locales, les organismes consulaires, les organismes de développement ainsi que les porteurs de projets[31] qui ont autorité et

[31] Statuts de la *Mecanic Vallée* déposé en 2000, 2003 et 2016. Documentation interne à la *Mecanic Vallée* généreusement mise à disposition de l'auteur par M. Hervé DANTON, Délégué Général et Animateur de la *Mecanic Vallée*.

compétences en leur domaine sur l'ensemble du territoire géographique déterminé statutairement. Enfin, il existe les membres actifs. C'est l'ensemble des entreprises qui ont adhéré sans faire partie des membres fondateurs. Il existe trois types de membres actifs que l'on peut respectivement qualifier de réguliers, de ponctuels et de sporadiques. Les adhérents réguliers sont ceux qui adhèrent systématiquement ou quasi systématiquement depuis la création de l'association ou bien depuis leur fondation (entreprises créées après 2000 donc). Les ponctuels adhèrent de manière assez irrégulière tandis que les sporadiques n'ont adhéré qu'une fois. Il n'existe aucune étude particulière pour cerner les motivations des adhérents à participer à une entreprise collective. Toutefois, une motivation explique très essentiellement les adhésions : l'accès à l'information. Que cette dernière soit d'ordre technologique, commercial, productif… les adhérents cherchent à la diffuser et/ou à l'obtenir. L'association constitue un ensemble d'acteurs pertinents qui cherchent à s'approcher, à se connaître et à interagir le cas échéant.

Tableau 4: la diversification et l'augmentation de la population d'adhérents de la Mecanic Vallée entre 2009 et 2014. (Source : rapport 2014 de la Mecanic Vallée)

	Entreprises						Organismes						total					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Aveyron	25	30	33	34	36	39	10	7	9	8	8	8	35	37	42	42	44	47
Corrèze	27	35	31	31	34	38	10	7	6	7	6	6	37	42	37	38	40	44
Lot	34	34	38	39	45	45	9	9	9	8	8	8	43	43	47	47	53	53
87 / /15	10	8	10	16	21	21	11	12	10	14	15	15	21	20	20	30	36	36
Total	96	107	112	120	136	143	40	35	34	37	37	37	136	142	146	157	173	180

L'enseignement principal du tableau précédent repose sur la forte hausse du nombre d'entreprises adhérentes depuis 2009 ; hausse atteignant les 50 % de l'effectif. *Mecanic Vallée* explique cette hausse notamment par la crise économique de 2008-2009 qui a incité un nombre conséquent d'acteurs à chercher des solutions de manière collective. Ce tableau indique que le recrutement d'adhérents est loin d'être épuisé malgré les conditions d'accès au SPL (voir la politique associative abordée plus haut) et que les efforts de mobilisation collective doivent être permanents pour que le SPL puisse remplir sa mission initiale d'un travail collectif au sujet de la métallurgie et de la mécanique. Il est à noter que, en termes de composition, les départements associés conservent relativement le même poids à travers le temps. Les organismes sont stables et sont quasiment les mêmes depuis le départ. En revanche, concernant les industriels, les effectifs évoluent d'une année sur l'autre. Aucune enquête plus poussée ne peut être réalisée de par la stricte confidentialité des données évoquées. Parallèlement, l'implication des adhérents est aussi mesurée par le nombre de jours consacrés par ces mêmes adhérents à la participation à des activités organisées par le SPL. Ce point sera traité d'ici quelques instants dans la partie consacrée aux relations interentreprises.

1.2.4 La feuille de route tracée par les industriels

Les éléments évoqués ci-dessous représentent les axes d'action du SPL *Mecanic Vallée*. Ils ne constituent donc pas une vérification des intentions explicitement évoquées. Le volet formation et adaptation des compétences ne sera pas évoqué ici étant donné qu'il l'a déjà été précédemment.

1.2.4.1 Les relations interentreprises : la centralité des rencontres d'affaires dans l'action du SPL

Le SPL, depuis ses débuts, cherche à briser l'isolement des entreprises notamment celles de petite taille. Pour ce faire, il s'agit de conférer aux entreprises une visibilité locale en incitant les rencontres interfirmes et en développant l'information et, plus spécifiquement, la circulation de l'information, entre ces firmes. Le SPL poursuit une action de cellule légère de développement économique et, par conséquent, bénéficie à ce titre d'un budget assez constant autour des 130 000 euros annuels. Aussi, sa capacité de mobilisation repose sur sa capacité à créer des synergies. La première manière de créer des synergies a été la sélection, parmi les membres déjà en place, au fil du temps, de nouveaux adhérents qui leur semblaient pertinents pour mener une initiative commune de développement. La deuxième manière de créer des synergies appréciables est d'identifier des problématiques communes afin de développer des sociabilités au sein du SPL. Des réunions de travail thématiques s'adressent à des adhérents rencontrant des difficultés communes et souhaitant bénéficier d'actions de sensibilisation ou de solutions grâce à l'action de l'ensemble des partenaires du SPL : consultants, ressources propres, agences de développement, organismes consulaires.

Toutefois, le SPL s'adresse en priorité à des PME dont l'un des principaux problèmes, déjà identifié par les dossiers ADAPT, est l'isolement. Les PME ne se doutent pas que des ressources pertinentes sont à leur portée. Cette absence d'information vient à la fois d'un nombre de salariés restreint et de la concentration des pouvoirs de décisions chez le dirigeant principal (Torrès, 2011). Ces caractéristiques organisationnelles font que les PME ont un accès beaucoup plus malaisé à l'information pertinente en raison de la faiblesse des réseaux (sociaux et d'information) de leurs salariés. De plus, l'investissement de PME dans un effort collectif comme celui lancé par le SPL a un coût humain assez élevé au vu de la taille des PME et des moyens humains dont elles disposent. Le SPL a donc mis en œuvre une journée entièrement dédiée à la sociabilité entre adhérents : il s'agit des Rencontres Annuelles d'Affaires. Ces journées permettent de « massifier » les rencontres et les rendre plus efficaces, rendant ainsi plus simple le travail de « réseautage des PME ». Ces rencontres sont organisées depuis les débuts du SPL et ont débuté en 1998. L'idée de ces rencontres est que l'ensemble des adhérents soit présent, la même journée, sur un même lieu au cours d'échanges qui leur sont exclusivement destinés.

Les adhérents prennent part à un Salon Inversé où l'ensemble des parties prenantes dispose de stands pour présenter leurs savoir-faire aux représentants des différentes entreprises déambulant dans le salon. Toutefois, l'intérêt principal de ces rencontres est l'ensemble des rendez-vous préprogrammés qui permettent aux adhérents d'indiquer quels partenaires ils souhaitent rencontrer.

Ces rendez-vous permettent de prendre de nouveaux contacts ou de prendre à nouveau contact. Leur contenu est totalement couvert par le sceau du secret. L'association prend en charge leur programmation et l'organisation générale mais seuls les participants à ces rendez-vous en connaissent le contenu. Le terme d'« affaires » recouvre bien que le but des rencontres est de signer des contrats, autant des contrats à contenu technologique, économique, productif... Ces contrats ne sont pas signés sur le salon : ce dernier est un moyen d'initier les partenariats. Le contenu des rencontres est aussi axé sur les collaborations technologiques et techniques. L'ensemble des partenaires de formation et de recherche, qu'ils soient privés ou publics, est présent de sorte à ce que, eux aussi, puissent présenter leurs compétences et pouvoir aussi s'insérer dans le réseau d'adhérents industriels. Les rencontres annuelles permettent, par exemple, aux lycéens et étudiants des structures adhérentes de pouvoir se placer sur des offres de stages voire d'emplois. Le salon d'affaires s'est enrichi d'un salon de l'emploi qui lui est parallèle. Ce salon permet aux employeurs et aux structures de formation et d'aide à l'emploi de se rencontrer afin de remédier aux difficultés de recrutement dont souffre le tissu économique local. Les rencontres d'affaires constituent un moment clé dans la vie associative même si, en matière de rencontres, il ne s'agit pas, tant s'en faut, de la seule initiative locale. Des rencontres thématiques plus précises sont organisées avec une pluralité de partenaires tout au long de l'année.

Les rencontres annuelles d'affaires, leur richesse, le nombre de rendez-vous qu'elles véhiculent mais aussi leur nombre de visiteurs constituent une donnée centrale dans l'appréciation de la mobilisation collective véhiculée par le SPL. Il est à noter que les relations interentreprises bénéficient d'un deuxième indicateur : le temps consacré par les salariés des adhérents pour participer, encadrer, impulser des actions *Mecanic Vallée*. Cet indicateur a une double utilité. D'une part, d'un point de vue financier, il permet de démontrer la capacité à réaliser des économies en faisant reposer en partie les initiatives sur un effort privé individuel émanant des adhérents ; effort qui évite la facturation de certaines manifestations. Parallèlement, cet indicateur est un moyen de démontrer l'appropriation de l'initiative publique par les acteurs privés qui en étaient les principaux destinataires. Cette appropriation est une nouvelle démonstration des adhérents à travailler ensemble en s'investissant dans le SPL ; l'investissement étant un indicateur de la confiance témoignée au SPL et à ses actions. Cet investissement permet de démontrer l'ambition affichée des entreprises adhérentes à pleinement participer car cette participation est aussi de leur intérêt. En effet, la mise à disposition de cadres,

l'organisation de réunions permet, notamment pour les plus grosses firmes, d'interagir rapidement et efficacement avec l'environnement local. Aussi, les relations interentreprises dépendent à la fois d'un apport réciproque. En effet, le SPL facilite la rencontre entre entreprises mais, sans leur investissement, ne peut disposer des moyens et des ressources nécessaires pour ce faire.

Tableau 5 : l'investissement croissant des adhérents de la *Mecanic Vallée* dans les actions communes entre 2006 et 2014. (Source : *Mecanic Vallée*)

Année	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Temps passé en jours	340	446	575	618	662	701	726	823	851
Évolution (en %)	-	31,18	28,92	7,48	7,12	5,89	3,57	13,36	3,40

Le tableau ci-dessus est considéré comme un indicateur de l'« *efficience de l'association* ». Il s'agit des jours de participation aux activités *Mecanic Vallée* qui ont été comptabilisés. Ce chiffre, en constante augmentation, comptabilise chaque participation à une manifestation *Mecanic Vallée* et démontre une implication croissante des membres dans des activités collectives gérées par le SPL. Ce tableau n'indique toutefois pas la fréquence de la participation ni le nombre d'entreprises impliquées laissant sans réponse ces questions.

1.2.4.2 **Le marketing territorial : développement d'une image collective**

Cet axe développé par l'association reprend une ambition exprimée par le dossier ADAPT aveyronnais : attacher à la *Mecanic Vallée* une image, une réputation caractérisant le territoire productif. L'ADAPT aveyronnais souhaitait, dans le cadre de son projet, communiquer sur l'innovation technologique et technique et la diffusion de cette innovation dans un ensemble d'entreprises. La nouvelle association communique beaucoup avec le slogan « *les entreprises en mouvement* ». Ce slogan a deux significations. Il s'agit de décrire un ensemble d'entreprises ayant rompu leur isolement et qui sont décidées à agir de concert. À ce sujet, l'une des phrases les plus répétées par les industriels et responsables du SPL est « *travailler ensemble* » ; démontrant ainsi le caractère fondamental d'une action commune. Parallèlement, l'image construite par *Mecanic Vallée* s'appuie aussi sur la recherche d'une montée en gamme et d'une diversification de la production. La volonté de communiquer cherche à associer l'ensemble *Mecanic Vallée* à chacun de ses membres de sorte à assurer une visibilité à l'ensemble des producteurs impliqués dans l'association. Parallèlement, la communication est basée sur la recherche d'une identité territoriale, appliquant dans le domaine de la communication, l'une des exigences du cahier des charges de la DATAR : associer une production à

une implantation géographique particulière de sorte à dégager une visibilité dans l'espace productif et géographique français.

Cette communication permet de construire un pôle de compétences associé à des lieux particuliers. Guillaume (2008) s'est intéressé à l'identité territoriale, largement au centre du marketing territorial, et voit dans celle-ci une « *prophétie auto réalisatrice* ». En effet, aux yeux de l'auteur, la *Mecanic Vallée* a émergé grâce aux nouvelles fonctions des majors ; à savoir celles d'assembliers et de systémiers. Ces rôles permettaient de structurer un réseau local d'entreprises et, peut-être, d'infléchir la trajectoire stagnante ou déclinante du territoire. Les différents acteurs locaux se sont rassemblés derrière la bannière *Mecanic Vallée* en raison de son caractère rassembleur et porteur de dynamisme et d'espoir. Toutefois, la *Mecanic Vallée* n'a pas effacé la diversité d'intervenants sur le domaine industriel local. Elle continue à coopérer étroitement avec les entités politico administratives. Ce désistement ferait alors émerger un rôle de maître d'œuvre unique en matière de développement économique lié à la mécanique. La *Mecanic Vallée* a permis de générer « *un ferment identitaire* » permettant aux acteurs de se reconnaître et se faire reconnaître. Toutefois, elle n'a pas permis une action fédérée de ces acteurs.

1.2.4.3 **La mise en commun de fonctions.**

Le SPL a fait de l'amélioration de la compétitivité du tissu industriel local une de ses ambitions. Un des axes privilégiés pour gagner en compétitivité est la mutualisation de certaines actions des firmes adhérentes de sorte à, en même temps, diminuer le coût de ces actions mais aussi en augmenter la portée. La mutualisation a notamment concerné la formation et l'emploi avec la contribution à la mise en œuvre d'une GPEC[32]. Ce plan, ancré dans un espace déterminé, permet de mettre en adéquation qualification et employabilité de la main-d'œuvre locale, exigences et demandes des employeurs. La *Mecanic Vallée* a aussi concentré une grande partie de l'action de recrutement en devenant le porte-parole et l'interlocuteur privilégié des membres auprès des autorités chargées de l'emploi et de la formation. Une telle mutualisation concerne aussi les participations aux salons d'exposition et d'affaires ayant lieu dans l'Hexagone. La mutualisation permet de diminuer sensiblement le coût de participation mais aussi de proposer une offre territoriale complète auprès des donneurs d'ordres présents sur ces salons. Une autre forme de mutualisation a consisté à créer une action d'achats en commun. La *Mecanic Vallée* s'est posée comme un fédérateur des adhérents afin d'acheter en gros

---

[32] Gestion Prévisionnelle de l'Emploi et des Compétences

certains éléments. Ces derniers sont nécessaires à la production et grèvent, par leur volume et leur valeur, la valeur ajoutée produite par ces mêmes adhérents. C'est ainsi que l'adhésion à une centrale d'achat reconnue a permis de diminuer les prix des métaux et autres équipements incorporés dans la production.

1.2.4.4 **La structuration de la filière.**

Une des volontés de la *Mecanic Vallée* fut de construire une filière regroupant l'ensemble des compétences reliées à la mécanique et à la métallurgie. La construction de ladite filière n'intervient pas par rapport aux différentes productions, mais bien par rapport aux compétences nécessaires pour que l'ensemble productif dispose de tous les maillons pour offrir, sur le territoire, une palette complète de compétences. Cette action valoriserait à la fois les productions qui se rapportent à la métallurgie mais aussi l'ensemble des compétences salariales nécessaires à la mise en œuvre de ces productions. Le SPL, grâce aux fonds versés, a pu entreprendre un certain nombre d'études afin de rechercher les maillons manquants c'est-à-dire les compétences absentes ou insuffisamment présentes dans le réseau *Mecanic Vallée* mais aussi sur le territoire. Ces compétences concernaient autant les productions que les savoirs nécessaires à leur mise en œuvre. En termes de savoirs, ce sont les actions entreprises en matière de formation qui prévalent. Concernant les productions, est apparue comme nécessaire la structuration de services de traitement et de recyclage des déchets industriels (au moment où la législation qui y était consacrée se durcissait) ainsi que dans le traitement de surface.

Ce dernier est central dans les productions mais rarement dans le cœur de métier des adhérents qui préfèrent, par sa technicité, le confier à des spécialistes (Guillaume, 2005a). L'influence du SPL dans ce renforcement de la filière a reposé sur deux actions. D'une part, il a initié une prise de conscience en cherchant un intérêt commun à plusieurs de ses membres. Cette identification suscite l'intérêt et permet de disposer, pour les chaînons manquants, d'un potentiel marché local pouvant inciter l'implantation de nouveaux acteurs cherchant le développement et la croissance nécessaire pour assurer leur viabilité économique et industrielle. D'autre part, il s'est agi de rechercher les éventuels partenaires pour combler les lacunes identifiées. La *Mecanic Vallée* peut, à ce sujet, directement mobiliser les acteurs publics en charge du développement pour bénéficier de l'ensemble des avantages afférents pour accueillir une entreprise : financements, travaux de construction de bâtiments…

1.3 Définition empirique du périmètre de recherche.

Ci-dessus, c'est l'initiative publique de développement économique qui a été analysée. Il est nécessaire, dans cette droite ligne d'étudier les entreprises participant à cette initiative. D'une part, il est pertinent de comparer les caractéristiques du SPL avec celles de ses adhérents (géographie

d'implantation, activités productives centrales, type d'entreprises). Parallèlement, le SPL étant destiné à améliorer la compétitivité des entreprises, il est voué à améliorer la santé économique de ces entreprises. Il paraît donc pertinent d'étudier cette santé pour comprendre les menaces et opportunités liées à ces entreprises.

Dans un premier temps, l'attention va se concentrer sur les acteurs identifiés et, *in fine*, sur le cercle social, la communauté d'acteurs impliqués dans l'initiative locale de développement économique. Pour reprendre les termes d'Edgar Morin, il s'agit d'observer le SPL comme une initiative de développement cherchant à construire une organisation locale. Cette organisation se distingue, d'une part, par un système c'est-à-dire des interactions privilégiées entre les composants d'une organisation (Lugan, 2006). Elle repose, d'autre part, sur un mode de fonctionnement et un but commun dont s'est doté le système. Cette partie va donc essayer d'identifier les membres du système et un objectif qu'ils se sont fixé.

1.3.1 Le cercle social des industriels locaux

L'existence du SPL permet d'identifier un certain nombre d'acteurs qui sont centraux dans l'analyse à venir. Il est nécessaire de préciser que l'ensemble des adhérents de l'association n'est pas pris en compte. En effet, seuls les membres qualifiés de fondateurs et d'actifs par le SPL entrent dans l'analyse. Ces membres sont exclusivement les producteurs, quelle que soit leur taille, leur statut juridique : leur objectif est de réaliser la production de biens et de services. La présente proposition exclut donc, de fait, les agents publics de développement ainsi que les structures de formation sous toutes leurs formes. Le choix d'une telle concentration sur les seuls producteurs vient de deux éléments. D'une part, l'apport principal de cette proposition repose sur l'analyse centrée sur les seuls producteurs et leurs interactions. La littérature s'est fréquemment intéressée aux interactions entre l'ensemble des acteurs du développement territorial mais peu aux seuls producteurs dans une démarche territoriale commune. Cette démarche sera présentée plus loin. D'autre part, se concentrer sur les seuls producteurs permet de disposer d'une population d'acteurs homogènes de par leur adhésion au SPL *Mecanic Vallée* et à l'ensemble des critères (observés ci-dessus) qu'ils ont dû réunir afin de concrétiser cette adhésion. L'intérêt, après s'être porté sur la nature des acteurs à étudier, va porter sur le nombre et le périmètre dessiné par ces mêmes acteurs.

Concernant l'identification des acteurs, deux réalités sont à concilier dans ce terrain : une liée à la vie associative du SPL et l'autre liée à la vie des entreprises. L'adhésion au SPL étant totalement libre, les adhérents peuvent être, comme vu précédemment, plus ou moins réguliers. Aussi, ne prendre en compte que les adhérents actuels de l'association serait oublier un fait très important : les anciens

adhérents, bien que ne faisant plus partie de l'association, ont, à un moment réuni à la fois les critères ouvrant le « droit » à l'adhésion mais aussi la volonté d'adhérer. Ils ont donc participé à l'œuvre collective du développement territorial. L'enjeu est donc de prendre à la fois compte des adhérents actuels mais aussi de ceux qui ne le sont plus actuellement de façon à pouvoir identifier de la manière la plus précise les acteurs ayant participé au développement local. Le curseur a été placé grâce aux pratiques inhérentes aux associations. Les associations prennent en compte les adhérents à jour de cotisations mais aussi ceux qui ont adhéré 2 à 3 ans avant et qui sont les plus susceptibles de se mettre à jour de cotisations. Ici, les producteurs pris en compte ont donc un point commun : ils ont adhéré au moins une fois à la *Mecanic Vallée* entre 2012 et 2015. Le choix de l'année 2015 vient tout simplement du recensement que l'auteur a fait des adhérents cette année-là. L'année 2012 respecte le délai de 3 ans tacitement partagé comme indiqué précédemment.

Ce sont donc 164 entreprises (de toutes formes juridiques), artisans, GIE (Groupement d'Intérêts Économiques) et associations (notamment d'insertion par le travail pour handicapés physiques et/ou mentaux) qui ont été identifiées. Chacune dispose d'un SIREN[33] auprès de l'INSEE, SIREN qui a été utilisé pour centraliser et recouper les informations liées à ces mêmes adhérents. 11 entreprises et associations ont toutefois été supprimées. En effet, en février 2016, après consultation de la base SIRENE[34] de l'INSEE, il s'est avéré que ces 11, quasi uniquement des anciens adhérents non à jour de cotisations auprès du SPL en 2015, ont été dissous ou placés en liquidation judiciaire. Aussi, aux yeux de l'INSEE, ces adhérents étaient passés de l'état juridique « *actif* » à « *fermé* ».Par conséquent, ces adhérents ne pouvaient être pris en compte en raison de l'absence de données juridiques et comptables Ces données dont l'importance est centrale seront abordées plus bas dans le raisonnement ; C'est pourquoi, la population globale prise en compte est de 153 adhérents du SPL. À partir de maintenant, le terme d'adhérents, étant donné les restrictions mises en place préalablement, sera totalement équivalent à celui de producteurs, d'entreprises ou de firmes. Afin de faciliter l'utilisation de synonymes, tous les adhérents seront ainsi qualifiés d'entreprises de façon à lisser les différents statuts juridiques (association, SARL[35], SAS, artisan…), la taille économique et financière et, ainsi, faciliter la lecture du présent raisonnement.

---

[33] Système d'Identification du Répertoire des ENtreprises

[34] Système Informatisé du Répertoire des ENtreprises et des Établissements

[35] Société à Responsabilité Limitée

Toute entité juridique peut être membre du SPL, que ce soit une entreprise mono établissement ou pluri-établissements. De même, l'adhésion peut être effectuée par le siège social ou par un établissement secondaire. La condition unique, en termes géographiques est que cet établissement, quelle que soit sa nature, soit implanté dans le périmètre que le SPL s'est approprié. Pour simplifier le raisonnement, tous les adhérents ont été étudiés au niveau de l'entreprise au sens de l'INSEE c'est-à-dire l'ensemble des établissements (principaux et secondaires) qui sont reliés à un établissement ou une entreprise adhérente de la *Mecanic Vallée*. L'utilisation du niveau de l'entreprise en son intégralité facilite l'accès aux données comptables qui seront évoquées un peu plus loin. En effet, la plupart des bases de données portant sur les caractéristiques du système industriel sont construites au niveau de l'entreprise et non de l'établissement. C'est pour cela que l'entreprise est l'individu de la population étudiée.

1.3.2 Les relations d'affaires sont les interactions au cœur du raisonnement

Les relations d'affaires constituent un axe privilégié d'action du SPL puisqu'il s'agit de la première forme de coordinations propres que le SPL a générée sur le territoire. Elles tracent une dynamique cohérente depuis le début dudit SPL en 2000. Elles fondent un ensemble de données sans interruption depuis les débuts du SPL. Elles constituent un révélateur des coordinations menées et des projets collectifs qui ont été construits. Elles génèrent donc un fil conducteur permettant de qualifier le niveau de développement territorial, d'en cerner le contenu mais aussi de retrouver la dynamique en cours.

La présente proposition se concentre sur la circulation de l'argent entre membres du SPL et plus particulièrement l'influence du SPL dans la conservation et la circulation de la richesse au sein du réseau dessiné par les adhérents précédemment identifiés. Les relations d'affaires permettent de conserver l'argent nécessaire pour la bonne santé productive de deux manières. D'une part, ces relations permettent de financer les investissements nécessaires aux opérations productives. D'autre part, les relations d'affaires permettent de disposer de l'argent nécessaire pour assurer la rentabilité de l'entreprise et réunir les conditions financières de leur existence et de leur pérennisation. L'ensemble des objectifs fixés par le SPL cherche à conforter la santé productive, financière et technologique des adhérents. Ici, il s'agit de voir comment les producteurs fédérés dans le cadre du SPL ont cherché, entre eux, à construire une stratégie collective afin de développer les relations d'affaires au sein du réseau tracé par le SPL et, plus précisément, ses adhérents. Il ne s'agit pas d'évaluer une quelconque influence ou un quelconque impact du SPL sur cette circulation. Il s'agit avant toute chose de comprendre comment des occasions de relations d'affaires ont été construites entre adhérents du SPL que ces occasions aient été concrétisées ou non. En d'autres termes, il s'agit de s'intéresser à la

construction d'une stratégie territoriale de relations d'affaires. Il n'y a donc aucune volonté à mesurer, quantifier, apprécier l'effort.

Aucune donnée nominative, aucune évocation concernant les entreprises ne sont à attendre. L'effort d'analyse se concentre sur un phénomène territorial. Il s'agit de comprendre comment des interactions d'une nature marchande ont été marquées, incitées et cadrées par un cadre d'action géographiquement spécifique. L'évocation de relations d'affaires n'est soumise à aucune spécification particulière : peu importe leur nature, leur volume, il s'agit de circulations de biens et de services produits par des adhérents en échange d'argent déboursé par d'autres adhérents. Ce n'est donc pas le contenu qui est au centre de l'analyse. Ce travail se place donc en complémentarité de celui effectué par Régis Guillaume (Grossetti, Zuliani et Guillaume, 2006a ; Guillaume, 2001, 2003, 2005b, 2008a). L'auteur s'est concentré sur le contenu des relations d'affaires. Il a particulièrement démontré que la *Mecanic Vallée* se divise en trois catégories d'acteurs. La première concerne les donneurs d'ordres. Guillaume souligne que ces donneurs d'ordres ont été implantés, entre autres choses, de sorte à éviter les grandes agglomérations notamment du Nord de la France. D'une part, cet évitement a une raison historique. Il s'agit de laisser les industries aéronautiques à portée du front dans le contexte de tensions avec l'Allemagne. Ainsi, Ratier-Figeac ou Blanc-Aéro sont installés dans la future *Mecanic Vallée*. D'autre part, les entrepreneurs décident de revenir dans leur région natale notamment après avoir effectué des créations d'entreprises en région parisienne (Sermati). Ces donneurs d'ordres sont particulièrement actifs dans les domaines de l'aéronautique, de la machine-outil et de l'armement.

Par ailleurs, il existe deux types de sous-traitants : les sous-traitants de spécialité et de capacité. Ces deux catégories se distinguent selon le contenu technologique de leurs prestations. Les sous-traitants de spécialité peuvent intervenir dans la définition du cahier des charges. Cette capacité provient de la maîtrise de moyens de recherche et de développement. Ces sous-traitants interviennent sur des marchés de niche (surface des métaux, installation et réparation d'équipements électriques et machines-outils). Ces sous-traitants sont généralement seuls ou, en tous cas, très peu nombreux à exercer leur activité dans la *Mecanic Vallée*. Les relations entre les donneurs d'ordres et ces sous-traitants se caractérisent par une dépendance forte et se placent dans le moyen à long terme. Il existe, également, des sous-traitants de capacité. Ces sous-traitants ont un contenu technologique beaucoup plus faible sinon inexistant. Ces sous-traitants sont nombreux à exercer leur activité au sein de la *Mecanic Vallée*. Ils sont plus exposés à la concurrence en raison de la relative abondance de leurs prestations. Parallèlement, ces sous-traitants ne bénéficient pas de contrats selon le niveau d'activité de leurs donneurs d'ordres et sont donc exposés plus fortement aux retournements de conjoncture. Ces deux types de sous-traitants sont apparus, aux yeux de Régis Guillaume, en raison des nouvelles

fonctions exercées par les donneurs d'ordres. Ces acteurs ont, au cours des années 1990, eu à assumer des fonctions d'assembliers et de systémiers. Ces donneurs d'ordres ont eu la charge de produire des ensembles complets.

Pour ce faire, les donneurs d'ordres ont dû décomposer le processus de production et répartir les différents éléments entre les différents sous-traitants. Par la suite, les donneurs d'ordres rassemblent les éléments. Les donneurs d'ordres ont cherché un réseau local de sous-traitants afin de bénéficier de relations de confiance, de réactivité (en raison de la proximité géographique). Les donneurs d'ordres se sont vus confier la définition et l'amélioration du contenu technologique des ensembles dont ils ont la charge. Ils ont donc cherché les sous-traitants aptes à prendre en charge des opérations technologiques et de recherche et de développement. C'est pour cette raison qu'une différence a été notée entre sous-traitants locaux de capacité et de spécialité. Guillaume a donc étudié le contenu des relations d'affaires et les conditions historiques de leur création. Toutefois, ce travail est effectué sur des cas précis et pas sur l'ensemble des adhérents. L'apport du présent travail est d'étendre les analyses à l'ensemble des adhérents. Parallèlement, il s'agit d'étudier les conditions ayant favorisé les relations d'affaires et pas leur contenu ; d'où la complémentarité avec les travaux de Guillaume. Le travail d'identification des caractéristiques productives et comptables des industriels membres de la *Mecanic Vallée* qui va être réalisé permet d'avoir une première idée au sujet des capacités à créer des relations d'affaires. Les caractéristiques productives permettent de savoir s'il existe des similarités et des complémentarités dans les types de production. Les caractéristiques comptables permettent d'identifier les acteurs en difficultés et ceux qui peuvent construire des relations d'affaires.

1.3.3 Une répartition géographique inégale des adhérents du SPL

Guillaume (2008a) avait défini, dans la carte ci-dessous, la *Mecanic Vallée* comme un périmètre d'action notamment délimité par le lieu d'implantation des entreprises les plus à l'extérieur dudit périmètre. L'auteur s'était particulièrement intéressé aux caractéristiques des relations de sous-traitance (donneur d'ordres, sous-traitant de spécialité, sous-traitant de capacité). Il a transcrit les acteurs identifiés au sein de la carte ci-dessous.

Mise en perspective de la Mecanic Vallée par rapport à son territoire et identification de sa structuration

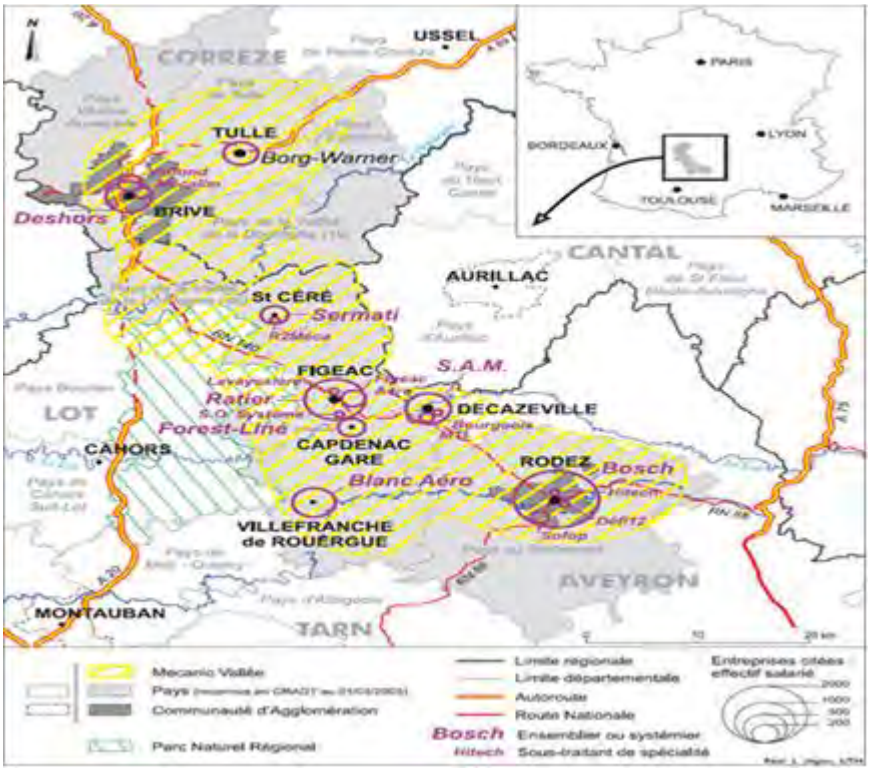
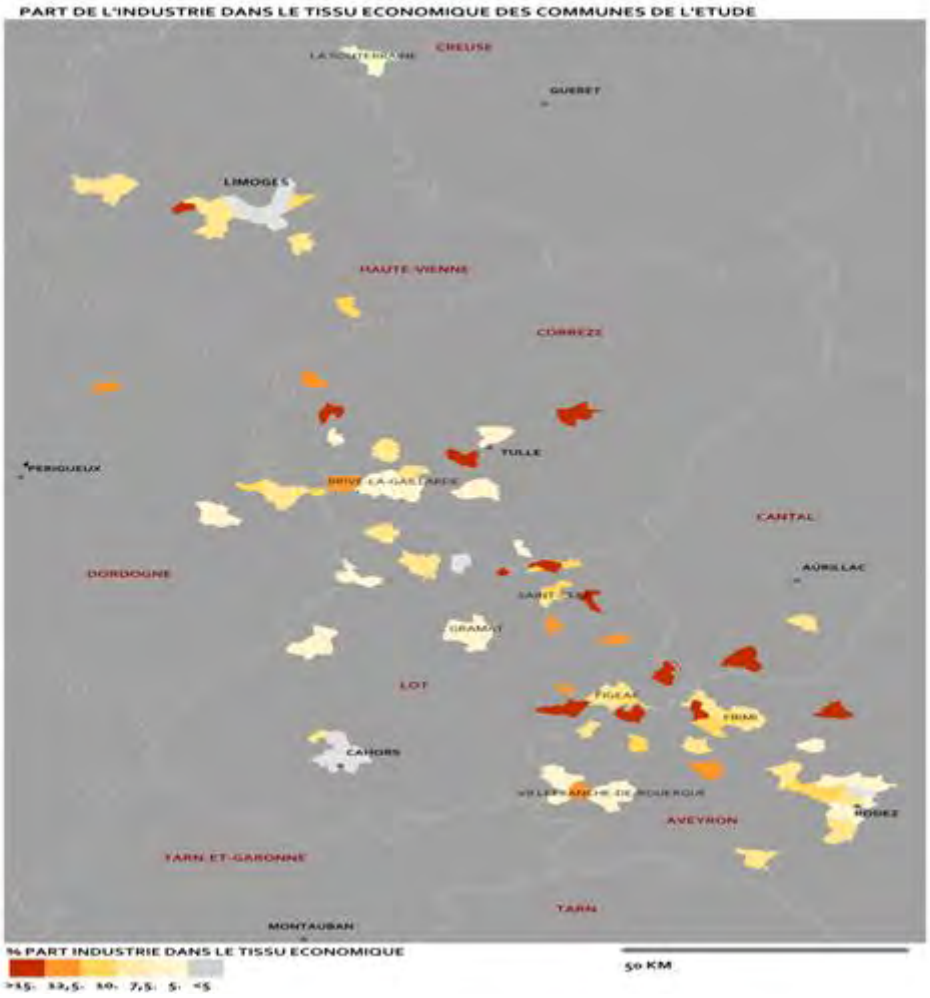


Figure 11 : carte de la Mecanic Vallée. (Source : Jégou et Guillaume, 2008a)

Le présent raisonnement s'intéresse à la répartition des entreprises au sein des différentes communes d'implantation des adhérents de la *Mecanic Vallée*. Lesdites communes ont été identifiées grâce aux catalogues de la *Mecanic Vallée* (2012 à 2014) qui ont permis d'identifier le site adhérent de chaque entreprise. En effet, un seul site est indiqué adhérent pour chaque entreprise. C'est donc 144 sites répartis sur 76 communes qui ont été pris en compte. Seuls les sites implantés dans les départements du Lot, de la Corrèze, de l'Aveyron, de la Haute-Vienne, de la Dordogne et du Cantal ont été conservés. Il s'agit de l'espace actuel privilégié d'action du SPL. Dans la carte ci-dessous, grâce aux données de l'INSEE, l'importance de l'industrie dans le tissu local a été identifiée, commune par commune. Cette importance est caractérisée par la part des établissements industriels dans le nombre global d'établissements. Il s'agit de comprendre où se situent les adhérents mais aussi de tenter d'identifier leur importance dans les différents tissus économiques communaux.

Mise en perspective de la Mecanic Vallée par rapport à son territoire et identification de sa structuration

Figure 12 : la part nuancée de la Mecanic Vallée dans le tissu industriel local. (Source : INSEE ; réalisation : P. AGHA)



Il n'existe pas, du point de vue des données mobilisées, de continuité au sein de la *Mecanic Vallée*. Les entreprises sont concentrées dans sept îlots centraux, respectivement centrés sur Limoges, Brive-la-Gaillarde, Saint-Céré, Figeac, Firmi, Villefranche-de-Rouergue et Rodez. Un îlot correspond, ici, à une ville importante (Préfecture, Sous-Préfecture ou chef-lieu de Canton), qualifiée de « ville noyau » ainsi qu'à au moins deux communes adjacentes ou à environ 10 kilomètres. Les villes adjacentes sont systématiquement moins importantes, tant en termes de population que de nombre d'établissements réunis sur leur territoire. Les villes noyaux des îlots sont beaucoup plus faiblement dépendantes à l'industrie que les communes qui leur sont limitrophes ou proches. Parallèlement, il existe des communes relativement isolées des îlots : plus ces communes sont importantes en nombre d'établissements (toutes activités confondues) moins elles sont dépendantes à l'industrie.

Mise en perspective de la Mecanic Vallée par rapport à son territoire et identification de sa structuration

L'importance de l'activité industrielle ne se résume pas à l'activité métallurgique et mécanique. Toutefois, localement, cette dernière est structurante dans le tissu économique.

Les îlots se caractérisent par le nombre très important d'adhérents qu'ils concentrent, ce qui permet de comprendre l'effet structurant de la *Mecanic Vallée*. Le nombre de sites adhérents a été classé par commune d'implantation. Dans la carte ci-dessous, 76 communes et 144 sites sont pris en compte.

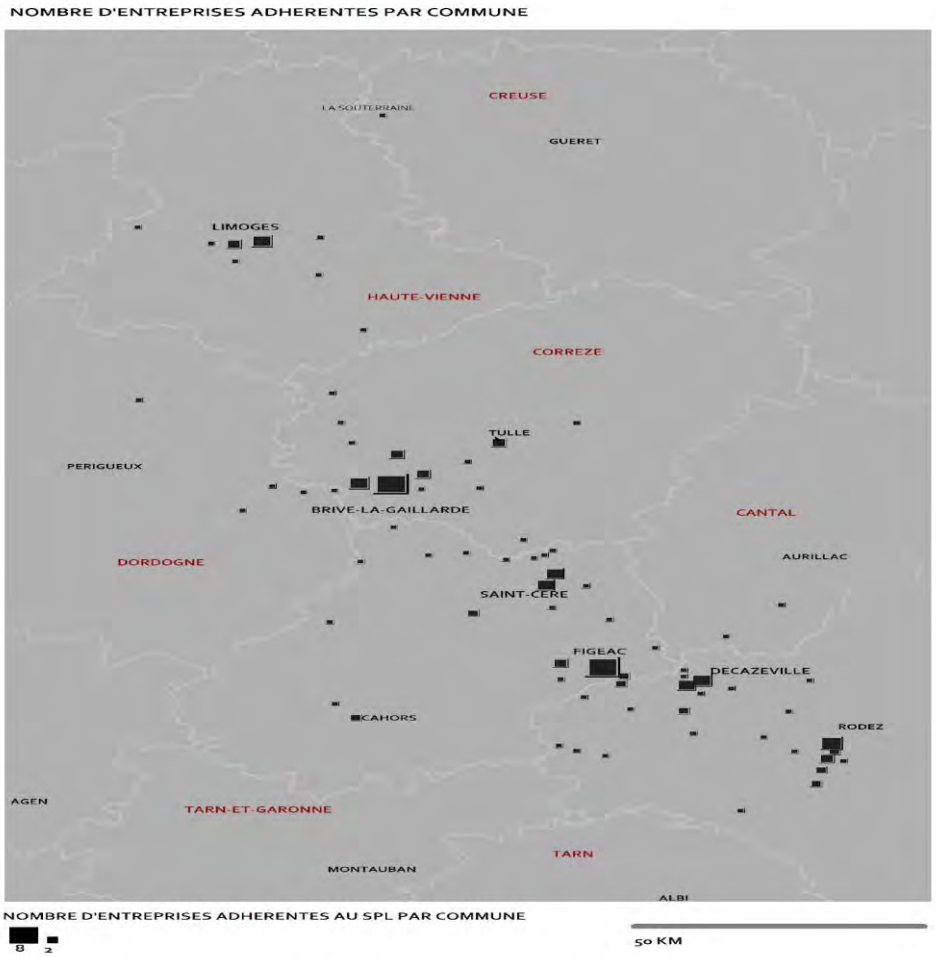


Figure 13 : la forte concentration des adhérents dans les grandes villes locales. (Source : site Internet de la Mecanic Vallée; réalisation : M. Pierre AGHA)

Les îlots observés ci-dessus sont globalement confortés. Toutefois, Villefranche-de-Rouergue disparaît alors que Tulle émerge. Ces îlots concentrent environ les deux-tiers des sites d'adhérents. La carte ci-dessus reflète bien la discontinuité de la *Mecanic Vallée* et le rôle structurant des villes les plus importantes dans le territoire. La situation est quelque peu paradoxale, au prime abord, puisque les communes qui sont les moins dépendantes à l'industrie sont celles qui sont les plus représentées au sein des effectifs des SPL. Ces mêmes villes concentrent beaucoup d'entreprises et d'établissements

d'une importante diversité ce qui amène à leur centralité au sein du SPL mais, concomitamment, à la faiblesse de celui-ci dans le tissu productif de ces communes. La centralité des communes les plus importantes semble aller vers un lien ville-campagne comme préconisé par la politique des Pays. De même, la répartition des établissements est très semblable entre les trois départements fondateurs (Lot, Corrèze et Aveyron) alors qu'elle est beaucoup plus faible en Haute-Vienne, Dordogne et Cantal.

La carte ci-dessous permet de souligner l'importance des TPE et des PME (définies ultérieurement dans ce raisonnement) dans le tissu du SPL. Le cadrage de cette politique, axée de manière très privilégiée vers ce type d'entreprises, influence encore la structuration du SPL, 18 ans après sa création sous forme associative.

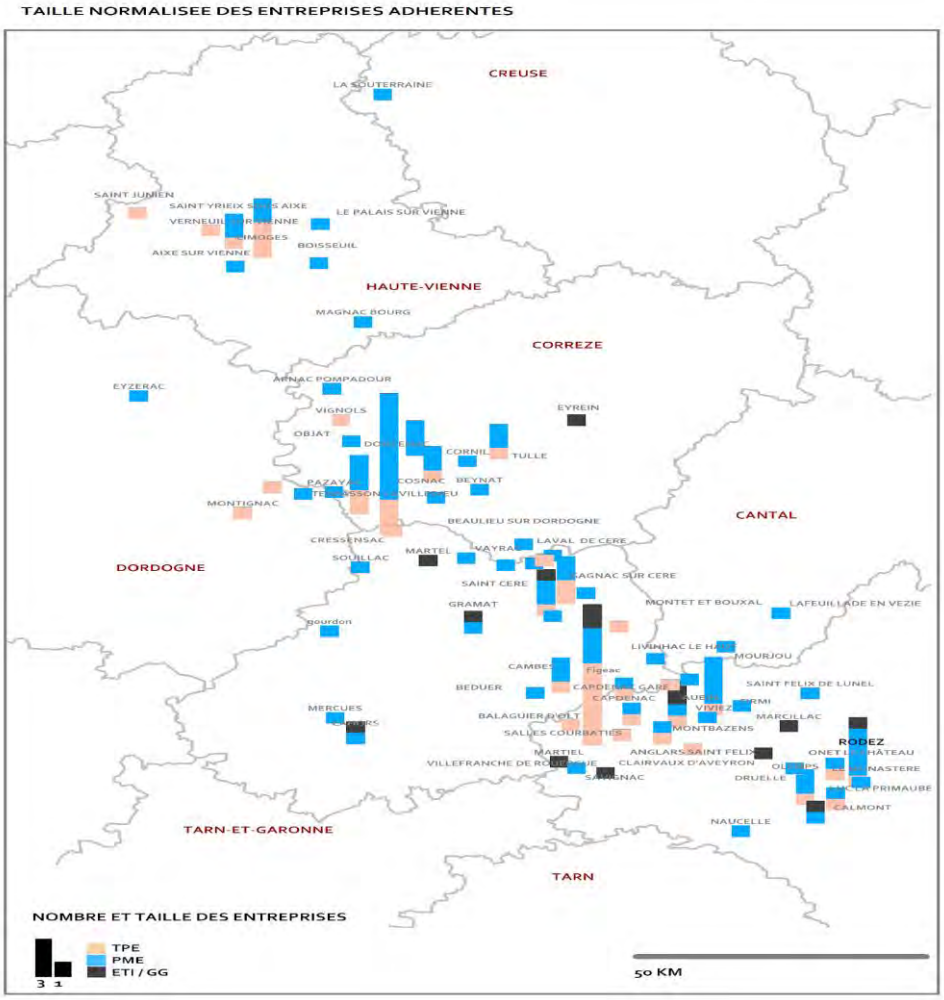


Figure 14 : la forte prédominance et la concentration géographique des PME dans le SPL. (Source : Mecanic Vallée pour l'identité des adhérents, INSEE pour les effectifs salariés; réalisation : M. Pierre AGHA)

Les entreprises les plus importantes sont plus fréquemment implantées dans les plus petites villes assez isolées. Ceci engendre le poids plus conséquent des premières dans le tissu économique des secondes (au vu de la richesse générée sur le territoire de la commune). La situation globale du SPL fait apparaître deux *Mecanic Vallée*. De manière globale, les noyaux des îlots centraux du tissu local concentrent une majeure partie des TPE mais aussi le plus grand nombre d'adhérents. En revanche, les communes isolées accueillent les entreprises les plus importantes mais aussi très peu d'adhérents. Il existe donc un phénomène d'agglomération. Ce dernier est expliqué, particulièrement, par la présence organisée des zones d'activités au sein des îlots. Ces derniers constituent très fréquemment le cœur d'une communauté de communes et bénéficient des services de soutien aux entreprises. C'est notamment le cas des pépinières qui peuvent accueillir les très petites entreprises les plus récentes. Un des problèmes les plus importants du SPL provenait de cette concentration en ilots puisqu'elle handicapait la visibilité des adhérents. Ces derniers disposaient d'informations basées de manière privilégiée sur la proximité physique et, par conséquent, limitées à un périmètre physique assez restreint. Le SPL, producteur d'une proximité institutionnelle a permis de limiter ces éléments en favorisant une connaissance moins marquée par les communes et plus par le périmètre du SPL, c'est-à-dire comprenant les trois départements étudiés.

1.3.4 Les caractéristiques du positionnement des industriels

Les acteurs sont donc identifiés et placés. De même, les objectifs dont ils se sont dotés avec l'initiative publique sont connus. Il est maintenant pertinent de connaître les caractéristiques des membres de l'initiative locale notamment leurs rapports avec le local. Trois éléments seront étudiés : d'une part, l'émergence du tissu économique impliqué, d'autre part, le caractère local de la prise de décisions chez ces acteurs et, enfin, les intérêts productifs de ces adhérents.

1.3.4.1 **La direction excentrée des adhérents**

Après consultation du site SIRENE de l'INSEE, un constat se profile : sur 153 sièges sociaux, 121 sont implantés dans le Lot, l'Aveyron ou la Corrèze ; départements constitutifs du SPL. Il existe un certain équilibre entre ces trois départements puisque le Lot en comptabilise 36, la Corrèze 44 et l'Aveyron 40. Ainsi, les centres de décisions sont implantés au cœur du territoire permettant ainsi une proximité géographique entre décideurs du processus de coordination et décideurs des entreprises. Toutefois, il est nécessaire de noter qu'une partie des sièges sociaux non implantés au sein de la *Mecanic Vallée* l'est au sein des grandes métropoles régionales (Toulouse de manière privilégiée), nationales (Paris en particulier) ou européennes (Londres, notamment). Ces implantations relient (et font directement dépendre) le SPL à de grands centres de décisions qui lui sont totalement étrangers.

Ces sièges sont ceux des firmes multinationales. Aussi, le territoire regroupe une grande partie des organes de décision des adhérents mais pas les organes des acteurs les plus puissants économiquement.

Toujours d'après la consultation du site SIRENE de l'INSEE, 103 des membres de la *Mecanic Vallée* (soit 67,32 % d'entre eux) ne disposent d'aucun établissement secondaire. Les membres de la *Mecanic Vallée* comptabilisent au total 137 établissements secondaires. Le Lot, l'Aveyron et la Corrèze accueillent respectivement 27, 16 et 10 établissements secondaires d'adhérents soit environ 39 % de l'effectif total. Si le raisonnement s'effectue non plus en termes de territoires d'implantations, mais d'entreprises, il est à noter que 7 adhérents comptent plus de 5 établissements secondaires et concentrent, à eux seuls, 64 de ces établissements soit environ 47 % de l'effectif global en la matière. Il apparaît donc une césure forte entre des adhérents exclusivement implantés au sein de la *Mecanic Vallée* et ceux connectés au reste de l'hexagone par leurs multiples implantations. Pour les uns, *Mecanic Vallée* représente le seul espace de référence tandis que, pour d'autres, cette même *Mecanic Vallée* est insérée dans un réseau de lieux d'actions ; réseau tracé par les différentes implantations. Il est nécessaire de préciser que seuls les établissements implantés en France ont été pris en compte. Il est à noter que deux entreprises n'ont pas été prises en compte car elles représentent un réseau d'établissements secondaires dépassant une centaine d'unités chacune ; ce qui en fait des données aberrantes (réseau bancaire et réseau à caractère médicosocial).

1.3.4.2 **Des entreprises âgées mais des créations régulières**

Tableau 6 : le processus de création régulière des adhérents de la *Mecanic Vallé.* (Sources : INSEE pour les années, site Internet de la *Mecanic Vallée* pour les noms des entreprises ; réalisation : B. BEZZON)

Quartile	Année de création
Quartile 0 (valeur minimale)	1947
Quartile 1 (25 % de l'effectif)	1986
Quartile 2 (50 % de l'effectif)	1996
Quartile 3 (75 % de l'effectif)	2006
Quartile 4 (100 % de l'effectif ; valeur maximale)	2013

Le tableau ci-contre a été constitué grâce à la base de données SIRENE de l'INSEE et les données ont été extraites grâce aux SIREN des 153 adhérents identifiés (au niveau de l'entreprise). Les données les plus importantes du tableau ci-dessus se trouvent à partir du 1er quartile. Il n'est, au final, pas étonnant qu'un quart des membres ait été créé entre 1986 et 1996 puisque c'est la période durant laquelle la stratégie d'essaimage a été la plus active dans *Mecanic Vallée*. Les majors locales, isolées, ont initié, soutenu et protégé un effort conséquent de créations

d'entreprises. Ces majors ont incité les créateurs, leurs anciens salariés, en leur fournissant des commandes, des bâtiments et du matériel de sorte à externaliser un certain nombre de fonctions qu'elles ne voulaient plus assumer en interne.

Le résultat le plus étonnant se situe au niveau des 3ème et 4ème quartiles puisque l'effort de création d'entreprises s'est poursuivi avec une régularité très importante, et ce, tant en raison des périodes de crise (notamment 2001 et 2008) que de forte expansion économique (fin des années 1990) qui ont incité, par licenciement ou par opportunité professionnelle, des individus à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. Il est toutefois nécessaire de nuancer le propos. De nombreuses créations d'entreprises correspondent à la création juridique des entreprises et non à leur création comme entité productive. Aussi, après des périodes de difficultés, un rachat, de nombreuses entreprises ont été immatriculées sous une nouvelle identité mais existaient déjà auparavant.

1.3.4.3 **Un réseau de petites entreprises**

La taille des effectifs est importante pour deux raisons. D'une part, elle renvoie à l'un des axes d'action des plus importants du SPL : l'emploi et la formation. Connaître les effectifs permet donc de comprendre à quels types de firmes le SPL a affaire. D'autre part, les effectifs donnent une première idée des capacités productives dont disposent les adhérents. Comme le graphique ci-dessous l'indique, 80 % des adhérents sont des TPE ou des PME, c'est-à-dire qu'ils salarient moins de 99 personnes.

Mise en perspective de la Mecanic Vallée par rapport à son territoire et identification de sa structuration

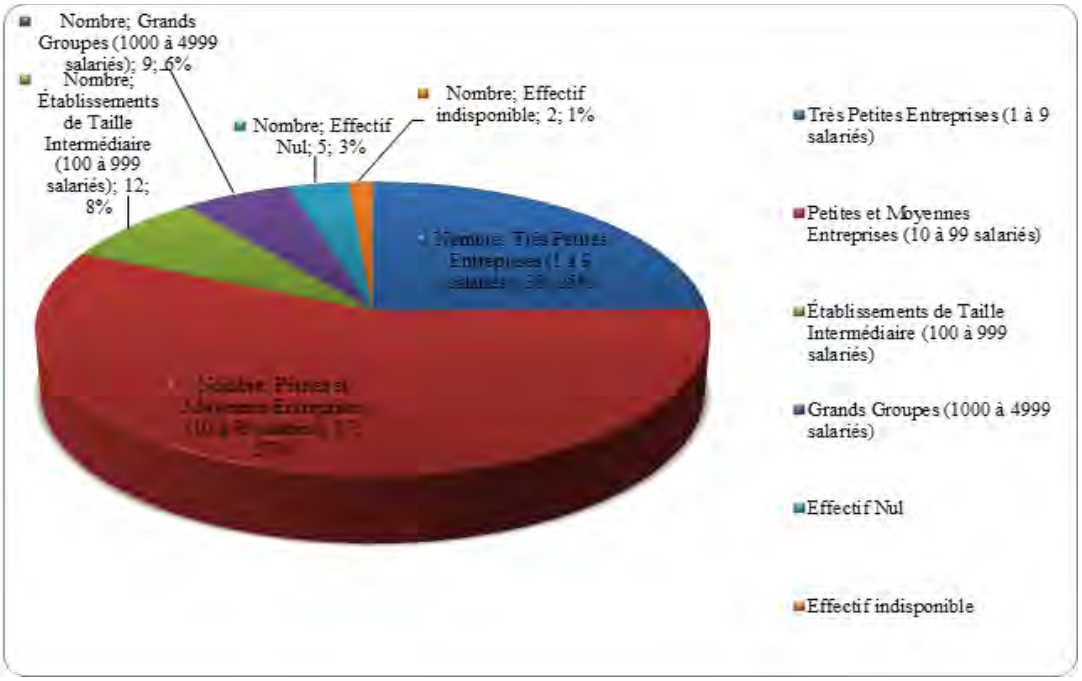


Figure 15 : le poids très majoritaire des PME dans les effectifs du SPL *Mecanic Vallée.* (Sources : INSEE pour les effectifs salariés, *Mecanic Vallée* pour les entreprises; réalisation : B. BEZZON)

1.3.4.4 **La métallurgie comme intérêt productif commun**

Le site SIRENE[36] de l'INSEE[37] permet de disposer du code NAF[38] (au niveau de l'entreprise) de chacun des adhérents. Les résultats sont présentés dans le tableau 29 en annexe. Ce sont les NAF niveau 2 qui ont été utilisés de sorte à simplifier l'information. Indéniablement, la spécialisation voulue par le SPL dans les travaux de métallurgie est respectée. En 2013, 48 adhérents exercent une activité impliquant le travail des métaux ou la métallurgie (codes 24 et 25). Au-delà du cœur de métier métallurgique, les résultats ci-dessus démontrent bien l'existence d'un écosystème lié à la métallurgie. En effet, 12 adhérents sont impliqués dans la production de matériel nécessaire au travail des métaux (codes 27 et 28, fabrication d'équipements électriques et de machines). Parallèlement, comme évoqué plus haut, dans une stratégie de structuration de la filière la collecte de déchets effectuée par des adhérents (5, code 38) est tournée vers la métallurgie (information obtenue par consultation des sites Internet desdits membres). Les travaux de construction de machines et équipements (9 adhérents, code

[36] Système Informatique pour le Répertoire des ENtreprises et des Établissements.

[37] Institut National de la Statistique et des Études Économiques.

[38] Nomenclature des Activités Françaises.

28) portent sur des activités d'électricité industrielle. Cette dernière activité est parfaitement complémentaire de celles concernant la production d'équipements dédiés au travail des métaux observée juste avant. Enfin, 13 adhérents exercent l'activité 71 dédiée à l'ingénierie. Ces activités sont centrées sur la production de produits finals, d'équipements de production mais aussi d'aménagement des bâtiments industriels. C'est donc une complémentarité entre conception et production qui est au centre des adhérents du SPL. Toutefois, contrairement aux activités productives physiques, les activités d'ingénierie sont plus difficiles à rapprocher de la métallurgie étant donné la plus grande difficulté à classer ces activités. Cet ensemble d'éléments permet d'identifier un certain nombre de complémentarités et, *in fine*, de potentielles et théoriques relations d'affaires pouvant être générées par ces complémentarités.

1.3.4.5 **L'aéronautique, l'automobile, la défense comme domaines centraux d'activités**

Chaque année, le SPL[39] *Mecanic Vallée* organise des rencontres annuelles d'affaires qui donnent l'occasion à tous les adhérents de se rencontrer. À chaque édition, la *Mecanic Vallée* édite un catalogue reprenant les caractéristiques productives des participants de façon à faciliter la visibilité des adhérents sur le salon. Chaque année, les adhérents sont invités à indiquer pour quels secteurs d'activité ils travaillent. Au cours des Rencontres d'octobre 2015, 108 adhérents ont participé. Ces 108 adhérents ont déclaré 559 domaines d'activité. L'objectif a été d'identifier les domaines qui sont les plus importants pour les adhérents. Un rapprochement sémantique a été effectué afin de ne pas trop massifier les réponses et de refléter la diversité des dénominations utilisées car, dans la déclaration des secteurs, aucun référentiel commun n'existe. Chaque adhérent s'exprime donc selon son propre champ lexical. Après regroupement des réponses, n'ont été conservées que les réponses représentant plus de 1 % du total, soit 6 (sur 559 réponses fournies) occurrences minimum. Les résultats obtenus se trouvent dans le tableau 28 en annexe. Les trois occurrences les plus utilisées correspondent parfaitement aux domaines d'activité ciblés par le SPL au cours de sa constitution en 1998 auprès de la DATAR[40] : aéronautique, automobile et défense. Toutefois, les machines-outils semblent être beaucoup plus en retrait alors qu'elles aussi figuraient comme cœur de cible du SPL.

Le SPL a souvent été résumé à ces quatre secteurs/filières alors que ses adhérents sont très actifs sur des domaines comme l'agroalimentaire, le ferroviaire, le médical, la production de matériel en tout

---

[39] Système Productif Local.

[40] Délégation à l'Aménagement et à l'Attractivité Régionale.

genre ou encore les énergies sous toutes leurs formes. L'existence de telles proximités entre les adhérents SPL est indéniable puisque les résultats présentés dans le tableau 28 concentrent 65,12 % des 559 occurrences citées. Toutefois, il est à noter la très grande dispersion qui existe au sujet des secteurs ; de très nombreux domaines étant cités une seule fois. Parallèlement, les secteurs ne sont, confidentialité oblige, associés à aucun chiffre. Aussi, il est possible, avec les présents résultats, de savoir ce qui relie les adhérents dans les propos et ainsi retracer de potentielles chaînes de valeur nouées entre les adhérents et avec l'extérieur. Toutefois, les déclarations analysées ne sont pas vérifiables dans les actes car il est impossible de savoir quel chiffre d'affaires est associé à chaque secteur auprès de chaque adhérent qui le cite. Enfin, les déclarations des adhérents peuvent être un bilan des coopérations déjà menées mais aussi l'expression d'une intention de diversification. Il est donc bien malaisé de déterminer quelle réalité actuelle, passée ou future chiffrée recouvre ces propos.

1.3.5 Les caractéristiques comptables des industriels : carnet de santé de l'activité

Les caractéristiques productives principales des adhérents ayant été identifiées, le raisonnement peut désormais se pencher sur le carnet de santé de ces mêmes adhérents. La mesure SPL est à destination d'entreprises en difficulté. Il est toutefois nécessaire de savoir si ces difficultés concernent des entreprises en bonne santé mais ayant des difficultés de développement ou alors des entreprises confrontées à des difficultés remettant en cause leur pérennité et leur existence. De même, il s'agit d'évaluer l'importance de la stratégie collective étudiée dans ce raisonnement, les relations locales d'affaires, sur la santé des industriels locaux. Évaluer l'importance ne signifie en aucun cas faire un lien direct entre cette initiative et l'état de santé des adhérents mais bien comprendre à qui cela peut profiter et pourquoi.

1.3.5.1 **Présentation de la stratégie de recherche**

L'identification de 153 adhérents a permis d'identifier 153 SIREN d'entreprises trouvées sur le site de l'INSEE. L'ensemble de ces SIREN a été entré comme requête sur la Base de Données Diane éditée par Orbis le 5 juin 2017. L'ensemble des données chiffrées utilisées ci-dessous provient donc de cette seule base. La difficulté principale concernant la recherche des données a été le dépôt des données par les adhérents. L'accessibilité des comptes est loin d'être aisée. D'une part, tous les adhérents, de par leurs statuts, ne sont pas dans l'obligation de déposer leurs comptes (artisans, entreprises en nom propre, associations notamment). D'autre part, les entreprises peuvent demander la confidentialité sur leurs comptes, empêchant ainsi tout accès à ces derniers. Enfin, les comptes peuvent être déposés en retard (de manière légale ou non) notamment pour des raisons de consolidation. Au départ, 153 SIREN ont été soumis à la base de données. Seuls 116 ont été trouvés dans la base. Toutefois, pour

certaines entreprises, la plupart des données manquaient et ce pour des raisons totalement inconnues. Aussi, il a été fait le choix de supprimer ces entreprises afin de ne pas avoir des effectifs fluctuant selon les données analysées. 11 entreprises ont donc été supprimées. La population étudiée dans les propos ci-dessous concerne 105 adhérents.

Cet ensemble est loin d'être satisfaisant mais son seul objectif est de pouvoir construire une « carte d'identité » des adhérents du SPL permettant de rassembler les données pertinentes pour caractériser ces mêmes adhérents. Aussi, l'impact de l'absence de données est relativement limité. Cette carte d'identité a pour objectif d'identifier un potentiel théorique de relations d'affaires et d'étayer les pistes de recherche évoquées plus tard. Ces résultats aussi partiels soient-ils permettent, non de prouver ou d'argumenter, mais, à la fois, d'identifier les caractéristiques des adhérents et de susciter un intérêt sur le potentiel de relations d'affaires au sein du SPL. Apparemment leur utilisation n'a pas de conséquence directe sur l'argumentation qui sera développée par la suite. Les chiffres qui permettent d'illustrer l'état de santé des adhérents de la *Mecanic Vallée* ne se conforment pas au périmètre géographique dessiné par le SPL. En effet, comme cela a pu être constaté précédemment de très nombreux établissements des adhérents sont implantés en dehors de la Corrèze, du Lot et de l'Aveyron. Les chiffres évoqués ci-dessous concernent uniquement les entreprises étant donné qu'il n'existe pas de comptabilité appliquée aux établissements. Les chiffres abordés concernent la *Mecanic Vallée* en tant qu'ensemble d'acteurs. Ils sont centrés sur les adhérents mais ces chiffres ne concernent pas uniquement la *Mecanic Vallée* vue comme un périmètre géographique restreint.

C'est pourquoi les faits économiques et financiers qui vont être étudiés d'ici quelques instants débordent la *Mecanic Vallée*. Pour construire la carte d'identité des adhérents du SPL *Mecanic Vallée*, 5 variables donnant des indications sur **le potentiel de création** de relations d'affaires ont été mobilisées. Le potentiel de création d'affaires est théorique. Il représente la capacité qu'a un adhérent du SPL à pouvoir s'insérer dans des réseaux d'affaires de toutes natures. La première est le chiffre d'affaires de chacun des membres. Ce chiffre indique le volume d'affaires brassé par chaque adhérent et donc l'étendue potentielle de son implication dans des réseaux d'affaires car plus ce volume est important, plus grand est le nombre de clients et de fournisseurs potentiels connectés avec l'adhérent. Ici, l'objectif est de cerner le poids de chacun des adhérents dans le volume généré par le réseau d'adhérents. Ensuite, c'est la valeur ajoutée qui a été mobilisée avec son corollaire : les consommations intermédiaires. Ces deux mesures sont mobilisées afin d'affiner la signification du chiffre d'affaires. Plus le niveau de consommations intermédiaires est élevé, plus l'étendue et l'impact sur le réseau de fournisseurs sont grands eux-aussi. Par ailleurs, plus le niveau de valeur ajoutée est important, plus les adhérents de la *Mecanic Vallée* ont un apport dans leurs réseaux d'affaires. De

même, plus cette valeur est élevée, plus les adhérents ancrent la valeur dans le SPL parce qu'ils conservent cette valeur.

Ensuite, le niveau de bénéfice ou de perte a été mobilisé pour identifier la capacité des adhérents à pérenniser leur activité et donc à être des partenaires d'affaires à long terme parce qu'ils ont les moyens d'une viabilité juridique et comptable. Enfin, c'est le niveau d'exportations qui a été utilisé. Plus ce niveau est élevé et plus l'indépendance à l'égard d'un marché national (et, *in fine*, local) est forte. Parallèlement, plus la chance de dépendance locale et/ou régionale augmente. Ces 5 variables modélisent 5 paramètres de relations d'affaires : étendue du périmètre d'affaires, appel aux fournisseurs, ancrage de la valeur ajoutée, capacité à tirer des revenus, orientation vers l'international. Pour faire simple et efficace, les données comptables ont été extraites de la base de données et des statistiques simples ont été effectuées sur ces mêmes données puisqu'elles ont été distribuées en quartiles. Ces quartiles permettent de véhiculer un message simple à identifier et comprendre. De même, ils permettent de comparer et mettre en relation facilement les données utilisées. Ils constituent une méthode unique applicable à l'ensemble des données malgré la grande diversité de leurs significations. Enfin, ils permettent de créer des catégories d'adhérents qui permettront de réaliser un bilan final. Le nombre d'entreprises étant impair, le 1er quartile représente 27 adhérents, les 3 autres 26. Les données ont été extraites à l'année 2014. Cette année était suffisamment proche pour donner une idée précise de la situation comptable, sans dévoiler des données sensibles. De même, les comptes pour cette année sont clôturés pour l'ensemble des entreprises, contrairement aux années récentes.

1.3.5.2 **Une activité en constante progression mais très concentrée**

Quartile	Part dans le chiffre d'affaires global du SPL (en %)
1	0,06
2	0,13
3	0,36
4	25,60

Tableau 7 : la forte concentration, par quelques adhérents, du chiffre d'affaires du SPL en 2014. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, Orbis pour les données comptables; réalisation : B. BEZZON)

Analyser la part que représente chaque adhérent dans le chiffre d'affaires global permet d'identifier le poids de chacun des adhérents dans la capacité à nouer des relations d'affaires. L'importance du chiffre d'affaires des membres permet de connaître leur potentielle centralité dans le réseau d'affaires local. Ici, le chiffre d'affaires de chaque adhérent a été divisé par le chiffre d'affaires agrégé de l'ensemble des adhérents ; le résultat obtenu ayant été transformé en pour cent. Les données individuelles ont été ventilées en quartiles afin de classer les adhérents en 4 catégories ayant la même population.

Les résultats, juste ci-dessus, montrent une très forte atomicité des adhérents. Les trois quarts ont une part insignifiante et la concentration est très importante. En

effet, seuls 15 adhérents représentent plus de 1 % du chiffre d'affaires global. Ces 15 adhérents représentent, à eux seuls, 84,82 % de ce chiffre d'affaires. Ces 15 adhérents sont des groupes généralement internationaux disposant de plusieurs sites de production. Aussi, l'ensemble de leur chiffre d'affaires n'est pas produit au sein de *Mecanic Vallée*. Toutefois, ces chiffres tendent à donner une grande importance à ces adhérents dans la création de relations d'affaires. Parallèlement, l'ensemble des conclusions de ce paragraphe fait apparaître un SPL largement scindé en deux : un ensemble de petits producteurs en lien direct, par le SPL, avec quelques groupes clés. Dans le cadre de relations d'affaires, ces quelques adhérents constituent des acteurs clés pouvant irriguer un tissu économique assez élargi.

1.3.5.3 **Une valeur ajoutée ancrée et un marché local potentiellement prometteur**

La valeur ajoutée représente l'apport de chaque adhérent au processus de production et l'ancrage de cette valeur dans le SPL. Parallèlement, la différence entre le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée représente l'ensemble des consommations intermédiaires ; ces dernières sont autant de commandes passées auprès du tissu économique. Trois données aberrantes apparaissent : il s'agit de trois adhérents pour lesquels la valeur ajoutée est supérieure à 100 % du chiffre d'affaires et les consommations intermédiaires sont négatives. Après suppression, les résultats sont (résultats exprimés en pour cent) les suivants.

Quartile	Consommations intermédiaires sur chiffre d'affaires	Valeur ajoutée sur chiffre d'affaires (en %)
0	8,01	5,67
1	32,36	43,34
2	44,80	55,20
3	56,66	67,64
4	94,33	91,99

Tableau 8: la valeur ajoutée et les consommations intermédiaires élevées des adhérents du SPL en 2014. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, Orbis pour les données comptables; réalisation B. BEZZON)

La valeur ajoutée produite au sein du réseau d'adhérents de la *Mecanic Vallée* est très importante puisque 50 % des adhérents génèrent au moins 50 % de valeur ajoutée. Cela signifie que le SPL peut compter sur l'apport incontestable d'une large partie de ses adhérents ; apport qui donne une idée de l'importance des membres du SPL dans le processus de production dans le(s)quel(s) ils sont intégrés. La part des consommations intermédiaires est, elle aussi, très importante puisqu'elle est inversement proportionnelle à celle de la valeur ajoutée. On observe donc que la moitié des adhérents utilisent 50 % de leur chiffre d'affaires pour payer des consommations intermédiaires. Ceci constitue un marché potentiel conséquent. L'importance de la

valeur ajoutée représente la valeur créée au sein du SPL et ancrée au sens de ce SPL. Il s'agit de l'ensemble des productions qui peuvent être mises au compte de ce SPL et le distinguer dans le paysage industriel français. Bien évidemment, les chiffres ci-dessus ne tiennent pas compte du périmètre géographique mais donnent une idée de ce que le SPL concentre.

1.3.5.4 Une « profitabilité » très restreinte

Quartile	Résultat net / chiffre d'affaires (en %)
0	-74,81
1	0,01
2	3,43
3	6,52
4	61,10

Tableau 9 : la faible rentabilité des adhérents du SPL en 2014. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, Orbis pour les données comptables; réalisation : B. BEZZON)

Toutefois, le chiffre d'affaires ne donne aucune idée de la pérennité des adhérents étudiés ici. L'attention est donc portée sur le résultat net des entreprises. Ici aussi, les données portent sur 105 adhérents pour l'exercice 2014. Le résultat net de chaque producteur a été divisé par son chiffre d'affaires et le résultat obtenu a été transformé en pour cent. Premier constat : 25 % des entreprises ne gagnent pas d'argent grâce au processus de production ; certaines en perdent, parfois beaucoup.

Parallèlement, 25 autres pour cent gagnent de l'argent mais leur situation reste fragile et un léger retournement de conjoncture peut leur faire perdre l'ensemble de leurs bénéfices. En revanche, 50 % des adhérents bénéficient d'une santé appréciable, voire très appréciable. Cette santé permet d'effectuer des investissements et de consolider l'appareil productif. Toutefois, il est important de noter que réaliser des bénéfices ne signifie pas investir. Les résultats ci-dessus sont un indice sur l'état de santé du réseau d'adhérents. Les relations d'affaires ne peuvent se penser qu'avec une certaine visibilité. Or, l'existence d'entreprises à la santé financière chancelante fait craindre quant à leur existence même. L'existence de difficultés financières peut empêcher les relations d'affaires car le risque d'un défaut repousse tant les fournisseurs que les clients.

1.3.5.5 **Un marché très orienté vers la France**

Quartile	Part des exportations dans le chiffre d'affaires (en %)
0	0,00
1	0,00
2	0,00
3	12,77
4	90,26

Tableau 10: la concentration et la faiblesse des exportations chez les adhérents du SPL en 2014. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, Orbis pour les données comptables; réalisation: B. BEZZON)

L'attention portée aux exportations permet d'identifier un peu mieux le périmètre géographique dans lequel agissent les entreprises. Les exportations permettent, en effet, d'identifier la dépendance de l'adhérent à un marché à périmètre national ou international. L'intérêt est d'observer le niveau de dépendance aux marchés nationaux. Les résultats présentés ci-dessus concernent 105 adhérents sur leur exercice 2014. Le chiffre d'affaires à l'exportation a été divisé par le chiffre d'affaires global ; le tout a été multiplié par 100. Les résultats sont sans appel : plus de 50 % des membres ne réalisent aucune exportation et se dédient exclusivement à un marché français. 77 adhérents font moins de 10 % de chiffre d'affaires à l'export ou pas du tout. Ici aussi, la plus grande partie des exportations est concentrée dans les mains des adhérents appartenant à un groupe multinational. Ces résultats soutiennent l'importance d'un marché « local », allant potentiellement du périmètre communal au périmètre national pour la très grande majorité des entreprises étudiées ici.

1.3.5.6 **Deux types d'adhérents très différents**

Jusqu'ici, l'intention était de diviser l'effectif d'adhérents en quatre classes égales afin de disposer d'une vision globale de la situation économique et financière des adhérents. Maintenant, l'heure est au bilan et à l'identification des adhérents selon leur capacité à tisser des liens économiques. Afin d'étudier le plus précisément possible les adhérents *Mecanic Vallée*, une comparaison a été menée afin de situer les membres de *Mecanic Vallée* les uns par rapport aux autres. Pour chaque variable, les 105 adhérents ont été classés dans un quartile. Chaque quartile s'est vu attribuer une valeur de 1 à 4, 1 pour le 1er quartile, 4 pour le dernier quartile. Aussi, chaque adhérent s'est vu attribuer un score récapitulant sa position pour chacune des variables évoquées. Plus le quartile auquel cet adhérent est rattaché est élevé, plus cet adhérent capitalise de points. Le tableau ci-dessous récapitule les scores totaux obtenus et les effectifs associés à chaque score.

Nombre total de points	Effectif associé au nombre de points
8	9,00
9	7,00
10	13,00
11	16,00
12	11,00
13	14,00
14	13,00
15	15,00
16	4,00
17	3,00
	105,00

Tableau 11 : nombre de points attribués aux adhérents. (Réalisation: B. BEZZON)

Cette fois-ci, l'objectif est de diviser les membres de la *Mecanic Vallée* en deux catégories. Ce tri est effectué à partir non de l'effectif total mais du nombre de points obtenus. Aussi, une première tranche va de 8 à 12 points, la deuxième va de 13 à 17 points. Le centre d'intérêt se déplace désormais vers les caractéristiques du tissu productif. Le choix de deux profils d'entreprises permet de simplifier la lecture de l'information. La catégorie allant de 8 à 12 points concentre 56 adhérents. La deuxième catégorie compte, quant à elle, 49 adhérents. Les catégories permettent d'identifier les acteurs qui leur sont associés. L'objectif est, maintenant, d'identifier les caractéristiques des acteurs associées à chaque catégorie. Pour ce faire, pour chaque variable, les quartiles auxquels sont rattachés les adhérents de chaque catégorie ont été identifiés de façon à cerner les caractéristiques centrales associées à un type d'acteurs. Les résultats sont indiqués dans le tableau suivant.

Premier groupe						Deuxième groupe				
CA ADH/ CA SPL	Bénef/CA	VA/CA	CI/ CA	EXP/CA	Quartile	CA ADH/ CA SPL	Bénef/CA	VA/ CA	CI/CA	EXP/CA
25	20	11	22	50	1	2	7	16	5	4
22	13	11	13	0	2	4	13	15	13	0
4	13	13	10	5	3	22	13	13	16	20
5	10	21	11	1	4	21	16	5	15	25
56	56	56	56	56		49	49	49	49	49

Tableau 12 : l'émergence de deux *Mecanic Vallée.* (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, Orbis pour les données comptables ; réalisation : B. BEZZON)

Lecture : sur 56 membres de la première catégorie, 25 étaient classés dans le 1er quartile au sujet du ratio Chiffre d'affaires de l'adhérent / Chiffre d'affaires total des adhérents du SPL.

Lecture : CA : chiffre d'affaires ; ADH : adhérent ; SPL : Système Productif Local, VA : valeur ajoutée ; EXP : exportations.

La 1ère catégorie s'illustre par la large présence de ses membres dans les quartiles inférieurs (1 et 2) pour quatre des cinq variables. Ces adhérents pèsent peu dans le chiffre d'affaires global du SPL, leurs

bénéfices sont relativement faibles au même titre que la part de leurs consommations intermédiaires. Ces adhérents sont quasiment totalement inactifs quant aux exportations. En revanche, la part de leur valeur ajoutée semble être la plus forte de tout le SPL. De même, malgré les tendances qui en font une catégorie fragile au vu des critères utilisés, certains adhérents de la première catégorie obtiennent de très bons scores dans les différentes variables mais ces scores ne constituent pas la majorité des cas. L'adhérent type de cette catégorie est une PME TPE[41], au faible apport à l'économie du SPL, tournée exclusivement vers le marché français, aux produits générant une forte valeur ajoutée et donc ancrant la richesse au sein du SPL. Cet adhérent n'acquiert que peu de consommations intermédiaires et n'adopte pas une position d'acheteur dans les relations d'affaires mais bien celle d'offreur. La santé financière de cet adhérent est fragile. La 2ème catégorie est diamétralement opposée à la première et accumule les bonnes performances dans 4 variables sur 5 ; à l'exception notable de la valeur ajoutée. Ces adhérents sont largement tournés vers l'international et les exportations. Leur poids économique au sein du SPL est très conséquent.

De même, leurs consommations intermédiaires les intègrent dans un réseau de fournisseurs très étendu. Leurs résultats financiers en font des acteurs disposant de toutes les cartes pour assurer leur pérennité. Enfin, leur valeur ajoutée est plutôt faible notamment en raison de la concurrence à laquelle ils sont exposés et qui rogne leurs marges. L'adhérent type de cette deuxième catégorie est donc un groupe multinational présent sur les marchés mondiaux. Cet adhérent a une importance très conséquente dans la production générée par le SPL. Il est situé sur des marchés dégageant une plus faible valeur ajoutée. Toutefois, la concentration de valeur en fait un acteur de poids au centre d'un réseau de fournisseurs très étendu et disposant de résultats assurant sa pérennité économique et financière. L'existence de ces deux *Mecanic Vallée* va dans le sens des résultats de Régis Guillaume. Ces derniers sont transformés en réalité comptable dans les propos ci-dessus. Il existe une forte polarisation des adhérents de la *Mecanic Vallée* entre, d'une part, un grand nombre de TPE/PME connaissant des difficultés récurrentes et multidimensionnelles et, d'autre part, des ETI et grands groupes solides. Bien évidemment, il existe des situations intermédiaires. Ces dernières sont incarnées par les sous-traitants de spécialité qui bénéficient de conditions économiques meilleures que les sous-traitants de capacité. Ces sous-traitants se trouvent largement dans les entreprises les plus en difficultés.

[41] Très Petite Entreprise / Petite et Moyenne Entreprise.

Les conditions économiques des entreprises se confirment selon le positionnement des acteurs étudiés dans la chaîne de valeur et dans celle de commandement. Toutefois, cette diversité, cette dualité permet d'entrevoir une complémentarité entre adhérents et donc la création d'interactions fortes susceptibles de remplir le contrat fixé par le SPL : aider les adhérents, quels qu'ils soient, à conforter leurs capacités productives et améliorer leur santé. À la fin de ce chapitre, deux connaissances ont été capitalisées. D'une part, il existe une continuité territoriale dans la construction du SPL comme initiative commune de développement économique. Cette continuité permet de comprendre comment les relations interentreprises, notamment les relations d'affaires, sont devenues un axe majeur d'action collective. Parallèlement, il existe un marché local potentiel lié à des complémentarités et des similarités entre productions réunies. De même, les caractéristiques économiques laissent entrevoir l'existence de chaînes de valeur potentielles. Toutefois, rien ne prouve, ni n'explique, l'existence de relations d'affaires locales au sein du réseau d'adhérents du SPL. Ce manque empêche donc de comprendre les conditions territoriales locales de l'ancrage, s'il existe, des richesses au sein dudit réseau d'adhérents. De même, ce manque empêche d'observer concrètement les effets du SPL. En effet, ce dernier a été constitué pour résoudre les problèmes de santé économique et productive de ses adhérents notamment en termes de relations d'affaires.

C'est désormais la concrétisation du projet qui est au cœur du propos. Il existe, pour l'heure, un vide entre, d'une part, la dynamique collective territoriale et, d'autre part, les caractéristiques des entreprises réunies dans cette dynamique. À l'heure actuelle, ces deux réalités n'ont qu'un lien : les secteurs d'activité, mais ils ne constituent qu'un constat. En aucune manière, les caractéristiques du SPL et des adhérents ne sont liées dans une histoire commune entre initiative locale de développement et entreprises. De même, rien n'indique que l'histoire commune au sein du SPL ait été d'une parfaite stabilité. Parallèlement, bien que les coordinations aient été maintes fois évoquées, rien ne prouve à l'heure actuelle, malgré les indices, l'existence de relations d'affaires. Quant à savoir qui les a initiées, cela est un mystère entier. Enfin, la qualité des coordinations, leur intensité et leurs supports ne sont, à ce stade, aucunement caractérisés. Or, l'objectif de ce raisonnement est de faire le lien entre les systèmes d'acteurs, les proximités, les régimes de développement économique, la dynamique économique territoriale et l'ancrage des activités et des acteurs. Le constat réalisé dans ce chapitre permet de penser à l'existence de coordinations mais en aucun cas de caractériser leur contenu et leur niveau d'ancrage. La revue de la littérature qui suit va permettre de compléter ce manque. Il s'agit de relire le territoire présenté en acquérant une grille de lecture dynamique. Cette revue va s'intéresser aux initiatives locales de développement et leur contenu. Elle s'attachera à caractériser les trajectoires de développement que peuvent porter ces initiatives et leur contenu. Ensuite, ce sont les relations avec

le territoire, porteuses de développement endogène et d'ancrage qui seront étudiées. Enfin, les thématiques d'organisation du développement économique local seront abordées.

2 Des systèmes productifs locaux à une dynamique productive locale

La présente revue de la littérature a été construite de sorte à respecter les raisonnements des auteurs mais aussi de sorte à exploiter au maximum les documents. Aussi, les bases de ce raisonnement ont permis d'identifier un champ lexical et un ensemble d'auteurs. Par la suite, ces champs et ces auteurs ont fait émerger d'autres thématiques et d'autres scientifiques centraux dans les travaux déjà mobilisés. La recherche s'est arrêtée au moment où les thématiques étaient jugées trop éloignées du champ lexical, des concepts et des méthodes mobilisés. De sorte à ne pas porter atteinte à l'intégrité des raisonnements mobilisés mais aussi de sorte à prendre une distance appréciable pour ne pas être absorbé ou courir le risque de paraphraser, les différents articles identifiés ont été associés à différents concepts clés qu'ils permettent de définir, de caractériser. Par la suite, ces champs lexicaux ont permis de fournir, par leurs relations, la structuration de la revue de la littérature et d'adapter cette structuration à la démonstration effectuée dans ce raisonnement. L'objectif de cette revue de la littérature est de comprendre comment la mobilisation des acteurs dans les dynamiques productives territoriales a été étudiée par les auteurs. Il s'agit donc de cerner les processus de mobilisation, d'implication des acteurs territoriaux. La revue partira des SPL pour se diriger vers les proximités. Par la suite, ce sont les produits de l'action territorialisée qui seront analysés avant la dialectique territoire/réseau.

L'objectif premier de la revue de la littérature est d'identifier la définition du SPL mais aussi de comprendre sa modélisation en termes de méthodes d'analyse et de contenus productifs.

2.1 Utilisation du cadre de pensée de Renouveler la géographie économique

Au moment de finaliser ces travaux de Thèse, un ouvrage conseillé a été publié : « *Renouveler la géographie économique* (Pecqueur et Talandier, 2018). Les présents travaux souscrivent, sans réserve aucune, aux centres d'intérêt qui sont exprimés par plusieurs des contributeurs de l'ouvrage et mobilisent les éléments développés dans cet ouvrage. La présentation de ce dernier est, exceptionnellement, réalisée dans une partie réservée de la revue de la littérature car cet ouvrage est considéré comme un programme de recherche et les présents travaux se placent dans son sillage. De plus, son apparition en toute fin de réalisation du présent raisonnement permet de relier une recherche personnelle à un programme scientifique.

Premièrement, les présents travaux se reconnaissent parfaitement dans la notion de géoéconomie territoriale présentée par Talandier et Pecqueur (2018). Cette notion :

> *« pourrait être définie comme l'application de la contrainte territoriale aux divers processus de coordination des acteurs, concernant notamment les conditions de production, l'échange, la redistribution, la consommation, la circulation monétaire, dans un contexte de préservation nécessaire des ressources*. »

Cette géoéconomie repose sur la proximité géographique, comme le souligne Pecqueur. Ladite proximité fait toute la différence dans la théorie économique entre les acteurs économiques et les agents économiques : les premiers « *[encastrent] les processus de production et d'échange dans les sociétés humaines* » et « *créent les territoires ad hoc* » pour mener à bien leurs activités. L'objectif de cette première partie de la revue de la littérature est l'étude de cet encastrement et à l'action territoriale des acteurs économiques.

2.2 L'inspiration du succès des districts industriels sur la structuration des SPL

2.2.1 Les SPL, un concept valorisant l'originalité et reposant sur le flou

Le point de départ de cette revue de la littérature repose sur l'étude des SPL afin d'en comprendre le contenu et l'originalité en termes de politique publique.

2.2.1.1 **L'originalité, force et faiblesse des SPL**

Aux yeux de la DATAR, un SPL correspond à :

> « *une organisation productive concentrée sur un territoire correspondant à un bassin d'emploi qui fonctionne comme un réseau d'interdépendance, constitué d'unités productives de petite et moyenne taille, ayant des activités similaires ou complémentaires, qui se divisent le travail (entreprises de production, de services, centres de recherche, organismes de formation, centres de transfert et de veille technologique) qui collaborent à moyen ou long terme* » (Pommier, 2002)

L'unité de base de réflexion autour du SPL est donc l'entreprise (qui sera définie uniquement dans ce travail sous sa forme juridique et en aucun cas sous une quelconque autre forme). Pour information, le terme « entreprise » désigne dans tout ce travail ce qui est nommé de telle manière par le législateur et les statisticiens sous cette appellation. Ces entreprises structurent les bassins d'emploi visés. Les entreprises sont des TPE ou petites et moyennes entreprises (PME) en majorité mais, à ce sujet, les différents SPL retenus n'ont été astreints à aucune composition proportionnée en termes de taille. Les dossiers de dépôt de candidature aux appels à projets lancés à la fin des années 1990 ne fournissaient

aucune demande explicite à ce sujet. C'est l'avis des commissions d'évaluation et de sélection qui ont jugé de la conformité des dossiers à cet objectif de mobilisation des TPE ou PME. Ces entreprises doivent être incluses dans un travail en commun et, plus particulièrement, dans une *« division du travail ».* À ce sujet, aucune précision n'existe sur le contenu et l'application de cette division du travail. Les dossiers SPL déposés ont donc cherché à démontrer l'existant et/ou les projets au sujet de cette « *division* » et ainsi prouver l'existence d'un réel et/ou ambitionné travail collectif grâce à cette même division. Enfin, la dernière caractéristique est contenue dans la « projection » des SPL dans l'avenir : le SPL n'est pas une mesure transitoire mais une mesure qui doit être ancrée dans le temps et influencer l'organisation productive française.

Cette définition de la DATAR provient de travaux scientifiques commandés par elle afin de démontrer la solidité de la notion utilisée. Ces travaux (DATAR, 1999, 2001a, 2001b ; Vibert et Dupont, 2008) ont été largement influencés par Claude Courlet en particulier. Ce dernier est un intervenant de premier plan dans le Colloque de Labège (DATAR, 1999) ou bien l'ouvrage de référence *Réseaux d'entreprises et territoires* (DATAR, 2001b). Courlet se distingue par ses travaux concernant l'économie territoriale qu'il traite de manière notable depuis les années 1990 (Courlet, 1989 et 1993 pour une synthèse). Il représente une caution scientifique pour les SPL qui cherchent, justement, à créer de la croissance localisée. Courlet, en tant que scientifique, mais aussi Pommier (2002), en tant que chargée de mission DATAR, ont influencé la précédente définition en cherchant à lui donner une rigueur scientifique. Bien que Courlet ait eu une influence importante dans la mise en œuvre ; bien que la définition précitée des SPL soit dans la droite ligne de ses travaux, son flou est immédiatement relevé par d'autres scientifiques. Dupuy (2002), au cours d'un compte-rendu de l'ouvrage de la DATAR (2001b), note que *« le savoir et les chercheurs peinent à définir les SPL et les facteurs de leur réussite »* mais aussi que le SPL est une *« problématique encore plastique marquée par une diversité conceptuelle globalement insatisfaisante ».*

Il semble que Dupuy ait oublié un élément particulièrement central dans la volonté de la DATAR : le flou et la plasticité étaient volontairement recherchés. En effet, l'objectif de la DATAR résidait dans la stimulation du travail en réseau des acteurs économiques, peu importe le contenu et l'ampleur de celui-ci. La DATAR attendait de ses appels un seul résultat concret : une amélioration du travail en réseau. Il s'agissait de différencier les régions spécialisées mais non-coordonnées de celles bénéficiant de la structuration de leur réseau local (DATAR, 2001b ; Soto Maciel, 2007). Pour que celle-ci soit stimulée, un constat fut fait : il était nécessaire de mettre à disposition des acteurs des fonds publics pour couvrir les frais de la mise en œuvre de réseau et de susciter la diversité des réponses (Vibert et Dupont, 2008) afin de générer « *une stratégie territorialisée de développement* » (Ditter et Bobulescu, 2010) et réduire le chômage local (DATAR, 1999). Pour ce faire, la puissance publique française a

donc largement impulsé (Bories-azeau, Loubès et Fabre, 2007 ; Martin, Mayer et Mayneris, 2011) le développement des SPL. Les dossiers étaient volontairement flous de sorte à ce que les acteurs se saisissent de l'occasion de travailler ensemble et, surtout, afin de travailler ensemble, il semblait pertinent de les laisser s'impliquer à leur manière et selon leurs ambitions. Il s'agit donc d'une stratégie de développement « *bottom-up* » (Lefebvre, 2004) ou de développement endogène (Pecqueur, 2014).

Les SPL constituent donc les « *catalyseurs* » (Dimou, 2003 citant Martin, 1998) de ce développement endogène. De plus, le développement endogène « *met l'accent sur les autres facteurs non spécifiquement économiques* » (Lamara, 2011) ce qui signifie, en filigrane, l'importance d'un ensemble de paramètres qui échappent pour beaucoup à une quelconque standardisation comme, par exemple, les individus impliqués dans les SPL, les entreprises impliquées dans les SPL, les traditions, l'histoire, les relations sociales… Cet ensemble d'éléments non reproductibles constituent les fondements de la politique de SPL mais aussi sa fragilité avec le sentiment de flou et d'imprécision. C'est ce que souligne Penard (2001) en s'appuyant sur les propos de Courlet de Saget : *« le SPL n'est sans doute pas un concept stabilisé, susceptible d'une définition achevée et acceptable de tous, mais il est la traduction de ces phénomènes originaux de développement localisé* ». Les SPL cherchent à articuler développement local et volonté politique. Ils permettent d'assurer l'égalité territoriale (Estèbe, 2015) en raison de la valorisation de l'ensemble des richesses locales qui peuvent être identifiées partout sur le territoire national. De même, ils peuvent participer à la circulation des richesses liée à la complémentarité des tissus locaux révélés (Davezies, 2008, 2012, 2015) en connectant des « *pôles de croissance* » selon l'expression de Perroux.

Pour ce faire, ils s'inscrivent dans une double dynamique : rompre l'isolement des entreprises et « *repenser la relation de l'État avec les entreprises et les acteurs locaux* » (Saget et Courlet, cités par DATAR, 1999). La mobilisation publique (Bories-azeau, Loubès et Fabre, 2007 ; Martin, Mayer et Mayneris, 2011) s'appuyant sur les capacités endogènes locales est expliquée par la situation financière des administrations. Comme le notent Favoreu, Lechner et Leyronas (2008), les administrations se retrouvent en difficulté par deux aspects. D'une part, les administrations rencontrent de forts problèmes financiers. D'autre part, elles ont tenté de mettre en œuvre un certain nombre d'initiatives de développement qu'elles avaient conçues et mises en œuvre. Or, ces initiatives ont très fréquemment échoué. Aussi, pour limiter l'exposition financière des administrations et améliorer les chances de réussite des initiatives menées, elles se sont largement reposées sur les acteurs tiers, notamment privés et leur ont proposé des alliances au sujet de projets particuliers. Cette stratégie marque la fin des interventions centralisées (Colletis *et al.*, 1990) au profit d'un « *gouvernement local* » (Becattini, 1992 ; Courlet et Soulage, 1994) de sorte à apporter des solutions « *au plus près du*

terrain », largement pensées et appliquées par ceux qui en bénéficieront de sorte à assurer souplesse et succès à ces projets. La législation française a différé de la législation italienne au sujet de l'encadrement des SPL (Fournier, 2005).

En effet, la loi italienne est très stricte dans sa définition des districts alors qu'en France, les SPL ne font pas l'objet d'une reconnaissance officielle spécifique. Les SPL ont eu beaucoup de peine à démontrer leur pertinence en raison des difficultés d'identification de résultats mais aussi la concurrence d'autres dispositifs. La fréquence des travaux commandés à leur sujet par la DATAR tendrait à le prouver. En 1999, la DATAR organise le colloque de Labège (DATAR, 1999) de sorte à sensibiliser les acteurs économiques sur l'opportunité de travailler ensemble. Deux ans plus tard, deux rapports soulignent les forces et faiblesses. D'une part, le rapport Penard (2001) explique qu'au niveau de la Région Midi-Pyrénées, l'ensemble des acteurs du développement économique est enthousiaste à l'idée de participer, ensemble, à la structuration du développement économique local en construisant des solutions locales aux problèmes locaux. La DATAR, par le biais d'un cabinet d'audit (DATAR, 2001a), aboutit à la conclusion d'un véritable enthousiasme des acteurs pour l'opportunité que représentent les SPL. Toutefois, les évaluateurs notent que le SPL reste un dispositif encore trop isolé des autres initiatives locales de développement. En 2005, les SPL sont considérés comme des dispositifs complémentaires des Pôles de Compétitivité (Ernst&Young, 2005) voire peuvent se transformer en Pôles. Les Pôles sont apparus comme un projet semblant très différent des SPL en raison de leur contenu essentiellement technologique. Toutefois, les SPL ont été les victimes collatérales des Pôles qui ont bénéficié de la concentration des financements liés aux initiatives locales de développement. Plus tard, un autre cabinet d'audit (Vibert et Dupont, 2008) souligne la diversité des initiatives menées mais, parallèlement, conclut à la difficulté à pouvoir évaluer l'efficacité des SPL en raison de l'absence d'objectifs chiffrables communs empêchant toute évaluation uniformisée. En 2013, les SPL s'effacent définitivement et intègrent partiellement les Grappes d'Entreprises qui sont saluées pour leur apport à l'aménagement du territoire (CGET, 2015).

2.2.1.2 **Les SPL au cœur de la production d'avantages compétitifs originaux**

L'objectif des SPL est de « *rompre l'isolement* » de sorte à générer une diversité d'avantages compétitifs (Vibert et Dupont, 2008) et « *d'avantages comparatifs durables à rechercher dans la localité* » (DATAR, 1999). Certains auteurs (tel Scott en 1997), les avantages compétitifs doivent être tirés de la localisation, ce qui sous-entend de faire de sa localisation dans l'espace physique mais aussi dans les chaînes de valeur une place privilégiée pour tirer de l'environnement local l'ensemble des éléments pertinents pour se démarquer de la concurrence. Asselineau, Albert-Cromarias et Ditter (2014) abondent dans le même sens estimant que ces avantages sont issus des relations (sous toutes les

formes) des acteurs économiques. Le même auteur fait un parallèle entre ces avantages et le jeu de Go. Dans ce jeu où des pièces doivent être disposées, l'objectif du joueur est uniquement de relier entre elles les pièces du jeu de sorte à ce qu'aucune d'entre elles ne soit isolée, sans quoi elle ne dispose d'aucune valeur. L'objectif, pour être compétitif, est d'être solidement relié aux autres acteurs économiques pertinents. Gosse et Sprimont (2010) notent que le meilleur avantage compétitif vient de l'innovation (sans plus de précision quant à ce terme). Les SPL cherchent à valoriser des avantages différenciatifs ; ces derniers sont à l'opposé des avantages comparatifs. Les avantages comparatifs font référence, comme le notent Colletis et Pecqueur (2005), à l'idée de comparaison.

Dans ce cas-là, les biens et services produits par un réseau local sont « standards » dans leur qualité, dans leurs attributs. De plus, leurs prix peuvent être comparés notamment sur un marché. Dans le cadre d'avantages comparatifs, un SPL doit se spécialiser dans les productions où il dispose de la plus grande efficacité, dans la droite ligne ricardienne. Les avantages comparatifs sont donc au centre d'un processus de spécialisation. Les avantages différenciatifs sont, quant à eux, au centre d'un processus de spécification. Dans ce cas-là, l'objectif n'est pas de lutter contre la concurrence mais bien d'agir de sorte à ce qu'elle n'existe même pas (Pecqueur, 2007). La production doit échapper à tous les standards et faire en sorte que les biens et services générés n'existent nulle part ailleurs. Il s'agit alors de mobiliser *« le génie du lieu »* (Colletis *et al.*, 1999 ; Martin, 2010) et de pousser l'avantage compétitif à son maximum : faire en sorte qu'une mobilisation locale d'acteurs productifs amène à un double processus concomitant. D'une part, la production est totalement nouvelle et, sur un marché, constitue une niche complètement maîtrisée par les producteurs impliqués. D'autre part, la production est ancrée au territoire : sa production ne peut se concevoir que sur un espace particulier, au sein d'une organisation particulière grâce à des acteurs bien identifiés. Le territoire bénéficie ainsi d'une rente (Pecqueur, 2014). Martin, Mayer et Mayneris (2008, 2011) se sont interrogés au sujet des effets des politiques de SPL sur les entreprises parties prenantes desdits SPL, notamment concernant l'évolution de la productivité.

Les auteurs notent que le SPL n'a aucun effet sur cette productivité notamment en raison des fonds alloués à ces mesures qui semblent être trop faibles pour attendre un effet quelconque. Les auteurs concluent que, selon leurs critères, la politique de SPL a constitué une politique d'aménagement du territoire plus que de clusters. En d'autres termes, les SPL ont plus cherché à résoudre les problèmes de zones économiques rencontrant des difficultés en subventionnant les entreprises qui y étaient implantées. À ce sujet, les SPL n'ont jamais caché leur ciblage des zones en difficulté. Les SPL n'ont eu aucun effet sur la productivité déclinante de ces firmes. L'objectif semble avoir été de maintenir en vie des entreprises en difficulté plutôt que de les avoir adaptées aux conditions de concurrence. Mayneris (2011) a apporté des précisions sur ce constat. Les entreprises implantées dans les SPL sont

représentatives des entreprises implantées dans les mêmes territoires : elles connaissent des difficultés en termes de productivité donc d'efficacité et leur santé productive et financière s'en ressent. Les SPL ont porté sur des zones connaissant des difficultés de productivité mais, alors qu'ils auraient pu attirer des entreprises ayant des difficultés et d'autres n'en ayant pas, ils n'ont pu attirer que les premières. La DATAR (2004) a démontré que les SPL se qualifiaient grâce à des performances sur l'emploi. Aux yeux de l'organisme public, les SPL sont plus dynamiques que les secteurs auxquels ils sont rattachés.

La DATAR note, toutefois, des différences entre les SPL structurés et basés sur une action commune et les SPL en voie de structuration ; ces derniers ayant des résultats très en deçà des premiers. La DATAR (2001a) va dans le même sens mais, cette fois-ci, en s'appuyant sur une analyse chiffrée, SPL par SPL. Il est vrai que, dans la majorité des cas, les SPL ont des performances d'emploi supérieures à celles des secteurs d'activité auxquels ils sont rattachés. Les pertes d'emplois y sont plus faibles et les créations plus dynamiques. Toutefois, ces constats sont loin d'être vérifiés pour tous les SPL. Le rapport pour la DATAR (Vibert et Dupont, 2008) est loin de prendre position puisque ce rapport note que l'absence d'outils de suivi, sinon d'outils de suivi homogènes rend compliquée l'identification de résultats solides. Cette absence empêche de tirer des conclusions, ce qui constitue un handicap pour prouver la pertinence de la politique menée en termes de création de richesse, de compétitivité et d'emploi. Toutefois, bien que les effets soient difficiles à mesurer, les SPL se caractérisent par leur réussite dans le domaine de la coordination des acteurs. Le rapport Vibert et Dupont (2008) note que l'une des réussites des SPL a été de mettre en place des équipes d'animation destinées à la construction, la reconnaissance et l'exploitation des réseaux d'entreprises ainsi créés. Les animateurs consacrent leur temps à faire connaître les membres entre eux, assurer une visibilité extérieure au réseau et à l'entretenir.

Comme le note le rapport, la mobilisation des chefs d'entreprises est aussi cruciale que la qualité de l'animation. Sans remettre en cause les conclusions de Martin et Mayneris, le rapport Vibert déplace la focale sur une performance humaine, collective et de mise en réseau plus que sur une performance de productivité. Une performance collective provient de la construction de « *compétences territoriales* » (Remoussenard-Pourquier et Ditter, 2015). Ces compétences sont générées par « *une régulation* » impulsée par les animateurs de réseaux (Bossard-Préchoux, 2016). Cette dernière est générée par la gouvernance construite au sein des SPL (Bories-azeau, Loubès et Fabre, 2007); gouvernance qui est capable de fédérer l'ensemble des parties prenantes de sorte à « *imaginer le territoire* » et à mobiliser les compétences individuelles en les mettant en relation. Aussi, si les SPL sont une réussite dans leur objectif de structurer des réseaux, concernant leur efficacité économique, le sujet est plus matière à débat. Toutefois, il faut noter que les économistes précités ont effectué leurs recherches grâce à des objectifs uniques pour tous les SPL. Or, la politique fixe des objectifs flous et laisse aux SPL le soin

d'identifier et construire les mobiles de leur mobilisation. Les résultats, sans être invalidés, font donc abstraction de l'originalité et de la spécificité des dossiers déposés et donc des intentions réelles des SPL en matière d'action collective.

2.2.1.3 **Une grande diversité de formes de SPL**

Daidj (2011) note la très grande diversité des phénomènes productifs et économiques localisés :

> « *clusters, grappes technologiques et industrielles, districts industriels, districts technologiques, districts « rayonnants », milieux innovateurs, régions apprenantes (*learning regions*), pôles (technologiques, d'excellence, de compétitivité), système territorial de production, systèmes productifs locaux (SPL) »*.

Le SPL doit coexister avec d'autres formes de réseaux d'entreprises qui cherchent eux aussi le développement économique local et, parfois, l'aménagement du territoire. La DATAR (2004) résume les différentes formes de réseaux en quatre « grandes familles » :

- les grappes de PME qui sont représentées par les districts italiens, c'est-à-dire de petites entreprises fréquemment concurrentes où une forte division des tâches existe au même titre qu'une forte mutualisation ;
- les systèmes organisés autour d'une ou plusieurs grandes firmes : fortement concentrés dans les industries lourdes et fordistes (automobile, chantiers navals par exemple), ils sont basés sur une forte hiérarchisation des rapports entre firmes ;

- les systèmes scientifico-industriels ou districts technologiques (ou pôles technologiques) : aux yeux de la DATAR, ces systèmes représentent moins d'emplois que les deux premières formes ci-dessus, et ils se concentrent uniquement sur des contenus fortement technologiques, contrairement aux premiers ;

- les systèmes agroalimentaires locaux se caractérisent, quant à eux, par un attachement au sol très fort en raison de leur dépendance aux productions agricoles générées.

Grossetti (2004) réalisa une typologie des systèmes productifs locaux. L'auteur s'appuie, de manière privilégiée, sur quatre critères d'évaluation centraux : les types d'organisations productives

mobilisées, la présence d'une R&D[42], la localisation et les relations sociales dominantes. À ses yeux, il existe 6 types de systèmes productifs :

- **les districts industriels** : définis de la même manière que le fait la DATAR ci-dessus ;
- **les activités rares** : correspondent à des activités exercées ;
- **les technopôles** : définis de la même manière que le fait la DATAR ci-dessus ;
- **la sous-traitance** : structurée par une grande firme s'entourant de petites entreprises ;
- **les services métropolitains** : les services tertiaires destinés aux entreprises, dans la droite ligne des travaux de (Tallec et Zuliani, 2012 ; Zuliani, 2008);
- **les systèmes agroalimentaires**.

Les organisations se distinguent les unes par rapport aux autres par des caractéristiques particulières :

- **les types d'organisation** : les districts, les activités rares, les technopôles, la sous-traitance, les services métropolitains et les systèmes agroalimentaires ont cela de commun qu'ils reposent tous sur des PME même si certains reposent aussi sur les groupes (technopôles, sous-traitance) tandis que les activités rares et les services métropolitains reposent aussi sur des petites entreprises, des artisans ou travailleurs indépendants ;

- **la localisation** : les districts et systèmes agroalimentaires se situent dans les zones rurales tandis que les autres formes sont concentrées dans les agglomérations ou métropoles ;

- **la R&D** : seuls les technopôles et la sous-traitance en réalisent et d'une manière loin d'être systématique ;

- **les relations sociales** : les services métropolitains et technopôles reposent sur des relations professionnelles et universitaires tandis que les districts, la sous-traitance et les systèmes agroalimentaires reposent sur des relations de travail, d'école et de famille. Enfin, les activités rares reposent sur des relations purement professionnelles.

Carluer (2006) s'est interrogé sur les rapports entre les stratégies d'entreprises et les trajectoires systémiques. L'auteur a cherché à comprendre comment la stratégie de localisation d'une firme multinationale peut être influencée par les caractéristiques d'un SPL. L'auteur produit donc une matrice stratégique pour connaître la forme, les ressources et les atouts des SPL. Ces atouts peuvent

[42] Recherche & Développement.

être évalués selon trois paramètres : l'intensité des échanges (densité et fréquence des acteurs impliqués), la territorialité des acteurs (implantation et ancrage des acteurs sur un espace physique et social particulier) mais aussi la dynamique d'apprentissage (capacité d'innovation se calculant grâce à la production de brevets et à l'effort de R&D). Les firmes multinationales sont celles qui ont le plus faible niveau pour les trois critères. À l'opposé, les milieux innovateurs ont les plus forts scores au sujet de ces critères. D'autres formes de SPL ne combinent, tout au plus, de hauts scores qu'au sujet de deux caractéristiques : territorialisation et apprentissage (clusters), territorialité et interactions (districts industriels), interactions et apprentissage (*learning regions*). Enfin, d'autres formes ne se caractérisent que par un de leurs aspects : territorialité (ensembles de PME), interactions (espaces serviciels), apprentissage (technopôles). Cette typologie souligne la diversité des ressources mobilisables pour mener à bien des projets de développement économique et souligne l'extrême diversité des avantages pouvant être valorisés pour mener à bien un développement local.

2.2.1.4 **Les Pays révélateurs de la mobilisation de la société locale**

Les Pays ont constitué une politique publique très similaire à celle des Systèmes Productifs Locaux. D'ailleurs, ces deux mesures ont été initiées à peu près en même temps, à la fin des années 1990. Comme le notent (Baudelle, 2001), Aubert, Lépicier et Perrier-cornet (2006) ou Taulelle (en 2000), le Pays et le SPL ont largement pris appui l'un sur l'autre pour se renforcer mutuellement. Le Pays est, comme le SPL, basé sur une communauté d'acteurs « *caractérisée par une cohésion géographique, économique, culturelle ou sociale* » (Chauchefoin et Guigou, 2000 ; Portier, 1997). Le Pays est caractérisé par « *un héritage historique et culturel* » (Gilly, 2005b). Le Pays est un intermédiaire qui cherche à fédérer l'ensemble des acteurs, qu'ils soient économiques, associatifs, citoyens, politico-administratifs au sein d'un projet commun de développement (Chauchefoin et Guigou, 2000). Ce projet est le soutien « *de liaisons d'échange suffisamment danses pour former un système économique régional* » (Aubert, Lépicier et Perrier-Cornet, 2004). Le Pays constitue alors une « *arène neutre [pour] faciliter et tisser le partenariat de projets communs* » (Portier, 1997). Cette mesure est similaire au SPL puisqu'il cherche à produire un projet collectif sur des ressources d'acteurs qui sont, à la différence, beaucoup plus larges et pas seulement tournées vers des projets à caractère productif même si ces derniers occupent une place privilégiée.

Le Pays se distingue par le processus fondamentalement démocratique qui préside l'émergence du projet collectif local. L'ensemble des acteurs locaux doit être pris en compte (Aubert, Lépicier et Perrier-cornet, 2006) puisque le développement recherché est de nature « *socioéconomique* » (Chauchefoin et Guigou, 2000) de sorte à faciliter la coordination des initiatives. Ce besoin de coordination est lié au désir de créer une société locale reposant sur de nombreux liens, comme dans le

cadre des districts et des SPL. La démocratie permet à l'ensemble des projets d'être exprimés et coordonnés dans un sens commun. Elle fonde donc la spécificité locale et active la ressource territoriale que sont les acteurs. Elle facilite la « *souplesse* » (Portier, 1997) puisqu'elle permet d'activer une multiplicité de réseaux et, par conséquent, de stimuler les coordinations par la mobilisation des acteurs et la construction de réseaux ouverts à une diversité d'initiatives et pouvant être recombinés, renforçant les « *synergies internes au territoire* » (Portier, 1997). La démocratie participative ne permet pas d'éviter les conflits mais bien de les surmonter (Portier, 1997). Le choix d'une démocratie participative provient « *d'une forte attente de débats, de discussions, de participations* » (Barreau et Taulelle, 2004). Son organisation passe par l'organisation de l'expression selon différentes modalités. Les Pays reposent, en effet, sur des collèges qui se caractérisent par l'homogénéité de leurs membres.

Ce collège peut être unique, organisé de manière thématique, de manière représentative ou par type d'acteurs (Barreau et Taulelle, 2004). La qualité de l'animation et de la concertation sont prépondérantes dans le fonctionnement territorial. En effet, c'est de celle-ci que découle l'expression des acteurs puis la Charte de Pays qui constitue le document unique représentant la stratégie de projets et de coordination. Plus l'expression est libre, mieux elle est organisée et plus le projet de développement sera solide et original. Or, c'est de cette originalité et de l'inventivité dont elle est porteuse que dépendent les financements accordés aux Pays (Taulelle, 2010). La Charte de Pays est la pierre angulaire « *de l'apprentissage, de l'animation, de la concertation et de la coordination* » recherchées par les acteurs locaux (Doré, 2011). Elle représente l'apport local de la coordination. Toutefois, Taulelle (2010) pointe un affaiblissement, un « *essoufflement de la démocratie participative* ». Cet essoufflement a plusieurs raisons. D'une part, le Pays cherche à coordonner les différents acteurs mais l'impression globale est que les décideurs des dynamiques et processus du territoire « *sont ailleurs* » (Doré, 2004). Parallèlement, les Pays étaient basés sur une souplesse. Cette dernière constituait un apport très appréciable puisque les territoires fonctionnels correspondaient aux territoires institutionnels (Chauchefoin et Guigou, 2000 ; Taulelle, 2010). Le périmètre reposait notamment sur l'adhésion de communes à la Charte de Pays (Aubert, Lépicier et Perrier-cornet, 2006).

Les périmètres étaient donc « *à géométrie variable* » (Doré, 2011). Toutefois, ce périmètre s'est rigidifié (Taulelle, 2010) en raison du besoin d'organisation de l'espace à long terme, qui rendait incompatible une évolution rapide des périmètres mais aussi des compétences, dans un cadre de « big-bang territorial » où le besoin de clarté des compétences et des interactions entre territoires institutionnels était un impératif. Le cadre législatif du Pays est très instable (Doré, 2004) ce qui limite grandement la lisibilité des projets et des acteurs. L'État a fini par s'en désintéresser (Taulelle, 2010). L'apport principal du Pays résidait dans son rôle d'intermédiaire (Nadou, 2013). Le Pays générait une

nouvelle forme de « *gouvernance territoriale* » (Gilly, 2005a) c'est-à-dire « *un processus d'articulation dynamique de l'ensemble des pratiques et des dispositifs institutionnels entre des acteurs géographiquement proches en vue de résoudre un problème productif ou de réaliser un projet de développement* » (Gilly et Leroux, 2004). Le Pays était au centre d'un processus au centre de dynamiques internes (développement endogène) et externes (développement exogène). Il se plaçait dans une interaction entre ces deux dynamiques qu'il permettait de réguler et de concilier pour produire une dynamique territoriale adaptée et originale. Toutefois, les évolutions externes, notamment la modification des politiques publiques d'organisation du développement local, ont profondément modifié, pour ne pas dire remis en cause, ce fonctionnement à travers les Pays.

La conciliation était fondée sur le rôle d'intermédiaire entre tous les acteurs parties prenantes. Cette stratégie était sanctionnée par l'adhésion desdits acteurs et la production d'une Charte. Cette dernière insufflait largement « *une coordination et une stratégie* » locales communes (Taulelle, 2010). Le Pays planifie grâce au SCOT[43]. Le SCOT permettait de réguler la difficile conciliation des projets et des intérêts des acteurs étant donné la complexité des attentes. Il constituait donc un outil de compromis et de synergie (Aubert, Lépicier et Perrier-Cornet, 2004). Il était le cadre privilégié d'expression et de mise en cohérence du « *réseau privilégié de partenariats* » locaux (comme expliqué par Guigou en 1999) qui s'unissaient dans le cadre d''une « *vision commune des actions de développement, sinon des perspectives de développement elles-mêmes* » (Aubert, Lépicier et Perrier-Cornet, 2004). Le Pays était un intermédiaire car il était « *multi niveaux* » (Doré, 2011) entre les acteurs publics, dans le cadre d'une décentralisation débridée. Le rôle d'intermédiaire était unique puisque le Pays ne bénéficiait pas de transfert de compétences (Doré, 2011) et que son principal objectif était la coopération entre acteurs socioéconomiques et politiques (Doré, 2011)Son originalité était donc la « *souplesse, l'adaptation, la réactivité, la transversalité, la globalité et l'horizontalité* » (Baudelle, 2001). Cette grande souplesse et cette capacité à traiter avec la quasi-totalité des acteurs pertinents faisaient du Pays un « *cadre territorial adapté aux réalités du développement local moderne* » (Portier, 1997).

Il constituait une « *arène neutre* » (Portier, 1997) de discussion. Le Pays devait disposer d'une masse critique d'acteurs pour être crédible, en constituant un acteur disposant d'une visibilité et d'une influence conséquente sur des problématiques et des thématiques (Portier, 1997) et coordonner au maximum les acteurs et projets locaux. Toutefois, la plasticité du Pays l'a exposé au risque de « *flou, de catalogue d'actions* » (Portier, 1997) mais aussi d' « *enfermement dans la mise en cohérence* » (Doré, 2004). Le Pays a aussi été « victime » d'un remembrement des collectivités locales. Les

[43] Schéma de Cohérence Territoriale.

communautés de communes ont émergé comme acteur local pertinent. Ces dernières ont été enrichies en compétences et ont été chargées de trouver une taille conséquente. Elles occupent une place privilégiée dans les dispositifs locaux de développement. Les Régions constituent, elles-aussi, des acteurs de poids dans le développement économique au même titre que les Métropoles. Ces deux dernières collectivités sont considérées comme des échelons pertinents de l'articulation entre espaces économiques. Le Pays était chargé du développement endogène et de la révélation des ressources locales. Aujourd'hui, la stratégie privilégiée de développement repose beaucoup plus sur une mise en réseau des acteurs de toutes sortes. Il s'agit de transformer les espaces les plus richement dotés en locomotives des espaces les moins avantagés.

Le rôle de la mise en relation de ces espaces revient à une question qui a structuré les Pays : l'articulation entre espaces urbains et espaces ruraux. Cette articulation est l'une des principales différences entre la loi Pasqua de 1997 et la Voynet de 1999. La première repose essentiellement sur le développement endogène (Aubert, Lépicier et Perrier-Cornet, 2004) basé sur une communauté d'acteurs homogènes (Aubert, Lépicier et Perrier-cornet, 2006) situés dans un espace rural. Il s'agissait alors d'atteindre une masse d'acteurs jusqu'alors isolés et de créer du lien entre eux. La loi Voynet prend en compte les « *effets de polarisation et d'agglomération* » (Aubert, Lépicier et Perrier-Cornet, 2004), partant du principe que « *le rural n'a pas de mécanisme de croissance* » (Doré, 2011). Il s'agit de faire circuler les richesses et l'emploi au sein du territoire et de miser sur la solidarité (Benko et Pecqueur, 2001), toujours sur la base d'une cohésion entre ces ensembles. L'espace urbain permet de disposer d'une masse critique, d'acteurs de projets et de locomotives pour le développement local. Aubert, Lépicier et Perrier-cornet (2006) révèle le « *rôle primordial des structures urbaines* » dans la structuration économique, productive et la vitalité des Pays. L'articulation du rural à l'urbain repose sur la mobilisation du bassin de vie et non plus du bassin d'emploi comme sous la loi Pasqua. Le bassin de vie permet de disposer de leviers de croissance et de développement beaucoup plus nombreux. Il permet de prendre en compte une plus grande diversité d'enjeux et de réseaux, améliorant ainsi la mise en relation des acteurs de par les ressources disponibles et les combinaisons d'action envisageables.

La connexion entre urbain et rural permet aussi de dessiner trois leviers principaux d'action pour la croissance et le développement (Aubert, Lépicier et Perrier-Cornet, 2004). Ces derniers peuvent reposer sur la base économique, les pôles de croissance ou le développement endogène. La première insiste lourdement sur la capacité des ensembles économiques à faire provenir leurs revenus de débouchés extérieurs. Cette capacité permet d'enclencher le multiplicateur keynésien et d'amorcer le développement. Les ensembles économiques de petite taille ne disposent ni de cette capacité ni de l'autonomie dans leur croissance et leur développement. Les pôles de croissance, largement inspirés

par F. Perroux, reposent sur les effets d'agglomération et l'existence d'activités économiques particulièrement puissantes jouant le rôle de locomotive du développement local. Enfin, le développement endogène repose essentiellement sur les ressources locales et leur articulation et d' « *avantages concurrentiels territoriaux* » (Aubert, Lépicier et Perrier-Cornet, 2004). Le Pays est généralement de petite taille. Aussi, Aubert *et al.* soulignent que la voie privilégiée est la « valorisation de ressources spécifiques » à caractère local. Cette dernière repose sur les « *synergies internes aux territoires* » (Portier, 1997). Le territoire économique du Pays n'est pas en danger, aux yeux de Portier, tant que la spécificité est entretenue : cette dernière est la mieux à même d'ancrer les entreprises et les emplois. La stratégie de production d'avantages locaux et territoriaux n'épuise pas la diversité d'option. Doré (2004) souligne que le développement peut reposer sur plusieurs voies : résidentielle, présentielle ou productive (Doré, 2004). Seule la stratégie adoptée localement peut trancher cette question.

2.2.2 Les districts industriels, inspirateurs des SPL

L'analyse des SPL amène à s'interroger sur les origines de cette politique économique. Cette étude fait apparaître les districts industriels comme inspirateurs des systèmes productifs locaux.

2.2.2.1 **Le district marshallien : les externalités au fondement des économies locales**

En 1997, le club des districts industriels français a été créé dans le sillage des SPL (DATAR, 1999). La notion de district industriel provient d'Italie et a influencé les SPL dans leur contenu. La première forme de district identifiée est le district marshallien. Ce district est constitué de PME (Petites et Moyennes Entreprises) qui sont chargées d'une partie du processus de production. Cette division du processus est pensée de sorte à le rendre efficace et économe, notamment dans le cadre d'une production à grande échelle. L'ensemble de ces entreprises réunies sur un périmètre géographique restreint constitue le district (Becattini, 1992; Benko, Dunford et Heurley, 1997). La concentration géographique des entreprises permet de générer une atmosphère industrielle. Cette dernière correspond à *« un esprit collectif favorable au développement industriel »* (DATAR, 1999). Cet « *esprit* » est favorisé par la proximité géographique car elle favorise les relations entre producteurs, au même titre que ces relations incitent à l'entretien et au renforcement de la proximité géographique. En effet, (Courlet, Pecqueur et Soulage, 1993) notent que les entreprises qualifiées de contiguës se rendent des services mutuels car il est facile pour elles d'interagir en raison de la proximité géographique qui permet de multiplier les interactions à des coûts de déplacement très faibles. L'influence de la proximité géographique se ressent aussi sur la main d'œuvre puisque, comme le note Penard (2001), la concentration de la main d'œuvre dans un espace restreint permet de construire des valeurs partagées.

La proximité géographique favorise la création d'un périmètre restreint dans lequel circulent et se rencontrent de manière répétée des salariés. Cet ensemble d'interactions fait circuler des idées et permet de créer, par accumulation d'expériences, des repères communs, des automatismes pour les salariés mais aussi des savoirs et des apprentissages qui, une fois réunis, créent une culture commune (Bouba-Olga et Chauchefoin, 1997 et Courlet, Pecqueur et Soulage, 1993). Torrès (2015)note, quant à lui, que la proximité géographique (mais pas que celle-ci) favorise les relations non intentionnelles et, par là même, la création de poches de richesses liées aux districts. Le hasard est la caractéristique organisationnelle centrale de l'atmosphère industrielle. Cette dernière est fondée sur des interactions individuelles qui sont recherchées mais qui ne fondent pas une stratégie collective. Chaque acteur tente sa chance pour accéder aux éléments pertinents mais il n'existe aucune relation notable sur le long-terme entre ces mêmes acteurs. L'implantation dans les districts marshalliens correspond à la recherche d'éléments favorables à la compétitivité des entreprises ; éléments expliquant notoirement l'implantation des entreprises sur le long-terme au sein des districts (Asselineau et Cromarias, 2010). Ces éléments sont les externalités d'agglomération. Une externalité correspond à une situation où :

> *« Un acteur extérieur à une transaction perçoit sans contrepartie un avantage de cet échange. L'externalité peut donc se définir comme un bien collectif qui découle de l'interdépendance entre les acteurs du territoire et qui concoure à la compétitivité des projets de chacun »* (Desreumaux et Brechet, 2013)

L'atmosphère industrielle est basée sur ces externalités (DATAR, 2004). Comme le note (Dimou, 2003), une externalité dépend des choix qui ont été précédemment effectués par les acteurs de cette agglomération mais aussi de la stratégie et du positionnement de l'entreprise qui peut et veut en bénéficier (Benko, Dunford et Heurley, 1997). À noter que les externalités sont très semblables à la notion de « *local buzz* » (Boschma, 2015; Dang, Rani Jeanne; Longhi, 2009). L'atmosphère industrielle dépend donc fortement de phénomènes non désirés et non maîtrisés par les acteurs mais qui leur apportent des avantages pécuniaires, technologiques et cognitifs très appréciables. Les externalités peuvent être positives comme négatives (Ditter et Bobulescu, 2010). L'atmosphère industrielle et les externalités d'agglomération génèrent des économies d'agglomération, en d'autres termes, des économies de coûts de transaction et de transports (Bourdeau-Lepage et Huriot, 2009; Courlet, Pecqueur et Soulage, 1993). C'est ici que réside la compétitivité des districts puisque les entreprises qui les fondent bénéficient, à moindres frais de par la proximité géographique, de l'accès à une importante somme de ressources pertinentes sans participer aux frais qui les ont ayant générés. Le fait de vouloir bénéficier d'économies d'agglomération incite les entreprises à s'installer les unes à proximité des autres. En effet, les agglomérations se basent sur un effet « *the place to be* ».

La localisation des activités se produit à proximité d'activités similaires de sorte à ce que les entreprises bénéficient des effets pertinents pour leur processus de production. C'est ainsi que le district marshallien, basé sur les économies d'agglomérations et les externalités d'agglomération, se fonde sur la spécialisation. Cette dernière est générée par la similarité et la complémentarité des productions qui peuvent profiter d'une colocalisation d'activités jugées pertinentes. C'est ainsi que l'atmosphère industrielle se renforce : la proximité géographique, les externalités d'agglomération et les économies d'agglomération incitent les entreprises à s'installer à proximité, à partager involontairement des éléments dans le cadre d'une économie globale de coûts de transaction et de transports ce qui incite d'autres entreprises à s'installer, renforçant par là-même la spécialisation etc . Les entreprises localisées dans l'agglomération font face à deux défis. D'une part, leur localisation dans l'agglomération signifie que leur activité est similaire à celle exercée au sein de l'agglomération ce qui amène donc les entreprises à bénéficier des informations circulant et donc à pouvoir imiter leurs consœurs. D'autre part, le mécanisme est le même pour lesdites consœurs ce qui amène les entreprises à, en même temps, se concurrencer et s'imiter. Une dynamique se met alors en œuvre pour concilier ces deux éléments. Les entreprises se concentrent de sorte à bénéficier des ressources pertinentes mais se différencient de sorte à ne pas alimenter outre-mesure la concurrence en ressources. Cette dynamique entraîne une spécialisation différenciée : l'activité de base reste commune mais le positionnement sur le marché et sur les productions particulières joue la carte de la différenciation, ce qui crée une complémentarité locale.

2.2.2.2 **La communauté locale comme fondement des districts industriels italiens**

Marshall se limite beaucoup trop au caractère fortuit des échanges d'informations et de savoirs. L'apprentissage ne se fait que rarement dans la rue au hasard. Une des critiques émises à l'égard des districts marshalliens repose sur leur trop faible intérêt pour les réseaux sociaux dans la construction d'une atmosphère industrielle. C'est ici que Becattini va s'inscrire dans la continuité de l'économiste anglais et enrichir sa pensée en fondant le concept du district italien. Garofoli (1992), Bagnasco et Trigila (1993) et Becattini (1992) mettent l'accent sur le district italien comme « *entité socioéconomique* ». Les relations sociales de toutes sortes structurent et animent les phénomènes productifs localisés. Cette structuration est qualifiée de « *construction sociale du marché* » (Bagnasco et Trigila, 1993). Ces derniers reposent sur une proximité géographique marquée mais aussi sur un « *historique donné* » (Becattini, 1992). L'intensité des relations sociales génère une interaction très forte entre entreprises (Carluer, 2005) mais aussi entre entreprises et individus (Coutant, 2014) : il n'existe pas de frontière stricte et claire entre les fonctions des acteurs puisque toute interaction peut être bénéfique au phénomène productif local. L'atmosphère industrielle marshallienne est encastrée

dans la société locale (Lamara, 2011) dans un processus d'osmose (Bagnasco *et al.*, 1993); Novarina, 2014).

Les échanges de savoirs, savoir-faire, secrets industriels ne peuvent être véhiculés que par des hommes qui se connaissent et qui interagissent (Grossetti, 2004a). Dans le cadre des districts italiens, cette communauté est provenue de la population industrielle. Cette dernière était d'origine paysanne puis a trouvé un avenir professionnel dans le cadre des districts. Bien que le cadre d'emploi ait changé, cette population, qui est passée au salariat en sa quasi-intégralité, a conservé l'ensemble des relations sociales, des régulations et des habitudes et les a mises au service, volontairement ou non, de ses nouveaux employeurs. Les connexions ont permis de faire circuler l'information concernant le marché, les technologies et ont initié une forte solidarité locale. Il y a osmose entre le tissu productif et la population, entre les entreprises et les individus. Ce fait historique a été associé à l'ensemble des districts impulsés dans le monde : les réseaux sociaux, la socialisation influencent positivement le développement économique (Dunford, 1992; Musyck, 1994; Avezedo, 1996). L'osmose est une dynamique qui se génère et qui dépend étroitement du tissu productif local. Elle repose sur une concentration géographique et un recoupement, un chevauchement des cercles sociaux (Degenne et Forsé, 1994). Ces cercles correspondent à « *des entités collectives caractérisées par une dénomination, des limites établies de manière relativement claire et permettant de différencier les individus y appartenant, des individus qui n'y appartiennent pas* ».

Les individus, parce qu'ils vivent sur un périmètre restreint, parce que les liens familiaux, amicaux et professionnels se croisent, parce qu'ils fréquentent les mêmes espaces personnels, éducatifs et professionnels (Grossetti, 1991, 2003), ont des chances conséquentes d'interagir et de se connaître dans une diversité de contextes. Ces individus perpétuent une dynamique individuelle et collective. En effet, (Grossetti, 2004b) citant White (1992) explique que les relations naissent avant toute chose dans des contextes collectifs. Grossetti note que « *la genèse des relations explique que les réseaux individuels aient toujours une part locale importante* ». (Grossetti, 2004a ; Grossetti et Filippi, 2004). Aussi, les individus ont des relations locales et fortes parce qu'ils émergent dans un contexte (familiale, scolaire, professionnel) où ces relations locales et fortes existent déjà et sont valorisées. La conclusion de Grossetti (2004a) est sans appel : le district ne revient pas à respirer l'air industriel mais bien à hériter et créer des relations sociales, des réseaux et les utiliser pour décupler l'efficacité et la cohérence productive entre firmes. Ces réseaux permettent de faire le lien entre communauté locale et expériences entrepreneuriales, vie professionnelle et circulation de l'information. De même, les interactions répétées sont les supports d'une cohésion sociale, c'est-à-dire d'un ensemble de normes, d'habitudes, de relations qui constituent les supports.

Des systèmes productifs locaux à une dynamique productive locale

C'est l'un des enseignements principaux du district italien : le district se crée sur des habitudes, des régularités, des routines qui permettent de créer et d'exploiter les externalités d'agglomération. Ces routines créent une culture commune (« adhésion à un système de normes et de valeurs » selon Courlet, Pecqueur et Soulage (1993). Ces habitudes structurent les interactions répétées. L'une des routines les plus importantes est l'habitude qu'ont les individus, par les relations sociales créées, de s'entraider et de faire appel les uns aux autres. La culture de l'entraide et de la solidarité est une composante de l'osmose locale. Cette osmose est une explication de la popularité des districts. Elle permet de comprendre l'existence de « *régions qui gagnent* » (Benko et Lipietz, 1992a). Dans l'ouvrage éponyme, Becattini (1992) permet de comprendre l'existence de poches de richesse en pleine crise économique prolongée. Les districts industriels fondés sur la solidarité sont souples dans leur organisation (Courlet, 2002). Les acteurs des districts peuvent plus facilement identifier, saisir et transformer en croissance les opportunités et absorbent plus aisément les chocs. La solidarité permet de limiter les crises avec un repli sur la communauté locale. Par tous temps, cette communauté fournit l'apprentissage, les occasions d'entreprendre, les financements (Dei Ottati, 1994). Leur spécialisation offre la complémentarité observable dans le cadre du district marshallien.

De même, l'importance de la proximité géographique entre les acteurs concernés engendre la concentration des richesses dans des « *poches* » c'est-à-dire des périmètres physiques très restreints. Les districts italiens se situent en aval des SPL et les ont largement inspirés (Vidal, 2001). Le district industriel a permis de mieux comprendre et de mieux lire les phénomènes de spécialisation locale décrits par Marshall. Une des notions principales est l'industrialisation endogène. Cette industrialisation concerne des unités productives de (très) petite taille. Ces unités sont physiquement concentrées et leur positionnement productif est complémentaire. Elles s'inscrivent dans un contexte social, historique et culturel particulier qui a forgé leur spécialisation (Courlet, 1989 et Ferguène, 1997). L'industrialisation endogène nécessite que les entreprises nouvellement créées le soient dans un secteur où leur petite taille n'est pas un frein ou un handicap (Courlet, 1989). Parallèlement, cette industrialisation repose sur des interdépendances très fortes, nécessaires pour qu'une réelle division du travail puisse être opérée (Courlet, 1989). Enfin, l'industrialisation endogène repose sur une flexibilité reposant sur une grande quantité de relations sociales. Ces dernières permettent d'orienter les productions vers les débouchés ainsi que sur une fabrication de petite taille ; production qui peut être rapidement écoulée et qui permet de passer d'un marché à un autre rapidement, sans stocks importants à écouler (Courlet, 1989).

Courlet (1989) et Garofoli (1996) insistent tous les deux sur l'attachement de l'industrialisation endogène au contexte local. Le lien entre l'industrialisation endogène et la communauté locale est permis grâce au processus de création des entreprises : l'essaimage. Dans les Mélanges en l'honneur

de Claude Courlet, les contributions concernant l'industrialisation endogène ont occupé une part importante des raisonnements. La symbiose entre territoire et entrepreneuriat a été mise en exergue par Aknin Souidi et Ferfera (2014), Arabi Megherbu (2014), Brunat (2014), Dimou (2014) et Samson (2014). Ces contributions sont rejointes par celles de Barthe, Beslay et Grossetti (2008), Boschma (2015), Cusmano, Morrison et Pandolfo (2014), Dei Ottati (1994), Klepper et Sleeper (2005) et Reix (2008). Chacune de ces contributions insiste sur l'importance des réseaux sociaux pour identifier l'ensemble des ressources pertinentes pour pouvoir mener à bien le lancement et la pérennisation d'une entreprise. Ces liens sont personnels mais aussi professionnels. Ces liens naissent au sein de la communauté locale du district ce qui explique la cohérence productive entre entreprises mais aussi les liens très forts entre entreprises et société locale. L'industrialisation endogène a été observée comme un élément à la croisée de l'économie du développement et de l'économie de la croissance (Dimou, 2003 et 2014).

L'industrialisation endogène est un moyen de mobiliser les ressources internes à une région, de coordonner les acteurs et de produire des richesses qui seront utilisées au sein d'un ensemble d'acteurs. Le développement endogène permettra donc de générer et conserver des richesses. La question principale pour reproduire ce modèle, notamment dans les pays en voie de développement du Sud, est d'identifier les ressources et modes de coordinations déjà existants afin de les valoriser et de les incorporer dans une dynamique. De nombreuses interrogations ont porté sur la reproductibilité du modèle d'industrialisation endogène dans ces pays. Garofoli (1996) y voyait un modèle difficilement transférable tandis que Kern et Lllerena (1996) ; dans le même ouvrage, consacré aux « *nouvelles logiques de développement* », estimait tout à fait possible et même réalisé ce transfert. Pecqueur (2005) souligne que, en dehors de toute réflexion sur l'applicabilité ou non du modèle, le développement des suds se fera notamment grâce à un processus de spécification c'est-à-dire de distinction des produits et des organisations productives ; organisations dont fait partie l'industrialisation endogène. L'une des questions principales concernant la reproductibilité est l'ensemble des relations mobilisables. Ces relations sont directes mais aussi indirectes. Il s'agit de relations sociales mais aussi d'institutions (culture commune) garantissant un processus de solidarité locale.

Or, c'est à ce sujet que la reproductibilité est mise en doute. La production des institutions, tout comme celle d'une communauté locale, n'est pas une donnée mais un construit. Cette construction n'est possible que grâce à un ensemble de conditions complexes à réunir, à maintenir et adapter. C'est par ce biais qu'émerge une histoire commune prospère. L'intérêt pour la mise en œuvre de districts en France est expliqué par leur succès. Entre les écrits de Marshall et de Becattini, plusieurs dizaines d'années se sont écoulées et les districts, dont il fut moins question au cours des Trente glorieuses, revinrent sur le devant de la scène au cours des années 1970 et 1980. Le retour en force des districts

dans les politiques économiques fut motivé par la crise fordiste. Le fordisme, auquel s'oppose le district, est basé sur l'uniformisation d'une production de masse (Ferguène, 1997). Connecté aux marchés, il est basé sur la généricité des biens et services produits. Par élément générique, il faut entendre, selon Colletis *et al.* (1997 et1999), Colletis et Pecqueur (2005), des éléments pouvant à la fois être produits dans des circonstances proches en plusieurs endroits possibles mais aussi disposant de peu de qualités propres, ce qui rend ce bien similaire à beaucoup d'autres qui rendent les mêmes services pour la même qualité. Ce type de biens, échangeable sur le marché, peut être comparé grâce à un prix. Le fordisme a cherché à générer les prix les plus faibles de sorte à pouvoir écouler une production à grande échelle et uniformisée.

Dans les années 1970, à son paroxysme (au moins en termes de modèle), le fordisme connut une crise profonde. Cette crise provenait d'une surproduction et d'une incapacité à affronter et surmonter cette dernière, ce, tant du point de vue de la production que de la consommation. Le déséquilibre provenait d'une demande trop faible en raison du chômage et d'une production trop élevée de par des difficultés à écouler les stocks ; ces deux crises s'alimentant mutuellement. De grandes régions économiques, spécialisées par les pouvoirs publics (notamment en France, selon Colletis *et al.*, 1990) connurent un chômage élevé. Un certain nombre d'économistes proposa alors le modèle du district afin d'identifier une nouvelle locomotive pour l'emploi et le développement. L'attention se porte sur les districts italiens qui connaissent de bien meilleures conditions économiques et un chômage très faible (Piore, Sabel et Boussard, 1989; Becattini, 1992). Ces districts ne reposent pas que sur une production valorisée par les marchés mais aussi sur une organisation et une organisation de la production qui peuvent être toutes deux valorisées par le marché. Le district italien ne s'appuie pas sur les avantages comparatifs mais bien différenciatifs. L'objectif est d'échapper au maximum à la concurrence. Ceci passe par la valorisation de ressources pertinentes, rares et difficiles à produire. C'est notamment le cas de la communauté locale et de la flexibilité liée à l'industrialisation endogène.

Les districts permettent de dépasser la crise fordiste. Toutefois, Benko et Lipietz (1992b) notent que le retour des districts ne constitue en rien la fin du fordisme. Ce dernier reste très influent par les politiques qu'il a inspirées, les volumes d'argent et d'emplois qu'ils structurent. Les deux auteurs avancent même l'idée que le district est clairement influencé par le fordisme. Les districts notamment constitués de sous-traitants restent dépendants de la grande firme connectée aux marchés et produisant des biens et services standards en grande quantité. Afin de valoriser ce succès et de le transposer en France, les SPL ont permis de lancer des concentrations d'entreprises sur la voie de constitution de districts. Puech (2006) rejoint Lainé (2001) au sujet de la difficulté d'identification des agglomérations de firmes. Les deux auteurs se sont interrogés au sujet des outils appropriés afin d'effectuer un repérage des concentrations d'entreprises. Puech note que ce repérage est étroitement associé aux

objectifs fixés. En d'autres termes, pour identifier des agglomérations d'entreprises, il est nécessaire de savoir ce qu'on entend par agglomérations et, surtout, ce que l'on veut montrer dans leur identification. En filigrane, les deux auteurs démontrent qu'il n'existe pas une définition communément admise et qu'un choix doit être effectué. Lainé poursuit en indiquant que les agglomérations ne signifient pas SPL.

Une agglomération n'est pas un district (donc, un SPL) car le deuxième repose sur des relations sociales denses et une stratégie collective portée par une société locale. Il est donc nécessaire, pour identifier un district, de prouver l'existence de relations fortes entre les entreprises spécialisées autour d'une même activité ou bien de trouver des concentrations susceptibles de s'en doter. La politique des SPL a donc cherché à transformer les agglomérations en districts en stimulant les stratégies collectives et, *in fine*, les réseaux d'entreprises et d'acteurs en générant une société locale. Cette transformation permet de développer les atouts locaux et de les valoriser sur le long-terme, de manière souple et encastrée (Granovetter, 1985). La constitution de réseaux permet d'acquérir une stratégie pour développer les avantages de ces mêmes réseaux et des atouts locaux (Rico, 2010). Ils permettent aussi de structurer ces atouts, notamment dans le cadre des clusters (Ditter et Bobulescu, 2010), des SPL (Asselineau, Albert-Cromarias et Ditter, 2014 ; Bories-azeau, Loubès et Fabre, 2007). Les réseaux permettent aussi de régénérer les atouts (Detchenique et Loilier, 2016). Ils peuvent être transformés en écosystème d'affaires (Froehlicher et Barès, 2014) ou en compétences-clés (Mendez et Mercier, 2005). Il s'agit donc d'associer la société locale à l'avenir économique d'un réseau d'entreprises.

2.3 La conceptualisation de la dynamique économique des SPL par le biais des proximités

Les districts et les SPL se sont caractérisés par la recherche d'une communauté (au sens large du terme) d'acteurs géographiquement proches. Ces acteurs mobilisent cette proximité, fondement du présent raisonnement, de sorte à générer des coordinations. Il est nécessaire de comprendre sur quels fondements reposent ces mêmes coordinations. L'analyse se fondera sur les proximités.

La recherche sur les districts (toutes formes confondues) a engendré une intense recherche initiée par un courant de pensée : l'École Française des Proximités. Cette école a été constituée par des économistes souhaitant endogénéiser l'espace dans la production. L'espace n'est donc plus une variable productive que les producteurs choisissent et intègrent dans la fonction de production comme un intrant extérieur, au même titre que du travail ou du capital. Le terme endogène signifie que l'espace modifie la variable de production (Colletis *et al.*, 1999). Aussi, l'espace fait varier les fonctions de production en fonction des lieux où elles prennent place (et, *in fine*, au sein des groupes d'acteurs implantés sur ces lieux). À ce sujet, Krugman (1991), cité par Mendez et Mercier (2005)

permet d'avoir une idée du changement de paradigme : « *ce qui était vu comme un coût constitue une économie, un gain aujourd'hui* ». Toutefois, les économistes ne se sont pas arrêtés à la seule proximité géographique. Ils ont aussi tenté de cerner l'ensemble des traits caractéristiques, d'origine économique ou non, pouvant expliquer les phénomènes économiques localisés que sont les clusters. L'ensemble de ces phénomènes a pris l'appellation de proximités qui désignent l'ensemble des similitudes entre agents économiques pouvant engendrer des relations économiques localisées entre ces agents.

2.3.1 La proximité : une grille d'analyse pertinente de la mobilisation

Dans un premier temps, il est nécessaire de comprendre en quoi la proximité est pertinente pour comprendre et conceptualiser les coordinations entre acteurs.

2.3.1.1 **Une technique de mobilisation des acteurs**

La proximité est largement utilisée, mobilisée et revendiquée pour démontrer l'existence de caractéristiques communes et d'une attention particulière. Lefebvre (2004) note que la recherche d'une « *horizontalité* » de l'action devient importante notamment au cœur de l'action publique. Il s'agit de la mobilisation aux intentions et aux caractéristiques similaires se mobilisent pour faire face à leurs problèmes. L'utilisation de l'horizontalité sert à convaincre ses pairs de l'attention qui est portée à leurs problèmes de sorte à capter leur confiance, et ce tant, par exemple, dans le cas d'un présentateur TV avec ses téléspectateurs (Kaciaf, 2005), que dans le cadre de campagnes électorales (Leroux, 2005) ou au sujet du cumul des mandats (Lefebvre, 2005 ; Le Bart, 2005). La proximité intervient dans une nouvelle organisation de la prise de décision. (Colletis *et al.*, 1990) notent, à propos des SPL, que la politique publique française est passée d'une gestion très centralisée des phénomènes mue par la recherche d'une efficacité et d'un intérêt national, souvent (mais pas systématiquement) technocratique, à une gestion locale. La politique publique ne se réalise plus aussi facilement qu'il y a quelques dizaines d'années de l'extérieur, c'est-à-dire par des dispositifs cherchant à se soustraire de manière franche à l'expression des acteurs.

Comme l'expliquent Leyronas et Loup (2009), la politique publique connaît une crise de moyens financiers (notamment) et ne peut se permettre d'échouer au risque d'être décrédibilisée. La construction d'une crédibilité s'appuie sur la mobilisation des acteurs de sorte à s'assurer de leur soutien, de la faisabilité des actions entreprises ainsi que leur succès ; constat que réalise Bourdin (2005a, 2005b). Comme le note Nonjon (2005), lorsque la proximité est mobilisée (comme, par exemple, chez Nonjon, dans un quartier) il s'agit plus de « *coproduire que de décider* ». Par-là, l'auteur signifie que le plus important est de prendre appui sur la population au centre de l'action notamment avec la très répandue « *démocratie participative* » que de lui donner, forcément, le pouvoir

de décision. Nonjon, Leyronas et Loup mettent en évidence la demande des différentes populations à participer à la prise des décisions qui les concernent. David *et al.* (2012) soulignent, à leur tour, cet élément au sujet des services de proximité que la population cherche à influencer les décisions concernant son environnement de vie. L'intervention des acteurs locaux dans la prise de décisions renvoie à la notion d'intérêt général local ; notion qui a été proposée par Rangeon (2005). Dans le cas de l'intérêt général local, c'est l'échelon local qui constitue une gouvernance et qui construit l'agenda de la prise de décisions.

La proximité permet donc l'efficacité de la prise de décision et son application. Parallèlement, ressuscitée dans le débat par l'École Française de la proximité, la notion de proximité a eu pour effet de développer l'attention portée aux phénomènes locaux et prend actuellement de l'ampleur comme projet de société au sein du débat. Souchier (2013) voit dans la proximité une alternative à une société qu'il qualifie de « *suicidaire* » à force que l'éloignement tue le lien social et cela, sous toutes ses formes et dans quasiment tous les domaines. Farinelli (2015) évoque, quant à lui, *« la révolution de la proximité* ». Lui aussi part du constat que le plus important est que les individus qui se sentent déçus par la gestion des problèmes concernant les phénomènes climatiques, économiques, sociaux, politiques ne peuvent agir sur la globalité de ces évènements. En revanche, ces mêmes individus peuvent prendre part au changement de société en le définissant et en agissant de manière « *locale* » (sans aucune définition plus précise du terme). Cette révolution de la proximité s'appuie pleinement sur les « *macro-effets des microdécisions* » pour reprendre les termes de (Schelling, 2007). Martin (2010), dans un rapport au Conseil Économique Social et Environnemental décrit lui aussi la proximité comme un projet de société au bénéfice de l'économie français par la préférence induite par la proximité qui favoriserait le local et, par conséquence, le tissu productif hexagonal.

2.3.1.2 **La sur-utilisation de la proximité et la perte de sens**

Le terme « *proximité* » se base sur un très grand flou et de fausses impressions. Lefebvre (2006) pointe la très grande relativité de la proximité. Nonjon (2005), qui abonde en ce sens, souligne un « *vice caché* » de la proximité : celle-ci permet de réduire les distances mais ne les abolit en aucun cas. La proximité est toujours exprimée en fonction de quelque chose et n'empêche nullement l'existence d'une hiérarchie et d'inégalités même si elle souhaite réduire leur portée. Aux yeux de David *et al.* (2012), la proximité, aussi importante soit-elle, ne fonde pas un projet collectif en raison des intérêts et intentions multiples de la population réunis sous le sceau unificateur de la proximité ne peut effacer les différences. La proximité aide à faire société mais elle ne fait pas société. Or, dans les discours politiques, la proximité fait société en elle-même et, de surcroît, elle constitue une société unie. Le Bart et Lefebvre (2005) estiment que, dans les discours, la proximité relève « *du bon sens* », du naturel

et que, ladite proximité n'a pas à être justifiée puisqu'elle relève de l'évidence même, de l'efficacité, des relations, de l'appartenance à une communauté et abolit symboliquement les différences alors qu'elle recouvre une très grande diversité de situations. La proximité est une sorte de cri de ralliement qui dégage la sensation de faire immédiatement société en raison de la mobilisation qu'elle est censée générer.

Elle est « *fondée sur un jeu d'équivalences naturalisées dont l'effet symbolique est puissant : proximité = implication = participation = efficacité = légitimité* ». Lefebvre (2004) précise que « *le fétichisme de la proximité* » repose sur « *l'idée que la vérité sociale gît dans la « base » et le « terrain » traversent de nombreuses régions de l'espace social* ». La proximité devient une sorte de fétichisme, c'est-à-dire un élément auquel les acteurs attribuent une puissance bien supérieure à celle qu'elle est dans les faits : la proximité n'est rien en elle-même, seul le projet qui l'anime a du sens et ce projet crée des différences malgré tout. Comme le note Lefebvre (2004) :

> « *La proximité fait partie au même titre que la négociation, le partenariat, la politique publique de contractualisation, la médiation, la gouvernance, la subsidiarité... de ces nouveaux mots-valises qui circulent dans l'univers des politiques publiques et traduisent un aggiornamento en cours de leur grammaire, de leurs normes et modes d'action* ».

La proximité ne saurait donc, à elle seule, faire société, effacer les différences les inégalités et susciter spontanément la mobilisation des acteurs.

2.3.2 La diversité des approches de la proximité

Il n'existe pas une proximité mais bien une diversité de formes qui obéissent au projet pour lesquelles elles sont mobilisées. Il est pertinent de s'intéresser aux différentes grilles de lecture basées sur les proximités ainsi qu'aux objectifs qu'elles se sont fixés.

2.3.2.1 **L'ancrage des activités comme projet de l'École Française des proximités**

La proximité est un cercle « *dont le centre est partout et la circonférence nulle part* » (Martin, 2010 citant Blaise Pascal). Bourdeau-Lepage et Huriot (2009) explique qu'il n'existe pas une proximité mais un processus de production de la proximité qui dépend de la définition qui lui est donnée. Aussi, la proximité est un ensemble de choix, de projets. Baudin (2007) précise que la proximité appartient à plusieurs registres (spatial, du sang, affinitaire, temporel) soulignant ainsi un très grand nombre de paramètres mobilisables. Cette diversité est bien explicitée par les différents courants de pensée économiques qui ont mobilisé la proximité. Trois grands mouvements ont été identifiés. Chacun

poursuit un but bien précis et met en œuvre une typologie appropriée de proximités afin d'atteindre ce but. Historiquement, ce sont les économistes de l'École Française de la Proximité (RERU, 1993, 2008 ; Gilly et Torre, 2000 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004) qui ont créé une première typologie. Cette typologie cherche à identifier les clés du succès des districts industriels et repose sur deux proximités : la proximité géographique et la proximité organisée. La proximité géographique représente « *la capacité des organisations à faire interagir leurs membres* » (Rallet et Torre, 2005 cités par Amisse (2011) ainsi que par Bourdeau-Lepage et Huriot (2009). Bouba-Olga et Grossetti (2008) se veulent plus larges : « *elle correspond à une proximité socioéconomique c'est-à-dire tout ce qui concerne des éléments non spatiaux* », définition partagée quasiment dans les mêmes termes par Bourdeau-Lepage.

Bourdeau-Lepage précise que cette proximité se réfère « *aux réseaux sociaux qui ont un fort enracinement local* ». Le même auteur fait le lien avec la proximité géographique et la proximité organisée : « *il ne peut y avoir d'interaction, même s'il y a volonté d'interagir, s'il n'existe pas les capacités matérielles d'interagir* ». La proximité géographique facilite les interactions et la proximité organisée intègre cette facilité afin de soutenir les interactions et les coordinations. L'espace devient alors endogène : le caractère facilitateur de l'espace en fait un support des coordinations recherchées par la proximité organisée. C'est à ce sujet que l'activation de la proximité géographique intervient. À ses débuts, la notion de proximité organisée repose sur deux piliers indissociables. Premièrement, l'appartenance. « *L'appartenance à une organisation facilite les interactions entre ses membres compte tenu des règles et routines sur lesquelles ils fondent leurs comportements* » (Rallet et Torre, 2001 et 2005 cités par Amisse, 2011). L'appartenance à un même espace social permet, de manière directe ou intermédiée (Torre, 2009), aux acteurs d'interagir car l'appartenance au même espace facilite les interactions (Vicente, 2005 cité par Amisse, 2011). En effet, l'espace d'appartenance trace un ensemble, un périmètre d'acteurs pertinents à rencontrer et, par le biais de cette identification, rend plus aisée la rencontre et l'échange.

Il s'agit donc « *d'un même espace de rapports* » (Bataïni, 2004). La fréquence des rapports sociaux fait partie des règles et des routines. Toutefois, ces dernières prennent une autre forme. Deuxièmement, la proximité organisée est fondée sur la similitude. « *Le partage d'un même système de représentations et de connaissance facilite le processus et maximise la compatibilité entre les stratégies individuelles* » (Amisse, 2011). La similitude renvoie à des « *schémas proches* » (Barabel *et al.*, 2009), ces schémas étant essentiellement des schémas de pensée et « *aux mêmes savoirs* » (Bataïni, 2004). Pour que les acteurs soient amenés à interagir, il est nécessaire qu'ils partagent des schémas de pensée communs de sorte à parler des mêmes choses. Ceci facilite les interactions car les acteurs qui sont amenés à interagir peuvent le faire sur des sujets qui leurs sont communs. Ces acteurs

disposent donc des conditions matérielles et cognitives pour se coordonner. Ces deux proximités génèrent donc une boucle de rétroaction positive (Asselineau et Cromarias, 2011a) en se nourrissant mutuellement. L'appartenance et la similitude renvoient respectivement « *aux joueurs* » et aux « *règles du jeu* » pour reprendre les termes de Gilly (2006). La proximité organisée a fait l'objet d'une séparation entre proximité organisationnelle et proximité institutionnelle. Cette différenciation est opérée aussi en raison de tensions au sein l'École Française de Proximité. En effet, comme le montrent Gilly et Lung (2005), avec un tableau récapitulatif des ouvrages de références, une modification importante de l'approche a été effectuée au début des années 2000.

2.3.2.2 **La remise en question de Ron Boschma : un apport empirique**

Selon Gilly et Lung (2005), Bellet, Lung et Colletis (1993) ; Kirat et Lung (1995) ; Gilly et Torre (2000) s'appuient sur trois formes de proximités : géographique, organisationnelle et une complémentaire (territoriale ou technologique). À l'opposé, toujours selon Gilly et Lung (2005), Rallet (2002), Dupuy et Burmeister (2003) ainsi que Pecqueur et Zimmermann (2004) n'utilisent que deux formes : proximité géographique et proximité organisée. À ce titre, il est à noter que les institutionnalistes recourent au terme d' « *habitus* » d'inspiration bourdieusienne et holiste. Pour certains auteurs de l'École Française de la Proximité (Torre et Rallet, 2001), il est inenvisageable de séparer la proximité organisationnelle de la proximité institutionnelle. Des règles sont nécessaires à l'interaction spatialisée. Pour d'autres auteurs, ces règles constituent des freins à l'action collective spatialisée. C'est l'interaction qui permet, avant toute chose, de créer une action collective locale. La création de phénomènes économiques locaux introduit une diversité de combinaisons des proximités. Boschma (2004 et 2005) constate la prééminence d'une question apparaissant en filigrane dans la controverse interne à l'École Française. Il s'agit de savoir si les meilleures chances d'assurer la prospérité d'un espace physique sont contenues dans les propriétés spécifiques de cet espace (institutions) où bien maîtrisées par les acteurs qui agissent dessus.

Boschma souligne que la proximité est vue comme un processus toujours vertueux pour l'apprentissage : plus les agents économiques sont proches et plus ces derniers sont à même d'apprendre et d'innover (point de vue institutionnaliste). Boschma s'intéresse à l'innovation et non à la localisation. Pour l'auteur, il est nécessaire de remettre en cause la vision systématiquement positive que les chercheurs ont de la proximité et de trouver un juste milieu étant donné que trop de proximité et pas assez de proximité sont aussi nocifs l'un que l'autre. Les deux questions précédentes font que l'apport de Boschma revient à ne plus chercher de priorité entre les conditions de développement local mais de comprendre des régularités qui apparaissent entre les différentes études de cas. Il est donc nécessaire de s'éloigner des perspectives interactionniste et institutionnaliste pour mesurer de manière

empirique la proximité (Carrincazeaux et Lung, 2008 ; Ferru et Levy, 2016). Contrairement à l'École Française, il n'existe plus d'ordre d'apparition systématique entre proximités (géographique puis organisée). Les proximités sont choisies par les acteurs selon leurs projets, dans des proportions propres à leurs coordinations. Boschma se démarque de l'École Française en s'appuyant sur cinq formes de proximités : géographique (distance physique séparant les acteurs), institutionnelle (règles en commun), organisationnelle (agencement organisationnel commun), cognitive (partage d'un cadre de pensée commun) et sociale (relations sociales entre les acteurs). Boschma crée deux proximités : sociale et cognitive. Ces dernières n'étaient pas, au sein de l'École Française, clairement définies et ne disposaient pas d'une existence propre. De même, par la création de la proximité sociale, Boschma permet de distinguer les relations entre acteurs physiques (Hommes) et moraux (organisations).

2.3.2.3 **La nouvelle grille de Bouba-Olga et Grossetti : la prégnance des acteurs**

Bouba-Olga et Grossetti (2008) utilisent la proximité pour comprendre non la localisation ou l'innovation mais bien les relations entre acteurs et mieux intégrer les conclusions issues de la sociologie économique. Ils se placent dans la lignée des travaux de Grossetti (2002, 2004b, 2006 ; Grossetti et Godart, 2007) qui s'interroge sur les liens entre individus et organisations. Le centrage du raisonnement sur les acteurs engendre la création de deux proximités : spatiale et socioéconomique. Cette dernière recouvre toutes les proximités non-spatiales. Premier constat, la proximité géographique existe bel et bien mais n'est pas forcément obligatoire ; Deuxième constat, la proximité socioéconomique recouvre plusieurs formes. D'une part, la manière dont les acteurs ont été amenés à se coordonner. Il existe la proximité de coordination. Elle correspond à la capacité d'acteurs à faire le lien entre les acteurs. D'autre part, la proximité relationnelle correspond, quant à elle, à la capacité des acteurs à produire et entretenir, d'eux-mêmes, des relations sociales. Un autre apport de cette contribution est de distinguer parfaitement les acteurs (vecteurs des coordinations) et les ressources (contenu des coordinations). Il existe des ressources physiques et, d'autre part, il existe des ressources non-physiques toutes celles qui se « *trouvent dans la tête des gens* » (Bouba-Olga et Grossetti, 2008). Ces ressources correspondent à la capacité à créer et entretenir les relations mais aussi au contenu qui circule dans ces relations.

L'apport de Bouba-Olga et Grossetti est de bien mettre en évidence la dynamique d'encastrement social (Granovetter, 1985) via des relations directes ou des intermédiaires, et la complémentarité (alternance) de ces deux modes. Les proximités facilitent les coordinations. Tous les auteurs s'accordent à ce sujet. Toutefois, le contenu nécessaire à ces coordinations mais aussi leur combinaison laissent place au débat. Ainsi, Pecqueur (2018) observe que, dans les deux dernières grilles, la proximité géographique n'est plus un fondement, un impératif, mais aussi une possibilité

parmi d'autres. Aussi, ces deux grilles s'intéressent moins à l'ancrage des activités et à l'importance de l'espace physique dans les coordinations et s'éloignent de la grille française des proximités. Dans la présente présentation, c'est la grille de lecture de l'École Française des Proximités à trois proximités qui est utilisée. En effet, le but de ce propos est de comprendre l'ancrage territorial. Cet ancrage est réalisé de manière dynamique et historique. Aussi, l'utilisation de ce modèle permet de mieux cerner cette dynamique. Il est nécessaire d'expliquer plus en détail le contenu de ces proximités.

2.3.3 Le choix de l'École Française des proximités

Le présent propos cherche en priorité à comprendre l'ancrage des activités. Aussi, le choix méthodologique s'est porté sur la grille de lecture proximiste basée sur trois proximités qu'il est pertinent de présenter pour comprendre les piliers théoriques soutenant la mobilisation locale des acteurs.

2.3.3.1 **La proximité géographique comme proximité d'ordre spatial**

La proximité géographique est « *la distance en kilomètres ou en temps nécessaire* » (Asselineau et Cromarias, 2011a) qui sépare deux acteurs ou un ensemble d'acteurs. Bourdeau-Lepage et Huriot (2009) notent que cette proximité « *dépend fondamentalement des conditions matérielles : l'organisation des localisations, l'agglomération et nécessairement des réseaux de transport intra-urbains ou interurbains qui autorisent les déplacements courts ou longs entre les localisations* ». Ce constat est confirmé par Gilly (2006) : « *cette proximité est dépendante des infrastructures et services de transports* ». La proximité géographique « *s'applique aux hommes comme aux objets* » (Torre, 2009) et représente « la séparation dans l'espace et des liens en termes de distance » (Bouba-Olga et Grossetti, 2008 ; Gilly et Torre, 2000). Cette proximité a pour effet principal de réduire les coûts, notamment les coûts de transaction et de transports (Bourdeau-Lepage et Huriot, 2009) puisque, plus les distances sont faibles, plus les coûts de transport sont eux aussi faibles et, ainsi « *le profit des firmes est une fonction croissante en fonction de la proximité géographique* ». La proximité géographique manque de clarté en raison de l'absence d'un étalon commun pour la mesurer. En effet, cette proximité provient de la distance physique entre deux acteurs. Il se peut que cette distance soit calculée d'acteur à acteur. Il se peut aussi qu'elle soit calculée sur un périmètre (Bernela et Levy, 2016 ; Levy et Talbot, 2015 par exemple).

En effet, la proximité peut se calculer en termes de périmètre c'est-à-dire dans une aire autour d'un point de référence (comme l'expliquent Leloup, Moyart et Pecqueur, 2005). Ce point peut être physique ou un acteur et il permet de tracer un périmètre identifiant les acteurs inclus dans l'analyse. Plusieurs formes de proximité géographique peuvent être identifiées grâce au temps :

- la proximité géographique permanente qui correspond « *à la présence dans une agglomération* » (Bourdeau-Lepage et Huriot, 2009). Les éléments étudiés sont durablement installés à proximité l'un de l'autre,

- la proximité géographique temporaire qui « *permet de réaliser des transactions sans avoir à se localiser à proximité de* » (Bouba-olga, Ferru et Guimond, 2012), elle représente « *des acteurs capables d'ubiquité avec le développement des transports » (*Bouba-olga, Ferru et Guimond, 2012), c'est-à-dire des acteurs qui peuvent être positionnés sur plusieurs lieux en même temps. Elle est *« de durée variable mais toujours limité[e] dans le temps* » (Bourdeau-Lepage et Huriot, 2009 ; Torre, 2009).

La proximité géographique est largement influencée par les technologies de l'information. Les agents, pour interagir n'ont donc pas besoin de toujours être proches : le développement des moyens de communications (NTIC[44] développés par Bourdeau-Lepage et Huriot, 2009 ; Vidal, 2006 ; Puel et Vidal, 2003 notamment) permettent de construire une interaction. Une troisième forme, moins développée correspond à la proximité géographique virtuelle : elle « *favorise les interactions sans déplacement humain* » et, par là même, « *s'oppose au face à face* » (Bourdeau-Lepage et Huriot, 2009). Torre (2009) s'interroge, quant à lui sur la notion de volonté liée à la proximité géographique et distingue :

- la proximité géographique subie qui n'a pas été désirée et il est très probable, au vu de l'adjectif plutôt péjoratif utilisé, que cette proximité soit la plus à même à créer du conflit (Boschma, 2004, 2005 ; Rallet et Torre, 2004 ; Torre et Rallet, 2005) en raison du caractère contraint qui la gouverne et qui limite a priori fortement les inclinaisons des acteurs à se coordonner de manière harmonieuse,

- la proximité géographique recherchée (ou choisie) qui correspond à une intention beaucoup plus libre. À noter que la proximité subie n'a pas le monopole du conflit et que la proximité choisie n'a pas le monopole de l'harmonie. Les deux sont facilement associées à des tendances.

La proximité géographique facilite les interactions et est valorisée pour ce faire. Grossetti (2004a) explique qu'elle *« favorise l'existence et la pérennisation de relations sociales sur la base desquelles*

[44] Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication

ces coopérations peuvent s'établir ». Carluer (2005) abonde dans ce sens : la proximité géographique « *favorise la multiplication des contacts* ». Quant à Bouba-olga, Ferru et Guimond (2012), ils mettent à jour un potentiel cercle vertueux entre proximité et relations : « *la proximité spatiale des organisations influe sur la proximité spatiale des individus qui influe sur la proximité relationnelle individuelle qui favorise les rapprochements entre organisations, à condition que celles-ci soient complémentaires* ». Ces trois auteurs pointent le fait, déjà souligné par (Bourdeau-Lepage et Huriot, 2009), que la proximité géographique facilite les interactions. Les bienfaits de la proximité géographique sont nombreux. À titre d'exemple, elle permet de faire circuler les connaissances (Colletis et Pecqueur, 2005) et développe les capacités d'absorption (Suire et Vicente, 2008) générant ainsi la diffusion de l'innovation (Grossetti, 2004a). Michun (2007) indique qu'elle « *permet de réduire l'incertitude et d'orienter les comportements des dirigeants des petites entreprises* » ; constat que partage Torrès (2011). La proximité géographique « *n'est en rien un rapport direct de l'homme à la nature, c'est un rapport médiatisé entre hommes* » (Colletis et Pecqueur, 2005).

La proximité géographique facilite les coordinations mais ne les produit pas : « *elle doit être activée pour avoir un sens* » (Amisse, 2011) et, plus particulièrement, « *elle doit être activée par la proximité organisée pour être fécondée* » (Asselineau et Cromarias, 2011a). Il est nécessaire de créer un « *accord politique* » (Talbot, 2010) c'est-à-dire de fixer de manière partagée les projets qui mobiliseront la proximité géographique. Cette dernière a besoin d'être valorisée pour être utilisée. Sans valorisation, sans activation, elle reste à l'état de ressource. L'idée de la proximité géographique comme instrument soumis au projet des acteurs est bien mise en avant par Rallet et Torre (2004) car, à leurs yeux, la proximité « *dépend de la nécessité de joindre ou disjoindre la recherche de proximité et colocalisation* » (Rallet et Torre, 2004). Ce sont donc les projets d'interaction des acteurs qui prévalent. La proximité géographique est une « *dimension stratégique* » (Asselineau et Cromarias, 2011) puisqu'elle dépend d'« *un système d'appartenance, une histoire s'incarnant dans des règles et des représentations collectives* » (Courlet, Pecqueur et Soulage, 1993 cités par Bainée, 2013). Elle ne sera valorisée qu'à la condition que les acteurs se soient accordés stratégiquement sur sa pertinence et sa mobilisation. La proximité géographique peut être activée par deux formes de proximités. Ces dernières permettent d'associer à un espace physique des propriétés particulières favorisant les relations entre acteurs associés à cet espace.

2.3.3.2 **La valorisation de la proximité géographique par les proximités organisationnelle et institutionnelle**

La proximité géographique n'est rien si elle est isolée. Elle a besoin d'être activée notamment par les proximités organisationnelle et institutionnelle. La proximité organisationnelle correspond aux occasions qu'ont les acteurs à interagir. Elle « *lie les agents participant à une activité finalisée dans le cadre d'une structure productive particulière* ». Pour Gilly, cette proximité correspond « *aux interactions des acteurs dans le cadre de la résolution d'un problème productif par l'action collective* » et « *permet de rompre un isolement* ». Elle est basée sur « *la complémentarité dans les projets communs* » (Zimmermann, 2008) car « *elle lie des acteurs participant à une activité finalisée et appartenant à un même espace de rapports* » (Colletis *et al.*, 1999); cet espace de rapports étant tracé par les problèmes productifs à résoudre. Bertrand et Moquay (2004) notent qu'elle repose sur « *des rapports d'influence et de dépendance* » et concerne « *l'organisation de la production* » (Gilly, 2000 cité par Bouba-Olga et Grossetti, 2008). La proximité institutionnelle correspond, elle, « *aux règles du jeu* », au règlement des interactions et des coordinations. Il s'agit d' un « *ensemble de règles, de codes, de normes* » (Zimmermann, 2008), une « *série d'habitus de routines, de pratiques établies, de règles, de valeurs ou de lois qui régulent les relations et les interactions entre les individus et les groupes* » (Edquist et Johnson, 1997 cités par Bainée, 2013).

Elle correspond à la « *capacité des acteurs à se coordonner par la convergence de leurs représentations vers un ensemble de règles partagées* » (Kirat et Lung, 1995 cités par Talbot, 2010). Gilly (2006) précise « *qu'elle ne renvoie pas à une adhésion pérenne de tous les acteurs à des règles communes. Elle est, au contraire, le résultat de compromis entre des acteurs aux intérêts divergents et parfois contradictoires* ». Elle possède comme qualité « *une dimension politique régulatrice qui attribue des rôles à des acteurs hétérogènes afin d'apaiser transitoirement les conflits* » (Talbot, 2008). Enfin, elle constitue un ensemble de règles d'utilisation des ressources (Billaudot, 2004, 2005). Emin, Sagot-Duvauroux et Talandier (2016) font la distinction entre des institutions formelles (lois, règlements) et informelles (cultures, valeurs et représentations par exemple). L'association des trois proximités favorise la colocalisation des acteurs pour trois raisons. D'une part, la proximité géographique facilite les interactions entre acteurs. D'autre part, elle ne facilite les interactions que si des occasions et des règles de coordination la mobilisent. Pour ce faire, il est nécessaire que ces règles et ces occasions soient associées à un espace physique de référence et aux acteurs y étant implantés. C'est seulement à cette condition que l'espace devient clairement endogène.

2.3.4 Les proximités : base de la dynamique économique territoriale

La diversité des proximités étudiées fait émerger, chez les penseurs de l'École française de la proximité, une diversité de formes de développement qu'il est nécessaire de caractériser mais aussi de relier ensemble de sorte à comprendre ce qui peut constituer une dynamique économique de territoire, et ainsi caractériser la trajectoire de développement des SPL.

2.3.4.1 **L'agglomération ou l'inexistence des coordinations**

L'École Française des Proximités s'est illustrée par la production de plusieurs ouvrages de référence concernant les dynamiques territoriales, industrielles et de développement (Gilly et Torre, 2000 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; RERU[45], 1993, 2008). Les proximistes ont identifié trois modes de développement économique fondés sur le territoire (Colletis *et al.*, 1999 ; Colletis et Pecqueur, 2005 ; Pecqueur, 2005a) : l'agglomération, la spécialisation et la spécification. Ces trois modes de développement correspondent à différents stades constituant une dynamique de développement, reposant sur une richesse croissante de formes de coordinations. Le premier stade de développement est l'agglomération. L'agglomération est constituée d'entreprises qui n'entretiennent aucun lien (de toute forme) entre elles. Le seul point commun de ces entreprises est qu'elles sont localisées à proximité les unes des autres. L'agglomération constitue le fondement des phénomènes économiques localisés grâce, notamment, aux externalités d'agglomération constitutives de l'atmosphère industrielle marshallienne.

2.3.4.2 **La diversité des contenus de la spécialisation**

La spécialisation correspond à l'activation de la proximité géographique par la proximité organisationnelle. Elle met fin à l'auto-organisation (absence de coordinations collectives) des activités productives localisées (Krugman et Leloup, 2008) et instaure une « *voie haute du développement* » (Courlet, 2001 ; Pecqueur, 2003) où le comportement opportuniste est remplacé par la transformation des externalités et économies externes en avantages compétitifs construits de manière collective. L'organisation productive basée sur une activité centrale mobilise la proximité géographique. Toutefois, les activités dominant un tissu économique (pour reprendre les termes de Colletis) peuvent être définies de plusieurs manières. La première est la spécialisation sectorielle. Colletis *et al.* (1999), Gilly (2006) et Zimmermann (2008) la caractérisent comme représentant « *la domination d'une activité industrielle ou d'un produit* ». Aussi, la spécialisation est attachée à un

[45] Revue d'Économie Régionale et Urbaine.

produit généré par des entreprises (au sens juridique du terme, sans plus de précision sur ce terme). Il s'agit donc de mobiliser les compétences des salariés pour mener à bien une production. Elle « *est caractéristique de la version originale du district italien* » note Lanciano (2006). Dimou (2003), dans la droite ligne de Courlet (1989), Courlet, Pecqueur et Soulage (1993), explique que la génération d'un district repose sur une division du travail dans le cadre d'un processus productif (par exemple une production en sous-ensembles ou en composants).

Grâce à la division du travail, les entreprises locales peuvent, chacun, occuper une position dans le processus de production tout en régulant les liens de coopération et de compétition. De même, l'interdépendance fait émerger une activité productive centrale ainsi que des coordinations. Penard (2001) note que la spécialisation ne peut être reconnue que si elle recouvre une part importante de la production d'un bien à l'échelle nationale ce qui signifie qu'elle est identifiable grâce au produit. La spécialisation liée aux entreprises et aux productions recouvre différentes formes : système productif localisé, réseau, zone productive spécialisée (Benko, Dunford et Heurley, 1997 ; Garofoli, 1992). Ces auteurs soulignent les différentes organisations (coordinations) industrielles interentreprises qui caractérisent ces différentes formes spatiales. Les aires correspondent à plusieurs districts industriels couvrant plusieurs branches à une échelle régionale, tandis que les zones sont composées de petites entreprises sous-traitantes concurrentes ; le district étant la forme intermédiaire : locale mais organisée. Ehlinger, Perret et Chabaud (2007) disposent d'une typologie similaire à celle de Garofoli mais, contrairement à lui, se décentre du contenu industriel et insiste plus lourdement sur la gouvernance des relations interentreprises. Crouch et Trigilia (2001), cités par Le Galès (2006) développent une vision complémentaire à celle d'Ehlinger *et al.* en ce sens que la gouvernance des réseaux dépend de leur organisation industrielle et notamment les relations entre firmes : districts industriels, firmes en réseaux, concentrations ad hoc de PME.

Ces différentes typologies se distinguent par le niveau de proximité qu'elles mobilisent. Les premières typologies reposent plus sur la proximité organisationnelle seule avec l'existence d'une organisation industrielle qui permet de faire interagir les membres par l'appartenance à une chaîne de valeur commune. Cette chaîne de valeur se caractérise par des contenus productifs et technologiques communs. Les dernières typologies évoquées insistent beaucoup plus sur la proximité institutionnelle et les règles d'organisation communes mises en œuvre, ainsi que leurs architectes et leurs maîtres d'œuvre. La spécialisation qui repose sur les productions et les firmes peut donc être analysée soit au niveau desdites productions, soit au niveau de l'organisation des coordinations entre les firmes. La spécialisation cognitive repose sur les travailleurs. Penard (2001) considère aussi la spécialisation du point de vue d'un métier. Cette dernière ne serait pas uniquement le fait d'entreprises mais aussi de salariés. De plus, le métier peut s'exercer dans la production de plusieurs produits ce qui change de

manière importante la vision que l'on peut avoir de la spécialisation. Elle change d'acteurs centraux et d'organisation. Interrogé dans le cadre du Colloque de Labège organisée par la DATAR (1999), Guigou exhorte les participants à ne pas « *faire la confusion entre le SPL est une spécialisation sectorielle trop poussée* » et de poursuivre son propos avec l'exemple d'un SPL de Rotterdam reposant sur une très grande diversité de métiers.

Dans ce cas précis, la spécialisation ne repose plus uniquement sur les entreprises mais aussi sur les métiers et, par conséquent, les individus qui les exercent. La spécialisation est fréquemment présentée comme un mode de développement économique dangereux (Colletis *et al.*, 1999 ; Colletis et Pecqueur, 2005) en raison de la centralité d'une activité ou d'un produit. Cette centralité expose le territoire à un retournement de conjoncture qui peut être extrêmement violent. Aussi, il est pertinent de diversifier les activités. La spécialisation cognitive semble être adaptée pour éviter la dépendance à une activité ou un produit. Bouba-olga, Ferru et Guimond (2012) expliquent la spécialisation cognitive grâce à une accumulation de compétences par les firmes. Les auteurs précisent alors que, dans le cadre d'une spécialisation cognitive, ce n'est plus un secteur ou un produit qui est au centre de l'attention mais une compétence, un savoir-faire qui est commun à plusieurs secteurs. Aussi, comme le précise Ferru (2009a et 2009b), le savoir-faire peut être transversal à plusieurs secteurs ce qui limite la dépendance à une activité ou un secteur comme le fait la spécialisation sectorielle. Toutefois, les secteurs et les produits ne sont pas totalement exclus de l'analyse. Ils ont permis l'utilisation de compétences, de savoir-faire dans un cadre productif particulier (secteur, produit). Néanmoins, les compétences accumulées peuvent être utilisées dans plusieurs autres cadres (toujours des produits ou des secteurs).

Ceci amène donc à un décloisonnement des activités et à une plus grande souplesse productive locale. Les systèmes locaux de compétences (Grossetti, Zuliani et Guillaume, 2006b ; Zuliani, 2008 ; Zuliani, Grossetti et Jalabert, 2005) se placent directement dans la lignée de la spécialisation cognitive. La transversalité des compétences met à mal la spécialisation des districts fondée sur un produit ou un secteur. Grossetti, Zuliani et Guillaume (2006) notent que les compétences ne sont pas cloisonnées à un secteur en raison de la mobilité des salariés sur le marché du travail. Ferru (2009a, 2009b) abonde en ce sens en expliquant que les salariés sont ancrés à un endroit particulier, mais que cet ancrage n'empêche aucunement une mobilité au sein du marché du travail qui va vers de nouvelles entreprises où les compétences acquises pour un secteur ou un produit peuvent être utilisées dans le cadre d'un autre produit ou secteur. Beauviala-Ripert, Saillard et Ternaud (1997) notent que les externalités influencent positivement les compétences locales, les savoir-faire et les connaissances. En effet, la circulation des salariés obéit très rarement à des processus maîtrisés et orientés par des stratégies collectives. Il s'agit plutôt de stratégies individuelles de salariés au gré d'opportunités d'emploi et de

mobilités professionnelles notamment ascendantes. Aussi, les salariés constituent, avec leur savoir-faire des externalités pour les entreprises en ce sens que ces dernières les forment, les font participer à un processus de production.

Toutefois, en cas de départ, ces salariés disposent de compétences qui seront utilisées par une autre firme qui n'a pas payé de coût particulier au premier employeur. Ce transfert de compétences est indépendant de la volonté des firmes. Si ce constat peut faire peur aux entreprises, au niveau territorial, en revanche, les externalités sont bénéfiques puisqu'elles permettent d'enrichir les parcours professionnels et les compétences en générant un « *capital humain local* » ou « *portefeuille de compétences* » (Dimou, 2003 ; Grossetti, Zuliani et Guillaume, 2006b ; Zuliani, 2008 ; Zuliani, Grossetti et Jalabert, 2005). Aussi, cet enrichissement amène à une hausse générale des compétences ce qui peut favoriser les reconversions, les diversifications d'activités ou l'arrivée de nouvelles entreprises assurant ainsi la pérennité et la souplesse du développement local. Ferru (2009a, 2009b) note que le SPL ne peut rassembler l'ensemble des étapes de production d'un produit alors que SLC peut rassembler les compétences nécessaires au produit, ce qui le rend plus complet. Toutefois, il est à noter que ces mêmes travailleurs ne sont que peu de choses sans les firmes. Comme le notent les penseurs du district (particulièrement à Dei Ottati, 1994), le parcours professionnel au sein d'un district est une affaire de formation, d'apprentissage et de mobilité professionnelle. Les savoirs des salariés sont fortement marqués par les productions.

Grossetti, Zuliani et Guillaume (2006), Zuliani (2008), Zuliani, Grossetti et Jalabert (2005) se sont fortement intéressés au cas du système local de compétences de Toulouse et ont, chacun, noté l'importance des activités de conception et de recherche dans le développement dudit système local - « *l'accroissement de la part des activités qui ne sont pas spécifiques à un secteur, comme la conception, et un certain type de commercialisation* » (Grossetti, Zuliani et Guillaume, 2006). Cette importance provient de l'attente qui pèse, dans la géographie productive mondiale, sur les entreprises et les réseaux d'entreprises. De plus, dans les activités fordistes comme l'automobile, l'aéronautique et, plus généralement, les productions des différents moyens de transport, une attente de plus en plus forte se fait au niveau du contenu des produits proposés au client final mais aussi, de manière concomitante, au niveau des prestations de l'ensemble des fournisseurs. L'importance de la conception s'est fortement accrue en raison du renforcement de la cotraitance dont la caractéristique principale est que le sous-traitant participe activement à la définition et à la réalisation du cahier des charges qui lui est confié (Chaillou, 1977 ; Houssiaux, 1957). Les entreprises et réseaux d'entreprises se doivent de s'adapter, pour partie, à la modularisation (Frigant et Jullien, 2014) développée notamment dans les industries automobile ou aéronautique par exemple. Cette modularisation consiste, pour le donneur d'ordres final, à faire face à la complexité des produits.

Afin de faciliter l'intégration des composantes diverses et variées constituant ce produit, les donneurs d'ordres se sont déchargés de nombreuses fonctions parmi lesquels le rassemblement et le montage de nombreux composants en sous-systèmes aussi qualifiés de modules. Les firmes-pivot (Mazaud, 2007) assurent la fabrication des modules et, pour ce faire, sont chargées de coordonner un ensemble de sous-traitants. Ces derniers participent aux efforts technologiques en proposant des améliorations. Le processus territorial de cette modularisation et de l'organisation industrielle qui s'ensuit est décrite, dans le cas de la *Mecanic Vallée* par Grossetti, Zuliani et Guillaume (2006), Guillaume (2001, 2003, 2005, 2008). Les sous-traitants locaux se sont divisés en deux catégories. D'une part, il y a les sous-traitants de capacité, n'ayant pas ou peu de contenu technologique et dont le volume d'affaires dépend étroitement de la conjoncture. D'autre part, les sous-traitants de spécialité. Ils proposent un contenu technologique, ont une position de force vis-à-vis des donneurs d'ordres étant donné leur position de marché qui en fait les seuls ou rares interlocuteurs disposant de certaines compétences précises. C'est la main d'œuvre de ces sous-traitants qui constitue un Système Local de Compétences. Cet exemple illustre bien le concept de « *territoires modules* » développé par Perrat (2006) ; concept qui associe un territoire à la production d'une partie enrichie du processus de production.

Les conséquences de ce faisceau d'évolutions ont été nombreuses, particulièrement sur les salariés. Ces derniers ont dû intégrer, dans leurs compétences et leurs savoir-faire l'utilisation d'outils et techniques au contenu technologique accru et participer à des processus de production de plus en plus complexes. Piore, Sabel et Boussard (1989) indiquaient, à ce titre, que « *les ouvriers doivent maîtriser une gamme de compétences et une compréhension générale des processus de fabrication qu'on associe généralement avec les artisans de l'époque préindustrielle* ». Le territoire fordiste où les facteurs génériques sont largement utilisés a été fortement remanié : le succès des firmes dépend étroitement de leurs salariés. Ceci participe à l'ancrage de la production au territoire, c'est-à-dire à la firme implantée sur un espace précis mais aussi de ses salariés aux compétences hautement stratégiques (spécifiques au sens économique du terme) et implantés sur ce même espace et beaucoup moins mobiles que les firmes (Ferru, 2009a, 2009b). Étant donné cet ancrage, les formations doivent être adaptées aux besoins des firmes locales et qui peuvent activement participer à la formation de la main-d'œuvre locale (Haas, 2007b ; Pierron, 2003). La spécialisation flexible ou souple est la troisième forme de spécialisation. La fin de la toute-puissance du fordisme a été symbolisée par la spécialisation flexible ou souple (Benko, Dunford et Heurley, 1997). Cette spécialisation est fortement attachée à l'industrialisation endogène développée par Courlet (1989) ; Courlet, Pecqueur et Soulage (1993) entre autres. La spécialisation productive est liée « *au renouvellement permanent des produits fabriqués par des ouvriers qualifiés grâce à des équipements souples* » (Piore, 1989 cité par Raud, 1997).

Ceci passe par « *une désintégration verticale des processus de production des firmes* » (Benko, Dunford et Heurley, 1997 citant Lipietz et Leborgne) ce qui amène à diviser la production entre de petites firmes qui sauront fournir les productions en des délais appréciables, pour des coûts maîtrisés et, ainsi, satisfaire les exigences de la clientèle, que celle-ci soit particulière (B to C) ou professionnelle (B to B). Comme le notent Courlet, Pecqueur et Soulage (1993), la spécialisation flexible repose sur

> « *l'innovation, un parti pris de s'adapter au changement perpétuel plutôt que de le contrôler. Cette stratégie est fondée sur l'utilisation d'équipements souples à usages multiples, l'emploi d'ouvriers qualifiés et la présence d'une communauté industrielle capable, par des moyens politiques, d'éliminer toutes les formes de concurrence défavorables à l'innovation* ».

Ces propos amènent à penser que la spécialisation flexible se situe à mi-chemin entre la spécialisation sectorielle et la spécialisation cognitive. Les salariés et la position vers certaines productions sont aussi importants l'un que l'autre, le premier pour les qualités productives et le second pour la valorisation des productions avec un positionnement porteur sur le marché des biens et services. Piore, Sabel et Boussard (1989) notent que les petites séries constituent une stratégie commerciale car elles permettent, avec un risque limité, de « *percer les marchés* » et de trouver les débouchés pertinents. Cette spécialisation est adaptée aux industries émergentes notamment celles des pays du sud en raison des moyens limités qu'elle demande et des opportunités de marché facilement renouvelables qu'elle permet (Hsaïni, 1996). Ces opportunités sont très flexibles pour des savoir-faire et des compétences fixes.

2.3.4.3 **La spécification ou la flexibilité des coordinations**

Le troisième mode de développement territorial est la spécification que Gilly et Lung (2005) définissent comme :

> « *une forte proximité institutionnelle entre les acteurs, de modes de coordination entre les agents économiques permettant, outre les effets de proximité organisationnelle, une grande souplesse dans le déploiement des ressources, des activités et des compétences sans faire éclater le contexte territorial* ».

La spécification repose sur une flexibilité des ressources et des actifs (Colletis *et al.*, 1999) Les ressources et les actifs utilisés dans le cadre d'un processus de production peuvent être redéployés vers

de nouvelles activités. Cette flexibilité ne peut en aucun cas être réalisée dans n'importe quelles circonstances : il est nécessaire que le redéploiement en question ne se fasse pas au détriment des activités déjà en place (Colletis *et al.*, 1999). Aussi, par exemple, l'abandon d'une activité économique au profit d'une autre n'est pas, tel quel, représentatif d'une spécification. Il est nécessaire que les éléments utilisés sur une production soient maintenus en partie dans celle-ci mais, en même temps, utilisés sur une nouvelle. La spécificité est basée sur la « *plasticité du territoire* » (Colletis *et al.*, 1999) c'est-à-dire sur un ensemble de ressources et d'actifs qui peut être utilisé dans un maximum de situations productives demandant leur utilisation. Colletis *et al.,* vont plus loin en intégrant les acteurs dans cette plasticité : il s'agit de « *reconfigurer les positions relatives des acteurs* ». Ces positions correspondent aux coordinations qu'ils entretiennent et, plus particulièrement, le nombre et la richesse de ces coordinations. Les positions relatives renvoient notamment à l'ancrage à un contexte productif particulier ; plus particulièrement à la dépendance et l'interdépendance existant entre plusieurs acteurs. La spécification constitue le niveau d'interdépendance maximal.

Aux yeux de Gilly et Lung (2005), la spécialisation repose sur l'apprentissage collectif. Ce dernier « *renvoie aux externalités territoriales comme la forte densité institutionnelle [à] un large potentiel d'agencement des relations locales entre les acteurs favorisant la plasticité et la compétitivité des territoires* ». L'apprentissage collectif permet d'enclencher un processus d'innovation (Bataïni, 2004) et est constitué d'un « *capital de savoirs et de relations activé par l'action collective* » (Desreumaux et Brechet, 2013). Il est à la base de l'identification des coordinations comme ressources productives et leur activation. Ce n'est que lorsque les acteurs productifs sont aptes et disposés à travailler ensemble que la spécification émerge. Or, cette aptitude vient avec l'apprentissage. La spécification repose sur des routines et des institutions. La production de savoir, donc la flexibilité et la recombinaison, dépend de « *routines* ». Daidj (2011) note que les routines sont « liées à l'apprentissage et à l'institutionnalisation » et constituent des « *institutions informelles* » (Bataïni, 2004). La routine permet de construire des comportements attendus (en tout cas d'augmenter sensiblement la probabilité de les rencontrer) et donc permet d'éviter, pour chaque acteur, dans la plupart des situations, d'avoir à construire une coordination nouvelle et pouvant être remise en cause : « *la routinisation des processus cognitifs dispense les individus d'une complète attention et délibération* » (Bazzoli et Dutraive, 2002 cités par Talbot, 2008).

Elles constituent des « *points d'orientation* » ou des « *poteaux indicateurs* » pour reprendre la terminologie de Lecoq et Lachmmann reprise par Bataïni (2004). Dans le cadre de la spécialisation, les routines apparaissent au niveau de l'activité productive centrale. La routine est d'ailleurs fondatrice de la proximité organisationnelle en ce sens que celle-ci génère des règles mais aussi des cadres privilégiés d'interactions favorisant les coordinations (Coutant, 2014 ; Grossetti, 2004a ; Pecqueur,

2003). Dans le cadre de la spécification, il s'agit de l'habitude des acteurs à se coordonner et à agir de pair dans une grande diversité de problèmes productifs. Elles facilitent les interactions (Talbot, 2008) au même titre qu'elles réduisent l'innovation (Boschma, 2015) ou la capacité des acteurs à s'orienter vers des ressources qui leur sont pertinentes (Grossetti, 2004b avec le terme de « *découplage* »). Les routines permettent de fonder les institutions. Ces dernières se distinguent par « *l'action volontaire qu'elles exercent sur les individus afin de les former et de les conformer, de les produire et de les contrôler* » (Dubet, 2011). Comme le note Dubet, elles réalisent un travail de socialisation. Les institutions permettent de générer un cadrage des interactions denses dans le temps (Bories-azeau, Loubès et Fabre, 2007). Elles sont fondées sur les routines qui permettent d'identifier des habitudes qu'il est pertinent de reproduire et d'automatiser ; les institutions sont construites par l'histoire (Dubet, 2011) mais aussi par un choix politique collectif (Talbot, 2010).

Elles sont produites par des arbitrages générés au sein du territoire pour résoudre des problèmes bien identifiés et associer le territoire à des thématiques construites collectivement. Les institutions constituent une ressource de médiation (Bouba-Olga et Grossetti, 2008) en ce sens qu'elles donnent accès à un ensemble d'acteurs qu'elles encadrent et dont elles facilitent les interactions. Elles génèrent du capital social (Angeon et Laurol, 2006). Les institutions sont construites pour leur capacité à résister au changement (Blanck, 2016), c'est-à-dire pour leur capacité à maintenir intact le cadre de construction et de réalisation d'interactions. Elles sont à relativiser (Laperche, Lorek et Uzunidis, 2011) et constituent autant une contrainte qu'une ressource (Grossetti, 2004b). Elles permettent de rapprocher les acteurs et de les faire se coordonner mais, pour ce faire, les acteurs doivent se conformer aux règles et thématiques qu'elles véhiculent. Les institutions sont des irréversibilités que Grossetti (2004b) définit comme « *les actions, engagées aujourd'hui par des individus ou des groupes, entraînent des conséquences qui vont modeler et contraindre à l'avenir les processus de décision ou la structure du système, ou encore sa trajectoire de changement* ». Les irréversibilités se caractérisent par des coûts (Colletis *et al.*, 1999) et sont associées à la spécification, notamment la coordination instituée. Cette dernière facilite des coordinations locales construites par les acteurs impliqués.

Or, se désengager d'une telle coordination, c'est perdre un certain nombre de ressources, que celles-ci soient des acteurs ou bien ce à quoi donnent accès ces mêmes acteurs (Pecqueur, 2014). Ces acteurs et ces ressources ne peuvent être retrouvés dans un autre cadre. Cette perte engendre des coûts liés aux frais qu'engendre le remplacement des ressources perdues ou bien à leur perte pure et simple ; ce qui représente les coûts de réaffectation (Benko et Pecqueur, 2001). L'irréversibilité ne concerne pas que les firmes mais aussi les thématiques de leurs coordinations et de leurs interactions. Ces coordinations dépendent de l'histoire du système productif : « *les agents présents ne peuvent [en] bénéficier que si*

leur choix est conforme aux exigences établies par leurs prédécesseurs » (Dimou, 2003) citant Arthur, 1989). La spécification repose sur la dépendance aux choix posés dans le cadre de la spécialisation mais aussi sur ceux construits par les acteurs pour dépasser les seules coordinations spécialisées. À ce sujet, Mendez et Mercier (2005) illustrent parfaitement ce fait avec la notion de « *compétences-clés* » et des acteurs les générant.

2.3.5 Construction et déconstruction du territoire

Les différentes formes de développement se caractérisent par différentes combinaisons de proximités :

- agglomération = proximité géographique,
- spécialisation = proximité géographique + proximité organisationnelle ;
- spécification = proximité géographique + proximité organisationnelle + proximité institutionnelle.

Ces trois formes de développement sont liées par des trajectoires territoriales de développement qui peuvent être ascendantes et descendantes. Dans le premier cas, une forme (ou plus rarement, plusieurs formes) supplémentaire de proximité intervient dans les coordinations. Dans le deuxième cas, il s'agit d'une forme de proximité qui disparaît sur le territoire. Analysées par Colletis *et al.,* (1999) ou (Pecqueur, 2005b), les trajectoires ascendantes correspondent à trois types de situations :

a) le passage de l'agglomération à la spécialisation. Les acteurs proches géographiquement décident de valoriser cette proximité autour d'une thématique productive centrale qui fondera leurs coordinations.
b) le passage de la spécialisation à la spécification. Les coordinations spécialisées ont engendré une confiance locale appréciable. Les acteurs mobilisent cette confiance pour continuer leurs coordinations existantes et les enrichir en se coordonnant sur de nouveaux sujets.
c) le passage de l'agglomération à la spécification. Cette étape est plus rare mais loin d'être impossible. Il s'agit alors de passer d'acteurs qui n'ont en commun qu'une localisation proche à de profondes coopérations faisant du territoire le porteur d'un processus productif unique. Les coopérations sont alors variées en termes de thématiques. Cela peut se produire lorsqu'un produit agroalimentaire bénéficie d'une appellation ou d'un certificat de qualité.

Il existe trois trajectoires descendantes. Elles reposent particulièrement sur la confiance (Colletis *et al.*, 1999 ; Colletis et Pecqueur, 2005 ; Pecqueur, 2005). Dupuy et Torre (2000) font le lien entre proximité, confiance et coopération. Plus le niveau de confiance est élevé, plus le développement économique local sera riche.

a) le passage de la spécification à la spécialisation. Dans ce cas, les acteurs font face à une crise de confiance. Les coordinations produites régressent mais ne disparaissent pas. Les acteurs qui travaillaient ensemble sur une diversité de sujets décident de continuer à travailler ensemble mais sur un point précis et central,

b) le passage de la spécialisation à l'agglomération. Les externalités existantes disparaissent complètement et les seules interactions produites sont des d'agglomération. L'activité centrale génératrice de coordinations a été ébranlée,

c) le passage de la spécification à l'agglomération. Il s'agit, ici, d'une puissante crise de confiance entre acteurs, plus grave que le premier type de trajectoire descendante. Les acteurs habitués à travailler beaucoup ensemble ont cessé toute coordination.

Ces différentes formes de développement économique engendrent l'émergence du territoire. Ce dernier est défini (Colletis *et al.*, 1999 ; Gilly et Perrat, 2003 ; Pecqueur, 2005) comme correspondant au stade de spécification. C'est parce que la spécification repose sur des institutions et un processus de gouvernance qu'elle correspond au territoire. En effet, la spécification correspond à un niveau élevé d'autonomie (Grosjean et Crevoisier, 2003) au vu des ressources locales qui ont été valorisées. Parallèlement, le territoire bénéficie de l'existence d'institutions et d'une gouvernance. Ceci permet aux acteurs territoriaux d'arbitrer des conflits mais aussi de construire des projets collectifs ce qui leur donne un pouvoir sur le processus économique local.

2.3.6 Individus et compétences dans la dynamique territoriale ascendante

Les compétences peuvent évoluer avec la dynamique territoriale. Colletis et Patrick (2008) notent que les compétences font émerger différents types de travailleurs (taylorien, néo-taylorien et cognitif). Ces dernières catégories se distinguent par le caractère standardisé et redéployable des compétences. Le travail cognitif se distingue parce que « *les objectifs de production des entreprises ne peuvent plus être atteints par un travail commandé, direct et immédiat, mais demandent au contraire que les salariés prennent des initiatives, tâtonnent, inventent des solutions* » (Dieuaide, 2005, 2011). Le travail cognitif a émergé récemment. Dieuaide, Paulré et Vercellone (2003) mais aussi Dieuaide (2001) observent le passage d'un capitalisme fordiste à un capitalisme cognitif à partir des années 1970. Le premier se distingue par un caractère plus stabilisé et homogène de la régulation salariale. De même, il repose sur une standardisation des tâches contrairement au second. Le passage du premier au second amène à la centralité des compétences et, plus encore, à ceux qui les portent. Dieuaide (2005) note que le travail cognitif dépend de la personnalité des individus. Par translation, le passage d'un capitalisme fordiste à un capitalisme cognitif ressemble au passage du stade de spécialisation à celui

de spécification. En effet, dans ce dernier les solutions productives sont produites par les acteurs économiques sur un modèle original. La spécification peut constituer une facette du capitalisme cognitif.

Plus important, c'est que les acteurs pouvant intervenir dans le cadre de la spécification, dans la production de solutions originales, se distinguent par leurs compétences. Cela signifie que les acteurs intervenant dans ce processus se distinguent par leurs compétences. Or, l'influence de la dynamique territoriale dans la production et la valorisation de ces compétences n'est pas traitée par les auteurs s'intéressant au capitalisme cognitif. Pourtant, les acteurs sont centraux dans le processus de spécification. Par leurs coordinations, ils agissent sur des problèmes pertinents, trouvent des solutions originales et construisent les instances collectives de remédiation auxdits problèmes. Toutefois, les auteurs s'intéressant au capitalisme cognitif ne font pas apparaître le territoire comme un activateur de ressources c'est-à-dire un ensemble d'individus, de compétences et de problèmes productifs qui peuvent être résolus. Le territoire peut influencer sinon constituer un « *régime salarial* » (Dieuaide, 2008), c'est-à-dire un lieu de mobilisation et d'insertion, pour reprendre les termes de Dieuaide, des salariés. En effet, la dynamique territoriale, la personnalité des travailleurs et leurs compétences constituent des ressources territoriales à part entière, tant dans la résolution de problèmes productifs, que dans l'établissement du mode de résolution que dans la mobilisation des individus et des compétences.

2.4 Les ambitions des acteurs et de leur référence au territoire au fondement du processus d'ancrage des activités

Les proximités permettent de comprendre l'intensité de l'ancrage territorial et du développement économique local. Toutefois, les proximités ne permettent pas de saisir la manière d'attacher les richesses et les activités à l'espace. Ceci n'intervient que lorsque les acteurs prennent cet espace comme référence de leur action et l'associent à leurs coordinations.

2.4.1 Les différents types d'ancrage : productif et par les revenus

L'ancrage territorial peut autant concerner les activités productives que les revenus qu'elles génèrent. Toutefois, celui des premières ne va pas forcément avec de pair avec celui des seconds. Colletis et Pecqueur (2005) ont beaucoup analysé la capacité à lier les unités productives à l'espace. Ce lien repose sur l'ensemble d'avantages que propose l'espace aux unités productives qui y sont implantées. Ces avantages permettent de différencier les espaces physiques et productifs en leur accordant des éléments particuliers qui empêchent les producteurs de quitter le territoire productif sans dommages : quitter ce territoire a un coût irréversible. Aussi, l'ancrage des activités productives correspond à une situation de spécificité. Toutefois, l'ancrage des activités productives, c'est-à-dire des opérations

favorisant la création de valeur ajoutée et d'emploi, ne signifie en aucun cas ancrer les revenus. Ce constat, réalisé par Davezies (2008, 2012, 2015) mais aussi (Talandier, 2008a, 2008b, 2018) génère une géographie déconnectée des activités productives. En effet, les productions génèrent des revenus qui sont dépensés sur les lieux de travail mais aussi dans une multitude d'autres lieux entraînant, ainsi, une déconnexion forte entre lieux de production et lieux de dépense, ce d'autant plus que la société des loisirs décrite par Viard (2013) entraîne une mobilité conséquente des individus et donc une distanciation des différents lieux où s'effectuent les dépenses.

Le tissu productif est fortement affecté par cette géographie éclatée des dépenses. En effet, Talandier et Davezies distinguent 4 formes de bases économiques des territoires, c'est-à-dire 4 types d'origine des revenus d'un espace géographique :

- la base productive, c'est-à-dire les rémunérations liées à des activités productives orientées vers les exportations en dehors de la zone étudiée pour reprendre les termes de Talandier (2018),

- la base résidentielle constituée des retraites mais aussi des dépenses liées au tourisme et les revenus ramenés par des individus habitant en dehors de leur lieu de travail,

- la base sanitaire et sociale constituée des revenus de transferts,

- la base publique reposant sur les traitements des agents des trois fonctions publiques.

2.4.1.1 **L'impact de l'ancrage sur la structuration du développement local**

Talandier (2018) ajoute aussi l'existence d'une cinquième base, intermédiaire, reposant sur les revenus issus des activités productives d'entreprises qui ne sont pas à vocation résidentielle (vente au consommateur final) ni des exportatrices. Ces entreprises produisent des consommations intermédiaires utilisées par les autres entreprises du territoire qui, quant à elles, soit exportent soit produisent au bénéfice du consommateur final. Aux yeux des auteurs, les dépenses des individus (et, *in fine*, leurs revenus) pétrissent la carte productive du territoire en conférant à ces territoires des tissus productifs particuliers, construits autour des dépenses des acteurs. À ce propos, Davezies et Talandier (2014) essaient de comprendre la construction et la structuration des « *systèmes productivo-résidentiels* » c'est-à-dire l'articulation entre économie productive, essentiellement concentrée dans les zones métropolitaines, et l'économie résidentielle dans les zones plus périphériques. Ces deux types d'économies et ces deux zones productives, loin de s'ignorer et d'être concurrentes, sont incluses dans des relations où chacune a un rôle et joue d'égal à égal avec l'autre.

Les implications de l'ancrage des activités et/ou des revenus ont des répercussions importantes sur les politiques publiques et d'aménagement qui sont menées. En effet, celles-ci peuvent influencer les zones à privilégier pour produire la richesse. À ce sujet, la controverse entre Davezies, Bouba-Olga et Grossetti (2015) au sujet de l'importance des métropoles dans le processus productifs témoigne bien des enjeux des acteurs et des espaces à privilégier pour dynamiser la production sur le territoire national. Au sujet des revenus, la société des loisirs et du temps libre décrite par Viard(2013) impacte fortement la distribution des revenus et, par voie de conséquence, la structuration des systèmes productifs nationaux et locaux. À ce propos, de très nombreux diagnostics tentent d'échafauder les stratégies locales pertinentes pour capter et ancrer les revenus. C'est notamment le cas des monnaies complémentaires locales, des circuits-courts par exemple qui cherchent à ancrer les revenus en leur conférant une dimension territoriale et sociétale forte.

2.4.1.2 **L'intermédiation comme trait d'union entre les différentes formes d'ancrage**

Les deux approches, productive ou par le revenu, s'appuient bien évidemment, à la fois sur le revenu et la production mais dans un sens différent. L'ancrage des productions s'intéresse essentiellement aux espaces et conditions de production de la valeur tandis que la géographie des revenus s'intéresse particulièrement aux territoires d'utilisation de ces derniers. Toutefois, l'approche par la production ne s'intéresse pas vraiment à l'origine des revenus permettant de valoriser économiquement et monétairement la production. Colletis (2018) et Colletis et Pecqueur (2018) décrivent les conditions de reconstruction. Parallèlement, l'approche par les revenus ne s'intéresse pas pleinement à l'influence du revenu dans la construction d'un territoire d'action économique. Elle ne fait que caractériser ces territoires sans en expliquer la dynamique de constitution. Aussi, ces derniers ne sont pas étudiés sous la structuration d'une action collective visant à adapter le système productif aux flux de revenus. L'intermédiation développée par Talandier (2018) permet de mieux saisir le lien entre revenus et production. En effet, en s'intéressant non aux individus mais aux entreprises, acteurs de l'intermédiation, l'analyse peut mieux comprendre le lien entre production et revenus dans le cadre d'une action territoriale ; cette dernière pouvant essayer de concentrer et d'ancrer les revenus au sein d'un tissu productif et, ainsi, ancrer, par l'existence d'un marché construit localement, les productions pouvant bénéficier de débouchés locaux.

2.4.1.3 **Les formes d'ancrage reposent sur la distinction entre individus et entreprises**

Les différents types d'ancrage soulignent la pertinence de la différence entre individus et entreprises mais aussi, et concomitamment, de leur interdépendance. Ces faits ne seront pas traités dans le présent raisonnement. Toutefois, ils méritent un éclairage particulier pour valider la pertinence de la présente question de recherche. L'ouvrage coordonné par Pecqueur et Talandier (2018) illustre bien cela avec

deux de ses contributions. Colletis (2018) souligne qu'une reterritorialisation industrielle, c'est-à-dire la (re)construction d'activités productives dépend avant toute chose de compétences largement dépendantes des besoins « *technico-industriels* ». Ceci confirme les propos tenus précédemment : la production dépend avant toute chose des besoins productifs. Toutefois, l'existence de compétences produites de manière territoriale dépend d'individus. Or, ceux-ci génèrent des revenus qui vont influencer de manière directe, via la théorie de la base, mais aussi de manière indirecte, via les flux monétaires entre entreprises agissant pour satisfaire le consommateur final, le tissu productif dans son ensemble. Individus, revenus, entreprises et productions sont donc naturellement complémentaires. Toutefois, les approches démontrent bien l'existence de stratégies territoriales très différentes pour mener à bien un projet de développement basé sur les revenus ou sur les productions, sur les individus ou sur les entreprises.

2.4.2 Le processus de construction de la ressource territoriale

L'ancrage, quelle que soit sa forme, pose systématiquement l'existence d'une stratégie territoriale visant à structurer le tissu productif local et à construire un projet productif propre au territoire. L'ancrage des activités est recherché par les politiques publiques, notamment dans le cadre des SPL. Sa forme de l'ancrage dépend du contenu économique mais aussi des formes de proximités mobilisées. Le processus de construction et de déconstruction des territoires le prouve. La construction d'un ancrage, via la spécialisation ou la spécification, dépend étroitement de la mobilisation des acteurs locaux dans un projet productif construit collectivement. En effet, cette mobilisation permet de générer les actifs et ressources spécifiques pertinents pour l'ancrage des acteurs et des activités. En effet, la spécificité correspond à un environnement économique façonné par les acteurs pour répondre à leurs besoins.

2.4.2.1 **De la ressource à l'actif : un processus d'activation**

Il est d'abord nécessaire de faire la différence entre actifs et ressources. Les actifs constituent « *des facteurs en activité* » (Bainée, 2013), c'est-à-dire des éléments économiques de toutes sortes utilisés dans les processus de production. Les ressources, quant à elles, sont « *des facteurs à révéler, à exploiter* » (Bainée, 2013) ; « *un potentiel latent qui peut se transformer en actif si les conditions de production ou de création, de technologie le permettent* » (Colletis et Pecqueur, 2005). La distinction principale revient donc à séparer les éléments en activité au sein d'un processus productif et ceux qui peuvent y être intégrés. Pour que les ressources se transforment en actifs, il est nécessaire qu'une utilité leur soit accordée, c'est-à-dire un caractère appréciable et pertinent pour résoudre un problème productif plus ou moins inédit. Lamara(2011), rejoint par Janin *et al.,* (2015) ou Lajarge et Roux (2007), notent à ce sujet :

> *« C'est donc « la valeur qu'une société ou un individu attribue à tel ou tel élément qui conduit à le considérer comme ressource » (p. 4), les ressources sont donc toujours « inventées, parfois bien après avoir été découvertes » (p. 4), la ressource est donc relative au contexte spatial et temporel qui l'a vu naître. »*

La transformation d'une ressource en un actif provient directement de l'information. Pour mobiliser un élément de toute nature (matières premières, individus, idées…), ce que Bouba-Olga et Grossetti (2008) qualifient de ressources cognitives et matérielles), il est nécessaire d'être au courant de son existence. Il s'agit aussi de disposer d'une capacité de projection c'est-à-dire de s'interroger sur l'apport qu'une ressource peut générer à un processus de production et, plus particulièrement, sa capacité à résoudre des problèmes rencontrés. À ce sujet, Gumuchian (2002) note que « *la valorisation de la ressource fait l'objet d'un travail collectif d'identification, de sélection, de transformation et de valorisation des ressources et génère de nouvelles activités* ». La notion de « *travail collectif* » explique que la valorisation d'une ressource n'est pas effectuée, dans le cadre d'un processus de coordination, par un acteur isolé mais bien un ensemble d'acteurs. C'est leur interaction qui permet de prendre conscience de la pertinence d'une ressource. La valorisation de cette dernière est une intentionnalité (François, Hirczak et Senil, 2006 ; Lajarge, 2002), autrement dit un projet pensé et réfléchi sur lequel, pour paraphraser Lajarge, « *l'acteur est capable de s'expliquer si tant est qu'on le lui demande* ». Par la suite, cette ressource est intégrée au processus productif et, à ce moment seulement, elle se transforme en actif via un processus d'activation. Ce dernier correspond à une analyse tout ce qu'il y a de plus banale dans la pensée économique.

2.4.2.2 **Le caractère générique et spécifique des ressources et des actifs**

Un certain nombre d'auteurs estime que les ressources sont loin d'être homogènes dans leurs caractéristiques et leur nature. Le caractère des problèmes productifs diffère (Benko et Pecqueur, 2001 ; Colletis *et al. ,* 1999 ; Colletis et Pecqueur, 2005). En effet, la définition des problèmes productifs dépend des acteurs qui les rencontrent et qui tentent de les résoudre. Ladite définition engendre la mobilisation de ressources et, après activation, d'actifs aux propriétés différentes. Les mêmes auteurs font une distinction privilégiée entre actifs et ressources de nature générique et actifs et ressources de nature spécifique. Colletis *et al.,* (1999) distinguent ces deux types d'éléments grâce à trois paramètres : le contexte d'utilisation, la transférabilité et l'attachement à un espace physique particulier. Les ressources et actifs génériques peuvent être utilisés dans une grande diversité de contextes. Ces éléments sont disponibles auprès d'une large partie des acteurs économiques dans des conditions similaires. En effet, ces actifs et ressources sont valorisés grâce au marché et ont donc des

qualités standardisées. Étant donné leur abondance, ces éléments peuvent être utilisés dans une très large palette de problèmes productifs. Ils peuvent être déplacés sans conséquences majeures d'un espace physique à un autre, d'un acteur à un autre. Leur processus de disparition est lié à leur consommation et leur utilisation. Les actifs et ressources spécifiques se trouvent dans une situation différente.

L'adjectif spécifique signifie que ces ressources et actifs sont générés par les acteurs qui les utilisent. Leurs identification, conditions de production et d'utilisation sont donc dépendantes des paramètres fixés par les acteurs, c'est-à-dire les accords passés entre ceux-là mêmes. Les actifs et ressources spécifiques dépendent étroitement des coordinations de certains acteurs. Ces dernières ne sont que très difficilement (voire même pas du tout) reproductibles. Aussi, les ressources et actifs génériques sont ancrés à l'espace physique où sont implantés les acteurs qui les ont générés. Leur disparition vient de leur consommation mais aussi et surtout de la disparition des coordinations qui les soutiennent. Les actifs et ressources spécifiques sont ancrés car aucun acteur ne peut se les approprier. Si tel est le cas, il détruit la coordination génératrice et la ressource ou l'actif disparaît du fait du désengagement des autres acteurs. Aussi, tout acteur lié à une coordination spécifique se voit confronté à des coûts s'il se retire de la coordination ; ceux générés par l'arrêt de l'accès à une ressource impossible ou très difficilement productible dans d'autres conditions. La différence entre éléments génériques et spécifiques provient de la capacité de « *différenciation* » (Colletis *et al.* , 1999) que le territoire possède et dont il est l'objet. Il s'agit de ne « *pas faire comme les autres* » en ce sens que les solutions pertinentes aux problèmes productifs rencontrés par les acteurs demandent des solutions qui échappent à des solutions standards obtenues grâce aux marchés.

Le marché n'est pas adapté pour une diversité de raisons : la qualité des ressources n'est pas suffisante, le prix de ces ressources n'est pas apprécié par les acteurs mais, comme fréquemment, l'information sur l'existence d'un marché peut ne pas être arrivée jusqu'aux acteurs rencontrant des difficultés. Les actifs et ressources génériques sont générateurs de rentes : ils permettent de produire des biens et services qui n'existent nulle part ailleurs. Ils favorisent donc la fixation d'un prix de vente déterminé par les acteurs les ayant générés en raison de l'absence de concurrence. La spécificité dépend de cinq stades : a) les acteurs se rendent compte que le problème ne peut être résolu avec des ressources disponibles, b) s'engager à produire une ressource nouvelle et non générique, c) trouver les acteurs permettant de contribuer à cette production, d) définir les conditions de production et d'utilisation des ressources, e) activer la ressource en l'intégrant au processus de production. Chacune des quatre premières étapes repose sur un processus collectif contrairement à la dernière qui dépend d'une stratégie individuelle de chaque acteur. La variété des ressources et des actifs mobilisables par les acteurs économiques fait intervenir une diversité de modes de production et de stratégies

économiques afférentes. Toutefois, le rapport entre les ressources et l'espace n'existe pas en tant que tel : il passe par la notion d'ancrage territorial.

2.4.2.3 **L'endogénéité génératrice de l'ancrage territorial**

L'ancrage territorial représente le degré d'attachement des acteurs économiques à des espaces particuliers (Zimmermann, 2002). Il correspond au niveau d'avantages productifs et économiques que la relation entre des acteurs économiques et un espace physique génère. Il dépend du niveau de coordination des acteurs (Zimmermann, 2002). L'ancrage repose sur les interactions entre acteurs (et les avantages afférents) que génère un espace physique. Il est étroitement dépendant du « *génie des acteurs* » pour reprendre l'expression de Colletis *et al.,* (1999), en d'autres termes de la capacité des acteurs à produire des coordinations mutuellement pertinentes et avantageuses. Celles-ci reposent beaucoup sur un processus de valorisation endogène (Lamara, 2011) consistant à valoriser les proximités entre acteurs. L'ancrage dépend de deux éléments : l'implantation d'acteurs sur un même espace physique et la construction de coordinations. Cette implantation engendre la présence d'acteurs pouvant s'entendre sur de futures coordinations puisque « c*'est du fait de leur ancrage territorial que les acteurs se rencontrent, dans la mesure cependant où leurs intérêts respectifs peuvent relever de décisions locales qui les amènent à s'engager dans des démarches locales de pilotages du développement* » (Bertrand et Moquay, 2004). Ainsi, la présence stable d'acteurs sur un même espace physique facilite leurs interactions et les possibilités de coordinations.

Comme précisé dans le cadre de la construction des districts italiens, les interactions ne sont rendues possibles qu'en raison de la fréquentation régulière d'espaces physiques particuliers (Grossetti, 2002a, 2004a ; Grossetti et Filippi, 2004). En effet, la proximité géographique permet la fréquence des interactions et donc la production d'interactions et de coordinations. Toutefois, ce n'est pas parce que les acteurs sont implantés sur le même périmètre physique qu'ils coopèrent et interagissent (Torre, 2009). Il existe une diversité de proximités géographiques facilitant ou non les interactions. L'ancrage territorial est social car il repose sur l'interaction privilégiée d'acteurs cherchant à résoudre un problème productif commun au caractère inédit (Zimmermann, 2002). L'ancrage repose sur l'endogénéité qui constitue la valorisation de l'appartenance des acteurs à un même espace physique afin de faciliter leurs coordinations. L'endogénéité se place au centre des trajectoires économiques. C'est un projet, une sorte de priorité, qui fait que les acteurs estiment préférable d'avoir affaire avec des acteurs appartenant à un même espace qu'eux. Cette idée est défendue par Le Gall, Bougeard-Delfosse et Gentric(2013) qui expliquent que « *l'ancrage territorial suppose de l'entreprise une capacité à s'appuyer sur une diversité de leviers territoriaux et à les combiner ou les gérer avec une prise en compte des tensions qui émergent de la dimension supra locale* ».

Cette préférence signifie que, pour résoudre un problème productif et engendrer une coordination, la priorité sera donnée aux acteurs appartenant à cet espace sur les acteurs extérieurs à celui-ci. Le territoire est « *prétexte à l'action* » (Gumuchian *et al. ,* 2003) puisqu'il sert de « *catalyseur* » à cette dernière. L'endogénéité génère l'autonomie du territoire (Grosjean et Crevoisier, 2003) puisque les acteurs économiques ont accès, sur le même espace, aux ressources nécessaires ce qui facilite la conservation de la richesse sur un même espace. L'endogénéité et l'autonomie sont au cœur des conclusions de Carluer (2005, 2006). Cet auteur souligne l'importance pour les territoires et les systèmes productifs localisés à mettre en avant leurs avantages propres plutôt qu'à chercher à concurrencer d'autres territoires au sujet de ressources similaires. Ceci permet d'éviter de renforcer l'économie locale par des coordinations locales privilégiées. De même, l'endogénéité permet de générer des ressources nouvelles et adaptées facilitant la création de valeur. Comme le note Zimmermann (2002), l'ancrage constitue une dynamique commune de long-terme entre espace physique et coordination qui s'enrichissent mutuellement.

C'est pour cela que l'ancrage est fonction de la densité relationnelle au sein du tissu productif localisé (Gilly et Perrat, 2003) comme vu ci-dessus. Colletis et Pecqueur (2005) parlent, quant à eux, de « *densité institutionnelle* » c'est-à-dire de la construction de normes, de règles, de routines attachées au territoire. Ces institutions décentrent l'action collective des seuls acteurs pour ne plus la faire dépendre d'eux-seuls mais bien d'un ensemble de routines, de règles partagées communes à tous les acteurs et qui orientent leurs comportements ; cette orientation étant attachée à l'espace physique où ces acteurs sont implantés (Janin *et al. ,* 2015). L'ancrage territorial permet de comprendre que les ressources peuvent être mobilisées de manière privilégiée grâce à la proximité physique. Toutefois, l'organisation dans le long-terme de la mobilisation et de la valorisation de ces ressources reste largement inconnue. C'est dans le concept de ressource territoriale que cette organisation émerge ainsi que le territoire.

2.4.2.4 **La ressource territoriale : un processus de production et d'utilisation concertée des ressources**

La ressource territoriale est caractérisée par « *une faible mobilité, un attachement au territoire* » puisque son émergence « *[résulte] du jeu des acteurs territorialisés* » (Le Gall, Bougeard-Delfosse et Gentric, 2013) ; ce qui renvoie directement avec l'ancrage et les ressources spécifiques observés ci-avant. Courlet (2007) voit la ressource territoriale comme conjonction de la ressource et du territoire. Dormois (2007) invite à passer d'une vision statique des ressources à une vision dynamique. La ressource ne constitue pas qu'un stock disponible et pouvant être comptabilisé de manière précise. Il s'agit aussi d'un ensemble d'interactions qui permettent de recombiner les ressources présentes voire de les augmenter. Lajarge et Roux (2007) voient les ressources territoriales comme les produits

d'intentionnalités c'est-à-dire d'un ensemble de projets clairement exprimés. Ces projets font le lien entre les ressources disponibles sur le territoire et ce territoire. Toutefois, tel quel, ce cercle n'engendre aucune organisation concrète et aucune territorialisation de la ressource. En effet, ressources, territoires et projets ne sont pas articulés : les projets menés peuvent être conflictuels et engendrer un gaspillage de ressources voire même déstructurer le territoire. Pour organiser ce cercle, l'ingénierie territoriale constitue un moyen d'articulation. Elle génère un ensemble d'arbitrages et de régulations exprimés par les acteurs du développement économique. Cette régulation permet de faire le lien entre la territorialité des acteurs – leurs intentions et le rapport à l'espace qu'elles entretiennent – et le territoire - l'ensemble des solutions pertinentes existantes qui peut leur être offert.

L'ingénierie permet de révéler des ressources pertinentes contenues dans le territoire, de construire des projets mobilisant de manière coordonnée et pragmatique ces ressources et de générer le territoire. La génération d'un territoire correspond aux projets qui permettent de coordonner les intentions éparpillées des acteurs pour les transformer en action collective et réfléchie. Ainsi, les ressources ne sont plus brutes mais construites : les acteurs savent exactement de ce dont ils disposent et de ce dont ils ont besoin pour mener leurs projets. Ces projets reposent sur une coordination de toutes les intentions et deviennent, par là-même, source d'action collective. Le processus de coordination repose sur un ensemble de négociations menées localement qui font territoire. François *et al.,* (2006) se font légèrement plus précis au niveau du cycle de vie de la ressource territoriale. Cette dernière constitue une ressource spécifique issue de coordinations originales et inédites localisées. Elle constitue une ressource latente qui sera valorisée, activée par les acteurs. Cette ressource est activée pour générer de la valeur et de la croissance. De même, cette ressource génère de nouvelles coordinations qui vont être versées au « stock » de ressources territoriales existantes. Le stock de coordinations et de combinaisons ne peut être comptabilisé en raison de leur invention permanente. Governa (2007) avance l'idée d'un « *capital territorial* » autrement dit une construction territoriale en continu.

Ce capital correspond à un ensemble d'éléments de différentes natures (les ressources cognitives et matérielles de Bouba-Olga et Grossetti, 2008) qui est relié à un espace physique particulier et dont les éléments sont reliés ensemble, constituant ainsi des « sous-ensembles » en relations. Ceux-ci ont générés par les projets arbitrés. Ces projets, par leur accumulation, leur référence à un processus commun de réflexion et d'action collective mais aussi un espace privilégié d'action constituent le territoire. La construction de ce capital est « *graduelle* » (Courlet, 2007) et dynamique (Dormois, 2007). La ressource, et notamment sa production, sont incluses dans un processus cyclique. Kebir(2006) note qu'une ressource régresse si le « *système* » ne travaille pas à son entretien et à son renouvellement. Il est nécessaire de « *redéployer* » cette ressource, donc de l'utiliser dans une diversité de conditions de production de sorte à la maintenir en conditions opérationnelles. Ce besoin

d'entretien s'applique à deux manières totalement inséparables. En effet, cette ressource dépend de la coordination des acteurs. Or, s'il n'existe plus d'intérêt à la produire ou plus d'intérêt à se coordonner, la ressource disparaît inéluctablement. L'objectif est donc de disposer d'une ressource de qualité et pertinente. La ressource doit donc pouvoir être activée pour exister (Bataïni, 2004). L'existence de la ressource territoriale pose la question de la stabilité de sa production.

Mendez et Mercier (2005) s'approchent de cette idée de construction d'une trajectoire avec le concept de compétences-clés. Aux yeux des auteurs, les compétences-clés sont des ressources immatérielles (des compétences donc) qui sont associées à un territoire et à son organisation. Le développement économique local repose sur l'empreinte dessinée par les précédentes activités économiques mais aussi grâce à une gouvernance. Les activités précédentes génèrent les compétences capitalisées par les salariés ainsi que les productions générées par les entreprises. Le lien entre compétences et productions est bâti par la gouvernance qui les met en adéquation. Les salariés et l'histoire économique constituent les ressources les plus immatérielles mais aussi les plus intransférables. C'est sur elles que la stabilité économique repose car elles peuvent être redéployées vers de nouvelles productions qui peuvent les mobiliser ultérieurement. Les compétences-clés s'approchent beaucoup du concept de « *système local de compétences* » développé par Grossetti, Zuliani et Guillaume (2006). Le terme « *patrimoine* » constitue la forme la plus territoriale des ressources.

Ce terme est utilisé dans la littérature (Bainée, 2013 ; Billaudot, 2005 ; Colletis et Pecqueur, 2005 ; François, Hirczak et Senil, 2013 ; Plumecocq, 2012) de manière générale comme une ressource héritée du passé par les acteurs et s'inscrivant dans une stratégie de développement tournée vers le futur. François, Hirczak et Senil (2006), citant Peyrache-Gadeau (2004), appuient sur le patrimoine comme « *contrat intergénérationnel* ». François, Hirczak et Senil (2006) paraphrasant Guérin (2001) expliquent que « *le patrimoine, parce qu'il se réfère aux héritages, crée la personnalité du territoire* ». Le contrat permet de valoriser, à travers le temps une ressource commune intransférable. Cette ressource est générée par un processus de production intégré dans une culture locale. De même, la transmission et le strict respect de cette ressource la maintiennent dans le temps. Son adaptation dépend uniquement des acteurs locaux qui sont les seuls légitimes pour ce faire. Le patrimoine génère une rente (Hinnewinkel, 2007). Il peut aussi, concernant les productions agroalimentaires, prendre le vocable de « *terroir* » (Chabault, 2016).

2.4.3 La gouvernance au cœur du processus des rapports à l'espace

Les choix et arbitrages permettent de générer le rapport privilégié des rapports économiques à l'espace. Il est pertinent de comprendre comment sont construits ces choix. « *Il n'y a pas de territoire en crise, il n'y a que des territoires sans projet* ». Cette phrase célèbre, prêtée à un ministre de

l'intérieur et de l'aménagement du territoire explique à elle seule le « *pouvoir du territoire* » pour reprendre de l'ouvrage de Vanier(2010) : le territoire est associé à un projet, un projet de société, c'est-à-dire collectif. Le territoire constitue un vecteur de la mobilisation des acteurs au profit d'eux-mêmes puisque ces mêmes acteurs peuvent, par leur mobilisation, leur coordination obtenir ce dont ils ont besoin. À ce sujet, Berriet-Solliec et Trouvé (2013) notent que les territoires sont au centre de l'attention sous l'influence des économistes de la proximité. La construction d'un territoire comme projet ne peut être réalisée grâce à la coordination véhiculée par une gouvernance locale.

2.4.3.1 **La gouvernance au cœur d'un compromis de long-terme**

La gouvernance est destinée à orchestrer et coordonner les différences, les « *complexités* » et les « *fragmentations* » explique Bertrand et Moquay(2004). Il s'agit donc, dans le cadre du processus de gouvernance, de créer des liens entre différentes parties prenantes. Ehlinger, Perret et Chabaud(2007) estiment que cette mise en compatibilité note que la gouvernance peut s'appuyer, entre autres choses, sur la résolution de problèmes productifs ; résolution qui constitue l'objectif central de la coordination impulsée par la gouvernance. Cette dernière produit et est le produit d'un compromis qui s'effectue sur « *une expression des tensions et des arbitrages entre différents intérêts au niveau local* » (Salais, 1998 cité par Pecqueur, 2003). La recherche de la coordination entre les acteurs amène à un certain nombre de frictions, de conflits en termes de conditions pour coopérer. L'existence de la gouvernance est totalement et intimement liée à cette conflictualité. À ce sujet, Colletis *et al.,* (1999) notent que la gouvernance apporte une « *mise en cohérence toujours partielle et provisoire* » fondée sur des compromis (Penard, 2001).

La notion de compromis revêt toujours une dimension provisoire. Or, la stabilité, particulièrement de ces compromis, comme le note Gilly (2006), est nécessaire, au même titre que la cohérence « *afin que de lever pour un temps l'incertitude inhérente à l'action collective et ainsi réduire rivalités et conflits* ». La gouvernance est appréciable, sous condition de stabilité, car elle permet de résoudre le problème productif. Elle permet aussi de réduire les coûts de transaction (Bourdeau-Lepage, 2009 et Gilly, Leroux et Wallet, 2004). En effet, la recherche de compromis locaux par consentement des acteurs permet d'économiser les frais que ces acteurs auraient dû débourser (si l'occasion se présentait bien évidemment) pour obtenir l'implication d'autres acteurs. La gouvernance est un outil très puissant soutenant le développement économique local (Leloup, Moyart et Pecqueur, 2005) notamment si celle-ci est territoriale (Gilly, Leroux et Wallet, 2004 cités par Amisse *et al.,* (2013).

2.4.3.2 Caractérisation de la gouvernance territoriale par un rapport particulier à l'espace

La gouvernance territoriale se caractérise par la mise « *en compatibilité des différents modes de coordination entre acteurs géographiquement proches* » (Colletis *et al. ,* 1999). La gouvernance territoriale diffère de la gouvernance en ce sens qu'elle mobilise de manière privilégiée des acteurs géographiquement proches qui permettent d'identifier un périmètre physique pertinent. Colletis *et al.,*(1999) insistent sur le fait que la gouvernance comprend « *à la fois une dimension stratégique et institutionnelle* ». Colletis *et al.,*(1999) distinguent quatre formes de gouvernance qualifiée par la nature des acteurs l'instituant : la gouvernance publique (prédominance des acteurs politico administratifs) ; la gouvernance privée (impulsée par un ou quelques acteurs centraux) ; la gouvernance privée (entreprises intervenant à égalité ; district italien) ; la gouvernance mixte (parité entre acteurs publics et privés). Colletis *et al.,* (1999) notent que « *la nature de la gouvernance territoriale renvoie à la dynamique propre du territoire* ». Ces formes de gouvernance peuvent intervenir sur une pluralité de sujets au cœur des coordinations locales (Colletis *et al. ,* 1999 ; Gilly et Pecqueur, 2000). Aussi, la gouvernance constitue un ensemble de choix réalisé par les acteurs coordonnés qui produisent ainsi une dynamique mais aussi une trajectoire territoriale (Rousseau, 2004). La modification de la composition de la gouvernance engendre une modification de la trajectoire territoriale, tant en termes d'acteurs mobilisés qu'en termes d'objectifs, de projets et de résultats.

Le Galès (2014) distingue, quant à lui, 5 idéaux-types de modes de gouvernance qui peuvent se combiner : l'État (la contrainte), le marché (la concurrence), la grande entreprise (la hiérarchie), la communauté (la solidarité), et l'association d'employeurs (la négociation). Le Galès aurait tendance, d'une certaine manière, à préciser l'influence des acteurs impliqués dans la gouvernance en leur associant une caractéristique comportementale précise. Comme le note Gilly (2006), la gouvernance « *caractérise l'espace de régulation territorial* » et constitue ainsi un processus interne caractéristique et constitutif du territoire. Toutefois, Gilly note aussi que la gouvernance a « *une vision ouverte sur les influences extérieures* ». Ceci renvoie à un certain nombre de concepts : l'opérateur de ressources (François, Hirczak et Senil, 2006), les compétences-clés (Mendez et Mercier, 2005). La gouvernance est donc au centre d'un processus de compromis entre acteurs du territoire mais également entre le compromis territorial et des influences extérieures. Aussi, le territoire est donc une régulation des influences extérieures et intérieures et de leur mise en compatibilité. Les résultats de la gouvernance engendrent la « *structuration des espaces géographiques humains* » (Benko et Lipietz, 2002a). La gouvernance fait émerger et structure des ensembles humains implantés sur des espaces particuliers et impliqués dans des phénomènes de coordination qui ne sont pas « *projetés* » mais « *bien construits* »

(Gilly et Pecqueur, 2000). Une des limites de la gouvernance territoriale est de ne pas expliquer le processus qui l'amène à être ancrée à un espace physique particulier. En effet, la littérature ne précise pas les « *moments* », les étapes auxquels cette gouvernance émerge, évolue et surtout comment les rapports sont créés, au sein de ces projets, avec l'espace physique particulier qui la rendent territoriale.

2.4.3.3 **La centralité des projets dans la construction de la gouvernance**

Ehlinger, Perret et Chabaud (2007), citant Mendez et Mercier (2005) et Wallet (2001), notent que la gouvernance territoriale est générée en vue de produire « *un projet local de développement* ». Ce projet correspond notamment aux « *mouvements de configuration ou de reconfiguration des communautés existantes* » (Amisse *et al.* ,2013) et que ces mouvements demandent à ce que « *tous les acteurs [soient] clairement identifiés et représentés* » (Bories-azeau, Loubès et Fabre, 2007) par le biais des « *régularités socioéconomiques locales* » (Amisse *et al.* ,2013). La gouvernance territoriale peut être construite grâce à un processus reposant sur l'identification des acteurs judicieux pour résoudre un projet (productif notamment) défini et pertinent ; ce projet étant établi sur un périmètre physique particulier. La gouvernance peut être générée par le « *territoire de projet* ». Il s'agit d' « *un espace de référence qui a du sens pour l'action des acteurs, en particulier dans la mesure où il correspond à la réponse à un appel à un projet lancé par un échelon politico-administratif (Union Européenne, État, Collectivités locales)* » (Berriet-Solliec et Trouvé, 2013). Comme le note Lajarge (2002), le territoire de projet « *s'appuie sur des réalités géographiques, sur leurs représentations collectives et leur devenir* », c'est-à-dire une vision commune. Les territoires de projet permettent de construire un dialogue local (Alexandre et Mounet, 2008) en jouant le rôle de catalyseur (Berriet-Sollec et Trouvé, 2013) en raison de la décentralisation (Moine, 2004) qui en fait des médiateurs privilégiés (Pecqueur, 2003).

Le territoire de projet est aussi mobilisé afin de pouvoir résoudre des problèmes productifs qualifiés d' « *inédits* » (Lamara, 2011 ; Leloup, Moyart et Pecqueur, 2005). Il permet de disposer d'une certaine flexibilité et nouveauté afin d'affronter de manière spécifique les problèmes nouveaux. Cette spécificité, cette originalité est une réponse à des incitations financières publiques (Berriet-Solliec et Trouvé, 2013), générant une logique « *top-down* » (Moine, 2004), ce qui requiert de ces acteurs « *un accord négocié des objectifs d'action, l'engagement d'un calendrier de moyen terme et des contributions des partenaires engagés en moyens financiers et humains* » (Angeon et Bertrand, 2009 cités par Berriet-Solliec et Trouvé, 2013). Lajarge (2002) note que « *les collectivités incitent les acteurs à lancer leur propre projet, renvoyant la question des périmètres à une négociation à la marge* » ce qui centre l'attention sur les coordinations (Benko et Pecqueur, 2001 ; Berriet-Solliec et

Trouvé, 2013) et permet de créer un territoire « *à géométrie endogène »* (Benko et Pecqueur, 2001 ; Berriet-Solliec et Trouvé, 2013 citant Berdot et Léonard, 2006).

2.4.3.4 L'essentielle mobilisation des acteurs dans le développement économique endogène

La première ressource pour construire un projet de territoire reste les acteurs sans lesquels aucune ressource ne peut être mobilisée. Dans le cadre des territoires de projet, la mobilisation des acteurs locaux est jugée centrale puisque les acteurs souhaitent prendre part à la définition de leur avenir. Torre(2011) indique que « *les populations souhaitent participer aux processus de décisions et aux projets de territoire* ». Lajarge (2002) précise que les projets de territoire « *[concernent] tout un chacun* » ce qui signifie que ces projets, de toute forme et de tout contenu, portent en eux un potentiel mobilisateur qui semble novateur dans le paysage décisionnel. La mobilisation des acteurs est au centre des territoires de projet, ce qui explique largement que ces territoires et leurs projets soient « *un objet consensuel au succès affirmé* » (Roux, Lajarge et Esterni, 2005). La mobilisation va de pair avec le besoin de coordination au sein des projets de territoire (Gumuchian, 2002). Bachelard (1993a et 1993b) note que, concernant le développement local, la forme associative semble la plus à même de répondre aux objectifs du développement local. Cette forme permet de libérer la parole des acteurs (un « *espace de liberté* » pour Debarbieux et Vannier (2002) cités par Lajarge, 2002) et d'échapper quasi complètement à l'influence des échelons décisionnels déjà existants. De même, la liberté de parole offerte par ce mode collectif permet d'assurer l'égalité entre participants.

Par là même, elle assure que les intérêts des acteurs mobilisés seront bel et bien défendus, par ces acteurs eux-mêmes qui ont les rênes associatives en main. Ces mêmes acteurs sont « *[replacés] sur le devant de la scène* » (Moine, 2004). Un des exemples types des mobilisations ouvertes recherchées est l'Agenda 21 (Schier, 2004).Lardon et Piveteau (2005) précisent que le territoire doit s'appuyer sur les atouts dont il dispose et le premier d'entre eux est bien évidemment les acteurs dont la concertation constitue la « *seule méthode pertinente* » (Lajarge, 2002) de mobilisation. La libre expression est synonyme de légitimité (Debarbieux et Vanier, 2002 cités par Lajarge, 2002) puisque les acteurs sont jugés aptes et centraux pour construire un projet. Toutefois, les acteurs bien que centraux ne sont pas les porteurs d'un territoire de projet. En effet, ce sont leurs coordinations qui sont recherchées (Berriet-Solliec et Trouvé, 2013). Ce sont ces mêmes coordinations qui supportent le développement endogène. Lamara (2011) souligne que les coordinations constituent l'un des deux piliers de la construction du territoire. Elles correspondent à une « *mise en capacité d'agir des acteurs* » (Lardon et Piveteau, 2005). Le processus de coordination « *s'adresse aux acteurs pour qu'ils se mobilisent dans la mesure de leurs moyens et de leurs compétences* » (Lardon et Piveteau, 2005). Les coordinations qui

supportent le développement local endogène constituent une émergence (Fortin, 2005) ou un « *nouvel ordre cognitif* » (Offner, 2006).

En effet, ces coordinations génèrent une nouveauté : la rupture de l'isolement des acteurs et leur intégration dans un mouvement collectif auquel ils prennent part (Lanciano, 2006). Les coordinations sont au cœur de la gouvernance (Leloup, Moyart et Pecqueur, 2005) puisqu'elles permettent de *« générer une vision commune du territoire »*(Lardon et Piveteau, 2005). En effet, si le territoire ne dispose pas de coordinations locales, il ne fait que subir comme l'indique Leloup : il s'agit d'une surface d'espace physique ayant des acteurs incapables d'être proactifs, réactifs et inventifs à l'égard de phénomènes intérieurs au territoire mais aussi extérieurs. Les coordinations permettent de mettre en œuvre « *un système territorial* » (Moine, 2004, 2006). En effet, elles permettent de relier les acteurs. Toutefois, une question reste en suspens : celle concernant la manière de lier les acteurs. Il est encore nécessaire de comprendre ce que vont faire les acteurs (production des ressources nouvelles) et comment ils vont le faire (coordinations et ressources existantes mobilisées). Pour faire le lien entre territoire de projet et projet de territoire, c'est-à-dire entre incitation au développement et processus local de développement, le diagnostic territorial doit intervenir. L'intervention des acteurs permet d'éviter que ces derniers ne soient « *oubliés* » (Gumuchian *et al. ,* 2003) alors que les acteurs sont centraux dans les dynamiques de territoire. Les auteurs identifient une forme d'acteur : l'acteur territorialisé.

Ce dernier est encastré et évolue dans des systèmes d'actions évolutifs, composés d'acteurs compétents, autonomes et désireux d'agir. Ces acteurs agissent par rapport au territoire, ce qui fait qu'ils sont territorialisés. Leur action prend donc du sens parce qu'elle concerne le territoire. C'est pour cela que l'acteur territorialisé est central : il est produit par le territoire autant qu'il le produit. L'acteur territorialisé est le fruit de la rencontre entre des « *micro-évènements* » qui l'animent et des projets de territoire qui impulsent l'action collective, la coordination des acteurs ainsi que la société locale. L'action territorialisée est ce qui fait lien entre les acteurs et le territoire. En effet, ce dernier est l'objet de « *processus socio-spatiaux* » (les vécus liés au territoire), « *de logiques institutionnelles* » (les règles, normes liées au territoire) ou de « *stratégies territoriales* » (valorisation et utilisation des ressources liées au territoire). Ces trois éléments (plus ou moins combinés) produisent l' « *action territorialisée* » c'est-à-dire une action portant directement sur le territoire existant de sorte à le transformer, le maintenir, l'adapter. L'action territorialisée va entraîner les acteurs à se prononcer et à agir vis-à-vis d'elle et de ses résultats escomptés. Les acteurs vont produire un « *discours et des intentions* » qui correspondent à une volonté d'action à l'égard de l'action qui leur est proposée.

Cette volonté va se transformer en « *territorialisation* », en d'autres termes à un positionnement vis-à-vis de l'action territoriale. L'acteur territorial capitalise cet ensemble d'actions à l'égard du territoire bien que son action n'ait pas toujours un lien avec ledit territoire. L'acteur territorialisé va, à son tour, influencer le territoire. En effet, c'est cet acteur qui va, avec ses pairs, pétrir les trois facteurs générateurs de l'action territorialisée créant un cycle. L'acteur régule donc le territoire car il influence l'action territorialisée et est transformé par cette même action. Sa mobilisation est donc nécessaire pour deux raisons. D'une part, il sera amené à se positionner vis-à-vis de l'action territorialisée. Aussi, plus il est impliqué dans la construction de cette action, plus l'action territoriale et la territorialisation seront synchronisées (en termes de temps) et plus les actions collective et individuelle territoriales seront concordantes. D'autre part, plus les acteurs sont impliqués, plus l'action pertinente peut être produite et plus le territoire et les acteurs territorialisés sont impliqués dans un cercle vertueux favorable à l'un comme à l'autre.

2.4.3.5 **La mise en œuvre d'une complémentarité territoriale**

« *Le territoire de projet prend sens à partir de la complémentarité des portions de territoire pour éviter l'éclatement et construire son unité et de l'ouverture sur des territoires voisins pour éviter l'enfermement et assurer son rayonnement* » (Lardon et Piveteau, 2005). Les territoires de projet constituent ainsi une manière de concilier les territoires, notamment les territoires objectifs symbolisés par le découpage politico-administratif (« *territoires donnés* » tels que les qualifient Berriet-Solliec et Trouvé, 2013) et les territoires de projet fondés sur les pratiques des acteurs. Le fait est que les politiques publiques s'appuient sur des réseaux d'acteurs ne respectant les découpages politico-administratifs car ces réseaux sont nécessaires pour mobiliser les ressources et les potentiels qu'elles cherchent à mobiliser. Toutefois, la suprématie du territoire politico-administratif est bien présente puisque les territoires de projet se doivent de coopérer avec les autres formes de territoire que ces dernières soient de projet ou objectifs. Les financements publics sont une contrainte assurant le respect du découpage du territoire puisque ce sont les acteurs bénéficiant de ce découpage qui assurent le financement, le soutien, l'accompagnement et l'évaluation des initiatives locales. De plus, les processus de participation électifs donnent à ces territoires une légitimité beaucoup plus importante que n'importe quel projet de territoire qui mobilisera a priori beaucoup moins d'acteurs mais aussi selon des processus de participation moins transparents et connus de tous que des élections par exemple. Le territoire de projet ne peut émerger que lorsque les « *découpages administratifs* » ont été « *minorés* » (Lajarge, 2002) afin que les « *périmètres de projet* » pertinents puissent être identifiés. (Lajarge, 1999) prône une « *mobilisation par percolation* » c'est-à-dire là où des motifs d'action existent mais de manière « *complémentaire aux dispositifs déjà existants* ».

2.4.3.6 **L'intention et la recomposition au centre de la territorialisation**

Comme l'explique Lajarge, 2000, cité par Gumuchian *et al. ,* 2003 ; Roux et Lajarge, 2005 : il n'y a pas de territoire sans intention. Le territoire de projet est parfaitement indissociable du projet de territoire. Sans le territoire, l'action locale ne pourrait bénéficier d'un périmètre et d'un espace où exprimer ses intentions. Sans projet, les acteurs seraient dans la totale incapacité de bénéficier de la confiance des financeurs publics puisque sans projet, il est totalement impossible de prouver l'existence d'un processus endogène à un groupe d'acteurs. Ce processus endogène exprime de manière volontaire et explicite l'intention d'agir de manière commune dans un sens commun avec des buts précis. Le projet de territoire constitue « *une volonté de projection dans le futur et le moteur des transformations du territoire* » (Lardon et Piveteau, 2005). Ces transformations locales liées à des projets et des espaces physiques particuliers, que ce soient des projets de territoire ou des territoires de projet, correspondent à des recompositions territoriales. La recomposition territoriale « *relie l'héritage assumé et la prospective construite* » (Lajarge, 2002 qui rejoint Moine, 2004, 2006). Cette recomposition constitue donc une charnière entre présent et futur, entre ressources et actifs (Colletis et Pecqueur, 2005).

Il s'agit donc de produire, à partir de ce qui existe sur un espace social et physique, un nouvel état du territoire, en lien direct avec l'ancien état mais aussi en rupture avec ce dernier. Cette situation correspond à ce que Lajarge(2002) qualifie de « *contradiction* » puisque le territoire est à la fois sujet et producteur du changement. Ce sont les acteurs qui sont au centre de cette recomposition puisqu'ils en sont les objets et les moteurs car ce sont eux qui portent les projets au centre de la modification du territoire. Les recompositions territoriales sont au croisement de deux dynamiques selon Lajarge (2002). D'une part, il existe une attente exprimée par les autorités politiques françaises. Ces dernières recherchent de manière croissante une mobilisation des acteurs. Aussi, le fondement de l'action collective n'est plus forcément basé sur des territoires mais assurément sur des projets qui démontrent un dynamisme de la société locale. Les frontières rigides se retrouvent alors être remises en cause (Lima, 2005). D'autre part, le contenu des projets a pour objectif d'adapter la vie de la société locale aux nouvelles exigences exprimées par cette dernière et que ne peuvent satisfaire les territoires politico administratifs. Il s'agit donc de construire en partenariat avec ces territoires (financement, soutien logistique et politique) mais aussi à côté d'eux (puisque ces territoires existants n'ont que peu la main sur les projets menés).

2.4.3.7 **Le diagnostic territorial source du développement endogène**

Roux et Lajarge (2005) notent que le projet de territoire doit « *éclore à partir d'un diagnostic territorial* », ce dernier permettan à la fois l'expression générale des acteurs, la construction de problématiques, de choix, d'orientations que ces mêmes acteurs jugent pertinents, mais aussi une identification des ressources et enjeux à placer au centre des débats. Ce n'est qu'après que cette expression générale a eu lieu que les coordinations, le territoire de projet et le développement endogène peuvent émerger. Le diagnostic territorial représente « *toute phase de réflexion et de mobilisation des acteurs qui précède la mise en œuvre d'un plan d'action pour le territoire* » (Gumuchian, 2002). Moine (2006) se veut plus précis :

> *« Le diagnostic « repose sur une approche spatiale et organisationnelle du territoire étudié et vise à répondre à des objectifs précis, partagés par les différentes catégories d'acteurs, prendre en compte l'ensemble des contraintes qui s'appliquent au territoire en question, prendre en compte les orientations déjà prises par l'ensemble des acteurs, rendre compte d'un fonctionnement socioéconomique spatialisé, respecter la culture locale, les valeurs partagées, tenir compte de l'environnement extérieur au territoire, à différentes échelles ».*

Au vu des propos précédents, le constat qui s'impose est que le territoire de projet et le projet de territoire ne peuvent exister sans un diagnostic car ce dernier permet de répondre à plusieurs questions concomitantes : que faire ? qui mobiliser ? pourquoi ? comment coordonner ? quels objectifs et calendrier poursuivre ? quels résultats attendus ? Le diagnostic est au centre de la valorisation territoriale qui intervient « *lorsqu'un échelon territorial réfléchit aux orientations futures de son avenir* » c'est-à-dire quand « *il engage de fait un acte de développement* » (Bertacchini, 2012). Le mot développement ne se réfère pas qu'au développement économique. Il s'agit du développement d'une stratégie mais aussi le développement des éléments (de toutes natures) porteurs d'une dynamique appréciable et pertinente, ce que les économistes précités qualifient de « *ressources* » et d' « *actifs* ». Le diagnostic est donc une phase de création de coopération et de création de l'action pour reprendre les termes de Chappoz (1999). Il est indissociable du projet (Roux, Lajarge et Esterni, 2005) et repose sur la capacité des acteurs à exprimer leurs intentions auprès des autres acteurs, que Roux et Lajarge (2005), qualifient de « *motivations* » et d' « *intérêts des acteurs* ». Ces éléments sont nécessaires pour que les coordinations puissent être repérées. Le territoire de projet permet d'identifier une problématique posée par les pouvoirs publics et qui interrogent les acteurs sur un élément particulier.

Aux yeux de Gumuchian (2002), il existe quatre phases interdépendantes de construction d'un diagnostic :

- « *un état des lieux* » : comme le note Martin (2010), « p*our pouvoir développer un territoire, il faut d'abord savoir l'observer* », plus particulièrement observer les « *réseaux de proximité existants* », sur lesquels peut reposer l'action. Toutefois, le diagnostic ne peut se limiter à cet état des lieux puisqu'il est porteur d'action et de changement (Moine, 2004). C'est pour cela que plusieurs autres étapes complémentaires sont nécessaires. Lardon et Piveteau (2005) qualifient cette étape de « *modélisation* »,

- «*le repérage des enjeux qui affectent un territoire* » : les enjeux sont synonymes des « *intentions* » (Roux, Lajarge et Esterni, 2005) des acteurs. Il s'agit des intentions exprimées par les acteurs vis-à-vis de la problématique qui leur est posée mais aussi des moyens dont ils disposent. L'expression libre des intentions est nécessaire, comme observée précédemment. Il s'agit des différents enjeux identifiés. Il s'agit des champs thématiques (Lardon et Piveteau, 2005),

- « *une hiérarchisation des enjeux* » : précédemment, les enjeux ont été librement exprimés. Or, l'accumulation d'enjeux ne permet pas de réaliser une stratégie de territoire. Pour ce faire, il est nécessaire d'identifier les complémentarités et les similitudes de sorte à classer les enjeux et à créer des synergies et une cohérence entre eux. Il s'agit aussi de créer une hiérarchie, en d'autres termes, un ordre de priorité construit selon des différents scénarios identifiés,

- « *une proposition d'actions* » : après que les priorités aient été identifiées, il est nécessaire de savoir comment les objectifs identifiés devront être atteints. Les étapes précédentes ont permis d'identifier les ressources et les intentions. Cette étape amène à mettre en œuvre ces mêmes ressources et intentions. Lardon et Piveteau (2005) parlent de « *confrontation* » entre les scénarios identifiés, confrontation qui amène à la hiérarchisation.

Lardon et Piveteau (2005)reprennent sensiblement les étapes de Gumuchian mais insistent sur l'existence d'une étape supplémentaire : le processus d'adoption. En effet, il est nécessaire que, de manière claire et explicite, les acteurs impliqués dans les projets, identifiés par le diagnostic, approuvent les intentions auxquelles ils sont susceptibles de prendre part (si l'adoption se fait bien évidemment). Cette dernière étape nécessite la mise en œuvre d'un processus de ratification accepté par tous les acteurs. Un plan d'action succède au diagnostic et s'en distingue car la feuille de route de coordination des acteurs a été acceptée et, en conséquence, sa mise en œuvre constitue une nouvelle

phase du processus. Le diagnostic permet de dévoiler la « *philosophie* » du projet, le plan d'action est chargé de le mettre en œuvre et de penser l'ensemble des détails pratiques de l'exécution des décisions prises. Enfin, la mise en œuvre constitue la dernière phase du plan : c'est l'application concrète de l'ensemble des décisions prises ci-avant et la dernière décision plutôt à improviser selon les conditions concrètes qui font moduler, à la marge dans la plupart des cas, les projets qui sont mis en œuvre. De même, Lardon et Piveteau (2005) notent l'importance d'une restitution faisant état des actions menées et de leurs résultats. Lardon et Piveteau (2005) font gagner en précision le diagnostic en identifiant « *quatre registres de l'action* ».

Ces registres permettent d'identifier le contenu des projets et des diagnostics. En effet, il s'agit de l'ensemble des informations pertinentes afin de situer l'action dans l'espace, le temps, les acteurs et les thèmes pouvant être utilisés. Le premier registre concerne les « *champs thématiques* », c'est-à-dire les domaines d'action ainsi que leur hiérarchisation pour axer l'action. Il y a le registre des « *échelles spatiales* » pour connaître le périmètre physique et d'acteurs visé. Parallèlement, l'action peut être générée grâce aux « *interactions entre systèmes* » qui vont faire émerger des thématiques communes facilitant l'action collective. Enfin, la « *temporalité* » permet d'ancrer l'action dans le futur (agenda à construire) mais aussi dans l'histoire du territoire. Le projet de territoire et le processus endogène doivent, pour fonctionner et produire des résultats, reposer sur « *une relative homogénéité économique voire socioculturelle d'un espace interrégional* » (Berriet-Solliec et Trouvé, 2013). Les auteures précisent que le territoire repose sur deux types de logiques : « *géographiques (logiques de voisinage) et organisationnelles (logique d'appartenance aux valeurs communes d'une structure, logique d'adhésion à un projet »*. Le projet de territoire doit, au minimum, se baser sur une conjonction de points de vue, d'intérêts des acteurs impliqués. Torre (2011) va lui aussi dans cette direction puisqu'il explique que ces territoires reposent sur « *le partage de représentation et de savoirs* ». Parallèlement, Martin (2010) note que « *la proximité n'est rien sans coordination* ». L'adoption d'une grille de lecture des similarités permet de clarifier sensiblement les efforts endogènes de développement.

2.4.4 Le territoire comme principal produit de la dynamique productive

Les économistes mobilisés jusqu'alors parlent beaucoup du territoire généré par la dynamique productive. Cette dernière, par le biais des proximités, génère différentes formes de coordinations constitutives du territoire. Il est pertinent de comprendre en quoi le territoire permet de mettre en exergue le caractère local des processus productifs et de circonscrire des processus de décisions.

2.4.4.1 **Le besoin de territoire**

Pecqueur(2005 et 2009) note que le territoire est à la fois sublimé et exténué. Exténué car tout phénomène est vu ou peut être vu comme territorial. (Raffestin, 1982) explique qu'il existe autant de territoires sur un espace qu'il existe de systèmes (d'acteurs notamment mais aussi de collectifs) pour les produire. Aussi, telle la proximité, le territoire est consensuel car tout le monde peut l'imaginer, le construire et s'y identifier. Le territoire est utile pour une multitude de raisons qui, toutes, lui fournissent une pertinence particulière. Le territoire est apparu au centre des analyses en raison des différents questionnements exprimés par de nombreux scientifiques de toutes disciplines. Ozouf-Marinier (2009) souligne que la notion de territoire a été utilisée, à partir des années 1980, de manière importante par différentes disciplines (sociologie, anthropologie, géographie) afin de remplacer différentes notions centrales (respectivement les classes sociales, l'identité, l'espace). Enfin, le territoire, contrairement à l'espace (Di Méo, 2008), permet de construire une réalité objectivable. Étant donné que le territoire est un rapport entre des Hommes et un espace physique créé par le biais d'une appropriation liée à un pouvoir (Ripoll et Veschambre, 2005). Identifier un processus d'appropriation permet de comprendre quel espace est associé à tels acteurs. Le territoire objectivable peut être utilisé par plusieurs sphères (scientifique, politique par exemple) pour mener une multitude d'actions.

Jaillet (2009) note que le territoire permet de recréer un lien social et une appartenance identitaire dans un monde où ces derniers semblent se raréfier. Construire un territoire permet de construire une société. Le territoire est un espace de référence pour les acteurs qui s'y trouvent. Grossetti (1991 et 2002) ainsi que Grossetti et Filippi (2004) décrivent cela en termes de socialisation : les individus naissent dans des cercles géographiquement proches et c'est dans ces cercles qu'ils sont socialisés. Ce constat est confirmé par Di Méo (2008) qui affirme : « *les territoires de notre vécu sont en grande partie ceux de notre quotidien. Ils assemblent de manière souvent plus virtuelle que concrète les lieux de notre expérience imprégnés de nos routines et de nos affects* ». La notion d'ancrage territorial, utilisée par les économistes étudiés ci-avant, a une pertinente générale vis-à-vis du terme de territoire. Il s'agit, dans un ensemble de lieux, de disposer de l'ensemble des ressources pertinentes pour fournir aux individus les ressources - cognitives et matérielles comme les distinguent Bouba-Olga et Grossetti (2008) - afin que la société spatialisée, territorialisée, puisse remplir la fonction de creuset commun.

La question du périmètre pertinent du territoire se pose alors (Lévy, 1997 et Offner, 2006). Les territoires rassemblant l'ensemble des ressources nécessaires ont été qualifiés de « *territoires pertinents* » (Offner, 2006). Offner pointe la centralité des politiques publiques pour faire émerger les territoires pertinents. Rangeon (2005) pointe l'importance, voire la centralité des intérêts généraux locaux dans l'émergence des territoires pertinents car ces intérêts permettent de faire société. De

même, la population dispose d'une légitimité pour traiter les problèmes qui sont les siens. Toutefois, Jaillet (2009) pointe une limite de cette pensée : « *à chacun son territoire* », ce qui pose la question de la relativité des territoires. Le territoire jongle donc entre l'extrême diversité des rapports des individus et groupes au territoire (Raffestin, 1986a, 1986b) et le besoin de communautés, de faire société. C'est donc un espace de régulation.

2.4.4.2 **De l'espace au territoire**

Au commencement du territoire, il y a l'espace c'est-à-dire une « *un objet qui occupe une certaine étendue* » (dictionnaire Larousse). Derrière cette définition simple, se cache une complexité très importante car il est nécessaire de préciser de quels types d'étendue il est question. Il existe différents types d'espaces :

- l'espace physique (« *espace lieu* » comme le dit Taddéi, 2009) au sens de la surface de la terre et, plus particulièrement, l'espace nécessaire à un individu pour vivre de manière correcte,

- l'espace social : « *défini par les différentes positions sociales entre lesquelles on peut circuler* » (Bourdin, 2005a) dans lequel prennent place les « *rapports sociaux* », et les réseaux sociaux associés (Vanier, 1999) mais aussi des luttes et des enjeux (Di Méo, 2004).

Ces deux espaces combinés engendrent l'espace vécu, concept construit et popularisé par Frémont en 1974. Dans le cadre des « *espaces du quotidien* » pour reprendre l'expression consacrée, les rapports sociaux et l'espace physique s'influencent mutuellement. L'espace vécu représente cette intersection mais aussi la représentation qu'un acteur se fait de ces rapports. Il est donc aussi « *espace perçu* » c'est-à-dire qu'il repose sur la représentation qu'un acteur a de ses propres positions sociale et physique et de la relation qu'entretiennent ces deux espaces. Pour que l'espace se transforme en territoire, il est nécessaire qu'un processus de territorialisation de l'action intervienne. L'action ne se réalise plus dans un espace vécu : elle participe aussi à sa création. Comme le note Raffestin (1986a, 1986b), la territorialisation participe à « *l'écogénèse territoriale* ». Elle permet la délimitation et l'appropriation de l'espace par des acteurs. La territorialisation permet de comprendre comment les Hommes ont choisi que leurs rapports sociaux soient associés à tel espace. La territorialisation, particulièrement en économie, est expliquée « *par un appétit de terroirs, de racines, de traditions* » (Berriet-Solliec et Trouvé, 2013) synonymes du profond attachement d'un groupe à un espace particulier. L'attachement d'un groupe à un espace approprié « *entraîne une singularisation croissante de l'expression des intérêts et des problèmes* » (Blanc et Estèbe, 2003).

Des systèmes productifs locaux à une dynamique productive locale

La société s'étant approprié un espace va chercher à vivre en communauté et à résoudre les problèmes qui lui sont propres, générant ainsi sa propre histoire et sa propre société ; toutes deux associées à l'espace. C'est à cette originalité que répond l'intérêt général local (Rangeon, 2005) dans le cadre d'une gouvernance locale (Di Méo, 2008) ce qui renforce le processus de territorialisation. L'appropriation d'un espace ne peut émerger que grâce à une légitimité liée à la souveraineté. Cette dernière permet de fonder un groupe (Leloup, Moyart et Pecqueur, 2005) et de gérer ses rapports sans qu'elle ne soit remise en cause. L'appropriation et la souveraineté permettent de construire un projet (Woessner, 2010) auxquelles elles sont liées. Le projet permet de construire la signification de l'appropriation (Vanier, 1999) car il « *entremêle dans un même mouvement différentes formes spatiales : territoires politiques, espaces de vie et réseaux sociaux* » (Lima, 2005). La territorialisation permet de faire les liens entre espace physique et espace social, de comprendre la création et l'histoire générale de ce lien. La territorialité permet de mieux cerner les rapports entretenus entre les Hommes et l'espace. Elle correspond au « *système de relations qu'entretient une collectivité- et partant un individu qui y appartient-, avec l'extériorité et/ou l'altérité à l'aide de médiateurs* » (Racine et Raffestin, 1983 ; Raffestin, 1986a, 1986b).

La territorialité fonde l' « *identité spatiale des sociétés* » (Lima, 2005) fondée sur « *les jeux de rapports sociaux développés par chaque individu socialisé et spatialisé* » (Di Méo en 1991). La capacité à construire une identité qu'est la territorialité est fondée sur l'« *autoréférence* » (Vanier, 1999) considérée comme « *une définition du groupe* ». Contrairement à la territorialisation, elle semble plus idéelle et moins spatialisée (comme le note Raffestin, 1986a). La territorialité donne un sens à la territorialisation en ce sens qu'elle permet de comprendre le contenu des liens entre société et espace, liens générés à la fois par les attentes des Hommes, leur rapport à l'espace mais aussi les possibilités offertes par cet espace. Raffestin note que « *le paradigme de la territorialité renverse l'ordre habituel de la géographie puisque le point de départ n'est pas l'espace mais les instruments et les codes des acteurs qui ont laissé des traces et des indices dans le territoire* » (Raffestin, 1986b). Pour ce dernier, la territorialité est fondée sur l'information et le temps (Raffestin, 1986a) qui permettent de construire le rapport à l'espace. La territorialité constitue une stratégie. À titre d'exemple, les rapports qu'entretiennent les firmes avec l'espace physique constituent leur territorialité, c'est-à-dire leur stratégie à l'égard de cet espace (Beauviala-Ripert, Saillard et Ternaud, 1997 ; Courlet, Pecqueur et Soulage, 1993).

Les territoires d'objectifs (ou « *objectivés* » selon (Di Méo, 1990) pose la question de leur découpage. Cette question est très épineuse (Jaillet, 2009) puisqu'elle trace une limite entre un dedans et un dehors et crée donc des différences mais surtout détermine les individus qui porteront et subiront ces différences. Tracer une limite, c'est aussi tracer une autorité (Banos, 2009). Cette dernière est désignée

et agit pour les Hommes qui l'ont désignée de manière légitime afin de défendre leurs intérêts (Lajarge, 2009). Ce territoire « *hermétique* » (Painter, 2009) permet de concentrer un maximum de ressources de sorte à ce que la société locale qu'il recouvre puisse vivre et décider de manière autonome. Il est le fruit d'« *un processus lent* » (Lajarge, 2009) produit par la sédimentation (Grossetti, 2004b). C'est une « *catégorie englobante* » (Lajarge, 2009) produisant des « *sociétés locales* » (Lajarge, 2009) générées selon un « *optimum fonctionnel* » (Vanier, 1999). Comme le note Vanier, ce territoire a été maintes fois démasqué mais reste central dans la définition des périmètres d'action qui sont d'une grande diversité (Joye et Leresche, 1998 ; Parenteau et Wong, 1998 ; Piolle et Tesson, 1998). Le territoire pertinent est victime d'un écueil : il ne recouvre pas tout. Ce territoire oscille entre cohérence et complexité (Gerbaux, 1999) et cette recherche de cohérence reste à son crédit pour simplifier et rendre efficace l'action collective, même si cette recherche est complexe.

Le territoire objectif doit composer avec différentes territorialités, c'est-à-dire différents rapports sociaux, différents rapports à l'espace qui rendent impossible son unité absolue. Dans ce cas, le territoire devient « *multisitué* » (Giraut, 2013) ou fragmenté (Chalas, 2009). Les « *entités* » (Giraut, 2013) ne sont plus établies sur un seul espace mais conservent une cohérence très forte. Le territoire s'adapte donc à la diversité des territorialités et, pour y pallier, mobilisent des ressources « *multisituées* ». C'est, en partie, l'idée défendue par Jaillet (2009) qui estime que le territoire, basé sur la proximité, est synonyme de fusion. Jaillet prône la « *bonne distance* » qui permet de créer du lien, de la régulation dans les rapports sociaux, sans tomber dans un besoin trop poussé d'homogénéité pour assurer ces régulations. La question de l'homogénéité pose celle de la limite et de sa nature : cette limite peut alors être une frontière ou bien une interface (« Interfaces », 2008 ; Taddéi, 2009). Lajarge (2009) met à mal le territoire objectif et pertinent : « *le territoire ne peut plus être cette addition commode d'un espace vécu et d'un espace institué* ». Lajarge remet en cause la pertinence, comme l'avait fait Vanier (1999) avec les à-propos des notions de pays et de bassin (de vie, d'emploi). Il s'agit d'« *abstractions vécues* » (Di Méo en 1996) que les méthodes utilisées, notamment statistiques, n'arrivent pas à tracer. Cette remise en cause est justifiée car « *le territoire ne peut plus être synonyme de société locale* » car « *le territoire ne peut plus être clos, circonscrit et justifié par sa pertinence* ».

En effet, les réseaux dépassent, « *débordent* » (Lajarge, 2009), les frontières, les limites. La vie des individus, les phénomènes économiques et sociaux ne peuvent être bornés aux frontières d'un territoire : l'avènement des réseaux physiques et de la vie en réseau empêche que cette idée soit concrète. En économie, cette controverse porte aussi. Pecqueur (2009a et 2009b) souligne le détachement progressif des phénomènes productifs des espaces de la régulation. Marcelpoil et Perret (1999) soulignent le contraire avec la recherche d'une symbiose entre contrats de projets, projets politiques et projets économiques faisant apparaître le territoire objectif et pertinent comme un objet

toujours autant d'actualité. Finalement, le territoire objectif interroge l'idée d'ancrage développée par les économistes (Colletis *et al.*, 1997 ; Zimmermann, 2005) ou encore de proximité géographique (Bourdeau-Lepage et Huriot, 2009 ; Torre, 2009).

2.4.4.3 **Le territoire comme un système**

Le territoire objectif constitue un « *médiateur* » du « *S p E* » (Raffestin, 1982). Il constitue une grille de lecture du rapport des sociétés à l'espace. En effet, ce territoire cherche à créer un système, c'est-à-dire « *un ensemble d'interactions privilégiées entre des éléments, des acteurs ou des groupes d'acteurs et leurs produits : effets, actions, processus* » (Lugan, 2006). Les médiateurs constituent des émergences c'est-à-dire, dans le langage de la complexité au sens d'Edgar Morin, l'apparition de qualités propres (Fortin, 2005 ; Lugan, 2006). Les médiateurs font qu'un territoire n'est pas l'addition d'un ensemble de lieux, d'un espace et d'acteurs. Le territoire est caractérisé par les relations qu'entretient cet ensemble d'éléments. Le territoire est une relation spécifique. Moine (2004, 2006) démontre que le territoire est un système, c'est-à-dire un processus territorial. Le système territorial est constitué de sous-systèmes. Chaque sous-système représente un ensemble homogène d'objets aux fonctions stables. Ces sous-systèmes sont en interaction et ces interactions génèrent le territoire. Les relations entre les composantes du système sont des rétroactions positives ou négatives. Ces rétroactions ont lieu entre les acteurs et l'espace géographique : les acteurs et l'espace, constituent les deux pôles les plus importants du territoire et c'est la relation entre ces deux pôles qui est à l'origine de la dynamique du système territorial. Les relations sont donc des boucles de rétroactions qui rejoignent ces deux pôles et qui sont constituées de ce que Moine appelle des « *représentations* ».

Cette explication générale est semblable à celle réalisée par Woessner (2010). Les représentations constituent des guides pour l'action. Il s'agit du :

> « *système des représentations de l'espace géographique, ensemble de filtres (individuel, idéologique, sociétal) qui influence les acteurs dans leurs prises de décisions et les individus dans l'ensemble de leurs choix, selon deux temps : lors de l'observation de ce qu'est l'espace géographique ; lors de la projection de ce que sera l'espace géographique après le choix d'une action* » (Moine, 2006).

Ces propos sont à mettre en relation avec l'acteur territorialisé développé par Gumuchian *et al.* (2003). Cet acteur n'agit qu'après s'être exprimé sur ses intentions. Ces discours et intentions sont liés au propre vécu et à la territorialité de l'acteur. Ils sont aussi intimement liés à l'action territorialisée ; c'est-à-dire à tout ce qui fait société sur le territoire (vécus, institutions, stratégies, projets). L'acteur

territorialisé est au centre de ses intentions et des intentions globales de la société locale dont il fait partie. Son action est un compromis, un arbitrage entre ces deux influences. Les intentions, les discours et l'action territorialisée constituent les représentations, les médiateurs font territoire car ils ne prennent sens que par rapport à un espace particulier, des acteurs particuliers et des relations qui unissent cet espace et ces acteurs. Les médiateurs, les représentations ne sont pas donnés : ils sont choisis par les acteurs et c'est justement ce choix qui est un objet politique, un objet de prises de décisions (Gumuchian et Pecqueur, 2007).

C'est l'existence de représentations construites qui rend le territoire complexe, « *bricolé en fonction d'un grand nombre de paramètres en permanente mutation* » (Lajarge, 2002 ; Moine, 2006). Aussi, le territoire unique n'est pas forcément une chimère. Il s'agit d'une représentation du rapport entre espace et société qui se situe au milieu d'une multitude d'autres représentations ; « *la multi dimensionnalité du vécu territorial des membres d'une collectivité* » pour reprendre les termes de Raffestin (1986a, 1986b). Di Méo (2008) utilise le concept de « *territoire vécu* », représentant le territoire de chacun selon sa vie, pour souligner cette diversité. Cette multi dimensionnalité fait référence de manière implicite au réseau de lieux, d'individus avec lequel un Homme est en lien. De manière générique, selon le dictionnaire Larousse, le réseau correspond à « *un ensemble formé de lignes ou d'éléments qui communiquent et s'entrecroisent. Le réseau relie donc des points* ». Jusqu'alors, implicitement, le territoire pertinent, objectif, était censé recouvrir les réseaux (de toutes natures) pertinents pour la société locale et ses individus.

Il existe une très grande diversité de formes de proximité géographique (Bourdeau-Lepage et Huriot, 2009 ; Torre, 2009). Rallet et Torre (2004) ainsi que Torre et Rallet (2005) interrogent très simplement la question de la superposition entre réseau et territoire en intitulant leurs articles « proximité et localisation ». Ces articles démontrent bien qu'une diversité de similitudes favorise l'interaction et la coordination des acteurs. La proximité géographique est la première. Toutefois, les auteurs démontrent que cette proximité n'est pas automatiquement permanente et toujours nécessaire (Boschma, 2004, 2005). Les représentations des acteurs à l'espace ne reposent pas systématiquement sur une localisation commune mais toujours sur une action collective. Le territoire pertinent partait de ce postulat. Les penseurs de la proximité, toutes disciplines confondues, avec la construction des territoires grâce aux ressources locales, lui donnent un crédit appréciable. Toutefois, ce territoire pertinent, où localisation et coordination vont toujours de pair, est sans cesse remis en cause.

2.4.4.4 **Les rapports complexes entre réseau et territoire**

Les rapports à l'espace n'engendrent pas forcément une appropriation de l'espace. C'est ce constat que réalise (Zalio, 2004) : « *La territorialité ne se [réfère] pas à un espace fermé et délimité mais à tous les processus de construction et de mobilisation d'un feuilletage d'appartenances territoriales* ». Retaillé (2011) souligne que « *les territorialités ne se ferment pas forcément en territoire* ». Les réseaux ne sont fondés que sur la territorialité (Painter, 2009), pas sur la territorialisation comme l'est le territoire. Le territoire et le réseau répondent tous deux à la question de l'accès aux ressources mais pas de la même manière. Le territoire et le réseau entretiennent des rapports complexes (au sens d'Edgar Morin) : ils sont à la fois complémentaires, antagonistes et concurrents. Comme l'explique Painter (2009), il existe une « *interdépendance* » entre réseau et territoire. Les réseaux sont géographiquement concentrés (Grossetti, 2004a ; Grossetti et Filippi, 2004 ; Painter, 2009). Il s'agit de la concentration géographique des lieux de vie, des lieux de socialisation et des infrastructures physiques les supportant. Aussi, même lorsqu'ils ne sont pas concentrés, les réseaux relient des territoires. Certains auteurs (Colletif, 1993) soulignent l'ambivalence/ubiquité du territoire :

> « *le territoire ne serait-il qu'une sorte de Janus de la géographie ? D'un côté, il sert d'alibi mythique et de ferment idéologique à toutes sortes de replis sur soi, tandis que sur l'autre face, il absorbe et digère les revendications des individus pour une organisation territoriale nouvelle adaptée à leur vie en réseau*. ».

Il existe aussi un antagonisme entre territoire et réseau. En effet, ils permettent tous deux d'accéder aux ressources et sont tous deux utiles aux Hommes pour mener à bien leurs projets et leurs stratégies. Les Hommes, dans leur rapport à l'espace, conjuguent de différentes manières les réseaux et les territoires et créent des territorialités nouvelles, « *bricolées* » pour reprendre l'expression de Moine (2006) et de Lajarge (2002) et « *fluctuantes* » (Gumuchian *et al.*, 2003). Aussi, les territoires et les réseaux sont dépendants de ceux qui les produisent, qui en font des compléments ou des concurrents. La concurrence provient de la territorialisation, de la légitimité et de la souveraineté liée au territoire. Les réseaux les remettent en cause de manière permanente. En effet, le réseau dépend des interactions, donc des acteurs qui les génèrent. Personne ne peut avoir un contrôle absolu sur le réseau, sauf à vouloir le tuer. Les territoires doivent composer avec les réseaux qui s'affranchissent d'une grande partie de leur tutelle. La concurrence est placée au centre de l'attention en raison des conditions différenciées de production de l'accès aux ressources. Les territoires estiment disposer d'une plus grande légitimité en raison de leurs orientations déterminées par le vote. Les réseaux sont placés sous le signe du volontariat, ce qui les amène à penser qu'ils sont plus adaptés aux besoins. Les territoires

reposent notamment sur les impôts, les réseaux sur les prix. Les territoires cherchent à ancrer les ressources tandis que les réseaux les font circuler. Enfin comme souligné (Colletif, 1993), le territoire se caractérise par un ferment identitaire. C'est ici que la territorialité du réseau et du territoire diffèrent. Le territoire repose sur des symboles physiques collectifs beaucoup plus marqués que les réseaux. Enfin, le territoire dispose d'une souveraineté et de compétences que les réseaux brouillent.

2.4.4.5 **L'enjeu de la régulation des rapports territoire/réseaux**

Les relations complexes entre réseau et territoire ont généré toute une réflexion au sujet des stratégies permettant de les rendre complémentaires. Vanier (1999, 2005, 2009, 2015) et Vanier et Estèbe (2010) sont les défenseurs les plus ardents de l' « *interterritorialité* ». L'interterritorialité ne s'oriente pas vers un choix mais bien vers une conjugaison entre réseau et territoire. Il s'agit de concilier les avantages des deux. L'interterritorialité se détache complètement de la subsidiarité. Il ne s'agit pas de choisir l'échelon territorial le plus pertinent pour englober les réseaux et les réguler. Cette solution amènerait à négliger certains territoires et à porter atteinte à leur souveraineté. En effet, l'échelle des réseaux est très variable et la subsidiarité n'apporte qu'une réponse très limitée. Et chaque échelon a sa pertinente. Tout dépend de l'échelle adoptée. Aussi, tout échelon territorial est, a priori pertinent, et réaliser une sélection ne garantit pas une solution appropriée. L'interterritorialité se dirige vers une coordination, un partage des compétences et des rôles. Elle repose sur une division des tâches. Pour cela, il est nécessaire de disposer d'un maître d'ouvrage. Ce maître d'ouvrage pense, justifie et planifie ses mesures pour construire le projet nécessaire à la résolution de problèmes ; en l'occurrence la relation entre territoire et réseau. Le maître d'ouvrage sélectionne des maîtres d'œuvre. Ces maîtres d'œuvre sont sélectionnés, en fonction de leurs compétences, de leurs ressources, de leurs moyens et de leurs objectifs pour mettre en œuvre une partie précise du plan dessiné par le maître d'ouvrage.

L'interterritorialité ne consiste plus à chercher la bonne échelle de territoire mais à la construire en valorisant la complémentarité territoire/réseau. Dans le cadre de la thématique territoire/réseau, il s'agit de savoir comment les territoires peuvent adapter leurs coordinations pour prendre en compte les réseaux et pouvoir les réguler de manière collective. Les relations entre territoires sont, comme le souligne l'auteur, habituellement régies par contrats. Ces contrats sont une avancée vers l'interterritorialité mais restent beaucoup trop marqués par le partage des compétences. L'interterritorialité repose sur un projet collectif des territoires, grâce à une thématique commune qui dépasse ces compétences. Cette thématique demande la construction de solutions innovantes qui prennent appui sur ce que les territoires veulent faire en termes de résultats et non ce qu'ils peuvent faire en termes de compétences. Assurément, les compétences influencent les ressources dont disposent les territoires. Toutefois, les combinaisons de ces ressources ne peuvent suivre un schéma

tracé par le partage des compétences. Il est nécessaire de réinventer celles-ci en fonction du projet et des résultats attendus. Le maître d'ouvrage est spécialisé dans les réseaux, notamment parce que c'est un acteur privilégié en la matière (exemple : la SNCF[46]). Il réunit l'ensemble des territoires influencés par les réseaux et, après en avoir discuté et délibéré avec eux, mobilise chacun d'entre eux par rapport au projet collectif qui a été adopté.

Les maîtres d'œuvre exécutent alors, selon les ressources et les objectifs identifiés grâce au projet, la part du travail collectif qui leur a été confié. Retaillé (2005, 2008, 2009, 2011) et Retaillé, Walther et Pissoat (2013) propose une nouvelle lecture de l'espace pour ne plus subir la dichotomie territoires/réseaux. L'auteur estime qu'il est nécessaire, pour mieux comprendre le fonctionnement des sociétés, de revenir à une lecture plus fluide du rapport des hommes avec l'espace. Pour ce faire, il est nécessaire de déconstruire une pensée fondamentale de la notion de territoire : les lieux ne constituent pas tout le temps du « *temps cristallisé* ». Par là même, Retaillé signifie que les lieux ne sont pas déterminés par leur caractère automatiquement fixe et par le fait qu'ils rassemblent, systématiquement, l'ensemble des membres d'une société. Aux yeux de Retaillé, l'enjeu de la maîtrise des distances n'impose pas forcément de rassembler de manière fixe sur des lieux les éléments nécessaires à cette vie en société mais bien de se déplacer en fonction de ces éléments nécessaires. C'est donc un renversement de perspective car l'objectif territorial d'ancrage et de fixité n'est pas forcément à même de représenter la société dans son espace. L'espace mobile, quant à lui, se fixe comme objectif de mieux représenter la temporalité, l'intensité des phénomènes sociaux sur l'espace. Ce sont les interactions qui sont au centre de l'analyse et qui permettent, par leur régularité et leur intensité, de repérer, de révéler les lieux qui lui sont pertinents.

Aussi, les lieux sont des croisements d'« *ondes* » pour reprendre la terminologie consacrée par Retaillé. Ils constituent des points plus ou moins fixes générés par le croisement des activités des individus et des groupes. Ces individus et ces groupes se déplacent afin de trouver les ressources nécessaires à leur existence et ne restent donc pas fixés à un endroit particulier. Les ressources ne sont pas ancrées à l'espace. La qualité de ces lieux est découverte grâce aux interactions des différentes ondes. Les lieux peuvent alors être spatialement repérés et, surtout, leurs fonctions auprès des groupes peuvent être identifiées. En effet, l'analyse des ondes permet de comprendre les motivations des individus et des groupes à se déplacer, en d'autres termes, les ressources recherchées. Les lieux peuvent donc être assimilés à ces ressources. Surtout, la méthodologie de Retaillé permet de résoudre une question assez difficile à traiter qui est le lien habituellement fait entre société et territoire. Les

[46] Société Nationale des Chemins de Fer (France).

découpages réalisés ne sont pas automatiques. L'intérêt porte sur les ondes, le mouvement et les ressources recherchées plus que sur le découpage permettant de les identifier.

2.5 La construction théorique d'une grille de lecture de la dynamique territoriale

La revue de la littérature s'est centrée, jusqu'alors, autour de deux axes de recherche : d'une part, comprendre ce qu'est un SPL et, d'autre part, rechercher une grille de lecture de sa dynamique. La grille sélectionnée est celle de l'École Française des Proximités. Cette dernière a mené à cerner l'existence de trois stades de développement économique. Elle a aussi permis de comprendre que la structuration économique du territoire reposait sur un ancrage territorial, lui-même dépendant d'une mobilisation collective des acteurs. Il est désormais nécessaire de fixer les éléments qui permettent d'identifier de manière précise les étapes de la dynamique territoriale que peut vivre un SPL.

Ferru (2018) s'interroge à ce sujet grâce aux données empiriques. Le présent travail va aussi mobiliser la littérature et certaines de ses thématiques comme jalons de la compréhension d'une dynamique territoriale. Les éléments théoriques permettront de fonder la grille de relecture du territoire. Ils ont été sélectionnés en raison de leur traitement par le biais des différentes formes de proximités. De plus, ces mêmes éléments ne sont pas étudiés sous une forme territorialisée. L'utilisation d'une telle grille de lecture permet de trouver les éléments pertinents pour faire émerger la dynamique territoriale abordée dans le présent raisonnement.

2.5.1 Utilisation des thématiques de Renouveler la géographie économique

Outre le programme lié à la géoéconomie territoriale, *Renouveler la géographie économique* se base sur un certain nombre de problématiques pleinement traitées dans ce raisonnement comme la « *capacité d'intermédiation* » développée par Talandier (2018). Cette dernière :

> « *repose sur un ensemble d'activités ni directement exportatrices, ni entièrement présentielles. Tournée vers la satisfaction des besoins des entreprises elle recouvre une large part des services dédiés aux entreprises, des métiers de la logistique, du transport, du commerce de gros, des secteurs financiers, d'assurance, d'immobilier non destinés aux ménages, voire des secteurs plus industriels fabricant des biens non exportés et pouvant rentrer dans la fabrication d'autres produits. Si l'intermédiation est bien une capacité économique centrale dans les systèmes productifs, elle ne se confond pas avec la capacité exportatrice des territoires. Elle se complète, s'articule et entretient des liens évidents et nécessaires, mais pour autant qu'elle n'a pas les mêmes fonctions les mêmes localisations etc. Largement*

> *dépendants du processus d'externalisation des services dédiés aux entreprises industriels, ces secteurs ont depuis développé leur propre logique et leur propre marché de fonctionnement. Ils assurent la circulation des richesses, des salariés, des marchandises, des informations à l'échelle des systèmes territoriaux métropolitains. L'intermédiation constitue en quelque sorte la toile de fond économique des métropoles. Son rôle éminemment majeur dans la dynamique des territoires n'a finalement été que très peu étudié.* »

Dans ce raisonnement, l'intermédiation correspond à la stratégie territoriale de développement des relations d'affaires de manière territoriale. De même, Crévoisier et Theurillat (2018) indiquent que « *la recherche sur la géographie de la finance suggère d'intégrer de manière systématique les questions financières et monétaires à toute recherche de géographie économique* », ce qui est fait dans le présent raisonnement avec l'évocation des relations actionnariales. Les rapports entre territoire et secteur sur les « *trajectoires des territoires industriels* » développés par Gros-Balthazard (2018) sont, eux-aussi, développés dans les présents travaux. La centralité des compétences développée par Colletis (2018) dans le cadre de la « *reterritorialisation industrielle* » est également mobilisée dans les propos qui suivent. Les bases du raisonnement sont les mêmes que celles de l'ouvrage précité. Toutefois, elles sont étudiées de manière dynamique. L'ensemble des questions abordées juste à l'instant sont traitées au sujet d'un seul et unique territoire. Les présents travaux mettent donc au jour un nouvel aspect de la géoéconomie territoriale en montrant l'influence territoriale sur les différents sujets locaux de coordination et, *in fine*, les liens qu'entretiennent entre eux lesdits sujets au sein de la dynamique territoriale.

Les sujets suivants permettront de révéler l'existence d'une dynamique territoriale. Ils sont étudiés sous le prisme des proximités et du territoire. Ils correspondent à des sujets dont l'importance est vitale pour les entreprises mais qui n'ont jamais été analysés par le biais des proximités et du territoire. La présente revue de la littérature mettra en lumière les éléments liant l'ensemble de ces notions sur les différents points d'analyse sélectionnés. Avant de comprendre la dynamique liée au SPL, il est pertinent de savoir comment la création d'entreprises fait émerger un tissu productif local. Parallèlement, il s'agit de comprendre comment ce tissu peut devenir spécialisé. En conséquence, le problème productif générateur de coordination, qui sera pris en considération dans ce propos, sera la création de relations d'affaires. Pour cerner ces dernières, l'attention portera, dans un premier temps, sur l'identification des opportunités d'affaires. Dans un deuxième temps, le raisonnement portera sur l'influence des proximités dans la construction de relations d'affaires. Enfin, ces mêmes proximités seront étudiées dans les services aux entreprises car ils fondent pour grande partie le SPL *Mecanic*

Vallée. Enfin, ce sont les questions de financement des activités qui seront abordées et, ici encore, étudiées par le biais des proximités. Ces différents éléments constituent les marqueurs de la dynamique territoriale étudiée ici.

2.5.2 La création d'entreprise et le choix d'une activité centrale soubassements de la spécialisation

La spécialisation, stade actuel du SPL étudié, sera construite grâce aux créations d'entreprises qui permettent de générer un tissu productif localisé. Elle sera aussi identifiée grâce à un secteur, une filière qui permet de générer l'activité productive centrale constitutive des interactions entre entreprises locales.

2.5.2.1 **L'essaimage dans la création d'une spécialisation productive**

L'industrialisation endogène développée par Courlet (1989) repose sur la création d'entreprises, ce qui génère de la « *croissance endogène* » (Brunat, 2014 ; Krenc, 2014 ; Laviolette, 2009). L'industrialisation endogène est qualifiée selon des liens qu'elle entretient avec le tissu industriel local. Ce lien provient de deux types d'éléments. D'une part, de la spécialité productive des nouvelles entreprises ; spécialité en lien avec celles des firmes existantes. D'autre part, l'histoire des individus est en lien avec le tissu productif local. L'existence de ces deux liens permet d'éclairer les liens entre spécialisation productive, spécialisation cognitive et communauté locale ; en d'autres termes, la création d'un district industriel italien. Le raisonnement commence par faire le lien entre essaimage, spin-off et structuration économique du territoire.

> *« L'essaimage est un ensemble de mesures et de comportements par lesquels les entreprises (dites entreprises sources) encouragent et facilitent la démarche de leurs salariés qui souhaitent faire évoluer leur carrière en créant ou reprenant une société, ou en s'associant à un projet de création ou de reprise. »* (Husson, 2004).

Laviolette (2003) remet en cause le caractère prévu de l'essaimage en mettant en avant le fait que, pour que l'essaimage prenne forme, un employeur n'est pas systématiquement dans l'obligation d'épauler ses anciens salariés. L'auteur précise que c'est ici que se fonde la différence entre essaimage et spin-off puisque l'essaimage est caractérisé par l'implication d'un ancien employeur, tandis que le spin-off s'appuie sur une action plus « *spontanée* » où la coordination n'existe pas.

Cette distinction a des conséquences importantes au niveau de l'organisation productive d'un territoire car la notion d'essaimage (sous sa forme d'aide de l'ancien employeur à l'employé) induit un niveau

de coordination beaucoup plus important que le spin-off reposant sur la volonté d'une seule partie (l'ex-employé donc). Cette coordination peut avoir des répercussions importantes sur le développement du territoire car la constitution d'un tissu local peut reposer sur une intention collective assez développée et donc épaissir, en termes de relations, ce même tissu productif. Si le niveau de coordination au sein du territoire est caractérisé par le niveau de coordination employeur-créateur dans le lancement d'une entreprise et que les deux firmes impliquées sont à proximité géographique, l'essaimage incarne une proximité organisationnelle tandis que le spin-off correspond plus à une agglomération. Le niveau de structuration n'est pas le même et les actions collectives n'auront pas le même contenu. Il existe une diversité de conditions pour réaliser un essaimage. Bainé (2013) note que l'essaimage peut aussi être le fruit « *d'une scission d'une ancienne entreprise ou la construction d'une entité indépendante* » ; constat que partagent Navatte et Schier (2017). Pour ce dernier, l'essaimage est une opération financière qui se place entre une « *vente d'actifs* » et une « *introduction en Bourse* ».

L'essaimage permet, pour une diversité de raisons fiscales et financières, de se séparer d'une partie des actifs de l'entreprise en les plaçant dans une nouvelle entité juridique indépendante mais placée exclusivement sous le contrôle de l'entreprise cédante. Ainsi, comme c'est le cas dans le processus de filialisation dans les PME, l'entreprise cédante peut retrouver de la souplesse économique (externalisation) et financière (scission génératrice d'argent frais et d'allègement comptable) tout en conservant un contrôle exclusif sur l'entité créée. Cette opération, générée par une financiarisation de la stratégie menée, repose sur un haut niveau de coordination entre l'entreprise créatrice et l'entreprise créée. Aucune analyse n'est réalisée au sujet de la proximité géographique. Dans un rapport consacré aux pratiques d'essaimage, Husson (2004) note qu'il existe deux types d'essaimage : un essaimage à chaud et un autre à froid. L'essaimage à chaud correspond à l'ensemble des salariés « *exfiltrés* » d'une entreprise connaissant des difficultés économiques particulières. Il est fortement répandu dans les grandes entreprises connaissant des difficultés et/ou des restructurations ; notamment les grands groupes. L'essaimage « *à froid* » est tout aussi développé. Il correspond aux ambitions de salariés en dehors de tout contexte économique morose.

À chaud comme à froid, l'essaimage repose sur une logique de « *valorisation professionnelle* » (Husson, 2004) : il s'agit alors de valoriser les compétences professionnelles capitalisées par d'anciens salariés et de les valoriser dans une nouvelle structure entrepreneuriale dont ils ont la responsabilité. La différence entre les deux formes repose sur l'activateur et les conditions d'activation de ces ressources. Husson, comme Laviolette (2009), explique que l'essaimage n'est plus une pratique réalisée uniquement sous la pression des évènements mais un sujet stratégique pouvant faire l'objet d'une politique d'entreprise disposant de ses propres moyens et objectifs. Cette stratégie est fondatrice de coordinations plus ou moins riches. Toutefois, Husson (2004), rejoint par Krenc (2014) note

l'importance de « *freins sociologiques puissants* » liés au passage du statut salarié à statut d'entrepreneur : « *le scepticisme des ressources humaines* » ainsi que les « *craintes des responsables juridiques des entreprises* » au sujet du succès de ce type d'opération ainsi que la complexité des projets menés. De plus, les moyens financiers et humains alloués à la conception des essaimages restent faibles au vu des enjeux que cette organisation requiert. Enfin, Husson (2004) note que l'un des freins demeure le financement de la nouvelle activité qui reste considérée comme fragile.

Laviolette et Everaere-Roussel (2008) mettent en avant la notion d'essaimage par excroissance. Cette dernière « *évoque le développement d'une entité nouvelle qui naît et mûrit au sein de l'organisme souche (la PME*[47]*) et finit par s'en extraire pour devenir une entité en soi (une entreprise) tout en conservant des liens privilégiés avec l'entreprise 'incubatrice'* ». Laviolette (2009) note que l'excroissance de l'essaimage repose sur l'externalisation. Cette dernière, dans ce cadre, permet d'acquérir une souplesse productive grâce à la relation privilégiée entre les deux entreprises. La « *créatrice* » peut se recentrer sur son domaine d'activité et bénéficier d'un partenaire extérieur bénéficiant d'une crédibilité d'un lien de confiance très appréciable (Laviolette et Everaere-Roussel, 2008). Les coûts de transaction sont réduits, l'asymétrie d'information disparaît quasiment en raison de la confiance existante, ce qui facilite la coopération de long terme. De plus, ce type d'essaimage est basé sur le savoir-faire du créateur, ce qui préserve les « *routines organisationnelles* ». L'ancien employeur est certain de la qualité du travail réalisé, tandis que la nouvelle entreprise bénéficie de cette qualité pour conserver des relations avec l'ancien employeur mais dispose aussi de savoirs et savoir-faire utilisables dans le cadre d'autres coopérations avec d'autres acteurs.

Il est important d'identifier les conditions de réussite de l'essaimage. L'essaimage consiste en une création d'entreprise. Or, pour que celle-ci soit tentée, pour que l'aventure entrepreneuriale d'un individu débute, il est nécessaire que cette aventure ait une part importante de chances. Il est pertinent d'identifier ce sur quoi ces chances reposent. La personnalité du fondateur constitue le premier pilier de la réussite de l'essaimage.

> *« As pointed out in Roncaccioni (1986) and further supported by our interviews, the typical profile of the founder of a spin-off is that of a middle manager, who most often deals in her day-to-day working activity with customers and suppliers. Therefore, her expertise is related to commercial*

[47] Petite et Moyenne Entreprise

> *and market-related contents rather than technical aspects of the production process»* (Cusmano, Morrison et Pandolfo, 2014).

Les propos précédents mettent bien en évidence le caractère polyvalent des compétences requises par la création d'entreprise. Ces compétences concernent autant la production de valeur ajoutée (d'où la centralité de l'interaction avec les parties prenantes centrales de la vie de l'entreprise que sont les clients et les fournisseurs) que la gestion de l'entreprise. Clarysse et Moray (2004) apportent un peu plus de précisions quant au profil personnel (et non plus de compétences) du créateur d'entreprise en s'appuyant sur le terme de « *champion* ». Ce champion, personnage clé dans la création de l'entreprise, voit ses fonctions être modifiées au fur et à mesure du cycle de la création. Les compétences portées par le champion évoluent au fil de la création et, par conséquent, le créateur d'entreprise n'est pas forcément un individu unique.

Clarysse utilise des concepts similaires à ceux développés par Curran, van Egeraat et O'Gorman (2016). Aux yeux de ces auteurs, il existe trois types de savoirs : know-who (les partenaires d'affaires par exemple), know-how (les compétences techniques) et know-why (le cadre légal et les besoins en R&D[48] par exemple). Ces différentes compétences sont mobilisées aux différentes étapes de la création. Les travaux de Clarysse portent sur l'essaimage provenant de personnel universitaire. Lors des trois phases de la création formelle de l'entreprise, Clarysse observe une évolution des caractéristiques centrales du créateur. Aux débuts du projet, le « champion » se caractérise par ses compétences technologiques et par son idée de création. L'objectif est alors de créer une équipe susceptible de l'accompagner dans le projet de commercialisation de cette même idée. Il joue le rôle de « *motivateur* ». Lors de la création de la start-up en tant qu'entité juridique, le champion des débuts doit composer avec une équipe mettant en œuvre un management de l'équipe ; management qui joue à égalité avec le champion technologique. La croissance que connaît l'entreprise efface de manière quasi complète le champion technologique au profit d'un nouveau type de champion : le gestionnaire. Ce dernier gagne une importance centrale afin d'assurer la pérennité administrative et financière. Le champion technologique a du s'effacer car l'idée qu'il a apportée s'est avérée concluante en termes de potentiel.

Toutefois, la concrétisation de ce potentiel dépend de la gestion de l'entreprise. Cette entreprise correspond à une équipe valorisant et concrétisant cette idée mais aussi de l'entreprise au centre d'un ensemble d'influences diverses comme, par exemple, celle des débouchés potentiels, des clients, des

[48] Recherche & Développement

partenaires financiers. La complémentarité entre essaimeur et essaimé constitue le deuxième pilier. Boschma (2015), en traitant des travaux de Klepper et Sleeper (2005), note que ce dernier insiste sur les conditions de création des clusters : ils ne sont pas fondés sur le nombre de création d'entreprises mais bien sur la création d'entreprises particulières. Ces dernières sont particulièrement pertinentes car elles se distinguent par leur probabilité très élevée de survie. Cette survie est due en particulier à leur « *parent* », à leur « *mère* », c'est-à-dire de la firme qui a engendré l'essaimage. Cette dernière a fourni, (in)volontairement, aux essaimés un héritage fondé sur un ensemble de compétences qui engendrent cette survie. Cusmano, Morrison et Pandolfo (2014) notent, au sujet des travaux de Klepper et Sleeper (2005) : « *They find a significant correlation between the spin-offs' focus of activity and the lines of business of the parent firms. They also find that higher spin-off rates are associated with more successful firms*». Non seulement les essaimages concluant dépendent de compétences issues des essaimeurs. Ces derniers se caractérisent par leur succès économique.

Aussi, le succès de la clusterisation dépend du succès de spin-offs particuliers : les héritiers d'entreprises performantes. Finalement, comme le remarque Cusmano, le plus important est de disposer de « *firmes et de créateurs expérimentés* » ce qui, comme le note Boschma, se fait de manière spontanée et auto-organisée et ne peut en aucun cas être développé de manière extérieure. Il est nécessaire qu'un essaimeur performant salarie un créateur talentueux, disposé à s'emparer des compétences lui assurant le succès. Ceci est trop aléatoire pour être organisé. Cusmano, Morrison et Pandolfo (2014) relèvent que l'héritage passe par deux types d'éléments. Les éléments techniques et liés au marché qui permettent aux essaimés de mieux survivre. Ces éléments, observés précédemment, sont notamment ceux qui sont nécessaires à la construction d'une entreprise viable. Cette viabilité est particulièrement marquée par les marchés visés. Un essaimé provenant d'une entreprise dynamique a plus de chances de survivre parce que l'essaimeur est dynamique. Ce dynamisme se concrétise par le nombre de pistes de recherche inexploitées ou faiblement exploitées qui permettent aux essaimés d'identifier un type particulier de production pour lequel ils disposent de suffisamment de compétences pour l'explorer mais aussi pour lequel il existe du potentiel mais peu ou pas de concurrence et donc une niche qui ne demande qu'à être exploitée (Klepper et Sleeper, 2005).

Les propos de Cusmano permettent de faire le lien entre avec ceux de Clarysse. La génération d'une entreprise dépend à la fois des qualités personnelles du créateur ainsi que de son milieu d'origine professionnel ; milieu qui fournit à ce créateur les compétences et les occasions de lancer une entreprise. D'autre part, un des « *gênes du succès* » des clusters (Catalan et Gil-Mugarza, 2014) est la division du travail. Klepper et Sleeper (2005) notent que les spin-off sont issus d'héritages de firmes performantes mais ne sont en aucun cas des clones. Ceci signifie que les essaimés ressemblent beaucoup à leurs parents au vu des connaissances accumulées (de tous ordres), notamment dans le

cadre professionnel de leurs créateurs. Toutefois, les essaimés ne peuvent en aucun cas se trouver sur le même marché que leurs parents. D'une part, ils n'ont pas les moyens et l'énergie de se développer sur ces marchés. D'autre part, un tel développement les rendrait concurrents de leurs parents sur leur propre marché. Aussi, pour concilier le « *respect concurrentiel* » mais aussi se baser sur des moyens faibles, les spin-offs se dirigent de préférence vers des marchés de niche. Ces derniers mobilisent les connaissances accumulées, constituent une demande potentielle intéressante et en dehors de toute concurrence car, comme indiqué précédemment, ces niches ne font pas partie des priorités commerciales des parents voire pas du tout de la stratégie de ces mêmes parents.

La niche peut donc être exploitée de manière réaliste par le spin-off. La stratégie des spin-off ne consiste pas, comme le soulignent Klepper et Sleeper (2005), à utiliser l'ensemble des savoirs accumulés chez les parents mais bien à sélectionner les savoirs pertinents pour mettre en œuvre les stratégies. C'est ainsi que l'essaimage peut générer une « *division cognitive du travail* » (Attia et Rizoulières, 2001). La cohérence cognitive ainsi générée est soulignée par de nombreux auteurs (Dang, Rani Jeanne; Longhi, 2009 ; Ferru, 2009a, 2009b ; Lanciano, 2006 ; Laviolette, 2009 ; Mendez et Mercier, 2005 ; Reix, 2008 ; Tallec et Zuliani, 2012). L'essaimage se situe au cœur de plusieurs formes de coordinations. Les conditions du succès étant connues, il est nécessaire de mieux comprendre d'où proviennent les ressources utilisées par les créateurs d'entreprises. L'identification de ces ressources permet de mieux comprendre le niveau d'interaction et de coordination territoriales mais aussi de mieux cerner les acteurs impliqués. L'essaimage revient à la volonté individuelle du créateur de la nouvelle entreprise. Comme le notent Reix (2008) et Barthe, Beslay et Grossetti (2008), l'essaimage fait pleinement partie du parcours de vie de l'entrepreneur qui choisit le passage d'un statut salarial à entrepreneurial. Ce passage est pleinement négocié par le créateur ; négociation avec son ancien employeur ou pas. L'objectif, au commencement de son activité, est d'assurer la survie mais aussi la prospérité de la nouvelle société.

Pour ce faire, le créateur va « *instinctivement* » se diriger vers les ressources les plus pertinentes et les plus accessibles immédiatement pour créer cette entreprise. Premièrement, cet individu va se diriger vers un ensemble de cercles (Degenne et Forsé, 2004) qui lui fourniront une série de ressources cognitives mais aussi matérielles (Bouba-Olga et Grossetti, 2008) nécessaires pour mettre en œuvre un projet entrepreneurial viable. Ces cercles sont de plusieurs ordres et peuvent tout à fait être hermétiques ou bien se chevaucher. Le premier cercle abordé est celui de l'ancien entourage professionnel. Cet entourage peut potentiellement guider la création d'entreprise. C'est pour cela que, comme le note Reix (2008), les créateurs d'entreprises s'inscrivent dans le même secteur que leur ancien employeur : cela permet d'assurer à la fois la continuité de la trajectoire personnelle en mobilisant des compétences similaires mais aussi des ressources d'appui nécessaires à l'entreprise.

L'appel au cercle professionnel permet de disposer des contacts, des conseils voire des contrats qui peuvent assurer la fiabilité du projet entrepreneurial. C'est ce que note Bataïni (2004) au sein des districts où la création d'entreprise n'intervient qu'après un long apprentissage et un soutien de la communauté locale.

De plus, c'est au sujet de la mobilisation de ce cercle que l'appui de l'ex-employeur peut apparaître (Raud, 1997) grâce à des conseils, une aide, une recommandation mais aussi toute une batterie d'appuis (contrats, financement, recommandations, appui de toute sorte) qui permettent de « *mettre le pied à l'étrier* » au nouvel entrepreneur. Parallèlement, la création peut aussi s'appuyer sur d'autres cercles, à savoir les ressources amicales, familiales et conjugales qui pourront fournir tous types d'éléments au fondateur comme un soutien moral mais aussi des conseils, des idées, une aide ponctuelle, des contacts ainsi que des financements. Aknin Souidi et Ferfera (2014) ainsi qu' Arabi Megherbu (2014) soulignent l'importance des cercles familiaux dans l'appui à la création d'entreprises. Ces cercles peuvent apporter le capital de proximité ou capital informel qui pallient aux réticences et aux blocages du secteur bancaire à l'égard des PME et, sans doute, plus encore, à l'égard des entreprises naissantes. La mobilisation des cercles sociaux permet de créer un ancrage territorial puisque le projet entrepreneurial dépend à la fois d'un projet de vie personnel et professionnel qui se place dans une certaine continuité de la vie salariale. Une « *certaine* » continuité car les différents cercles mobilisés se trouvent très probablement sur des lieux situés à proximité géographique les uns des autres (Grossetti, 2004a ; Grossetti et Filippi, 2004). Aussi, la création de l'entreprise requiert, pour bénéficier d'un accès aisé aux ressources nécessaires, une implantation à proximité de ces ressources donc sur les lieux fréquentés lors de la vie salariée.

De même, le lancement d'une entreprise ne peut que difficilement rimer avec séparation physique des cercles familiaux et d'amitié car refaire totalement sa vie salariale et privée en même temps demande une énergie conséquente. Enfin, Barthe souligne l'importance des politiques publiques d'aide à l'implantation. Construire une entreprise requiert de bénéficier de dispositifs permettant l'accès à des locaux, un certain nombre d'aides et de conseils. Ces politiques facilitent l'implantation mais aussi la conciliation de la nouvelle vie entrepreneuriale avec la vie privée existante. L'ancrage territorial peut reposer sur un « *encastrement symbolique »* au territoire qui correspond à la volonté de l'individu de s'implanter dans la région « *de son cœur* », c'est-à-dire pour laquelle il dispose d'un sentiment d'attachement fort et dans laquelle il souhaite vivre sa vie. Reix qualifie cette relation privilégiée d'« *encastrement communautaire* ». Les cercles présentés ci-dessus correspondent, en l'état, uniquement à des relations entre le créateur d'entreprise, sa société ainsi que les individus qu'il a pu rencontrer au cours de son existence. Ces cercles font état de coordinations interindividuelles mais pas interentreprises. Or, ces coordinations modifient sensiblement le niveau de coordination. En effet, les

coordinations se déroulent entre individus et entre entreprises, ce qui augmente le niveau et la richesse des interactions.

Les relations mises en œuvre peuvent être caractérisées par les relations entre le créateur et son ancien employeur, c'est-à-dire les relations entre cet entrepreneur et son ancienne structure d'appartenance. (Laviolette, 2003) attire l'attention sur l'extrême diversité de situations que recouvre la notion d'essaimage en s'appuyant sur les travaux de Daval (en 1998 et 2002). Cette attitude recouvre une double réalité. D'une part, les circonstances de la création d'entreprises (à chaud ou à froid) ; ces circonstances éclairant sur les motivations de l'employeur et, par conséquent, sur les moyens qu'il peut allouer. D'autre part, il s'agit d'observer le projet commun qui dépend de la participation de l'ancien employeur dans le projet du créateur. L'essaimage peut tout à fait être pensé de manière collective (essaimage par excroissance) ou bien de manière solitaire par l'ex-salarié qui souhaite poursuivre de manière indépendante sa carrière professionnelle. L'essaimage produit obligatoirement une nouvelle structure juridique dont l'indépendance semble acquise par ce statut juridique. Toutefois, l'apport de fonds, de commandes, de technologies, de carnet d'adresses ou de liens de toutes natures établis par contrats, laissent songer que l'indépendance peut être toute relative voire quasiment inexistante (essaimage financier par exemple). De même, en termes de stratégie et de projets à construire, le créateur peut être totalement dépendant de son ancienne structure.

Le créateur d'entreprise disposait généralement, dans son ancienne structure, du statut salarié mais cette situation est loin d'être automatique. Laviolette souligne cet aspect notamment pour les intervenants temporaires qui n'ont pas le statut de salariés mais d'intérimaires par exemple. Cela peut aussi s'appliquer aux différents consultants extérieurs. Ces derniers sont en contact avec l'entreprise sans appartenir à ses effectifs directs. La différence statutaire d'emploi peut largement influencer les relations formelles avec l'ancien employeur alors qu'en termes de compétences personnelles capitalisées et à valoriser, l'ensemble des individus se trouvent sur un pied d'égalité. Gautier et Berger-Douce (2013), citant Brenet (2000), réalisent une typologie encore plus détaillée des formes d'essaimage figurant ici à pur titre l'information pour souligner la complexité du phénomène. La typologie de Brenet repose sur deux types de paramètres : la nature de l'essaimage et les relations entre l'entreprise créée et l'entreprise d'origine. La nature de l'essaimage peut reposer sur une *« incitation de l'entreprise essaimante (essaimage social, industriel ou technologique) ou non (essaimage naturel) »*. La nature des relations est caractérisée par la nature de l'initiative d'essaimage et son mobile, les aides et les relations possibles, ainsi que la similarité des activités entre l'entreprise essaimée et essaimante. Les différentes combinaisons engendrent une très grande diversité d'essaimages.

2.5.2.2 **Le SPL spécialisé, repérable grâce à la filière ou au secteur**

Le SPL et le développement économique spécialisé reposent sur l'existence d'un tissu industriel construit autour d'une activité productive principale, comme abordé par Colletis et Pecqueur (2005). L'essaimage permet de comprendre les raisons de l'existence d'un tissu. Il est toutefois nécessaire de comprendre comment ce tissu peut être identifié. Bories-Azeau, Loubès et Fabre (2007), en s'appuyant sur le glossaire de la DIACT[49] (dénomination de la DATAR de 2005 à 2009[50]), décrivent les SPL comme un ensemble d'entreprises reposant sur « *une mise en commun des savoirs et des techniques* » une « *concentration de PME* », une activité appartenant à « *un secteur, à un couple produit/marché* », des « *relations interentreprises fortes* », des « *avantages* » « *marchands ou non marchands* », une « *culture commune* ». Le SPL s'apparente à une production. Toutefois, il semble pertinent de savoir si cette production constitue un produit (filière) ou un segment de production (secteur). Ce choix influence directement la gouvernance des coordinations économiques locales. D'une part, chacune de ces deux notions recouvre une réalité propre de structuration des rapports entre acteurs économiques. D'autre part, par incidence, chacune des deux notions pétrit les arbitrages et les choix locaux faisant émerger une diversité très large de formes de développement local.

Il existe plusieurs difficultés pour identifier le secteur et la filière. Les filières sont difficiles à repérer car elles sont tracées arbitrairement. La filière émerge lorsqu' « *un produit, bien ou service, est mis à la disposition de son utilisateur final par une succession d'opérations effectuées par des unités ayant des activités différentes*» (Monfort, 1983). Pour Sekkat (1987), la filière est orientée « *vers une demande finale via un produit particulier qu'elle génère* » et de préciser que c'est « *un ensemble d'activités articulées (et parfois intégrées verticalement (en relation avec l'amont et l'aval) mais aussi horizontalement (en relation de support ou de compétitivité) concourant à rendre possibles des consommations finales* » (Boutroy, Bourdeau et Mao, 2012 ; Sekkat, 1987). La filière réunit des acteurs se complétant dans un processus commun de production. Or, ce processus commun peut recouvrir une grande diversité de formes ; cinq si l'on croit Donada et Nogatchewsky (2015) : le produit fabriqué, les industries ayant des productions proches par leur utilité, l'utilisation de technologies similaires, la similarité des fonctions du produit ou bien une inscription territoriale. De même, Bidet-mayer et Toubal (2013) ainsi que Sekkat (1987) insistent sur la transversalité de certains segments à plusieurs filières, transversalité qui fait émerger des « *champions cachés* ». Le découpage

[49] Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires

[50] Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale

des filières, au vu de la diversité et du recoupement de leurs définitions, a toujours un « *caractère arbitraire* » (Monfort, 1983).

Béfort et Nieddu (2017) démontrent, au sujet de la chimie doublement verte, que l'appartenance à une même filière est synonyme d'une grande diversité de stratégies d'entreprises.. Cette diversité impactent l'organisation de la filière par le biais de plusieurs formes de stratégies: stratégie selon la demande, stratégie de propriété intellectuelle, stratégie de cluster localisé ou stratégie d'économie circulaire. Monfort (1983), rejoint par Toledano (1978), explique que le repérage d'une filière peut être effectué grâce à une lecture amont ou aval, selon les volumes d'achats ou de ventes. Les similarités productives sont difficiles à repérer. Aux yeux de l'INSEE[51], les secteurs d'activité correspondent à l'ensemble des entreprises exerçant la même activité principale. Les secteurs sont caractérisés par le code APE[52] de la NAF[53]. L'avantage considérable que représente le secteur par rapport à la filière est de disposer d'une visibilité bien supérieure en raison de la codification unanimement acceptée et valorisée. La spécialisation sectorielle des territoires permet, dans le cadre d'une politique de SPL, d'identifier les choix d'un travail collectif. Elle rend lisible le placement dans les chaînes de valeur, les problématiques et enjeux locaux ainsi que la stratégie collective. Les secteurs sont complémentaires des filières d'activité puisqu'ils s'inscrivent dans ces filières. En effet, les secteurs sont inclus dans les branches tandis que l'association de ces dernières constitue les filières (Crague, 2002).

Toutefois, une spécialisation peut être mesurée de nombreuses manières. Lainé (2001) et Puech (2006) ont cherché à identifier des méthodes d'identification des agglomérations spécialisées. Plusieurs paramètres influencent les résultats. Il est nécessaire de bien expliquer le périmètre géographique utilisé. Les résultats peuvent très logiquement fortement varier selon le périmètre géographique utilisé (aire urbaine, commune, département, région par exemple). Parallèlement, l'identification d'une concentration peut s'effectuer de deux manières : en prenant en compte les entreprises (observation de la répartition géographique) ou en étudiant un territoire (composition du tissu productif). Les mesures sectorielles peuvent être réalisées grâce aux entreprises, aux établissements ou aux emplois. Au niveau des productions, plusieurs nomenclatures peuvent être utilisées. Houdebine (1999) identifie trois grands modes de calcul de concentration des activités grâce à la mesure de l'emploi :

---

[51] Institut National de de la Statistique et des Études Économiques

[52] Activité Principale Exercée

[53] Nomenclature des Activités Françaises

- « *l'indice de concentration géographique de Herfindhal* ». Si cet indice équivaut à 1, alors l'ensemble des effectifs d'un secteur est concentré en une seule zone. S'il est égal à 0, alors les effectifs sont aléatoirement dispersés. Toutefois, comme le note Houbedine, cet indice ne distingue absolument pas la taille des zones d'emploi de référence ce qui fait qu'il favorise les zones d'emplois les plus vastes. Une pondération doit être mise en œuvre pour intégrer le poids de ladite zone,

- le coefficient de Gini. Si cet indice est égal à 0, les entreprises sont dispersées au vu des secteurs mais aussi au vu de la part de ces secteurs dans l'emploi total. La concentration des effectifs ferait tendre le résultat vers 0,5 selon l'auteur. Mais cet indice se contente de prendre en compte les effectifs salariés. Il ne tient absolument pas compte de l'organisation industrielle du secteur qui peut reposer sur une concentration de son activité. Le coefficient de Gini est aussi utilisé par Gaulier (2003) au sujet de la spécialisation des régions européennes,

- enfin, l'indice d'Ellison-Glaeser permet de prendre en compte l'organisation en comparant la répartition constatée des établissements à celle qui existerait si ces mêmes établissements étaient répartis de manière totalement aléatoire. Plus la concentration est forte, plus l'indice s'approche de 1. En revanche, plus les établissements sont uniformément répartis et plus l'indice est négatif. Si la répartition ne respecte aucune distribution, alors l'indice est égal à 0.

Outre les difficultés de mesure de la spécialisation, il existe une diversité des formes de spécialisation qui sont plus ou moins riches. La prise en compte des secteurs permet « *le fractionnement du territoire* » selon les termes employés par Billaudot (2005). La question de ce fractionnement interroge sur la séparation des activités. Crague (2002), contrairement à Scott (1992,2000), n'observe pas ce phénomène de concentration. Il existe, au sein de l'aire urbaine francilienne, une diversité de secteurs et non une mosaïque spécialisée. L'auteur note qu'une telle diversité est demandée à la fois par les consommateurs mais aussi par les producteurs afin de bénéficier de multiples influences pour développer de nouveaux produits. Cela permet aussi de bénéficier de la réactivité de leur milieu grâce à la proximité physique des différents partenaires intervenant dans le processus productif. Halbert (2007) ne se dirige pas vers une spécialisation sectorielle mais bien une spécialisation fonctionnelle de l'espace. Peu importe les secteurs, ce sont les fonctions rattachées à ces secteurs qui se concentrent. C'est le message véhiculé par Crouzet (2001), au sujet de l'immobilier d'entreprises. Torrès (2011, 2015) note que le niveau de spécialisation fonctionnelle dépend de la taille de l'entreprise et est très marquée au niveau des très grandes entreprises. La spécialisation fonctionnelle rejoint assez l'idée de « *Système Local de Compétences* » développée par Grossetti, Zuliani et Guillaume (2006) ou (Zuliani,

2008 ; Zuliani, Grossetti et Jalabert, 2005). Le SLC repose sur une spécialisation fonctionnelle liée à l'utilisation des productions et non à l'organisation interne des entreprises.

La filière et le secteur sont au cœur de la régulation des rapports productifs. Elle donne une visibilité aux interactions productives. Donada et Nogatchewsky (2015) les assimilent à des écosystèmes d'affaires (Moore, 2006). Elles sont fondées sur des interactions privilégiées de tous ordres qui unissent leurs membres. Toutefois, les filières correspondent à des projets productifs très particuliers notamment à des objectifs de régulation des interactions entre les participants à un processus de production. Bidet-mayer et Toubal (2013) ont pointé les nombreuses missions qui leur sont confiées, dans l'Hexagone, depuis la fin de la seconde guerre. Il s'agit d'une mise en œuvre de la reconstruction, d'une impulsion du développement économique national, de la création de « *filières d'avenir* ». Les filières ont connu une crise en raison de la mise en œuvre d'autres concepts comme les SPL. Elles sont revenues en grâce avec le besoin d'adaptation de l'économie française. Il s'agit alors des « *États Généraux de l'Industrie* » dans les années 2010. Toledano (1978) voit la filière comme un instrument de politique économique associée à la « *souveraineté* » (Boublil, 1977 cité par Toledano, 1978). Beaud, Danjou et David (1975), cités par Toledano (1978), précisent qu'elle correspond à la « maîtrise de l'approvisionnement, du contrôle technique et financier des étapes jusqu'à la finalisation du produit ».

La filière est donc un outil de structuration, de régulation et de surveillance de la production. Elle est notamment impulsée par le pouvoir politique. Elle permet d'effectuer « une lecture verticale » et de comprendre « *la division du travail au sein du tissu productif* » mais aussi d' « *assurer la stabilité des relations interfirmes* » qui constitue « *une clé de la compétitivité de la firme en réseau* » (Assogba et Frigant, 2014). C'est en cela que la filière dispose d'un « *effet d'entraînement* » (Lantner, 1974 cité par Toledano, 1978). Bidet-mayer et Toubal (2013) évoquent leur pertinence comme solution pertinente au sujet des coûts de transaction. Elle facilite les interactions interentreprises de sorte à générer la production d'un bien ou d'un service, d'économiser des ressources et de faire travailler ensemble des firmes, notamment dans un cadre national. Elle est traversée par différentes relations de pouvoir (Assogba et Frigant, 2014). Sekkat (1987) explique que ces relations de pouvoir sont fluctuantes en fonction du cycle de vie du produit. Le pouvoir des différents intervenants évolue (détenteurs de la technologie, producteurs, distributeurs). Les filières sont un espace de coopération mais aussi de compétition au sujet de la production et de la répartition de la valeur ajoutée (Bidet-mayer et Toubal, 2013). Gorgeu et Mathieu (2009) au niveau de l'automobile, Frigant et Jullien (2014) sur l' automobile, Martignac (2004) concernant le sucre à la Réunion, ou Debril (2012) au sujet des pêcheries françaises, démontrent les enjeux collectifs affrontés par les acteurs des filières et la diversité des intérêts les parcourant.

Cet ensemble d'enjeux et d'intérêts fait émerger une *« gouvernance interorganisationnelle »* (Heide, 1994) très large. Bien que la filière essaie de réguler des rapports interentreprises, ces derniers sont construits sur les ententes entre membres et ne peuvent être imposés de l'extérieur. C'est ce que souligne le rapport Bourquin (2013) qui indique que la « *liberté contractuelle* » prévaut. La loi, poursuit Bourquin, ne peut pas encadrer l'ensemble des relations unissant des acteurs. En revanche, la loi peut impulser des stratégies collectives, des accords-cadres selon les filières concernées ; à charge aux acteurs concernés de les rédiger et de veiller à leur application. L'une des plus grandes difficultés inhérentes à la filière est de créer « *une communauté cohérente* » pour reprendre les termes de Yami (2003) au sujet du lin. La filière cherche à créer des relations entre entreprises mais se heurte à une difficulté notable : ses acteurs ne disposent que de moyens très limités pour faire respecter les engagements pris. C'est particulièrement le cas des grands donneurs d'ordres qui sont régulièrement pointés du doigt. Les coordinations préconisées par la loi ont effectivement été récemment mises en œuvre lors des travaux du Conseil National de l'Industrie (Bidet-mayer et Toubal, 2013).

L'objectif de ce conseil, couplé à ceux du Pacte PME, est de construire un espace de coordination propre aux filières. Les travaux consistent à réaliser un ensemble de bonnes pratiques s'imposant aux acteurs dominants (quelle que soit la nature de cette domination). Il s'agit d'établir les droits et les devoirs pour chacune des parties prenantes. Rédigés par des instances spécifiques, ces documents cherchent à réguler les rapports actuels (par exemple les pratiques de délais de paiement ou de propriété intellectuelle) mais aussi à chercher une action commune future entre ces parties prenantes. Toutefois, les intérêts des entreprises isolés, dans le cadre légal général, prédominent. Les différentes formes de proximités peuvent faciliter l'émergence d'une filière. C'est particulièrement le cas lorsqu'une ressource naturelle est en jeu. La valorisation de cette ressource produit, concomitamment, une ressource territoriale et une filière territoriale. Ce constat est souligné par Levy et Belis-bergouignan (2011), dans l'étude de la filière bois en Aquitaine. Comme le notent Assogba et Frigant (2014), « *l'ancrage des activités est possible si l'amont et l'aval sont stabilisés* ». La présence d'une ressource naturelle génère l'amont et la mobilisation des différentes proximités permet de construire l'ensemble des étapes de production et de valorisation de cette ressource.

C'est particulièrement le cas au sein des SYAL[54]. Le cas le plus exemplaire de SYAL reste l'AOC[55] dont « *les activités sont liées à un territoire spécifique* » (Sanz et Muchnik, 2011). « *Les AOC protègent des produits d'une qualité particulière liés à un terroir, c'est-à-dire au respect d'usages*

[54] Systèmes Agroalimentaires Locaux

[55] Appellation d'Origine Contrôlée

spécifiques de production établis à l'intérieur d'une zone de production strictement définie » (Richard en 1999). L'AOC correspond à la valorisation d'une ressource territoriale qui repose, d'une part, sur la matière première agricole et, d'autre part, sur les savoir-faire particuliers qui transforment la ressource naturelle. Il s'agit des méthodes et des traditions ancrées dans le temps. Ces savoir-faire sont essentiels pour la « *typicité* » (Frayssignes, 2001) que cherche à valoriser et défendre d'AOC. Ces savoir-faire recouvrent donc la quasi-totalité des segments de la filière (hormis la commercialisation qui échappe plus ou moins aux acteurs de ce territoire). Le savoir-faire permet local de créer un avantage spécifique ouvrant la voie à une différenciation des produits ainsi générés (Jeanneaux, Callois et Wouts, 2009 ; Manouvrier, 2008) en même temps qu'un avantage concurrentiel collectif (Perrier-Cornet et Sylvander, 2000). Ce collectif repose étroitement sur « *des règles du jeu édictées par une AOC* » (Perrier-Cornet et Sylvander, 2000). Ces règles sont portées et défendues par un syndicat interprofessionnel qui constitue un « *espace unique de discussion* » (Frayssignes, 2001) entre les acteurs. Toutefois, ces règles sont soumises à de nombreuses influences extérieures (clientèle, règlementation, concurrence) qui nécessitent une adaptation constante (Isla, 2010, 2015, 2017). Les influences extérieures peuvent même constituer une menace en raison de l'instabilité des paramètres qu'elles génèrent et la remise en question des compromis établis.

Le syndicat est le gardien du territoire « *tant du point de vue matériel que symbolique* » (Sanz et Muchnik, 2011). Les AOC permettent, par l'organisation de la ressource naturelle, de recouvrir une filière allant de l'exploitation à la commercialisation de la ressource en passant par sa production. L'existence d'un cahier commun des charges admis de tous, constitue un mode de gouvernance des interactions. Surtout, comme le montre Amisse (2011) au sujet de la filière horticole, les ressources naturelles sont associées à une histoire locale très riche qui soutient leur mode de production. En effet, les filières locales sont liées à des enjeux rencontrés par l'ensemble des acteurs travaillant, n'importe où, dans cette filière, mais aussi de relations sociales, communautaires, patrimoniales caractéristiques d'un espace particulier. Ce sont ces relations qui spécifient la production locale ainsi que la structuration locale de la filière. Praly *et al.* (2009) notent le même phénomène au sujet des circuits-courts. Ces mêmes circuits-courts, implantés sur des espaces physiques bien particuliers, reposent sur une réduction drastique de la taille des filières de sorte à concentrer physiquement les consommateurs et les producteurs dans une démarche régulatrice commune. Ces relations régulatrices structurent d'autres filières locales mais non liées à des ressources naturelles. C'est ce que notent Boutroy, Bourdeau et Mao (2016) au sujet d'une filière sportive dans les Alpes.

La proximité géographique a facilité les interactions sociales et fait émerger une problématique commune entre acteurs du milieu sportif. Pour se démarquer de leurs concurrents, ces acteurs ont fait émerger un ensemble de bonnes pratiques communes. Elles mettent en exergue l'espace alpin de sorte

à associer cet espace à une démarche de qualité. Gorgeu et Mathieu (2009) démontrent l'importance de la proximité dans le fonctionnement de la filière automobile. Les auteurs, comme Adam-ledunois, Baudassé et Renault (2010) avec les parcs industriels de fournisseurs, observent que l'organisation de la filière automobile repose sur la proximité géographique. Cette dernière renforce la filière et sa concentration géographique. Afin d'assurer la réactivité et le contrôle des activités (que Adam-ledunois, Baudassé et Renault (2010) qualifient de « *pressions* »), il est nécessaire que les fournisseurs soient installés à proximité des constructeurs. La régulation de la filière intervient sur cet impératif de proximité et de relations sociales facilitant le travail commun de production. Le territoire est au cœur de la régulation sectorielle. Selon Gilly et Lung (2005), les chercheurs de la théorie de la régulation (notamment Boyer, 2002) s'intéressent aux conditions générant la croissance économique et, plus particulièrement, aux « *régimes d'accumulation* » au cœur de cette croissance. Ces régimes peuvent être macroéconomiques, microéconomiques mais aussi méso-économiques.

Une unité d'analyse méso-économique est le secteur. Pour fonctionner, le secteur a besoin de moyens financiers, de salariés, de concurrence technologique et commerciale (entre ses membres mais aussi entre secteurs) et de clientèle. Le secteur est au cœur d'un processus de régulation : celui qui lui permet de disposer des ressources pour fonctionner. Le régime d'accumulation correspond aux conditions qui unissent le secteur aux quatre formes de ressources. Une forme de régulation de ces rapports a été le fordisme. Il correspondait à la mise en œuvre d'une régulation demandant au secteur de produire de manière efficace et standardisée. Pour répondre à cet objectif, les ressources devaient être aussi standardisées et abondantes partout. Le secteur s'implantait et prospérait là où l'accès aux ressources était le plus simple, jouant ainsi sur les avantages comparatifs et spécialisant les territoires (Gilly et Lung, 2005). Le « *pouvoir de polarisation* » (Lamarche *et al.*, 2015) constitue un avantage productif sectoriel central pour assurer l'efficacité de la production. Le territoire n'intervenait pas dans ces rapports de régulation. La crise fordiste explique l'émergence du territoire dans la régulation (Gilly et Lung, 2005). Cette crise a émergé avec les difficultés de la production et de la consommation de masse. Les espaces d'accumulation ont été profondément fragilisés (Gilly et Pecqueur, 2002 ; Klein, 1989) et cela a induit l'orientation de la production vers de petites séries aux qualités intrinsèques marquées.

Les rapports de régulation avec l'espace et les ressources associées étaient remis en cause. Une des solutions à la crise fordiste est apparue avec les districts industriels (Gilly et Pecqueur, 2002 ; Lamarche *et al.*, 2015) et l'orientation vers une production souple en petites séries. Or, l'accès à ces qualités exigeait la mobilisation de ressources locales produites par une société locale. C'est alors que le territoire est devenu une ressource et a été intégré dans les rapports de régulation : le secteur et le territoire ont besoin l'un de l'autre pour fonctionner. Le territoire permet notamment de concentrer les

quatre formes de ressources observées ci-avant et modifie, en conséquence, les conditions de production. C'est ainsi que les territoires n'ont plus été l'objet de la régulation mais les producteurs de la régulation (Benko et Lipietz, 2002b), participant à une « *complexification du rapport secteur/territoire* » (Perrat, 2004). Gilly et Lung (2005) note que cette complexification permet de songer à un programme commun de travail entre l'école française des proximités et celle de la régulation. C'est l'implantation sur le territoire, la durée et l'ampleur de celle-ci qui engendrent la régulation territoriale sur le secteur (Billaudot, 2005). Ce phénomène fait émerger une articulation des échelles de décisions (Klein, 1989).

La régulation qui s'opère conjointement entre territoire et secteur se différencie de l'approche du milieu innovateur (notamment développée par Aydalot en 1983). Ce ne sont ni les acteurs, ni le milieu qui influencent le développement local mais bien un ensemble d'arbitrages, de régulations, comme le démontrent Bouhaouala et Bouchet (2007) au sujet du tourisme sportif de nature. Ce dernier a été généré par un projet collectif des acteurs selon leurs arbitrages propres. Le territoire est porteur de salariés, de compétences et d'un marché du travail (Perrat, 2004 ; Py et Hatem, 2010) qui influencent l'implantation des établissements. Le marché local du travail est généré par l'histoire (Mendez et Mercier, 2005, 2006). Les fondements du SPL, construction du tissu productif impliqué dans une démarche commune, peuvent reposer sur les proximités, mais aussi recherche de régulation des rapports productifs sur un espace privilégié. Les SPL constituent des cadres d'ancrage des activités. Les coordinations au cœur de la spécialisation permettent, en effet, de générer un ancrage des activités qu'il semble pertinent d'étudier.

2.5.3 La construction active et consciente d'une spécialisation : l'opportunité au fondement des relations d'affaires

La spécialisation est fondée sur les liens qui existent entre acteurs économiques. Ici, les liens permettant de caractériser la spécialisation sont des relations d'affaires. Il s'agit de mieux les définir grâce aux formes de proximités pour comprendre le lien qu'elles entretiennent avec le territoire.

2.5.3.1 **Définition du concept d'opportunités d'affaires**

La croissance économique et le développement économique, séparément ou concomitamment, reposent sur l'identification d'opportunités. Tremblay (2010) note une très grande diversité de définitions du concept d'opportunités, ce qui permet de souligner la diversité des enjeux et des moyens de créer de l'activité économique et entrepreneuriale. L'opportunité sera définie, dans ce raisonnement, de manière consensuelle, selon les termes de Tremblay, à savoir « *une chance d'introduire sur un marché des produits, services ou processus nouveaux, pouvant mener à la réalisation d'un profit* ». Selon cette définition, une opportunité repose, de manière cumulée, sur une

production, une nouveauté, une utilité pour le marché et un profit. Les opportunités doivent être préalablement identifiées ; un processus d'identification est donc nécessaire. Il se définit comme « *le processus par lequel des comportements (délibérés ou non) aboutissent à l'identification d'idées(s) perçues(s) comme des opportunités d'affaires* ». Les opportunités et les processus d'identification reposent sur trois types d'éléments. D'une part, les entrepreneurs qui engagent la réflexion engendrant l'introduction de nouveautés sur le marché ainsi que la réalisation d'un profit. D'autre part, l'introduction des biens ou services sur un marché qui est basé sur la proposition d'éléments pertinents et utiles pour les consommateurs. Enfin, le marché, plus précisément, les interactions dont il est porteur et qui le génèrent.

2.5.3.2 **Les facteurs d'identification des opportunités**

L'identification correspond à une situation de faisabilité. Tout élément n'est pas une opportunité : il est nécessaire que l'entrepreneur soit capable de satisfaire les consommateurs qui constituent les « *capitaines de l'économie* » (Gundolf, 2015) tout en identifiant une opportunité de profit pour rémunérer son apport. L'entrepreneur doit donc s'assurer de la « *pertinence* » et de la « *faisabilité* » (Ozgen et Baron, 2007 ; Tardieu, 2005 pour ce dernier concept). L'entrepreneur oriente donc son attention, sa vigilance pour reprendre le terme de Tardieu, vers des domaines où il est capable. Aussi, l'attention de l'entrepreneur n'est pas générale : elle est concentrée vers des points particuliers. L'entrepreneur doit donc, systématiquement, repérer des opportunités et valider ses choix, sa stratégie. Toutefois, il existe une grande diversité d'outils pour ce faire. Tremblay (2010) identifie six facteurs qui permettent de mener à bien l'identification d'opportunités. Le premier est la vigilance entrepreneuriale développée particulièrement par Kirzner. L'entrepreneur est caractérisé par sa vigilance ou « *alterness* » qui lui permet d'identifier spontanément les opportunités (Gundolf, 2015). L'opportunité est un apprentissage qui disparaît dès que la prise de conscience est effective et est transformée concrètement.

Le concept de vigilance entrepreneuriale est loin d'être homogène comme le souligne Guiliani (2016). Il peut tant reposer sur des capacités cognitives, la réceptivité, l'intuition que sur la préparation des identifications. Cette diversité provient d'une remise en cause de la pensée de Kirzner (1973, 1997 notamment cités par Gundolf, 2015) notamment le passage à un mode « *conscient* » (Guiliani, 2016) de la vigilance entrepreneuriale. Pour Kirzner, il s'agit plus d'une intuition, d'un « *flash* ». Pour d'autres auteurs, l'information joue un rôle important et ces mêmes auteurs développent un certain nombre de liens entre vigilance entrepreneuriale et cette information. L'information est portée par le fonctionnement du marché que l'individu doit décoder ; l'opportunité émergeant au bon moment avec la bonne personne. Toutefois, plusieurs auteurs ont remis en cause ce point de vue. Guiliani a

notamment mis en perspective l'importance de l'information comme facteur permettant de distinguer les différentes formes de vigilance développées par les auteurs. Herron et Sapienza (1992 cités par Tremblay, 2010 et Guiliani, 2016) soulignent que la recherche d'informations est un « *antécédent* » de la vigilance : l'entrepreneur ne peut être « *en alerte* » que lorsqu'il dispose d'un niveau suffisant d'informations permettant de disposer de moyens de détection des opportunités. Tang *et al.* (2012 cité par Guiliani, 2016) soulignent que recherche d'informations et vigilance vont plutôt de pair. L'intuition et l'information collectée seraient les deux piliers de l'identification ; la recherche d'informations venant confirmer ou infirmer l'intuition tandis que cette dernière oriente l'information. Enfin, Fiet (2007 cité par Guiliani, 2016) voit dans la recherche d'information une alternative qui permet aux personnes qui ne disposent pas de vigilance de pouvoir tout de même identifier les opportunités.

Le deuxième facteur est l'ensemble des « *variables cognitives* ». L'entrepreneur est caractérisé par une manière de penser particulière, c'est-à-dire de biais cognitifs qui lui permettent de détecter les opportunités. Ces cadres permettent à l'entrepreneur d'évaluer ses « *forces et limites* ». Baron (2007) estime que les entrepreneurs disposent de « *metacognitive mechanisms* » et de « *self regulatory mechanisms* ». Baron et Ensley (2006) notent que l'état émotionnel de l'entrepreneur a une influence sur son discernement. Les schémas sont notamment développés grâce à l'expérience (Baron et Ensley, 2006). Les modes d'apprentissage constituent le troisième facteur puisque l'entrepreneur peut révéler des opportunités notamment par sa manière d' « *apprendre et d'assimiler l'information* ». Baron et Ensley (2006) se sont particulièrement intéressés à la comparaison entre entrepreneurs novices et entrepreneurs confirmés. Ces derniers disposent d'un contenu d'action plus riche, plus alerte et plus large. Cela confirme l'importance de la réputation soulignée par Glückler (2007). Facchini (2007 voit dans l'expérience un « *effet d'entraînement* » car, plus cette dernière est développée, plus la détection d'opportunité semble réussie et nombreuse. C'est ainsi que l'entrepreneuriat constitue un « *apprentissage* » (Gundolf, 2015). La créativité, c'est-à-dire la manière de combiner les informations est un quatrième facteur. Les informations et connaissances constituent un cinquième facteur et facilitent « *la nature, le nombre et le niveau de l'innovation* » Craig et Lindsay (2001 cités par Tremblay et Carrier, 2006).

Un autre facteur est l'ensemble des connaissances et informations accumulées par l'entrepreneur. Les auteurs insistent particulièrement sur les connaissances techniques (Chabaud, Ngijol et Dauphine, 2004 ; Glückler, 2007 ; Ozgen et Baron, 2007). Ces connaissances constituent une partie du capital humain qui représente un dernier facteur important dans l'identification d'opportunité (Ucbasaran, Westhead et Wright, 2008). Le capital « *rend plus facile et moins coûteuse l'obtention de ressources* » (Julien, 2010). L'entrepreneur est au cœur du processus de création de l'information puisqu'il corrige

les dysfonctionnements de marché (Boutillier et Tiran, 2016). Il n'a pas sa place dans un monde d'information parfaite aux yeux de Kirzner (Boutillier, 2015). Aussi, les entrepreneurs sont diversement dotés en informations (Tardieu, 2005). Le stock d'informations a un impact conséquent sur l'identification d'opportunités aux yeux de Tremblay et Carrier (2006. Enfin, le réseau social et le capital social facilitent l'accès à l'information. Chabaud et Ngijol (2005) estiment que l'opportunité repose autant sur les idées que sur les personnes. Aussi, contrairement à Kirzner, l'identification d'opportunité ne repose pas systématiquement sur un seul individu mais sur un réseau. Tardieu (2007) estime lui-aussi que l'identification est un processus collectif. Elle émerge notamment là où il existe des trous structuraux au sens de Burt (Chabaud et Ngijol, 2005), c'est-à-dire là où il existe un manque de relations sociales. C'est en créant ces relations que l'entrepreneur peut découvrir de nouvelles opportunités. Aussi, les connecter augmente les ressources disponibles pour l'identification.

Tremblay et Carrier (2006) insistent sur l'importance du face à face entre les acteurs pour faire circuler l'information. De même, elle met en perspective l'importance d'une « *idéation collective* ». Ainsi, « *l'entrepreneur n'apprend pas tout seul* » » (Ngijol, 2015). Jourdain (2014) démontre que « *la vigilance est façonnée par l'inscription sociale dans une communauté qui limite le spectre* » des recherches d'opportunités. Boutillier et Tiran (2016) citent Casson qui estime que la famille constitue un lien privilégié d'identification d'opportunités. Les réseaux interpersonnels décrits par Chabaud et Ngijol (2005) sont fondés sur une construction stratégique alternant sur les liens forts et les liens faibles pour accéder aux informations et ressources pertinentes. Ce mix permet l'accès à des bénéfices spécifiques aux liens (Bhagavatula *et al.*, 2010). Parallèlement, Ozgen et Baron (2007) pointent les différentes formes d'accès à l'information et à l'opportunité. Ils distinguent les mentors qui soutiennent des « *protégés* », les réseaux amicaux et familiaux et, enfin, les réseaux industriels. Ces différentes interactions sociales donnent accès à des contenus différents (conseils, contenu technique) et selon une intensité différente (le mentor et la famille sont inclus dans des relations intenses construites sur le long-terme). Les réseaux qui semblent les plus efficaces sont, dans l'ordre décroissant, les mentors, les réseaux industriels et, pour finir, les réseaux familial et amical. Toutefois, la question des réseaux ne répond pas complètement à l'identification d'une stratégie. En effet, il s'agit aussi de savoir comment construire les réseaux.

2.5.3.3 **Les proximités dans le processus d'identification des opportunités**

Les proximités constituent un ensemble de points communs qui facilitent l'action collective. Cette dernière repose sur les projets productifs ; en l'occurrence, dans le présent raisonnement, l'identification d'opportunités par des entrepreneurs. L'attention de la littérature a été notoirement axée vers la création d'entreprises. Les sociologues (Barthe, Beslay et Grossetti, 2008 ; Reix, 2008)

notent que la création d'entreprises s'appuient particulièrement sur les cercles sociaux familiaux, amicaux et professionnels dans l'acquisition de ressources. Chaque type de réseau permet d'accéder à des ressources, contrats avec l'ancien employeur, effet de réputation et de recommandation par exemple. Dans le cadre du processus d'essaimage par excroissance, Laviolette et Everaere-Roussel (2008) soulignent la parfaite coordination entre un essaimeur et un essaimé par le biais d'une externalisation créatrice d'une division du travail. Les spin-offs (Boschma, 2015 ; Cusmano, Morrison et Pandolfo, 2014 ; Klepper et Sleeper, 2005), assez semblables aux essaimages, reposent sur, d'une part, un héritage technique c'est-à-dire les compétences du créateur d'entreprises ; compétences acquises durant son expérience professionnelle au sein de l'essaimeur. D'autre part, l'essaimage repose sur une stratégie de marché axée vers des niches. L'essaimé n'agit pas sur les mêmes marchés que l'essaimeur mais bien sur des marchés de niche où l'essaimeur n'est pas ou peu présent et où l'essaimé peut être efficace et innovant. C'est ainsi qu'émerge une division du travail entre entreprises mais aussi une cohérence cognitive (Ferru, 2009b ; Mendez et Mercier, 2005).

C'est ainsi qu'émergent les compétences-clés des territoires notamment au sein des clusters (Asselineau et Cromarias, 2011b). Le cluster constitue un cadre territorial d'identification des opportunités. Il est moins marqué que le milieu innovateur (Uzunidis, 2010) dans la capacité à apporter des opportunités aux entrepreneurs. Le milieu innovateur est un processus territorial beaucoup plus marqué en termes de processus socioéconomiques et en termes d'espace physique de référence que le cluster. Ce dernier repose sur les interactions entre acteurs tandis que le milieu repose sur les capacités collectives (interaction, régulation, relation) qui existent avant l'acte d'entreprendre. Toutefois, les précédents exemples se focalisent uniquement sur la création d'entreprise qui n'est qu'une des facettes de l'identification d'opportunité. Hegde et Tumlinson (2014) notent l'influence positive de la proximité ethnique sur la création de liens capitalistiques (venture-capital) : l'appartenance à un même groupe ethnique favorise les interactions ainsi que l'identification et l'exploitation des opportunités. Presutti, Boari et Majocchi (2011) notent que l'acquisition de connaissances est un facteur très important pour identifier des opportunités. La colocalisation, en d'autres termes, la proximité géographique, ne constitue pas un facteur dans l'accès à la connaissance. La proximité sociale et cognitive est beaucoup plus importante pour accéder à la connaissance. Elles permettent d'accéder aux acteurs et savoirs pertinents, ce qui n'est pas le cas de la proximité géographique qui permet d'interagir avec des acteurs, mais pas forcément ceux qui sont pertinents pour identifier des opportunités.

2.5.3.4 **Proximités et identification d'opportunités, convergences et complémentarités**

Les sciences de gestion ont concentré leurs efforts sur l'identification des modèles d'identification des opportunités, au nombre de trois pour Tremblay (2010). La recherche en sciences de gestion est centrée sur la personne et la personnalité de l'entrepreneur et l'ensemble des mécanismes sur lesquels l'entrepreneur peut se baser pour identifier les opportunités. Toutefois, cette vision oublie l'influence centrale du projet productif sur le processus entrepreneurial. La production de l'entrepreneur limite son champ d'action en rendant pertinent un ensemble particulier, plus ou moins étendu, de ressources. L'entrepreneur dispose de cadres cognitifs, mentaux, d'apprentissage, de vigilance, sociaux, d'expériences, de connaissances largement pétris et définis par sa vie personnelle et professionnelle (Grossetti, 2002, 2004a, notamment sur les processus sociaux). Cet ensemble de ressources ne peut être mobilisé que par l'entrepreneur et fait émerger des points, des valeurs, une culture et des intérêts communs entre entrepreneurs travaillant dans des productions proches. C'est justement parce qu'ils agissent dans une production particulière que les entrepreneurs peuvent construire un projet d'identification d'opportunités, ce de manière isolée ou collective.

C'est ici que les proximités développées en sciences économiques sont pertinentes. Elles appuient beaucoup sur les processus sociaux, cognitifs et productifs. L'attention des proximités n'est pas centrée sur les capacités des individus mais bien sur les capacités des acteurs qui cherchent à agir ensemble, de manière consciente et délibérée. L'approche collective fondée sur les proximités est valorisée dans les attitudes entrepreneuriales. Torrès (2015) démontre, notamment au sujet des PME, les effets de petitesse ; effets qui débouchent sur une valorisation des proximités car elles facilitent l'action de l'entrepreneur. Comme le souligne Talbot (2008), les proximités sont porteuses (mais aussi le fruit) de routines qui « *conditionnent* » l'efficacité de l'action. En effet, elles permettent aux acteurs de disposer d'une prédictibilité fondatrice des coordinations. Les différentes proximités facilitent l'identification des opportunités. Toutefois, les éléments exposés ci-dessus ne sont pas satisfaisants. Ils ne permettent pas de faire un lien de cause à effet entre les proximités et les opportunités d'affaires, notamment dans un cadre territorial. À titre d'exemple, ils décrivent l'importance des réseaux, les motifs de mobilisation mais pas les processus de mobilisation des entrepreneurs, l'ancrage de l'activité.

Il existe une diversité de formes de proximités et de projets scientifiques. Dans le présent raisonnement, le choix se porte sur la grille à trois formes de proximité et trois formes de développement local (Colletis et Pecqueur, 2005). Cette grille s'approche beaucoup du projet développé par Chabaud et Ngijol (2005). Elle permet de comprendre comment la formation des réseaux génère l'identification. La dynamique territoriale entre les formes de développement repose

largement sur des processus non économiques dans la mise en œuvre de processus productifs, technologiques, économiques. Les proximités insistent sur la mobilisation des réseaux sociaux afin de combiner les ressources pertinentes et mener à bien les projets productifs. Cela est similaire au processus de création des opportunités par la mobilisation du réseau social qu'avancent Chabaud et Ngijol. De même, ces deux auteurs insistent sur le processus en deux temps de l'opportunité : la détection et la validation. Ceci ressemble beaucoup au processus d'activation des ressources, la détection étant l'intérêt porté à une ressource tandis que la validation correspond à l'activation de cette ressource. Les proximités, c'est-à-dire les points communs entre acteurs, permettent de déceler les ressources que sont les acteurs et leurs besoins.

La grille des proximités choisie est en lien avec le modèle de création des opportunités (Tremblay, 2010) et permet de préciser les propos de Chabaud et Ngijol (2005) et Ngijol (2015). En effet, les projets des acteurs, les acteurs et les processus productifs vont de pair au sein d'un projet collectif évolutif et spatialement marqué. Les acteurs déterminent les projets productifs sur lesquels ils vont se coordonner ainsi que l'espace physique de mise en œuvre des coordinations, ce qui génère un processus de sélection desdits acteurs. Aussi, l'espace physique, social et productif constitue un ensemble privilégié où les opportunités peuvent être détectées. Le processus en œuvre est historique. L'apport du territoire dans l'identification des opportunités est fondé sur la diversité. Toutes les formes de développement économique territorial ne sont pas fondées sur les mêmes proximités et, par conséquent, sur les mêmes éléments de mobilisation des acteurs locaux. Les réseaux sont donc différents selon les combinaisons des proximités et les projets des acteurs qui fondent ces combinaisons. Ainsi, les opportunités sont influencées par le réseau social, ce qui a déjà été prouvé, mais ce dernier peut aussi être modulé par le mode de construction desdits réseaux et, *in fine*, par les projets collectifs des acteurs.

2.5.4 L'influence des proximités dans la construction des relations d'affaires

Une part importante de cette partie est issue de la revue de la littérature d'un article coécrit par Madame Rachel LEVY et Monsieur Bastien BEZZON. Cet article, intitulé *Le rôle des différentes proximités pour construire des relations d'affaires dans un cluster. Le cas du SPL Mecanic Vallée*, a été soumis à la revue *Management International*, en janvier 2018. Les deux coauteurs ont participé à 50% à la rédaction de la présente partie.

Le choix de l'analyse s'est porté sur les relations d'affaires. Le projet de spécialisation ne se concrétise que s'il existe des processus de création de relations locales d'affaires. Il est nécessaire, très brièvement, d'aborder leur contenu pour mieux les comprendre. Les relations d'affaires correspondent aux relations entre, d'une part, un client (aussi qualifié de donneur d'ordres), et, d'autre part, un

fournisseur, un sous-traitant ou un cotraitant. Ainsi, trois formes de relations d'affaires peuvent être distinguées : les relations d'achats avec un fournisseur, les relations de sous-traitance qui intègrent une élaboration du cahier des charges par le donneur d'ordres et les relations de cotraitance qui sous-entendent une élaboration commune du cahier des charges entre le donneur d'ordres et le sous-traitant. On peut également proposer une échelle plus fine entre trois formes de sous-traitance. Lors des activités de sous-traitance de capacité, le sous-traitant se contente d'exécuter les tâches définies par le donneur d'ordres. Dans le cas d'activités de sous-traitance de spécialité, le sous-traitant va développer les méthodes permettant d'exécuter la tâche demandée par le donneur d'ordres.

Enfin, dans les activités de sous-traitance de fournisseur, le sous-traitant va réaliser l'ensemble de la production pour le client, processus aussi qualifié d' « *achat sur étagère* » (Chaillou, 1977). En complément à cette classification, nous pouvons distinguer au sein de ces relations de quasi-intégration (Houssiaux, 1957), les fournisseurs spéciaux, aux compétences développées, qui produisent des biens et services sous les consignes du donneur d'ordres et disposent de savoir-faire stratégiques, par opposition aux sous-traitants façonniers qui seront interchangeables. Malgré la diversité des formes de relations d'affaires, l'ensemble de ces relations se caractérise par l'existence d'une relation bilatérale entre le donneur d'ordres et le vendeur, ces relations d'affaires excluant donc les partenariats multilatéraux. Ce sont également, par définition, des relations inter-organisationnelles et formalisées. Ces relations se définissent aussi par l'existence d'une subordination du sous-traitant par rapport au client (Chaillou, 1977 ; Houssiaux, 1957) par opposition aux relations de joint-venture ou d'alliance entre deux entreprises. Cependant, quelle que soit la forme des relations d'affaires (y compris la relation la plus simple, à savoir l'achat entre le fournisseur et le client), elles constituent un élément essentiel dans la définition de la stratégie des entreprises comme l'ont rappelé Calvi, Paché et Jarniat (2010) dans leur étude de cas de l'entreprise de fabrication des skis Salomon. Après avoir défini ces relations d'affaires nous pouvons essayer de voir quels en sont les facteurs explicatifs.

2.5.4.1 **Les différentes explications des relations d'affaires dans un cluster**[56]

L'objectif de notre étude est de comprendre quels facteurs peuvent expliquer les relations d'affaires dans un cluster. Pour mieux répondre à cet objectif, nous reviendrons dans un premier temps sur la définition des concepts de cluster et de SPL, puis nous évoquerons la grille d'analyse des formes de proximités. Nous définirons ensuite le concept de relations d'affaires et enfin nous aborderons les travaux identifiés dans la littérature pour expliquer les relations d'affaires dans le contexte d'un

[56] Dans l'article, le SPL est observé et est défini comme une forme particulière de cluster. Ici, vu cette similairté soulignée, le terme de cluster équivaut totalement à celui de SPL.

cluster. Un cluster se définit comme « *des concentrations géographiques d'entreprises et d'institutions reliées entre elles dans un champ d'activité spécifique* » (Porter, 1998, p. 78). Nous nous appuyons ici sur la définition générale du concept proposé par Porter en 1998 qui a ensuite été largement popularisée et a donné lieu à un grand nombre de travaux et de politiques (Vicente, 2016). En France, cette définition a inspiré la politique des pôles de compétitivité. Ce concept très général a été ensuite développé par Porter (2000) pour expliciter l'impact positif de ce phénomène de clustering sur la compétitivité d'un territoire ou d'une industrie. Cette définition très générale du cluster, qualifiée de « *floue* » par certains auteurs (Martin et Sunley, 2003), recouvre un très large panel de situations qui se fondent sur des compréhensions et des articulations différentes des trois éléments caractérisant les clusters : la concentration géographique, le champ commun d'activités et les relations existantes entre les acteurs.

Les SPL, mis en place depuis 1997, se définissent, quant à eux, comme :

> « *une organisation productive concentrée sur un territoire correspondant à un bassin d'emploi qui fonctionne comme un réseau d'interdépendance, constitué d'unités productives de petite et moyenne taille, ayant des activités similaires ou complémentaires, qui se divisent le travail et qui collaborent à moyen ou long terme* » (Pommier, 2002).

Ainsi, tout comme les pôles de compétitivité, les SPL sont des clusters dans le sens où ils reposent bien sur une concentration géographique d'acteurs liés entre eux (essentiellement des entreprises et majoritairement des PME), sur un territoire, dans un champ d'application donné (plutôt dans le domaine de la production ou autour d'un couple produit/marché). Il existe, en leur sein, de nombreuses relations interentreprises fortes. Ainsi les SPL respectent parfaitement les trois critères de définition d'un cluster. Toutefois, ces SPL se rapprochent d'une forme très spécifique des clusters, antérieure à eux : les districts industriels. En effet, leur définition est basée sur la notion de districts italiens telle que construite par Becattini (1992) qui s'est lui-même inspiré du concept de district marshallien. Ce dernier regroupe dans une même localité des firmes spécialisées, impliquées dans la même industrie et qui bénéficient d'externalités d'agglomérations (Marshall en 1920). La problématique de notre étude est d'autant plus pertinente qu'elle s'intéresse à un cluster de type district industriel et que dans ce dernier, les PME ont une place prédominante et les effets de localisation sont importants. Ainsi, le choix d'un SPL est donc plus pertinent que celui d'un pôle de compétitivité. En effet, les pôles de compétitivité mobilisent une multiplicité d'acteurs (entreprises et organismes de recherche publique), dans des domaines variés (et pas uniquement industriels), dans des territoires plus étendus que les SPL

(Guillaume, 2008c). Nous allons pouvoir maintenant nous intéresser aux différentes formes de proximité que la littérature met en avant.

2.5.4.2 **Une définition adaptée des proximités**

Les littératures, en économie, en gestion, mais aussi en sociologie ou en géographie mettent en avant une pluralité de typologies de proximités. Ces dernières peuvent faciliter tout type d'interactions, que ce soient des relations d'affaires ou des relations de coopérations pour l'innovation. En effet, la proximité suppose d'« *être proche* » et permet aux acteurs de bénéficier de points communs ou de ressources facilitant l'action. L'analyse en termes de proximités est structurée en trois courants principaux. Les premiers à s'intéresser à la question sont des auteurs de l'École Française de la Proximité (Carrincazeaux et Lung, 2008 ; Torre et Rallet, 2005). Ces auteurs proposent de distinguer deux types de proximités : la proximité géographique et la proximité non-géographique (organisée). Par la suite, d'autres auteurs de cette même École Française de la Proximité (Kirat et Lung en 1995 ou encore Rychen et Zimmermann, 2008 ; Talbot, 2008) proposent de distinguer trois formes de proximités : la proximité géographique, la proximité organisationnelle et la proximité institutionnelle. Enfin, Boschma (2005) proposa une typologie autour de cinq formes de proximités que nous définirons par la suite. Quels que soient les auteurs, la proximité géographique se définit par opposition à une distance. Elle est le plus souvent définie et mesurée de manière relative (Rallet et Torre, 2004). Cette proximité a pour effet de réduire les coûts, notamment les coûts de transactions et de transports, mais aussi de faciliter les interactions en face à face.

La proximité géographique va pouvoir se mesurer soit à travers une distance kilométrique (Adam-ledunois, Baudassé et Renault, 2010 ; Balland, Belso-martínez et Morrison, 2016 ; Balland, De Vaan et Boschma, 2013), soit par l'appartenance à une même unité géographique (région, département, unité urbaine). Bernela et Levy (2016) ou Levy et Talbot (2015) ont par exemple utilisé la localisation dans un même département. La proximité organisée représente « *la capacité qu'offre qu'une organisation de faire faire interagir ses membres* » (Rallet et Torre, 2004, p. 27). Cette proximité peut se définir par l'appartenance à une même organisation. Cette appartenance va faciliter les interactions entre ses membres en raison de l'existence de règles et routines communes à l'organisation et va multiplier les occasions d'interagir au sein de l'organisation. Mais elle peut aussi se définir entre organisations qui partagent des règles de fonctionnement communes. À la suite de cette première distinction, certains auteurs de l'École Française de la Proximité (Kirat et Lung en 1995 ou encore Rychen et Zimmermann, 2008 ; Talbot, 2008) ont proposé de distinguer deux formes de proximités qui, ensemble, constituent la proximité organisée observée ci-dessus : la proximité organisationnelle et la proximité institutionnelle. Cette distinction s'ancre dans une perspective interactionniste par

opposition à la distinction entre proximité organisée et géographique qui se situe plutôt dans une perspective institutionnaliste.

Pour les institutionnalistes, les interactions vont automatiquement de pair avec les institutions : une interaction ne pouvant être pensée sans règles communes, alors que chez les interactionnistes, les interactions peuvent se passer des règles. La proximité institutionnelle correspond au partage d'un même cadre institutionnel et donc au partage d'un ensemble de règles, de codes, de normes (Zimmermann, 2008). Par nature, cette forme de proximité introduit une dimension politique (Talbot, 2008). La proximité organisationnelle se définit quant à elle, comme une forme particulière de proximité institutionnelle entre acteurs ou organisations qui partagent un même espace social, par exemple une règle ou une coutume (Talbot, 2008). Enfin, en adoptant également une vision interactionniste, Boschma (2005) propose d'étendre les classifications précédentes autour de cinq formes de proximités. Il propose deux définitions plus restrictives des proximités organisationnelle et institutionnelle. La proximité organisationnelle se caractérise par le partage d'un même agencement organisationnel (à l'intérieur d'une organisation ou entre des organisations). Deux entités qui fonctionnent de la même façon pourront plus facilement partager des connaissances. Cette proximité se mesure le plus souvent par l'appartenance à une même forme organisationnelle (Bernela et Levy, 2016) ou par l'appartenance à un même groupe (Balland, De Vaan et Boschma, 2013). Pour Boschma, la proximité institutionnelle est liée à l'existence d'un cadre institutionnel commun qui sera favorable aux interactions entre acteurs.

En effet, les règles et les normes permettent de rendre prévisibles les comportements des acteurs. Au-delà des proximités géographique, organisationnelle, institutionnelle, la construction de deux formes supplémentaires de proximités permet d'éviter les confusions entre les termes. La proximité cognitive (distincte de la proximité institutionnelle) correspond au partage d'un cadre cognitif, ou cadre de pensée commun. Cette proximité renforce l'échange de connaissances tacites entre des institutions. En développant une telle proximité, les acteurs peuvent améliorer leur capacité d'absorption (Cohen et Levintbal, 1990). La proximité cognitive va ainsi s'exercer entre deux entreprises du même secteur d'activité et est mesurée à partir de la typologie NACE (Balland, Belso-martínez et Morrison, 2016) ou par la production de produits similaires (Balland, De Vaan et Boschma, 2013). Enfin, l'intérêt de la typologie de Boschma est de proposer une dernière forme de proximité permettant de mesurer les relations sociales des agents : la proximité sociale.

Cette proximité se distingue par le fait que les relations économiques entre acteurs sont insérées dans des relations sociales (Granovetter, 1985). La proximité sociale peut se comprendre comme une proximité entre organismes, mais le plus souvent elle va passer par des relations sociales entre

individus et intégrera donc une dimension personnelle. Nous avons opté pour la typologie de Boschma. En effet, même si nous sommes d'accord avec l'importance de la distinction fondamentale entre les formes de proximité géographique, organisationnelle et institutionnelle pour décrire les interactions entre organisations dans un SPL, cette typologie rend possible d'opérationnalisation de deux formes particulières de proximités qui semblent centrales dans la constitution de la MV : la proximité sociale et la proximité cognitive. La proximité sociale permet d'introduire les relations interpersonnelles pour expliquer les relations d'affaires et la proximité cognitive met en avant les compétences spécifiques nécessaires à la constitution d'un SPL (Grossetti, Zuliani et Guillaume, 2006b).

2.5.4.3 **Différentes formes de relations d'affaires**

Les relations d'affaires correspondent aux relations entre un client (aussi qualifié de donneur d'ordres) et un fournisseur, un sous-traitant ou un cotraitant. Trois formes de relations d'affaires peuvent être distinguées : les relations d'achats avec un fournisseur, les relations de sous-traitance qui intègrent une élaboration du cahier des charges par le donneur d'ordres et les relations de cotraitance qui sous-entendent une élaboration commune du cahier des charges entre le donneur d'ordres et le sous-traitant. Malgré la diversité des formes de relations d'affaires, l'ensemble de ces relations se caractérise par l'existence d'une relation bilatérale entre le donneur d'ordres et le vendeur ; ces relations d'affaires excluant donc les partenariats multilatéraux. Ce sont également, par définition, des relations inter-organisationnelles et formalisées. Ces relations se définissent aussi par l'existence d'une subordination du sous-traitant par rapport au client (Chaillou, 1977 ; Houssiaux, 1957) par opposition aux relations de joint-venture ou d'alliance entre deux entreprises. Cependant, quelle que soit la forme des relations d'affaires (y compris la relation la plus simple, à savoir l'achat entre le fournisseur et le client), ces dernières constituent un élément essentiel dans la définition de la stratégie des entreprises (Calvi, Paché et Jarniat, 2010).

2.5.4.4 **Les facteurs explicatifs des relations d'affaires**

Comme le tableau suivant l'indique, les proximités sont mobilisées dans un grand nombre d'analyses en gestion mais aussi en économie pour expliquer les relations d'affaires.

Tableau 13 : synthèse des études sur le rôle des proximités sur les relations d'affaires. (Source : BEZZON et LEVY)

Référence	Domaine d'activité et terrain mobilisé	Type de proximité sociale mobilisée	Autres types de proximités mobilisées	Type de relations d'affaires	Principaux résultats
Arnould et Mohr (2004)	Cluster des peaux et cuirs, Niger	Liens interpersonnels	NC	Relations de sous-traitance	Les liens au sein du cluster fournissent un avantage différentiel au cluster
Balland, De Vaan et Boschma (2013)	Industrie mondiale du jeu vidéo	Production commune d'un produit (jeu vidéo)	Proxi géographique Proxi. sociale Proxi. institutionnelle Proxi. cognitive Proxi. Organisationnelle	Relations d'affaires	L'ensemble des formes de proximités influence la création de liens (rôle plus faible des proximités cognitive et institutionnelle)
Balland, Belso-martínez et Morrison (2016)	Cluster « Toy Valley » (industrie du jouet), (Valence) Espagne	NC	Proxi géographique Proxi. sociale Proxi. institutionnelle Proxi. cognitive Proxi. Organisationnelle	Opportunités de relations d'affaires	Le statut des acteurs (expertise, réputation, visibilité) influence la structuration des réseaux d'affaires.
Connell et Voola (2013)	Cluster de l'ingénierie, Australie	Confiance entre les membres du cluster	NC		Les relations de confiance influencent (favorisent) l'avantage compétitif du cluster.
Ferriani, Fonti et Fonti (2012)	Cluster des multimédias, Bologne Italie	Relations personnelles	NC	Relations de sous-traitance	Les liens sociaux sont deux fois plus influents que les liens économiques dans les relations entre entreprises.
Keeble et Nachum (2002)	Cluster de l' ingénierie et consultance, Royaume-Uni	Relations personnelles	Proximité géographique	Relations fournisseurs-clients	Les relations d'affaires sont expliquées par la proximité géographique et sociale via des relations personnelles entre entrepreneurs.
Adam-ledunois, Baudassé et Renault (2010)	Parc industriel fournisseur, France	Capital social	Proximité géographique+ proximité organisationnelle	Relations fournisseurs-clients	Les proximités entre entreprises favorisent la création d'un capital social entre leurs salariés, capital qui favorise les relations entre ces mêmes entreprises
Tunisini, Bocconcelli et Pagano (2011)	Cluster de la mécanique, Italie	Liens avec les fournisseurs locaux	NC	Relations fournisseurs-clients	Les PME multinationales choisissent des fournisseurs locaux pour leurs compétences (innovation, réactivité, performance).
Watts, Wood et Wardle (2006)	Cluster de la métallurgie, Sheffield, Royaume-Uni	Mobilité professionnelle du manager	NC	Relations fournisseurs-clients	L'encastrement des entreprises dans des liens locaux d'affaires est influencé par l'implication personnelle des dirigeants d'entreprises dans les réseaux.
Waxell et Malmberg (2007)	Cluster des biotechnologies, Suède	Relations sociales Mobilité du travail	Proximité géographique	Relations d'affaires	Le cluster repose sur une mobilité du travail et des relations sociales à l'échelle locale. Les marchés se situent à l'échelle globale.

Dans plusieurs études, précédemment identifiées, consacrées à la recherche des déterminants des relations d'affaires dans un cluster, la grille des cinq formes de proximités n'est pas clairement mobilisée. En revanche, toutes soulignent le rôle de la proximité sociale pour expliquer les relations d'affaires dans un cluster (Arnould et Mohr, 2004 ; Connell et Voola, 2013 ; Tunisini, Bocconcelli et Pagano, 2011). On notera que dans ces études, le rôle de la proximité géographique n'est pas examiné. D'autres études vont, au contraire, prendre clairement en compte tant les proximités non spatiales (pas uniquement la proximité sociale) que les proximités spatiales (Adam-ledunois, Baudassé et Renault, 2010 ; Balland, De Vaan et Boschma, 2013 ; Keeble et Nachum, 2002 ; Waxell et Malmberg, 2007). Enfin, plusieurs auteurs vont aussi chercher à expliquer la complémentarité entre les relations économiques (d'affaires) et les relations sociales dans les clusters (Balland, Belso-martínez et Morrison, 2016 ; Ferriani, Fonti et Fonti, 2012 ; Watts, Wood et Wardle, 2006). Nous allons, par la suite, tenter de mettre en avant la place des différentes formes de proximités dans un cluster localisé non pas dans une métropole mais dans une région organisée autour de plusieurs villes moyennes, par comparaison, par exemple, aux études de Balland, Belso-martínez et Morrison (2016) à Valence en Espagne, de Ferriani, Fonti et Fonti (2012) à Bologne en Italie ou de Watts, Wood et Wardle (2006) dans la ville de Sheffield en Grande-Bretagne. En effet, nous proposons une étude d'un SPL situé sur l'axe constitué par les villes de Figeac, Rodez et Brive en France.

Fin de la partie rédigée avec Madame Rachel LEVY

2.5.5 Les services aux entreprises, élément de révélation de la spécialisation locale

2.5.5.1 Les services aux entreprises, producteurs de relations d'affaires

Les relations d'affaires constituent, dans ce raisonnement, une « *intermédiation* » au sens de Talandier (2018), c'est-à-dire des activités faisant le lien entre des entreprises qui ne sont destinées ni à l'exportation ni aux consommateurs finals. L'intermédiation est fortement basée sur les services aux entreprises qui créent des liens productifs et d'affaires entre ces dernières. L'objectif est de cerner la dynamique de ces services au prisme des proximités. Les services aux entreprises constituent, aux yeux du Ministère français de l'économie et des finances, « *la fourniture de services par une entreprise à d'autres entreprises* ». Philippe et Monnoyer (1989) caractérisent les services par leur « *immatérialité* » mais aussi la nécessité d'une « *relation directe avec le client* ». En effet, ce dernier est, le temps de la fourniture, un membre temporaire de l'entreprise afin de pouvoir construire la prestation adaptée dont il a besoin. Ces caractéristiques ne peuvent épuiser, tant s'en faut, la très grande diversité des services aux entreprises. Ces services peuvent être intrasectoriels ou bien

intersectoriels (Capecchi, Costa et Novelli, 1987), se différencier par différents paramètres que sont « *le contenu de la prestation, le financement, la relation juridique* » entre les parties (Barcet et Bonamy, 1983). Leur contenu peut être plus ou moins développé (Zuliani, 2004, 2011) selon l'innovation et la complexité (de tous ordres) qu'il contient ; l'auteur différenciant, par exemple, la R&D et les transports.

De même, les services aux entreprises peuvent être différenciés par le mode de commercialisation et de valorisation dont ils sont l'objet : vente ou servuction (Léo et Philippe, 1991) ou bien par le type de firmes qui les commercialisent, ces dernières pouvant être compactes ou en réseau (Philippe et Monnoyer, 1989). Cette diversité ne saurait effacer la forte dépendance des services aux entreprises à la « *qualification de la main-d'œuvre* », « *à l'infrastructure de transport et de télécommunication »,* « *aux services aux entreprises disponibles* », « *aux fournisseurs potentiels » ainsi qu' « au marché suffisamment large* » (Poirot et Gérardin, 2010). Malgré cette grande diversité de formes et de contenus, les services aux entreprises sont reconnus, dans leur ensemble, pour l'importance qu'ils revêtent concernant la compétitivité qu'elle soit directe ou indirecte (Illeris, 2006). En effet, leur apport permet de générer la compétitivité pour leurs clients directs mais aussi, par le biais d'externalité positive, la compétitivité des clients de leurs clients qui bénéficient involontairement de l'apport des services aux entreprises à ce sujet. Ces services semblent essentiels pour le « *fonctionnement* » même du tissu productif (Lanvin, 1988). Ils comptent beaucoup dans les processus d'innovation du tissu productif (Gaschet et Lacour, 2007). Les services aux entreprises sont, pour Bailly, Boulianne et Maillat (1989), « *indispensables aux activités de production* », et ce, de l'amont (R&D) à l'aval (distribution des biens et services).

Ce caractère essentiel provient pour beaucoup d'une évolution récente des méthodes de production et d'une nouvelle division du travail (Bailly et Coffey, 1990). Le tissu productif s'est, en effet, fortement orienté, ces trente dernières années notamment, du secteur secondaire vers le secteur tertiaire par le biais de l'externalisation (Fontaine, 2018 ; Wood, 1991). Cette dernière consiste à transformer en achats externes tant les fonctions non stratégiques des entreprises, qui se recentrent alors sur leur cœur de métier, que les fonctions hautement spécifiques. Ces dernières sont très coûteuses à mettre en œuvre et exigent des moyens humains très importants pour exister. Aussi, il semble plus judicieux de la confier à des prestataires externes qui en sont spécialistes pour économiser des coûts, notamment celui d'une main-d'œuvre hautement qualifiée (Wood, 1991). Toutefois, l'externalisation ne constitue pas l'unique explication de l'essor des services aux entreprises. Moyart (2006) explique que les produits se sont beaucoup complexifiés, tant de manière interne, par leur contenu, que de manière externe. D'une part, cette complexification repose sur des produits de plus en plus sophistiqués, sans cesse renouvelés pour les besoins des consommateurs, tant intermédiaires que finals, ce qui requiert

des savoirs et des compétences de plus en plus divers. D'autre part, les produits et les services sont associés à d'autres services qui assurent leur bon fonctionnement mais aussi le gain d'une plus grande valeur ajoutée, tant pour le client que le producteur.

Parallèlement, Moyart souligne le concept de « *société post-industrielle* » pour mettre en exergue un volume croissant de services consommés. Enfin, le même auteur met en avant la théorie du « *self-service* » pour désigner l'attachement du consommateur à satisfaire ses besoins et non plus acheter simplement des biens ou services. Les services aux entreprises permettent aussi de mettre en œuvre de « *nouvelles fonctions* » comme, par exemple, « *les études techniques* » (Fontaine, 2018) ainsi qu'une « *recomposition industrielle* » se caractérisant par le besoin de « *partage des risques* » (Zuliani, 2004). Les services aux entreprises sont donc des acteurs majeurs permettant de résoudre le problème d'une complexification majeure des besoins productifs et des attentes des consommateurs. C'est, en ce sens, qu'ils constituent, aux yeux du Ministère français de l'Économie, le « *ciment des filières industrielles* »[57] puisqu'ils permettent de souder, d'organiser et de rendre efficaces l'ensemble des étapes de la recherche à la distribution, en passant par la production et à l'efficacité de cette dernière. L'efficacité et la productivité caractérisent les services aux entreprises car ces derniers en fournissent, en ont besoin et en recherchent (Philippe et Monnoyer, 1989). D'une part, ils fournissent de l'efficacité et de la productivité par le biais de l'externalisation, comme observé précédemment, en se spécialisant dans des fonctions particulières qui constituent leur cœur de métier et les fonctions non-stratégiques de leurs clients.

D'autre part, ces services ont besoin d'efficacité car, dans leur modèle économique, un enjeu de taille est le coût de la reproductibilité de leur production, tant dans le temps que dans l'espace (Philippe et Monnoyer, 1989). Selon ces mêmes auteurs, les services aux entreprises doivent se distinguer par « *l'innovation, la réaction, la conception et la mise à disposition des services* » qu'ils proposent. Cet ensemble de capacités requiert une efficacité qui sera analysée, dans cette proposition, par le biais de l'accès au marché. Cet accès est notamment dépendant de la stratégie des producteurs. Cette dernière peut être compacte – c'est-à-dire orientée vers une zone géographique restreinte axée sur de faibles volumes vendus mais générant une plus forte valeur ajoutée – ou en réseau – sur une aire géographique plus ample, dans des volumes beaucoup plus importants mais n'apportant que de faibles marges (Philippe et Monnoyer, 1989). Les services aux entreprises sont notoirement dépendants de lieux de contact avec la clientèle. Comme indiqué plus haut, le client est étroitement associé à la production du service.

---

[57] https://www.entreprises.gouv.fr/services/services-aux-entreprises.

2.5.5.2 **La forte influence de la proximité géographique sur les services aux entreprises**

C'est cet accès au marché qui rend les services aux entreprises étroitement dépendantes de la proximité géographique qui est même considérée comme « *cruciale* » (Koch et Stahlecker, cités par Muller et Doloreux, 2009). Cette dernière permet de rendre plus aisé « *l'accès à la clientèle, à l'information, aux services externes ainsi qu'aux ressources humaines qualifiées* » (Jouvaud, 1997). Très fréquemment, la proximité est mesurée par aux clients (Léo et Philippe, 1991 ; Saint-julien et Sabatier, 1996 ; Zuliani, 2011) puisque les contacts avec ces derniers doivent être fréquents (Aguilera, 2003). Baudet-Michel (2000) souligne qu'aux yeux de Marshall, les services aux entreprises se trouvaient principalement à côté des usines qui constituaient leurs principaux donneurs d'ordres. Baudet-Michel réactualise ce fait en insistant sur le besoin de proximité des services aux entreprises auprès des sièges sociaux de leur clientèle ou bien des grandes firmes (Philippe et Monnoyer, 1989). Le besoin de proximité physique semble influencé par deux éléments. D'une part, les technologies de l'information et de la communication permettent « *la densification et l'élargissement de l'espace relationnel* » (Philippe et Monnoyer, 1989) puisque le réseau, notamment commercial, étend l'aire du marché (Léo et Philippe, 1991). Les deux auteurs soulignent, à ce propos, comme Philippe et Monnoyer, l'existence de différents types de réseaux commerciaux adaptés au marché visé ; le réseau permettant particulièrement d'exploiter au maximum un marché restreint ou d'explorer de nouveaux et, ainsi, de s'affranchir de l'étroitesse des débouchés d'une région géographique.

D'autre part, le coût du foncier et la ressource humaine qualifiée constituent, quant à eux, deux autres facteurs du fonctionnement des services aux entreprises (Philippe et Monnoyer, 1989). L'efficacité recherchée passe donc par des rencontres fréquentes, des axes de communication et des infrastructures de télécommunications performants, une main d'œuvre qualifiée et un foncier accessible. Les métropoles constituent donc des espaces privilégiés d'implantation et de développement des services aux entreprises. Elles peuvent constituer des clusties (Gaschet et Lacour, 2007). Elles se distinguent particulièrement par l'effet d'agglomération (Colletis *et al.*, 1999) du marché et de la clientèle des services aux entreprises, mais aussi leurs fournisseurs. L'agglomération permet aussi d'économiser les forts coûts nécessaires à l'établissement d'un réseau notamment commercial (Léo et Philippe, 1991 ; Saint-julien et Sabatier, 1996) puisque les clients sont justement simples d'accès. Elle facilite, par l'effet de concentration, l'accès aux clients mais aussi aux externalités marshalliennes nécessaires pour l'accès à l'information et aux innovations. Elle représente donc un gain de productivité pour les services aux entreprises. Bien évidemment, l'accès à un marché de taille constitue un avantage pour l'ensemble des activités économiques, quasiment sans aucune exception. Toutefois, comme noté précédemment, le client a, dans la production de service, une importance considérable pour le déroulement dudit processus.

Cette importance engendre une forte différenciation de l'espace productif, notamment entre les métropoles et les villes moyennes et le centre des métropoles et les périphéries. En effet, la littérature s'intéresse très fortement à la diffusion des services aux entreprises dans l'économie et à la hiérarchie urbaine qui en émerge. Un intérêt aussi prononcé vient du rôle de ciment que ces services exercent. Jouvaud (1997) note que « *le rôle des services aux entreprises est essentiel pour expliquer les disparités de croissance* ». Les services permettent notamment de renforcer le tissu productif en même temps qu'ils sont aimantés par un tissu économique déjà développé. C'est pour cela que Léo, Monnoyer et Philippe (2011) voient en eux « *une activité stratégique pour le développement que les villes moyennes n'arrivent pas à attirer* » puisque ces mêmes villes moyennes ne disposent d'une « *masse critique d'aménités urbaines* » (Zuliani, 2011). Leur forte concentration dans les grandes métropoles est mise en évidence, dans le temps, par Saint-julien et Sabatier (1996). Baudet-Michel (2000) voit dans les services aux entreprises l'expression du cycle de l'information comme explication de la concentration dans les métropoles. Ce cycle exprime l'importance cruciale de l'information ainsi que son caractère innovant de par l'ensemble des évolutions qu'elle engendre dans la production. Or, l'auteure souligne que l'innovation est toujours concentrée à ses débuts, en l'espèce, dans les métropoles.

La hiérarchie urbaine en place structure la capacité de diffusion de l'innovation. C'est ainsi que Zuliani (2004, 2011) observe le caractère « *rayonnant* » des métropoles dans la diffusion des services aux entreprises dans les villes moyennes et que la hiérarchie urbaine en place n'est pas modifiée par la diffusion desdits services. Il existe alors une « *division du travail entre les villes* » (Zuliani, 2011). Au sein même des métropoles, plusieurs auteurs ont étudié la répartition des services aux entreprises dans les métropoles (Aguilera, 2002 et 2003 ; Halbert, 2005a, 2005b, 2007a et 2007b). Ces derniers se sont répartis de manière différente mais la hiérarchie intra-urbaine n'a pas été modifiée. Le centre est toujours aussi important puisqu'il concentre les activités qualifiées de « *nobles* ». La périphérie bénéficie de pôles plutôt spécialisés bénéficiant d'un foncier moins onéreux et d'axes de communications plus faciles à atteindre. La spécialisation semble désigner un rapprochement des activités similaires. Ainsi, un « *polycentrisme* » émerge, renforçant le caractère structurant des services sur le système urbain (Jouvaud, 1997). Le maintien global de l'organisation urbaine amène Saint-julien et Sabatier (1996) à qualifier les services de « *facteur médiocre de développement* ». Keeble et Nachum (2002), rejoints par Muller et Doloreux (2009) démontrent que la clusterisation dans les grandes métropoles permet de disposer d'un accès aux services globaux, ce qui construit un nouvel échelon global dans la hiérarchie urbaine.

2.5.5.3 **La faible influence d'une organisation collective des services aux entreprises**

L'implantation de services peut être influencée par les politiques (Gallouj, 2006) par une incitation de l'offre et/ou de la demande qui permet de disposer du marché suffisant pour susciter l'intérêt de toutes les parties prenantes. Gallouj souligne aussi l'importance de la connexion, d'intermédiation. Il ne suffit pas que l'offre et la demande soient présentes : il est pertinent de les connecter pour activer les opportunités. Parallèlement, étant donné l'importance des aménités dans le développement des services aux entreprises, plusieurs auteurs préconisent de développer une stratégie d'attraction (Léo, Monnoyer et Philippe, 2011) c'est-à-dire de développer un « *avantage comparatif* » (Lanvin, 1988) permettant d'attirer les entreprises de services et, ainsi, amorcer une dynamique engendrant une masse critique. D'autres auteurs développent une stratégie fondée sur l'histoire et les capacités locales, faisant émerger une spécificité comme « *un profil particulier* » (Zuliani, 2011). Saint-julien et Sabatier (1996) notent, à ce propos, que l'hétérogénéité du secteur permet d'envisager une diversité de spécialisation mais aussi, par extension, de trajectoires de développement de ces services ; trajectoires adaptées au cadre dans lequel elles prendraient place et qu'elles modifieraient concomitamment. Peu de la littérature consacrée aux services aux entreprises s'est intéressé à la trajectoire de constitution des systèmes de services aux entreprises. Aucun n'a utilisé la grille des proximités pour mener à bien cette recherche. Pourtant, les proximités géographique et organisationnelle sont structurantes dans la constitution desdits systèmes

2.5.6 La spécification générée par une diversité des relations coordonnées

2.5.6.1 **La coopétition, modalité d'organisation de la gouvernance**

La partie théorique précédente a permis d'identifier les processus généraux de construction d'un développement économique localisé généré grâce à des choix transformant un espace physique en une référence d'action privilégiée. Il semble pertinent de s'intéresser à un mode plus précis de gouvernance territoriale. Il s'agit de la coopétition. Cette dernière est de nombreuses fois soulignée par la littérature (Fournier, 2005 notamment) de manière implicite pour évoquer les relations de coopération/concurrence entre acteurs du développement économique local. Les économistes de la proximité caractérisent les proximités comme productrices de complémentarité et de coordinations. Toutefois, parce qu'elles mobilisent des acteurs similaires sur des problèmes productifs similaires, les proximités peuvent aussi transformer ces acteurs, concomitamment, en concurrents. Le processus de production de la ressource territoriale ne met pas en exergue le fait que les acteurs mobilisés puissent être complémentaires dans la production de la ressource mais aussi concurrents dans son utilisation. Or, la cohérence territoriale, la durabilité des compromis, le capital accumulé des ressources, l'implication des acteurs ainsi que leurs coordinations dépendent d'une réponse pertinente à cette

question cruciale particulièrement abordée par la coopétition. Cette dernière est étudiée uniquement sous l'aspect de son apport à la construction d'une gouvernance locale et ne traitera strictement pas de l'influence sur la performance des firmes ou bien les stratégies de ces dernières.

Le raisonnement n'est en aucun cas construit pour répondre aux canons des sciences de gestion. La question de la conflictualité de la production et de l'utilisation des ressources est largement traitée par les économistes de la proximité. Toutefois, ces derniers n'utilisent que peu, comme le souligne (Albert-Cromarias, 2017), le concept de la coopétition. Ce dernier, néologisme produit par Nalebuff et Brandenburger (en 1996 et 1997), constitue un outil d'analyse pertinent pour comprendre, analyser et conceptualiser l'existence d'une concurrence et d'une coopétition concomitante. Ce concept est pertinent car il ne repose pas sur une alternance entre coopération et compétition mais bien sur une complémentarité ce qui permet de clarifier les liens entre acteurs. Il existe une complémentarité entre la coopération et la coordination puisque, comme l'indique Dagnino :

> « *Nous proposons ici de définir la coopétition comme « un système d'acteurs qui interagissent sur la base d'une congruence partielle des intérêts et des objectifs. Cette conception de la coopétition fournit une première base pour appréhender ce concept et pour distinguer clairement la coopétition de la compétition et de la coopération*. » (Dagnino, Leroy et Yami, 2007).

Le premier point à souligner est que la coopétition implique toujours les mêmes acteurs, que ce soit dans les étapes de la coopération que de la compétition. Ces acteurs sont mus par les « *intérêts et objectifs* » qui sont « *congruents* ». Le deuxième point est que la coopétition n'est pas un simple mélange de coopération et de compétition : elle est en lien avec ces deux concepts, mais les dépasse. En effet, la coopétition repose sur la « *simultanéité* » (Yami et Le Roy, 2010) de la coopétition et de la compétition. Aussi, il s'agit d'un caractère particulier puisque les notions de coopération et de compétition sont toujours pensées de manière alternatives alors que, dans le cas de coopétition, elles vont de pair, de manière « *simultanée* » (Dagnino, Leroy et Yami, 2007). À ce sujet, Dagnino, Leroy et Yami (2007), citant Lado *et al.,* 1997, parlent des acteurs comme étant des « *compléteurs* » contraction de « *complémentaires* » et de « *compétiteurs* ». Les compléteurs sont inclus dans une « *communauté de destin stratégique* » (Gueguen, Pellegrin-Boucher et Torres, 2004). Dagnino, Leroy et Yami (2007) expliquent que cette communauté de destin permet de produire, sur la base d'intérêts communs, et de partager de la valeur. Toutefois, ce partage peut ne pas être équitable. Dagnino note bien que la production des ressources se fait relativement d'égal à égal dans le processus coopératif. Salvetat et Le Roy (2007) démontrent bien le caractère assez égalitaire des participants au processus de coopétition dans le cas de l'intelligence économique.

Il conclut à la pertinence de la stratégie de surveillance, ouverte c'est-à-dire d'entreprises ayant des relations avec leurs concurrents, capables d'aller chercher de l'information pour mener à bien des recherches de stratégie coopétitive, sans chercher à influencer l'environnement mais bien à le maîtriser. Toutefois, si la production des ressources se fait plutôt d'égal à égal, la répartition de ces ressources n'est pas forcément égale ; tant s'en faut. C'est ici que le dilemme de la coopétition réside : être sûr de participer à un processus collectif mais ne pas être certain que les fruits de cette participation soient à la hauteur de cette participation et de leurs auteurs. Ceci ne constitue qu'un risque lié à la coopétition car les dangers de cette stratégie sont nombreux, tout comme ses avantages (Fernandez et Le Roy, 2013). La coopération est liée à la compétition et, en conséquence, les avantages de la première sont autant d'éléments alimentant la seconde. D'une part, la coopétition permet d'avoir accès à l'information d'autres acteurs et, simultanément, de leur en fournir (Salvetat et Le Roy, 2007). D'autre part, la coopétition génère des productions de toutes sortes pertinentes pour les acteurs qui bénéficier de ressources qu'ils n'auraient pu maîtriser individuellement. De manière concomitante, les concurrents ont accès à ces ressources et de se les accaparer (Fernandez et Le Roy, 2013). Parallèlement, comme indiqué ci-dessus, la coopétition permet de générer diverses ressources mais ne garantit absolument pas que leur répartition soit « *équitable* ».

Enfin, la coopétition est « *instable* » (Das et Teng, 2000 cités par Dagnino, Leroy et Yami, 2007). L'instabilité peut être temporelle. Ainsi, Le Roy (en 2002) note que les coopétiteurs peuvent vivre des périodes de « *concorde* » et de « *discorde* ». Aussi, les frictions et tensions liées à la coopétition rendent le jeu coopétitif assez aléatoire en termes de qualité des rapports. De même, les sujets de coopétition peuvent évoluer dans leur définition, leur contenu, leur intensité. L'organisation de la coopétition repose sur la séparation fonctionnelle. Deux problèmes liés à la coopétition sont à résoudre. D'une part, il est nécessaire de mettre en œuvre un processus paradoxal pour la majorité des acteurs. D'autre part, il s'agit de l'organiser de manière suffisamment claire et crédible pour que les acteurs potentiels et pertinents s'engagent. L'acceptation de la coopétition peut être réalisée à deux niveaux. Premièrement, comme le notent Lecocq et Yami (en 2002), la coopétition se développe avec l'hyperconnectivité des acteurs économiques, l'importance des « *réseaux interorganisationnels* ». Aussi, avec cette connexion accrue, les deux auteurs notent que les occasions pour les acteurs de se retrouver en situation de coopétition augmentent sensiblement. Les entreprises sont donc amenées à ne plus se penser dans une situation simple de concurrence/compétition mais dans un ensemble de situations plus ou moins nuancées. Parallèlement, Bengtsson et Cock (2002 ; cités par Fernandez et Le Roy, 2013) démontrent que la coopétition ne repose pas uniquement sur les acteurs que sont les firmes mais aussi sur leurs salariés.

Bengtsson et Cock soulignent l'importance de la formation des salariés aux coordinations avec des « *partenaires-adversaires* ». Finalement ; la coopétition repose sur une grande souplesse des combinaisons d'acteurs et des ressources qu'elles génèrent. La gouvernance, dans la littérature consacrée à la coopétition, est destinée à « *manager les tensions* » (Fernandez et Le Roy, 2013). Il s'agit généralement clarifier les rapports entre les activités liées à la production des ressources et celles liées à l'utilisation des ressources. En effet, les premières reposent sur les coopérations des acteurs tandis que les secondes reposent sur une action libre de compétiteurs. Fernandez et Le Roy (2013 estiment qu'une « *séparation fonctionnelle* » permet de résoudre le conflit coopération/compétition et de mettre à bien la coopétition. Pour Fernandez, cette séparation peut résider dans l'équipe-projet coopétitive. Cette équipe est constituée par des salariés de deux entreprises concurrentes amenées à travailler ensemble sur un sujet. Pour compartimenter le travail en commun, les deux entreprises s'accordent à créer une structure autonome à laquelle sont confiés des moyens propres. Le processus de gouvernance revient à une stricte parité au sein de la structure et à la stricte parité de l'importance des hiérarchies des deux structures mères. L'autonomie de la structure permet de prévenir tout conflit d'intérêts.

Le processus coopétitif crée des ressources et de la valeur comme le démontrent de nombreux auteurs :

- Granata et Le Roy (2014) au sujet d'un syndicat vinicole,
- Ditter et Brouard (2014), dans leur analyse de deux AOC,
- Yami (2003) dans l'étude de la stratégie fédérée,
- Bernard de Raymond (2003) et Curchod (2016) au sujet du marché de Rungis,
- Pache (2010) au niveau des Plateformes de Services Logistiques,
- Chiambaretto et Dumez (2016) à propos des compagnies aériennes,
- Le Roy (en 2002) dans son analyse des thoniers.

Tous ces auteurs mettent en évidence, par leurs études, l'organisation de la coopétition. Cette dernière repose sur la mise en œuvre, par les compétiteurs, d'une plateforme coopérative qui les réunit. Cette plateforme est chargée de produire la ressource dont tous les compétiteurs (devenus coopétiteurs) ont besoin pour augmenter la valeur qu'ils génèrent. Le terme plateforme permet de bien souligner l'articulation de la coopération et de la compétition mais aussi de leur stricte séparation dans la processus de production d'une ressource recherchée par tous les coopétiteurs. La mise en œuvre de la plateforme peut être schématisée comme suit :

- les **producteurs sont des compétiteurs et** disposent de qualités, de **caractéristiques comparables.** Ils sont susceptibles d'être intéressés par un projet commun,

- ces acteurs ont des intérêts individuels similaires en raison du besoin exprimé pour une **ressource commune** qui leur permettrait d'accroître leur **valeur en résolvant des problèmes productifs similaires**. Cette ressource est **nouvelle** (Albert-Cromarias, 2017) et reste à produire. Elle correspond à accès réciproque, pour les coopétiteurs, aux ressources que chacun d'entre eux maîtrise individuellement,

- les **intérêts** des producteurs sont **semblables** (besoin de la ressource commune) mais **incompatibles** puisqu'ils sont en compétition. Donner accès à ses propres ressources aux autres compétiteurs ne peut être conçu de manière isolée en raison de l'absence de réciprocité,

- la mise en œuvre d'une plateforme de coopération permet de résoudre **le dilemme** précédent,

- cette plateforme est mise en œuvre par les compétiteurs qui décident de s'allier pour surmonter leurs difficultés communes. La plateforme doit être neutre afin d'assurer l'égalité de traitement des coopétiteurs et générer la production de la ressource commune, c'est-à-dire la réciprocité. Elle agit comme un sas permettant de conjuguer coopération et compétition,

- la plateforme est aussi neutre parce que les décisions sont prises de manière collégiale par les coopétiteurs qu'elle réunit ; chaque coopétiteur ayant le même poids. La plateforme prend une très grande diversité de formes (syndicat, alliance, coopérative, équipe-projet…),

- la plateforme produit la ressource commune et génère de nouvelles conditions de production homogénéisées pour l'ensemble des coopétiteurs,

- l'accès aux ressources des autres coopétiteurs est maintenant assuré. Toutefois, cet accès doit être activé par les coopétiteurs de manière individuelle selon leurs stratégies propres. Aussi, cette activation prendra une intensité diverse selon ces mêmes stratégies.

Le tableau ci-dessous applique la précédente grille de lecture à deux articles précédemment cités :

Tableau 14 : la décomposition du processus de coopétition. (Sources : Chiambaretto et Dumez (2016), Ditter et Brouard (2014) ainsi que Granata et Le Roy (2014); réalisation : B. BEZZON)

	Chiambaretto et Dumez (2016)	Ditter et Brouard (2014) ; Granata et Le Roy (2014)
Acteurs	Compagnies aériennes	Producteurs de vin
Problème productif similaire	Desservir le maximum de destinations en déployant les personnels et matériels sur les destinations où la compagnie est efficace	Vendre un vin de qualité assurée pour bénéficier des réseaux de clientèle et de prix plus élevés
Ressource commune	Chaque compagnie souhaite se concentrer sur les destinations où elle est efficace et desservir le maximum de destinations en s'appuyant sur d'autres compagnies qui prendraient les passagers en correspondance	Chaque producteur souhaite produire le vin selon des critères de qualité partagés par tous les producteurs
Limite	Aucune compagnie ne veut desservir des destinations pour une compagnie tierce sans que cette dernière ne le fasse sous peine de desservir moins de destinations	Aucun vigneron ne veut s'engager dans une démarche de qualité qui ne sera pas reconnue (pas d'élévation du prix de vente) et qui lui coûtera de l'argent
Plateforme	Alliance entre compagnies aériennes pour partager les codes et faciliter les dessertes grâce à des correspondances avantageuses	Syndicat des producteurs mettant sur pied et en œuvre un cahier des charges de production uniforme et transparent
Réciprocité	Toutes les compagnies de l'alliance ont un égal accès au partage de codes	Tous les producteurs se soumettent au même et seul cahier des charges
Égal accès	Appartenance à une alliance coordonnant et les compagnies et facilitant les partages de codes utilisables par toutes les compagnies membres de l'alliance	Mise en œuvre d'un syndicat chargé de surveiller et d'harmoniser les techniques de production. Ce syndicat met en œuvre des éléments communs de valorisation. Autorisation de chaque producteur membre du syndicat a valorisé les éléments communs attestant de la qualité de production
Nouvelles conditions de production	Accès à l'ensemble des destinations desservies par les membres de l'alliance	Méthodes de production communes
Valorisation génératrice d'inégalités	L'ampleur de l'utilisation du partage de codes dépend de la taille de la flotte de chaque compagnie et de ses destinations privilégiées	Selon le volume produit par le producteur

La coopétition est spatialisée mais pas territorialisée. Comme le souligne Albert-Cromarias (2017), la coopétition cherche en priorité à utiliser de manière efficace les ressources et à les renouveler. Ce concept est fréquemment utilisé dans des contextes spatialisés et territoriaux. Remoussenard-Pourquier et Ditter (2015) décrivent pleinement un phénomène coopétitif spatialisé. L'auteur s'intéresse aux « *dispositifs volontaristes* » cherchant à générer des clusters en particulier. Ces clusters, implantés sur un périmètre géographique précis, cherchent à mobiliser des acteurs aux thématiques proches et aux problèmes similaires de sorte à les faire travailler de concert. Intégrer un cluster et coopérer constitue donc pour eux une « *innovation* ». Aussi, les relations distantes et hiérarchisées se transforment en relations complexes qui sont des relations coopétitives. La concurrence s'alterne donc avec la coopétition. Le cluster est chargé de mettre en œuvre cette coopétition de sorte à assurer, de manière à

construire des relations entre les membres du cluster pour des thématiques locales mais aussi pour assurer une pleine coopération pour conquérir des marchés extérieurs. Le partage des ressources ainsi acquises fait l'objet d'un acteur entre les seuls adhérents.

De même, Carluer (2005) s'est intéressé aux stratégies des firmes multinationales. Ces firmes peuvent développer le « *local sourcing* » en d'autres termes des réseaux de sous-traitance que l'auteur qualifie de « *territorialisé* ». Pour ce faire, les firmes multinationales peuvent inciter à la création de réseaux coopétitifs de sous-traitants pour bénéficier d'une diversité de combinaisons productives. Ces combinaisons reposent, à la fois, sur la compétition entre sous-traitants qui peuvent devenir des coopérateurs. Ainsi, le réseau de sous-traitants est modulé selon les besoins de la firme multinationale. Ici encore, dans cette analyse, la coopétition n'est pas territoriale car le projet des firmes ne repose pas sur l'espace en lui-même mais sur des acteurs implantés sur un espace. Lacam et Salvetat (2016) font le lien entre coopétition et proximité géographique : la coopétition génère des réseaux complexes. Au niveau local, les acteurs d'une filière ont des relations de coopétition en raison de leurs proximités à la fois physique et d'activité. Les acteurs locaux souhaitant conquérir des marchés éloignés sont aussi amenés à créer des relations coopétitives. Pour conquérir ces marchés, ils peuvent faire appel au soutien d'acteurs qui agissent là où se situent leurs concurrents. Les conclusions de Lacam sont assez similaires à celles de Remoussenard.

Maso et Lattanzi (2014) décrivent l'exemple d'un cluster toscan à dominante nautique qui a conçu un projet territorialisé. En effet, ce cluster repose sur un projet clair associé à un périmètre physique. L'animateur du cluster établit l'ensemble des contacts pertinents pour ses membres avec des acteurs extérieurs. C'est ensuite à ces mêmes membres de se positionner sur les contacts et de les concrétiser en contrats. Ditter et Brouard (2014) dans son étude des AOC[58] de Cahors et Chablis explique que les proximités géographique et organisée (proximité organisationnelle + proximité institutionnelle) génèrent une gouvernance territoriale afin de coordonner les stratégies individuelles et collectives des producteurs. Cette coexistence engendre les ressources territoriales, c'est-à-dire des ressources basées sur des coordinations et ayant utilisé l'espace de manière directe dans un projet collectif ; en l'occurrence celui de l'AOC qui repose sur un périmètre physique parfaitement établi. L'analyse du processus de construction du territoire fait émerger la territorialisation comme étant oubliée des processus d'analyse du développement local. Le développement local est un rapport à l'espace qui a besoin de légitimité pour exister. Dans de très nombreux cas, cette légitimité provient de la politique publique. Jamais cette légitimité à construire un territoire et à se l'approprier n'est étudiée sous l'angle

[58] Appellation d'Origine Contrôlée

du financement. Pourtant, le processus d'ancrage et de coopération locale est partiellement ou totalement soumis à l'approbation des actionnaires et à la stratégie qu'ils dessinent pour les entreprises.

De même, l'ancrage des activités dépend de l'ancrage des actionnaires et de leur identité. De plus, une analyse territoriale de l'actionnariat permet de comprendre les logiques géographique et organisationnelle du financement et, *in fine*, leur éventuel caractère endogène au territoire. Enfin, l'actionnariat pose la question de l'appropriation des fruits des phénomènes économiques locaux. La question du financement des entreprises impliquées dans les SPL a été fréquemment soulevée. Lebranchu (DATAR, 1999) estime que les difficultés de financement sont un frein à la territorialisation des entreprises. Voynet (DATAR, 1999) exhorte les acteurs du financement, notamment local, à s'impliquer dans les SPL et « *compléter les instruments [de financement] existants* ». La DATAR (2001) estime que les SPL peuvent mobiliser les appuis, les garanties nécessaires pour l'obtention de financements, comme c'est le cas dans les districts italiens, via non une communauté mais un tutorat entre entreprises.

2.5.6.2 **Le financement, révélateur de la spécificité**

Outre les modes d'organisation, les activités productives peuvent elles-aussi révéler un processus de spécification, c'est-à-dire de réutilisation des proximités et des relations existantes. Dans ce raisonnement, il s'agit des relations de financement. Comme dans le cadre des relations d'affaires porteuses d'une spécialisation, les relations de financement porteuses d'une spécification seront étudiées sous le prisme des proximités. Les PME ont de nombreuses difficultés à accéder au financement. Chertok, De Malleray et Pouletty (2009) expliquent, dans un rapport, la situation paradoxale dans laquelle se trouvent les PME. Ces dernières, notamment les PME indépendantes (non affiliées à un groupe), constituent un vivier de croissance et d'emploi conséquent. Ce potentiel n'est pas utilisé à plein, faute de financement car les PME sont plus exposées aux risques de défauts, en raison du faible volume d'affaires qui ne permet pas de garantir la *« soutenabilité du passif »* (Boissinot et Ferrero, 2014). Ces PME préfèrent se financer sur fonds propres, ce qui limite leur croissance. Elles optent pour des investissements essentiellement défensifs (Boissinot et Ferrero, 2014). De plus, elles ne fournissent pas aux financeurs des informations suffisantes pour évaluer le risque. Ces trois raisons cumulées génèrent « *un rationnement du crédit* ». Ce rationnement est valable autant pour le financement intermédié (crédit bancaire) que désintermédié (financement direct notamment par prise de participation au capital social.

De plus, Allegret (1995) note que les PME portent en elles un blocage essentiel à la confiance de financeurs : ces PME sont gérées sur un mode plus « *familial* » que « *managérial* ». La gestion

familiale est beaucoup plus basée sur une confiance entre individus ainsi que sur des procédures de décision et d'exécution peu standardisées. L'appréciation du dirigeant joue un rôle important (Torrès, 2015). Le processus managérial est, quant à lui, beaucoup plus basé sur des prises de décisions formalisées et collectives tant en termes de procédés que d'objectifs. Les procédés sont matérialisés par des moments de prise de décision à part (réunion avec convocation par exemple) mais aussi un nombre de procédures préalables à ces réunions (évaluations, rapports, projections) ce qui rend la prise de décision beaucoup plus matérielle et donc transparente. Ces procédures permettent d'évaluer plus justement le risque financier et limitent le phénomène de distorsion (Belletante et Levratto, 1995). Bastié et Cieply (2007) pointent une autre forme de difficulté d'accès à l'information. Au sein des Bourses d'échanges facilitant les contacts entre vendeurs et repreneurs d'entreprises, l'information circule difficilement rendant ardue l'appréciation des risques. Une fois que les informations sont transmises, les repreneurs et leurs partenaires ont beaucoup de mal à évaluer les opportunités car il n'existe pas de grille collective d'évaluation.

Allegret (1995) note qu'une des difficultés des PME à trouver des financements provient de la spécificité des actifs de ces entreprises que l'auteur juge « *peu valorisables* ». En effet, dans la droite ligne de la spécification (Colletis et Pecqueur, 2005), les actifs spécifiques des PME sont constitués sur les savoir-faire des acteurs ce qui est impossible à évaluer justement alors que ces savoirs participent pleinement à la production. C'est pour cela que Belletante et Levratto (1995) parlent de PME comme porteuse d'une « *distorsion* » vis-à-vis de la théorie classique : les agents à besoin de financement ne sont pas homogènes et standardisés. Il est donc nécessaire de construire des arrangements personnalisés pour procéder à un financement ou une reprise. Il est important de créer une « *flexibilité financière* » (Allegret, 1995) c'est-à-dire la production d'une information financière de qualité et continue de sorte à ce que le financement soit régulier. La production de cette information fait intervenir des « *experts* » (Levratto, 1994) dans l'évaluation permettant de créer « *un engagement de confiance* » et générant ainsi une « *réputation* » financière (Allegret, 1995). Dufourcq (2014) plaide pour une « *chaîne de financement fluide et complexe* ». Il existe plusieurs chaînes.

2.5.6.3 **La proximité géographique dévoile plusieurs types de canaux de financement**

La proximité géographique permet la distinction de plusieurs espaces financiers. En effet, il existe différents canaux du financement (Morin et Dupuy, 1993 cités par Crevoisier, 1997) qui sont spatialement marqués. Le premier est le « *cœur financier* ». Cet espace est marqué par le besoin de liquidité (Corpataux et Crevoisier, 2011) et par la capacité des acteurs qui les animent à en produire. La liquidité correspond à l'allocation des fonds selon les opportunités et des stratégies sans cesse renouvelées et remodelées. L'objectif est que l'argent soit disponible rapidement et sans coûts. Ce

besoin de liquidité est au centre de la « *disjonction* » entre sphère économique réelle et sphère financière. Le cœur financier prend place dans les grandes places financières, les « *global cities* » (Corpataux et Crevoisier, 2011), celles qui concentrent les directions et sièges sociaux des organismes de financement mais aussi les plus gros emprunteurs. La liquidité et la mobilité des fonds engendrent, toujours aux yeux des auteurs, « *une disjonction entre les espaces de l'épargne et de l'investissement* » en ce sens que l'épargne circule très rapidement dans l'espace tandis que les investissements y sont beaucoup plus ancrés. De plus, les auteurs notent qu'avec la désintermédiation les chaînes d'acteurs du cœur financier se sont considérablement allongées. En dehors du cœur financier, des solutions « *informelles* » (ne passant pas par des acteurs institutionnels dédiés) de financement existent. Elles permettent de construire les solutions locales de financement. Crevoisier (1997) introduit la notion de *« proximity capital ».*

Ce dernier correspond à du « *capital informel* » (toute forme d'investissement ne passant par les banques ou le marché) et à des investissements directs de personnes ou d'entreprises par le biais de prises de participation au capital de firmes. Les financeurs et les financés entretiennent d'autres relations en parallèle de celles de financement. Le capital informel est fourni par des « *business angels qui disposent de compétences en management et souhaitent s'impliquer dans la vie d'entreprises* ». Une troisième voie intermédiaire entre « *global cities* » et « *capital proximity* » existe. Klagge et Martin (2005) ont comparé les organisations des systèmes financiers du Royaume-Uni et de l'Allemagne ; le premier étant plus centralisé que le second. En effet, le Royaume-Uni dispose d'une place boursière prédominante sur l'ensemble du territoire national. L'Allemagne, quant à elle, bénéficie d'un système territorialement plus étendu. L'accès aux bourses nationales ne se fait que pour un volume important de capital à placer, ce qui n'est pas à la portée des Petites et Moyennes Entreprises.

Ces dernières sont soit obligées de recourir à un endettement bancaire, soit aux business angels. Leur relative petite taille rend l'accès au marché des capitaux, et donc l'accès à une stratégie de diversification des sources de financement, très difficile. Le système des Bourses régionales est hybride. Les bourses régionales, reliées au cœur financier, permettent d'accéder plus facilement aux informations financières des PME, de disposer de fichiers comparatifs et de pouvoir bénéficier, pour les investisseurs, d'une liquidité importante. Elles permettent un financement de proximité. Les auteurs notent que les fonds d'investissement constituent des clusters autour des places financières. Aussi, si au Royaume-Uni il n'existe qu'un cluster financier, en Allemagne ces clusters sont beaucoup plus nombreux et présents autour des différentes places boursières régionales. Ces clusters bénéficient des informations issues des places régionales et opèrent en fonction pour atteindre facilement les

investissements les plus prometteurs, quelle que soit la taille des entreprises. Ces trois formes de financement font apparaître l'importance de la proximité géographique dans le financement.

La proximité géographique favorise les investissements. Belletante (1991) note la prégnance de la proximité physique dans les rapports de financement informel des activités économiques. L'auteur, qui cite Mason et Harrison (1994), explique que les « *fonds informels* » sont prêtés entre acteurs se situant en général à moins de 150 kilomètres. Allegret (1995) parle de « *proximité territoriale* » (sans en préciser plus le contenu) qui « *permet de pallier aux asymétries d'informations* ». Elle facilite les arbitrages, les compromis, les accords et est appréciée par les investisseurs. Elle facilite l'accès à l'information (Coval et Moskowitz, 1999) mais aussi au contrôle de la performance (« *la pression au quotidien* » de Servet, 1996). Elle engendre un « *biais local* » (Bodnaruk, 2009 ; Coval et Moskowitz, 1999). Fritsch et Schilder (2006) notent au sujet de ce suivi, que plus un investissement est important, plus le besoin de proximité est nécessaire. Parallèlement, plus l'entreprise dans laquelle l'investissement est réalisé est jeune, plus le besoin de surveillance est fort. Le biais local influence la composition du portefeuille des investisseurs selon leur localisation (Bodnaruk, 2009) en favorisant des investissements proches. La proximité est aussi appréciée des demandeurs de fonds. Torrès et Gueguen (2008), au sujet du financement des PME, parle de l'importance des « *proxémies financières* ».

La proxémie rend la position du dirigeant centrale dans la vie de l'entreprise (Torrès, 2015). Ces dirigeants valorisent beaucoup la proximité pour prendre des décisions. Elle facilite les « *tours de table* » nécessaires au financement des activités et à la propriété de l'entreprise (Barthe, Beslay et Grossetti, 2008 ; Reix, 2008) car elle facilite l'accès au carnet d'adresses qui est largement local. Toutefois, l'importance de la proximité géographique est battue en brèche par une étude (Fritsch et Schilder, 2006). La colocalisation n'est pas nécessaire pour construire des accords financiers. Pour construire des contacts réguliers, les différentes formes de proximité géographique (Bourdeau-Lepage et Huriot, 2009 ; Torre, 2009), proximité temporaire, proximité informatique… peuvent être mobilisées. Fritsch et Schilder notent que, dans le cadre des fonds d'investissement en Allemagne, le clustering de ces entreprises est plus fort que celui des banques en termes géographiques. Il s'avère que ces fonds ont des investissements bien plus dispersés. En effet, les longues distances ne posent pas de problèmes particuliers aux institutions d'investissement. D'une part, les moyens de télécommunication performants permettent un accès rapide aux interlocuteurs (Giroud, 2013) et un échange instantané d'une grande diversité de contenus et de documents à caractère financier. D'autre part, pour assurer leur mission tout en limitant les risques d'investissement, les fonds utilisent la méthode de la syndication. Réunis en syndicat (constitutifs du phénomène de « *syndication* »), les fonds d'investissement prêtent ensemble à une entreprise des fonds. L'un d'entre eux prend la tête du

syndicat. La technique de syndication permet de disposer d'un réseau étendu mais aussi une limitation des risques. En effet, la syndication, coopétitive, permet de multiplier les avis, l'accès aux informations (l'expertise soulignée par Dietsch et Mahieux, 2014) et facilite les arrangements financiers.

2.5.6.4 **Les autres formes de proximité influencent positivement l'accès aux fonds**

La proximité sociale (Boschma, 2004, 2005) c'est-à-dire les relations entre individus - sur le modèle de l'encastrement de Granovetter (1985) – facilite l'accès aux fonds. Crévoisier (1998) réalise un constat : ce n'est pas la quantité de capital disponible qui joue un rôle important mais bien la capacité à accéder au financement. Jones-Evans et Thompson (2009) notent que les régions du Royaume-Uni n'ayant pas de place financière et ne disposant pas d'un volume important de richesses se caractérisent par l'utilisation très prononcée du capital informel (Ecosse et Pays de Galles notamment) tandis que les régions riches et proches des centres financiers (Londres) utilisent beaucoup plus le capital formel. Aussi, être éloigné des places financières ne constitue pas en toutes circonstances un handicap. Les réseaux d'acteurs locaux constituent un palliatif très appréciable. La notion de « *proximity capital* » (Crevoisier, 1997) souligne l'importance de la proximité entre apporteur de fonds et projets de financement. Crévoisier note que, dans le cadre d'un financement, un responsable de PME regarde en priorité « *autour de lui* ». Il s'agit alors, pour cet entrepreneur, de valoriser « *sa capacité à mobiliser son capital social* » ce qui amène directement aux thèses développées par Barthe, Beslay et Grossetti (2008) ainsi que Reix (2008) dans la création d'entreprise. Laviolette et Everaere-Roussel (2008) tiennent des propos similaires au sujet de l'essaimage par excroissance.

Le réseau professionnel du créateur d'entreprise facilite l'accès aux fonds. Le passé commun entre le créateur et son ancien employeur a généré des relations personnelles. Le statut salarié du créateur a permis à ce dernier d'intégrer un « *cercle social* » (Degenne et Forsé, 2004) c'est-à-dire un ensemble de personnes en interaction dans le cadre de l'entreprise qui le salariait. L'appartenance à un cercle constitue une ressource pour le créateur qui peut disposer de contacts pertinents pour générer son business plan et trouver des financiers (Barthe, Beslay et Grossetti, 2008 ; Reix, 2008). La mobilisation du cercle professionnel favorise l'implantation à proximité de l'implantation de l'ancien employeur et génère ainsi, comme le notent les deux auteurs, une proximité géographique. Cette dernière est aussi une ressource car elle facilite l'accès aux individus pertinents. Barthe et Reix notent, dans le cadre de la création, l'importance du cercle social familial dans l'apport de ressources financières. Allégret (1995) souligne l'importance de l'osmose du district industriel. Cette osmose, basée sur une communauté locale très soudée, facilite l'interconnaissance entre individus et, par là-même, l'accès au crédit. Dei Ottati (1994) explicite l'importance de la communauté locale. Les

entrepreneurs du district n'acquièrent ce statut qu'après une longue formation. Cette dernière leur permet de maîtriser les savoirs et savoir-faire liés à leur métier, de démontrer leurs compétences, de construire une réputation et ainsi, apparaître comme un entrepreneur fiable.

Comme le note Servet (1996), la réputation constitue la capitalisation d'expériences réussies et mémorisées. Les expériences productives réussies constituent donc une caution pour les expériences financières. Cette fiabilité facilite l'accès aux marchés et au crédit nécessaires à la création d'entreprise. La proximité sociale a une limite importante : la visibilité. Comme le note Jones-Evans et Thompson, les business angels, agissant de gré à gré, ne sont pas repérables grâce des fichiers. Leurs opérations font partie de la vie privée et les identifier est très complexe et relève uniquement d'une « *auto-confession* ». La proximité organisationnelle, mesurée en termes de production, facilite le financement. Quiquerez et Crevoisier (2006) notent que la spécialisation productive des territoires est un point central dans l'actionnariat. En effet, la concentration spatiale des activités autour d'une activité permet de disposer des éléments permettant une évaluation complète et solide du projet d'investissement générant ainsi la réputation des projets d'investissements (Jones-Evans et Thompson, 2009). La spécialisation permet à l'investisseur de comprendre le contenu technologique et productif du projet. L'investisseur peut disposer de comparaisons dans un cadre géographique, productif et de marché assez similaire à celui qu'il étudie pour prendre sa décision d'investissement. L'importance de la spécialisation des activités est confirmée par Dei Ottati (1994).

La proximité organisationnelle est corrélée à la proximité cognitive en raison de la centralité d'un langage et de références cognitives communs entre ceux qui proposent un investissement et ceux qui l'évaluent. Parallèlement, Servet (1996) démontre que l'appartenance de décideurs exécutifs- d'un organisme de financement (venture capital pour l'occasion) et d'entreprises en recherche de fonds – à un même groupe « *ethnique, religieux, professionnel* » ou un même espace géographique augmente sensiblement la probabilité que ces décideurs soient impliqués dans une relation de financement commune. Le partage de cadres cognitifs communs permet de réduire l'incertitude liée au financement de deux manières mais aussi de créer des relations sociales qui seront mobilisées dans le financement des activités. Girard et Certhoux (2010) ont démontré l'importance d'une proximité cognitive entre l'investisseur (en l'espèce, dans l'article, un réseau de business angels) et l'entreprise. Elle réduit les « *coûts cognitifs* ». Ces derniers représentent l'ensemble des démarches, des actions qui permettent de pallier au manque d'investissement et de communication de l'investisseur afin que l'entreprise puisse comprendre sa stratégie et ses attentes. Le Vigoureux et Aurégan (2010) notent l'importance de la proximité cognitive dans les rapprochements d'entreprises.

C'est parce qu'elles bénéficient de cadres communs que des entreprises se rapprochent. Girard pointe deux formes de proximité cognitive : disciplinaire et d'accompagnement. C'est cette perspective que retient Charreaux (2002) puisque, aux yeux de l'auteur, l'actionnaire n'apporte pas uniquement des ressources financières, il s'implique dans la stratégie et la gouvernance de l'entreprise et, par cette implication, introduit un certain nombre d'exigences mais aussi de connaissances, de savoirs voire même d'innovation. Enfin, la proximité institutionnelle est centrale dans l'obtention de financement. Cette proximité assure, d'une part, que les acteurs, financés et financiers, seront associés dans les prises de décisions et, d'autre part, que les fonds sont toujours à disposition du créancier. Outre les dispositifs légaux communs, la proximité institutionnelle recouvre un ensemble de règles tacites ou explicites entre acteurs de sorte à ce que les créanciers soient assurés que leurs droits seront respectés (Agostino *et al.*, 2009 ; Dei Ottati, 1994).

2.5.6.5 **La territorialisation des relations de financement**

Artis (2007) souligne la relation qui existe entre territoire et finance. Aux yeux de l'auteur, le territoire financier constitue un espace d'action et de référence au sein duquel les processus de création de réseaux de financements solidaires prennent place. Ces réseaux sont conçus au sein d'une et pour une communauté locale. Le territoire fait donc référence à un espace, une communauté, placés au cœur d'opérations financières dédiées. (Belletante, 1991 ; Belletante et Desroches, 1996 ; Belletante et Levratto, 1995) utilise le concept de « *territoire financier* ». Belletante (1991) note que le territoire financier est construit selon « *les stratégies et les projets des entreprises qui permettent d'identifier les territoires financiers* ». Un territoire financier est, toujours selon le même auteur, au centre de quatre dimensions interdépendantes. La dimension historique constitue l'ensemble des apprentissages et expériences liées aux financements précédents et permet d'identifier les décisions et modes déjà éprouvés avec succès ou pas et de se placer par rapport à cette expérience. La dimension spatiale permet d'identifier l'espace physique dans lequel se placent les acteurs intégrés dans les modes de financement mais aussi de constituer un périmètre spatial privilégié dans lequel l'entreprise à financer veut agir (ce que souligne Cieply, 1996). Enfin, les « *décisions financières* » constituent la dernière dimension. Elles sont à l'interface entre l'entreprise au sens juridique et financier et l'entreprise au sens productif du terme.

Les décisions sont prises pour financer l'effort productif tout en conservant la structure juridique et financière dans le meilleur état possible (ratios financiers notamment). Belletante et Desroches (1996) précisent que la firme est placée au sein des quatre dimensions au vu des expériences qu'elle a capitalisées, ce qui génère son territoire financier. Cette notion est à distinguer de celle d'espace financier (Cieply, 1996). Il correspond à « *l'ensemble des sources de financement auxquelles les PME*

sont éligibles ». L'espace financier ne prend pas en compte le périmètre physique d'implantation des acteurs impliqués dans les opérations de financement. La notion de territoire financier se place en porte à faux avec la théorie néoclassique (Belletante et Desroches, 1996) puisque cette dernière repose sur une homogénéité des acteurs. Or, la notion de territoire financier se positionne sur la spécificité des options de financement prises par les entreprises ; options marquées par l'espace, les expériences et les instruments de financement.

2.5.6.6 **Les microgroupes, solution à la financiarisation**

Quiquerez et Crevoisier (2006) expliquent que le processus de financiarisation décrit l'influence croissante des exigences et des méthodes de la sphère financière sur la sphère économique. Cette influence donne lieu à des relations de pouvoir. Aussi, les acteurs financiers tendent à imposer des méthodes de gestion qui respectent, en priorité, leurs intérêts. Dans de très nombreux cas, la financiarisation décrit l'influence particulière qu'exerce le cœur financier sur les entreprises : la liquidité et la volatilité des flux financiers permettent aux acteurs financiers du cœur financier d'exercer une pression sur les agents à besoin de financement. Le rationnement du crédit (Chertok, De Malleray et Pouletty, 2009) que vivent les PME est un fruit de la financiarisation. Afin de sortir des difficultés liées à l'asymétrie d'information et à la petitesse des structures et de leurs capacités de remboursement, les PME sont amenées à grossir. Plusieurs voies sont envisageables pour acquérir une taille critique. Levratto (2007) indique qu'il existe cinq grandes manières de grossir pour une PME : « *la marche vers la grande entreprise* » (création d'un ETI), « *les PME proactives* » (augmentation des capacités productives de sorte à satisfaire les exigences des donneurs d'ordres), « *la croissance sous contrainte des sous-traitantes* » (stratégie dictée par les donneurs d'ordres), « *la croissance spécialisée pécuniaire* » (hausse de la valeur ajoutée) ; «*la croissance prudente* » (verrouillage des marchés conquis).

Ces manières permettent d'améliorer les garanties et contreparties à des financements. Toutefois, ces stratégies restent centrées sur une entreprise. (Kremp et Sevestre, 2000) note que la constitution de groupes de PME, qualifiés de « *microgroupes* » par Levratto (2007), permet de réduire sensiblement le risque que représentent les PME. Le groupe permet de générer des revenus supplémentaires et, plus spécifiquement, des synergies entre PME ce qui peut améliorer leur rentabilité et, par conséquent, leurs possibilités d'emprunt, de remboursement et d'autofinancement de leurs investissements. Enfin, la constitution d'un microgroupe peut améliorer la qualité de l'information financière en raison des coordinations qu'il exige. Le microgroupe peut donc constituer une solution locale aux impératifs fixés par la financiarisation. Levratto (2007), en s'appuyant sur les éléments de l'INSEE, définit le microgroupe comme « *un ensemble formé par une maison mère et ses filiales contrôlées*

majoritairement, directement ou par l'intermédiaire d'autres filiales dont l'effectif total, en France, est inférieur à 250 salaries ». L'auteur inclut aussi dans son analyse les participations minoritaires. Le groupe se caractérise par l'existence de liens de propriété et hiérarchiques entre entreprises. L'entreprise leader peut être soit une entreprise productive, qui peut être qualifiée de « *maison mère* » coordonnant l'ensemble des activités du groupe soit un holding. Dans ce cas-là, l'entreprise commune coordonne les activités financières des différentes entités juridiques qui conservent une indépendance en termes d'organisation productive.

Les avantages du microgroupe sont productifs et financiers. Levratto note aussi que le holding dispose d'avantages très appréciés par les chefs d'entreprises. Le holding évite la fusion des structures. Il permet aussi de conserver la culture de chaque PME détenue ainsi que les orientations de leurs précédents dirigeants ; ce qui peut rassurer ces derniers lors du rachat. Enfin, le holding permet d'associer les anciens dirigeants et/ou actionnaires des différentes PME en les faisant participer au nouveau tour de table issu du rachat. Enfin, le holding permet la préservation des intérêts de son propriétaire car ce holding permet de jouer un rôle fiscal conséquent en distinguant le patrimoine du dirigeant de celui de l'entreprise. Une dernière influence de la financiarisation est le maintien de l'indépendance des différentes PME. Cette indépendance permet de pouvoir vendre l'une d'entre elles ou de ne pas propager les difficultés financières de l'une vers les autres. C'est une des formes de garanties qui peut être avancée pour rassurer les financiers. Loiseau (en 2001, cité par Levratto, 2007) note que le microgroupe permet de concilier la souplesse, l'autonomie voire l'indépendance de la PME avec la solidarité et la complémentarité apportées par l'existence d'un groupe. Les groupes de PME permettent de répondre aux exigences spécifiques des PME. Ces dernières cherchent à conserver leur autonomie (Torrès, 2011, 2015). Aussi, la constitution des microgroupes, par croissance externe, ne signifie pas perte du contrôle de la nouvelle entité en raison de la centralité de l'entreprise leader.

Le microgroupe constitue une réponse pertinente à la stratégie d'identification « *par cercles concentriques* » soulignée par Bah (en 2002) dans l'identification des repreneurs. Il constitue une réponse pertinente à la stratégie des dirigeants de PME qui, en termes de croissance externe, ont une approche intuitive et poursuivent « *des objectifs personnels* » (Guieu, 1997 citant Morck, Schleifer et Vishny, 1990) En effet, la constitution du microgroupe, générée par l'achat d'une PME par une autre ou bien une alliance, peut être réalisée grâce à un ensemble de proximités. Ces dernières permettent aux dirigeants, vendeur et acheteur (qui sont très souvent les actionnaires uniques et majoritaires des PME), de remplir plusieurs objectifs. La proximité sociale permet d'identifier l'interlocuteur pertinent et de nouer des relations cordiales. Elle permet de bénéficier, par le biais d'une interconnaissance, d'accords et d'une information de qualité. Ces relations facilitent l'évaluation de la pertinence de l'intérêt de l'offre. Elles rendent plus une entente plus aisée. Enfin, les dirigeants de PME portent une

attention patrimoniale sur leur affaire et cherchent à lui assurer la pérennité. Les proximités permettent de garantir des chances de synergies et de prospérité au microgroupe. Toutefois, les recherches sur les microgroupes n'étudient pas particulièrement les conditions de leur création.

Crévoisier (1998) s'est essayé à identifier l'influence de la proximité géographique sur le financement des activités et, plus spécifiquement, les régimes d'accumulations : en d'autres termes, l'auteur a tenté de comprendre comment l'argent s'accumule sur un espace particulier. Pour réaliser cette analyse, Crévoisier s'est concentré sur la notion d'autonomie en cherchant à savoir si les acteurs situés sur un espace sont à la fois les fournisseurs et les récipiendaires des fonds investis dans leurs activités. Cette analyse est réalisée de manière dynamique par la comparaison d'une situation de départ (les fonds viennent-ils de la région ou non) à une évolution (les fonds mobilisés viennent-ils de la région ou non. Crévoisier identifie quatre situations différentes :

- le renforcement d'un système régional existant,
- l'ouverture du système régional vers le cœur financier,
- la création d'un système régional de financement par déconnexion relative des financements du cœur financier,
- l'inexistence d'un système régional et renforcement de la participation au cœur financier.

L'autonomie financière régionale, comme le pointe l'auteur en filigrane, dépend d'une communauté locale plus ou moins active en termes d'accession aux moyens financiers mais aussi, bien évidemment, à ses capacités financières. La constitution de microgroupes locaux permet d'améliorer l'autonomie financière et, relativement, la déconnexion régionale du cœur financier grâce à la mobilisation de ressources financières endogènes : les acteurs impliqués dans la fondation des microgroupes.

2.6 Construction d'une grille d'analyse liant hypothèses, terrain et littérature

Les éléments issus de la littérature sont identifiés. Il s'agit de les réunir et de les relier. La présente partie cherche à construire une grille de lecture du territoire. Dans un premier temps, cette grille de lecture adaptera les éléments de la revue de la littérature aux hypothèses établies dans ce raisonnement. Dans un deuxième temps, ce schéma sera adapté au cas du SPL *Mecanic Vallée*, ce qui donnera une trame aux résultats qui succéderont.

Les éléments ci-dessous permettront de comprendre quels acteurs sont mobilisés dans la dynamique économique mais aussi comment ces mêmes acteurs sont mobilisés (projets productifs étudiés). La première partie est consacrée à la compréhension de l'articulation entre acteurs individuels et entreprises (acteurs moraux car dotés d'une personnalité morale) dans le cadre d'une dynamique

territoriale. Cette réflexion se placera dans le sillage de la littérature entre SLC et SPL. Cette partie repose sur une brève définition du terme de compétence.

2.6.1 Comprendre l'articulation entre acteurs dans une dynamique territoriale

2.6.1.1 L'implication territoriale de la distinction entre individus et entreprises

La question de la mobilité est extrêmement marquante dans le cadre de la production des biens et services mais aussi dans le cadre de l'approche par les revenus. La question des délocalisations et de l'ancrage des activités interroge la première. La seconde, quant à elle, constate la très grande circulation des revenus qui modifie très profondément la géographie économique, plus particulièrement les systèmes productifs que la nature variable de ces revenus génère. Ces deux littératures interrogent sur la nature de la stratégie à adopter lorsqu'un projet économique de développement veut se baser sur la proximité géographique comme fondement premier. Cette proximité doit composer avec la mobilité. Cette proximité influencera largement les projets de développement économique qui seront collectivement construits et menés puisqu'ils déterminent des objectifs, des priorités, des acteurs à privilégier selon les ressources physiquement proches. Or, l'un des premiers et, fréquemment, unique objectif des projets locaux de développement économique est de renforcer le tissu productif proche afin d'assurer à la population locale un emploi. Les compétences ne sont, bien évidemment, pas mises de côté, mais bien rendues dépendantes. En effet, les compétences ne peuvent être renforcées localement, dans le cadre d'un projet collectif local, que si elles bénéficient en majeure partie au tissu économique local. Un territoire produit prioritairement des ressources de sorte à ce qu'elles lui bénéficient. Or, les compétences des individus ne peuvent être renforcées que si elles bénéficient au tissu productif local.

2.6.1.2 La production prime sur les compétences

Une compétence correspond à un état de « *savoir utiliser* » pour reprendre la terminologie de Le Boterf (en 1994). Il s'agit, pour se placer dans la lignée de l'école française des proximités, de savoir mobiliser, savoir utiliser les ressources pour construire des actions. Aussi, peu importe, dans ce raisonnement, la diversité des compétences qui existe puisque le plus important est de savoir mobiliser. Les compétences, aux yeux de Le Boterf, dépendent très étroitement du contexte dans lequel elles sont mobilisées. Dans un contexte territorial, l'un des premiers objectifs d'une politique économique comme celle des SPL est de pérenniser le tissu productif local et non de développer les compétences. Bien évidemment, l'un est indissociable de l'autre : développer le tissu productif revient, systématiquement, à former à des degrés et des exigences divers des individus. Toutefois, une distinction, aussi infime soit-elle, prévaut toujours : il ne sert à rien, dans le cadre d'un projet local de

développement économique de disposer de compétences s'il n'existe pas les emplois capables de les valoriser. Le tissu économique est et reste l'activateur des ressources que sont les compétences.

La production détermine ce volume d'emploi. Elle peut être déconnectée, en tout ou partie, de manière purement géographique, de la dépense qui l'a générée (les travaux de Talandier et de Davezies insistent lourdement sur ce constat). Aussi, une politique publique locale cherchera systématiquement à préserver et/ou développer le tissu productif local et s'intéressera prioritairement aux intérêts des entreprises en tant que pourvoyeuses d'emplois. Bien évidemment, cet intérêt peut porter sur les compétences des salariés comme sur leur santé financière. Toujours est-il, qu'en toutes circonstances, ce sont ces entreprises qui influenceront le contenu des politiques publiques de développement local. Que ces entreprises souhaitent renforcer leurs activités, les diversifier ou les modifier, les compétences resteront toujours, aussi légèrement soit-il, soumises à l'arbitrage des productions dans l'ordre des motifs d'action collective publique

2.6.1.3 **L'articulation entre SPL et SLC dans une dynamique de développement**

L'une des difficultés d'articulation entre SPL et SLC[59] revient au niveau d'analyse que chacun privilégie. Le premier s'attache aux productions et, de manière privilégiée, aux entreprises, tandis que le second se penche sur les compétences. Comme le note implicitement ou explicitement la littérature consacrée aux SLC, ces derniers dépassent les productions mais sont et restent très fortement marqués par elles. La spécialisation cognitive n'émerge qu'après la spécialisation productive, que lorsqu'une transversalité entre secteurs, entre filières peut apparaître. Aussi, les compétences transversales ne peuvent le devenir que lorsque des productions ont opté pour une stratégie de décloisonnement, c'est-à-dire l'expression d'un intérêt pour des méthodes, des connaissances utilisées de manière privilégiée par un autre secteur et qui s'avèrent pertinentes. Le SLC constitue donc plutôt une phase de spécification du développement économique local tandis que le SPL constitue une phase de spécialisation. D'une part, l'existence d'un SPL signifie une production et, *in fine*, des compétences majoritaires ; en cas d'existence de plusieurs activités, ces dernières ne coopèrent que peu entre elles. D'autre part, l'existence d'un SLC revient à l'existence de plusieurs activités économiques suffisamment importantes et qui sont coordonnées, ce qui facilite la circulation des compétences entre elles.

L'articulation entre SPL et SLC dans le cadre d'une dynamique de développement revient aussi à choisir une unité d'analyse. En effet, le passage d'un SPL à un SLC revient à enrichir les

[59] Système Local de Compétences ; Système Productif Local

coordinations tout en maintenant en l'état celles qui existaient dans un premier temps. Or, les compétences des individus ne peuvent constituer une échelle puisque, dans le cadre du SPL, elles ne circulent pas. Or, dans le cadre de la spécialisation du SPL, il existe bel et bien des coordinations mais uniquement entre les firmes réunies par une production commune/centrale. En conséquence, il semble plus pertinent de prendre en considération les entreprises pour comprendre l'enrichissement des coordinations et leur maintien. D'une part, les entreprises se coordonnaient grâce aux productions puis, dans un second temps, grâce aux productions et aux compétences circulant entre différentes productions. Ainsi, le tissu économique local pris en compte est structuré à la fois par les productions mais aussi les compétences. Ce positionnement par rapport à la littérature permet de mieux cerner les fondements de deux hypothèses développées dans ce raisonnement. L'articulation entre SPL et SLC, dans le cadre d'un développement économique local basé sur la proximité géographique, repose sur la primauté des entreprises sur les individus.

2.6.2 La spécialisation dépend des entreprises tandis que la spécification dépend des travailleurs

Les entreprises sont des entités juridiques à personnalité morale. Elles mobilisent l'ensemble des ressources pertinentes pour mettre en œuvre un processus de production. Au moment de leur création, ces entreprises se dotent d'un objet social qui constitue le but de leur existence et fournit des indications au sujet de leurs intentions productives. L'objet social permet de cerner la spécialité productive de l'entité, c'est-à-dire la production principale à laquelle se voue l'entreprise. L'entreprise va élaborer une stratégie productive qui va requérir des individus pour la mettre en œuvre. Ces individus vont donc être recrutés (par le biais de toute une panoplie de contrats) de par la pertinence de leurs compétences pour le processus productif ainsi engagé. Ces individus ne sont pas, en l'état, investis dans les coordinations. Il est nécessaire que ces coordinations soient construites par les entreprises en tant qu'entités morales. Les individus travaillent sous les instructions de leur hiérarchie : le contrat de travail qui les unit à l'entreprise les subordonne à cette hiérarchie. Cette hiérarchie met en œuvre tout un ensemble de mesures, de stratégies pertinentes à ses yeux, pour mener à bien le projet productif défini pour l'ensemble de l'entreprise. Aussi, les individus sont systématiquement dépendants de l'entreprise de par ce lien de subordination. Et l'entreprise est toujours dépendante de ses travailleurs pour mener à bien ses stratégies.

2.6.2.1 **La spécialisation repose sur l'activation des travailleurs par les entreprises**

Toutefois, si les coordinations interentreprises (objet central de ce raisonnement) menées incluent automatiquement les entreprises et les individus, elles ne font pas apparaître les relations de dépendance selon la forme et le contenu des coordinations. Dans le cas de la spécialisation, ce sont les

entreprises qui activent les salariés pour mener à bien les coordinations. La spécialisation correspond à l'émergence d'une coordination sur un sujet central avec d'autres entreprises. La stratégie des entreprises s'oriente vers des spécialités pour lesquelles elles ont déjà des compétences internes mobilisables, celles de leurs travailleurs. En effet, la spécialisation correspond à une première forme de coordination. En conséquence, les entreprises s'engagent progressivement sur des sujets maîtrisés. La connaissance de ces sujets leur permet de juger la qualité de la coordination, de ses conditions et de la construction de ses résultats. Aussi, les entreprises activent les travailleurs pertinents de sorte à valoriser leurs compétences pour mener à bien les coordinations interentreprises et participer à la résolution des problèmes productifs communs rencontrés par lesdites entreprises.

2.6.2.2 **La spécification repose sur les seules compétences des travailleurs**

Dans le cadre de la spécification des relations interentreprises, la situation de dépendance est sensiblement modifiée : ce sont les salariés qui activent les entreprises. Par activer, il faut comprendre que ces salariés permettent de mettre en œuvre les coordinations spécifiques. La relation de hiérarchie et de dépendance mutuelle est toujours aussi prégnante : les travailleurs obéissent aux instructions qui leur sont données, comme dans le cadre de la spécialisation. La spécification correspond au maintien des coordinations interentreprises spécialisées existantes ainsi qu'à leur enrichissement. Aussi, il est nécessaire, pour disposer d'un processus de spécification, de disposer d'un retour positif au sujet des coordinations existantes et d'avoir besoin de la spécification. La hiérarchie doit donc donner un ordre conforme aux intérêts productifs. Toutefois, les exigences de la situation évoluent sensiblement. Dans le cadre de la spécialisation, les coordinations portaient sur des thématiques maîtrisées par les entreprises. La spécification revient à aborder des constructions inédites, sur mesure, qui reviennent donc à inventer de manière bien plus marquée. Or, l'invention de coordinations ne peut se faire qu'à une condition : disposer des travailleurs compétents et reconnus comme tels. En effet, l'invention de coordinations exige que les compétences identifiées par les firmes pour se coordonner soient maîtrisées par le personnel. D'autre part, étant donné le double besoin d'innovation et de comptes à rendre à la hiérarchie, il est nécessaire de disposer d'individus capables de maîtriser ces deux tâches.

2.6.2.3 **La spécification repose sur des compétences tant professionnelles qu'humaines**

Ces individus sont chargés de construire les coordinations, d'assurer à leur hiérarchie qu'elles sont conformes aux intérêts productifs de l'entreprise mais aussi des intérêts communs des entreprises impliquées dans la coordination. De même, les travailleurs sont centraux car il est impératif qu'ils aient la volonté de mettre en œuvre ces coordinations : la hiérarchie prime mais l'assurance des travailleurs à pouvoir correctement exercer leurs fonctions est importante elle-aussi. Les coordinations spécifiées ne peuvent être activées qu'au moment où les travailleurs pertinents acceptent la tâche qui

leur est confiée. C'est pour cela que la spécification dépend des individus. Ce fait stylisé permet de comprendre beaucoup plus précisément d'où vient la centralité des interactions sociales soulignées, dans la littérature, dans la spécification. Cette dernière provient de la capacité d'innovation et d'adaptation des acteurs et ces dernières dépendent uniquement des individus (personnes physiques) ainsi que leur capacité à travailler ensemble. Ceci permet aussi de comprendre le caractère intransférable des ressources puisque les travailleurs permettant la spécification cumulent un ensemble de compétences, d'aptitudes et de connaissances d'ordre professionnel et personnel qui ne peut être découvert chez tous les individus de manière standardisée. Il est important de noter que l'accumulation de ces compétences peut être suscitée et produite grâce à une gestion de long-terme des ressources humaines mais aussi détruite (départ à la retraite par exemple).

2.6.3 Les cercles sociaux articulent les phases de développement économique

L'explication de l'articulation entre entreprises et individus a été donnée. Il est pertinent, maintenant, d'expliquer comment les liens entre ces différents acteurs, notamment dans le cadre de la continuité de la dynamique de développement local, sont construits. La notion de cercle social y contribuera. La notion de cercle social sera indifféremment utilisée en même temps que celle de communauté.

2.6.3.1 **La spécialisation repose sur un cercle social d'acteurs moraux**

La dépendance mutuelle entre entreprise et travailleurs précédemment décrite peut être conciliée avec la notion de cercle social (Degenne et Forsé, 2004). La notion de cercle sociale sera, désormais, assimilée à celle de communauté puisqu'elle permet de bien mieux saisir, dans le cadre de ce raisonnement, le sens du terme « *communauté* ». La création d'une entreprise permet de générer un cercle social, c'est-à-dire un ensemble de travailleurs en interaction dans le cadre du processus productif initié et porté par la personnalité juridique de l'entreprise. La création de coordinations entre entreprises, par le biais de politiques publiques, permet de générer un nouveau cercle social : celui dessiné par les entreprises mobilisées. Ce cercle peut être qualifié de territorial s'il est créé dans le cadre d'une spécialisation (proximité géographique et proximité organisationnelle). Ce cercle de personnes morales est pertinent pour créer un cercle de travailleurs : celui dessiné grâce aux travailleurs impliqués par leurs employeurs dans les coordinations et qui sont chargés de mettre en œuvre ces interactions. Il existe donc une continuité entre les stades de la spécialisation et de la spécification en raison de l'interdépendance et du maintien des cercles sociaux mobilisés. L'encastrement des cercles permet de mieux cerner les différences entre SPL et SLC mais aussi l'articulation de ces deux formes de spécialisation ; articulation qui dépend des projets de coordinations des acteurs. Le SLC peut être généré par les entreprises de manière coordonnée par le biais d'une valorisation de compétences particulières utiles aux coordinations.

2.6.3.2 **La spécification repose sur un cercle social d'individus identifiés grâce à la spécialisation**

De même, ces cercles permettent d'identifier les interactions entre travailleurs et entreprises dans la mise en œuvre des stratégies ayant généré les coordinations (compétences des personnes physiques mobilisées, intérêts des personnes morales). En revanche, il est nécessaire de préciser que les acteurs inclus dans la spécialisation ne sont pas forcément ceux qui interviennent dans le cadre de la spécification. En effet, ces individus ne cumulent pas systématiquement les compétences professionnelles et/ou personnelles pour mener à bien le processus de spécification. Les cercles sociaux permettent d'identifier l'asymétrie d'investissement des acteurs dans les coordinations et le développement local. D'une part, à un niveau local, les cercles sociaux permettent d'identifier les entreprises incluses dans les stades d'agglomération, de spécialisation et de spécification selon les thématiques de coordination fixées et le constat de mobilisation de ces entreprises. D'autre part, le niveau de coordination inter-organisationnel permet d'identifier les travailleurs impliqués dans les coordinations et de retracer les raisons motivant leur implication et leur centralité. Enfin, les cercles sociaux et leur enchâssement permettent de comprendre la création et la structuration d'une « *société locale* », d'une communauté telle qu'elle existe au sein du district industriel italien.

2.6.4 Une lecture relationnelle des proximités

2.6.4.1 **La recherche d'une grille transversale des proximités**

La notion d'intermédiaire, d'intermédiation fait référence, de manière générale, à un « catalyseur » (Renou, 2018) qui amène les acteurs « à se positionner les uns par rapport aux autres » et favorise, ainsi, « la régulation des intérêts des acteurs » dans une dynamique et/ou une perspective commune. Aussi, elle favorise la territorialisation, c'est-à-dire l'autonomie locale puisqu'elle fait coïncider les intérêts locaux. L'intermédiation permet de savoir « comment se fait le développement territorial » (Nadou, 2014 cité par Joyal et Nadou, 2018) car « la fonction d'intermédiaire consiste à sélectionner ou à introduire des partenaires en mesure de fournir à la fois des connaissances et des ressources inexistantes sur un territoire donné ». Aux yeux des auteurs, l'intermédiation « rend possible la révélation de certains processus d'innovation indispensables au développement territorial » car elle facilite particulièrement le réseautage qui peut être lui-même une innovation. Renou, Joyal et Nadou soulignent l'importance de l'intermédiation pour identifier, mobiliser et créer la ressource territoriale (Gumuchian et Pecqueur, 2007). En effet, l'interaction qu'elle crée, qu'elle incite, permet de révéler les projets, les attentes, les besoins des acteurs locaux et de les amener à faire émerger des interactions, des complémentarités, à rompre leur isolement. Joyal et Nadou notent que les régions périphériques ne sont pas considérées comme innovantes car il n'existe pas, en leur sein, d'intermédiaires capables

de créer du lien de manière générale. L'intermédiaire facilite le réseautage c'est-à-dire la capacité d'acteurs locaux à interagir, à constituer un réseau.

L'intermédiation recouvre une autre signification : celle donnée par Talandier (2018). L'auteur définit l'intermédiation comme « tournée vers la satisfaction des besoins des entreprises elle recouvre une large part des services dédiés aux entreprises, des métiers de la logistique, du transport, du commerce de gros, des secteurs financiers, d'assurance, d'immobilier non destinés aux ménages, voire des secteurs plus industriels fabricant des biens non exportés et pouvant rentrer dans la fabrication d'autres produits ». L'auteure précise que lesdits services « assurent la circulation des richesses, des salariés, des marchandises, des informations à l'échelle des systèmes territoriaux métropolitains » et regrette que le « rôle » de l'intermédiation, « éminemment majeur dans la dynamique des territoires n'a finalement été que très peu étudié». Ces deux définitions se caractérisent par des similarités et des différences. D'une part, l'intermédiation peut désigner un processus de création de liens entre acteurs économiques comme décrire les liens existants entre lesdits acteurs économiques. D'autre part, les acteurs économiques pris en compte sont d'une grande diversité (Renou, Joyal et Nadou) ou beaucoup plus précisément caractérisés (Talandier). Renou, Joyal et Nadou s'expriment sur l'ancrage des activités économiques respectivement par le biais de la territorialisation et des ressources territoriales révélées par le processus de réseautage.

Talandier, quant à elle, s'exprime sur la nature de la base économique territoriale, en l'occurrence les services aux entreprises. En revanche, un point commun aux deux définitions est l'importance de l'intermédiation dans les processus économiques pour créer du développement ; l'intermédiaire révélant les ressources territoriales, les services aux entreprises étant essentiels pour le tissu économique. Cette diversité d'approches amène à deux questions. D'une part, celle concernant la dynamique territoriale que pose clairement Talandier, à savoir le processus d'émergence de ce qui relie, que ce soit les services aux entreprises, les catalyseurs, les intermédiaires. Il s'agit alors de savoir comment émergent ces mêmes intermédiations. D'autre part, les contributions de Nadou, Joyal et Renou interrogent sur l'identité et les caractéristiques des intermédiaires, de ceux qui permettent de produire des intermédiations et des circonstances des intermédiations. Il s'agit de savoir comment apparaissent ceux qui créent du lien et mettent en relation les acteurs, les stratégies et projets menés et l'articulation qui existe entre ces projets et ces acteurs. La présente proposition a pour projet d'étudier de manière dynamique l'intermédiation. Il s'agit de se placer à la confluence de la caractérisation de l'intermédiation comme processus de mobilisation et de l'intermédiation comme résultat de la mobilisation des acteurs.

L'idée défendue dans cette présentation est que l'intermédiation est un mode de mobilisation des acteurs permettant la combinaison souple des interactions, des productions sur un espace physique, productif et social particulier. L'intermédiation est un projet local qui, d'une part, dépend de la dynamique territoriale qui l'a générée et, d'autre part, constitue une innovation territoriale de par la méthode de mobilisation des acteurs, par le biais d'un acteur tiers dont c'est la mission. La dynamique productive étudiée est uniquement ascendante, passant de la spécialisation à la spécification (Colletis et al., 1999). L'intérêt porte sur la diversité des moyens de mobilisation des ressources territoriales (Gumuchian et Pecqueur, 2007) et de participation à une dynamique productive locale. Les ressources territoriales sont définies uniquement, dans cette présentation comme les acteurs pouvant participer aux projets productifs qu'ils ont eux-mêmes définis.

Le choix des trois formes de proximités selon Colletis et al. (1999) et des formes de développement associées se heurte à une limite. En effet, les interactions sont centrales mais aucune connaissance particulière ne permet d'identifier les processus et les acteurs permettant de générer les interactions. C'est le projet de Bouba-Olga et Grossetti (2008) qui utilisent la proximité pour comprendre non la localisation des activités ou l'innovation mais bien les relations entre acteurs et mieux intégrer les conclusions issues de la sociologie économique. Les deux auteurs se placent dans la lignée des travaux de Bidart, Degenne et Grossetti (2011) ainsi que Grossetti (2002, 2004a, 2004b, 2006). En effet, ces auteurs s'interrogent sur les liens entre individus et organisations. La grille de lecture construite par les deux auteurs permet de clarifier un certain nombre d'éléments en rapport à la proximité mais s'essaie aussi à la transversalité. En effet, cette grille permet de réinterpréter l'ensemble des grilles précédemment produites et de générer des points communs permettant de les relire et de les concilier.

2.6.4.2 **L'apport des proximités relationnelle et de médiation**

Le centrage du raisonnement de Bouba-Olga et Grossetti sur les acteurs engendre la création de deux types de proximités : spatiale et socioéconomique. Cette dernière recouvre toutes les proximités non-spatiales. Premier constat, la proximité géographique existe bel et bien mais n'est pas forcément obligatoire, ce qui suscite l'étonnement de Pecqueur (2018). Deuxième constat, la proximité socioéconomique recouvre plusieurs formes. La première est la manière dont les acteurs ont été amenés à se coordonner : la proximité de coordination. Elle correspond aux modes de construction des relations entre acteurs et prend deux formes. D'une part, la proximité relationnelle correspond à la situation où les acteurs produisent et entretiennent, d'eux-mêmes, des relations sociales. Il s'agit notamment des chaînes relationnelles (Bès, 2011). D'autre part, la proximité de médiation correspond aux acteurs tiers dont la mission est de produire du lien entre des acteurs. Un autre apport de cette contribution est de distinguer parfaitement les acteurs (vecteurs des coordinations) et les ressources

(contenu des coordinations). La proximité de ressources correspond à la deuxième forme de proximité socioéconomique. D'une part, il existe des ressources physiques, matérielles et, d'autre part, il existe des ressources non-physiques toutes celles qui se « trouvent dans la tête des gens » (Bouba-Olga et Grossetti, 2008). Ces ressources correspondent à la capacité à créer et entretenir les relations mais aussi le contenu qui circule dans ces relations. L'apport de Bouba-Olga et Grossetti est de bien mettre en évidence la dynamique d'encastrement social (Granovetter, 1985) via des relations directes ou intermédiées et la complémentarité (alternance) de ces deux modes.

2.6.4.3 **Fusion des deux grilles de proximités**

Il s'agit donc, maintenant, de créer des synergies entre d'une part les différents stades de développement économique et, d'autre part, les différentes proximités de coordination (relationnelle et de médiation). La grille développée par Bouba-Olga et Grossetti va permettre de relire celle des trois formes de développement, comme le souhaitait, en partie, le projet scientifique développé par ces deux auteurs. Il s'agit donc de produire des faits stylisés. Ici, l'attention est essentiellement concentrée sur les proximités de coordination, c'est-à-dire la proximité de médiation et la proximité relationnelle. L'agglomération correspond, tout simplement, à la mobilisation de la proximité géographique. La spécialisation correspond à la proximité relationnelle. Il s'agit essentiellement de réseaux c'est-à-dire d'éléments pouvant générer une interaction des acteurs sur un sujet précis ; comme le pensent Pecqueur et Zimmermann (2004) cités par Bouba-Olga et Grossetti (2008). La proximité relationnelle construit des réseaux qui s'appuient sur la proximité géographique et sur une thématique, un projet particulier. Enfin, la spécification prend forme lorsqu'une proximité d'intermédiation est créée par le biais d'un autre projet (nouvelle proximité cognitive) afin de faciliter les interactions sur l'espace physique et social défini et d'enrichir les coordinations existantes.

La proximité de médiation correspond bien, selon les termes de Bouba-Olga et Grossetti, à la proximité institutionnelle. La proximité de médiation permet de découpler les interactions des auteurs, à l'inverse de la proximité relationnelle ; ici aussi, comme le précisent Bouba-Olga et Grossetti en s'appuyant sur Pecqueur et Zimmermann (2004). En effet, dans cette dernière, l'interaction n'a lieu que selon les volontés des acteurs et leur réseau personnel direct et indirect. Dans le cas de la proximité de médiation, le réseau échappe aux seules volontés des acteurs et n'est pas centré sur eux. L'institution, par exemple, peut obliger les acteurs à interagir avec des personnes à interagir. De même, une institution peut aussi amener les acteurs à interagir en réduisant les efforts nécessaires pour constituer un réseau ; l'institution jouant un rôle d'entremetteur, de facilitateur comme c'est le cas sur le marché de l'emploi avec l'ensemble des agences pour l'emploi. Bouba-Olga et Grossetti utilisent la proximité de ressources, que celles-ci soient matérielles ou immatérielles. Ces dernières permettent,

elles-aussi, de générer des projets de développement. Elles ne sont pas au cœur de l'analyse mais seront intégrées à l'analyse à venir. Cette fusion permet de maintenir la cohérence de la dynamique productive mais aussi son enrichissement progressif. Ces deux éléments sont centraux dans la grille de Colletis et Pecqueur. Elle permet aussi de mieux affiner les outils sur lesquels reposent l'intermédiation : les ressources relationnelles (les réseaux sociaux intervenant dans la proximité organisationnelle) et les ressources de médiation (les institutions intervenant dans la spécification). Ces deux éléments vont être démontrés dans la dynamique ci-dessous.

2.6.4.4 Une dynamique territoriale relue grâce à la dynamique de la création des interactions et des réseaux

La fusion des grilles de Colletis et *al.* (1999) et Bouba-Olga et Grossetti (2008) est fondée sur un apport réciproque. La première fournit les différents stades de développement économique. Elle permet, d'une part, de fonder une dynamique territoriale. D'autre part, elle fournit la proximité de ressources en apportant, à la fois, les ressources cognitives et matérielles. Parallèlement, la grille de Bouba-Olga et Grossetti fournit les méthodes de construction des interactions productives entre les acteurs impliqués dans les différentes proximités et étapes de développement, en d'autres termes, la proximité de ressources. La fusion de ces deux grilles repose sur une lecture ascendante de la dynamique territoriale, de l'agglomération à la spécification, même si l'attention sera plutôt concentrée sur le passage de la spécialisation à la spécification. Aussi, la proximité géographique est fondamentale et n'est reliée à aucune proximité socioéconomique. C'est ainsi que se caractérise l'agglomération. Au cours de la spécialisation, les interactions reposent sur une activité productive centrale et sur des réseaux centrés sur les acteurs qui s'occupent eux-mêmes de les construire grâce aux liens forts et faibles. La spécialisation repose donc sur une proximité de ressource cognitive (un projet productif construit entre entreprises) et matérielle (les productions visées).

La spécification repose sur la spécialisation. Ce lien permet de conserver une cohérence territoriale. Il enrichit le contenu des proximités ainsi que le contenu productif des coordinations. La spécification repose sur la mise en place d'un ou plusieurs intermédiaire(s) qui utilise(nt) les coordinations et les projets productifs en place comme ressources. Cet intermédiaire a pour objectif de décloisonner les projets productifs et les productions et de faciliter les interactions. Cette facilitation fonde le caractère redéployable du développement et des ressources. En effet, l'intermédiaire constitue une passerelle entre les différents réseaux créés par les acteurs et facilite leur interconnaissance et leur interaction. Il permet aux acteurs de participer à de nouveaux réseaux et/ou de nouvelles productions. L'apport de la ressource d'intermédiation est fondé sur une plus grande circulation de l'information et une connectivité plus grande entre les acteurs, les productions et les projets. C'est notamment ce que

démontrent, en filigrane, Renou (2018), Nadou (2014) ou Joyal et Nadou (2018). Elle repose sur une ressource de médiation en ce sens que les acteurs ne sont plus obligés de passer uniquement par leurs réseaux pour trouver des interlocuteurs et des interactions pertinents : ils peuvent se servir de la ressource d'intermédiation pour trouver ces éléments. Ils ne sont donc plus étroitement dépendants de leurs relations existantes.

Les intermédiations (au sens de Nadou, Joyal, Renou) sont donc constituées des réseaux ou des ressources de médiation. Ce sont ces éléments qui permettent d'impliquer les acteurs. Ceux qui les génèrent et les entretiennent sont ceux qui portent les projets productifs territoriaux et qui participent à construire une société locale qui ne peut être identifiée que par un travail empirique. Cette lecture « sociale » de la dynamique territoriale permet de s'affranchir des débats sur la nature, l'apport et les caractéristiques des institutions ainsi que leur caractère. En effet, les intermédiaires peuvent être des institutions mais aussi des acteurs permettant d'éviter les trous structuraux Elle permet aussi de construire une dynamique fondée de manière privilégiée sur les acteurs et sur les projets. Cette nouvelle grille dynamique permet de mettre en œuvre des faits stylisés. Comme indiqué plus tôt dans ce raisonnement, l'intérêt porte essentiellement sur l'apport des systèmes productifs locaux dans la création d'une histoire et d'une société locale dans le cadre d'un projet de développement local. La présente proposition repose sur une monographie, le SPL *Mecanic Vallée* en l'occurrence. Le choix d'une monographie est expliqué par deux raisons. D'une part, il est nécessaire d'analyser de manière fine une société et une histoire locale, ce qui constitue beaucoup de travail pour un terrain d'étude. D'autre part, la politique SPL a reposé sur les projets des acteurs et sur l'originalité de ces derniers. Aussi, il est nécessaire de trouver des similitudes dans l'organisation sociale et productive mais aussi dans l'histoire ; ce qui peut amener à la perte de beaucoup d'informations et, ainsi, porter atteinte à l'intégrité de ces éléments. La mise en place du SPL a donc été étudiée sous deux focales : son apport et son lien avec l'histoire et la société passée.

2.6.5 Définitions des principales notions mobilisées dans ce raisonnement

La précédente revue de la littérature s'est axée autour de quatre grands axes. D'une part, il s'est agi de comprendre ce que sont les SPL et l'influence des districts industriels. Ces deux figures du développement local reposent sur l'existence et la mobilisation d'une communauté locale au profit du développement. Un deuxième axe s'est concentré sur les ingrédients de la mobilisation, plus particulièrement les formes de proximités. Parmi la diversité de ces dernières, la grille de l'École Française des Proximités a été choisie. En conséquence, le raisonnement s'est attaché à comprendre l'organisation de l'ancrage des activités économiques ; ancrage au cœur du raisonnement de l'École Française. Enfin, la revue s'est intéressée à la construction progressive du territoire notamment par le biais de la gouvernance, de la ressource territoriale et de la territorialité. L'intérêt des lignes qui

suivent est d'expliquer ce que représentent une dynamique territoriale et une communauté et les liens qui existent entre elles.

2.6.5.1 **La dynamique territoriale**

Prenant place sur un périmètre physique relativement restreint et stable, la dynamique territoriale est une communauté de destin rassemblant une communauté stable d'acteurs s'étant dotée de projets collectivement définis. La réalisation de ces projets repose en tout ou partie sur ces mêmes acteurs, en particulier des ressources dont ils disposent au moment de la construction de leurs projets mais aussi en raison des ressources qu'ils cherchent à produire qui constituent l'objectif commun des projets mis en œuvre. La dynamique collective peut être qualifiée de territoriale car elle cherche à construire un périmètre privilégié d'action permettant d'identifier les acteurs, les ressources et les objectifs pertinents. Les différents projets collectifs font émerger les stades de l'agglomération, de la spécialisation et de la spécification. La dynamique territoriale correspond au passage de l'un à l'autre de ces stades, que ce soit de manière ascendante ou descendante. La dynamique est impérativement frappée par le sceau de la continuité c'est-à-dire de l'engagement (ou désengagement) d'acteurs précédemment impliqués et qui construisent (détruisent) des projets inédits (existants). Ce (dés)engagement correspond à la (dés)activation de ressources maîtrisées par les acteurs pour mener à bien (stopper) des projets collectifs visant à produire d'autres ressources. La dynamique territoriale ne peut être identifiée et mise au jour que par l'identification d'un périmètre géographique stable, d'une communauté stable et de projets ayant des liens objectifs entre eux notamment en termes de ressources locales mobilisées et produites.

2.6.5.2 **La communauté locale**

La communauté locale correspond à l'ensemble des acteurs impliqués dans un projet initiateur d'une dynamique locale de développement. Communauté et projet sont indissociables. Ce projet se caractérise par une mobilisation libre des acteurs c'est-à-dire conforme à leurs attentes et à leurs intérêts, ces derniers étant définis par un diagnostic collectif explicite. Le projet est librement construit et s'illustre par une participation homogène des acteurs dans la construction du projet, de l'apport de ressources pour le mettre en œuvre et dans le partage des ressources générées. Ce partage constitue le processus d'ancrage de la ressource territoriale. La communauté est le fondement de la territorialisation (référence privilégiée à un espace d'action) et de la territorialité (appropriation de l'espace d'action). La méthodologie de repérage de la communauté est donc, au final, indissociable du projet mobilisateur et fédérateur. Ce projet est notamment, dans la discipline d'aménagement, impulsé par les pouvoirs publics et l'ensemble des instruments locaux/territoriaux de mobilisation. Cette communauté est composée, par ordre d'implication, par les entreprises puis les individus travaillant

pour ces dernières. C'est d'ailleurs ce lien de subordination entre entreprises et individus qui génère la continuité territoriale de la dynamique économique. Les acteurs tiers, notamment les associations et les administrations publiques, interviennent dans la construction du projet et de la communauté afférente mais ces acteurs ne sont pas au centre de la présente analyse.

2.6.5.3 **Le territoire est un système**

La pensée de l'École Française des Proximités permet de mettre à jour les interactions fortes permettant de mobiliser et de relier les éléments du système, comme observé précédemment. Les différentes proximités relient et permettent de mobiliser, les formes de développement sanctionnent la mobilisation, les problèmes productifs engendrent la mobilisation et le projet collectif. Les différents stades du développement économique engendrent une territorialisation (lors de la construction du projet de développement) et une territorialité (appropriation du territoire) croissantes au fur et à mesure de l'enrichissement des coordinations et de la montée en puissance du développement local. Le système est engendré par le projet collectif et est matérialisé par les accords conclus mais aussi par les acteurs parties prenantes du projet et de sa mise en œuvre. Le territoire est un système perpétuellement en mouvement. Ce mouvement engendre une modification de l'état du système c'est-à-dire des interactions mises en œuvre. Les acteurs se mobilisent pour de nouvelles coordinations par le biais de nouveaux projets. Ceci engendre une implication inégale dans les différents stades de développement : la spécialisation implique plus d'acteurs que ne le fait la spécification, au vu des attentes moins importantes qu'elle exige.

Il existe toutefois une continuité entre les différentes stades d'un développement territorial ascendant : la continuité des relations entre les communautés d'acteurs impliqués soit parce que les acteurs impliqués le sont dans plusieurs stades soit parce que les acteurs impliqués sont différents selon les stades mais entretiennent toutefois des relations. Ici, ces relations sont de subordination. La continuité est expliquée par les liens entre ressources impliquées dans les différents stades de développement. Les acteurs comme observés ci-dessus mais aussi, et surtout, la conscience que ces derniers ont de leurs interactions actuelles et de celles qu'ils peuvent construire ensemble constituent la continuité de l'action et du développement. L'articulation entre les différents stades de développement correspond donc à des communautés entre elles mais aussi sur des projets construits les uns par rapport aux autres, de manière ascendante. Les différents stades peuvent aussi être caractérisés par les proximités mobilisées, révélatrices des processus de territorialité et de territorialisation et de production de ressources territoriales. L'objectif principal est donc de repérer une communauté, un projet économique lui étant inhérent et d'observer son évolution en termes d'implication, de modalités d'implications (les proximités notamment) et de continuité. Cela recouvre de manière privilégiée

l'identification et la mobilisation des ressources du territoire. Cela ne recouvre pas, hormis dans le cadre de l'impulsion par la politique publique, les influences extérieures auxquelles réagit le territoire étudié. Ces influences structurent largement les projets et les acteurs pertinents. Bien évidemment, cette méthode permet d'identifier et de caractériser un aspect plus ou moins large de la vie territoriale. Ce dernier est défini par la seule problématique de recherche.

2.6.6 La méthodologie de repérage de la dynamique territoriale

Les liens entre acteurs et leur repérage ont été précédemment expliqués. Il est nécessaire d'indiquer quels éléments permettent de caractériser et de mettre en évidence la dynamique territoriale ainsi que les systèmes d'acteurs à l'œuvre au cours de cette dernière. En effet, la dynamique étudiée repose à la fois sur une étude fine du terrain choisi (tel que Ferru, 2018) mais aussi sur des thématiques peu étudiées par la littérature sous leur forme territorialisée. Les éléments ci-dessous présentent donc les compromis choisis pour ce raisonnement.

2.6.6.1 **La centralité des diagnostics et des projets dans l'émergence des coordinations**

Quel que soit le contenu du développement économique, celui-ci ne peut être généré que sur des projets c'est-à-dire des intentions claires des acteurs destinées à modifier de manière maîtrisée leur accès aux ressources et leurs productions. Aussi, le développement économique n'émerge pas spontanément : il est voulu. Il cherche la transformation. Le développement économique local ne peut être initié qu'à partir d'un diagnostic, sorte de construction partagée d'un problème : ce dernier permet plus précisément d'identifier les problèmes productifs locaux rencontrés. Il permet aussi de cerner les ressources pertinentes utiles pour résoudre les problèmes ainsi que les acteurs intéressés par la résolution de ces problèmes. Ce diagnostic peut être mené à la suite d'un territoire de projet qui rend pertinent ce type de démarche pour bénéficier de fonds publics afin de résoudre, à peu de frais, les problèmes soulevés par les thématiques locales. La mise en œuvre d'un tel territoire facilite grandement le recours à la proximité géographique. Le diagnostic permet de savoir vers quelles solutions collectives les acteurs peuvent se diriger : il soutient l'action locale mais il ne la fait pas. Cette action est construite, arbitrée et mise en œuvre par des instances de décisions considérées comme étant légitimes.

2.6.6.2 **Les coordinations fondées sur une légitimité à l'action**

La légitimité provient de la souveraineté que détient l'instance de décision sur la thématique choisie. Cette souveraineté peut être globale ou bien spécialisée. Le cas global renvoie directement aux instances politico-administratives à compétence générale ou étendue. Ces dernières structurent une société locale dont le périmètre est dessiné par un territoire pertinent. Le cas spécialisé renvoie aux

acteurs, qu'ils soient publics ou privés, ayant une compétence limitée à une thématique. Quelle que soit la forme de la compétence, l'acteur qui l'exerce doit disposer d'une légitimité. Cette dernière provient de deux éléments en particulier. D'une part, l'espace physique doit être pertinent. D'autre part, pour que cet espace soit pertinent, il est nécessaire que les acteurs qui y sont implantés, concernés par la problématique soient invités, sans exception, à pouvoir s'exprimer de manière directe et/ou indirecte pour participer au processus de prises de décisions mais aussi pouvoir bénéficier de celles-ci. Ceci revient à une caractéristique coopétitive.

2.6.6.3 **Les coordinations facilitées par les proximités**

L'instance de décisions peut s'appuyer sur un ensemble d'éléments facilitant la mobilisation des acteurs locaux ; éléments qui pourront être traduits en proximités (géographique, organisationnelle, institutionnelle). Ces proximités constituent une ressource activée par les actions mises en œuvre. La combinaison des ressources, des proximités permettra de caractériser le développement économique du territoire (agglomération, spécialisation, spécification). De même, ces différentes coordinations collectives seront caractérisées en rapport avec le territoire. La spécialisation correspond à une territorialité. Il s'agit d'une relecture des rapports spatiaux par le biais d'une thématique centrale de coordination mobilisant de manière privilégiée des acteurs proches géographiquement. La spécification correspond à un territoire puisqu'elle génère un processus de territorialité et de territorialisation. Elle s'appuie sur la territorialité de la spécialisation qu'elle préserve et enrichit. Elle développe une territorialisation car la diversité des coordinations fait de l'espace physique (et social qui lui est associé) un espace de plus en plus légitime, sans aucune équivalence territoriale, pour générer des coordinations et produire des ressources. De même, les coordinations reposant sur des décisions collectives facilitent l'appropriation.

2.6.6.4 **Le développement endogène local : un emboîtement des projets de coordinations**

Les différents projets de développement créent donc, de manière combinée, une dynamique territoriale qui ne sera observée que lors du passage de la spécialisation à la spécification. Ce passage est un processus décisionnel et historique. Décisionnel car il repose sur les arbitrages des acteurs légitimes. Il est aussi historique car les décideurs, pour engendrer une spécialisation puis une spécification, se basent sur les ressources existantes sur le territoire et les acteurs qui leur sont associés. Ces acteurs et ces ressources existants vont être mobilisés dans le cadre de projets ultérieurs parce que, d'une part, certains acteurs impliqués veulent enrichir les coordinations existantes mais aussi, d'autre part, parce que ces ressources et acteurs peuvent faciliter la résolution d'une grande diversité de problèmes. C'est ici que le processus de production de la ressource territoriale émerge : il s'agit d'une valorisation des ressources présentes pour mener à bien les coordinations nécessaires. Il s'agit d'un développement

endogène visant à activer ces ressources locales pour les rendre territoriales (espace physique privilégié et décisions collectives). Le territoire généré par les coordinations et les projets est unique en termes de délimitations physiques mais pas en termes de coordinations. Sur ce même espace, les différentes coordinations et formes de développement mobilisent une diversité de configurations d'acteurs (de cercles sociaux) qui cohabitent donc avec des contenus plus ou moins différents.

2.6.6.5 **Les problèmes productifs locaux sont commerciaux et financiers**

Les besoins de financement et de contrats commerciaux existent toujours. Les problèmes productifs qui ont été sélectionnés ici sont les relations commerciales et le financement par actionnariat. Ces deux questions permettent de comprendre comment peuvent être générées, de manière locale, des réponses au défi du développement des entreprises. La création, l'existence et le développement des entreprises sont permis par l'existence de débouchés commerciaux mais aussi par le financement des activités productives. Il ne s'agit pas de rechercher un quelconque « localisme » pour reprendre le terme de Pecqueur mais bien des solutions locales, aussi partielles soient-elles, à ces deux défis de la vie des entreprises. Il s'agit de synergies locales entre offreurs et demandeurs de contrats et de fonds. La pérennité de ces problématiques permet de disposer de références d'analyses constantes dans le temps. Ainsi, la disparition des coordinations liées à ces problématiques ne sera pas expliquée par la disparition de ces problématiques mais bien par celle des coordinations qui y sont liées. Les contrats commerciaux construits au sein du SPL permettent d'observer sous un nouvel angle la notion d' « *intermédiation* » développée par Talandier. Il s'agit, ici, de comprendre comment une initiative productive locale permet de structurer des relations productives et de revenus privilégiées entre des acteurs économiques inclus dans une dynamique collective. Ainsi, dans cette analyse, les relations commerciales génèrent des revenus entre entreprises et non entre individus, comme c'est le cas dans l'analyse de Talandier. Ces relations reposent sur un système productif et l'analyse adoptée permet de faire le lien entre l'ancrage des revenus et des activités grâce à une stratégie collective.

L'existence de processus facilitant la création de relations d'affaires sera assimilée à l'étape de la spécialisation. En effet, l'existence d'une activité thématique centrale aux acteurs impliqués peut engendrer l'existence de relations commerciales locales entre ces mêmes acteurs. La spécialisation émerge parce que les acteurs locaux sont vus comme des clients ou fournisseurs potentiels ce qui fait que ces acteurs acquièrent, par leur spécialité productive et leur proximité géographique, un caractère particulier en raison des coordinations générées. Une des caractéristiques communes générant la spécialisation est le secteur ou la filière dans lequel/laquelle s'inscrivent les acteurs économiques et qui peut fonder leurs coordinations en raison des thématiques et problématiques communes qu'il/qu'elle génère. En filigrane, l'existence même d'acteurs, avant toute coordination, pose question.

Des systèmes productifs locaux à une dynamique productive locale

Avant de se coordonner au sein d'un cadre territorial, ces acteurs se sont implantés sur un espace physique particulier avec des caractéristiques productives qui leur sont propres. L'historique des acteurs est donc aussi important que l'historique des coordinations : elle permet d'expliquer en partie l'émergence de thématiques communes, notamment les relations locales d'affaires.

La spécification est atteinte lorsque les entreprises incluses dans la recherche de contrats locaux supportent aussi des relations locales de financement. Ces dernières enrichissent les coordinations existantes. Elles génèrent aussi un processus de territorialisation parce que les relations locales de financement font se superposer sphère productive et sphère financière. Aussi, les entreprises incluses dans les coordinations locales concentrent l'ensemble des pouvoirs liés à la décision et à l'application des stratégies, légitimant encore plus l'action locales collective des acteurs locaux. De même, la propriété de ces entreprises est implantée sur un territoire particulier, améliorant l'ancrage.

2.6.6.6 **Le dynamique de coordination est coopétitive**

Le développement économique localisé ne peut être porté par les seules entreprises, notamment à long-terme. En effet, les entreprises, malgré toutes leurs similitudes, restent potentiellement des concurrentes mais surtout des actrices qui portent l'ensemble des conséquences financières de leurs décisions. Aussi, les entreprises, concurrentes ou pas, restent tributaires d'un dilemme : produire des coordinations pertinentes pour résoudre leurs problèmes productifs et maîtriser le coût de ces coordinations. Le coût des coordinations est financier mais pas uniquement. Bien évidemment, il comprend l'ensemble des coûts pécuniaires impliqués par la coordination. Il comporte aussi le risque lié à la coordination. Cette dernière permet de produire des ressources pertinentes. En revanche, l'appropriation de ces ressources par ceux qui les ont générées peut-être très inégalitaire. Ce problème d'inégalité de partage de la ressource amène à un rapport coûts/bénéfices qui peut être largement défavorable à des membres d'une coordination. De même, la production de coordinations et de ressources par les seules entreprises peut être extrêmement coûteuse.

La production de coordinations passe par des Biens Collectifs Locaux de Concurrence « BCLC ». Le développement économique local ne prend de l'importance que si la production de ressources par le biais des coordinations est réalisée de manière à garantir l'égal accès des entreprises aux ressources, à un coût équitable, raisonnable pour chaque entreprise et, de manière globale, moins cher que la somme des sommes qui auraient été engagées par les entreprises de manière individuelle. Aussi, le développement local dépend étroitement des « *biens collectifs locaux de concurrence* » développés par Le Galès, 2004). Ces biens sont produits par une gouvernance locale qui génère des biens collectifs spécifiques. Ces biens sont spécifiques en ce sens qu'ils reposent sur des arrangements locaux pour répondre aux problèmes productifs des entreprises d'un périmètre physique donné. De plus, ces biens

sont produits de manière collective, notamment par la puissance publique, car ce mode de production est moins onéreux que les coûts supportés isolément par les entreprises. Enfin, ces biens sont à la disposition de l'ensemble des acteurs visés établis dans le périmètre local. Ils leur permettent de disposer d'avantages améliorant leur compétitivité prix mais aussi hors-prix tant à l'égard des acteurs implantés sur le territoire considéré qu'en dehors.

La coopétition génère la production de ressources territoriales. L'organisation de la production de la ressource territoriale peut être coopétitive de sorte à assurer la production efficace et l'accès équitable aux ressources générées. C'est un dispositif collectif qui dépend de l'implication et de la participation de l'ensemble des partenaires impliqués. Ceci permet la spécification de la ressource et sa territorialisation en raison de son étroite dépendance aux arrangements, compromis et arbitrages produits par des acteurs implantés sur un périmètre physique et décisionnel bien identifié. Parallèlement, la coopétition permet l'accès égal aux ressources à ceux qui ont participé à leur génération. Cet accès est essentiel pour assurer la confiance entre les partenaires. Cette confiance revient à deux éléments bien distincts et complémentaires. D'une part, il est nécessaire pour les entreprises locales d'avoir envie de coopérer. La confiance procurée par la coopétition prédispose donc à coopérer. Parallèlement, ces entreprises doivent toutes être certaines de l'avantage que procure une coordination mais aussi de la liberté relative d'utilisation de cet avantage dans le cadre de leurs stratégies.

Sans cet avantage, les entreprises peuvent avoir envie de coopérer mais pas d'intérêt à coopérer. La coopétition permet cette liberté et cet avantage en garantissant l'accès aux ressources communes sans distinction de stratégies individuelles au-delà des limites fixées par le contrat commun de production de la ressource. La coopétition engendre un processus de spécification. D'une part, elle peut émerger grâce à l'implication des acteurs concernés dans la définition de son contenu. En tant que producteurs et bénéficiaires des ressources, cette participation est nécessaire. C'est ainsi que la coopétition dépend des acteurs qui la génèrent. D'autre part, le processus de coopétition spécifie le territoire en mettant en œuvre des institutions, diversement formalisées, qui permettent de réguler, maintenir et faire évoluer, le cas échéant, les rapports coopétitifs entre acteurs. La coopétition génère donc la spécification car elle adapte les rapports aux besoins des acteurs et génère des compromis et arrangements locaux. Parallèlement, la coopétition enrichit les rapports locaux et les adapte à une grande diversité d'enjeux et de contraintes.

2.6.7 Schéma d'organisation du raisonnement et des résultats

La spécialisation de la *Mecanic Vallée* a été clairement mise en évidence, en tant que projet, dans la présentation du terrain étudié. Il s'agit maintenant, de comprendre comment cette spécialisation a

émergé et si elle s'est transformée en spécification. Trois points de repère ont été fixés pour comprendre la dynamique de la *Mecanic Vallée*. Premièrement, il s'agit de la création du SPL. L'intérêt sera de comprendre comment le SPL a émergé et quelles ressources locales il permet de mobiliser. Deuxièmement, l'intérêt portera sur les rencontres annuelles d'affaires mises en œuvre peu de temps après la création. Plus précisément, l'objectif est de comprendre comment ces rencontres ont été structurées (notamment par la coopétition) et mises en œuvre par la mobilisation centrale des salariés. Ces deux éléments permettront d'identifier un cercle d'acteurs individuels et moraux. La question du financement, plus récente, sans qu'aucune date historique précise ne lui soit attribuée, permettra de tester la spécification en cherchant, parmi le cercle précédemment mis en lumière, les actionnaires d'adhérents de la *Mecanic Vallée*.

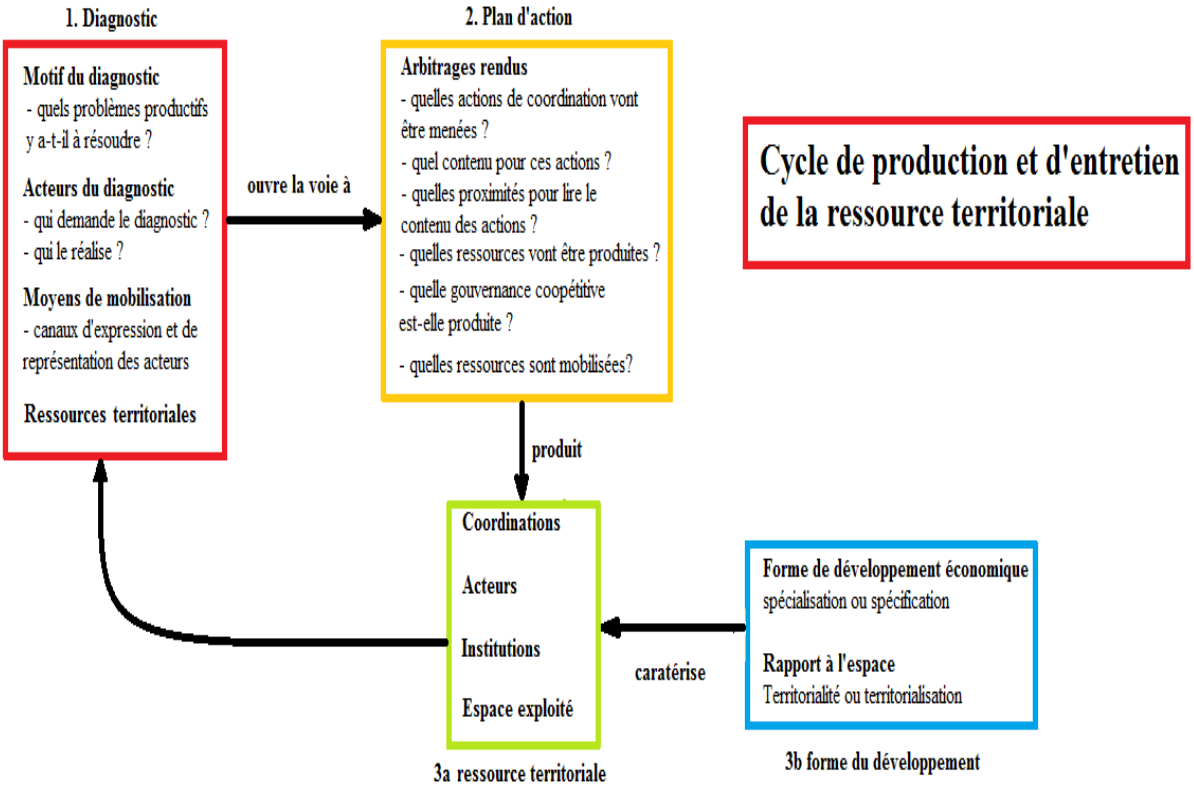


Figure 16 : schéma d'organisation du raisonnement et des résultats. (Réalisation : B. BEZZON)

La figure ci-dessus permet de comprendre comment l'action collective est mise en œuvre dans le cadre territorial. Si, dans le cadre de coordinations, le cycle de production mis en œuvre est le même que dans des situations précédentes, alors le développement local est spécialisé. Si le contenu de ce cycle est modifié de sorte à être inédit, alors le développement est spécifié.

Le schéma ci-dessus prévaudra pour l'analyse de la dynamique du développement. Une large partie a été traitée dans la présentation du terrain d'étude. Dans les résultats il s'agit de relire ces éléments en y

introduisant de nouvelles connaissances au sujet des entreprises et de leur implication concrète dans les projets spécialisés. Dans le cadre de la spécification, l'organisation de ce schéma sera différente. En effet, les questions actionnariales ne font l'objet d'aucune action collective au sein du SPL. En conséquence, le diagnostic et le plan d'action sont caducs en termes collectifs. En revanche, de manière privée, ils restent pertinents. En conséquence, dans le cadre de la spécification, il s'agira de comprendre le diagnostic et le plan d'action mis en œuvre par les actionnaires des adhérents, les coordinations productives et actionnariales engendrées, ainsi que l'impact de ces stratégies sur l'appropriation de l'espace productif. Cette appropriation correspond simplement à l'appropriation des droits de décision sur les actions productives mises en œuvre dans le cadre de la spécialisation.

3 Une relecture de la *Mecanic Vallée* : de la spécialisation à la spécification, des réseaux à l'intermédiaire, des productions aux compétences

Les présents travaux reprennent les éléments de terrain observés ci-avant. Ils s'axent autour de trois éléments :

- la construction du tissu productif local et la spécialisation par la construction du SPL,
- les méthodes de mobilisation des acteurs locaux, notamment par le biais des rencontres d'affaires de la *Mecanic Vallée*,
- le financement local des activités, par le seul biais de l'actionnariat.

La partie empirique cherche à vérifier les hypothèses théoriques mais aussi à retrouver pleinement la description réalisée du territoire.

3.1 Les caractéristiques productives des entreprises du SPL : l'émergence d'une spécialisation locale

Les résultats commenceront par étudier les créations d'entreprises qui ne dépendent pas du SPL mais qui le fondent comme entité chargée de la coordination du tissu productif local.

3.1.1 La régularité de la création d'entreprise

Avant de comprendre la structuration de l'action collective au sein du SPL, il est nécessaire de comprendre comment a émergé le tissu productif qui sera structuré. Il ne s'agit pas, contrairement à la plupart des auteurs traitant de l'essaimage, de comprendre les motifs de création d'entreprise. L'intérêt ne repose pas sur les motifs individuels des créateurs et les ressources qu'ils mobilisent mais sur l'apport que ces créateurs ont fourni, par leurs initiatives, au tissu productif. L'apport repose sur deux caractéristiques des créations. D'une part, l'année de création qui permet d'observer le rythme des créations et, par conséquent, les évènements marquants. D'autre part, l'activité principale exercée qui peut amener à associer des activités particulières à des périodes particulières. L'ensemble des « *industriels locaux* » définis par la *Mecanic Vallée* participant aux rencontres d'affaires de 2013 est pris en compte. Leur année de création a été identifiée grâce au répertoire SIRENE de l'INSEE. L'ensemble des données a été classé par décennies.

1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	Total
1,00	4,00	1,00	11,00	19,00	29,00	27,00	11,00	103
0,97	3,88	0,97	10,68	18,45	28,16	26,21	10,68	100

Tableau 15 : le caractère continu et relativement récent de la création des entreprises du SPL. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, INSEE pour les années de création ; réalisation : B. BEZZON)

Les entreprises étudiées sont relativement jeunes et sont apparues majoritairement à partir des années 1980. Le tissu productif local s'est étoffé de manière régulière depuis trente ans, bien au-delà des essaimages générés par les firmes comme Ratier-Figeac à la fin des années 1980 et début des années 1990. La création d'entreprise ne dépend pas beaucoup de la conjoncture économique car, depuis 30 ans, la *Mecanic Vallée* a connu autant de périodes de forte activité que de périodes de profonde dépression. L'analyse du code NAF à deux chiffres (22 au total) permet d'associer à chaque décennie des activités privilégiées dans le processus de création d'entreprise et, par conséquent, d'étudier les évolutions dans la structuration du tissu économique local (résultats détaillés contenus dans le tableau 26 en annexe). L'activité NAF25 (fabrication de produits métalliques) constitue une constante de la création d'entreprise. Sur la quasi-totalité des décennies, elle est l'activité la plus représentée. Toutefois, son importance est déclinante depuis les années 2000. Une forte césure apparaît au cours des années 1990. Avant ces dernières, les créations d'entreprises s'orientaient vers des productions matérielles : fabrication de produits en caoutchouc, machines et équipements divers, d'équipements électriques. Depuis les années 2000, les entreprises s'orientent vers les services : collecte des déchets, génie civil, services financiers, programmation ou encore ingénierie.

3.1.2 Le caractère fondateur des essaimages

Les donneurs d'ordres locaux sont considérés comme les fondateurs de la dynamique du SPL. Ces « majors » locales sont au nombre de 5. Ce sont des filiales de groupes industriels internationaux implantés de longue date sur le territoire. Elles mènent, dans les années 1980, un recentrage sur leur « cœur de métier ». Afin d'opérer ce recentrage de manière souple, sûre et viable, la solution territoriale a paru pertinente. Une politique d'essaimage a été mise en œuvre pour constituer le réseau productif local qui manquait à ces donneurs d'ordres isolés sur le territoire. Cet essaimage a été constitué par sédimentation (Grossetti, 2004B) ou par bifurcation. Dans le premier cas, il s'est agi de départs de salariés dans le cadre de projets professionnels personnels, aidés parfois par leurs employeurs (cas d'une PME de production de machines-outils, entretien en juin 2012). Dans le deuxième cas, il s'agit d'une mesure intense sur une courte-période. C'est le cas d'un ETI spécialisé dans la construction aéronautique qui rapatria un volume conséquent d'heures sous-traitées au sein de la *Mecanic Vallée*.

Afin de garantir le succès de l'opération, les dirigeants de l'ETI ont identifié, parmi leurs techniciens, cadres et ingénieurs, des individus connus pour leurs compétences techniques et gestionnaires et leur ambition entrepreneuriale. Ces individus furent conviés à se lancer en échange de mesures de soutien : fourniture de locaux, de machines, de commandes et d'un « ticket retour » en cas d'échec (entretien avec le dirigeant de l'ETI, juin 2012).

Le succès de cette opération a engendré la création d'une dizaine d'entreprises. En 1999, au moment du lancement du SPL, la stratégie adoptée par les acteurs est celle d'une stratégie hiérarchisée favorable aux donneurs, de bénéficier des « effets d'entraînement des grandes entreprises » (Dossier SPL) c'est-à-dire des volumes d'affaires conséquents gérés par ces dernières pour en faire profiter les PME et PMI locales. à ses débuts, le SPL repose beaucoup sur les majors locales. Or, ces dernières sont spécialisées dans des productions destinées à un seul marché. Ensemble, les 5 majors sont axées vers l'automobile, l'aéronautique et la machine-outil. En conséquence, les sous-traitants locaux ne pouvaient être mobilisés que s'ils pouvaient apporter une valeur ajoutée dans la production d'hélices, d'injecteurs diesel, de machines-outils complexes ou de visserie industrielle notamment. Cette spécialisation a été sanctionnée par l'obtention du label SPL qui exige la concentration géographique d'un volume d'emplois et d'entreprises dédiées à des activités centrales et structurantes. Toutefois, de nombreuses crises sectorielles et/ou entrepreneuriales (défaillance d'entreprises, restructuration …) ont fragilisé le réseau productif et ont fait prendre conscience d'une forte dépendance des entreprises locales à des marchés. À titre d'exemple, la mise en place du plan Power8 d'Airbus, en 2007, pour pallier aux difficultés de l'avionneur, ont impacté le tissu local par le gel de projets et la recherche de réduction du nombre de fournisseurs. Parallèlement, les secteurs prépondérants, aéronautique et automobile notamment, sont caractérisés par un effort constant sur les prix et/ou sur la qualité. Les sous-traitants locaux ne sont pas forcément enclins et aptes à opérer, sur le long-terme, ces efforts continus et paradoxaux.

3.1.3 Les activités au cœur de la spécialisation productive

Le SPL cherche à mobiliser des entreprises implantées dans un périmètre géographique restreint. La deuxième caractéristique intéressante est l'activité principale exercée par les entreprises locales. Cette activité permet d'identifier le contenu des compétences communes et des proximités organisationnelles recherchées en identifiant des activités communes et récurrentes parmi les entreprises ciblées. Aussi, grâce au dossier déposé par la *Mecanic Vallée*, une liste de 217 entreprises susceptibles d'être impliquées dans le SPL a été identifiée. Pour chaque entreprise, le code NAF (Nomenclature des Activités Françaises) représentant le code de l'activité principale a été identifié. L'utilisation de ce code obéit à un fonctionnement particulier. En effet, les codes utilisés dans le

dossier SPL constituent les premiers utilisés dans une nomenclature uniformisée et homogénéisée. Depuis 1998, deux révisions des nomenclatures ont été effectuées respectivement en 2003 et 2008. Ces deux révisions ont eu pour effet de transformer certaines codifications en les supprimant, en les modifiant ou en les ventilant. Un défi important consiste donc à uniformiser les données selon une nomenclature de sorte à pouvoir comparer les résultats. Le choix de la nomenclature révisée de 2008 a été effectué pour permettre la comparaison des données. Aussi, pour 1998 deux objectifs ont été atteints :

- transformer les codes NAF fournis par le document du SPL selon la nomenclature de 2003,
- puis transformer la nomenclature de 2003 selon la nouvelle version de 2008.

Un des problèmes principaux de ce travail provient de la ventilation. Certaines activités unifiées sous un même code en 1998 ou 2003 ont été, avec la révision des nomenclatures, ventilées. Ventilées signifie que les activités concentrées sous un même code avant révision ont été rattachées à plusieurs autres codes après révisions. Cette ventilation a été opérée selon les sous-activités concernées. Or, il est quasiment impossible de connaître ces sous-activités et de savoir à quel nouveau code était rattaché les entreprises traitées. Pour pallier ce problème, lorsqu'une ventilation a été effectuée, les entreprises concernées ont été rattachées à tous les nouveaux codes qui leur étaient affectés. Aussi, après les transformations, les 214 codes de départ (nomenclature des années 1990) ont été transformés en 576 codes (nomenclature 2008). Il y avait 217 entreprises au départ mais trois ont mal indiqué leur NAF, elles ont de ce fait disparu et il ne reste, au final, que 214 entreprises.

Les codes NAF peuvent être utilisés de trois manières (entre autres) différentes :

- la version complète, quatre chiffres et une lettre,
- une version très raccourcie : deux chiffres,
- une version intermédiaire : trois chiffres.

Ces trois versions donnent une information plus ou moins complexe et détaillée. Le choix s'est porté sur la version la plus raccourcie (deux chiffres) qui permet de disposer plus rapidement de l'information et des conclusions. Aussi, en 1998, les codes d'activités des entreprises visées par la *Mecanic Vallée* se répartissaient ainsi :

Code Naf	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	43	62	80	94	95	Total
Nombre de codes	28	114	21	13	64	13	3	2	8	304	21	1	1	1	3	597
Pourcentage	4,69	19,10	3,52	2,18	10,72	2,18	0,50	0,34	1,34	50,92	3,52	0,17	0,17	0,17	0,50	100,00

Tableau 16 : la spécialisation du SPL dans la métallurgie en 1998. (Source : dossier de réponse à l'appel d'offres SPL soumis par le comité *Mecanic Vallée*, INSEE pour les codes NAF ; réalisation : B. BEZZON)

Trois activités principales concentrent 70% environ des codes des entreprises ciblées par la *Mecanic Vallée* :

- Le code 33, majoritaire, représente les activités liées à la « *réparation et l'installation de machines et équipements* »,

- Le code 25, représentant 20% des codes, rassemble les activités de « *fabrication de produits métalliques à l'exception des machines et équipements* » ;

- Le code 28, avec 10% des réponses, représente la « *fabrication de machines et équipements* ».

Le travail mécanique est donc bel et bien au cœur du public visé par la *Mecanic Vallée* et la complémentarité potentielle des entreprises ne fait aucun doute entre d'une part, les activités de production de matériel destiné aux activités métallurgiques et, d'autre part, les producteurs de produits métallurgiques utilisant ces matériels. Toutefois, il est nécessaire de préciser que le code 33 est artificiellement surreprésenté puisque c'est celui qui revient le plus dans les opérations de «traduction» des NAF 1998 en NAF 2008. La spécialisation est bel et bien mise en œuvre par l'ensemble d'actions déterminées par le SPL (au bénéfice de ses adhérents). Ces actions valorisent les proximités géographique et organisationnelle. Toutefois, ce constat ne permet pas de comprendre si la ressource principale du SPL, les entreprises adhérentes, a évolué dans le temps et si les attentes de ces entreprises ont été prises en compte.

3.1.4 Stabilité des secteurs d'activité, basculement vers les services aux entreprises

Les filières permettent d'identifier les débouchés commerciaux. Pour disposer d'une vision d'ensemble des adhérents, il est nécessaire de s'intéresser aux compétences centrales de ces adhérents, plus particulièrement leur activité centrale. Ces dernières sont révélées par les codes NAF. Ce sont les chiffres des entreprises visées en 1998 (entreprises pertinentes pour le futur SPL et visées par lui) puis les chiffres des participants aux rencontres de 2000 (première documentation disponible) et 2013 (chiffres récents et moins stratégiques) qui seront mobilisés. Le NAF (à deux chiffres) sera mobilisé

pour disposer d'une information synthétique. Une difficulté a été posée par les codes NAF. En effet, ces codes, existant depuis le milieu des années 1990, ont subi deux révisions. Or, au cours de ces révisions, des codes ont été ventilés, c'est à dire fractionnés selon les produits et services concernés. En l'absence d'une connaissance précise de ces produits et services, il n'a pas été possible de remplacer un code par un autre code. La méthode choisie a reposé sur la prise en compte de tous les codes nouveaux remplaçant un ancien d'où, pour les années 1998 et 2000 (années ayant fait l'objet d'une révision en 2003 puis 2008) un nombre de codes NAF significativement plus grand que celui d'entreprises prises en compte.

Les résultats détaillés se trouvent dans le tableau 29 en annexe. Trois régularités apparaissent. D'une part, deux activités ont une importance conséquence de manière continue : les NAF 25 et 28 c'est-à-dire la fabrication de produits métalliques et de machines et d'équipements. D'autre part, le NAF 33 (réparation et installation de machines et d'équipements) est très forte en 1998 et 2000 mais décroît très fortement en 2013. Le code 33 est celui qui revient le plus fréquemment dans les ventilations opérées dans les révisions ce qui expliquerait ce fait. Enfin, chaque année dispose de ses spécificités. L'année 1998 se caractérise par la métallurgie et les travaux de construction spécialisée (24 et 43) tandis que l'année 2000 s'illustre par la fabrication de produits électriques (27) et la fabrication de produits informatiques (26). Enfin, 2013 se distingue par la forte proportion des activités de collecte et traitement des déchets (38), ainsi que des activités d'ingénierie (71). Ces éléments confortent des conclusions précédemment observées : des activités traditionnelles se maintiennent tandis que les services gagnent en importance au détriment des productions physiques.

3.1.5 Une orientation productive vers des filières privilégiées et stables

Chaque participant des rencontres annuelles d'affaires est invité à présenter les domaines d'activité et filières dans lesquels il s'inscrit. Ces déclarations, réalisées sans qu'aucun cadre commun de référence n'existe, permet aux adhérents d'indiquer les chaînes de valeur dans lesquelles ils sont et/ou veulent être. Un bilan des filières les plus représentées a été réalisé pour 2013 (année récente qui ne révèle pas de données confidentielles). Toutefois, ces données n'indiquent pas une tendance de long-terme. Aussi, une étude des filières a été réalisée en 2003 (année la plus ancienne pour laquelle les déclarations de filières existent). La comparaison des deux années permet de révéler des tendances lourdes. La première concerne une diversification de l'activité. En effet, le chiffre des entreprises déclarant intervenir dans cinq domaines/filières ou plus est en hausse notable : 57,28% de l'effectif des participants de 2013 contre 38,47% en 2003 (résultats détaillés présentés dans le tableau 27 en annexe). Concernant les filières les plus représentées, il est impérativement nécessaire d'introduire les résultats par une note méthodologique. Il est important de noter que les filières n'obéissent à aucune

uniformisation : les clients, les produits fabriqués, les activités proches, la géographie, les technologies utilisées constituent autant de critères utilisés par les entreprises pour qualifier leurs marchés et les filières dans lesquelles ils s'inscrivent.

Étant donné qu'il n'existe aucun référentiel commun, les noms indiqués par les adhérents ont été conservés en l'état : les rapprochements n'ont été effectués qu'entre termes similaires sans aucune autre volonté de rassemblement. Les noms des filières/domaines d'activité ont été triés et rassemblés par année (2003 et 2013). Par la suite, seules les filières générant 1% minimum des occurrences ont été conservées pour simplifier la compréhension de l'information. Pour être retenue, une filière devait représenter au moins quatre réponses en 2003 et cinq en 2013. À titre d'information, au vu de ces conditions, 19 filières ont été retenues en 2003 et 23 en 2013. En 2013, ces filières concentraient 206 occurrences sur 290 (soit 67,99 % des réponses) alors qu'en 2013, elles concentraient 353 réponses sur 490 (72,04% des réponses). Les résultats détaillés se trouvent dans le tableau 28 en annexe. Les adhérents s'orientent majoritairement vers l'aéronautique et l'automobile. Les industriels se positionnement aussi largement vers l'armement, l'agroalimentaire, le ferroviaire, et l'énergie (toutes sources confondues). Ces filières sont très demandeuses de produits métalliques et d'équipements métalliques en raison, des chaînes de production et de conditionnement, des équipements industriels nécessaires à la production d'énergie, du matériel et de l'infrastructure ferroviaire. Le médical est aussi bien placé en raison, ici aussi, des équipements et autres outillages métalliques. Ces secteurs d'activité progressent rapidement en raison de deux éléments.

D'une part, en raison de la stratégie de diversification entreprise par les participants aux rencontres. D'autre part, ces marchés, plus ou moins de niches, sont plus rémunérateurs en raison de leur relative nouveauté mais aussi de leur technicité (particulièrement le spatial, le nucléaire et le médical) qui assurent, respectivement, une concurrence relativement moins intense que dans l'automobile ou l'aéronautique (marchés mûrs) mais aussi plus de valeur ajoutée. Toutefois, ces secteurs ont un fort coût d'entrée (réputation, investissement et savoir-faire) en raison de leurs exigences propres. Deux autres leçons peuvent être tirées de la comparaison. Premièrement, les deux filières dominantes en 2003 conservent leur rang dans le classement de 2013 et ce malgré la diversification opérée. Cela traduit la poursuite de la spécialisation dans ces deux marchés. Les filières spatiales, médicales, ferroviaires, nucléaires et pétrolières gagnent en importance en 2013. Deuxièmement, il existe un fort renouvellement des marchés : près de la moitié des filières sélectionnées par la règle du 1% est, soit apparue, soit a disparu en 2013 ce qui conforte l'idée d'une diversification alliée à une rotation des secteurs d'activités.

3.1.6 La dynamique de la valorisation de la ressource locale par les proximités

Dans les statuts fondateurs, jamais remis en cause, les industriels du SPL fixent deux conditions pour profiter de l'action collective : être implanté dans un des trois départements précités et agir dans le domaine de la métallurgie. Les adhérents potentiels doivent candidater auprès du conseil d'administration de l'association et leur candidature doit être validée par ledit conseil. Le SPL constitue un acteur local privilégié. Les liens locaux sont découplées des relations de sous-traitance et les productions. Ils s'orientent vers un acteur qui n'est pas productif mais bien un support bénéficiant aux acteurs productifs locaux. Son objectif n'est pas uniquement de disposer des spécialités locales pertinentes mais bien de construire un projet de développement et de densification du réseau local. Il s'agit, dans la stratégie du SPL, de favoriser les interactions locales et de générer toutes les interactions entre le maximum d'acteurs productifs locaux. Plusieurs éléments sous-tendent cette stratégie globale. D'une part, le SPL a pour objectif principal de faire gagner les entreprises locales en productivité en facilitant l'accès à l'information et à l'interaction. Il permet de construire un travail de veille et les interactions pertinentes. D'autre part, le SPL permet aussi aux petits entrepreneurs d'économiser beaucoup de temps dans la recherche de clients et de contrats, palliant ainsi à la petitesse des entreprises (Torrès, 2015).

À ce sujet, l'existence de proximités géographiques, organisationnelles (taille des entreprises) et sectorielles (métallurgie et mécanique) constitue des facteurs appréciables de coordination et simplifie l'action dudit SPL. Enfin, les crises économiques ont régulièrement touché les secteurs aéronautique, automobile, de la machine-outil qui constituent le cœur de métier du tissu productif local. Or, une observation de ces crises a permis aux responsables du SPL de comprendre que les cycles de ces trois secteurs étaient complémentaires. Aussi, il est devenu pertinent de construire un outil afin de brasser les compétences c'est-à-dire briser la spécialisation productive des petites entreprises pour les amener vers d'autres productions et d'autres clientèles. L'objectif du SPL est de répondre à des attentes d'une très grande diversité. Les demandes des donneurs d'ordres locaux restent structurantes dans les interactions locales. Toutefois, le SPL permet de décentrer l'action collective en cherchant les projets productifs entre l'ensemble des acteurs puisque son intérêt est à leur bénéfice, sans exclusivité mais aussi sans préférence. Aussi, les productions structurantes traditionnelles constituent des piliers centraux de l'action collective mais tout autre projet productif dans le cadre général de la métallurgie et de la mécanique peut bénéficier de l'appui du SPL.

3.1.7 Synergie entre les orientations des entreprises et du SPL

Le réseau productif de la *Mecanic Vallée* a été largement structuré par le biais de l'essaimage (Laviolette, 2003, 2005, 2009 ; Laviolette et Everaere-Roussel, 2008). À la fin des années 1980 et au début des années 1990, plusieurs grandes entreprises locales (dizaines voire centaines de millions de francs français de chiffres, d'affaires, plusieurs dizaines ou centaines de salariés) incitent certains de leurs cadres et de leurs techniciens à créer leur propre entreprise. C'est par ce biais que les compétences locales ont été transformées en système productif (Ferru, 2009a, 2009b). Ces donneurs d'ordres ont cherché à se recentrer sur leur cœur de métier afin de répondre de manière souple à la croissance de leurs secteurs d'activité (Guillaume, 2005a, 2008b). De même, comme souligné par Zuliani (2004) ces entreprises ont cherché à partager le risque notamment au sujet de la R&D et des études. Il s'agissait d'externaliser certaines productions mais aussi s'attacher les services de partenaires locaux spécialisés dans des productions techniques. Aussi, un ensemble d'entreprises a émergé. Ce tissu a été pleinement fondé sur deux types de proximités. La proximité géographique, d'une part, puisque l'objectif des donneurs d'ordres était de disposer d'un réseau de sous-traitants locaux, réactifs en qui ils pouvaient avoir entièrement confiance. Le cas le plus illustratif de ce besoin de proximité géographique fut le rapatriement, par un donneur d'ordres central du SPL, d'un volume conséquent de sous-traitance de l'extérieur vers l'intérieur de la *Mecanic Vallée*. La constitution de ce rapatriement a été une politique volontariste d'essaimage.

La proximité entre individus a constitué un pilier dans la structuration du tissu productif local. Il existait régulièrement une forte proximité sociale entre les donneurs d'ordres et leurs sous-traitants essaimés. Les réseaux étaient très forts. De nombreuses fois, les créateurs d'entreprises ont été dument sélectionnés et soutenus par les essaimeurs. Aussi, ces derniers constituaient des ressources relationnelles puisqu'ils se situaient au centre d'un réseau de sous-traitance qu'ils avaient contribué à mettre en œuvre. Le réseau est centré sur les problèmes et besoins productifs des donneurs d'ordres locaux. Ces derniers interviennent particulièrement dans la production d'injecteurs pour l'automobile, d'hélices et de sous-ensembles plus ou moins complexes pour l'aéronautique, de machines-outils pour ces deux secteurs. Le tissu productif est fondé sur des relations de sous-traitance (Chaillou, 1977 ; Grossetti, 2004a ; Houssiaux, 1957) : le donneur d'ordres construisait seul le cahier des charges. Par la suite, les sous-traitants sont montés en compétences et ont pu devenir pour certains d'entre eux des co-traitants par les compétences dont ils disposaient. C'est ainsi qu'a émergé le tissu local de sous-traitants de spécialité et de capacité décrit par Grossetti, Zuliani et Guillaume (2006).

Le SPL s'est orienté vers deux directions. D'une part, ce SPL englobe, statutairement, l'ensemble des compétences liées à la métallurgie. Le contenu précis de ces compétences est déterminé par le bureau

de l'association qui sélectionne les adhérents et produit la cohérence. Toutefois, le choix de la métallurgie n'aurait pas été réalisé sans qu'il y ait une ressource à mobiliser dans ce secteur. Or, cette ressource est avant toute chose l'ensemble d'entreprises établies dans le périmètre physique identifié. Ces entreprises n'ont pas choisi le secteur métallurgique en raison du SPL mais bien parce que les conditions économiques locales, sur lesquelles le SPL n'a aucune compétence, favorisaient le choix d'une telle activité. De même, les filières les plus fortes chez les industriels sont celles où le SPL s'est placé : aéronautique, machine-outil, automobile et armement. Ici aussi, l'influence du SPL sur les entreprises est relativement faible. La spécialisation (et sa stabilité dans le temps) du SPL est parfaitement mise en évidence par cette analyse des caractéristiques des entreprises membres. La gouvernance du SPL a suivi pour partie les évolutions. D'une part, dans un premier temps, le SPL a permis de rassembler les compétences et fournisseurs nécessaires pour générer quelques produits : ceux générés par les grands donneurs d'ordres locaux. D'autre part, très rapidement, le SPL a rejoint les Pôles de compétitivité existants (Aerospace Valley, ViaMéca et Ellopsys) afin de faciliter l'accès de ses membres aux contenus et aux collaborations scientifiques. Parallèlement, le SPL a construit des initiatives pour générer des filières en repérant les éléments manquants des chaînes de production. Le SPL et les entreprises ont donc épousé des thématiques et problématiques communes. Le principal défini aujourd'hui est de prendre en considération le rôle d'intermédiaire et les compétences transversales des bureaux d'ingénierie dans la structuration du tissu économique local.

3.2 Les rencontres d'affaires de la *Mecanic Vallée* : émergence d'une nouvelle organisation des réseaux

L'apport principal du SPL, dans les faits comme dans ce raisonnement, vient de la mise en œuvre de rencontres d'affaires locales. Ces dernières constituent un point sensible pour vérifier empiriquement les hypothèses et effectuer la relecture de la dynamique territoriale. Il s'agit de comprendre leur construction.

3.2.1 La conflictualité au cœur de la ressource territoriale

3.2.1.1 Une diversité d'interventions dans la structuration du SPL

Une certaine conflictualité apparaît entre les deux dossiers de développement à la fin des années 1990. En effet, à cette époque, l'Union Européenne permet aux projets validés deux ans plus tôt d'être prolongés. Le Lot et l'Aveyron déposent chacun une demande. Ces demandes sont tout à fait similaires aux dossiers initiaux à un détail près : l'Aveyron étend son périmètre d'action au Lot (entre autres). Cette expansion est réalisée en prévision du programme SPL en cours de structuration. La concurrence s'exprime par le maintien du projet lotois ; maintien qui illustre bien le manque de

coordination entre les deux initiatives menées sur une thématique commune (métallurgie et mécanique) sur deux départements limitrophes. La concurrence entre les méthodes de gouvernance et les ressources visées (industriels, périmètre géographique) prend fin. En effet, en 1999, après la fin de l'ensemble du programme européen, la DATAR décide de continuer l'expérience des cellules légères d'animation économique via les Systèmes Productifs Locaux (SPL) largement inspirés par les districts italiens. Les critères pour être labellisés SPL demandent que chaque initiative représente une part conséquente d'un secteur industriel, tant au niveau régional que national.

Or, au niveau des SPL aussi, la concurrence entre Lot et Aveyron se poursuit au début. Comme pour la prolongation du dossier européen, chacun dépose un dossier en des termes similaires à ceux des demandes de prolongation européennes. La concurrence entre projets est stoppée par les organes de la DATAR. Ces derniers soulignent les aspects communs entre les dossiers. De même, les initiatives séparées ne permettent à aucun des protagonistes de remplir les conditions nécessaires pour obtenir la labellisation. Aussi, le Lot et l'Aveyron fusionnent leurs initiatives et sont rejoints par la Corrèze. Cette dernière cherche, elle-aussi, à structurer une filière mécanique après la perte de nombreux emplois; pertes expliquées par la restructuration des entreprises nationales d'armement implantées dans le département. Afin de procéder à la fusion des initiatives, c'est un acteur tiers qui porte le dossier : l'association pour le Développement Industriel dans le Massif Central (Adimac). Cette dernière est une association ayant compétence sur l'ensemble des Départements concernés. De plus, elle échappe au champ politique local et peut donc assurer la parfaite neutralité de la valorisation des ressources locales.

Parallèlement, la mise en place des Pays au début des années 2000 laisse place à une conflictualité très développée notamment au sujet de deux projets. Le premier, porté par Martin Malvy (PS), Maire de Figeac et Président du Conseil Régional Midi-Pyrénées, vise à dépasser les frontières « traditionnelles » en construisent une structure allant de Figeac à Villefranche de Rouergue voire même le Cantal. Le bassin de vie et d'emploi correspondent et sont fortement reliés, dans le dossier construit, à la *Mecanic Vallée*. Toutefois, cette option n'est vraiment pas appréciée par Jean Puech, Sénateur RPR de l'Aveyron et Président du Conseil Général de l'Aveyron. Ce dernier voit la complémentarité rural / urbain uniquement au sein de l'Aveyron. Les projets politiques et d'aménagement sont au cœur de la discorde. M. Malvy est à la tête d'un exécutif régional qui cherche à créer de l'interaction entre les départements tandis que J. Puech est à la tête d'un exécutif local ayant un périmètre d'action et des intérêts bien plus limités. Parallèlement, ce dernier décideur souhaite disposer d'acteurs institutionnels qui disposent du même point de vue et de la même organisation que son Conseil Général, d'où une influence sur l'organisation des Pays. Finalement, le projet de Pays

Figeac Villefranche-de-Rouergue verra le jour. Ce très bref descriptif démontre bien que la construction de la ressource territoriale caractérise le SPL. Ce bref aperçu permet de comprendre les circonstances dans lesquelles apparaît le SPL mais ne cherche pas à faire de lien entre cette apparition et ces circonstances.

3.2.1.2 **Les enjeux concurrentiels au cœur de la proximité**

Les enjeux de la *Mecanic Vallée* et de son tissu industriel se sont déplacés. Les conditions économiques sont globalement, depuis 2000, assez favorables localement. La recherche de coordination crée une opportunité interne en donnant un accès aisé à des acteurs pertinents. permettant aux entreprises d'économiser leurs forces, de réduire leurs coûts et d'améliorer leur valeur. C'est justement, et très paradoxalement, la recherche de coordinations qui pose problème. Les entreprises ciblées sont majoritairement des PME, comme le demandait l'appel à projets SPL. Or, ces entreprises sont basées sur la proximité, comme le note Torrès. Cette proximité entraîne la centralité de quelques individus dans la prise de décisions. Parallèlement, les PME (sous l'influence de leurs dirigeants) sont assez jalouses de leur indépendance et contrôlent beaucoup l'information les concernant. De même, l'enjeu principal du territoire est de mobiliser la ressource locale pour mettre en œuvre le projet arbitré par l'association représentante des industriels. Or, cette association a identifié un axe stratégique particulier, parmi d'autres, qui fait toute son originalité : il s'agit d'inciter les relations commerciales et d'affaires entre les entreprises (dans la droite ligne du projet lotois) quel qu'en soit le contenu industriel (Chaillou, 1977 ; Houssiaux, 1957). Les industriels locaux constituent une ressource locale pour créer une autre ressource : un réseau local reposant sur les relations d'affaires créées.

Or, ce projet se heurte à plusieurs difficultés. La proximité entraîne des concurrents actuels ou potentiels à travailler ensemble. Les inciter à travailler ensemble les expose à aider de futurs ou actuels concurrents ce qui est peu concevable dans un réseau d'entreprises. Le deuxième problème est justement l'enfermement des firmes et de leurs dirigeants. De nombreuses études (Garzoun et Haddad, 2016 ; Géraudel et Chollet, 2017) ont démontré que le réseau personnel des dirigeants est très important pour mener à bien des relations d'affaires. Plus un réseau est étendu, plus l'accès aux opportunités est important. Plus cet accès est important, plus les chances de développement sont accrues. Toutefois, il est difficile de concilier la recherche d'un réseau local de relations commerciales avec le dévoilement d'informations commerciales, entre des structures pouvant être amenées à se concurrencer et qui conservent assez jalousement l'information. De même, l'éventuel accès au fichier clients aurait un coût financier très élevé. La construction d'un réseau local va émerger d'une solution locale de gouvernance portée par les principaux intéressés : les industriels locaux.

3.2.1.3 **La mobilisation des industriels au cœur d'une réforme de la gouvernance locale**

À la fin de l'année 2000, un profond changement est opéré dans la gouvernance locale. D'une part, l'Adimac et les Départements deviennent des acteurs secondaires du développement économique local. En 2000, le SPL homologué devient une association Loi 1901. Le bureau de cette association est constitué de manière privilégiée par des industriels locaux ; les instances publiques constituant des acteurs associés. Ce changement modifie profondément les périmètres de prise de décisions. Ce périmètre ne correspond plus aux départements mais à la réunion du périmètre des trois départements concernés de manière systématique. Les acteurs impliqués sont eux-aussi profondément bouleversés. Les deux initiatives menées jusqu'alors avaient permis d'identifier des industriels susceptibles d'être impliqués dans les actions collectives dessinées. Ces industriels avaient pu être recensés par les structures publiques de développement économique. L'association peut les mobiliser. La stabilité du SPL par le biais du maintien de sa forme associative amène à s'interroger sur l'identité et les fonctions des individus qui ont été amenés à diriger l'association et à prendre les décisions au nom et pour les adhérents. Les données qui ont pu être recueillies concernent les années 2000, 2002, 2004, 2008, 2010, 2012 et 2014. L'ensemble des membres du conseil d'administration et du bureau de l'association ont pu être identifiés pour ces années. Au cours de ces sept années, 134 mandats ont été exercés par 46 personnes. Ces 46 personnes ont été amenées à siéger au conseil d'administration et/ou au bureau du SPL en vertu des 59 types de titres ou de mandats qu'ils ont exercés chez un ou plusieurs adhérents ; l'exercice de ce titre ou de ce mandat leur donnant droit à faire partie de l'assemblée générale et à se présenter.

L'objectif est d'identifier les acteurs les plus récurrents mais aussi les entreprises les plus récurrentes au sein des conseils d'administration et bureaux. Aussi, une mesure simple a été utilisée : étant donné qu'il y a sept années prises en compte, seuls les acteurs (personnes physiques) ayant respectivement exercé au moins quatre mandats, c'est-à-dire ayant siégé plus de la moitié des années considérées, ou ayant été représentées (personnes morales) au moins quatre fois sont pris en compte. À noter qu'aucune distinction n'est effectuée au sujet du type de mandat exercé (membre du bureau ou simple membre du conseil d'administration). Treize individus ont exercé au moins quatre mandats au cours des années étudiées. Ces treize individus rassemblent, à eux seuls, 74 mandats soit plus de la moitié des 134 effectués. Deux de ces individus sont des représentants de Chambre de Commerce et d'Industrie et ne sont pas des dirigeants d'entreprises adhérentes du SPL. Parmi les onze personnes restantes, neuf sont des dirigeants des entreprises fondatrices de la *Mecanic Vallée*. Parmi ces neuf individus, quatre sont dirigeants de PME et cinq de grands groupes ou d'ETI. Parmi les onze chefs d'entreprises ayant cumulé les mandats dans le temps, cinq ont cumulé des mandats en raison d'un

changement de statut. Trois de ces cinq personnes ont été amenées à représenter un organisme partenaire puis une entreprise (ou vice versa). Les deux dernières personnes sont restées au conseil tout en changeant d'employeur.

17 organismes (entreprises, CCI, collectivités locales) ont été représentés quatre fois ou plus au cours des sept années considérées. Ces 17 organismes cumulent, à eux seuls, 94 des 134 mandats étudiés. Parmi ces 17, il y a cinq chambres de commerce (avant la fusion de quatre d'entre elles en deux nouvelles entités), un organisme de développement et un syndicat. Il y a aussi les présidents d'honneur. Les présidents d'honneur ne sont plus rattachés (pour cause de retraite ou de mutation) à un employeur et n'exerce plus de fonction au sein des entreprises de la *Mecanic Vallée*. Enfin, les entreprises ayant été représentées au moins durant quatre mandats sont au nombre de neuf. Peu de changement par rapport aux individus: il s'agit quasiment systématiquement des entreprises fondatrices, particulièrement des grandes majors locales. Une PME (qui n'apparaissait pas dans l'analyse par les individus) fait son apparition ne modifiant qu'à la marge les conclusions. La gouvernance de la *Mecanic Vallée* repose sur une très grande stabilité des personnes tant morales que physiques. Le pouvoir de décision et de représentation des industriels est concentré. Chez les industriels, cette concentration s'effectue au profit des majors.

3.2.1.4 **La solution coopétitive repose sur une division des tâches dans le réseautage**

Il est donc nécessaire, pour créer la ressource locale du réseau local commercial, de surmonter ces différentes contradictions : faire travailler ensemble des concurrents d'une part et, d'autre part, de faire circuler l'information pertinente. Les industriels ont constitué une gouvernance locale pour travailler ensemble. Ils vont être les porteurs d'une solution coopétitive. La gouvernance de l'association a permis de créer la confiance puisque cette association est constituée d'industriels de tous types cherchant une action collective pour remplir le contrat de développement local conclu avec la Datar. Les fonds publics ont permis, de mettre en œuvre une plateforme coopétitive. Cette plateforme repose sur le volontariat des industriels ; volontariat favorisé par la structure associative du SPL. Chaque industriel adhère librement et participe librement à la vie de l'association. Cette participation libre lui permet d'accéder aux ressources locales de telle sorte qu'il peut protéger ses intérêts et l'information le concernant. Au niveau des relations commerciales locales, cette plateforme a pris la forme d'une journée dédiée : les Rencontres Annuelles d'Affaires. C'est le personnel de la *Mecanic Vallée* qui s'occupe intégralement de leur organisation. Ce personnel est soumis à un strict secret professionnel pour garder confidentielle l'intégralité de la teneur des rendez-vous. Aussi, les industriels locaux sont assurés, de la sorte, de rencontrer des interlocuteurs précis. D'autre part, ces industriels peuvent déambuler dans les allées des salons.

Ces allées sont constituées par un ensemble de stands tenus par les industriels locaux. Ainsi, spontanément, les visiteurs du salon peuvent identifier un interlocuteur pertinent, se renseigner, prendre des contacts. Les Rencontres d'Affaires permettent de générer une ressource locale en s'appuyant sur l'ingénierie et la gouvernance de l'association. Ces dernières reposent sur un travail collectif du SPL et des industriels agissant isolément. Aucun industriel local ne souhaite mettre spontanément l'intégralité de son réseau d'affaires, notamment local, à disposition des autres adhérents pour ancrer la valeur au SPL. En revanche, le SPL peut, en se reposant sur la participation des adhérents, reconstituer en une journée l'intégralité du réseau d'adhérents qu'il capitalise et permettre l'activation du réseau. Aussi, concomitamment, les industriels locaux bénéficient d'un réseau local complet sans jamais dévoiler leur propre réseau. L'information est sécurisée tandis que leur capacité à atteindre un nombre conséquent d'interlocuteurs est décuplée. Aussi, la valeur générée par ces entreprises augmente. D'une part, les frais de construction d'un réseau d'affaires sont réduits (notamment le temps consacré par les plus petites structures). D'autre part, ce réseau permet d'accéder, grâce à la croissance constante de son nombre de membres, à des opportunités renouvelées d'affaires. De plus, ce réseau s'ouvre de manière croissante à des donneurs d'ordres extérieurs au SPL de sorte à attirer la richesse et développer la valeur produite localement. Le succès de l'organisation coopétitive se traduit par une hausse importante du nombre d'adhérents, la continuité des Rencontres de 2000 à aujourd'hui et la fidélisation de nombreux industriels.

3.2.1.5 **Une solution coopétitive spécifique**

Les rencontres d'affaires sont de nature spécifique de par la nature de la mise en relation des acteurs mais aussi de par leur caractère spécifique. C'est bien une gouvernance territoriale, associée à un espace physique, social et productif particulier qui est à l'œuvre. Cette gouvernance est caractérisée par le SPL. Elle permet de concilier les intérêts des différents acteurs en place de sorte à les concilier au profit de l'effort collectif territorial. Les coordinations en place permettent la souplesse dans les interactions et ce, de deux manières. D'une part, les acteurs sont totalement libres de mener à bien des stratégies de compétition et de complémentarité, de manière concomitante ou non. D'autre part, les acteurs en place sont mis en relation par le biais du SPL Néanmoins, ils fondent les projets productifs selon leurs seuls intérêts et n'ont de compte à rendre à aucun acteur. Aussi, ces acteurs peuvent bénéficier de l'accès à la ressource locale qu'est le réseau du SPL pour générer les combinaisons les plus pertinentes ce qui facilite la diversité et la souplesse. Il y a déconnexion entre réseau et animation. Cette dernière dépend du SPL qui agit comme intermédiaire. Le travail au sein du SPL est donc divisé de manière hermétique ce qui permet sa stabilité et sa réadaptation puisque les industriels y participent individuellement mais ne sont pas au cœur du mode de mise en relation. Les rencontres donnent la

capacité afin de construire, de compléter et d'actualiser leur réseau local de sous-traitants ; ce que leur permet les rencontres d'affaires. Toutefois, les Rencontres Annuelles permettent de générer d'autres relations en parallèle des relations structurantes traditionnelles et, ainsi, de s'adapter sans aucune modification substantielle à une nouvelle organisation industrielle locale.

En effet, depuis le début des années 2000, de nombreuses start-up émergent au sein du SPL. Ces dernières bouleversent l'organisation industrielle puisqu'elles exercent leurs activités dans les domaines techniques, scientifiques et d'ingénierie. Ces entreprises bouleversent les frontières étanches entre donneurs d'ordres et sous-traitants puisque ces firmes sont à la fois, donneurs d'ordres (pour la production de leur matériel) et sous-traitantes (pour des prestations d'ingénierie). Les start-ups locales cohabitent avec des donneurs d'ordres traditionnels et se complètent, en même temps qu'ils complètent le réseau productif local. Le caractère coopétitif génère des coûts irrécouvrables. En effet, d'une part, les entreprises peuvent bénéficier d'un accès à un réseau productif étendu à un coût temporel et financier très modeste. D'autre part, en lien avec le premier élément, le SPL permet de disposer d'un accès très facile à l'ensemble de partenaires et des concurrents locaux. Cela peut tout à fait se faire en dehors du SPL. Toutefois, les rencontres constituent un cadre privilégié d'interaction qui rend l'accès à l'information plus complet (au vu du nombre de participants) mais aussi plus évident (effet d'agglomération). Ces deux éléments constituent une économie substantielle irrécouvrable par ailleurs.

3.2.1.6 **D'une proximité de personne à une proximité associative**

Les rencontres annuelles d'affaires constituent le lieu privilégié d'identification des acteurs, des productions et des compétences locales pertinents. Les rencontres ont pour objectif de briser l'isolement local. Il s'agissait d'éviter que les industriels locaux aillent à l'extérieur du territoire confier des tâches qu'il était possible de réaliser en son sein ; si tant est que les conditions de prix, de qualité et de technicité soient similaires. Les rencontres annuelles, qui ont lieu sans discontinuer depuis 1999, consistent à réunir tous les adhérents volontaires, au cours d'une journée, en un lieu particulier, autour de stands de sorte à pouvoir (se faire) connaître entre eux et développer, par là-même, le réseau local et les contrats qui vont avec. Elles constituent un lieu et un moment privilégiés pour que les industriels s'informent, prennent conseil, contactent et cherchent de nouveaux partenaires. Le modèle de fonctionnement des rencontres annuelles d'affaires ressemble à celui des marchés de gros comme Rungis (Bernard De Raymond, 2010). Il permet une proximité géographique temporaire (Bourdeau-Lepage et Huriot, 2009 ; Torre, 2009) ainsi qu'une taille critique de marché. En effet, les adhérents réunis constituent, par leur concentration, un volume potentiel de contrats qui s'accroît avec

le nombre de participants. Ces journées connaissant un succès croissant, passant de plusieurs dizaines de participants à plusieurs centaines.

Elles facilitent, concomitamment, les stratégies d'entreprises par la recherche de contrats de fournisseurs sur le modèle business to business (B to B), mais aussi la stratégie territoriale, par la recherche de relations d'affaires de tous ordres entre les entreprises locales. L'intermédiation est forte. L'intérêt du SPL est assimilable à un Bien Collectif Local de Concurrence (BCLC) décrit par Le Galès (2004). En effet, la mise en relation des acteurs est liée à un espace physique particulier mais aussi à un acteur, issu de la gouvernance locale, dont la mission et l'intérêt et de mettre à disposition de l'ensemble des acteurs pertinents des outils permettant de générer de la compétitivité. Le projet du SPL fait bien intervenir un projet et une gouvernance locaux impulsés par la politique de SPL. La *Mecanic Vallée*, financée par les cotisations, est intégralement responsable de l'organisation et du financement des rencontres annuelles d'affaires. Son personnel, salarié du SPL, est astreint à la neutralité la plus stricte. Il est en charge de la mise en relation des acteurs (mise en place des rendez-vous préprogrammés des rencontres), de la diffusion de l'information (catalogues des rencontres) ainsi que de la mobilisation des adhérents et des partenaires extérieurs. Le SPL est intégralement financé par les adhésions des membres mais aussi par les subventions publiques.

Une telle action locale de réseautage n'aurait pu être envisageable, dans une telle diversité et une telle ampleur, si elles avaient reposé sur des entreprises. En effet, ces dernières n'auraient construit le réseau que dans la limite de leurs moyens financiers mais surtout de leurs besoins productifs. En s'appuyant pleinement sur les acteurs locaux, leurs besoins en réseaux productifs et leurs recherches de partenariats locaux, le SPL dispose d'une ressource qu'il permet d'activer en facilitant les interactions pertinentes pour ce faire. Le SPL constitue le passage d'une forme spécialisée de développement à une forme spécifiée de développement. Ce projet collectif est fondé sur une ressource de médiation supportée par le SPL ainsi que sur une ressource cognitive nouvelle : la valorisation de l'ensemble des ressources du territoire défini, au-delà des réseaux individuels, mais en s'appuyant dessus. L'objectif est de laisser les intérêts locaux s'exprimer et les interactions productives émerger et se structurer autour d'une plus grande diversité de projets, d'acteurs et de productions. Il est à noter que des acteurs particuliers font le lien entre la forme spécialisée et spécifiée du développement territorial: les dirigeants des grands donneurs d'ordres locaux. Ces derniers participent à la structuration économique du territoire par le volume de contrats que les entreprises qu'ils dirigent fournissent au tissu économique local.

3.2.2 Une participation accrue aux coordinations locales

3.2.2.1 **Un volume d'affaires croissant**

Le SPL a pour objectif de mener à bien une politique en faveur des PME. Au vu du nombre très important des configurations des SPL, il est pertinent de regarder la composition des effectifs du SPL pour avoir une première idée concernant sa configuration. Ces données portent sur les industriels ciblés avant 2000 et qui sont identifiés comme étant de potentiels futurs adhérents. Pour caractériser ces adhérents, notamment au vu de la thématique des relations d'affaires, il est pertinent de s'intéresser à leur chiffre d'affaires. Un écueil provient de l'accessibilité aux données. En 1998, sur 217 entreprises identifiées, 64 (29,50% environ) ne fournissent pas de chiffres. Sur la période 2012-2015, 153 adhérents ont été identifiés. L'accès aux comptes n'est possible que pour 105 d'entre eux. En 2000, le chiffre d'affaires global est de 764,68 millions d'euros. En 2014, il représente environ 3,9 milliards d'euros. Bien évidemment, comme expliqué précédemment, il ne s'agit pas du chiffre d'affaires produit uniquement sur la *Mecanic Vallée* mais bien par les adhérents de la *Mecanic Vallée* au travers de leurs implantations en France, dont celles de la *Mecanic Vallée*. Toutefois, l'adhésion au SPL permet d'avoir accès à un volume d'affaires augmenté de manière très conséquente ; ce qui accroît sensiblement les opportunités d'affaires et les volumes d'affaires notamment entre adhérents.

Le volume d'affaires potentiel s'est accru. Toutefois, il est pertinent de s'intéresser à la répartition de ce volume. Plus ce volume est également réparti, plus les adhérents ont une importance similaire dans le potentiel de création d'affaires et se dirigent vers un SPL semblable à un district italien. En revanche, plus ce volume est inégalitaire, plus les relations entre industriels auront tendance à s'orienter vers des liens entre donneurs d'ordres et sous-traitants.

Quartile	1998	2013
1	0,12	0,06
2	0,16	0,13
3	0,6	0,36
4	13,06	25,6

Tableau 17 : le poids très inégal (en pourcentage) des adhérents dans le chiffre d'affaires du SPL, données de 1998 et 2013. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises et les données 1998, Orbis pour les données 2013; réalisation : B. BEZZON)

Un constat s'impose : le SPL est majoritairement constitué d'entreprises de petite taille. Pour approfondir le résultat précédent, une attention particulière a été portée aux entreprises qui représentent, individuellement, 1% ou plus du chiffre d'affaires global du SPL. Elles sont au nombre de 16 et concentrent 64,49 % de la richesse produite. En 2013, seuls 14 adhérents avaient un chiffre d'affaires représentant plus de 1% de celui de la *Mecanic Vallée*. Leurs chiffres d'affaires cumulés représentaient 86,59% de celui du SPL. La concentration des richesses s'est donc accentuée. Ces chiffres sont corroborés par les quartiles ci-dessus. Les entreprises du SPL sont très petites et leur volume d'affaires s'est réduit pour les trois premiers quartiles. En revanche, le quatrième quartile a vu sa valeur augmenter de manière très conséquente. Aussi, le SPL s'approche beaucoup du modèle donneur d'ordres/sous-traitants très hiérarchisé.

3.2.2.2 Un réseau largement dominé par les petites entreprises

L'étude du chiffre d'affaires permet d'introduire l'étude des relations d'affaires. Le SPL est notoirement destiné à l'emploi. Aussi, il est pertinent d'aborder cet angle de vue. Les entreprises ont été classées par catégorie d'emploi. Pour faciliter la lecture des résultats, 4 types d'entreprises ont été identifiés :

- les TPE, Très Petites Entreprises qui emploient au maximum 9 salariés,
- les PME, Petites et Moyennes Entreprises, qui emploient de 10 à 499 salariés,
- les ETI, Établissements de Taille Intermédiaire, qui concentrent 500 à 999 emplois,
- les GG, Grands Groupes, qui emploient plus de 1000 personnes.

Une relecture de la Mecanic Vallée : de la spécialisation à la spécification, des réseaux à l'intermédiaire, des productions aux compétences

Cette grille de lecture prend des distances avec la nomenclature utilisée par les autorités françaises. Cette prise de distance permet d'adapter la grille au terrain.

1998	Nombre d'adhérents du SPL	Pourcentage	2013	Nombre d'adhérents du SPL	Pourcentage
TPE	57	26,27	TPE	38	24,84
PME	156	71,89	PME	87	56,86
ETI	2	0,92	ETI	12	7,84
GG	1	0,46	GG	9	5,88
NUL	0	0,00	NUL	5	3,27
INDISPO	1	0,46	INDISPO	2	1,31
TOTAL	217	100,00	TOTAL	153	100,00

Tableau 18 : le caractère continu de la prédominance des petites et moyennes entreprises au sein du SPL. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises et les données 1998, INSEE pour les données 2013; réalisation : B. BEZZON)

Plusieurs faits sont à noter. Sans surprise, les TPE et PME représentent la majorité des effectifs du SPL. Toutefois, cet effectif est en baisse. Cette baisse est en partie compensée par l'investissement croissant des entreprises de plus grande taille que sont les Établissements de Taille Intermédiaire (ETI) et les Grands Groupes (GG). Il est important de noter que les entreprises de 1998 sont celles qui sont ciblées par le SPL tandis que celles de 2013 sont adhérentes dudit SPL. La différence entre les chiffres fait apparaître une adhésion moins importante qu'espérée. Ceci peut révéler une difficulté de mobilisation. Toutefois, cette éventualité de relatif échec doit être fortement nuancée. Le SPL a accueilli beaucoup d'adhérents ponctuels tout au long de son existence. De même, la vie des TPE/PME amène à un fort taux de disparition engendrant éventuellement un rétrécissement du tissu productif mobilisable.

3.2.2.3 **Des rencontres d'affaires de plus en plus prisées**

Les adhérents du SPL sont des acteurs qui ne participent pas aux coordinations locales. Leur adhésion démontre un intérêt pour ces coordinations. L'implication dans la construction des coordinations (sans résultats garantis) provient de la participation aux rencontres annuelles d'affaires. Plus le nombre d'adhérents est élevé, plus le réseau commercial local mobilisable est étendu et permet de générer une

ressource locale appréciable. Or, ce réseau ne se dévoile, pour la recherche, qu'au cours des rencontres d'affaires. Les données prises en compte sont :

- les participants des rencontres de 2000, premières du SPL lancé la même année,
- les participants des rencontres de 2013, année la plus récente utilisable sans révéler d'information sensible.

	TPE	PME	ETI	GG	NON RENS	Total
Nombre d'adhérents en 2000	16	56	3	2	0	77
Pourcentage en 2000	20,78	72,73	3,90	2,60	0,00	100
Nombre d'adhérents en 2013	22	70	1	3	7	103
Pourcentage en 2013	21,36	67,96	0,97	2,91	6,80	100

Tableau 19 : les petites et moyennes entreprises, principaux participants aux rencontres d'affaires en 2000 et 2013. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises et les données 2000, INSEE pour les données 2013; réalisation : B. BEZZON)

Premier constat : le nombre de participants a sensiblement augmenté. La ressource territoriale a donc pris de la « valeur ». Deuxième constat, les résultats présentés ci-dessus sont très similaires malgré les 10 années qui séparent les deux séries statistiques : les TPE et les PME constituent la quasi-totalité des participants aux rencontres ce qui confirme que ces dernières ont pleinement accompli leur mission : aider les petites entreprises. Une importante différence est à noter entre 2003 et 2013. La *Mecanic Vallée* a séparé les « industriels locaux » des « donneurs d'ordres ». Ces derniers, lors de leur apparition durant les rencontres, étaient totalement extérieurs au réseau local. En revanche, en 2013, certaines entreprises locales, notamment des ETI et des GG ont été intégrées à ces donneurs d'ordres. La méthodologie utilisée pour réaliser ces opérations de distinctions est inconnue. Le résultat de ces modifications est la présence bien plus active de grands donneurs d'ordres extérieurs mais aussi, pour quelques-uns d'entre eux, locaux. Ces donneurs d'ordres, non compris dans les effectifs ci-dessus, sont au nombre de 41 au total. Parmi ces 41, 5 ont une implantation locale et sont adhérents de la *Mecanic Vallée*. Le SPL a donc su attirer l'attention de grands donneurs d'ordres. Cet ensemble d'informations tend à conforter la lecture du SPL comme district hiérarchisé avec un ensemble de petites entreprises cherchant à convaincre quelques puissants donneurs d'ordres.

Le tissu productif constitue une ressource locale (pas territoriale car non produite dans un cadre collectif !) qui permet d'accéder à un ensemble complet de compétences. Comme observé au niveau des filières et des secteurs, les industriels locaux recouvrent une très grande diversité de productions et de débouchés. La diversité des compétences autour d'une thématique commune peut susciter l'intérêt. Toutefois, seuls des éléments statistiques descriptifs vont, pour l'heure, dans le sens d'un SPL hiérarchisé. Il sera nécessaire de vérifier concrètement et de manière centrale ces faits. Les propos ont, jusque-là, porté sur deux types de ressources. D'une part, il s'agit des ressources fournies par les entreprises (volume d'affaires, secteurs d'activité, filières) ; ressources qui ont été intégrées dans la stratégie du SPL. D'autre part, il s'agit de la ressource territoriale, c'est-à-dire la gouvernance coopétitive ayant généré les rencontres annuelles et cherchant à créer des synergies entre acteurs locaux. Les sujets et objectifs des coordinations sont donc parfaitement définis. Toutefois, en l'état, il s'agit de ressources pour créer des relations d'affaires mais il n'y a pas, en l'état, d'actifs. Ces actifs (relations d'affaires) sont notamment créés par l'action des salariés.

Le premier objectif de cette partie est de comprendre, dans un premier temps, pourquoi les rencontres d'affaires peuvent être qualifiées de processus de perception d'opportunités. Le deuxième objectif est de comprendre comment les rencontres ont été structurées et, par là-même, de pouvoir caractériser les différentes étapes de la dynamique territoriale que la perception d'opportunités permet de révéler.

3.2.3 Les Rencontres dans la construction du réseau local d'affaires

3.2.3.1 **Les rencontres au fondement d'un processus de perception d'opportunité**

Les rencontres d'affaires constituent une occasion unique de rassembler l'ensemble des industriels adhérents de la *Mecanic Vallée*. Ces derniers sont éparpillés sur un cercle d'un rayon d'une centaine de kilomètres. Il s'agit là d'une occasion inégalée d'interaction, dans un même bâtiment, au cours d'une seule journée. L'interaction et la recherche d'opportunités sont facilitées par deux éléments. D'une part, la circulation d'information puisque l'organisateur, le SPL en l'occurrence, édite un catalogue reprenant l'ensemble des informations pertinentes et distribue ce catalogue aux participants. Ces derniers sont passés de quelques dizaines, en 2000, au cours des premières rencontres, à plusieurs centaines, en 2017, par le biais d'une augmentation constante. D'autre part, les rencontres sont essentiellement structurées autour de « rendez-vous préprogrammés ». Les participants peuvent préalablement demander au SPL de convenir d'un rendez-vous avec d'autres participants. Le SPL n'est que le transcripteur, le contenu du rendez-vous étant confidentiel et déterminé par les seuls participants. Ces rendez-vous sont au nombre de 1200 en 2016 et 1600 en 2017 (La Dépêche du Midi, 29 septembre 2016 et 23 septembre 2017. Les participants peuvent aussi déambuler dans les allées du

salon et échanger de manière plus spontanée. Les rendez-vous constituent une aide particulière puisque les participants ont, en moyenne, conclu deux nouveaux contrats (animateur *Mecanic Vallée*, La Dépêche du Midi, 23 septembre 2017 ; dirigeant de PME et président du SPL, La Dépêche du Midi, 25 septembre 2013). Toutefois, il semble que les rencontres ne constituent pas un lieu privilégié pour signer des contrats.

L'objectif principal est d'acquérir et distribuer de l'information à caractère productif et technique, par le biais des renseignements, des plaquettes d'information mais aussi des échanges. Les rencontres permettent de montrer « qu'on existe » (dirigeant de PME, entretien, octobre 2017). En effet, il n'existe aucune typologie communément admise permettant d'identifier les productions pertinentes. Aussi, les catalogues permettent de démontrer l'existence de savoir-faire pertinents et de faciliter l'accès à l'information (dirigeant de PME, entretien janvier 2017). Les rencontres sont un moyen très apprécié pour (re)générer le réseau social local des chefs d'entreprises mais aussi des salariés commerciaux chargés de repérer les partenaires (dirigeant de PME, La Dépêche du Midi, 20 septembre, 2015 ; dirigeant de PME, La Dépêche du Midi, 02 octobre 2015 ; dirigeant de PME, entretien, janvier 2017). La rencontre physique est admise, unanimement, comme essentielle. Les rencontres permettent d'identifier les besoins particuliers et de rechercher les opportunités à élaborer des solutions adaptées. Elles permettent de mettre un visage sur un nom (dirigeant de PME, entretien octobre 2016). L'interconnaissance facilite l'échange, une connaissance directe, mais aussi les liens faibles et l'accès aux informations. Au cours du rendez-vous, une présentation des compétences productives et techniques est effectuée. Le rendez-vous constitue une prise de contact avec des individus pertinents afin d'évaluer s'il existe des besoins.

Par la suite, un échange de cartes de visite est réalisé. En dehors des rencontres d'affaires, la prise de contact amène à deux possibilités. D'une part, les compétences des entreprises sont connues. D'autre part, si le rendez-vous a permis d'identifier des besoins mutuellement bénéfiques, le donneur d'ordres va confier un ensemble d'épreuves, de petites séries de pièces ou de prototypes à effectuer au sous-traitant afin de le mettre à l'essai. Par la suite, si les essais s'avèrent concluants, un contrat est signé. Les rencontres d'affaires constituent le support à la constitution d'un marché local. L'échelon territorial permet de révéler le potentiel local des secteurs et filières. Les échanges permettent de constituer les contrats et, ainsi de faire émerger un marché territorial mutuellement bénéfique. En effet, d'une part, ils apportent des contrats au tissu productif dont le chiffre d'affaires peut augmenter, ancrant les richesses au territoire. D'autre part, ces échanges sont porteurs d'interaction permettant au SPL de justifier son apport mais aussi l'incitant à rechercher (re) déployer son apport. Le SPL facilite la concordance des besoins tant des donneurs d'ordres que des sous-traitants (dirigeant d'ETI,

directeur du SPL, La Dépêche du Midi, 19 septembre 2017 et 23 septembre 2017). Il permet aux industriels locaux d'économiser du temps (effet d'agglomération) mais aussi de l'argent en rendant dérisoire le coût de recherche de l'information et de la prise de contact. Quitter l'association revient à subir un coût irrécouvrable en raison de conditions de recherches moins favorables. Il est maintenant nécessaire d'identifier les facteurs ayant favorisé l'émergence et l'évolution de ces rencontres.

3.2.3.2 **D'une logique de donneurs d'ordres à une logique territoriale**

Les acteurs portant des opportunités ont évolué. Les donneurs d'ordres locaux sont considérés comme les fondateurs de la dynamique du SPL. Ces « majors » locales sont au nombre de 5. Ce sont des filiales de groupes industriels internationaux implantés de longue date sur le territoire. Elles mènent, dans les années 1980, un recentrage sur leur « cœur de métier ». Afin d'opérer ce recentrage de manière souple, sûre et viable, la solution territoriale a paru pertinente. Une politique d'essaimage a été mise en œuvre pour constituer le réseau productif local qui manquait à ces donneurs d'ordres isolés sur le territoire. Cet essaimage a été constitué par sédimentation (GROSSETTI, 2004B) ou par bifurcation. Dans le premier cas, il s'est agi de départs de salariés dans le cadre de projets professionnels personnels, aidés parfois par leurs employeurs (cas d'une PME de production de machines-outils, entretien en juin 2012). Dans le deuxième cas, il s'agit d'une mesure intense sur une courte-période. C'est le cas d'un ETI spécialisé dans la construction aéronautique qui rapatria un volume conséquent d'heures sous-traitées au sein de la *Mecanic Vallée*. Afin de garantir le succès de l'opération, les dirigeants de l'ETI ont identifié, parmi leurs techniciens, cadres et ingénieurs, des individus connus pour leurs compétences techniques et gestionnaires et leur ambition entrepreneuriale. Ces individus furent conviés à se lancer en échange de mesures de soutien : fourniture de locaux, de machines, de commandes et d'un « ticket retour » en cas d'échec (entretien avec le dirigeant de l'ETI, juin 2012).

Le succès de cette opération a engendré la création d'une dizaine d'entreprises. En 1999, au moment du lancement du SPL, la stratégie adoptée par les acteurs est celle d'une stratégie hiérarchisée favorable aux donneurs, de bénéficier des « effets d'entraînement des grandes entreprises » (Dossier SPL) c'est-à-dire des volumes d'affaires conséquents gérés par ces dernières pour en faire profiter les PME et PMI locales. Le SPL joue alors un rôle nouveau : il constitue les rencontres d'affaires, dès 1999, afin de faciliter les interactions au bénéfice de tous ses membres. Le réseau nécessaire pour identifier les opportunités change de forme : de centré sur les entreprises, les donneurs d'ordres en l'occurrence, il devient centré sur l'association SPL puisque tous les adhérents peuvent se rencontrer et bénéficier de l'information sur l'ensemble des autres adhérents, par le biais de la simple adhésion à l'association ; adhésion qui donne accès aux rencontres annuelles. L'adhésion est basée sur deux

proximités. D'une part, la proximité géographique puisque les adhérents doivent être implantés sur 3 à 5 départements de référence (évolution de l'espace au cours du temps), à savoir le Lot, l'Aveyron, la Corrèze, la Dordogne et la Haute-Vienne. D'autre part, ces adhérents ont fait acte de candidature auprès du SPL. C'est le conseil d'administration de ce dernier qui a accepté l'adhésion. Cette acceptation est basée sur le caractère métallurgique ou mécanique de l'activité de l'entreprise demandant l'adhésion, sans plus de critères. Le SPL est une partie prenante non commerciale ou productive dans le processus d'identification. L'organisation territoriale repose sur une division du travail. Le SPL incite aux interactions localisées et fait valoir l'intérêt d'une telle solution. Les industriels se saisissent librement de cette information et activent d'eux-mêmes l'identification des opportunités. L'intérêt du SPL est indirect : faire augmenter le chiffre d'affaires des adhérents, faciliter l'accès à l'information et prouver son utilité auprès des adhérents.

3.2.3.3 **D'une spécialisation à une diversification des activités**

Les activités génératrices d'opportunités locales ont-elles-aussi évolué. L'intelligence économique est promue par le SPL dès son lancement. Les initiateurs du SPL sont conscients de la fragilité « fordiste » de son développement. En effet, à ses débuts, le SPL repose beaucoup sur les majors locales. Or, ces dernières sont spécialisées dans des productions destinées à un seul marché. Ensemble, les 5 majors sont axés vers l'automobile, l'aéronautique et la machine-outil. En conséquence, les sous-traitants locaux ne pouvaient être mobilisés que s'ils pouvaient apporter une valeur ajoutée dans la production d'hélices, d'injecteurs diesel, de machines-outils complexes ou de visserie industrielle notamment. Cette spécialisation a été sanctionnée par l'obtention du label SPL qui exige la concentration géographique d'un volume d'emplois et d'entreprises dédiées à des activités centrales et structurantes. Toutefois, de nombreuses crises sectorielles et/ou entrepreneuriales (défaillance d'entreprises, restructuration …) ont fragilisé le réseau productif et ont fait prendre conscience d'une forte dépendance des entreprises locales à des marchés. À titre d'exemple, la mise en place du plan Power8 d'Airbus, en 2007, pour pallier aux difficultés de l'avionneur, ont impacté le tissu local par le gel de projets et la recherche de réduction du nombre de fournisseurs. Parallèlement, les secteurs prépondérants, aéronautique et automobile notamment, sont caractérisés par un effort constant sur les prix et/ou sur la qualité. Les sous-traitants locaux ne sont pas forcément enclins et aptes à opérer, sur le long-terme, ces efforts continus et paradoxaux.

La diversification de la clientèle a été recherchée par l'activation de ressources internes au territoire par, d'une part, une meilleure interconnaissance de l'ensemble des industriels locaux et, d'autre part, la recherche de ressources nouvelles hors du territoire. Ainsi, le SPL invite, lors des rencontres d'affaires, un certain nombre de donneurs d'ordres extérieurs. Un des objectifs collectifs, notamment

dans le cadre de la grappe d'entreprises, est d'orienter les adhérents vers l'éolien, l'hydroélectricité, la défense, le ferroviaire, les composites, le nucléaire par l'invitation des Pôles de Compétitivité dédiés et faciliter les contacts avec leurs membres mais aussi les donneurs d'ordres de ces secteurs. Les adhérents du SPL ont relativement évolué. En effet, même si les PME dans le secteur de la métallurgie, pures sous-traitantes continuent à constituer la majorité des adhérents, un noyau dur de start-ups modifient l'organisation industrielle interne. Ces start-ups, à forte croissance, se situent dans les domaines des services aux entreprises, notamment dans l'ingénierie et les études techniques. Or, ces entreprises jouent le rôle de fournisseurs et de sous-traitants. Elles constituent des intermédiaires nouveaux au sein du tissu local d'une part, parce qu'elles connaissent une croissance soutenue et, d'autre part, par qu'elles ne reposent pas sur un modèle de pure sous-traitance permettant la densification du tissu local. Ces entreprises apprécient particulièrement la proximité géographique des sous-traitants pour mener à bien des tâches productives plus complexes en termes de contenus et d'organisation.

3.2.3.4 **De l'isolement des industriels à la recherche de l'innovation**

Les attentes des industriels ont évolué Les rencontres avaient pour objectif, dans le projet ADAPT lotois, de connecter des acteurs isolés. D'une part, il s'agissait des PME qui ne disposaient pas d'une visibilité satisfaisante sur leurs éventuels partenaires locaux. La proximité géographique constitua, par le périmètre pertinent fixé, une première forme de proximité. La proximité organisationnelle fut elle-aussi mobilisée avec l'orientation de la stratégie vers l'aéronautique, la machine-outil et l'automobile. Il s'agissait de faire interagir les industriels locaux pertinents pour la réalisation des productions. Toutefois, le SPL a été orienté, notamment au cours des années 2010, dans le cadre des grappes d'entreprises, vers l'innovation. En effet, le développement d'un contexte favorable à l'identification d'opportunités ne suffisait réellement plus puisque les donneurs d'ordres ont exprimé des besoins croissants en compétences. Or, le réseau local de sous-traitants se divise en deux catégories : les sous-traitants de capacité et de spécialité (Grossetti, Zuliani et Guillaume, 2006b). Les seconds se distinguent des premiers par leur participation à l'élaboration du cahier des charges, par leurs capacités d'innovation et de recherche. Or, la modularisation (Frigant et Jullien, 2014) et la stratégie de montée en gamme menée par les donneurs d'ordres a exigé du réseau local, pour qu'il conserve une visibilité particulière, de trouver les ressources nécessaires pour enrichir ses productions en contenu technologique. Les rencontres d'affaires ont donc évolué d'un contenu quasi uniquement commercial vers un contenu commercial et technologique par la présence des donneurs d'ordres mais aussi des partenaires de formation et de recherche pertinents qui constituent le deuxième réseau de partenaires présents lors des rencontres. L'objectif actuel est d'améliorer les synergies entre réseau commercial et

technologique, grâce à l'appui des Pôles de Compétitivité voisins (Aerospace Valley, ViaMeca, Ellopsys, Derby).

3.3 Les caractéristiques des réseaux locaux d'affaires

L'apport du SPL est désormais démontré. Il est toutefois nécessaire d'approfondir l'étude des réseaux d'affaires pour en connaître les acteurs centraux. Cette étude fonde l'articulation des systèmes d'action, notamment dans le cadre de la dynamique territoriale.

3.3.1 La centralité des individus dans les relations d'affaires

L'émergence du SPL a permis de construire un cercle social d'entreprises intéressées par un ensemble localisé d'interactions et de coordinations notamment dans le domaine commercial. En effet, une partie de ces entreprises participent aux rencontres d'affaires de sorte à bénéficier de l'accès à un vaste réseau d'industriels qui sont autant de clients que de fournisseurs potentiels. Toutefois, la description de ces adhérents et des participants aux rencontres d'affaires ne donne pas d'indication sur la manière dont ces relations sont construites. La spécialité de la *Mecanic Vallée* a été construite sur les productions et mise en œuvre par les individus qui disposent de compétences particulières. Ces individus constituent des ressources essentielles à la construction du réseau local d'affaires.

La partie *la centralité des individus dans les relations d'affaires* est issue de la revue de la littérature d'un article coécrit avec Madame Rachel LEVY. Cet article, intitulé *Le rôle des différentes proximités pour construire des relations d'affaires dans un cluster. Le cas du SPL Mecanic Vallée*, a été soumis à la revue *Management International*, après révisions majeures, le vendredi 04 janvier 2018.

Les deux coauteurs ont participé à 50% à la rédaction de la présente partie.

3.3.1.1 **Construction des données sur les relations entre membres de la MV**

Afin de pouvoir construire notre modèle, la première étape a été de recenser l'ensemble des 153 établissements[60] adhérents de la *Mecanic Vallée* (désignée, pour cet article par l'acronyme MV), au

[60]Les données ont été identifiées et localisées au niveau de l'établissement adhérent à la MV et pas au niveau des entreprises. Plus précisément, en cas d'entreprises pluri-établissements (51 entreprises sur 154 au total), la firme a été localisée au niveau du siège social de l'entreprise si ce dernier se trouvait dans le territoire de la MV (4 cas

moins une fois entre 2012 et 2015 et encore en activité en 2016[61]. Les données sur le secteur d'activité (code NAF au niveau 2) et l'activité plus détaillée selon la classification du site Kompass, la date de création, le statut juridique et la localisation géographique des établissements ont ensuite été identifiées à l'aide des données de l'INSEE et du site Kompass. L'objectif de notre étude est d'expliquer la relation d'affaires entre deux entreprises. Ces relations d'affaires ont été repérées à partir d'une analyse du site internet et de la documentation de la MV, ainsi que des sites internet des entreprises. Les données sur le type de relations d'affaires (sous-traitance, cotraitance, ou relation clients-fournisseurs) étant confidentielles, notamment le rôle du donneur d'ordres dans le cahier des charges, nous proposons ici une définition élargie de la relation d'affaires englobant ces trois formes de relations. D'autre part, nous n'avons pas pu trouver l'information sur les relations d'affaires pour 67 firmes sur les 153 entreprises identifiées au préalable.

Ainsi, le reste de l'analyse porte sur un échantillon de 86 firmes membres de la MV qui communiquent sur leurs relations d'affaires. L'échantillon étudié de 86 entreprises est représentatif de l'ensemble des 153 entreprises adhérentes de la MV sur l'ensemble des variables caractéristiques des entreprises[62]. Étant donné que notre étude porte sur l'étude des facteurs explicatifs d'une relation d'affaires entre deux entreprises, notre unité d'analyse ne sera pas l'entreprise membre de la MV, mais le lien entre deux entreprises membres de la MV. Nous proposons ainsi un modèle sur 86*85/2 soit 3655 liens possibles (les liens étant considérés comme symétriques entre deux entreprises). Ainsi, la variable explicative du modèle, RA=1 si une relation d'affaires entre deux entreprises a été déclarée par l'une des deux entreprises en 2015, que cette relation ait eu lieu en 2015 ou antérieurement. Au total, 147 liens d'affaires entre membres ont été identifiés, soit 4.02% des liens possibles, et 61 entreprises sur 86 (70%) déclarent avoir au moins une relation d'affaires avec un autre membre de la MV.

---

sur 51). La firme a été localisée au niveau de l'établissement dont l'adresse était indiquée sur l'annuaire de la MV si ces coordonnées étaient disponibles (32 cas sur 51). Enfin pour les 14 cas restant, l'information a été cherchée sur le site internet des entreprises.

[61] 11 entreprises adhérentes de l'association ont ainsi disparu entre leurs dates d'adhésion à l'association et 2016 et ont donc été supprimées de l'échantillon d'analyse.

[62] Un test du Khi2 a été réalisé pour confirmer la représentativité de l'ensemble de l'échantillon.

3.3.1.2 **Mesure des formes de proximité**

Nous avons proposé une mesure de la proximité géographique proxi_geo entre deux firmes, égale à 1 si les deux entreprises se situent dans la même aire urbaine. Nous avons choisi de nous focaliser sur une mesure fine de la proximité géographique dans l'aire urbaine, car la définition du territoire du cluster autour de trois départements est déjà un territoire peu étendu. En complément de la mesure de la proximité géographique, nous avons utilisé des variables de contrôle sur la localisation des entreprises dans les départements du Lot (variable dpt46), de l'Aveyron (dpt12) et de la Corrèze (dpt19), à savoir les trois départements inclus dans les statuts de la MV pour vérifier l'existence d'une proximité géographique associée à une proximité institutionnelle au sein de chaque département. Pour mesurer la proximité cognitive, nous avons utilisé la typologie des activités des firmes proposée par le site Kompass ; typologie qui permet une analyse plus fine des activités (cf. tableau 30 pour la liste des principales activités) et donc des ressources cognitives des entreprises étudiées. Plus précisément, nous avons défini une variable discrète proxi_cognitive variant de 0 à 7 et égale au nombre d'activités communes entre deux entreprises impliquées dans des relations d'affaires. Cette variable discrète mesure donc la similarité des activités de deux entreprises de la MV via le partage de blocs de compétences similaires (Kechidi, Cagli et Levy, 2009). En nous basant sur la classification en secteurs d'activités en 88 catégories (code NAF niveau 2 de l'INSEE), deux variables de contrôle ont été intégrées aux modèles.

Il s'agit de savoir si l'appartenance de l'une des deux entreprises dans les secteurs d'activité les plus représentés au sein de la MV à savoir la fabrication de produits métalliques (variable NAF25) et les activités d'ingénierie (variable NAF71) influence positivement la construction de relations. Pour mesurer la proximité organisationnelle, nous avons pris en compte la forme organisationnelle de l'entreprise, en nous basant sur la taille des effectifs et du statut (indépendant ou non) des entreprises (en adoptant une méthode assez similaire à celle de Levy et Talbot, 2015). Ainsi, nous distinguons 4 catégories de membres : les TPE indépendantes de moins de 10 salariés ; les PME indépendantes de 10 à 500 salariés ; les établissements de groupes (qualifiés de filiales) et enfin les établissements indépendants de plus de 500 salariés (ETI ou grands groupes). Nous avons opté pour une typologie assez simplifiée mais qui permet de représenter les principales catégories d'aménagement organisationnel présent dans la MV, même si cette catégorie ne permet pas de prendre en compte l'ensemble des aménagements organisationnels existant dans les firmes et identifiés par Mintzberg (1982) à savoir l'entreprise entrepreneuriale, la bureaucratie mécaniste, la bureaucratie professionnelle, l'adhocratie, la structure divisionnalisée et l'entreprise missionnaire. À partir de cette

classification, nous avons construit la variable proxi_orga égale à 1 si les entreprises considérées ont la même forme organisationnelle.

Des variables de contrôle sur chaque forme organisationnelle des entreprises ont été ajoutées (variables : TPE, PME et filiale), la variable sur les grands groupes et les ETI n'étant pas intégrés au modèle en raison de sa colinéarité avec les trois autres variables. Enfin, nous avons proposé trois mesures différentes de la proximité sociale. Dans un premier temps, nous avons mesuré la proximité sociale à travers les relations de mobilité professionnelle. Plus précisément, nous avons identifié les trajectoires professionnelles de l'ensemble des mandataires sociaux actuels des 86 entreprises de notre échantillon[63] depuis 2004 et nous avons défini la variable proxi_sociale_mobilité. Cette dernière est égale à 1 si l'un des mandataires d'une des deux entreprises travaille ou a déjà travaillé dans l'autre entreprise en tant que mandataire. En effet, comme l'a par exemple montré Del Vecchio (2010), les conseils d'administration sont des lieux de partage de proximité. La présence dans un même conseil d'administration d'un mandataire peut donc être utilisée comme un indicateur de proximité sociale. Nous avons également mesuré la proximité sociale via la participation commune des deux entreprises aux réunions annuelles d'affaires organisées par la MV[64]. Nous avons ensuite proposé une mesure d'une proximité sociale temporaire telle que définie par Bathelt, Malmberg et Maskell (2004) dans le cas des participations à des foires commerciales.

Nous avons ainsi défini une variable discrète proxi_sociale_reunion variant entre 0 et 5 et mesurant le nombre de réunions annuelles d'affaires communes auxquelles ont participé les entreprises. Enfin, nous proposons une troisième forme de mesure de la proximité sociale, permettant de mesurer plus finement les relations personnelles entre les représentants des entreprises, via une enquête réalisée auprès de l'ensemble des entreprises du SPL ayant déclaré des relations d'affaires avec d'autres membres de la MV. Au cours du mois d'octobre 2016, nous avons effectué des envois de

[63]Les mandataires sociaux sont les personnes ayant autorité pour représenter la société auprès de tiers les gérants, les directeurs généraux, les présidents directeurs généraux en priorité mais aussi les administrateurs par exemple. Les noms des 269 mandataires sociaux de ces 153 entreprises au 12 août 2017 ont été identifiés à partir des sites Societe.com, PointRisk et Orbis. Ensuite, les trajectoires professionnelles ont été identifiées via les sites societe.com et dirigeant.com.

[64]Ces rencontres d'affaires de la MV ont lieu depuis 2000. Pendant une journée, les participants à ces réunions peuvent se rencontrer soit lors de rendez-vous préprogrammés par la MV, soit en échangeant autour des stands mis en place par la plupart des entreprises adhérentes. L'objectif de ces rencontres est la création d'une interconnaissance des adhérents et de permettre aux adhérents notamment ceux de plus petite taille, de constituer un réseau professionnel jugé impératif pour développer leur capital social et leurs débouchés commerciaux. Ce sont les rencontres de 2007, 2009, 2011, 2013, 2015 qui nous ont fourni le matériau étudié.

questionnaires, suivis d'une relance en décembre 2016 par courriel auprès des 86 entreprises étudiées pour identifier les relations personnelles entre représentants. Chaque représentant devait sélectionner les entreprises de la MV avec lesquelles il entretenait des relations personnelles (cf. enquête en annexe 2). 86 enquêtes ont été envoyées, nous avons reçu une réponse de la part de 22 entreprises soit 26% des entreprises concernées et 57% des liens[65]. Afin d'expliquer les relations d'affaires, nous proposons de tester le modèle logit binaire suivant cherchant à expliquer la création d'une relation d'affaires entre deux entreprises, en fonction des formes de proximités reliant les deux entreprises incluses dans la relation, mais aussi, en introduisant des variables de contrôle sur les caractéristiques des entreprises. Le tableau 31 en annexe permet de synthétiser la définition des variables utilisées dans le modèle.

Modèle1 : RA=proxi_cognitive+proxi_geo+proxi_orga+proxi_sociale_mobilite+naf25+ naf71+TPE +PME+ filiale+dpt12+ dep46+dpt19+ constante

Afin de mieux comprendre la place de la proximité sociale sous ses différentes formes, nous proposons, dans les modèles 2 et 3, d'intégrer les différentes mesures de la proximité sociale, à savoir la proximité sociale temporaire via une participation commune à des réunions de la MV dans le modèle 2, puis les résultats de l'enquête sur les relations personnelles dans le modèle 3. Le tableau 31 en annexe présente les variables et les résultats des modèles 2 et 3.

Modèle2 : RA=proxi_cognitive+proxi_geo+proxi_orga+proxi_sociale_ mobilite+ proxi_sociale_reunion + naf25+naf71+TPE +PME+filiale+dpt12+ dpt46+dpt19+ constante

Modèle 3 : RA=proxi_cognitive+proxi_geo+proxi_orga+proxi_sociale_mobilite+ proxi_sociale_reunion +proxi_perso+naf25+naf71+TPE +PME+filiale+dpt12+ dpt46+dpt19+ constante

3.3.1.3 **Une méthodologie d'analyse quantitative mais aussi qualitative**

Cependant, les relations personnelles étant importantes pour décrire le modèle, un modèle économétrique ne suffit pas pour bien comprendre la logique qui se cache derrière les relations d'affaires. C'est pourquoi nous proposons de compléter notre analyse quantitative et le modèle logit

[65]Si l'une des entreprises concernées par un lien répondait à l'enquête, nous considérions que le lien existait (ou n'existait pas) en se basant sur la seule réponse. Si les deux entreprises répondaient différemment à l'enquête (1.6% de l'ensemble des liens et 9.7% des liens avec 2 réponses), nous considérions que le lien personnel existait si au moins un des deux répondants considérait l'existence de ce lien (en nous basant sur la méthodologie similaire adoptée par Bernela et Levy, 2016).

par deux études de cas complémentaires : une étude de cas d'une entreprise X qui a confié plus de dix relations d'affaires à autant d'entreprises du SPL ; ce qui l'a placé au cœur du SPL, et d'une seconde entreprise Y qui a obtenu 3 relations d'affaires auprès de trois adhérents de la MV et une seconde entreprise. Ces études de cas, que nous détaillerons par la suite, ont été réalisées à travers des entretiens semi-directifs[66] ainsi que par une analyse de la presse spécialisée et une étude des sites internet de ces adhérents. Ces deux entreprises ont chacune une position différente dans le réseau d'affaires du cluster :

- X, ETI familial, localisé à Figeac créé en 1989 suite à un essaimage et qui occupe une place de donneur d'ordres avec 10 relations d'affaires avec d'autres entreprises de la MV. Cet ETI bénéficie d'un fort dynamisme économique depuis sa création et a mené une politique très active de croissance externe au sein dudit réseau,

- Y créé en 2005, est la filiale d'une entreprise de la MV. Il s'agit d'une entreprise sous-traitante de spécialité en ce sens qu'elle est la seule entreprise du cluster à agir dans son domaine qui propose des prestations d'ingénierie particulières. Cette entreprise recense 3 relations d'affaires.

3.3.1.4 **Le rôle de la proximité géographique**

On peut noter que, dans les résultats du modèle 1, la plupart des différentes formes de proximités sont fortement significatives pour expliquer l'existence d'une relation d'affaires entre deux entreprises. Les résultats de l'impact de la proximité géographique sont renforcés dans les modèles 2 et 3 dans lesquels la proximité géographique est clairement significative. Ainsi, la proximité géographique va positivement influencer la probabilité de créer une relation d'affaires entre deux entreprises. Même si l'ensemble de la MV constitue un territoire de dimension limitée (200 kilomètres environ), la proximité géographique dans une même aire urbaine dans des petites villes ou des villes moyennes, compte et semble fortement influer la probabilité de créer une relation d'affaires au sein de la MV. Ainsi, si la proximité géographique est importante, elle doit être considérée à un niveau territorial fin même si la MV a pour objectif de faire travailler tous les industriels intéressés ensemble, quelle que soit leur implantation en termes d'aire urbaine ou de département. Par contre, la localisation dans les

[66]Plus précisément un entretien a été réalisé avec les mandataires de l'entreprise Y en octobre 2016. Cet entretien est issu d'un projet de recherche plus large dans lequel nous avons effectué une vingtaine d'entretiens avec les entreprises membres de la MV pour mieux comprendre la structuration du cluster.

trois départements de la MV ne semble pas influencer la probabilité d'obtenir un contrat, à l'exception du territoire de la Corrèze. L'implantation dans ce département, apparaît comme significativement négative, ce qui peut s'expliquer par le moins grand nombre d'entreprises membres de la MV localisées dans ce département.

Ces résultats sur le rôle de la proximité géographique mesurée finement dans une aire urbaine sont renforcés par les résultats des études de cas qualitatives. Pour la première étude de cas, on note que la politique de croissance externe de l'entreprise X se fait avec des entreprises à proximité géographique de son siège social. Au milieu des années 1990, cette entreprise a ainsi acquis deux sociétés toutes deux situées à proximité géographique (soit entre 20 et 30 km pour les deux entreprises) du siège de X. En 2004, X a participé à la création d'une entreprise localisée à 40 kilomètres de son siège, dans le Lot, puis a acquis deux autres entreprises en 2014 ; entreprises respectivement localisées à 43 km et à 1 km du siège. Ces rachats, bien que limités au cas de l'entreprise X, soulignent aussi l'importance majeure de la proximité géographique (au sein même du territoire de la MV) pour développer les coopérations et les relations d'affaires. D'ailleurs il semble que ce rôle de la proximité géographique constitue une spécificité de ce SPL, en effet Guillaume (2005) a proposé une comparaison des stratégies diversifiées des six principaux donneurs d'ordres du territoire dans le domaine automobile, de la machine-outil et de l'aéronautique. Cette étude montre que les entreprises automobiles sont faiblement rattachées au territoire contrairement à Ratier dans le secteur de la fabrication de modules pour l'industrie aéronautique qui a clairement développé une stratégie locale d'essaimage.

Le cas de l'entreprise Y confirme aussi le rôle de la proximité géographique (définie au sens strict de l'aire urbaine) puisqu'après sa création par une autre entreprise (Z), l'entreprise Y a implanté ses deux bureaux d'études à Toulouse et à Figeac. Ce dernier est situé à quelques mètres du siège de Z et à moins d'un km de l'entreprise Ratier Figeac au cœur de la Mécanic Vallée. L'objectif de ces deux implantations (Toulouse et Figeac) est d'être proche et donc réactif tant auprès des donneurs d'ordres toulousains que lotois ; notamment les entreprises Z et Ratier Figeac. Les autres entreprises en lien avec l'entreprise Y sont d'ailleurs toutes à proximité géographique les unes des autres. Cette entreprise souligne que : *« la proximité géographique simplifie les choses. Il est nécessaire de se rencontrer physiquement de manière régulière […]. Avec tous les moyens de communication dont on dispose, il n'est pas moins important de se rencontrer physiquement. Malgré tout, c'est important de se voir de manière régulière* ». Ainsi, pour l'entreprise Y la proximité géographique est intimement liée à la possibilité de construire et maintenir une proximité sociale et une relation d'affaires.

3.3.1.5 **Le rôle de la proximité organisationnelle**

Dans l'ensemble des modèles testés, la proximité organisationnelle entre deux firmes est aussi une variable significative mais négative. Ainsi, c'est plutôt la différence entre les niveaux hiérarchiques le long de la chaîne de valeur qui va expliquer la relation d'affaires entre deux entreprises situées à deux niveaux différents de la chaîne de valeur. Ce résultat se confirme en notant que les variables de contrôle sur les formes organisationnelles d'entreprises de petite taille (TPE, PME et filiales) sont significatives (et négatives) par rapport à la variable de contrôle sur les grands groupes. Là aussi, bien que limitées aux cas de deux entreprises, nos études de cas renforcent les résultats du modèle logit. X joue essentiellement sur son statut d'ETI pour construire son rôle de donneur d'ordres dominant un important réseau principalement de PME agissant en mécanique générale, secteur le plus représenté dans le SPL. Dans le cas de l'entreprise Y sous-traitant de spécialité inséré dans un réseau, c'est justement la petite taille, la proximité au client et la réactivité due à la petitesse de la structure qui vont être mises en avant pour se mettre au service des donneurs d'ordres locaux.

3.3.1.6 **La proximité cognitive**

La proximité cognitive définie par le nombre d'activités communes entre 2 entreprises ne semble par contre pas significative, là aussi quel que soit le modèle testé. Ainsi, dans un même domaine industriel de la mécanique et de la métallurgie au sens large, si deux entreprises partagent un grand nombre d'activités, cette proximité cognitive, ne va pas favoriser ou au contraire diminuer la probabilité de relations d'affaires entre deux firmes. On peut aussi noter que le secteur d'activités de la fabrication d'objets métallurgiques et le secteur de l'ingénierie ne sont pas non plus significatifs pour expliquer la probabilité d'obtenir une relation d'affaires pour une firme. L'ensemble des secteurs d'activités de la MV sont ainsi nécessaires à la constitution du SPL et les donneurs d'ordres vont proposer des relations d'affaires dans des portefeuilles d'activités variées. Cependant ce résultat doit être relativisé. En effet, si notre indicateur permet de mesurer partiellement une proximité cognitive entre les membres du SPL, il ne permet cependant pas de mesurer finement le rôle des compétences spécifiques, notamment les compétences de ce que Guillaume (2003, 2008) qualifie des sous-traitants de spécialité. Cette mesure de la proximité cognitive par les compétences permettrait de mieux identifier le rôle de cette forme de proximité dans le SPL. Pourtant comme l'on souligné Grossetti, Zuliani et Guillaume (2006) ces compétences sont au cœur du développement du système local de compétences de la MV.

Ici aussi les études de cas permettent d'illustrer le rôle de la proximité cognitive (sur des compétences spécifiques). Le groupe X s'est constitué autour de la mécanique générale et plus particulièrement de l'usinage, son cœur de métier. L'entreprise a acheté, progressivement, plusieurs PME plus petites

qu'elle. Ces PME avaient pour particularité de travailler dans l'usinage mais aussi sur des niches spécifiques : usinage de petite dimension, fabrication de prototypes, usinage de pièces de grandes dimensions ou encore usinage et traitement de surface. Tous les achats réalisés cherchaient à acquérir une niche du cœur de métier de l'entreprise. Parmi ces achats, existaient d'anciens sous-traitants de X qui ont été intégrés car ils permettaient, par cette intégration, d'augmenter les capacités de production d'une entreprise à la croissance quasiment ininterrompue depuis sa création. En 2004, X a intégré une société d'ingénierie afin de disposer de l'ensemble des compétences nécessaires à la production de sous-ensembles. Cette société est un des fournisseurs de X. X fait également appel à des usineurs indépendants, car cette entreprise a choisi de ne pas racheter ces cinq entreprises, mais de nouer des relations d'affaires avec ces dernières. En effet, ces cinq petites entreprises spécialistes de l'usinage sont des PME familiales implantées historiquement et qui permettent à X de pouvoir reporter sur elles la charge de travail de manière souple et réactive.

De la même manière, X va sous-traiter les activités d'entretien des machines et d'équipements électriques à plusieurs (quatre au total) sous-traitants membres du SPL en favorisant, là aussi, les relations de proximité géographique et l'appartenance des sous-traitants à la MV. La diversification du portefeuille de compétences semble très importante dans cette stratégie. Le cas de l'entreprise Y s'explique par le besoin de complémentarité cognitive. Ainsi, si l'entreprise Y a été rachetée par l'entreprise Z, c'est parce que, en 2005, pour développer son entreprise et notamment la phase de conception et de R&D, le fondateur de Z a décidé de créer une petite TPE : l'entreprise Y. Suite à ce rachat, l'entreprise va donc dissocier ses activités : l'entreprise Z se spécialisera dans la fabrication, quand à l'entreprise Y, elle se spécialisera dans la conception et l'ingénierie en regroupant l'ensemble de la R&D du groupe créé. Il y a donc sa maison mère comme principal client. De plus, Y peut, par sa spécialité, intervenir auprès de nombreuses entreprises exerçant différentes spécialités, notamment celles ayant une forte activité dans l'ingénierie.

3.3.1.7 **Les différentes formes de proximité sociale**

Enfin, notre analyse montre que la proximité sociale mesurée par la mobilité professionnelle des mandataires est positivement significative pour expliquer la probabilité d'une relation d'affaires entre deux firmes. Ce résultat provient de l'intégration, au sein de groupes, de sous-traitants après le rachat par le donneur d'ordres. Concernant l'étude de cas de l'entreprise X, on note que la politique de croissance externe de X se traduit par une mobilité professionnelle des mandataires de cette entreprise. Ces mandataires unifient les stratégies des membres du groupe et créent une culture commune en même temps qu'ils renforcent les liens entre acquéreurs et anciens sous-traitants. Le cas de l'entreprise Y est révélateur de l'importance des mobilités professionnelles des dirigeants pour obtenir des

relations d'affaires. L'intégration de Y dans un réseau d'affaires au sein du cluster est fortement dépendante de l'histoire personnelle de son fondateur. Ce dernier a été cadre de Ratier-Figeac jusqu'en 1990. Cette année-là, ce même cadre est poussé par sa hiérarchie à créer l'entreprise Z, à laquelle Ratier confiera des tâches de sous-traitance. Cette sous-traitance est fortement dépendante de la personnalité du fondateur qui inspirait suffisamment confiance à sa hiérarchie pour que celle-ci voit en lui un entrepreneur fiable en termes de production et capable d'assumer les responsabilités de gestionnaire. La relation d'affaires s'est maintenue dans le temps et Ratier reste le premier client de Z.

En 2005, le fondateur de Z décide de créer la société Y afin de disposer d'un bureau d'études et en devient immédiatement le gérant. La création de la relation d'affaires entre Y et Z a été associée au parcours professionnel du dirigeant. Enfin, en 2012, ce dirigeant prend sa retraite et revend son entreprise à trois des cadres de Z et Y qui se partagent les postes de direction des entreprises Y et Z. Dans le modèle 2, nous introduisons une mesure de la proximité sociale temporaire par la participation commune des entreprises aux rencontres d'affaires de la MV. Les résultats du modèle 2 ne diffèrent pas de ceux du modèle 1. Dans le modèle 2, les deux formes de mesure de la proximité sociale semblent jouer un rôle dans le modèle, même si la participation aux réunions d'affaires de la MV semble plus fortement significative. Ainsi, ce résultat renforce l'importance du rôle de médiateur joué par la MV pour permettre la rencontre entre deux entreprises ; un rôle de médiateur facilité par la proximité géographique entre les membres de la MV. Le rôle des rencontres d'affaires est fréquemment souligné par les parties prenantes du SPL pour dynamiser leurs relations dans un cadre local et ainsi accéder à l'information pertinente pour créer des relations d'affaires. Ainsi, dans un entretien au journal local, l'animateur de ces rencontres précise que « *Le but de cette journée est de réunir tout le monde en un même lieu, pour faire fonctionner ce réseau de proximité, et favoriser une dynamique industrielle entre nous, avec nos 146 entreprises membres du Cluster Mecanic Vallée* » (La Dépêche du Midi, 29 septembre 2015).

De même, un dirigeant d'une PME à la fois donneur d'ordres et sous-traitante précise au journal la Montagne, le 27 septembre 2000 que : « *On ne vient pas seulement voir les donneurs d'ordres. C'est un moyen (les rencontres annuelles) d'échanger avec eux en marge de discussions purement commerciales. Il s'agit également de maintenir les liens avec nos sous-traitants locaux, connaître leurs difficultés, leurs orientations pour l'avenir* ». En dehors du critère de proximité géographique et de complémentarité cognitive qui semblent être les deux facteurs expliquant le choix des relations d'affaires de l'entreprise X, on peut aussi noter que l'ensemble des entreprises sous-traitantes de X ont au moins croisé une fois X lors des rencontres annuelles de la MV. Notre étude de cas permet ainsi de souligner le rôle de médiateur joué par les réunions annuelles de la MV pour faciliter les relations

d'affaires. Cette entreprise précise d'ailleurs que « *on y va pour rencontrer des personnes et créer des liens avec d'autres entreprises, présenter nos savoir-faire et faire du relationnel, montrer qu'on existe* ». La présentation des savoir-faire à ces réunions est ainsi considérée comme un préalable inconditionnel pour pouvoir rencontrer des interlocuteurs pertinents. Enfin, dans le modèle 3, nous intégrons une troisième forme de proximité sociale, via la connaissance personnelle (le contact dans le répertoire téléphonique) de représentants d'entreprises de la MV.

Il semble, au vu des résultats du 3ème modèle, que la proximité sociale via des relations personnelles soit très fortement significative. Cette mesure de la proximité sociale via les relations personnelles a réduit la significativité de toutes les autres formes de proximités ce qui amène à conclure que le plus important dans la création d'une relation d'affaires est l'interconnaissance des individus qui peuvent l'initier, la formaliser et la conclure (Garzoun et Haddad, 2016). Les réunions d'affaires restent significatives car elles sont complémentaires à ces relations personnelles. Les études de cas réalisées, là aussi confirment les résultats du modèle. Selon l'entreprise Y : « *Ces réunions [d'affaires] permettent de créer des contacts de gagner de petits volumes d'affaires, d'être testés et de monter en puissance* ». Ces réunions permettent aussi d'entretenir les relations personnelles : « *à l'heure actuelle, par le biais des rencontres de la MV, on reprend contact avec X après que certains de ses salariés, qui étaient nos contacts, soient partis à la retraite* ». L'accès à l'information entre entreprises, notamment dans le cadre des rencontres annuelles d'affaires, passent par des contacts interindividuels que n'abordent que peu, de manière publique, les décideurs. Toutefois, ces relations interpersonnelles sont jugées centrales dans le processus d'accès à l'information. Ainsi l'entreprise Y souligne l'importance des relations personnelles pour créer des relations d'affaires : « *on ne vend pas des aspirateurs. Ça ne marche pas d'aller taper à la porte. Cela ne porte pas ses fruits. Il est nécessaire d'avoir des relations, des recommandations. Il est important d'avoir un visage sur la société […] le fait d'avoir des relations personnelles avec d'autres sociétés permet aussi, plus facilement, d'interroger ces sociétés-là pour obtenir ce que l'on va appeler un tuyau.* » (Entretien téléphonique, janvier 2017).

Par contre, notons que pour toutes ces entreprises, l'interconnaissance personnelle ne signifie pas, loin s'en faut, que les relations privées et les relations professionnelles se superposent. Les résultats reposent sur la grille de lecture de Boschma à 5 types de proximités. Or, le présent raisonnement repose sur les trois formes de proximités développées par l'École française. Il n'y a aucune incompatibilité dans ce choix car l'utilisation de chaque grille correspond à un objectif bien précis ; les deux objectifs étant complémentaires. D'une part, la grille française permet d'identifier l'ancrage des activités et les formes de développement. D'autre part, la grille de Boschma permet d'étudier l'influence des proximités sur la création de relations locales. Cette dernière a permis de mettre en

évidence le rôle des personnes physiques. Or, ces personnes physiques n'auraient pas été engagées sans accord de leur hiérarchie en accord avec la stratégie des entreprises. La mesure de l'influence de Boschma permet de mieux préciser les modes d'ancrage des activités mais aussi de comprendre comment est mise en œuvre la spécialisation.

Fin de la partie co-rédigée avec Madame Rachel LEVY

3.3.2 Renouvellement du lien entre SPL et SLC

Les SPL (Systèmes productifs Locaux) sont essentiellement tournés vers les entreprises et les productions tandis que les SLC (Systèmes Locaux de Compétences) s'intéressent, quant à eux, aux travailleurs et à leurs compétences. Ces deux concepts sont interdépendants puisque les productions ont besoin de compétences et de travailleurs pour être réalisées tandis que les compétences et travailleurs ne sont pas activés s'il n'existe pas de processus de production pour ce faire. Le SPL, autant que le SLC, dépend étroitement des arbitrages et des choix des entreprises. Ce sont ces dernières qui sont les seules habilitées à construire leurs projets productifs et à effectuer les recrutements et formations pertinents. Toutefois, au niveau des coordinations engendrant le phénomène de spécialisation, c'est l'histoire qui arbitre l'émergence d'un SPL et/ou d'un SLC. Les entreprises locales peuvent choisir de ne pas se coordonner sur les productions mais bien sur les formations de leurs travailleurs ou choisir de chercher des complémentarités en termes de production. Tout est choix d'un arbitrage local et collectif. Toutefois, tant au niveau des compétences que des productions, il existe deux types de coordinations : une coordination pour la production de ressources et une coordination pour l'activation de ces ressources. Les SLC, tels que décrits par la littérature, reposent sur une production de la ressource. Il s'agit alors de mettre en avant des besoins de formation particuliers, de chercher à orienter ces formations aux besoins industriels locaux (tel que le décrit Haas, 2007 dans la *Mecanic Vallée*).

Par la suite, les entreprises utilisent librement ces compétences selon leurs stratégies. Les entreprises peuvent aussi activer, sans forcément les avoir produites de manière collective, ces compétences de manière collective. Dans ce cas, les compétences transversales sous-jacentes aux SLC permettent de mener à bien, de supporter des stratégies de coordinations portant sur d'autres éléments que les ressources humaines. C'est ainsi que le SPL *Mecanic Vallée* a engendré un SLC. Les productions ont constitué le premier point de coordination. Il s'agissait de générer des synergies locales au niveau de la mécanique et de la métallurgie. Par la suite, les rencontres d'affaires ont constitué une occasion de générer des filières locales valorisant les productions engendrées par les secteurs locaux mobilisés.

Pour ce faire, les compétences commerciales des travailleurs spécialisés de chaque entreprise ont été activées de manière commune au cours des rencontres. Ces compétences sont transversales, comme dans les SLC mais n'ont pas été valorisées uniquement par le biais d'un contrat de travail entre l'employeur et le travailleur. Elles ont aussi été activées de manière territoriale, par le biais de la ressource territoriale que sont les rencontres d'affaires. Cette activation permet de créer la communauté locale dans laquelle les relations productives sont encastrées. Cette manière d'activer les coordinations permet de clarifier les difficultés soulevées par Grossetti, Zuliani et Guillaume (2006) au sujet de l'identification des SLC : ces derniers sont érigés par les projets collectifs territoriaux des acteurs. Le SLC *Mecanic Vallée* a émergé dans la droite ligne de projets de coordinations qui en ont fait un projet collectif pertinent.

3.3.2.1 **SLC et SPL au cœur de la structuration de la *Mecanic Vallée***

Les rencontres annuelles d'affaires constituent l'accroissement d'une ressource territoriale déjà présente. En effet, dès les années 1990, un réseau local d'affaires existait. Il s'agissait des grands donneurs d'ordres et de leur réseau local de sous-traitance. L'essaimage de ces entreprises (qu'elles aient soutenu ou non les entreprises créées) a développé les relations sociales fortes entre dirigeants d'entreprises. Parallèlement, les réseaux institutionnels locaux déjà existants structuraient l'interconnaissance des dirigeants et favorisaient leurs rencontres et échanges. C'est, par exemple, le cas des Chambres de Commerces et d'Industrie et, plus particulièrement, de leurs commissions « industrie » respectives. La *Mecanic Vallée* a permis d'étendre la portée géographique et sociale de ces réseaux. L'union des différents organismes consulaires, la recherche de sous-traitance locale et le constat d'une méconnaissance du réseau industriel local ont incité la création du SPL puis celle des rencontres d'affaires. Il s'avère que le réseau des industriels fondateurs de la *Mecanic Vallée* a correspondu en grande partie au réseau personnel du Président-Directeur Général de Ratier-Figeac, M. Robert Vitrat. Ce dernier avait présidé la création d'un tissu local de sous-traitance. Parallèlement, il présidait la commission « industrie » de la CCI du Lot et avait tissé, au cours de sa vie personnelle, un réseau de connaissances locales très étendu. M. Vitrat bénéficie du statut de « clé de voûte » de la structuration du SPL sous sa forme actuelle puisque les 15 industriels fondateurs avaient pour point commun des relations avec M. Vitrat et/ou Ratier-Figeac.

3.3.2.2 **Le SPL comme dynamiseur du SLC de la *Mecanic Vallée***

Aussi, le SLC tracé par les rencontres annuelles d'affaires est une extension d'un SLC plus restreint et personnel tracé par les interconnaissances des dirigeants d'entreprises pour identifier les opportunités locales d'affaires. Le financement public et l'objectif de structuration légère de l'activité économique

locale ont constitué un moyen pour étendre le réseau local d'affaires. D'une part, il pouvait, sous cette forme, gagner en puissance en résolvant la question du financement puisqu'un tiers supporte l'ensemble des coûts de structuration. D'autre part, il permet de gagner en puissance en permettant d'atteindre l'ensemble des industriels de la *Mecanic Vallée*. À leurs débuts, le SLC et le SPL, finalement jamais séparés dans la *Mecanic Vallée*, malgré la dénomination officielle de cette dernière, étaient concentrés sur les seuls donneurs d'ordres qui cherchaient de la visibilité au sujet du réseau local de sous-traitance. Par la suite, c'est l'ensemble des entreprises locales qui a pu chercher des partenaires locaux. Les rencontres permettent de mettre sur un pied d'égalité l'ensemble des intervenants locaux des secteurs de la métallurgie et de la mécanique. Toutefois, dans le cadre de la spécialisation, la prise d'initiative est venue des entreprises. En effet, dans la construction de la spécialisation, les individus agissent toujours de sorte à défendre les intérêts des entreprises. C'est les besoins à caractère industriel et productif de ces dernières qui ont amené à créer la communauté productive locale puis la communauté humaine.

3.3.3 Un SPL industriel fortement hiérarchisé

Les résultats obtenus dans la précédente étude confirment plusieurs points. D'une part, les relations sont créées notamment grâce à la complémentarité organisationnelle : elles s'établissent plutôt entre grands acteurs (donneurs d'ordres) et PME (sous-traitants) renforçant la vision d'un SPL hiérarchisé. Parallèlement, la proximité cognitive n'influence pas les relations : il existe donc un besoin de différenciation des produits proposés pour construire des relations. Ainsi, les relations sont favorisées par des acteurs n'ayant pas le même poids et ne produisant pas les mêmes biens et services. De même, l'étude confirme l'utilité des rencontres d'affaires pour mener à bien des relations d'affaires et valorise la centralité des individus pour construire ces relations entre entreprises. Il semble pertinent de s'intéresser à une étude fine des relations d'affaires précédemment modélisées. Cette étude s'intéressera aux acteurs de manière précise en complément de l'étude de tendances générales effectuée ci-dessus.

3.3.3.1 **Vue d'ensemble des réseaux d'affaires**

Les données des entreprises ayant déclaré des relations d'affaires en 2003 et 2013 ont été prises en compte. Les données ont été disposées en matrice : lorsqu'une entreprise déclarait travailler pour une autre, il était systématiquement inscrit 1. L'abscisse de la case où était inscrit 1 était fournie par le nom de l'entreprise déclarante tandis que l'ordonnée était fournie par le nom du donneur d'ordres. Étant donné que les relations n'ont été identifiées que grâce aux déclarations des sous-traitants, les relations, en l'état, sont dirigées des sous-traitants vers les donneurs d'ordres. Il semble pertinent de faire

disparaître cette direction pour ne conserver que les relations ayant existé, quelle que soit leur direction. La matrice a donc été symétrisée. L'ensemble des déclarations effectuées par les sous-traitants a été reporté chez les donneurs d'ordres de sorte qu'une déclaration allant d'un sous-traitant vers un donneur d'ordres aille aussi, parallèlement, du donneur d'ordres vers le sous-traitant même si aucun donneur d'ordres n'a indiqué qui sont ces sous-traitants. Une fois les relations dessinées, certains attributs graphiques ont été adoptés, pour 2003 et 2013, afin de lire simplement les résultats.

Forme : les formes ci-dessous dépendent uniquement de la taille de l'effectif de l'entreprise :

- Effectif nul (non renseigné) : cercle
- TPE : losange,
- PME : carré,
- ETI : triangle vers le haut,
- GG : triangle vers le bas.

La taille des formes évoque aussi la taille des effectifs selon les paramètres prédéfinis dans le logiciel.

Les couleurs reprennent le premier chiffre des NAF. Les NAF 2003 n'ont pas été transformés car il était impossible de faire apparaître ces transformations.

- L'absence de NAF (non renseigné) est en rouge,
- Le code 2 apparaît en bleu,
- Le code 3 en vert,
- Le code 4 en violet,
- Le code 5 en orange,
- Le code 6 en bleu très léger,
- Le code 7 en jaune.

Les résultats font apparaître deux constantes. D'une part, le code 2, représentant notamment le travail des métaux, reste largement majoritaire. Ce code est essentiellement associé à des PME qui restent les acteurs les plus impliqués. Les deux caractéristiques principales du SPL se retrouvent bien, logiquement, dans le réseau d'affaires. Entre 2003 et 2013, la composition augmente en termes d'acteurs impliqués. Cette évolution est expliquée par l'apparition d'une dizaine de PME. Les évolutions les plus marquantes ont lieu au niveau des activités impliquées notamment celles des services. En 2013, le code 7, correspondant notamment à l'ingénierie, est bien plus représenté qu'en 2003. Or, les créations d'entreprises des années 1990 et 2000 ont largement accru le nombre d'adhérents travaillant dans ces domaines. Les nouveaux adhérents participent probablement beaucoup

à la vie commerciale et industrielle locale. À noter que la lisibilité de l'information se renforce entre 2003 et 2013 avec la disparition des acteurs figurant en rouge. Enfin, au niveau de la morphologie générale des réseaux, le réseau de 2013 relie l'ensemble de ses membres. En 2003, un petit réseau isolé en bas à droite du schéma existait.

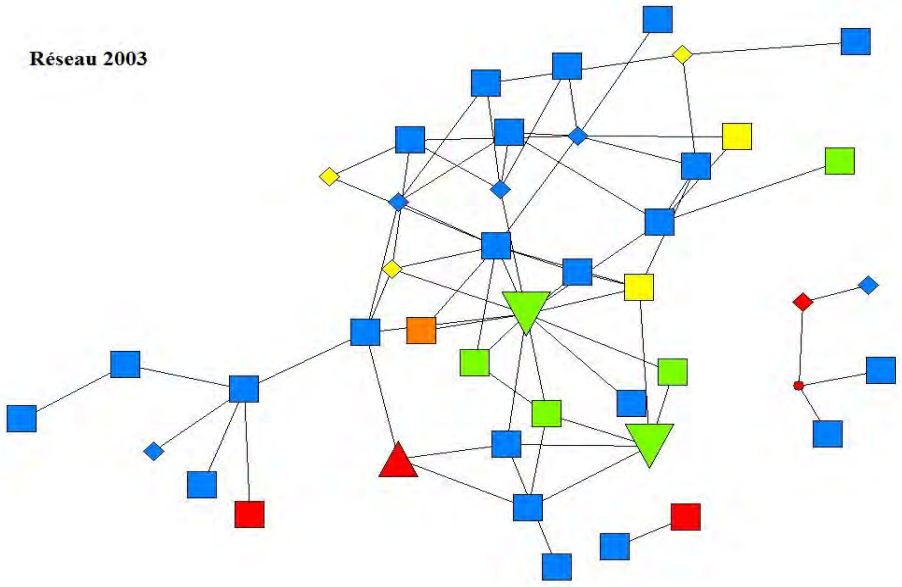


Figure 17 : les PME de la métallurgie, colonne vertébrale des réseaux d'affaires locaux du SPL en 2003, représentation grâce à Ucinet. (Source : Mecanic Vallée pour les entreprises et les relations; réalisation : B. BEZZON)

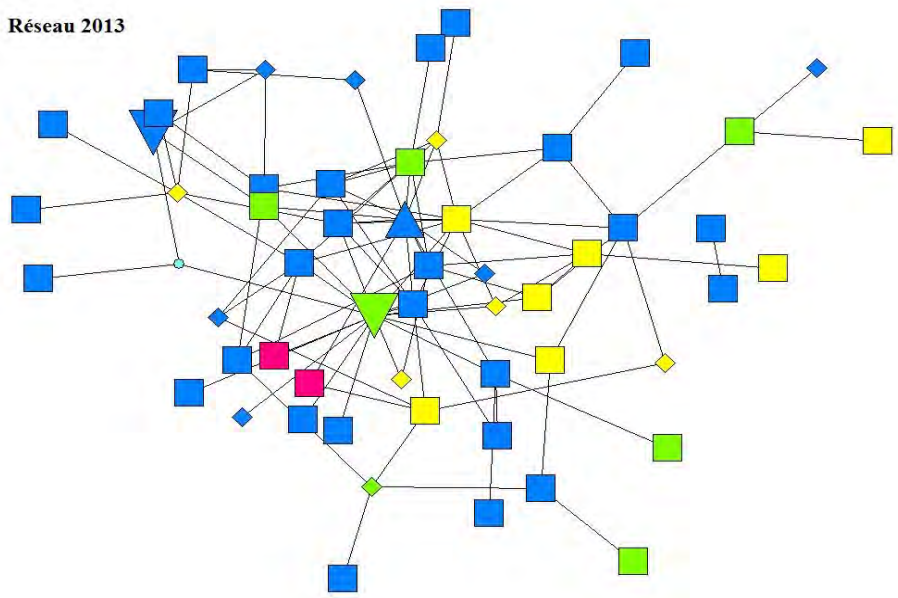


Figure 18 : la percée des PME d'ingénierie dans les réseaux d'affaires locaux du SPL en 2013, représentation grâce à Ucinet. (Source : Mecanic Vallée pour les entreprises et les relations, site Internet des entreprises; réalisation : B. BEZZON)

3.3.3.2 **Évolution du positionnement des participants aux relations d'affaires**

Dans la littérature, la *Mecanic Vallée* est quasi systématiquement présentée comme un SPL constitué de deux catégories de populations d'entreprises : d'une part, les grandes entreprises donneuses d'ordres et, d'autre part, les TPE et PME sous-traitantes. La littérature fait toujours le lien positif entre taille de l'entreprise (chiffre d'affaires et effectif salarié notamment) et capacité à donner des ordres. Toutefois, ce type de raisonnement oublie l'aspect géographique qui est extrêmement influent au sujet des qualités des acteurs. En effet, les donneurs d'ordres sont, dans le cadre de la *Mecanic Vallée*, analysés sous l'aspect chaîne industrielle uniquement, pas de manière géographique. Or, les rôles peuvent être nuancés grâce à ce paramètre. Le SPL est constitué d'entreprises de petite taille qui peuvent jouer un rôle dans la structuration du tissu économique en constituant des donneurs d'ordres locaux. L'influence de ces petits donneurs d'ordres est, effectivement, négligeable quand c'est la chaîne de valeur qui est prise en compte, comme toujours dans le cas de la *Mecanic Vallée*. En revanche, les commandes passées sont d'une importance centrale quand il s'agit d'observer, au niveau local, un ensemble de relations d'affaires. Dans le cas présent, c'est l'existence de relations qui prédomine et non pas leur valeur pécuniaire.

Lors des rencontres annuelles d'affaires, chaque participant a la possibilité de renseigner ce qu'il souhaite faire au cours du salon et, plus précisément, d'indiquer les acteurs qu'il souhaite rencontrer : clients, fournisseurs, autres. Cette dernière catégorie permet d'indiquer la volonté à rencontrer des acteurs institutionnels de type collectivités locales ou organismes d'enseignement et de recherche. Pour identifier le rôle des participants de la *Mecanic Vallée*, six types de situations ont été identifiés grâce aux informations fournies par les participants :

- donneurs d'ordres purs : participants déclarant ne chercher que des fournisseurs,
- fournisseurs purs : participants déclarants ne chercher que des clients,
- mixtes : participants déclarant chercher, à la fois, des fournisseurs et des clients,
- clients et autres : participants cherchant des clients mais aussi des partenaires non commerciaux,
- tout : participants souhaitant rencontrer tous les types d'acteurs présents : clients, fournisseurs et autres,
- non renseigné : participants ne fournissant aucune réponse.

Ici, les données utilisées ne dateront pas de 2003 et de 2013 mais de 2000 et 2013. En effet, les chiffres précédemment utilisés datent de 2003 en raison d'un problème de présentation. Dans le cas des qualités des acteurs dans un réseau d'affaires local, les données de 2000 sont tout à fait utilisables. En conséquence, elles seront mobilisées afin d'avoir l'angle de vue le plus large sur l'évolution des participants aux rencontres d'affaires. Une précision s'impose. Ici, les différentes situations constituent un potentiel. Aucune preuve précise ne vient corroborer l'application pratique des intentions et des stratégies des acteurs, à un niveau local ou non. Aucune preuve n'existe car l'ensemble des documents est strictement confidentiel et inaccessible. Le potentiel exprimé dans les réponses permet de mettre à jour ce qui peut être qualifié de « position commerciale » c'est-à-dire d'un potentiel rôle à jouer des adhérents grâce aux différentes formes de sollicitation qui peuvent engendrer la mobilisation des ressources locales : les autres adhérents. C'est la richesse de ces positions commerciales qui est ici analysée.

Tableau 20: le développement de l'offre et de la demande commerciale locale par les participants aux rencontres en 2000 et 2013. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation : B. BEZZON)

année	mixte	clients	non renseigné	fournisseurs	autres et clients	Tout	total
2000	23	44	2	6	2	0	77
2013	36	37	15	3	5	7	103

Il est clair que les entreprises ne cherchant que des clients restent les plus nombreuses, ce qui confirme la vision de réseau de sous-traitants que la littérature a forgé au sujet de la *Mecanic Vallée*. Toutefois, plusieurs nuances de taille émergent. D'une part, les participants mixtes ont pris une importance conséquente en constituant le deuxième contingent le plus important. Parallèlement, les acteurs cherchant tout type de relations ont pris eux aussi une importance relative. À souligner, toutefois, le nombre plus important de participants n'ayant pas répondu. Ces résultats montrent que le nombre de participants cherchant des relations complexes au sein des participants aux rencontres a considérablement augmenté.

Tableau 21 : l'enrichissement de l'offre et de la demande commerciale par les participants réguliers aux rencontres d'affaires de 2000 et 2013. (Source : Mecanic Vallée; réalisation : B. BEZZON)

Enrichissement	11
pas de comparaison	2
non renseigné	6
Appauvrissement	2
Total	21
pas de changement	12
total 1 → pas de change	33

Il est pertinent d'évaluer la manière dont les positions commerciales ont évolué dans le temps. Cette analyse permettrait de voir si les acteurs ont fait évoluer leur rôle ou si c'est l'apparition d'acteurs qui a entraîné l'apparition de positions mixtes. Les participants des rencontres de 2000 et 2013 sont à nouveau mobilisés. Toutefois, seuls ceux présents à ces deux rencontres d'affaires sont conservés. Les intérêts indiqués (recherche de clients et/ou de fournisseurs et/ou d'autres partenaires) exprimés par chacun d'entre eux sont étudiés.

Les résultats ci-dessus font état de 33 adhérents ayant participé aux rencontres 2000 et 2013.

- 12 n'ont pas fait évoluer leur position commerciale,
- 10 ne cherchent que des clients,
- 2 cherchent des clients et des fournisseurs.

11 ont fait part d'un enrichissement. L'enrichissement représente le passage de la seule recherche de clients ou de fournisseurs à la recherche de clients et de fournisseurs. Ce passage peut être qualifié d'enrichissement car il représente un potentiel accru de relations commerciales au sein du réseau de participants aux rencontres.

6 entreprises n'ont pas renseigné leur stratégie pour une et/ou l'autre des deux années considérées, rendant par là même impossible toute comparaison.

2 entreprises ont totalement changé leur stratégie rendant impossible toute comparaison.

2 entreprises ont une stratégie appauvrie : d'une recherche de clients et de fournisseurs en 2000, elles sont passées à la recherche soit de clients soit de fournisseurs, détruisant un potentiel de relations d'affaires au sein du réseau de participants aux rencontres. Le bilan de cette étude est que les positions mixtes sont à la fois le fait d'un enrichissement des positions des acteurs historiques mais aussi le fait d'acteurs qui n'intervenaient pas en 2000.

Aussi, la vision d'un SPL reposant sur des donneurs d'ordres et des sous-traitants, sans être invalidée, est fortement battue en brèche. Les conséquences sont importantes en termes de densité potentielle du réseau local d'affaires. Les membres dudit réseau peuvent s'appuyer sur des acteurs pivots capables de générer une diversité de rapports entre les adhérents de manière plus conséquente que dans une relation entre donneur d'ordres et sous-traitant par exemple. La ressource territoriale que représente le réseau d'affaires est donc enrichie.

3.3.3.3 **Les caractéristiques des porteurs de positions commerciales mixtes**

Dans cette partie du raisonnement, seuls sont pris en compte les participants des rencontres 2000 et 2013 cherchant plusieurs types d'interlocuteurs :

- clients et fournisseurs,
- clients et autres,
- fournisseurs et autres,
- clients, fournisseurs et autres.

Les entreprises concernées sont rassemblées selon deux caractéristiques :

- leur taille indiquée par leur effectif salarié,
- leur secteur d'activité, fourni par leur code NAF.

Pour ce dernier, un problème déjà rencontré se pose à nouveau : les NAF 2000 doivent être « traduits » en NAF 2008 ce qui entraîne une certaine déformation des données car certains codes doivent être ventilés ce qui accroît le nombre de codes NAF.

Tableau 22: les PME, fers de lance de l'enrichissement des interactions commerciales au sein du SPL. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation : B. BEZZON)

	Nombre 2000	Pourcentage 2000	Nombre 2013	Pourcentage 2013
Tpe	6	24,00	11	22,92
Pme	17	68,00	35	72,92
Eti	2	8,00	0	0,00
Gg	0	0,00	0	0,00
non rens	0	0,00	2	4,17
Total	25	100,00	48	100,00

Les acteurs pouvant participer le plus à la construction d'un réseau local sont, et de loin, les PME, dont l'effectif double. À noter aussi, le doublement des TPE dans la création de différentes formes de relations commerciales au sein du SPL. Les grandes entreprises (ETI et GG) sont quasiment absentes. Concernant les activités, c'est le code NAF 2008 à deux chiffres qui a été sélectionné pour faciliter la lecture des résultats. En raison des différentes transformations nécessaires pour passer de NAF 2000 à NAF 2008, les 25 codes NAF 2000 ont été transformés en 65 codes NAF 2013. Les résultats sont contenus dans le tableau 32 situé en annexe).

Trois enseignements principaux peuvent être retenus. Premièrement, un des résultats est clairement biaisé par la transformation des NAF 2000 en NAF 2008 : le code 33 est majoritaire avant de devenir assez insignifiant en 2013. Ce résultat n'a aucune valeur étant donné son caractère uniquement méthodique. Deuxièmement, les codes 25 et 28 continuent à être centraux et voient leurs poids respectifs augmenter de manière conséquente. Ces deux secteurs étant les plus importants en nombre d'adhérents sont, assez logiquement, les plus porteurs de relations commerciales potentielles. Ces entreprises produisent, conditionnent, traitent et mettent en conformité les équipements industriels et produits métalliques. Les équipements électriques (code 27) perdent du terrain tandis que la métallurgie (code 24), en gagne. Enfin, les services (codes 46, 63,63) apparaissent comme des secteurs porteurs d'un potentiel de relations au sein du réseau d'adhérents. C'est surtout le code 71 qui fait une entrée remarquable : en 13 ans il gagne la deuxième place, devant le secteur « traditionnel » des équipements industriels. Ce secteur enrichit le réseau de deux manières. Il contribue d'une part à véhiculer des savoir-faire et compétence et, d'autre part, il est porteur d'une stratégie commerciale. Les sociétés d'ingénierie (code 71) sont généralement des TPE ou PME récentes qui recherchent des clients mais aussi de fournisseurs. Ces derniers sont particulièrement chargés de la réalisation d'épreuves mais aussi de la réalisation de l'ensemble de l'outillage et des réalisations concrétisant le travail d'ingénierie et de prototypage réalisé par les ingénieurs.

3.3.3.4 **La forte concentration du réseau d'affaires**

Une vue complète du réseau d'affaires permet de mettre en exergue l'importance des entreprises de la métallurgie et d'ingénierie dans la structuration et la construction de la ressource locale qu'est le réseau d'affaires. Il est pertinent d'étudier plus en détail les porteurs de ces coordinations afin de savoir si des acteurs centraux émergent. Cette étude porte sur le détail des noms de partenaires commerciaux fournis par les participants aux rencontres des années 2003 et 2013. La déclaration de relations d'affaires est une affaire hautement sensible car elle dévoile la vie de l'entreprise, ce que beaucoup de dirigeants, particulièrement de TPE et PME, n'envisagent pas comme quelque chose de concevable. Aussi, une majeure partie des participants ne fournit aucune information à ce sujet. En 2003 et 2013, respectivement, 47,5% et 44% des adhérents n'ont donné aucune indication de noms concernant leurs relations d'affaires. Parallèlement, il y a aussi des entreprises qui déclarent le nom de clients mais aucun de ces clients n'est participant des relations d'affaires. Ces deux éléments réunis font que, en 2003 et 2013, respectivement, 68 et 65% des participants ne déclarent aucune relation d'affaires avec un autre participant. Tout d'abord, l'étude va s'intéresser à la concentration des relations d'affaires : il s'agit de savoir, parmi les déclarants, dans combien de relations d'affaires chaque acteur est impliqué.

Deux tendances sont observables. D'une part, un enrichissement du réseau de sous-traitants. La hausse du nombre de participants fait automatiquement augmenter la probabilité de relations d'affaires. Cette probabilité est concrétisée car, en 2003, seules 25 des 78 entreprises déclaraient fournir des entreprises locales contre 36 sur 103 en 2013. Il est toutefois nécessaire de nuancer ces résultats avec une augmentation modeste du pourcentage d'entreprises déclarant avoir des relations locales d'affaires. D'autre part, un enrichissement des relations : les entreprises disposant du plus grand nombre d'occurrences augmentent de manière faible. Toutefois, leur apport au réseau augmente de manière beaucoup plus importante que leur effectif. Par exemple, le nombre d'entreprises ayant 7 relations d'affaires au sein du réseau de participants, en tant que sous-traitants, n'a augmenté que d'une unité (voir tableau 33 en annexe). En revanche, le nombre de relations générées par ces entreprises a augmenté de 7. À elles seules, ces deux entreprises représentent 15% du réseau local de fournisseurs. Aussi, le niveau de concentration augmente fortement, faisant apparaître des acteurs centraux dans les relations d'affaires.Concernant les donneurs d'ordres, la tendance générale est aussi à un élargissement du réseau local (voir résultats détaillés dans le tableau 34 en annexe). Cet élargissement est essentiellement dû à un accroissement des effectifs car, en proportion, ce réseau ne se développe pas beaucoup. Ici aussi, une certaine polarisation s'opère avec, d'un côté, de petits donneurs d'ordres locaux plus nombreux et, d'un autre, des donneurs d'ordres importants dont le nombre ne croît pas (ou

que peu) mais qui initient un nombre plus conséquent de relations d'affaires dans le réseau local d'affaires. Le réseau d'affaires est donc fortement polarisé.

3.3.3.5 **Donneurs d'ordres et sous-traitants centraux dans les relations d'affaires**

Le phénomène de concentration a été mis à jour (voir tableaux 35 et 36 en annexe). Il est nécessaire de comprendre qui soutient ce phénomène. Dans un premier temps, l'étude va s'intéresser aux sous-traitants. Les données de cette partie portent exclusivement sur des entreprises ayant déclaré travailler pour une autre entreprise locale. La matière de base est constituée uniquement par les réponses extraites des fiches de présentation des participants des rencontres d'affaires 2003 et 2013. Les sous-traitants, quelle que soit la période, sont exclusivement des petites entreprises.

Tableau 1	Nombre 2003	Nombre 2013
TPE	8	11
PME	16	24
ETI	0	0
GG	0	0
NONREN	1	1
TOTAL	25	36

Tableau 2	Nombre 2003	Nombre 2013
TPE	1	3
PME	20	28
ETI	1	1
GG	2	2
NON REN	0	0
TOTAL	24	34

Figure 19 : les PME principaux sous-traitants (tableau 1) et donneurs d'ordres (tableau 2) des rencontres annuelles d'affaires de la Mecanic Vallée de 2003 et 2013. (Source : Mecanic Vallée, réalisation : B. BEZZON)

Les donneurs d'ordres sont majoritairement des PME et quelques grands acteurs. Maintenant, l'étude va s'intéresser uniquement aux entreprises qui ont participé et aux rencontres de 2003 et à celles de 2013. Se pencher sur ces entreprises permet de comprendre, de manière partielle, mais plus en détail, l'évolution du poids des acteurs constants dans le réseau local (voir tableau 35 en annexe). Au niveau des sous-traitants, seules 9 entreprises ont participé aux rencontres 2003 et 2013. La conclusion est l'éclatement et le poids relativement faible de chacune d'entre elles dans le réseau. Ces 9 entreprises concentraient 45% des relations contre 27 en 2013. En 2003, deux acteurs s'illustraient en concentrant 18% des relations déclarées. En 2013, les acteurs étudiés ont conservé globalement le même poids en termes de relations mais le pourcentage des relations qu'ils portent s'est effondré laissant la place à de nouveaux acteurs. La conclusion est qu'il n'existe pas de sous-traitant central. Au contraire, le poids des acteurs historiques a fortement régressé. Le réseau de sous-traitants est donc très éparpillé et laisse place à une myriade de nouveaux acteurs.

La recherche s'est portée sur les donneurs d'ordres présents en 2003 et 2013 (voir tableau 36 en annexe). Le seul résultat qui prévaut ici est la très grande prédominance d'un acteur qui représente

environ, de manière assez constante, un cinquième des relations d'affaires commandées auprès du tissu productif local. Le poids des acteurs « historiques » a baissé en raison de l'arrivée, dans le tissu industriel, d'une entreprise en pleine expansion et ses filiales et alliés. Cet ensemble de donneurs d'ordres purs représente, en 2013, 20% des commandes locales. Ces acteurs n'étaient pas présents en 2003. Ces deux acteurs puissants structurent les relations d'affaires locales dans la filière aéronautique puisqu'ils sont essentiellement tournés vers ce marché. Toutefois, de nouveaux donneurs d'ordres, plus petits et plus dispersés émergent et, au vu de leur croissance, le calcul de leur poids d'ici quelques années pourrait faire apparaître leur importance centrale dans la structuration de la ressource territoriale.

3.4 Une étude complète de l'actionnariat des entreprises du SPL

La spécialisation et la spécification ont été finement étudiées par le biais de la structuration productive et commerciale du réseau local. Il est pertinent de mettre à l'épreuve la dynamique territoriale observée grâce à un élément original et inédit : l'actionnariat. Il permettra d'identifier l'éventuel enrichissement des coordinations locales.

3.4.1 Méthodologie de recherche

3.4.1.1 **Le SPL comme communauté d'acteurs**

Les précédents résultats font apparaître le SPL comme un ensemble homogène d'acteurs fréquemment reliés par une palette de dispositifs. Ces derniers sont liés à l'action du SPL (adhésion, actions collectives) ou structurés et impulsés par lui (réseau local d'affaires). Les interactions sociales entre individus sont fortes, notamment au niveau de la gouvernance du SPL (chefs d'entreprises) mais aussi au niveau commercial, grâce aux rencontres d'affaires (personnel dirigeant et commercial notamment). Les productions constituent un élément fondateur de la démarche commune liée au SPL. Les individus ont une place privilégiée dans la structuration des relations interentreprises. Toutefois, ces éléments restent liés à des thématiques productives. Il est pertinent, pour tester le processus de spécification, de savoir si la communauté d'acteurs identifiés est redéployée vers de nouvelles coordinations, notamment actionnariales. Le projet de territoire permet d'établir les bases des cinq formes de proximités qui seront utilisées.

3.4.1.2 **Identification des acteurs au cœur des proximités recherchées**

Le projet de territoire permet d'identifier 153 entreprises adhérentes. Les actionnaires de ces 153 entreprises ont été recherchés sur la base de données Orbis en mai 2018. Les actionnaires de la période 2012 à 2015 n'étaient pas disponibles de manière fiable. Aussi, seules les données actuellement

disponibles ont été prises en compte. L'objectif est de savoir si les actionnaires sont proches des adhérents, en d'autres termes, de savoir si ces deux ensembles d'acteurs appartiennent à la communauté tracée par le SPL.

3.4.2 Opérationnalisation des formes de proximités

Les proximités utilisées concerneront uniquement les adhérents du SPL avec leurs actionnaires du 1er niveau. Seuls les actionnaires ayant une forme juridique seront pris en compte dans cette étude. En effet, les acteurs individuels sont tout à fait pertinents pour cette proposition mais leur prise en compte exige un travail de terrain minutieux qui n'était pas envisageable pour cette présentation. De même, la *Mecanic Vallée* ne concentre que des acteurs ayant une personne morale.

La proximité géographique va être représentée grâce à l'implantation de l'actionnaire sur le territoire des 5 départements constitutifs de la *Mecanic Vallée* (Lot, Aveyron, Corrèze, Dordogne et Haute-Vienne). Il s'agit d'appliquer la même méthodologie que Bernela et Levy (2016) et Levy et Talbot (2015). Il y aura proximité si les actionnaires ont leur siège social implanté sur le territoire de la *Mecanic Vallée*. Le choix du siège social est motivé parce que c'est le lieu de prises de décisions et d'arbitrages.

La proximité organisationnelle est mesurée entre les adhérents et ses actionnaires par la taille de l'effectif salarié. Cette forme de proximité est utilisée par Levy et Talbot (2015). Il n'existe aucune classification permettant de catégoriser les entreprises vis-à-vis de leur capital social. En revanche, il existe une classification des entreprises selon l'effectif salarié. La classification officielle construite par l'INSEE a été adaptée. De même, la taille de l'effectif peut constituer un indice de la quantité de capital nécessaire au processus de production. Voici les classes d'effectifs retenues :

- Très Petites Entreprises (TPE) : moins de 10 salariés,
- Petites et Moyennes Entreprises (PME) : de 10 à 249 salariés,
- Établissements de Taille Intermédiaire (ETI) : de 250 à 999 salariés (différent de la classification de l'INSEE : 250 à 4999 salariés),
- Grand Groupe (GG) : au-delà de 1000 salariés (différent de la classification de l'INSEE, au-delà de 5000 salariés),
- NUL si l'effectif salarié est égal à 0.

Quelques constatations empiriques ont permis de remarquer que la typologie de l'INSEE n'était pas adaptée. Selon cette typologie, il n'existe aucun grand groupe au sein de la *Mecanic Vallée*, l'ensemble des adhérents n'atteignant pas le seuil minimum de la classe d'effectif. De même, la

typologie de l'INSEE prend en compte l'importance du chiffre d'affaires. Ici, cette variable n'a pas été retenue. Les données sont maîtrisées mais leur utilisation fournirait beaucoup trop d'informations ce qui est peu envisageable en raison du caractère sensible des données traitées. La proximité organisationnelle existe lorsque les adhérents et leurs actionnaires ont la même classe d'effectif.

La proximité institutionnelle est mesurée par l'adhésion des actionnaires à la *Mecanic Vallée*.

La proximité cognitive est mesurée par le secteur d'activité dans lequel exercent les adhérents et les fonctionnaires. En effet, la *Mecanic Vallée* a décidé de se concentrer sur les activités liées à la mécanique. De même, l'association a sélectionné l'ensemble des adhérents et, par conséquent, les activités. Ces dernières peuvent être catégorisées par leur code NACE à quatre chiffres. Il existe une telle proximité si les adhérents disposent du même NACE que les actionnaires.

Enfin, **la proximité sociale** est mesurée grâce aux dirigeants des entreprises (dirigeants au sens de la base de données Orbis). Il s'agit de savoir si les dirigeants d'actionnaires sont aussi dirigeants des adhérents. La liste des fonctions prises en compte correspond à celle développée par la base de données Orbis. Il y a proximité lorsqu'au moins un dirigeant d'entreprise est aussi dirigeant de l'actionnaire de cette entreprise.

Trois types de mesures peuvent être adoptés pour mesurer la proximité entre adhérents et actionnaires et déterminer ladite majorité :

- Une situation globale : l'étude porte sur le nombre global de proximités entre actionnaires et adhérents,
- Une situation individuelle : les proximités sont étudiées entre chaque adhérent et ses actionnaires,
- Une situation en terme de capital : la proximité est étudiée sous la forme des volumes de capitaux concernés par les différentes proximités.

La situation sera analysée par le biais des 5 formes de proximité. Un nuancier des situations individuelles sera mis en œuvre selon le nombre de proximités cumulées. Les adhérents ayant des niveaux de cumul similaires seront rassemblés en catégories. L'articulation avec leurs actionnaires sera étudiée plus amplement. Les résultats traceront, tout d'abord, les grands traits en termes de volume de capital. Cette étude permettra de refermer un certain nombre de portes et de simplifier les résultats. Par la suite, chaque proximité sera étudiée sous la forme globale puis individuelle.

3.4.3 Le poids prédominant des capitaux extraterritoriaux

Il paraît pertinent de s'intéresser à la *Mecanic Vallée* à ses débuts, en 2000, afin d'établir une comparaison avec 2018. Toutefois, les données pour 2000, tant en terme de capital, d'actionnariat, de dirigeants que d'implantations, sont inexistantes. Les bases de données à ce sujet ont disparu. Aussi, les entreprises seront caractérisées de manière beaucoup plus schématique que pour 2018. En 2000, 15 industriels fondent la *Mecanic Vallée*. 7 d'entre eux appartiennent à des firmes multinationales. Ils constituent des implantations de sites ou des filiales destinées à approvisionner le marché français et européen. Ces différents adhérents sont implantés de longue date sur le territoire. Ils agissent dans le domaine de l'automobile, de la machine-outil et de l'aéronautique, cœur de métier du SPL. Ils constituent notamment les entreprises fordistes ayant surmonté la crise économique des années 1980. Leur histoire est devenue mondiale au gré des rachats et des restructurations industrielles. La plupart a passé les Trente Glorieuses dans le giron de groupes français ou a bénéficié d'un statut familial.

Le basculement de la propriété de plusieurs d'entre eux vers des firmes multinationales étrangères, par le biais de rachats auprès d'autres sociétés ou des familles fondatrices, a débuté dans les années 1990 notamment. Des groupes industriels français qui les possédaient connaissent de graves difficultés et sont démantelés. Parallèlement à ces 7 adhérents, 8 autres fondateurs étaient des PME familiales locales. Elles ont émergé notamment dans les années 1970 à 1980, plusieurs de ces entreprises ont été créées par essaimage ou soutien des majors locales. La situation des années 2000 semble paradoxale. Sur le plan du capital, les grandes entreprises sont dépendantes de capitaux gérés depuis le cœur financier. Toutefois, les actionnaires des premières ont notoirement influencé la croissance, voire l'existence, des secondes. En effet, une partie importante du tissu industriel local a été générée par le biais d'essaimages (Guillaume, 2005 et Grossetti et al., 2006). Ces essaimages ont été construits par les entreprises les plus importantes du SPL afin de briser leur isolement productif. Les actionnaires ont engendré un recentrage des majors locales sur leur cœur de métier ce qui a fait naître ou a renforcé de nombreuses PME. La transition vers le développement local est impulsée et structurée par des entreprises multinationales qui s'appuient sur le développement local pour étayer leurs productions et leur ancrage territorial (Carluer, 2005 et 2006).

3.4.4 Une détention très concentrée du capital

Concernant la période contemporaine, une première étape de la recherche a consisté à étudier les volumes de capitaux sociaux des adhérents de la *Mecanic Vallée*. Une recherche a été menée en mai 2018 sur le site societe.com qui a fourni l'ensemble des données pertinentes. Le capital social de l'ensemble des adhérents de la *Mecanic Vallée* correspond à 569 402 654,30 euros. Une première analyse a consisté à repérer les entreprises adhérentes dont le capital social représente au moins 1% du

capital social total. Elles ne sont que 14 dans ce cas et représentent, ensemble, 88,2% du volume étudié. Les 3 premières entreprises représentent, à elles-seules, 59% du volume total. Une de ces trois entreprises est adhérente depuis 2000 et a structuré une partie du SPL et du tissu productif local. Les entreprises les plus importantes en termes de capital social sont des établissements secondaires ou des filiales de firmes multinationales tant françaises qu'étrangères. Le SPL constitue, pour ces entreprises, un point d'ancrage inclus dans une concurrence plus ou moins intense avec d'autres sites de production et d'autres écosystèmes d'implantation.

.Une autre mesure a été effectuée : le niveau de concentration du capital social au sein de l'actionnariat. Il s'agit, cette fois-ci, de savoir si des actionnaires contrôlent une part importante du capital social des entreprises adhérentes du SPL. Ici aussi, la concentration est très importante. Grâce à la base de données Orbis, les actionnaires des adhérents ont été recherchés au cours du mois de mai 2018. 217 ont été identifiés, tant des personnes physiques que morales. Chaque actionnaire s'est vu attribuer le montant, en euros, de toutes ses participations au sein du tissu local. Le phénomène de concentration est tout aussi important dans cette approche. En effet, il n'existe que 17 actionnaires dont le volume de participation excède 1% du capital social global des adhérents du SPL. Ces 17 acteurs concentrent, à eux-seuls, 90,54% du capital social présent au sein du SPL. Il s'agit fréquemment de multinationales connues du grand public mais aussi d'établissements bancaires et financiers ainsi que de fonds publics ; aucun n'appartenant au territoire de la *Mecanic Vallée*. Il est important de noter que la plupart des actionnaires impliqués dans le capital social des adhérents ne dispose que d'une seule participation. Seuls 8 d'entre eux disposent de deux participations. Aussi, l'actionnariat étudié est très dispersé en termes d'acteurs.

3.4.5 La faiblesse des proximités dans l'actionnariat

Le capital social des adhérents est donc concentré par quelques acteurs. Toutefois, bien que des entreprises ne représentent que quelques dixièmes de pourcents du capital social global du SPL, elles constituent des acteurs importants et mobilisent des financeurs qui, tous les jours, animent le SPL et son tissu productif. L'analyse va donc se déplacer vers les acteurs et l'importance des proximités sur les relations entre ces acteurs.

3.4.5.1 **La gestion à distance (physique) du capital**

Les 153 adhérents de la *Mecanic Vallée* ont donc au moins un établissement secondaire implanté dans son cœur physique et la proximité physique existe indéniablement entre eux. De manière très importante, 115 adhérents sur 153, les entreprises de la *Mecanic Vallée* ont leur siège social au sein du périmètre du SPL. Par la suite, ce sont la région parisienne et Toulouse, avec respectivement 10 et 6

sièges sociaux d'adhérents, qui constituent les centres de commandement du tissu local. Les résultats diffèrent très sensiblement lorsque l'intérêt est porté aux actionnaires. Premier constat : alors que les recherches sur les adhérents et les sièges sociaux portaient uniquement sur la France, la recherche des sièges sociaux des 95 sociétés actionnaires identifiées porte, quant à elle, sur 10 pays. La France conserve, toutefois, la majorité des sièges sociaux d'actionnaires avec 80 d'entre eux sur son territoire. Seuls 38 de ces 80 sièges sont implantés sur le sol de la *Mecanic Vallée*. La région parisienne prend une nouvelle importance avec 29 sièges sociaux. Les métropoles régionales, Toulouse notamment, perdent toute importance. Pour disposer d'informations plus précises, une recherche supplémentaire a été effectuée. Il s'est agi de savoir combien d'adhérents sont implantés dans la même ville qu'un ou plusieurs de leurs actionnaires. La ville d'implantation du siège social de l'actionnaire était indiquée pour seulement 90 actionnaires, ce qui impliquait 58 adhérents. Parmi ceux-ci, 32 ont un siège social implanté dans la même ville que le siège social d'un de leurs actionnaires. La concentration des sièges sociaux dans la région parisienne et la *Mecanic Vallée* se retrouve à cette occasion.

3.4.5.2 **Des secteurs d'activité très différents entre adhérents et actionnaires**

93 actionnaires disposent d'un NACE à quatre chiffres. Pour chaque catégorie, adhérents du SPL et actionnaires, chaque NACE s'est vu attribuer le pourcentage d'acteurs qu'il rassemble. N'ont été conservés, pour simplifier l'information, que les 5 NACE rassemblant le plus de réponses. Du côté des adhérents du SPL, les NACE 2562, 7112, 2550, 4321 et 2841 concentrent 56% des entreprises. Il s'agit de la mécanique industrielle, la forge, l'ingénierie, les installations électriques et la fabrication des machines-outils, c'est-à-dire l'ensemble des activités productives et de support au cœur du SPL. Du côté des actionnaires, les 5 NACE les plus récurrents sont les 6420, 6430, 6419, 6630 et 7010. Il s'agit des activités des sociétés de holding, des fonds de placement, des intermédiaires monétaires, de gestion de fonds et des sièges sociaux. Seuls 6 adhérents ont le même NAF qu'au moins un de leurs actionnaires.

3.4.5.3 **Peu d'actionnaires adhérents de la *Mecanic Vallée***

Il existe 153 adhérents détenus, entre autres, par 93 sociétés. Les noms des sociétés actionnaires ont été recherchés parmi la liste des sociétés adhérentes du SPL. Il n'existe que 4 sociétés à la fois actionnaires et adhérentes du SPL. Ces 4 entreprises sont les sociétés-mères ou les holdings de microgroupes locaux (Levratto, 2007).

3.4.5.4 **Adhérents et actionnaires : de petites entreprises**

De nombreuses sociétés holdings ou de fonds constituent de petites entités chargées de superviser une très grande partie des adhérents locaux et n'ont pas besoin, pour ce faire, de beaucoup de personnel voire d'aucun personnel. Deux cas assez typiques sont à distinguer. D'une part, les personnes physiques qui sont actionnaires disposent fréquemment d'une holding qui possède l'intégralité des parts de l'entreprise qu'elles ont fondée ou reprise. Le holding a une utilité purement juridique, fiscale et n'a pas besoin de personnel pour fonctionner. D'autre part, les PME et les TPE constituent les interfaces entre l'adhérent et son groupe. Ces PME et TPE ont pour objectif principal de gérer les avoirs nationaux, régionaux ou sectoriels de leurs commanditaires et propriétaires. Ces TPE et ces PME sont implantées en particulier dans les grandes métropoles françaises et européennes. Elles s'inscrivent dans une longue chaîne d'acteurs allant des adhérents à leur maison-mère

3.4.5.5 **Une faible proximité sociale**

La proximité sociale a été construite de deux manières. La première opération a consisté à extraire de la base de données Orbis – extraction complétée par le site societe.com – les dirigeants et managers des entreprises adhérentes. Les recherches menées ont donné les résultats suivants :

	Nombre d'entreprises identifiées	Nombre de fonctions exercées	Individus impliqués
Adhérents	139	1370	819
Actionnaires	91	4622	3533

Tableau 23 : le nombre de fonctions et de dirigeants, indice de la faible proximité sociale entre les adhérents du SPL et leurs actionnaires en 2018. (Sources : Orbis et Societe.com pour les individus et les fonctions, *Mecanic Vallée* pour les entreprises; réalisation : B. BEZZON)

Plus d'une dizaine d'adhérents a été perdue notamment parce que beaucoup d'entre eux sont en liquidation judiciaire et ont été ôtés de la base. De même, deux actionnaires ont disparu en raison de leur forme particulière (pays). À partir des éléments ci-dessus, il s'est agi de rechercher si des personnes agissaient, à la fois, en tant que dirigeants d'actionnaire(s) et d'adhérent(s). Deux types de recherches ont été menés :

- Les dirigeants des entreprises adhérentes ont été recherchés dans la liste des dirigeants d'actionnaires,
- Les dirigeants d'actionnaires ont été recherchés dans la liste des dirigeants des entreprises adhérentes.

La confrontation des résultats permet ainsi d'identifier les individus faisant le lien entre les deux catégories d'entreprises. Les résultats sont très restreints. Au total, 19 individus (sur plusieurs milliers) travaillent à la fois comme dirigeant d'actionnaire et d'adhérent. Les proximités sont donc très faibles. Ces individus (qui peuvent être exceptionnellement des personnes morales) font le lien entre les sphères productives et financières. Les 19 personnes cumulent les fonctions de direction notamment par le biais de 9 structures à caractère financier. 20 adhérents sont concernés par la proximité sociale avec un ou plusieurs de leurs actionnaires via les fonctions de direction.

3.4.6 Trois types d'acteurs au sein du SPL

Les niveaux globaux de proximité ont été définis. Il est désormais pertinent de comprendre comment les acteurs productifs du SPl et leurs actionnaires sont articulés, c'est-à-dire de comprendre comment leurs relations structurent le développement local. La proximité de chaque adhérent avec son/ses actionnaire(s) a été étudiée. Deux cas assez différents émergent : les acteurs ayant beaucoup de proximités avec leurs actionnaires et ceux n'ayant que peu ou pas de proximité. Ces derniers sont les entreprises multinationales implantées au sein du SPL, reliées et dépendantes du cœur financier. Elles mobilisent les volumes les plus importants de capital social. Ce dernier est géré depuis les grandes métropoles du cœur financier (région parisienne et métropoles européennes) par le biais d'entreprises de type PME ou TPE qui ne sont pas adhérentes de la *Mecanic Vallée*. Ces entreprises sont spécialisées dans la gestion des affaires financières et n'ont pas les mêmes NACE que les adhérents du SPL. Il s'agit de société holding ou fonds qui permettent de faire le lien entre l'adhérent et sa maison-mère. Elles n'ont pas les mêmes dirigeants que les adhérents. Ces adhérents structurent le SPL et le tissu productif local. Ces grandes entreprises sont spécialisées dans la production d'un type de biens (hélices, mini manches, injecteurs, visserie industrielle).

Leurs marchés se trouvent à l'international puisqu'elles exportent la majorité sinon la totalité de leur production. Ces entreprises puisent, dans le tissu local, les éléments de toutes sortes nécessaires à leur activité en mobilisant, notamment, les sous-traitants de capacité et ceux de spécialité (Grossetti, Zuliani et Guillaume, 2006b). Une large partie du tissu local dépend étroitement du volume d'affaires de ces multinationales. Ce tissu a été largement fondé et structuré par elles. Toutefois, la stratégie locale de ces firmes reste très diverse (Guillaume, 2005a). De même, dans de nombreux cas, les firmes multinationales mettent les sites de la *Mecanic Vallée* en concurrence avec les autres firmes. Plus rarement, des multinationales font de leur site en *Mecanic Vallée* un site spécifique puisant sa force dans le tissu productif local. L'interdépendance firme/territoire développée par Colletis et al., (1997) prend un nouveau visage : capital contre exportations. Cette situation vient compléter et confirmer les résultats obtenus par Guillaume (2001, 2003, 2005, 2008b). Cette situation permet de mieux illustrer

l'intuition de Pecqueur (2007) : l'économie locale est bien l'autre visage de l'économie globale. Le SPL est structuré sur la base de multinationales qui, d'une part, en font un système productif très dépendant des capitaux issus du cœur financier mais qui, d'autre part, peut bénéficier, grâce à ces firmes, d'un accès aux marchés notamment nationaux et internationaux.

C'est par ce biais que le système local de sous-traitance a été généré et développé (Grossetti, 2004a). D'autre part, il existe les microgroupes locaux (Levratto, 2007) qui se caractérisent par le cumul de plusieurs proximités au sein du SPL. Cet ensemble de PME est possédé par un actionnaire commun. Cet actionnaire est généralement un cadre de grande entreprise régionale qui a racheté une entreprise. Par la suite, il a créé un holding pour ne pas être engagé personnellement en cas de problèmes financiers. Ce holding a, par la suite, acheté d'autres PME locales (faillite, retraite) afin d'améliorer la valeur ajoutée et le chiffre d'affaires de l'ensemble en bénéficiant de synergies productives (productions complémentaires) ou de marchés (différentes niches). Le holding est fréquemment possédé et dirigé par des membres de la même famille qui exercent des fonctions dirigeantes tant chez l'adhérent que chez l'actionnaire. Les holdings sont adhérents du SPL et sont implantés sur le territoire dudit SPL. Ce sont des TPE PME comme les adhérents qu'ils possèdent.

Ils exercent souvent leurs activités dans un NACE à caractère gestionnaire ou financier. Toutefois, parfois, des similitudes peuvent apparaître avec les adhérents dont ils sont actionnaires : possédant et possédé agissent dans le secteur de la métallurgie. Les microgroupes n'exportent pas. Ils cherchent à apporter des solutions productives nouvelles à leurs donneurs d'ordres en produisant, par exemple, des sous-ensembles. Ceci permet de s'adapter aux exigences de montée en gamme mais aussi de pallier les stratégies de diminution du nombre de fournisseurs adoptées par les donneurs d'ordres. Les microgroupes sont le fruit de l'isolement des PME ainsi que des difficultés financières récurrentes rencontrées par les petites firmes locales. Enfin, il existe un troisième ensemble d'entreprises qui est le plus important mais qui n'est pas étudié ici. Il s'agit des PME et TPE familiales ou appartenant à leurs créateurs. Cet ensemble sort du champ de l'analyse car les actionnaires sont des acteurs individuels et que la mesure des proximités n'est pas possible avec eux.

3.5 Une vision de l'actionnariat reposant sur la grille française des proximités

Maintenant, il s'agit d'observer l'actionnariat sous le prisme de la grille française des proximités. Il s'agit, dans cette partie, de se demander si les adhérents de la *Mecanic Vallée* sont aussi leurs propres actionnaires ; en d'autres termes, de savoir si des adhérents sont actionnaires d'autres adhérents. Cette nouvelle grille génère des résultats qu'il est pertinent d'analyser pour les confronter à ceux issus de la grille de Boschma.

Toujours dans le souci de conserver les données anonymes, les noms n'apparaîtront jamais au même titre que le caractère majoritaire ou minoritaire de la participation : aucun chiffre n'apparaîtra. Seule compte l'existence d'une participation. Les noms des adhérents du SPL ont été recherchés parmi les actionnaires directs et indirects de ces mêmes adhérents, au sein d'une extraction effectuée sur le site spécialisé Orbis. Il est apparu, d'une part, qu'il existe 10 cas de relations actionnariales, au total, dans lesquels un adhérent est actionnaire d'un autre adhérent. D'autre part, il n'existe aucun cas où un adhérent est actionnaire indirect (ou actionnaire d'actionnaire ou actionnaire de deuxième niveau) d'un autre adhérent.

Parmi les 10 cas d'actionnaires directs, il y a 3 situations :

- un adhérent est actionnaire de 3 autres adhérents,
- trois adhérents sont actionnaires, chacun, de 2 adhérents,
- un adhérent et actionnaire d'un seul autre adhérent.

Il n'existe aucune situation où plusieurs adhérents sont actionnaires d'un même adhérent. Les stratégies actionnariales de spécification par l'actionnariat des firmes est donc très faible tant en termes d'adhérents impliqués qu'en termes de nombre et d'intensité de liens impliqués. Ces stratégies reposent uniquement sur la construction de groupes locaux ; construction qui a été opérée avant et après la création du SPL. Les 5 adhérents actionnaires sont tous des entreprises fondatrices de groupes constitués

3.5.1 La constitution de petits groupes sous l'action d'individus

Dans trois cas, les relations entre actionnaires du SPL ont été constituées, après la création du SPL, par des individus ayant racheté une entreprise déjà existante. Par la suite, ces individus ont mis en œuvre une stratégie de croissance externe visant deux éléments. La constitution de petits groupes regroupant un certain nombre de compétences complémentaires afin de constituer des sous-ensembles mécaniques et/ou des produits propres. Ces sous-ensembles et produits propres sont recherchés car ils permettent de créer une valeur ajoutée supplémentaire et, du fait de la complémentarité des opérations concentrées, de conserver la valeur ajoutée au sein du groupe. Dans deux cas, la création des groupes a eu lieu notamment au moment du départ, souvent à la retraite, mais pas uniquement, de leur créateur et/ou actionnaire majoritaire précédent. Les outils utilisés par les repreneurs pour identifier les opportunités d'achat ne sont pas connues.

Ces microgroupes dépendent d'un individu qui a orchestré les différentes reprises. Les individus concernés ont mis en œuvre une structure de type *holding* qui est, elle-même, adhérente du SPL. Elle représente l'ensemble de ses filiales notamment au sein des salons d'affaires. La *holding* permet au dirigeant de ne pas s'exposer de manière personnelle et directe à un trop fort endettement lors des rachats. L'ensemble de l'endettement est supporté par le *holding*. De même, la constitution d'un *holding* semble correspondre à une volonté marquée de conserver les caractéristiques productives des entreprises rachetées. Ces entreprises auraient pu être fusionnées dans une seule et unique entité. Toutefois, ces entreprises, complémentaires, ont conservé leur indépendance notamment leur indépendance productive. Chacune est positionnée sur un marché, un secteur, une technologie (si ce n'est plusieurs de ces éléments à la fois). Ce positionnement amène parfois à des complémentarités entre membres du groupe mais aussi à des positionnements tout à fait indépendants en termes de clientèle. De même, la situation des entreprises rachetées est généralement fragile en termes de valeur ajoutée et de résultats. Le maintien de structures juridiques différenciées permet de ne pas exposer les autres membres du microgroupe aux difficultés car ils n'en sont pas solidaires.

3.5.2 La constitution d'un groupe sous l'influence conjointe d'un individu et d'une société

Le cinquième cas d'adhérent actionnaire est lié à une histoire unique au sein du SPL. Il s'agit d'une société, anciennement familiale, fondée après la deuxième guerre qui s'est, elle aussi, retrouvée confrontée à un problème de succession. En effet, l'approche de la retraite du dernier actionnaire et dirigeant familial a amené le constat de la proche fin du caractère familial du groupe puisqu'aucun descendant de cette personne n'a souhaité poursuivre la direction. Parallèlement, le groupe a subi une crise économique assez profonde rencontrée par le secteur automobile. Afin de résoudre les problèmes financiers et les problèmes de succession, l'entreprise unique existante a été divisée en deux entités. Chacune d'entre elles a récupéré une production spécialisée et particulière exercée par l'ancienne entité : une structure a été dédiée à l'automobile et l'autre à l'aéronautique. La filière automobile était, au moment de la création des nouvelles entités, en pleine crise. Séparer les activités constituait un moyen de sauvegarder les activités en bonne santé. En effet, la conservation de toutes les activités dans une même structure amenait à ce que les risques, notamment financiers, générés par une activité se répercutent sur l'entreprise en son entier et, par voie de conséquence, sur les activités saines.

La séparation permettait de séparer les activités pour des raisons de risques mais aussi de transmission. En effet, la fin du caractère familial amène à une vente à un tiers, inconnu alors. Pour faciliter le processus de vente, le découpage de l'ancienne entité a été vraisemblablement imaginé sur un présupposé : il y a peu de chances que les activités aéronautiques et automobiles soient vendues, en

même temps, à un même acquéreur. Cela signifierait l'arrivée d'un repreneur spécialisé dans ces deux activités et acceptant de s'attacher les services d'une structure, en l'espèce automobile, dont la viabilité est sérieusement mise en doute par la conjoncture défavorable que traversent la filière et le secteur automobile. Ainsi, les activités automobiles et aéronautiques ont été séparées de manière à faciliter leur vente, qu'elle soit séparée ou groupée. Le rachat intégral a été effectué au début des années 2000, alors que l'aéronautique et l'automobile se portaient bien. L'acquéreur a constitué un *holding*, propriétaire de l'ensemble des parts des deux entités déjà existantes. Les trois sociétés sont devenues adhérentes du SPL.

3.5.3 La création de groupes sous l'action de sociétés

Il existe une troisième catégorie d'adhérents actionnaires : les groupes constitués par croissance externe afin de maîtriser les différents segments d'un marché. Il y a deux cas chez les adhérents actionnaires. Le premier est une entreprise spécialisée dans l'usinage. Cette dernière a acquis, progressivement, des parts dans trois sociétés plus une qui, depuis lors, a été rattachée à une autre entité. La société mère est spécialisée dans l'usinage de pièces aéronautiques. Dans un premier temps, elle s'est consacrée à l'usinage de pièces de grande dimension ainsi qu'à l'usinage d'autres composants aéronautiques. Par la suite, cette entreprise s'est orientée vers des sous-traitants de capacité (dont l'activité est liée majoritairement au volume de commandes de leurs donneurs d'ordres) qui travaillaient pour elle et qu'elle a ensuite rachetés et intégrés. De manière indirecte, par le biais d'un actionnaire tiers, elle est entrée dans le capital d'une société d'ingénierie. Cette entrée au capital permet d'internaliser, au sein du groupe, les prestations de recherche et d'ingénierie nécessaires pour mener à bien une montée en gamme et la construction de sous-ensembles. La société mère a donc été le fer de lance de la constitution de ce groupe.

Dans le deuxième cas, la création du petit groupe a été impulsée par le créateur d'une entreprise. Ce dernier a estimé pertinent de ne pas se concentrer uniquement sur les seules phases de production et a donc cherché à maîtriser les processus d'ingénierie et de conception. Pour ce faire, il a constitué de toutes pièces une société spécialement affectée à ces tâches de conception. La création d'une société à part, au lieu d'un département au sein de la structure existante, a été motivée par une division des tâches. Cette division a pour objectif, entre autres, de permettre à la nouvelle entreprise de conquérir ses propres marchés et de ne pas être uniquement dépendante des commandes de sa société-mère. La maîtrise des activités d'ingénierie a été impulsée par l'influence d'un donneur d'ordres local très important pour la société. Ce donneur d'ordres commandait des éléments physiques plus ou moins élaborés. Il a été amené à occuper des fonctions de systémier pour son plus gros client. Cette place de systémier a eu pour conséquence, entre autres, d'augmenter de manière significative le contenu

technologique de ses produits. Parallèlement, ce rôle lui a imposé d'assembler des éléments finis. Aussi, pour simplifier les opérations, il a modifié sensiblement ses relations avec certains de ses sous-traitants en leur donnant un rôle de cotraitants. Le donneur d'ordres, dans ses cahiers des charges, ne spécifie plus l'ensemble des opérations à mener mais seulement une partie d'entre elles. À charge, pour le sous-traitant, d'imaginer et de proposer les éléments manquants dans le cahier des charges, ce qui sous-entend de disposer d'un service de conception et de recherche. C'est exactement ce qu'il s'est passé avec l'entreprise actionnaire : pour répondre aux demandes plus exigeantes de ses donneurs d'ordres, elle s'est dotée d'une équipe puis d'une entreprise spécialement dédiée aux opérations de conception et de recherche. Cette recherche favorise la valeur ajoutée. De même, lorsque la société de production et la société d'ingénierie candidatent à des marchés, elles peuvent se confier des tâches de sous-traitance.

3.5.4 Les individus dans la spécification

Parallèlement à la recherche décrite ci-dessus, les noms de personnes morales ont été recherchés dans les actionnaires directs et indirects des adhérents de la *Mecanic Vallée*. Il s'agit de 459 personnes physiques exerçant les fonctions de direction au sein des effectifs d'au moins un adhérent. Cette recherche permet l'identification de dirigeants (459 noms donc) de sorte à connaître ceux qui sont aussi actionnaires. Les intitulés des fonctions des dirigeants au sein de la base Orbis se trouvent dans le tableau 37 en annexe. La recherche peut être étendue, théoriquement, au-delà des personnes ayant une fonction légalement reconnue pour s'étendre à l'ensemble des individus travaillant pour une entreprise, quel que soit leur statut. Toutefois, l'accès aux données nominatives exhaustives est impossible pour un ensemble aussi étendu d'entreprises. Aussi, pour des raisons d'accès à l'information, seules les personnes exerçant une fonction dirigeante reconnue par la base Orbis sont prises en compte. Il existe deux grands types de profils d'actionnaires : d'une part, l'actionnaire d'un seul adhérent, qu'il le soit de manière directe et/ou indirecte et, d'autre part, l'actionnaire de plusieurs adhérents, de manière directe et/ou indirecte. Les résultats de la recherche sont les suivants.

individu dirigeant et actionnaire direct d'un seul et même adhérent du SPL	individu dirigeant et actionnaire indirect d'un seul et même adhérent	mixte	cas complexes	Total
53	13	2	6	74

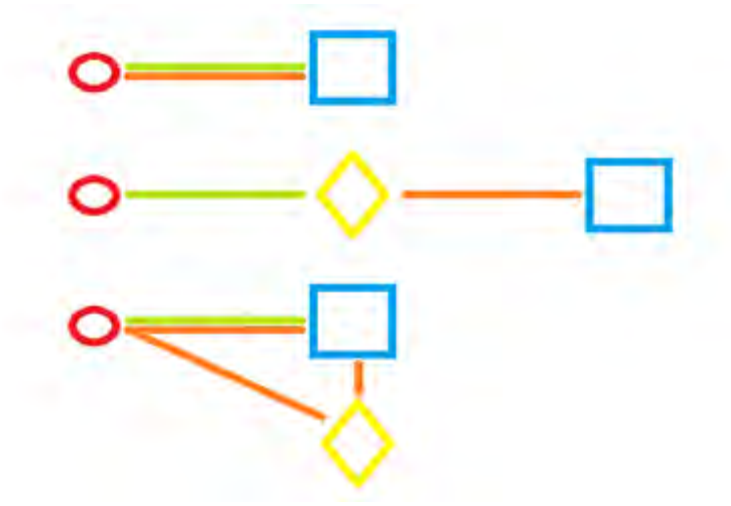
Tableau 24 : le cumul des fonctions dirigeantes et actionnariales dans la *Mecanic Vallée* en 2018. (Sources : Societe.com et Orbis; réalisation: B. BEZZON)

Il s'est agi de savoir si l'actionnaire physique identifié exerçait aussi des activités de direction (quel que soit le poste) chez l'adhérent dont il est actionnaire.

Systématiquement, les actionnaires d'un seul adhérent sont des dirigeants de cet adhérent. Très majoritairement, ils exercent des mandats de direction générale (gérant, président, PDG, directeur général, président du conseil d'administration). Les relations actionnariales entre ces dirigeants et les adhérents peuvent être représentées schématiquement :

- les ronds rouges représentent le dirigeant,
- les carrés bleus représentent les adhérents identifiés par l'existence de relations actionnariales,
- les losanges jaunes sont les structures financières quelconques (*holding* notamment).
- les traits verts représentent l'exercice d'une fonction de direction.
- les traits orange représentent l'existence d'une relation actionnariale.

Figure 20 : schémas de relations actionnariales "simples". (Réalisation : B. BEZZON)



Plusieurs situations « simples » se dégagent. Dans le cas le plus haut, la relation actionnariale est directe entre le dirigeant et l'adhérent : le dirigeant est aussi un actionnaire direct de l'entreprise. Cette configuration prévaut généralement pour les entreprises ne disposant que d'un capital social faible.

Dans le cas intermédiaire, le dirigeant d'un adhérent est aussi actionnaire de cet adhérent mais, cette fois-ci, de manière indirecte via une structure financière de type *holding*. Ce montage permet de limiter l'exposition personnelle du dirigeant à l'endettement et au risque. Ce montage prévaut généralement pour les individus jeunes qui viennent de prendre le contrôle de l'entreprise. La dernière configuration représente un cas intermédiaire où le dirigeant de l'adhérent est aussi son actionnaire de manière directe et indirecte. Ce cas de figure est rencontré pour les dirigeants d'une entreprise à très fort capital où les dirigeants ont

une part directe et personnelle du capital et des parts d'une *holding* commune, elle-même actionnaire de l'adhérent.

68 des 628 dirigeants identifiés (soit 10,83% de l'effectif total) supportent à la fois des fonctions de dirigeant et d'actionnaire d'un adhérent. Rien n'oblige un dirigeant à être actionnaire et un actionnaire à être dirigeant. Aussi, ces individus sont dans le cadre d'une spécification professionnelle en raison des tâches qu'ils ont à exercer dans la même entreprise. Toutefois, l'ensemble de ces situations ne constitue en aucun cas une spécification au sein du réseau car il ne s'agit en aucun cas de relation actionnariale entre ces mêmes adhérents.

Les cas complexes sont désignés ici car chacun est différent, par son montage, par les individus et adhérents impliqués mais aussi leur ampleur. Chacun d'entre eux est unique. Tous ces cas impliquent un dirigeant actionnaire, direct ou indirect de plusieurs actionnaires. La méthodologie de recherche a été effectuée de la manière suivante :

- le nom du dirigeant a été recherché dans les actionnaires des adhérents,
- le nom du dirigeant a été recherché dans les actionnaires des actionnaires des adhérents,
- le nom du dirigeant a été recherché dans les dirigeants des adhérents,
- le nom du dirigeant a été recherché dans les dirigeants des actionnaires d'actionnaires.

Ensuite, l'ensemble des relations entre ces dirigeants et ces actionnaires a été retracé. Quatre réseaux ont pu être tracés. Ils apparaissent tous dans la figure ci-dessous.

Le 1er réseau est le plus complexe. Il est en bas à droite de la figure. Il mobilise quatre dirigeants qui sont dirigeants et actionnaires d'un ensemble de sociétés. Les dirigeants (points rouges) les plus à gauche, au nombre de trois (DIRI 1, 2 et 3) sont actionnaires d'une société commune, qui est le point rouge au centre (DIRI 4). DIRI 2 et 3 sont des individus tandis que DIRI 1 est une entreprise qui est actionnaire et dirigeante en son nom de DIRI 4 mais aussi d'un adhérent, en haut au centre. La société centrale (DIRI 4) a la particularité d'être, en son nom, dirigeante (direction générale) et actionnaire direct de deux adhérents, les carrés bleus (ADH) les plus en haut et à droite. DIRI 4, est également actionnaire indirect, via une société d'investissement, FIN, d'un autre adhérent, à droite, le plus en bas. Les dirigeants DIRI 2 et DIRI 3 sont dirigeants de deux adhérents dont ils sont actionnaires indirects via DIRI4.

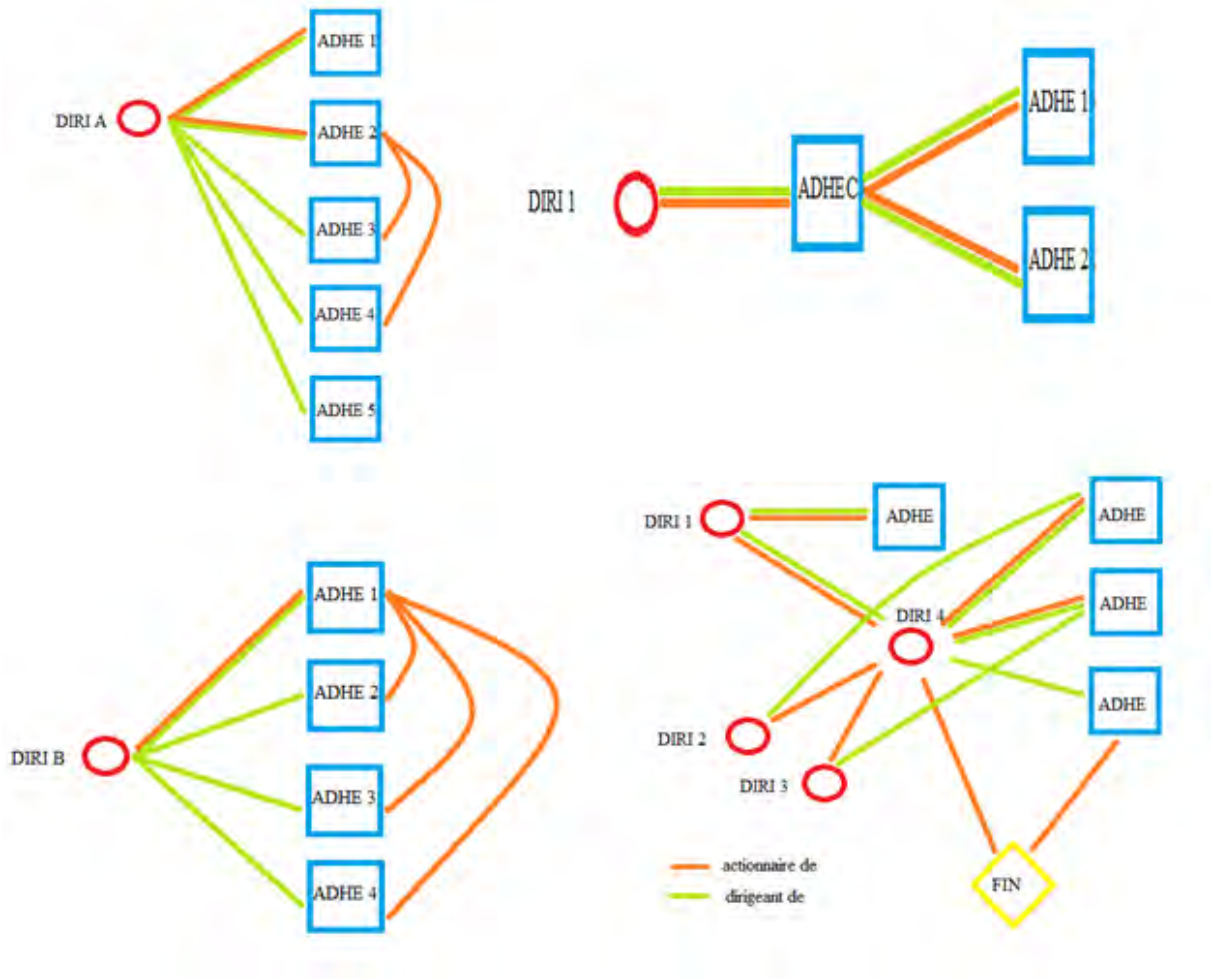
Le 2ème cas est beaucoup plus simple. Il se trouve en haut à gauche de la figure. Un dirigeant, une personne physique en l'espèce, DIRI A, est devenue actionnaire et dirigeante de la société ADH 2

(adhérent du SPL) dès sa création. ADHE 2 est devenue, à des périodes différentes, actionnaire d'ADHE 3 et ADH4. Le fondateur d'ADH 2, actionnaire indirect de ADHE 3 et 4 est devenu dirigeant de ces deux sociétés. Parallèlement, le dirigeant (DIRI A) a acquis des parts de la société ADHE 1 de manière personnelle ; société dont il est aussi devenu le dirigeant. Enfin, ADHE 5 est dirigée par DIRI A mais la relation actionnariale, qui existe, entre DIRI A et ADHE 5 n'est pas connue, faute de données fiables.

Dans le 3ème cas, la situation est simple. Il est situé en bas à gauche. DIRI B est devenu actionnaire et dirigeant de ADH 2, 3 et 4 au fil du temps puis a regroupé l'ensemble des activités sous l'égide de ADHE 1 qui joue un rôle de *holding*. DIRI B a pris la direction de l'ensemble de ces quatre adhérents.

Dans le 4ème cas se trouve en haut à droite de la figure. Une personne physique, dirigeante de trois sociétés est aussi actionnaire de ces trois sociétés. Ce dirigeant a repris une première entreprise puis créé un *holding* (ADHE C, adhérent du SPL), avant de prendre une participation dans une autre société. Les trois entreprises en question sont adhérentes du SPL.

Figure 21 : représentation des schémas actionnariaux liant différents adhérents du SPL Mecanic Vallée. (Réalisation : B. BEZZON). Le 1er cas se situe en bas à droite, le 2ème cas en haut à gauche, le 3ème en bas à gauche et le 4ème en haut à droite.



Les différentes recherches empiriques ont conduit à compléter les informations de la base de données Orbis. Deux cas d'actionnariats individuels d'adhérents ont été identifiés. Premièrement, un cas où trois actionnaires, dirigeants d'une entreprise, sont réunis dans un *holding* commun. Ce *holding* est actionnaire de la société-mère du groupe. Cette société-mère est elle-même, naturellement, actionnaire de sa filiale. Société-mère et filiale sont toutes deux adhérentes du SPL. Les trois actionnaires de l'ensemble sont tous dirigeants de l'ensemble et se sont partagés les postes des deux entités. Deuxièmement, le cas de l'adhérent actionnaire de deux autres sociétés ; le dirigeant n'est apparemment pas actionnaire. Jusqu'à récemment, le dirigeant était actionnaire. Toutefois, ce dirigeant a vendu l'intégralité des sociétés à un fonds d'investissement qui a ensuite nommé un dirigeant qui a la responsabilité pour les trois sociétés. Ici, il y a déconnexion entre le rôle de dirigeant et d'actionnaire. Ce cas ne sera pas pris en compte étant donné l'évolution qu'il a connue.

3.5.5 Rapprochement des résultats actionnariaux individuels et entrepreneuriaux

Il s'agit maintenant de comprendre les motifs présidant les proximités entre membres de la *Mecanic Vallée* et actionnaires. Cette explication provient de la création de microgroupes. Ces derniers expliquent tant les résultats obtenus avec la grille de Boschma que celle de l'école française des proximités ; ces deux grilles donnant des résultats très similaires.

3.5.5.1 **La reprise d'entreprise : le moment clé du rapprochement**

Les entreprises qui constituent des (mini) groupes ont quasiment toujours été reprises à la suite d'un départ à la retraite et/ou de difficultés économiques. Plus rarement, il s'agit du départ, pour trajectoire professionnelle, d'un individu. Ces entreprises étaient, en général, propriété d'une seule personne qui jouait le rôle de seul dirigeant (gérant notamment). Cette concentration des pouvoirs semble avoir joué un rôle assez important dans la facilitation du processus de reprise. Beaucoup d'entreprises étaient à caractère familial, c'est-à-dire que les membres de la même famille, ont concomitamment et/ou successivement détenu, de manière seule ou collective, la direction et l'actionnariat (majorité ou total) de l'entreprise. Beaucoup d'entreprises étaient aussi détenues et dirigées par leur fondateur. Il n'y a qu'un seul cas où les dirigeants (et actionnaires !) d'entreprises ont accepté de fusionner dans un groupe en perdant leur statut d'actionnaire majoritaire et de dirigeants pour devenir minoritaires et ne plus être membres de la direction générale. Les raisons de l'identification et du choix des entreprises reprises sont souvent inconnues. Parler de ces éléments avec les entrepreneurs est très difficile en raison de leur silence concernant leurs propres affaires. Il semble que la connaissance directe du repreneur et du vendeur soit au centre de l'événement mais aucune précision n'est connue au sujet de l'interconnaissance de ces individus avant le rachat.

Seuls des témoignages de tiers sont disponibles, jamais ceux des principaux intéressés. Obtenir des précisions n'est pas important ici : la seule donnée importante est de comprendre que la reprise, et la constitution afférente des groupes au sein du SPL, a été réalisée à des moments charnières. Les repreneurs sont majoritairement des individus ayant eu une carrière professionnelle de cadres dans des ETI ou grands groupes particulièrement aéronautiques, plutôt des entreprises régionales. Ces individus se sont implantés dans la même région administrative que celle où est implanté leur ancien employeur. Ces individus agissaient beaucoup dans les fonctions techniques de leur ancien employeur. Les raisons de leur « bifurcation » professionnelle ne sont pas connues, sauf celle du « désir d'entreprendre » qui peut être autant suscitée par un licenciement qu'un projet personnel méticuleusement préparé. Dans un cas, les repreneurs sont d'anciens salariés de l'entreprise. Cette reprise a été organisée par l'ancien dirigeant qui souhaitait s'assurer d'une continuité de son action notamment avec des cadres connus, ce

qui lui a valu un prix régional. Dans un autre cas, c'est un investisseur pur qui est au centre de l'achat. Cet investissement est expliqué par la stratégie du groupe qui investit dans des ETI européens. C'est les productions de pointe dans l'aéronautique qui semble avoir intéressé le nouvel acquéreur.

3.5.5.2 **Les individus centraux dans la constitution de groupes**

Le dirigeant des entreprises actionnaires est quasiment toujours actionnaire de la société-mère. Le modèle de gouvernance des entreprises est toujours centré sur ces personnes qui concentrent les mandats de direction et les participations actionnariales directes ou indirectes. La stratégie personnelle et du dirigeant et celle de l'entre se confondent et ne font qu'une. Le dirigeant du repreneur n'effectue aucun partage du pouvoir dans les différentes directions et concentre les mandats. La personnalité de ce dirigeant-actionnaire joue un rôle dans la construction du groupe. Les reprises ne sont que très rarement collectives : elles restent le fait d'un individu qui contrôle tous les leviers stratégiques. Dans le cas d'un groupement, plusieurs chefs d'entreprise s'étaient associés au sein d'une alliance capitalistique avant que leurs entreprises ne soient rachetées, en tout ou partie, par un investisseur extérieur qui a constitué le groupe.

3.5.5.3 **La logique productive au cœur des microgroupes**

Note : pour éviter toute identification des entreprises concernées, leurs filières, secteurs d'activité et autres éléments susceptibles de dévoiler des informations financières confidentielles ne seront pas dévoilés dans cette partie.

La plupart des entreprises ont précédé le SPL. Leur première adhésion est fréquente dans les premières années du SPL. Les groupements ont souvent été créés après la création du SPL. Un a été créé entièrement avant, un autre en partie avant. Les autres ont été créés après le SPL. Celui-ci n'a pas été mobilisé de manière directe mais les complémentarités observées se retrouvent dans les groupes locaux. Les reprises sont les moments privilégiés pour un rachat. Ce rachat est maîtrisé par un seul individu qui cumule le rôle de décideur et d'actionnaire. Ces rachats sont essentiellement motivés par une logique industrielle portée par l'individu mais bénéficiant au groupe. Le rapprochement entre entreprises obéit toujours à une logique industrielle et productive qui passe par la création d'une valeur ajoutée supplémentaire et la satisfaction des attentes des donneurs d'ordres. Les donneurs d'ordres réduisent de manière drastique le nombre de leurs fournisseurs de sorte à simplifier leur organisation productive. Ce processus est particulièrement vrai pour l'automobile et l'aéronautique même si, pour l'automobile, ce processus est stable tandis qu'il gagne en puissance dans le domaine aéronautique.

Aussi, les petites entreprises sont amenées à s'allier de sorte à concentrer les compétences et livrer, ensemble des éléments complets aux donneurs d'ordres.

Mutualiser des compétences et des productions permet de mettre en œuvre une stratégie d'augmentation de la valeur ajoutée. En effet, cette mutualisation engendre la production de produits propres et/ou de sous-ensembles. Ces produits sont considérés comme une stratégie pertinente pour gagner un pouvoir de négociation sur les prix auprès des donneurs d'ordres mais aussi, parfois, chercher à diversifier les débouchés. Les groupes facilitent particulièrement des démarches prospectives commerciales : les sociétés-mères, les sociétés communes et les holdings sont chargés d'assurer des missions de mutualisation concernant la représentation sur les salons professionnels. Ils sont chargés de rechercher les débouchés pour l'ensemble des membres. Enfin, la stratégie de groupe permet aussi, mais plus rarement, de rassembler l'ensemble des intervenants sur différents segments de marché et maîtriser les débouchés liés à une compétence centrale pour diversifier la production et absorber les évolutions conjoncturelles.

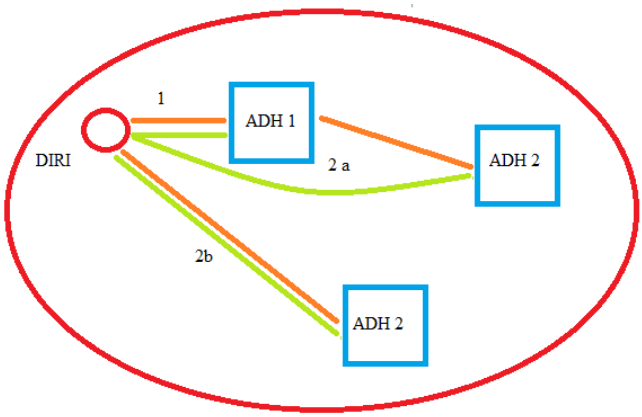
3.5.5.4 **Les microgroupes caractérisés par une santé financière fragile**

Les entreprises incluses dans des alliances capitalistiques sont fréquemment des entreprises à la santé fragile : leur valeur ajoutée est relativement faible (en proportion du chiffre d'affaires) et les résultats nets négatifs sont assez récurrents. Ces entreprises sont de petite taille. Leurs activités sont assez essentiellement tournées vers l'aéronautique, l'automobile, l'armement et l'agroalimentaire, mais plus rarement pour ce dernier. Ces quatre activités sont celles les plus exercées au sein des adhérents du SPL. Le rachat est l'occasion, d'une part, au vendeur de se dégager de son ancienne affaire et, d'autre part d'apporter un souffle nouveau à l'entreprise rachetée. Ce souffle vient de commandes au sein du groupe. La complémentarité productive des entreprises impliquées dans un groupe permet la conservation de la valeur ajoutée au sein de ce même groupe et d'assurer la viabilité de ce dernier. La viabilité des entreprises est assurée de manière indirecte par l'action productive et commerciale commune qui est insufflée et qui permet de maîtriser des débouchés. Parallèlement, la recherche d'un équilibre économique au sein du groupe permet à ce dernier d'être une garantie permettant d'éviter et/ou de pallier à des difficultés de paiement. En termes de bilan, l'arrivée d'un nouvel investisseur permet fréquemment d'assainir celui-ci et de permettre l'émergence d'une meilleure situation financière favorable à la confiance des acteurs financiers bancaires. Toutefois, de nombreux groupes locaux ont connu des redressements et des liquidations judiciaires. Ceci est particulièrement marquant depuis 2008.

3.5.5.5 **Une modélisation de la spécification financière (actionnariale) locale**

L'accumulation de fonctions dirigeantes et les relations actionnariales entre adhérents du SPL sont les deux faces de la dépendance mutuelle entre individu et entreprise. La première étape vient lorsque le dirigeant étudié (DIRI) accumule les fonctions de direction (quasi systématiquement des fonctions de direction générale comme gérant, président, président du conseil d'administration, directeur) et d'actionnaire.

Figure 22 : processus de mise en œuvre de la spécification actionnariale. (Réalisation: B. BEZZON)



Cette première étape correspond quasiment toujours à la reprise et /ou la création d'une entreprise et à la fin de la carrière salariée du dirigeant qui se lance dans l'entrepreneuriat. Au stade 1, les relations restent entre le dirigeant et l'entreprise et n'ont aucun impact sur la spécification des relations entre entreprises au sein du SPL. En revanche, les situations 2a et/ou 2b (dans le schéma ci-dessus) constituent la spécification au sein du SPL. Elles consistent en une prise directe (2b) et/ou indirecte (2a) du contrôle d'un autre adhérent. Dans la situation 2b, le dirigeant se met en première ligne dans la spécification en acquérant personnellement l'adhérent ADH2. Dans la situation 2a, la prise de contrôle est indirecte : elle est réalisée par ADHE 1 qui est la propriété de DIRI. Aussi, la prise de contrôle par DIRI est indirecte puisqu'il est actionnaire de ADH 1 et, par là même, il peut influencer la stratégie de ADHE 2. Le processus de spécification s'achève lorsque DIRI prend une fonction de dirigeant de ADHE 2. C'est ainsi que le processus individuel de spécification professionnel (exercice de fonctions très éloignées) génère (ou même titre qu'il est généré par) une stratégie de spécification de l'entreprise.

3.5.5.6 **La spécification actionnariale améliore l'autonomie du SPL**

La spécification permet de concentrer géographiquement les décideurs opérationnels et actionnaires des entreprises adhérentes. Cette concentration permet aux membres du SPL et, par découlement, au SPL, de bénéficier d'une autonomie plus forte. Les SPL ont été observés uniquement sous un angle productif et, de manière très légère, sous un angle financier et actionnarial. Or, les stratégies productives des entreprises sont étroitement dépendantes à la fois des conditions d'exercice de leur activité et des stratégies qui sont les leurs. Dans le cadre de la spécialisation, le SPL a mis en œuvre

des stratégies commerciales collectives cherchant à faciliter la vie des adhérents en leur ouvrant l'accès aisé à des marchés. De même, cette spécialisation entraîne des territoires relativement similaires en raison de la thématique productive qu'ils recouvrent. Dans le cadre de la spécification, des stratégies purement privées (absolument aucune compétence ou intervention du SPL dans les sujets financiers et actionnariaux) permettent aussi de faire dépendre des mêmes individus de la vie de plusieurs entreprises réunies dans le groupe. Ce destin commun permet de lier les stratégies d'entreprises et d'accroître les coopérations au sein des groupes constitués mais aussi avec les autres adhérents du SPL. De même, la possibilité de trouver des investisseurs et des synergies actionnariales locales constitue un avantage conséquent pour l'implantation de nouvelles entreprises. Toutefois, une telle relation demande des synergies productives, des intérêts croisés entre individus et entreprises qui rendent ces opérations assez complexes. Parallèlement, la dépendance des entreprises à des personnes physiques entraîne un ancrage important étant donné que la vie des entreprises dépend de la vie professionnelle de ces individus, ce qui rend impossible l'existence de telles configurations ailleurs puisque ces individus sont uniques.

3.5.5.7 **Le capitalisme du SPL connecté au cœur financier**

Il est nécessaire de nuancer grandement le propos tenu ci-dessus. Les entreprises isolées dont le dirigeant est aussi actionnaire ainsi que les groupes précédemment étudiés constituent la majorité des adhérents du SPL. Aussi, les adhérents du SPL concentrent, géographiquement, la prise de décision et la définition des stratégies. Toutefois, lorsque l'analyse se déplace sur le poids des entreprises, que ce soit en termes de capital social (au sens juridique du terme), de chiffre d'affaires, la situation est nettement moins favorable à l'autonomie du SPL. Les plus gros pourvoyeurs de contrats sont les entreprises qui disposent du plus gros volume de capital social. Or, ces entreprises sont uniquement tributaires d'actionnaires éloignés. D'une part, elles sont éloignées au sens géographique avec une légère concentration régionale dans la seule métropole de la région, une concentration nationale avec une implantation à Paris mais aussi internationale avec un rattachement direct au *« cœur financier »* soit Paris, Londres, Milan, Luxembourg par exemple. D'autre part, elles sont éloignées sur le plan humain : les individus actionnaires des membres les plus influents sont très difficilement identifiables. Les adhérents les plus importants sont possédés par une cascade de sociétés à vocation financière qui amène à une myriade de groupes financiers.

Aussi, l'actionnariat le plus important des adhérents du SPL est très éloigné de ce SPL. Parallèlement, les actionnaires et les dirigeants opérationnels sont totalement différents. Une deuxième forme d'éloignement se profile : celle des intérêts des membres et du SPL. Dans le cas des groupes globaux, il existe un double éloignement. Les responsables des entreprises et les concepteurs des stratégies sont

différents. Les premiers sont tributaires des seconds et sont plus dans une position d'exécutant. Cela n'empêche nullement une stratégie favorable au réseau local d'entreprises. Le SPL a été largement initié par le dirigeant d'un établissement propriété d'une multi nationale. Toutefois, cet éloignement fait apparaître le SPL comme une option productive parmi d'autres. Les groupes et entreprises reliés au cœur financier ont fréquemment des établissements hors du territoire de la *Mecanic Vallée* contrairement aux groupes locaux. Aussi, le SPL est un espace de production parmi d'autres entre lesquels l'arbitrage est possible. C'est l'inverse des entreprises et petits groupes. Pour ces derniers, le SPL est le seul espace d'implantation.

3.5.5.8 **Une territorialisation et une territorialité financières faiblement marquées**

La *Mecanic Vallée* se distingue par la différence entre sa dynamique productive et sa dynamique financière/actionnariale. Au niveau productif, il est évident que la territorialité nouvelle du développement économique est un succès. Les acteurs, isolés et dominés par de grands donneurs d'ordres ont changé leurs rapports à l'espace. Ce dernier a été mobilisé afin de faciliter et de générer des coordinations attachées au territoire et rompant l'isolement productif des entreprises. Des ressources productives territoriales ont émergé, à commencer par les rencontres annuelles d'affaires. Les acteurs locaux disposent d'un avantage conséquent lié au territoire : l'accès à un marché local. Le développement productif local repose beaucoup sur les PME. Toutefois, ce nouveau rapport à l'espace ne correspond que peu à une appropriation de l'espace productif ainsi dessiné. En effet, l'actionnariat du SPL n'est que très faiblement local. L'analyse au niveau des individus fait apparaître une majorité d'actionnaires implantés au sein du SPL. Au niveau du capital social étudié, les résultats sont tout autres.

Les actionnaires prépondérants des entreprises du SPL sont implantés à l'extérieur et disposant d'unités de production ou d'investissement partout en Europe ou dans le monde. C'est ici que la spécificité du SPL marque largement le pas. Ce dernier représente un espace d'implantation parmi d'autres. Cette implantation signifie que le SPL représente un endroit pertinent pour produire. Toutefois, cela signifie aussi que ce même SPL produit des richesses pour des acteurs extérieurs au territoire et pouvant le mettre en concurrence avec d'autres. Le SPL n'a donc que peu d'autonomie vis-à-vis de ces acteurs qui sont importants dans le paysage économique local car il s'agit des grands donneurs d'ordres. Aussi, le SPL doit composer avec les logiques de groupes (Zimmermann, 2002). La territorialisation a donc été menée par des acteurs extérieurs au SPL qui y ont largement investi. Les PME sont bien plus modestement représentées dans ce processus. Toutefois, les microgroupes et les actionnaires individuels sont présents mais soumis aux stratégies des donneurs d'ordres.

Bilan quant à la vérification des hypothèses, limites du raisonnement et perspectives de recherche

Le présent travail s'est donné pour objectif une analyse des systèmes d'acteurs en œuvre dans les dynamiques territoriales, notamment ascendantes. En l'espèce, la trajectoire étudiée ici était le passage de la spécialisation à la spécification. La thèse défendue est que le système d'acteurs est différent selon le niveau de développement. Trois grandes familles d'hypothèses ont été formulées, chacune concernant la nature des systèmes d'acteurs : la 1ère voyait le processus de développement économique comme un ensemble d'interdépendances entre les projets et les proximités. À ce titre, la spécialisation trace les voies de développement pouvant engendrer la spécification. La 2ème reposait sur la différenciation des acteurs physiques et moraux, notamment au sujet d'une intervention différenciée selon le niveau de développement. Toutefois, cette famille contenait aussi une hypothèse d'interdépendance permanente entre les acteurs. La 3ème famille était basée sur une différence de mise en relation des acteurs. L'importance des réseaux et celle des ressources de médiation diffère selon le stade de développement. Le raisonnement a ensuite été aiguillé vers une étude empirique de la *Mecanic Vallée*. Celle-ci a largement été étudiée par la littérature. De même, le projet politique, social et productif local a amené à une visibilité locale extrêmement importante. Aussi, l'objectif a été de relire le terrain. Le SPL a été replacé dans son contexte pour observer ses éventuelles particularités.

Ces dernières sont essentiellement productives, de par la richesse de la population, un chômage plus faible, la concentration des activités ou encore la taille des firmes. Par la suite, le projet productif du SPL a été décrit, d'une part, sous son aspect historique. L'accent a été mis sur l'imbrication de trois politiques publiques. Il s'est aussi agi d'identifier et d'étudier les acteurs et projets au cœur de cette dynamique. Étant donné que plusieurs possibilités d'identification desdits acteurs étaient envisageables, un choix a été réalisé. Enfin, l'analyse du terrain a reposé sur un « carnet de santé » des adhérents de la *Mecanic Vallée*. Ce bilan fait apparaître de très fortes disparités entre industriels locaux. Ces disparités sont telles qu'il est possible de parler de deux *Mecanic Vallée* très différentes et qui, malgré tout, cherchent à travailler ensemble, par le biais du SPL. Un objectif annexe de l'étude a été d'essayer de comprendre quels liens existent entre ces deux *Mecanic Vallée* très différentes. La revue de la littérature repose sur un bilan des modes de mobilisation et d'études des acteurs dans les dynamiques territoriales de développement. Cette revue a permis de souligner l'importance fondamentale des acteurs. Elle est partie de la caractérisation des SPL pour s'orienter vers leur modèle, à savoir les districts italiens. Ces deux formes caractéristiques du développement local sont construites sur une implication des acteurs et l'imbrication des phénomènes productifs dans la société locale.

Bilan quant à la vérification des hypothèses, limites du raisonnement et perspectives de recherche

Par la suite, la revue a été dirigée vers les modèles de développement local basés sur les proximités. Les proximités facilitent l'action collective des acteurs en raison des points communs (caractéristiques, projets, intentions) qui les réunissent. L'analyse des projets scientifiques et méthodologies utilisées ont amené à la mobilisation de la grille française à trois proximités. Par la suite, il s'est agi de savoir comment les proximités permettaient d'ancrer les activités, les richesses et les acteurs au territoire. La revue a donc été positionnée de sorte à comprendre ce qu'est l'ancrage. Il s'est avéré que la spécification, plus propice audit ancrage, est basée sur la ressource territoriale c'est-à-dire une forme de mobilisation et d'articulation des acteurs dans une dynamique particulière à un territoire. Le territoire et la gouvernance territoriale constituent deux espaces d'action et de mise en coordination extrêmement importants pour la bonne mise en relation des acteurs. La thèse défendue repose sur le passage d'une spécialisation à une spécification. Il est donc nécessaire de savoir à quelles conditions ces deux étapes peuvent être vérifiées. Le travail s'est donc fondé sur la littérature, notamment des littératures non territorialisées, afin de mener à bien l'identification des éléments de repérage des étapes du développement économique local. Il s'agit des réseaux locaux d'affaires, des services aux entreprises et la coopétition. Parallèlement, l'intérêt s'est déplacé vers l'actionnariat et, plus particulièrement, les microgroupes.

Le raisonnement s'est ensuite dirigé vers les faits stylisés permettant de déceler les systèmes d'acteurs en œuvre durant la dynamique territoriale. Un schéma d'analyse d'articulation des proximités et des projets productifs a été mis en œuvre pour mettre à l'épreuve le premier bloc d'hypothèses. Concernant le deuxième bloc d'hypothèses, c'est l'importance des acteurs qui a été construite selon le contenu des projets productifs étudiés. Le projet de spécialisation dépend des entreprises et de leurs activités productives tandis que la spécification dépend des individus en raison de leur caractère unique, fondé sur leurs compétences. Enfin, deux faits stylisés ont été construits pour identifier les formes de mise en rapport des acteurs (directe ou intermédiée). Une définition précise des termes les plus importants concernant la mobilisation et l'implication des acteurs a été effectuée (communauté, territoire-système). Enfin, le contenu des coordinations commerciales et actionnariales étudiées a été précisé. Le travail s'est alors dirigé vers les résultats. Ces derniers ont été construits de manière historique pour pouvoir, d'une part, être semblables dans leur organisation à la première étude du terrain et, d'autre part, pour observer la dynamique territoriale telle qu'elle s'est produite.

Les résultats se sont attachés à étudier, dans un premier temps, la dynamique industrielle totalement indépendante des actions du SPL. L'observation a été concentrée sur la création d'entreprises et l'activité principale des entreprises adhérentes. Il s'avère que les créations sont régulières, que les activités se dirigent beaucoup vers les services aux entreprises tandis que plusieurs secteurs restent importants (production d'éléments métalliques notamment). Parallèlement, certaines filières restent

privilégiées. Cet ensemble d'éléments constitue une parfaite symbiose avec les objectifs stratégiques du SPL, ce qui fonde la pertinence de son action collective. Le SPL a été mis en œuvre de sorte à améliorer l'activité de réseautage. C'est son principal apport au tissu productif. La spécialisation existait avant le SPL par le biais des réseaux constitués autour des essaimages et des productions particulières des donneurs d'ordres qui en sont à l'origine. Le SPL a permis de démultiplier les réseaux locaux en ôtant la dépendance à des productions et à des acteurs particuliers. Il a brassé, avec une nouvelle ampleur, les acteurs, leurs compétences et les productions afférentes. Ce brassage a produit un redéploiement concomitant des acteurs, des relations, des compétences et des productions. L'émergence du SPL comme acteur central de la révélation et de la valorisation de la ressource locale provient de ses qualités coopétitives qui assurent le bon et égal accès au réseau productif local. Le projet du SPL n'est pas productif mais territorial. Ce changement de perspective explique largement sa pertinence et son apport.

Cet apport est démontré par le succès grandissant des rencontres annuelles d'affaires. Ces dernières constituent un lieu privilégié d'interaction. Elles ont été tracées par les firmes productives qui constituent, au sein du SPL, un cercle social lié à la spécialisation. Les acteurs individuels travaillant pour ces entreprises sont d'une importance centrale dans la mise en place des relations locales d'affaires constitutives de la spécialisation. Le SPL a permis de relier les acteurs du SPL mais aussi d'un SLC particulier. La première étude de la Mecanic Vallée a mis en lumière une différence forte entre deux *Mecanic Vallée*. L'analyse des relations d'affaires permet de tester ce caractère et d'en comprendre l'explication. L'étude des réseaux locaux d'affaires démontre bien l'importance de quelques entreprises tant dans les donneurs d'ordres que parmi les sous-traitants. Les premiers sont des firmes multinationales implantées au sein de la *Mecanic Vallée* tandis que les seconds sont des producteurs de services aux entreprises. Leur centralité peut être conçue grâce à l'évolution des réseaux d'affaires. En effet, ils ont densifié de manière très importante le réseau local. L'étude de l'actionnariat local permet d'évaluer le caractère local des actionnaires et des capitaux influençant fortement les stratégies productives des entreprises de la *Mecanic Vallée*. Il permet aussi de mettre à l'épreuve la centralité des individus dans la spécification.

Deux méthodes ont été mises en œuvre pour repérer les actionnaires locaux. D'une part, les cinq formes de proximité de Boschma et, d'autre part, la grille de lecture des dynamiques territoriales construite par l'École Française des Proximités. Ces deux approches produisent les mêmes résultats. Elles mettent en évidence la centralité des microgroupes dans le renforcement des relations au sein de la communauté locale. Ils génèrent un capital de proximité. Ces groupes constituent des solutions innovantes à la petitesse des entreprises. Les résultats obtenus permettent de relire l'existence des deux *Mecanic Vallée* observée au cours de l'étude exploratoire du terrain. La *Mecanic Vallée* des firmes

multinationales est reliée au cœur financier de par les volumes et la provenance des fonds. Ces firmes ne reposent donc pas sur une quelconque proximité. En revanche, les PME et TPE locales constituent des actionnaires de proximité par le biais des microgroupes mais ces derniers restent marginaux. Ces deux *Mecanic Vallée* sont parfaitement imbriquées grâce aux relations hiérarchiques. En effet, les firmes multinationales irriguent le tissu local grâce à leur forte ouverture aux marchés, ce qui se traduit par des capitaux provenant de l'extérieur du territoire. Les individus comme les entreprises sont centraux dans le processus de spécification révélé par l'étude de l'actionnariat.

Un bilan peut-être tiré des hypothèses émises. Le premier et le troisième blocs sont parfaitement vérifiés et validés. La spécification locale s'est bien traduite par l'émergence d'une nouvelle manière de mettre les acteurs locaux en réseau grâce à l'émergence de l'institution coopétitive *Mecanic Vallée*. Le projet territorial de mise en relation de l'ensemble des acteurs au bénéfice du réseau local. Il a permis de décloisonner les réseaux construits par des relations inter firmes autour de contrats productifs et de productions particulières. Cette mise en réseau inédite constitue un développement basé sur le redéploiement. Elle est fondée sur des règles édictées par la gouvernance locale. Ces règles génèrent une certaine homogénéité entre acteurs. Elles facilitent les interactions locales. Parallèlement, il existe bien une cohérence dans la dynamique productive locale fondée sur l'articulation des projets productifs. Les projets menés constituent des ressources pour les projets qui vont être menés. Les projets mis en œuvre contraignent ceux qui leur succèdent, puisqu'ils contraignent la nature et la qualité des ressources mobilisées et mobilisables ultérieurement. C'est le cas autant pour l'espace physique mobilisé, les acteurs impliqués que les productions réalisées. Certains acteurs impliqués constituent des charnières et cadrent solidement le développement. C'est ce qui a été observé tant pour l'actionnariat que les relations d'affaires.

Si ces réseaux privilégiés d'acteurs se maintiennent, leur importance a fortement décru selon les problématiques évoquées. En effet, l'apport du SPL a été d'impliquer un nombre conséquent d'acteurs dans la dynamique, que ce soit les dirigeants d'entreprises comme les salariés ; en l'espèce, les salariés exerçant des fonctions commerciales. En revanche, le deuxième bloc d'hypothèses n'est que partiellement validé. Pour mémoire, il s'agissait de savoir si les différentes catégories d'acteurs occupaient des rôles particuliers au cours des étapes de la dynamique locale de développement. Il s'avère qu'il n'y a pas de rôle privilégié : c'est l'interdépendance entre individus et entreprises qui prime. Cela rejoint les conclusions liées aux districts industriels italiens mais aussi celle de la sociologie économique avec le phénomène d'encastrement. Quels que soient les projets (productifs ou financiers en l'occurrence), les individus et les entreprises sont totalement imbriqués. Les entreprises se coordonnent grâce aux processus productifs qu'elles portent et peuvent les concrétiser grâce aux individus qui travaillent pour elles. Les individus peuvent exercer leurs compétences grâce aux besoins

des entreprises qui constituent des activateurs de compétences. La ressource territoriale prend donc trois formes.

La 1ère est constituée des entreprises qui prennent part à la coordination territoriale. La 2ème provient des individus liés à ces entreprises. Il s'agit tant des créateurs d'entreprises que des salariés. Les premiers font émerger les entreprises. Les seconds concentrent une ressource humaine fondamentale pour le développement local. Dans la 3ème forme, les entreprises fondent les productions liées au territoire et mobilisent la main-d'œuvre locale. Les trois types d'acteurs sont totalement interdépendants et aucun ne peut se prévaloir d'une importance particulière. En effet, chacun dispose d'un apport dans la production et dans la valorisation de la ressource territoriale. Cette dernière est issue des interactions locales, de leur diversité et de leur densité. C'est ici que chaque type d'acteurs joue un rôle. Les entreprises portent les processus collectifs de production. Les individus fournissent les compétences pertinentes. La politique publique du SPL fonde un lieu neutre et coopétitif d'interactions. Chaque type d'acteurs a un rôle important à jouer dans la gouvernance locale. Cette dernière constitue une ressource territoriale. Elle fait émerger un agencement particulier pertinent pour créer des interactions entre acteurs. Sa spécificité provient du processus historique, social, productif et politique ayant généré son émergence. Cette ressource est nécessaire à l'apparition d'autres ressources qui seront utiles aux acteurs pris séparément. Enfin, les ressources locales produites sur le territoire (que le SPL essaie de faire circuler) permettent aux autres acteurs locaux de disposer des éléments nécessaires pour mener à bien leur processus productif mais aussi leur emploi.

La relecture théorique ayant été achevée, elle peut être reliée aux faits empiriques. En effet, les liens locaux privilégiés font de la *Mecanic Vallée* un système territorial qui s'est bel et bien constitué selon un processus d'éco auto-organisation (Fortin, 2005). L'implantation d'entreprises a permis d'initier la dynamique. Ces entreprises sous l'influence d'une crise fordiste très puissante dans les années 1980 ont été amenées à disparaître. Toutefois, leurs héritières, de plus petite taille, créées notamment par les anciens salariés, ont connu un regain d'activité important. Certaines d'entre elles ont mené des politiques d'essaimage car elles étaient trop isolées. Cet isolement était lié en partie à la structuration fordiste du territoire puisque les entreprises se devaient de réaliser le maximum de tâches en interne. L'externalisation, l'exigence de souplesse, la concentration sur le cœur de métier, la complexité des produits ont exigé l'appui d'un système productif local. Ce dernier, dans le cadre de la *Mecanic Vallée*, a été bâti sur la proximité géographique et sociale. Un réseau bien structuré, basé sur la volonté et la conscience de son existence, était né.

Ce réseau aurait pu rester centré sur les entreprises. Toutefois, une politique locale, basée sur des mécanismes voisins de ceux mis en place localement, constitue une opportunité d'accélérer le

mouvement de coordination. L'existant est mis en avant par les acteurs locaux pour mener à bien de nouvelles actions locales de coordination. Les acteurs institutionnels traditionnels sont les porteurs de projet puis sont remplacés par les industriels. Ces derniers sont les plus à même de se coordonner c'est-à-dire de savoir que faire et comment y parvenir. Ils savent aussi qu'aucun d'entre eux ne peut prendre trop l'ascendant au risque d'être accusé de dévoyer l'initiative lancée à ses propres intérêts. Une gouvernance est donc créée afin que le SPL bénéficie à tous ses adhérents, dans un niveau raisonné d'inégalités. Le SPL ne peut agir seul puisque son existence dépend totalement des intérêts de ses membres. Il doit leur être utile, c'est un impératif. Il n'a que peu de moyens. En conséquence, adhérents et SPL vont pleinement s'appuyer les uns sur les autres en se répartissant les tâches pertinentes et complémentaires. Le SPL sera chargé de constituer une interface puissante entre les adhérents. Ces derniers restent totalement exempts de toute obligation locale et peuvent adhérer tout ce qu'il y a de plus librement à l'association.

Les individus qui étaient centraux dans le développement local étaient les chefs d'entreprises qui constituaient le tissu productif et l'interface pertinents pour des coopérations locales. Aujourd'hui, ces chefs d'entreprises partagent le « haut de l'affiche » avec les salariés (ici commerciaux) et le personnel de l'association *Mecanic Vallée* dans le cadre de la création de relations locales. Les premiers décident des orientations à prendre, en partie grâce à l'information fournie par le SPL. Les salariés exécutent ses orientations dans le cadre du SPL. C'est dans ce cadre qu'ils vont pouvoir trouver toutes les ressources pour exécuter les ordres qui leur ont été donnés. Ils vont pouvoir aussi trouver d'autres ressources locales et faire remonter à leur hiérarchie leur existence ainsi que leur pertinence. La liberté laissée aux adhérents est habituelle mais elle est très prégnante dans la gestion des TPE et des PME. Dans ces entreprises, la direction dépend étroitement des chefs d'entreprises et d'une volonté très marquée de conserver l'intégralité de la direction. Cela amène à limiter l'influence d'acteurs extérieurs aux seuls impératifs. Cette indépendance est dans les gènes du SPL. Ce dernier dispose d'une influence très limitée mais d'une pertinence qui est très conséquente. En effet, le SPL n'impacte que très peu la prise de décisions mais influence largement les options des dirigeants d'entreprises en raison de l'information et des valeurs qu'il permet de faire circuler. Ces éléments fondent les plans et les stratégies des entreprises.

Toutefois, les ressources que le SPL renferme, et que la spécialisation permet de déceler, ne vont que peu vers une spécification productive. Le SPL est engagé dans une voie spécifique. Il recherche le développement de l'accès aux acteurs ainsi que la diversité d'interactions. Cette recherche est liée à son rôle de ressource d'intermédiation. Toutefois, le processus spécifique, notamment sur le sujet actionnarial, est très faible. Seuls quelques microgroupes rassemblent dans des relations de financement des acteurs mobilisés dans des relations productives. Le reste du capital est situé dans des

systèmes d'acteurs extérieurs à la *Mecanic Vallée* d'où il est géré. Il existe deux types importants de systèmes. D'une part, un capital de proximité qui échappe au SPL puisque ce dernier ne dispose d'aucun levier d'influence financière. D'autre part, il existe le cœur financier, c'est-à-dire les acteurs financiers et productifs de taille internationale qui brassent des sommes conséquentes et qui sont totalement extérieurs, en tout point, au territoire. Le processus de spécification existe puisque les microgroupes créent des liens entre les sphères productives et financières.

Les fonds nécessaires au développement local n'ont qu'une très faible origine locale, ce qui limite le caractère territorial du système. Toutefois, ce système doit être ouvert pour bénéficier de ressources qui lui sont extérieures, que ce soit des importations ou des exportations. Cette ouverture est liée à des acteurs multinationaux qui sont fondés sur des fonds extraterritoriaux mais qui assurent l'accès dudit territoire aux exportations, aux marchés de gros volumes. Or, ces marchés ont permis de constituer le tissu productif du SPL puisque c'est leur accès qui a requis un essaimage (Ratier notamment). De même, les petites entreprises du SPL sont mobilisées localement pour fournir les ressources pertinentes pour produire les biens et services commercialisés par les acteurs multinationaux qui reposent sur les financements extérieurs. Finalement, la relative faiblesse de la spécification est le fruit d'un choix et d'une structuration locaux des rapports. Ces derniers fonctionnent beaucoup sur une hiérarchie entre donneurs d'ordres et sous-traitants. Néanmoins, le SPL a permis de révéler, peut-être même de générer, de nouveaux acteurs qui brouillent cette hiérarchie. Il s'agit notamment des sociétés de services aux entreprises. Ces dernières agissent, à la fois, comme donneurs d'ordres et sous-traitants. Elles densifient le tissu local et constituent, de ce fait, de très bons appuis à la spécification.

La dynamique territoriale ainsi décrite fonde un système (interactions productives et financières, parfois), qui dispose d'une logique interne (créer du réseau local). Le système est basé sur des interactions avec son extérieur. Il s'agit des logiques financières et productives mises en œuvre par les acteurs charnières que sont les grandes firmes multinationales. Cette dynamique a permis de relire le territoire et la mesure publique mise en exergue dans la première partie de notre raisonnement. Cette relecture a permis de comprendre l'apport de ladite politique mais aussi de relire la structuration du réseau productif local à l'aune du financement qui a structuré les relations productives. Cette dynamique a permis de mobiliser les différentes grilles de lecture des proximités identifiées dans la revue de la littérature. Bien qu'un choix ait mis la grille française à trois proximités comme cadre théorique principal, les deux autres grilles ont été utilisées pour affiner et éprouver la première. Enfin, ce travail a permis d'actualiser le travail sur la *Mecanic Vallée* en mettant cette dernière comme charnière du développement local. Toutefois, le marketing territorial décrit par Guillaume (2008a) reste assez important. Les deux lectures effectuées à l'instant, théorique et empirique, font émerger les mêmes résultats. Les répétitions et similitudes qui peuvent les caractériser démontrent bien les

interdépendances entre ces deux grilles de lecture. La similitude des résultats permet de doublement valider les résultats obtenus.

Les points positifs liés à l'existence du SPL sont directement liés à des faiblesses très conséquentes. Le SPL a été créé pour fédérer des ressources locales relativement maigres et optimiser leur utilisation locale et les synergies afférentes. Le SPL repose sur deux tissus d'entreprises aux caractéristiques très différentes. Une partie très importante du réseau d'adhérents est très vulnérable en raison des nombreuses difficultés productives et financières rencontrées. Le marketing territorial ne saurait faire oublier cette réalité. Toutefois, il est vérifié que cette partie du réseau trouve des débouchés grâce aux acteurs les plus importants. Néanmoins, ces débouchés ne suffisent pas à assurer un avenir économique et financier stable et porteur à long-terme. Deux limites à la structuration du réseau local se posent. D'une part, les microgroupes locaux ne sont pas nombreux au vu des synergies possibles. D'autre part, les entreprises les plus fragiles pratiquent une politique commerciale relativement limitée au vu des informations consultées. Elles ne cherchent que très peu à étendre leur aire de clientèle, vers les pôles de compétitivité notamment, pourtant distants de quelques centaines de kilomètres et auprès desquels la *Mecanic Vallée* organise des actions collectives de prospection.

Une des limites du présent raisonnement est ne pas avoir accordé assez d'intérêt aux conditions d'exigences des donneurs d'ordres que ce soit au sujet des prix, de la qualité ou du contenu technologique. Ces éléments sont structurants au vu de la forte demande de certification de la qualité, de la diversité d'espaces et d'acteurs auprès desquels les donneurs d'ordres peuvent s'approvisionner. De même, les contenus technologiques semblent importants pour créer une spécificité locale et favoriser l'ancrage des activités. Les relations entre le SPL et les pôles de compétitivité, n'ont pas été étudiées alors qu'elles peuvent fortement structurer le réseau local. En effet, après consultation rapide des données, les pôles constituent des lieux pertinents d'action pour les start-up, notamment celles agissant dans les services aux entreprises. Ces start-up constituent des acteurs privilégiés de la dynamisation du réseau de manière directe par le nombre de relations locales qu'elles génèrent. De manière indirecte, ces start-up favorisent la compétitivité et les phénomènes d'agglomération. Leur présence permet d'étoffer le réseau local de fournisseurs mais aussi de donneurs d'ordres. Enfin, une autre limite est que les relations avec les villes moyennes et les métropoles à l'entour ne sont pas prises en compte alors qu'il existe des relations complexes entre la *Mecanic Vallée* et elles. Il s'agit de relations complémentaires entre le tissu industriel et technologique mais aussi concurrentes par l'effet d'attraction que dégagent les métropoles.

Parallèlement, l'ancrage des productions n'a pas été étudié en profondeur. Or, l'ancrage des productions constitue les besoins locaux d'interactions à long-terme et fonde le succès du territoire.

Bilan quant à la vérification des hypothèses, limites du raisonnement et perspectives de recherche

L'automobile entre en pleine restructuration avec l'avènement de l'électrique et la fin du diesel. La concurrence par les prix est très forte dans l'aéronautique. Or, ces deux secteurs fondent une partie non négligeable du tissu productif local. De même, les évolutions vers de nouvelles productions et de nouvelles compétences centrales n'ont pas été étudiées alors qu'elles constituent des pistes d'action collective très stimulantes. C'est, par exemple, le cas de petites séries de produits à destination de la médecine, des outils pour les soins à la personne, pour les loisirs mais encore pour l'énergie voltaïque et hydraulique. Parallèlement, l'émergence des services comme générateurs d'une plus forte valeur ajoutée et la fidélisation d'une clientèle sur le long-terme constitue un axe de (re) structuration importante des relations locales. Une autre forme d'ancrage qui n'a pas été étudiée concerne les individus. Le caractère local du système productif provient de l'encastrement des individus qui le portent. Il aurait été pertinent d'étudier les systèmes d'encastrement sur lesquels repose le SPL : familles, amitiés, syndicats, organismes de formation, clubs sportifs… au sein desquels se joue une partie conséquente de la sociabilité des individus impliqués dans le SPL.

De plus, le changement de politique à l'égard des systèmes productifs locaux n'a pas été pris en compte. Cette politique a été achevée en 2013, avec l'épuisement des crédits des grappes d'entreprises exemplaires qui ont succédé, en 2010, aux SPL. La fin de ces mesures spécifiques a été provoquée par deux éléments parallèles. D'une part, l'effort d'aide aux entreprises a été concentré sur les pôles de compétitivité qui rassemblent des acteurs jugés plus à même de générer le développement, la créativité et la compétitivité. En effet, ils disposent d'un impact productif et territorial beaucoup plus important. D'autre part, les SPL et les grappes qui leur ont succédé ont été fondus dans les pôles d'équilibre territoriaux et ruraux (PETR). Ces derniers ont pris en partie le relais des Pays. Or, ces dispositifs, comme les Pays, constituent des intermédiaires locaux chargés de la stratégie et de la cohérence territoriale. Ils peuvent donc, avec le SPL, constituer des ressources mutuellement bénéfiques, notamment au niveau des acteurs. La complémentarité semble, a priori, évidente. En effet, le SPL peut se concentrer sur les questions industrielles et métallurgiques tandis que le PETR peut être voué à une plus grande diversité de thématiques locales qu'il peut articuler.

Une des limites du présent raisonnement est également de décrire le SPL comme cadre unificateur mais ne pas en apporter la preuve « formelle ». Ainsi, les relations d'affaires et les relations financières unissent bien des membres du SPL mais n'indiquent pas si ledit SPL a été impliqué de manière directe (en tant que partie prenante) ou en indirecte (en tant que cadre d'interaction) pour favoriser les relations existantes. C'est donc une partie de son apport qui échappe à la présente analyse. Toutefois, cette limite semble être de portée réduite. En effet, le SPL se voit principalement comme un entremetteur. Il facilite les interactions mais ne s'implique pas. En revanche au niveau des entreprises, rien n'indique l'importance de l'appui qu'aurait pu être le SPL dans la recherche de partenaires de tous

ordres. Une autre limite est la seule prise en compte des adhérents et des projets réussis. Beaucoup d'entreprises pouvant être adhérentes ne le sont pas ou ne le sont plus. Certaines entreprises ciblées par le SPL ne trouvent pas ce dernier pertinent, du moins, en tant qu'adhérents. Il existe sûrement un phénomène de passagers clandestins profitant des aménités et externalités et se trouvant, en conséquence, dans une position d'agglomération. De même, certains acteurs peuvent ne pas être satisfaits du fonctionnement du SPL. Ceci constitue un sujet de désaccord qui n'a pas été pris en compte dans l'analyse.

Parallèlement, un certain nombre de projets n'a pas été étudié, notamment ceux qui n'ont pas abouti. C'est, par exemple, le cas de la production d'une machine de fraisage, imaginée, produite et commercialisée par des acteurs industriels locaux. Cette machine n'a finalement jamais été mise sur le marché notamment en raison d'un manque de coordination et certains désaccords entre membres du SPL. Or, cette machine semblait promise à un avenir intéressant. Les dissensions entre membres et le manque de légitimité de la *Mecanic Vallée* pour intervenir et tenter de débloquer le dossier constituent une limite à la spécification et à l'apport du SPL. Ceci constitue, toutefois, des limites à la portée assez faible. Par ailleurs, le SPL a été étudié comme un projet associatif. L'absence d'étude à l'égard des entreprises non-adhérentes poserait un lourd problème si les motivations d'adhésion avaient été prises en compte dans le raisonnement. Ceci n'est pas le cas car il s'agissait d'étudier un projet réussi par ses initiatives plus que par la satisfaction des attentes de ses adhérents. C'est aussi pour cela que la non-prise en compte des projets inaboutis a un impact limité.

Un point secondaire très important de ce travail est l'identification d'une méthodologie rigoureuse de recherche. Cette méthodologie est fondée sur la mise en articulation. Dans la littérature consacrée aux dynamiques territoriales, la méthode inductive est très fréquemment utilisée. Or, il manque très souvent une partie méthodologique pour bien identifier les éléments qui seront observés. C'est aussi le cas pour les paramètres qui permettent de valider les hypothèses. Dans le présent raisonnement, l'objectif a été de clairement indiquer les directions vers lesquelles la démonstration s'est orientée. De même, il s'est agi d'identifier les différents rôles que peuvent jouer les acteurs mais aussi de comprendre les articulations entre ces rôles. Parallèlement, les projets productifs, les acteurs, les systèmes d'acteurs et l'espace physique sont systématiquement imbriqués afin de faire le lien entre système productif, territorialisation, gouvernance et réseaux sociaux. Cet effort était nécessaire de sorte à bien comprendre l'existence de certains gènes du district industriel italien au sein du SPL et de l'articulation entre société, espace et production.

Plusieurs pistes de recherche nous sembleraient pertinentes pour confirmer et affiner les résultats obtenus. La première concernerait un autre territoire et une trajectoire productive déclinante cette fois-

ci. Cette étude permettrait d'étudier l'affaiblissement voire la disparition de relations et d'acteurs les soutenant. Il s'agirait d'identifier un choc exogène ayant largement influencé les structures productives et sociales du territoire (sociabilité, gouvernance, capacité de mise en relation et de production dudit territoire). Une deuxième piste de recherche à poursuivre concernerait l'articulation entre système productif local et métropole. Cette étude peut notamment passer par le système financier hybride reposant sur une liaison du cœur financier et du capital de proximité. Les métropoles, réputées riches, peuvent fournir des capitaux aux systèmes productifs implantés dans leur zone d'influence afin de renforcer les interactions productives et financières.

Il existe aussi des éléments pertinents dont les acteurs peuvent se saisir au niveau pratique. Le premier élément concerne une étude fine des stratégies et des attentes des actionnaires. Ces derniers fondent de manière importante les stratégies productives à l'œuvre sur le territoire. La réalisation de l'inventaire des stratégies à venir permettrait, d'une part, de cerner le futur du SPL. Ceci est particulièrement pertinent au sujet des multinationales. D'autre part, il s'agirait de réaliser un bilan complet des ressources actionnariales sur lesquelles l'effort productif peut reposer. Un tel bilan permettrait de mieux cerner les attentes des actionnaires pour ancrer leurs investissements locaux, voire les inciter à les augmenter. Une telle stratégie pourrait reposer sur un enrichissement des coordinations locales afin de proposer les ressources pertinentes. Un deuxième point serait la capacité du SPL à valoriser ses sous-traitants de spécialité c'est-à-dire agissant dans une diversité de secteurs et de filières. Or, le SPL est, géographiquement et de manière organisationnelle, situé entre plusieurs pôles de compétitivité pour lesquels il peut occuper un segment transversal plus puissant et se distinguer de l'ensemble des espaces productifs à l'entour. Une stratégie collective renforcée à ce sujet permettrait d'irriguer l'ensemble des membres du tissu local.

Enfin, une réflexion locale pourrait être engagée sur la capacité à créer de la proximité géographique temporaire. Le SPL est fondé sur de nombreuses TPE et PME. De nombreux accompagnements sont destinés à ces entreprises. Ces dernières sont fortement dépendantes de la personnalité centrale du chef d'entreprise qui s'occupe de la très grande majorité des tâches de direction et d'encadrement dont celle de prospection commerciale. Or, les chefs d'entreprise, très occupés, regardent en priorité dans un espace proche pour trouver leurs partenaires car cette proximité économise du temps. Ceci amène à une très faible participation de ces dirigeants dans des actions à long-rayon d'action, faute de temps, de repères et de moyens. Les contacts réguliers sont essentiels pour trouver des contrats. Une intermédiation plus personnalisée entre dirigeants et clients pourrait être organisée. Il s'agirait de faciliter la mise en contact, notamment à distance, des partenaires potentiels. Cela permettrait de diversifier la clientèle, de prendre contact après une recherche pointue d'information et de déjouer le besoin de proximité en misant sur la proximité temporaire.

Annexes

Tableau 25 : les projets de développement similaires et antagonistes des départements du Lot et de l'Aveyron. (Source : Archives Nationales, site de Pierrefitte sur Seine ; réalisation : B. BEZZON)

	Lot	Aveyron
Nom du projet	Poursuite de la mise en réseaux dans le territoire du Lot de deux filières industrielles	Animation technologique *Mecanic Vallée*
Territoire	Département du Lot	Aveyron
		Lot (Figeac-Saint-Céré)
		Corrèze (Tulle-Brive)
		territoire d'application du SPL *Mecanic Vallée*
Enjeux	affirmer la qualité des produits et des savoir-faire, favoriser leur insertion dans des réseaux de promotion (agroalimentaire)	développer les compétences technologiques pour accompagner le développement industriel du secteur de la mécanique et du travail des métaux dans des zones éloignées des pôles urbains et universitaires
	permettre le partenariat entre PME et la mise en commun par la création de lieux d'échanges	développer un pôle de compétences Nord Midi-Pyrénées pour conforter le développement industriel de l'axe Rodez-Decazeville-Figeac-Saint Céré désormais reconnu comme Système Productif Localisé
		à travers le développement des relation recherche/formation/entreprises sur les thèmes matériaux-outillages-procédés, structurer les filières concernées par la mise en place de réseaux d'échanges et de compétences
		en s'appuyant sur le tissu des grosses entreprises des secteurs mécanique et travail des métaux, tirer vers le haut l'ensemble de l'activité, notamment sensibiliser les TPE du secteur en les accompagnant dans leur développement.
		conforter la reconversion industrielle du bassin Aubin-Decazeville
Porteur	Agence Lotoise de Développement	Comité d'Expansion Économique de l'Aveyron
Statut du porteur	association Loi 1901	association Loi 1901
Secteurs concernés	Agroalimentaire	mécanique
	Mécanique	travail des métaux
		matériaux composites
Objectifs	acquisition de nouvelles compétences, de nouvelles méthodes de travail	accroître les compétences technologiques des PME et TPE des secteurs identifiés *Mecanic Vallée* du département de l'Aveyron, en partenariat avec les actions de même nature sur l'ensemble du SPL agréé
	dynamique prospective de développement : mise en perspective des savoir-faire	valider la faisabilité d'un centre de ressources
	accroissement de la compétitivité	
	mise en place de groupe ou réseau d'entreprises fondé sur un intérêt commun, partager des problèmes similaires : échanges et fertilisation	
Bénéficiaires	PME PMI	PME TPE
Nombre d'entreprises visées	pas de chiffre	83 entreprises (tiers des effectifs de la *Mecanic Vallée*)
Effets territoriaux	renforcer le réseau de PME du territoire et rompre leur isolement par une collaboration entre entreprises et actions du développement	accompagnement du dossier SPL *Mecanic Vallée* (Rodez, Villefranche de Rouergue, Decazeville, Figeac, Saint-Céré, Brive, Tulle

	accroître leur compétitivité et leur réactivité	création d'un maillage entre offreurs technologiques
	identification et promotion des savoir-faire (notamment dans le cadre du SPL Mecanic Valley)	renforcer le réseau des PME/TPE
Méthode d'organisation du travail d'animation	rencontres et diagnostics individualisés	s'appuyer sur le club d'animation technologique regroupant entreprises et partenaires de formation
	mix entre actions collectives et appui individuel	réalisation de diagnostics individualisés
		montage de missions d'expertise en conseil entre entreprises et partenaires
Innovations liées au projet	à partir des besoins grâce au premier Adapt	approche territoriale du développement des entreprises à travers la mise en place d'un SPL
	mix outils : collectif/individuel	communication sur les compétences technologiques d'un territoire pour renforcer son attractivité
	mise en place d'un contrat d'objectif avec chaque participant (nombre de partenariats entreprise/environnement projet)	la création d'un réseau de compétences technologiques et d'un centre de ressources doivent contribuer à entretenir la culture technologique et améliorer l'attractivité de la zone (image technologique)
	travail sur la culture et les réflexes d'entreprises	la mobilisation des lycées sur des missions de conseil, d'expertises ou de conception et pas seulement sur la réalisation de prototypes ou des essais en laboratoires, contribuera à accroître la compétitivité des entreprises par la recherche d'une réponse adaptée à leurs besoins d'appui technique

Tableau 26 : le déplacement des créations d'entreprises de la production de biens vers celles de services. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, INSEE pour les NAF2; réalisation : B. BEZZON)

Naf	Intitulé	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
22	Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique	0,00	0,00	0,00	0,00	5,26	3,45	0,00	0,00
24	Métallurgie	0,00	0,00	0,00	18,18	0,00	3,45	0,00	0,00
25	Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements	100,00	25,00	0,00	54,55	57,89	51,72	25,93	36,36
26	Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,70	0,00
27	Fabrication d'équipements électriques	0,00	25,00	0,00	0,00	0,00	3,45	3,70	0,00
28	Fabrication de machines et équipements n.c.a.	0,00	0,00	100,0	9,09	5,26	17,24	3,70	0,00
29	Industrie automobile	0,00	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
30	Fabrication d'autres matériels de transport	0,00	0,00	0,00	9,09	5,26	0,00	3,70	0,00
33	Réparation et installation de machines et d'équipements	0,00	0,00	0,00	0,00	5,26	3,45	3,70	0,00
38	Collecte, traitement et élimination des déchets ; récupération	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,45	14,81	0,00
42	Génie civil	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9,09
46	Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,45	3,70	0,00
62	Programmation, conseil et autres activités informatiques	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9,09
63	Services d'information	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,70	0,00
64	Activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11,11	0,00
68	Activités immobilières	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,45	0,00	0,00
70	Activités des sièges sociaux	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,70	0,00
71	Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses	0,00	0,00	0,00	0,00	21,05	0,00	14,81	45,45
72	Recherche-développement scientifique	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,70	0,00
73	Publicité et études de marché	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,45	0,00	0,00
82	Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,45	0,00	0,00
87	Hébergement médico-social et social	0,00	0,00	0,00	9,09	0,00	0,00	0,00	0,00
		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Note de lecture: 5,26% des entreprises participant aux rencontres 2013 de la *Mecanic Vallée* et qui ont été fondées dans les années 1980 exerçaient leur activité dans la fabrication de produits en caoutchouc.

Tableau 27 : la forte prégnance de l'aéronautique dans les activités des adhérents de la *Mecanic Vallée* en 2003 et 2013. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises et les NAF2003, INSEE pour les NAF 2013; réalisation: B. BEZZON)

2003			2013			
Nombre d'activités	Nombre d'entreprises	Pourcentage	Nombre d'activités	Nombre d'entreprises	Pourcentage	
1	23	29,49	1	15	14,56	B
2	6	7,69	2	9	8,74	H
3	9	11,54	3	8	7,77	B
4	10	12,82	4	12	11,65	B
5	8	10,26	5	22	21,36	H
6	5	6,41	6	12	11,65	H
7	10	12,82	7	10	9,71	B
8	3	3,85	8	9	8,74	H
9	3	3,85	9	1	0,97	B
10	1	1,28	10	3	2,91	H
11	0	0,00	11	2	1,94	H
	78	100		103	103	

Note de lecture : en 2003, 23 des 78 participants aux rencontres annuelles déclarent exercer leur activité dans une seule filière.

Tableau 28 : la diversification des membres du SPL participant aux rencontres d'affaires de 2003 et 2013. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises et les filières; réalisation : B. BEZZON)

Numéro de filière	Intitulé de la filière	Pourcentage de réponses 2003	Pourcentage de réponses 2013	Évolution du pourcentage	Classement filière 2003	Classement filière 2013	Évolution classement	Places gagnées
1	aéronautique	13,20	15,31	H	1	1	S	0
2	automobile	9,90	9,18	B	2	2	S	0
3	Défense	4,29	6,73	H	3	3	S	0
4	agroalimentaire	5,28	5,10	B	4	4	S	0
5	nucléaire	1,32	2,04	H	5	11	B	-6
6	ferroviaire	1,98	4,69	H	6	5	H	1
7	pétrole	1,65	1,22	B	7	13	B	-6
8	spatial	3,63	3,27	B	8	7	H	1
9	médical	2,31	3,67	H	9	6	H	3
10	cosmétique	1,32	1,22	B	10	14	B	-4
11	chimie	0,00	0,00	H	non classé	non classé	I	
12	machines spéciales	1,98	1,22	B	11	15	B	-4
13	machines-outils	3,96	2,24	B	12	10	H	2
14	énergie	0,00	3,27	H	non classé	8	I	
16	industrie	0,00	2,65	H	non classé	9	I	
18	toutes industries	0,00	1,02	H	non classé	17	I	
20	robotique	1,32	0,00	B	13	non classé	I	
23	nautisme	0,00	1,02	H	non classé	18	I	
24	industries diverses	0,00	1,02	H	non classé	19	I	
26	bois	0,00	0,00	H	non classé	non classé	I	
28	non précisé	5,28	1,02	B	14	20	B	-6
29	outillage	0,00	0,00	H	non classé	non classé	I	
30	tous secteurs	0,00	1,02	H	non classé	21	I	
31	papeterie	0,00	0,00	H	non classé	non classé	I	
33	mécanique générale	1,32	0,00	B	15	non classé	I	
34	mécanique de précision	1,32	0,00	B	16	non classé	I	
36	fonderie	0,00	0,00	H	non classé	non classé	I	
38	électronique	2,97	1,84	B	17	12	H	5
46	bâtiment	2,31	1,22	B	18	16	H	2
47	collectivités	0,00	1,02	H	non classé	22	I	
52	mécanique	2,64	1,02	B	19	23	B	-4
54	loisirs	0,00	0,00	H	non classé	non classé	I	
87	pneumatique	0,00	0,00	H	non classé	non classé	I	
	total	67,99	72,04					

Note de lecture : en 2013, l'aéronautique représentait 15,31% du total des « déclarations d'activité » des participants aux rencontres annuelles d'affaires.

Note de lecture : « B »= baisse, « I » = indéterminé, « S »= stabilité, « H »= hausse.

Tableau 29 : la persistance des produits métallurgiques et la montée en puissance de l'ingénierie dans les activités des adhérents du SPL entre 1998 et 2013. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, rapport d'activité et livret d'affaires, INSEE pour les codes NAF2; réalisation : B. BEZZON)

Code NAF	1998	%	2000	%	2013	%
22	0	0,00	3	1,57	2	1,94
24	28	4,69	5	2,62	3	2,91
25	114	19,10	43	22,51	45	43,69
26	21	3,52	9	4,71	1	0,97
27	13	2,18	9	4,71	3	2,91
28	64	10,72	12	6,28	9	8,74
29	13	2,18		0,00	2	1,94
30	3	0,50	3	1,57	3	2,91
31	2	0,34		0,00		0,00
32	8	1,34	1	0,52		0,00
33	304	50,92	94	49,21	3	2,91
38	0	0,00		0,00	5	4,85
42	0	0,00		0,00	1	0,97
43	21	3,52	2	1,05		0,00
46	0	0,00	1	0,52	2	1,94
62	1	0,17	1	0,52	1	0,97
63	0	0,00		0,00	1	0,97
64	0	0,00		0,00	3	2,91
68	0	0,00		0,00	1	0,97
70	0	0,00		0,00	1	0,97
71	0	0,00	3	1,57	13	12,62
72	0	0,00		0,00	1	0,97
73	0	0,00		0,00	1	0,97
74	0	0,00	3	1,57		0,00
80	1	0,17		0,00		0,00
82	0	0,00		0,00	1	0,97
87	0	0,00		0,00	1	0,97
94	1	0,17	1	0,52		0,00
95	3	0,50	1	0,52		0,00
Total	597	100,00	191	100,00	103	100,00

Note de lecture : en 1998, 28 entreprises exerçaient un NAF 24, soit 4,69% de l'effectif total des NAF déclarés par les entreprises du SPL cette année-là.

Tableau 30 : les caractéristiques des entreprises membres de la Mecanic Vallée et de l'échantillon d'entreprises étudiées. (Source : BEZZON et LEVY)

	Variables	Entreprises membres de la MV entre 2012 et 2016		Échantillon d'entreprises étudiées	
		Nb	%	Nb	%
Date de création de l'entreprise	Avant 90	54	35%	31	36%
	Entre 90 et 99	39	25%	20	23%
	De 2000 à 2009	38	25%	22	26%
	De 2009 à 2016	22	14%	13	15%
Type d'établissements	TPE	45	29%	22	26%
	PME	87	57%	49	57%
	Filiale	13	8%	8	9%
	Grand groupe ou ETI	8	5%	7	8%
Secteur d'activité (NAF)	Fabrication de produits métalliques	65	42%	31	36%
	Activités d'ingénierie	18	12%	15	17%
	Fabrication de machines et équipements.	10	7%	7	8%
	Travaux de construction	8	5%	4	5%
	Métallurgie	5	3%	2	2%
	Fabrication d'équipements électriques	5	3%	2	2%
	Collecte, traitement et élimination des déchets	5	3%	3	3%
	Autres	37	24%	23	27%
Activités principales (KOMPASS)	Usinage des pièces métalliques	38	25%	18	21%
	Tournage et fraisage des pièces métalliques	37	24%	19	22%
	Rectification des pièces métalliques	22	14%	8	9%
	Travaux de montage	20	13%	10	12%
	Découpe des pièces métalliques	18	12%	6	7%
	Conseil en ingénierie pour les constructions	17	11%	14	16%
	Perçage des pièces métalliques	17	11%	8	9%
	Production de constructions	17	11%	9	10%
	Prototypage	17	11%	10	12%
	Alésage des pièces métalliques	15	10%	9	

	Conseil en ingénierie électrique	14	9%	11	13%
	Conseil en ingénierie pour la chimie, la physique et la biologie	14	9%	11	13%
	Conseil en ingénierie du bâtiment et des travaux publics	13	8%	10	12%
	Conseil en ingénierie pour les infrastructures de transport et le trafic	13	8%	10	12%
Départements	46	44	29%	33	38%
	19	35	23%	19	22%
	12	44	29%	18	21%
	87	14	9%	6	7%
	24	5	3%	2	2%
	Autres	11	7%	8	9%
Membre Fondateur de la MV	Oui	9	6%	7	8%
Nombre de participations aux réunions d'affaires de la MV depuis 2007	0	24	16%	8	9%
	1	26	17%	15	17%
	2	25	16%	15	17%
	3	20	13%	13	15%
	4	23	15%	16	19%
	5	35	23%	19	22%
	Grand Total	**153**		**86**	100%

Tableau 31: présentation des variables et résultats des modèles logit sur les liens entre entreprises. (Source : BEZZON et LEVY)

Variable	Signification	nb	%	Effets marginaux (st. Erreur) du modèle 1	Effets marginaux (st. Erreur) du modèle 2	Effets marginaux (st. Erreur) du modèle 3
Proxi_ Cognitive	*Nombre d'activités communes entre 2 entreprises de la MV*	1 :214	5.85	0.21 (0.29)	0.12 (0.29)	
		2 :114	3.12			
		3 : 37	1.01			
		4 : 26	0.71			
		5 : 7	0.19			
		6 : 52	1.42			
		7 : 7	0.02			
Proxi_ Orga	*=1, si les 2 entreprises ont la même forme organisationnelle*	1456	44.9	-4.01*** (0.86)	-3.53*** (0.85)	-3.72*** (0.85)
Proxi_geo	*=1 si les 2 entreprises sont localisées dans la même aire urbaine*	282	8.7	5.53*** (0.09)	4.75*** (0.88)	3.88*** (.089)
Proxi_social_ mobilite	*=1, si l'un des mandataires d'une des deux entreprises est ou a été mandataire dans l'autre entreprise*	6	0.2	8.47** (3.55)	8.06** (3.55)	7.09** (3.57)
Proxi_sociale _reunion	*=nombre de participations communes aux rencontres d'affaires de la MV de 2007 à 2015 : 2007, 2009, 2011, 2013 et 2015*	0 : 1069	18.7	/	1.41*** (0.28)	1.18*** (0.28)
		1 : 1026	29.1			
		2 : 938	28.9			
		3 : 432	16.5			
		4 : 190	6.9			
Proxi_perso	*=1 si les représentants des 2 entreprises déclarent une relation personnelle dans le cadre de l'enquête*	404	22.39	/	/	3.42*** (0.78)
TPE	*= 1 si l'une des 2 entreprises est une TPE*	1639	40.91	-5.02*** (0.97)	-4.02*** (0.96)	-3.98*** (0.95)
PME	*= 1 si l'une des 2 entreprises est une PME*	2989	87.75	-4.62*** (0.98)	-4.32*** (0.97)	-4.62*** (0.97)
Filiale	*= 1 si l'une des 2 entreprises est une filiale*	652	13.80	-3.60** (1.08)	-3.17** (1.06)	-3.00** (1.05)
Dpt 12	*= 1 si l'une des 2 entreprises est localisée dans l'Aveyron (12)*	1377	34.47	-0.76 (0.83)	-0.58 (0.81)	-0.82 (0.81)
Dpt46	*= 1 si l'une des 2 entreprises est localisée dans le Lot (46)*	2277	62.23	1.02 (0.85)	-0.09 (0.87)	-0.21 (0.86)
Dpt 19	*= 1 si l'une des 2 entreprises est localisée en Corrèze(19)*	1444	43.46	-2.26** (0.86)	-2.71** (0.85)	-2.92** (0.86)
Naf25	*=1 si l'une des 2 entreprises est dans la fabrication de produits métalliques*	1485	61.69	0.17 (0.72)	0.21 (0.72)	-0.09 (0.72)
NAF71	*=1 si l'une des 2 entreprises est dans le secteur de l'ingénierie*	1170	35.97	-1.07 (0.76)	-1.02 (0.75)	-1.15 (0.74)
	Total	3655	100%	LRChi2(12)=1 05.57	LRChi2(13)= 133.35	LRchi2(14)= 152.24
	PseudoR2			0.0856	0.1082	0.1235

Tableau 32 : les services aux entreprises, fers de lance du développement de l'offre et de la demande locale au sein du SPL entre 2000 et 2013. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation: B. BEZZON)

Code naf	Dénomination	Effectif 2000	Pourcentage	Effectif 2013	Pourcentage
22	Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique	2	3,45	1	2,08
24	Métallurgie	1	1,72	3	6,25
25	Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements	14	24,14	16	33,33
26	Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	2	3,45	0	0,00
27	Fabrication d'équipements électriques	5	8,62	2	4,17
28	Fabrication de machines et équipements n.c.a.	2	3,45	7	14,58
30	Fabrication d'autres matériels de transport	0	0,00	2	4,17
33	Réparation et installation de machines et d'équipements	32	55,17	2	4,17
38	Collecte, traitement et élimination des déchets ; récupération	0	0,00	2	4,17
43	Travaux de construction spécialisés	0	0,00	1	2,08
46	Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles	0	0,00	1	2,08
62	Programmation, conseil et autres activités informatiques	0	0,00	1	2,08
63	Services d'information	0	0,00	1	2,08
71	Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques	0	0,00	8	16,67
In	Indisponible	0	0,00	1	2,08
		58	100,00	48	100,00

Tableau 33 : des sous-traitants nombreux et n'ayant que peu de poids dans les relations d'affaires locales en 2003 comme en 2013. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation : B. BEZZON)

	2003			2013		
	Effectif d'entreprises	Pourcent	Nombre de relations	Effectif d'entreprises	Pourcent	Nombre de relations
faute de réponses (i)	37	47,44		45	43,69	
faute de relations locales (ii)	16	20,51		22	21,36	
entreprises ne déclarant aucune relation locale (a) (i + ii)	53	67,95		67	65,05	
entreprises déclarant une ou plusieurs relations locales						
nombre de relations par entreprise	nombre d'entreprises	pourcentage d'entreprises	nombre de relations pour cette catégorie	nombre d'entreprises	pourcentage d'entreprises	nombre de relations pour cette catégorie
1	7	8,97	7	11	10,68	11
2	6	7,69	12	8	7,77	16
3	4	5,13	12	8	7,77	24
4	5	6,41	20	2	1,94	8
5	2	2,56	10	3	2,91	15
6	0	0,00	0	2	1,94	12
7	1	1,28	7	2	1,94	14
total (b)	25	32,05		36	34,95	
total (a) + (b)	78	100,00	68	103	100,00	100

Tableau 34 : des donneurs d'ordres au poids très conséquent dans les relations d'affaires locales de la *Mecanic* Vallée tant en 2003 qu'en 2013. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation : B. BEZZON)

	2003			2013		
	Effectif d'entreprises	Pourcent	Nombre de relations	Effectif d'entreprises	Pourcent	Nombre de relations
entreprises ne déclarant aucune relation locale (a) (i + ii)	54	69,23		69	66,99	
entreprises déclarant une ou plusieurs relations locales						
nombre de relations par entreprise	nombre d'entreprises	pourcentage d'entreprises	nombre de relations pour cette catégorie	nombre d'entreprises	pourcentage d'entreprises	nombre de relations pour cette catégorie
1	11	14,10	11,00	18	17,48	18
2	4	5,13	8,00	3	2,91	6
3	2	2,56	6,00	2	1,94	6
4	3	3,85	12,00	5	4,85	20
5	2	2,56	10,00	3	2,91	15
6	0	0,00	0,00	1	0,97	6
7	0	0,00	0,00	0	0,00	0
8	1	1,28	8,00	0	0,00	0
12	0	0,00	0,00	1	0,97	12
13	1	1,28	13,00	0	0,00	0
17	0	0,00	0,00	1	0,97	17
total (b)	24	30,77	0	34	33,01	100
total (a) + (b)	78	100	68,00	103	100	100

Tableau 35 : le poids déclinant des sous-traitants « constants » dans les réseaux d'affaires de 2003 et de 2013. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation : B. BEZZON)

	2003			2013				
Entreprise	Nombre de relations	Pourcentage des relations	Rang	Nombre de relations	Pourcentage des relations	Rang	Évolution du nombre de relations	Évolution de la place dans le classement
A	5	7,35	2	4	4	4	B	B
B	1	1,47	6	5	5	3	H	H
C	2	2,94	5	2	2	6	S	B
D	4	5,88	3	3	3	5	B	B
E	7	10,29	1	3	3	5	B	B
F	1	1,47	6	2	2	6	H	S
G	4	5,88	3	3	3	5	B	B
H	3	4,41	4	1	1	7	B	B
I	4	5,88	3	4	4	4	S	B
Total	31	45,59		27	27			

Tableau 36 : le poids croissant des donneurs d'ordres « constants » dans les réseaux d'affaires de 2003 et de 2013. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation : B. BEZZON)

	2003			2013				
Entreprise	Nombre de relations	Pourcentage des relations	Rang	Nombre de relations	Pourcentage des relations	Rang	Évolution du nombre de relations	Évolution de la place dans le classement
A	1	1,47	7	3	3	6	H	H
B	1	1,47	7	1	1	8	S	B
C	4	5,88	4	5	5	4	H	S
D	1	1,47	7	1	1	8	S	B
E	8	**11,76**	2	4	4	5	B	B
F	5	7,35	3	6	6	3	H	S
G	2	2,94	6	1	1	8	B	B
H	13	**19,12**	1	17	**17**	1	H	S
I	3	4,41	5	4	4	5	H	S
J	5	7,35	3	3	3	6	B	B
K	3	4,41	5	4	4	5	H	S
L	4	5,88	4	4	4	5	S	B
M	2	2,94	6	4	4	5	H	H
TOTAL	52	76,47		57	57			

Tableau 37 : désignation des mandats exercés par les dirigeants d'entreprise. (Source : Orbis; réalisation : B. BEZZON)

Administrateur	Chief Purchasing Officer
Business Manager	Chief Sales Officer
Chairman of the Board of Directors	Chief Technical Officer
Chairman of the Board of Directors; Director of the Board of Directors	Chief Training Officer
Chairman of the Executive Board	Credit needed (lorsque la base ne donne pas accès à l'information)
Chairman of the Supervisory Board	Deputy Chief Executive Officer
Chief Accounting Officer	Director of the Board of Directors
Chief Administrative and Financial Officer	Director of the Board of Directors; Administrateur
Chief Branch Officer	Director of the Board of Directors; Chairman of the Board of Directors
Chief Communication Officer	Director of the Board of Directors; Membre
Chief Executive Officer	Human Resource Manager
Chief Export Officer	Legal Representative
Chief Factory Officer	Manufacturing Manager
Chief Financial Officer	Member of the Executive Board
Chief Human Resource Officer	Member of the Supervisory Board
Chief Information Systems Officer; Chief IT Officer	Membre
Chief IT Officer	Non - Associate Business Manager
Chief Manufacturing Officer	President
Chief Marketing Officer	Purchasing Manager
Chief Personnel Officer	Sales Manager
Chief Production Officer	Technical Manager
Chief Production Officer; Chief Manufacturing Officer	Vice-President

Bibliographie

L'ensemble des ouvrages et articles ci-dessous ont été lus. Si, dans le texte, une référence est indiquée avec la mention NOM de l'auteur (en *année*), cela signifie que cette référence n'a pas été lue mais a été citée dans un des éléments cités ci-dessous.

ADAM-LEDUNOIS S., BAUDASSÉ T., RENAULT S., 2010, « Proximité et capital social: le cas des Parcs Industriels Fournisseurs », Management & Avenir, 33, p. 14‑34.

AGOSTINO M., ROCCA M. LA, ROCCA T. LA, TRIVIERI F., 2009, « Local Financial Development and SMEs Capital Structure. An Empirical Investigation ».

AGUILERA A., 2002, « Services aux entreprises, centralité et multipolarisation. Le cas de Lyon », Revue d'Économie Régionale & urbaine, 2002/3, p. 397‑422.

AGUILERA A., 2003, « La localisation des services aux entreprises dans la métropole lyonnaise: entre centralité et diffusion », L'Espace géographique, 32, 2003/2, p. 128‑140.

AKNIN SOUIDI R., FERFERA M.Y., 2014, « Le territoire comme déterminant la création des entreprises en Algérie », dans L'économie territoriale en questions: liber amicorum: hommage en l'honneur du président et professeur Claude Courlet, Paris, L'Harmattan, p. 237‑246.

ALBERT-CROMARIAS A., 2017, « Comprendre le territoire: les apports du management stratégique », Athènes.

ALEXANDRE O., MOUNET C., 2008, « La territorialisation à l'épreuve des temps. Mobilisation du temps et des temporalités dans la territorialisation des politiques », Cahiers de géographie du Québec, 52, 145, p. 9‑26.

ALLEGRET J.-P., 1995, « Le financement des PME innovantes: sous quelles conditions les technopoles peuvent-elles constituer une réponse adéquate? », Revue internationale P.M.E., 8, 3‑4, p. 149.

AMISSE S., 2011, « Les logiques à l'origine des dynamiques de coopération dans les clusters: l'exemple de filières du végétal spécialisé », Revue d'Économie Régionale & urbaine, 1, p. 115‑149.

AMISSE S., LEROUX I., MULLER P., WIDEHEM C., 2013, « Les réseaux de communautés de pratique dans la dynamique de la gouvernance territoriale horticole: le cas de l'Anjou », Géographie Économie Société, 15, 3, p. 183‑203.

ANGEON V., LAUROL S., 2006, « Les pratiques de sociabilité et de solidarité locales: contribution aux enjeux de développement territorial », Espaces et sociétés, 4, 127, p. 13‑31.

ARABI MEGHERBU K., 2014, « Dynamique entrepreneuriale et construction territoriale en Algérie. Approche par les acteurs et les réseaux. Le cas de la région de Béjaia », dans L'économie territoriale en questions: liber amicorum: hommage en l'honneur du président et professeur Claude Courlet, Paris, L'Harmattan, p. 221‑235.

ARNOULD E.J., MOHR J.J., 2004, « Dynamic Transformations for Base-of-the-Pyramid Market Clusters », Journal of the Academy of Marketing Science, 33, 3, p. 254‑274.

ARTIS A., 2007, « La finance solidaire territorialisée: une réponse de proximité en faveur de la construction d'un territoire de référence dans un processus de mondialisation », Cahiers du CEREN, 19, p. 20‑40.

ASSELINEAU A., ALBERT-CROMARIAS A., DITTER J.-G., 2014, « L'écosystème local, ressource clé du développement d'une entreprise », Entreprendre & Innover, 23, p. 59‑70.

ASSELINEAU A., CROMARIAS A., 2010, « Entreprise et territoire, architectes conjoints d'un développement local durable? », Management & Avenir, 36, 6, p. 152.

ASSELINEAU A., CROMARIAS A., 2011a, « Construire la proximité: L'exemple d'une stratégie entrepreneuriale menée en milieu rural », Revue française de gestion, 214, p. 141‑156.

ASSELINEAU A., CROMARIAS A., 2011b, « Construire la proximité. L´exemple d´une stratégie entrepreneuriale menée en milieu rural », Revue française de gestion, 37, 213, p. 141‑156.

ASSOGBA G., FRIGANT V., 2014, « La filière est-elle encore un concept utile pour concevoir et mener une politique industrielle? »

ATTIA R., RIZOULIÈRES R., 2001, « La dynamique de structuration du territoire: création de ressources locales dans le Pays d'Aix », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, 1, 1, p. 97‑113.

AUBERT F., LÉPICIER D., PERRIER-CORNET P., 2006, « Structure économique des territoires: une analyse des disparités micro-régionales à l'échelle des pays en France », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, 2, p. 203‑225.

AUBERT F., LÉPICIER D., PERRIER-CORNET P., 2004, « La notion de pays du point de vue de l'économie régionale », dans BLETON-RUGET A., BODINEAU P., SYLVESTRE J.-P. (dirs.), « Pays » et territoires. De Vidal de la Blache aux lois d'aménagement et de développement du territoire, Dijon, EUD.

AVEZEDO B., 1996, « Développement local: industrie, famille et territoire », dans ABDELMALKI L., COURLET C. (dirs.), Les nouvelles logiques de développement: globalisation versus localisation, Paris, L'Harmattan, p. 189‑203.

BACHELARD P., 1993a, « Le développement local », dans BACHELARD P. (dir.), Les acteurs du développement local: contributions dédiées à Hubert Coudrieau, Paris, L'Harmattan, p. 11‑23.

BACHELARD P., 1993b, Les acteurs du développement local: contributions dédiées à Hubert Coudrieau, Paris, L'Harmattan, 190 p.

BAGNASCO A., TRIGILA C., 1993, La construction sociale du marché: le défi de la troisième Italie, Cachan, Éditions de l'ENS, 284 p.

BAGNASCO A., TRIGILA C., BERTHET T., MARENCO C., 1993, La construction sociale du marché: le défi de la troisième Italie, Cachan, Ed. de l'ENS-Cachan, 284 p.

BAILLY A., BOULIANNE L.-M., MAILLAT D., 1989, « Activités de service et évolution des systèmes de production », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, 4, p. 625‑639.

BAILLY M.A.S., COFFEY W.J., 1990, « Activités de services et systèmes de production flexibles », Espace Geographique, 4, p. 335‑342.

BAINÉE J., 2013, Conditions d'émergence et de diffusion de l'automobile électrique: une analyse en termes de « bien-système territorialisé », Thèse de doctorat, Paris I Panthéon-Sorbonne, 619 p.

BALLAND P., BELSO-MARTÍNEZ J.A., MORRISON A., 2016, « The Dynamics of Technical and Business », Economic geography, 92, 1, p. 35‑60.

BALLAND P., VAAN M. DE, BOSCHMA R., 2013, « The dynamics of interfirm networks along the industry life cycle: the case of the global video game industry, 1987 – 2007 », Economic geography, 13, August 2012, p. 741‑765.

BANOS V., 2009, « Repenser le couple “territoire-lieu”: pour une géographie de la démocratie? », dans VANIER M. (dir.), Territoires, territorialité, territorialisation: controverses et perspectives, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 157‑165.

BARABEL M., CHABAULT D., MEIER O., TIXIER J., 2009, « La dynamique de territoire et l’évolution d’un pôle de compétitivité: le cas de Cosmetic Valley », Management & Avenir, 25, 5, p. 144‑163.

BARCET A., BONAMY J., 1983, « Différenciation des prestations de services aux entreprises », Revue d’économie industrielle, 24, p. 9‑17.

BARON R.A., 2007, « Behavioural and cognitive factors in entrepreneurship: entrepreneurs as the active element in new venture creation », Strategic entrepreneurship journal, 182, November, p. 167‑182.

BARON R.A., ENSLEY M.D., 2006, « Opportunity Recognition as the Detection of Meaningful Patterns: Evidence from Comparisons of Novice and Experienced Entrepreneurs », Management Science, 52, 9, p. 1331‑1344.

BARREAU M., TAULELLE F., 2004, « Les conseils de développement: lieux d’expression de la démocratie participative? », dans BARREAU M., TAULELLE F. (dirs.), Des pays pour quoi faire?, GEODOC, Toulouse, Presses Universitaires du Mirail, p. 21‑28.

BART C. LE, 2005, « Métier politique et ubiquité: l’art d’être là », dans BART C. LE, LEFEBVRE R. (dirs.), La proximité en politique: usages, rhétoriques, pratiques, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 145‑166.

BART C. LE, LEFEBVRE R., 2005, « Introduction », dans BART C. LE, LEFEBVRE R. (dirs.), La proximité en politique: usages, rhétoriques, pratiques, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 11‑30.

BARTHE J.F., BESLAY C., GROSSETTI M., 2008, « Choix de localisation et mobilisation des ressources dans la création d’entreprises innovantes », Géographie Économie Société, 10, 1, p. 43‑60.

BASTIÉ F., CIEPLY S., 2007, « Le marché de la cession-reprise d'entreprises », Revue d'Économie Industrielle, 117, p. 9-22.

BATAÏNI S.-H., 2004, « L'interaction des dynamiques individuelles et collectives dans le processus de développement territorial », Revue d'Économie Régionale & urbaine, 2004/5, p. 713-735.

BATHELT H., MALMBERG A., MASKELL P., 2004, « Clusters and knowledge: local buzz , global pipelines and the process of knowledge creation », Progress in human geography, 1, p. 31-56.

BAUDELLE G., 2001, « La construction des "Pays" en France: une démarche originale mais délicate », Bulletin de la Société géographique de Liège, 40, p. 117-128.

BAUDET-MICHEL S., 2000, « Diffusion des services aux entreprises dans les systèmes urbains français et ouest-allemand », Revue d'Économie Régionale & urbaine, 4, p. 707-738.

BAUDIN G., 2007, « De la proximité comme analyseur », L'Homme et la société, 165-166, 3, p. 117 -132.

BEAUVIALA-RIPERT C., SAILLARD Y., TERNAUD P., 1997, « Territoire et politiques publiques de l'emploi. Pour une analyse locale de l'emploi », Espace et sociétés, 88-89, p. 237-258.

BECATTINI G., 1992, « Le district marshallien: une notion socio-économique », dans BENKO G., LIPIETZ A. (dirs.), Les régions qui gagnent : districts et réseaux, les nouveaux paradigmes de la geographique économique, Paris, Presses Universitaires de France, p. 35-55.

BÉFORT N., NIEDDU M., 2017, « De la variété des ancrages territoriaux des firmes en chimie doublement verte », Géographie, économie, société, 19, 1, p. 133-152.

BELLETANTE B., 1991, « Pour une approche des spécificités financières de la PME au travers du concept de territoire financier », Revue internationale P.M.E., 4, 1, p. 49.

BELLETANTE B., DESROCHES J., 1996, « Cotation en Bourse et effets sur le comportement financier des moyennes entreprises: la taille a-t-elle une importance? », Revue internationale P.M.E., 9, 1, p. 103.

BELLETANTE B., LEVRATTO N., 1995, « Éditorial: Finance et PME: quels champs pour quels enjeux? », Revue internationale P.M.E., 8, 3-4, p. 5.

BENKO G., DUNFORD M., HEURLEY J., 1997, « Districts industriels, vingt ans de recherches », Espace et sociétés, 88-89, p. 305-328.

BENKO G., LIPIETZ A., 1992a, Les régions qui gagnent, Vendôme, Imprimerie des PUF, 424 p.

BENKO G., LIPIETZ A., 1992b, « Des réseaux de districts aux districts de réseaux », dans BENKO G., LIPIETZ A. (dirs.), Les régions qui gagnent : districts et réseaux, les nouveaux paradigmes de la geographique économique, Paris, Presses Universitaires de France, p. 379-388.

BENKO G., LIPIETZ A., 2002a, « De la régulation des espaces aux espaces de la régulation », dans BOYER R., SAILLARD Y. (dirs.), Théorie de la régulation, l'état des savoirs, Paris, La Découverte, p. 293-303.

BENKO G., LIPIETZ A., 2002b, « De la régulation des espaces aux espaces de la régulation », dans BOYER R., SAILLARD Y. (dirs.), Théorie de la régulation: l'état des savoirs, Paris, La Découverte, p. 293-303.

BENKO G., PECQUEUR B., 2001, « Les ressources de territoires et les territoires de ressources », Finisterra, 36, 71, p. 7-19.

BERNARD DE RAYMOND A., 2010, « Dispositifs d'intermédiation marchande et politique des marchés . La modernisation du marché des fruits et légumes en France, 1950-1980 », Sociologie du travail, 52, p. 1-20.

BERNELA B., LEVY R., 2016, « Modalités de coordination de projets collaboratifs pour l'innovation: entre interactions en face-à-face et interactions à distance », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, 2/mars, p. 289-324.

BERRIET-SOLLIEC M., TROUVÉ A., 2013, « Développement des territoires de projet: quels enjeux pour les politiques rurales? », Économie rurale, 335, p. 6-18.

BERTACCHINI Y., 2012, « Acteur-réseau et territoire-système: modélisation pour l'évaluation du potentiel d'action locale », Revue internationale d'intelligence économique, 4, 2012/1, p. 33-54.

BERTRAND N., MOQUAY P., 2004, « La gouvernance locale, un retour à la proximité », Économie Rurale, 280, Proximité et territoires, p. 77-95.

BÈS M.-P., 2011, « Les chaînes relationnelles entre anciens étudiants », Réseaux, 168-169, 4-5, p. 187-214.

BESLAY C., GROSSETTI M., SALLES D., TAULELLE F., GUILLAUME R., DAYNAC M., 1998, La construction des politiques publiques locales. Le cas des reconversions industrielles, Paris, L'Harmattan, 220 p.

BHAGAVATULA S., ELFRING T., TILBURG A. VAN, BUNT G.G. VAN DE, 2010, « How social and human capital influence opportunity recognition and resource mobilization in India's handloom industry », Journal of Business Venturing, 25, 3, p. 245-260.

BIDART C., DEGENNE A., GROSSETTI M., 2011, La vie en réseau: dynamique des relations sociales, Paris, Presses Universitaires de France, 354 p.

BIDET-MAYER T., TOUBAL L., 2013, « À quoi Servent Les Filières? », Paris.

BILLAUDOT B., 2004, « À propos de deux questions concernant le concept de patrimoine: De quels éléments se compose un patrimoine et quels en sont les titulaires possibles? », Géographie Économie Société, 6, 3, p. 291-301.

BILLAUDOT B., 2005, « Le territoire et son patrimoine », Géographie Économie Société, 7, 1, p. 83-107.

BLANC N., ESTÈBE P., 2003, « Géographie et politique: le face-à-face », Écologie & politique, n°27, 1, p. 79-89.

BLANCK J., 2016, « Gouverner par le temps », Gouvernement et action publique, 1, 1, p. 91-116.

BODNARUK A., 2009, « Proximity always matters: local bias when the set of local companies changes », Review of finance, 4, 13, p. 629-656.

BOISSINOT J., FERRERO G., 2014, « Financement et dynamique de l'investissement des PME françaises », Revue d'économie financière, 114, 2, p. 57-74.

BORIES-AZEAU I., LOUBÈS A., FABRE C., 2007, « Émergence d'un acteur collectif territorial et réseau d'entreprises: l'exemple de CAMDIB », Management International, 5, 3, p. 29-44.

BOSCHMA R., 2004, « Proximité et innovation », Économie rurale, 280, p. 8-24.

BOSCHMA R., 2005, « Proximity and Innovation: A Critical Assessment », Regional studies, 39, February, p. 61‑74.

BOSCHMA R., 2015, « Do spinoff dynamics or agglomeration externalities drive industry clustering? A reappraisal of Steven Klepper's work », Industrial and Corporate Change, 24, 4, p. 859‑873.

BOSSARD-PRÉCHOUX V., 2016, « Les pôles de compétitivité à l'épreuve de la régulation: les conditions d'émergence d'un acteur collectif », Management & Avenir, 83, p. 143‑163.

BOUBA-OLGA O., CHAUCHEFOIN P., 1997, « Le rôle des réseaux productifs dans la dynamique territoriale: Perspectives et enjeux en termes d'équité socio-spatiale », Flux, 27‑28, p. 59‑69.

BOUBA-OLGA O., FERRU M., GUIMOND B., 2012, « Organisation des activités et dynamiques territoriale: éléments d'analyse et application aux bassins de Cognac et de Châtellerault », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, 2, p. 173‑191.

BOUBA-OLGA O., GROSSETTI M., 2008, « Socio-économie de proximité », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, octobre, 3, p. 311‑328.

BOUBA-OLGA O., GROSSETTI M., 2015, « La métropolisation, horizon indépassable de la croissance économique? », Revue de l'OFCE, 143, 7, p. 117‑144.

BOUHAOUALA M., BOUCHET P., 2007, « Labellisation sectorielle et développement durable des territoires. Approche théorique et opérationnelle dans le secteur du tourisme sportif de nature. », Gestion 2000, mars-avril, p. 127‑158.

BOURDEAU-LEPAGE L., HURIOT J.M., 2009, « Proximités et interactions: Une reformulation », Géographie Économie Société, 11, 3, p. 233‑249.

BOURDIN A., 2005a, « Les mobilités et le programme de la sociologie », Cahiers internationaux de sociologie, 118, 1, p. 5‑21.

BOURDIN A., 2005b, « La proximité comme encodage politique de la vie quotidienne », dans BOURDIN A., GERMAIN A., LEFEUVRE M.-P. (dirs.), La proximité: construction politique et expérience sociale, Paris, L'Harmattan, p. 9‑18.

BOURQUIN M., 2013, « Les relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants dans le domaine de l'industrie », Paris.

BOUTILLIER S., 2015, « L'entrepreneur et la dynamique du changement dans la théorie économique », Marché et organisations, 23, p. 145-170.

BOUTILLIER S., TIRAN A., 2016, « La théorie de l'entrepreneur, son évolution et sa contextualisation », Innovations, 50, p. 211-234.

BOUTROY É., BOURDEAU P., MAO P., 2012, « Combinaison de proximités géographiques et socio-économiques », Revue de Géographie Alpine, 3, 100, p. 0-14.

BRUNAT E., 2014, « "Entreprisation diffuse" et territoires en Russie: quelques considérations théoriques », dans L'économie territoriale en questions: liber amicorum: hommage en l'honneur du président et professeur Claude Courlet, Paris, L'Harmattan, p. 203-220.

CALVI R., PACHÉ G., JARNIAT P., 2010, « Lorsque la fonction achats devient stratégique », Revue française de gestion, 205, p. 119-138.

CAPECCHI V., COSTA G., NOVELLI A., 1987, « Formation professionnelle et petite entreprise: le développement industriel à spécialisation flexible en Émilie-Romagne », Formation emploi, 19, p. 3-18.

CARLUER F., 2006, « Réseaux d'entreprises et dynamiques territoriales: une analyse stratégique », Géographie, Économie, Société, 8, 2, p. 193-214.

CARLUER F., 2005, « Réseaux d'entreprises et territoires: une matrice d'analyse stratégique », Management & Avenir, 6, 4, p. 7.

CARRINCAZEAUX C., LUNG Y., 2008, « The Scientific Trajectory of the French School of Proximity: Interaction- and Institution-based Approaches to Regional Innovation Systems », Regional studies, 16, 5, p. 617-627.

CARROUÉ L., 2013, La France - Les mutations du système productif, Paris, Armand Colin, 235 p.

CATALAN J., GIL-MUGARZA G., 2014, « Les clusters de l'édition de Barcelone et de Madrid et leur cycle de vie depuis 1898 », Entreprises et histoire, 74, 1, p. 53-70.

CGET, 2015, « Évaluation de la politique des grappes d'entreprises », Paris.

CHABAUD D., NGIJOL J., 2005, « La contribution de la théorie des réseaux sociaux à la reconnaissance », Revue Internationale P.M.E., 18, 1, p. 29-46.

CHABAUD D., NGIJOL J., DAUPHINE D.U.P., 2004, « La reconnaissance des opportunités de marché par l'entrepreneur: faut-il changer de perspective?»

CHABAULT D., 2016, « Dynamiques territoriales et clusterisation de la gastronomie française », Gestion 2000, 33, 2, p. 115-140.

CHAILLOU B., 1977, « Définition et typologie de la sous-traitance », Revue économique, 28, 2, p. 262-285.

CHALAS Y., 2009, « De la trajectoire épistémologique récente du concept de territoire », dans VANIER M. (dir.), Territoires, territorialité, territorialisation: controverses et perspectives, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 177-180.

CHAPPOZ Y., 1999, « Les approches disciplinaires face au projet de territoire », dans GERBAUX F. (dir.), Utopie pour le territoire: cohérence ou complexité?, La Tour d'Aigues, Éditions de l'Aube, p. 69-77.

CHARREAUX G., 2002, « L'actionnaire comme apporteur de ressources cognitives », Revue française de gestion, 141, 2002/5, p. 77-107.

CHAUCHEFOIN P., GUIGOU J.-L., 2000, « Réseaux et territoires: regard sur quelques aspects de la politique nationale d'aménagement du territoire. Un entretien avec Jean-Louis Guigou », Flux, 39-40, p. 2000.

CHERTOK G., MALLERAY P.-A. DE, POULETTY P., 2009, « Le financement des PME », Paris.

CHIAMBARETTO P., DUMEZ H., 2016, « Toward a Typology of Coopetition: A Multilevel Approach », International Studies of Management & Organization, 46, p. 110-129.

CIEPLY S., 1996, « Pour la construction de l'espace financier des petites et moyennes entreprises: identification des vides de financement et implications politiques », Revue d'Économie Politique, 106, 4, p. 593-616.

CLARYSSE B., MORAY N., 2004, « A process study of entrepreneurial team formation: The case of a research-based spin-off », Journal of Business Venturing, 19, 1, p. 55-79.

COHEN W.M., LEVINTBAL D.A., 1990, « Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation », Administrative science quaterly, 35, p. 128-152.

COLLETIF, 1993, « L'impensé du territoire », Espaces temps, 51-52, p. 2-3.

COLLETIS-WAHL H.-K., 2008, « Micro-institutions et proximités: quelles lectures des dynamiques territoriales? », Revue d'Économie Régionale & urbaine, 2008/2, p. 251-264.

COLLETIS G., 2018, « Réindustrialiser par les territoires », dans TALANDIER M., PECQUEUR B. (dirs.), Renouveler la géographie économique, Paris, Economica Anthopos, p. 180-187.

COLLETIS G., COURLET C., PECQUEUR B., WINTERHALTER F., 1990, Les systèmes industriels localisés en Europe: politiques publiques et systèmes industriels localisés en France, Italie et RFA, Grenoble, Université des Sciences sociales, 132 p.

COLLETIS G., GILLY J.-P., LEROUX I., PECQUEUR B., PERRAT J., RYCHEN F., ZIMMERMANN J.-B., 1999, « Construction territoriale et dynamiques productives », Sciences de la société, 48, p. 25-46.

COLLETIS G., GILLY J.-P., PECQUEUR B., PERRAT J., ZIMMERMANN J.-B., 1997, « Firmes et territoires: entre nomadisme et ancrage », Espaces et sociétés, 88/89, p. 115-138.

COLLETIS G., PATRICK D., 2008, « Travail, compétences et nouvelle centralité du rapport salarial », dans COLLETIS G., PAULRÉ B. (dirs.), Les nouveaux horizons du capitalisme. Pouvoirs, valeurs et temps, Paris, Economica, p. 1-20.

COLLETIS G., PECQUEUR B., 2005, « Révélation de ressources spécifiques et coordination située », Revue Economie et Institution, 6-7, 2005/1-2, p. 1-16.

COLLETIS G., PECQUEUR B., 2018, « Stratégies territoriales face à la désindustrialisation », dans PECQUEUR B., NADOU F. (dirs.), Dynamiques territoriales et mutations économiques : transition, intermédiation, innovation, Paris, L'Harmattan, p. 53-64.

CONNELL J.A., VOOLA R., 2013, « Knowledge integration and competitiveness: A longitudinal study of an industry cluster », Journal of knoweldge management, 17, 2, p. 208-225.

CORPATAUX J., CREVOISIER O., 2011, « Gouvernance d'entreprise et mobilité/ liquidité du capital: quel ancrage territorial dans une économie financiarisée? », Géographie Économie Société, 13, 4, p. 387-411.

COURLET C., 1989, « Les industrialisations endogènes », Tiers-Monde, 30, 118, p. 413-421.

COURLET C., 2001, « Les systèmes productifs locaux: de la définition au modèle », dans DATAR (dir.), Réseaux d'entreprises et territoires: regards sur les systèmes productifs locaux, Paris, La Documentation Française, p. 17-61.

COURLET C., 2002, « Les systèmes productifs localisés », dans Les systèmes productifs localisés: Un bilan de la littérature., INRA Éditions, p. 27-40.

COURLET C., 2007, « Du développement économique situé », dans GUMUCHIAN H., PECQUEUR B. (dirs.), La ressource territoriale, Paris, Economica Anthopos, p. 32-44.

COURLET C., PECQUEUR B., SOULAGE B., 1993, « Industrie et dynamiques des territoires », Revue d'économie industrielle, 64, 2, p. 7-21.

COURLET C., SOULAGE B., 1994, Industrie, territoires et politiques publiques, Paris, L'Harmattan, 315 p.

COUTANT L., 2014, « Approche socioéconomique d'un système industriel local: le cas de la Semoy », 51ème Colloque de l'ASRDLF, p. 1-16.

COVAL J.D., MOSKOWITZ T.J., 1999, « Home Bias at Home: Local Equity Preference in Domestic Portfolios », The Journal of Finance, 54, 6, p. 2045-2073.

CRAGUE G., 2002, « L'économie métropolitaine au-delà de la spécialisation sectorielle », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, juillet, 3, p. 449-470.

CREVOISIER O., 1997, « Financing regional endogenous development: The role of proximity capital in the age of globalization », European Planning Studies, 5, 3, p. 407-415.

CRÉVOISIER O., 1998, « Structures spatiales différenciées de financement des grandes entreprises et des PME régionales », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, 1998/4, p. 625-640.

CRÉVOISIER O., THEURILLAT T., 2018, « De la nécessité d'une approche territoriale de la finance (de marché) », dans TALANDIER M., PECQUEUR B. (dirs.), Renouveler la géographie économique, Paris, Economica Anthopos, p. 58-69.

CROUZET E., 2001, « Géographie économique des bureaux: L'organisation urbaine en question », Espace Geographique, 30, 3, p. 256-264.

CURRAN D., EGERAAT C. VAN, O'GORMAN C., 2016, « Inherited competence and spin-off performance », European Planning Studies, 24, 3, p. 443-462.

CUSMANO L., MORRISON A., PANDOLFO E., 2014, « Spin-offand clustering: A return to the Marshallian district », Cambridge Journal of Economics, 39, 1, p. 49-66.

DAGNINO G.B., LEROY F., YAMI S., 2007, « La dynamique des stratégies de coopétition », Revue française de gestion, 33, 176, p. 87-98.

DAIDJ N., 2011, « Les écosystèmes d'affaires: une nouvelle forme d'organisation en réseau? », Management & Avenir, 46, 6, p. 105-130.

DANG, RANI JEANNE; LONGHI C., 2009, « Clusters et stratégies de clusters: le cas du pôle de compétitivité « solutions communicantes sécurisées» », Revue d'Économie Industrielle, 128, p. 121-152.

DATAR, 1999, « Les Systèmes Productifs Locaux: Des modes spécifiques de développement économique territorial en France Toulouse-Labège », Toulouse.

DATAR, 2001a, « Mission d'étude des effets induits par l'appel à projets sur les systèmes productifs locaux lancé par la Datar », Paris.

DATAR, 2001b, Réseaux d'entreprises et territoires, Paris, La Documentation Française, 181 p.

DATAR, 2004, « Les réseaux d'entreprises, sources de compétitivité accrue pour les entreprises et leurs territoires ».

DAVEZIES L., 2008, La République et ses territoires. La circulation invisible des richesses, Paris, Seuil, 109 p.

DAVEZIES L., 2012, La crise qui vient. La nouvelle fracture territoriale, Paris, Seuil, 111 p.

DAVEZIES L., 2015, Le nouvel égoïsme territorial: le grand malaise des Nations, Paris, Seuil, 102 p.

DAVEZIES L., TALANDIER M., 2014, L'émergence de systèmes productivo-résidentiels. Territoires productifs - territoires résidentiels: quelles interactions?, n°19, Paris, La Documentation Française, 133 p.

DAVID O., CAHAGNE N., HELLIER E., KEERLE R., SÉCHET R., 2012, « La proximité revendiquée et désirée: les apports d'une enquête lancée par des élus locaux », Géographie Économie Société, 14, 1, p. 5-29.

DEBRIL T., 2012, « L'évolution de la régulation de la filière pêche dans le contexte européen. Externalités économiques et politique publique », Économie rurale, 329, p. 3-15.

DEGENNE A., FORSÉ M., 1994, Les réseaux sociaux: une analyse structurale en sociologie, Paris, Armand Colin, 288 p.

DEGENNE A., FORSÉ M., 2004, Les réseaux sociaux, Collection, Paris, Armand Colin, 294 p.

DEI OTTATI G., 1994, « Trust, interlinking and credit in the industrial district », Cambridge Journal of Economics, 18, 6, p. 529-546.

DELAMARRE A., LACOUR C., THOIN M., 2015, 50 ans d'aménagement du territoire, CGET, Paris, La Documentation Française, 200 p.

DESJARDINS X., 2017, L'aménagement du territoire, Cursus, Paris, Armand Colin, 190 p.

DESREUMAUX A., BRECHET J.-P., 2013, « L'entreprise comme bien commun », RIMHE: Revue Interdisciplinaire Management, Homme(s) & Entreprise, 7, 3, p. 77-93.

DETCHENIQUE G., LOILIER T., 2016, « La régénération stratégique d'un réseau interorganisationnel territorialisé. Une étude de cas issue de la production cidricole », Revue française de gestion, 259, 11-31.

DIETSCH M., MAHIEUX X., 2014, « Comprendre le déficit de financement des PME pour stimuler leur croissance », Revue d'économie financière, 114, 2, p. 17-30.

DIEUAIDE P., 2001, « Nouvelles technologies, nouvelle dynamique du capitalisme », dans AZAÏS C., CORSANI A., DIEUAIDE P. (dirs.), Vers un capitalisme cognitif, Paris, L'Harmattan, p. 90-112.

DIEUAIDE P., 2005, « Travail cognitif et gestion des connaissances dans les activités de conception», Socioéconomie du travail, 25, p. 699-723.

DIEUAIDE P., 2008, « Crrière, savoir et mobilité dans le travail. Quelle spécificité de la condition salariale des cadres », dans LAURENT C., GALL DU TERTRE C. LE (dirs.), Secteurs et territoires dans les régulations émergentes, Paris, L'Harmattan, p. 63-80.

DIEUAIDE P., 2011, « Travail cognitif », Communications, 88, p. 177-185.

DIEUAIDE P., PAULRÉ B., VERCELLONE C., 2003, « Le capitalisme cognitif ».

DIMOU M., 2003, « Vers la construction d'un cadre d'analyse de la croissance endogène localisée Une revue de littérature sur les nouveaux modèles de représentation des phénomènes d'agglomération et de leur évolution », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, 5, p. 755-772.

DIMOU M., 2014, « Le système productif local: de l'économie du développement aux théories de la croissance », dans L'économie territoriale en questions: liber amicorum: hommage en l'honneur du président et professeur Claude Courlet, Paris, L'Harmattan, p. 69-76.

DITTER J.-G., BOBULESCU R., 2010, « Les systèmes productifs locaux dans les industries du bois: trois études de cas », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, mai, 2, p. 269-292.

DITTER J.-G., BROUARD J., 2014, « Proximité territoriale et dynamique des AOC françaises », Revue internationale P.M.E., 27, 3-4, p. 105-124.

DONADA C., NOGATCHEWSKY S., 2015, « Stratégies de filière et gouvernance interorganisationnelle imbriquée », dans Dauphine recherche en Management (dir.), Repères, Paris, La Découverte, p. 35-50.

DORÉ G., 2004, « Les pays: entre découpages territoriaux et stratégies de développement », dans BARREAU M., TAULELLE F. (dirs.), Des pays pour quoi faire?, Geodoc, Toulouse, Presses Universitaires du Mirail, p. 105-127.

DORÉ G., 2011, « Le pays, un singulier pluriel », Pour, 209-210, p. 89-102.

DORMOIS R., 2007, « Pour une analyse dynamique des ressources dans la conduite de l'action publique », dans La ressource territoriale, p. 49-65.

DUBET F., 2011, Le travail des sociétés, Paris, Seuil, 348 p.

DUFOURCQ N., 2014, « Le financement des PME: un enjeu de compétitivité », Revue d'économie financière, 114, 2, p. 39-54.

DUNFORD M., 1992, « Trajectoires industrielles et relations sociales dans les régions de nouvelle croissance économique », dans BENKO G., LIPIETZ A. (dirs.), Les régions qui gagnent : districts et réseaux, les nouveaux paradigmes de la géographique économique, Paris, Presses Universitaires de France, p. 227-264.

DUPUY C., TORRE A., 2000, « Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises », dans GILLY J., TORRE A. (dirs.), Dynamiques de proximité, Paris, L'Harmattan, p. 59-93.

DUPUY G., 2002, «Réseau d'entreprises et territoires , regards sur les systèmes productifs locaux » », Annales de Géographie, 111, 625, p. 92.

EHLINGER S., PERRET V., CHABAUD D., 2007, « Quelle gouvernance pour les réseaux territorialisés d'organisations? », Revue française de gestion, 33, 170, p. 155-171.

EMIN S., SAGOT-DUVAUROUX D., TALANDIER M., 2016, « L'émergence de dynamiques coopératives: l'exemple d'un réseau d'entreprises créatives colocalisées. Une approche par l'économie des proximités », Géographie, économie, société, 18, 4, p. 525-550.

ERNST&YOUNG, 2005, « Étude relative à l'implication des PME et des SPL dans les Pôles de Compétitivité ».

ESTÈBE P., 2015, L'égalité des territoires: une passion française, Paris, Presses Universitaires de France, 88 p.

FACCHINI F., 2007, « développements récents Entrepreneur et croissance économique: développements récents », Revue d'Économie Industrielle, 119, p. 55-84.

FARINELLI B., 2015, La révolution de la proximité. Voyage au pays de l'utopie, Paris, Libre et solidaire, 234 p.

FAVOREU C., LECHNER C., LEYRONAS C., 2008, « Légitimité des politiques publiques en faveur des clusters », Revue française de gestion, 34, 183, p. 157-178.

FERGUÈNE A., 1997, « Les dynamiques industrielles endogènes: quels enseignements pour une alternative au modèle standard dans les pays du sud? », Espace et sociétés, 88-89, p. 139-160.

FERNANDEZ A.-S., ROY F. LE, 2013, « Comment coopérer avec ses concurrents?. L'avènement de l'équipe-projet coopétitive », Revue française de gestion, 39, 232, p. 61-80.

FERRIANI S., FONTI F., FONTI F., 2012, « The social and economic bases of network multiplexity: exploring the emergence of multiplex ties », Strategic organization, 11, 1, p. 7-34.

FERRU M., 2009a, « Le développement territorial du châtelleraudais: Spécialisation cognitive et diversité des échelles spatiales », Géographie Économie Société, 11, 3, p. 193-212.

FERRU M., 2009b, « La trajectoire cognitive des territoires: le cas du bassin industriel de Châtellerault », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, 5, p. 935-955.

FERRU M., 2018, « Trajectoire de développement d'un territoire non métropolitain: l'apport des méthodes mixtes pour l'analyse du bassin palois », dans PECQUEUR B., NADOU F. (dirs.), Dynamiques territoriales et mutations économiques: transition, intermédiation, innovation, Paris, L'Harmattan, p. 101-114.

FERRU M., LEVY R., 2016, « Ron Boschma: l'apport de la géographie à la compréhension des mécanismes d'innovation collective », dans BURGER-HELMCHEN T., HUSSLER C., COHENDET P. (dirs.), Les grands auteurs en management de l'innovation, Cormelles-le-Royal, Éditions EMS, p. 179-202.

FONTAINE C., 2018, « Le développement des activités de service aux entreprises et dans les entreprises », Revue d'Économie Industrielle, 43, p. 6-19.

FORTIN R., 2005, Comprendre la complexité: introduction à la Méthode d'Edgar Morin, Sainte-Foy (Québec), Les Presses de l'Université Laval, 265 p.

FOURNIER M., 2005, « Politiques publiques, compétitivité des territoires et partages d'expériences. Etude comparée en faveur des districts italiens et des SPL français », dans Empresarialidade e empregabilidade dos sistemas productivos locais - Espacos industriais: Portugal, Franca et Alemanha, Barafunda et ADEB, p. 171-201.

FRANÇOIS H., HIRCZAK M., SENIL N., 2006, « Territoire et patrimoine: la co-construction d'une dynamique et de ses ressources », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, décembre, 5, p. 683-700.

FRANÇOIS H., HIRCZAK M., SENIL N., 2013, « De la ressource à la trajectoire: quelles stratégies de développement territorial? », Géographie, économie, société, 15, 3, p. 267-284.

FRAYSSIGNES J., 2001, « L'ancrage territorial d'une filière fromagère d'AOC . L'exemple du système Roquefort », Économie rurale, 89-103, 264-265, p. 89-103.

FRIGANT V., JULLIEN B., 2014, « Comment la production modulaire transforme l'industrie automobile », Revue d'Économie Industrielle, 145, p. 11-44.

FRITSCH M., SCHILDER D., 2006, « Michael Fritsch Dirk Schilder Does Venture Capital investment really require spatial proximity? An empirical investigation ».

FROEHLICHER T., BARÈS F., 2014, « Pôles de compétitivité et clusters, vers des écosystèmes de croissance? », Entreprendre & Innover, 23, 4, p. 45-58.

GALÈS P. LE, 2004, « Gouvernance des économies locales en France. A la recherche de la coordination perdue », L'année de la régulation, 8, p. 105-134.

GALÈS P. LE, 2006, « La restructuration des PMI à Saint-Etienne après la crise: traces du pass´ e et limites de l'intégration horizontale », Sociologie du Travail, 48, 1, p. 17-36.

GALÈS P. LE, 2014, « Gouvernance », dans BOUSSAGUET L., JACQUOT S., RAVINET P. (dirs.), Dictionnaire des politiques publiques, Paris, Presses de Sciences Po, p. 299-308.

GALL S. LE, BOUGEARD-DELFOSSE C., GENTRIC M., 2013, « Typologie socio-économique et capacité fiscalo-financière d'intercommunalités urbaines. Vers une lecture d'enjeux territoriaux diversifiés. Les leviers stratégiques de l'ancrage territorial: le cas de SAUR dans la région Ouest », Géographie, économie, société, 15, 4, p. 365-384.

GALLOUJ C., 2006, « Incitations et politiques de développement des services: une approche historique et typologique », dans Services aux entreprises et développement régional: bilan et perspectives, Bruxelles, De Boeck, p. 110-158.

GAROFOLI G., 1992, « Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène », dans BENKO G., LIPIETZ A. (dirs.), Les régions qui gagnent : districts et réseaux, les nouveaux paradigmes de la géographique économique, Paris, Presses Universitaires de France, p. 57-80.

GAROFOLI G., 1996, « Industrialisation diffuse et systèmes productifs locaux: un modèle difficilement transférable aux pays en voie de développement », dans ABDELMALKI L., COURLET C. (dirs.), Les nouvelles logiques de développement: globalisation versus localisation, Paris, L'Harmattan, p. 367-381.

GARZOUN L., HADDAD S., 2016, « Rôle du réseau personnel dans l'identification et l'exploitation d'opportunités d'affaires », Management International, 21, 1, p. 58-71.

GASCHET F., LACOUR C., 2007, « Les systèmes productifs urbains: des clusters aux clusties », Revue d'Économie Régionale & urbaine, 2007/4, p. 707-728.

GAULIER G., 2003, « Spécialisation et productivités des régions européennes », Région et développement, p. 161-180.

GAUTIER A., BERGER-DOUCE S., 2013, « Les pratiques d'essaimage, leviers de responsabilité sociétale et de développement du capital humain. Étude exploratoire d'un groupe industriel français », Revue de l'entrepreneuriat, 12, 2013/3, p. 59-83.

GÉRAUDEL M., CHOLLET M., 2017, « Quand la PME bénéficie du bouche à oreille: l'effet combiné de la personnalité du dirigeant et de son réseau personnel », Management International, 13, 4, p. 47-64.

GERBAUX F., 1999, Utopie pour le territoire, La Tour d'Aigues, Éditions de l'Aube, 189 p.

GILLY J., 2005a, « Enchevêtrement des espaces de régulation et gouvernance territoriale. les processus d'innovation institutionnelle dans la politique des pays en France », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, 5, p. 699-722.

GILLY J.-P., 2005b, « Enchevêtrement des espaces de régulation et gouvernance territoriale. Les processus d'innovation institutionnelle dans la politique des Pays en France », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, décembre, 5, p. 699-722.

GILLY J.-P., 2006, « L'économie de proximité: principes théoriques et études de cas », dans Les territoires productifs en question(s): transformations occidentales et situations maghrébines, Rabat, Open Edition (en ligne), p. 25-32.

GILLY J., LEROUX I., 2004, « Gouvernance et proximité », dans PECQUEUR B., ZIMMERMANN J.-B. (dirs.), Économie de proximités, Paris, Hermès science publications Lavoisier, p. 187-206.

GILLY J., LUNG Y., 2005, « Proximités, secteurs et territoires », Cahiers du GRES, 9, p. 3‑21.

GILLY J., PECQUEUR B., 2000, « Régulation des territoires et dynamiques institutionnelles de proximité: le cas de Toulouse et des Baronnies », dans GILLY J., TORRE A. (dirs.), Dynamiques de proximité, Paris, L'Harmattan, p. 131‑163.

GILLY J., PECQUEUR B., 2002, « La dimension locale de la régulation », dans BOYER R., SAILLARD Y. (dirs.), Théorie de la régulation: l'état des savoirs, Paris, La Découverte, p. 304‑312.

GILLY J., PERRAT J., 2003, « La dynamique institutionnelle des territoires: entre gouvernance locale et régulation globale », Cahier du GRES, 5, p. 1‑15.

GILLY J.-P., TORRE A., 2000, Dynamiques de proximité, Condé sur Noireau, Impr. Corlet Numérique, 301 p.

GIRARD C., CERTHOUX G., 2010, « Les leviers de création de valeur de configurations d'investisseurs en capital risque: le cas d'un réseau régional de Business Angels », Revue française de gouvernance d'entreprise, 7, p. 9‑25.

GIRARDON J., 2010, Politiques d'aménagement du territoire, Paris, Ellipses, 238 p.

GIRAUT F., 2013, « Territoire multisitué, complexité territoriale et postmodernité territoriale: des concepts opératoires pour rendre compte des territorialités contemporaines? », L'Espace géographique, 42, 4, p. 293‑305.

GIROUD X., 2013, « Proximity and investment: evidence from plant-level data », The Quarterly Journal of Economics, p. 861‑915.

GLÜCKLER J., 2007, « Geography of reputation: the city as locus of business opportunity », Regional studies, 41, 7, p. 949‑961.

GORGEU A., MATHIEU R., 2009, « Les enjeux de la proximité des fournisseurs dans la filière automobile en France », L'Espace géographique, 38, 2009/2, p. 110‑123.

GOSSE B., SPRIMONT P.-A., 2010, « Rétrospective de la structuration d'un pôle de compétitivité : une analyse par le concept de proximité », Management & Avenir, 36, 6, p. 13‑34.

GOVERNA F., 2007, « Sur le rôle actif de la territorialité. Repenser la relation entre territoires, acteurs et pratiques sociales », dans GUMUCHIAN H., PECQUEUR B. (dirs.), La ressource territoriale, Paris, Economica Anthopos, p. 149‑156.

GRANATA J., ROY F. LE, 2014, « Le management de la coopétition en PME: le cas des vignerons du Pic Saint-Loup. », Finance Contrôle Stratégie, 17, 2, p. 1‑22.

GRANOVETTER M., 1985, « Economic action and social structure: the problem of embeddedness », American journal of sociology, 91, 3 (Nov. 1985), p. 481‑510.

GROS-BALTHAZARD M., 2018, « Une lecture territoriale de la désindustrialisation », dans TALANDIER M., PECQUEUR B. (dirs.), Renouveler la géographie économique, Economica Anthopos, p. 169‑179.

GROSJEAN N., CREVOISIER O., 2003, « Autonomie différenciée des systèmes de production territoriaux », Revue d'économie régionale & urbaine, p. 291‑316.

GROSSETTI M., 1991, « Trajectoires d'ingénieurs et territoire. L'exemple des hautes technologies à Toulouse », Sociétés contemporaines, 6, p. 65‑80.

GROSSETTI M., 2002a, Relations sociales, espace et mobilités, Toulouse, UTM-CERS, 134 p.

GROSSETTI M., 2002b, « Relations sociales espace et mobilités », Toulouse.

GROSSETTI M., 2003, « Développement urbain technoscientifique. Quelques leçons des études empiriques », dans FONTAN J.-M., KLEIN J.-L., LÉVESQUE B. (dirs.), Reconversion économique et développement territorial, Québec, Presses de l'Université de Québec, p. 161‑182.

GROSSETTI M., 2004a, « Concentration d'entreprises et innovation: esquisse d'une typologie des systèmes productifs locaux », Géographie, Économie, Société, 6, 2004/2, p. 163‑177.

GROSSETTI M., 2004b, Sociologie de l'imprévisible: dynamiques de l'activité et des formes sociales, Paris, Presses Universitaires de France, 225 p.

GROSSETTI M., 2006, « Trois échelles d'action et d'analyse: l'abstraction comme opérateur d'échelle », L'Année Sociologique, 56, 2006/2, p. 285‑307.

GROSSETTI M., FILIPPI M., 2004, « Proximité et relations interindividuelles », dans PECQUEUR B., ZIMMERMANN J.-B. (dirs.), Économie de proximités, Paris, Hermès science publications Lavoisier, p. 45‑64.

GROSSETTI M., GODART F., 2007, « Harrison White: des réseaux sociaux à une théorie structurale de l'action », SociologieS, p. 1‑13.

GROSSETTI M., ZULIANI J., GUILLAUME R., 2006a, « La spécialisation cognitive. Les systèmes locaux de compétences en Midi-Pyrénées », Les Annales de la Recherche Urbaine, 101, p. 22‑31.

GROSSETTI M., ZULIANI J., GUILLAUME R., 2006b, « La spécialisation cognitive: les systèmes locaux de compétences », Les Annales de la Recherche Urbaine, Plan Urbanisme - Construction - Architecture, p. 23‑31.

GUEGUEN G., PELLEGRIN-BOUCHER E., TORRES O., 2004, « Des "stratégies collectives" aux "écosystèmes d'affaires": le secteur des logiciels comme illustration », Montpellier.

GUIEU G., 1997, « Les prises de contrôle réalisées par les PME », Revue internationale P.M.E., 10, 3‑4, p. 109‑129.

GUILIANI F., 2016, La vigilance entrepreneuriale: les antécédents liés au sommeil du dirigeant de PME, Thèse de doctorat, Université de Montpellier, 387 p.

GUILLAUME R., 2001, « Systèmes productifs localisés, action publique et innovation : l'exemple de la «Mécanic vallée» », Canadian Journal of Regional Science, 1, p. 121‑140.

GUILLAUME R., 2003, « Territoires 2020 », Territoires 2020, p. 61‑68.

GUILLAUME R., 2005a, « Les relations inter-entreprises dans la Mécanic Vallée », dans Globalisation, systèmes productifs et dynamiques territoriales: regards croisés au Québec et dans le Sud-Ouest français, Paris, L'Harmattan, p. 237‑272.

GUILLAUME R., 2005b, Globalisation, systèmes productifs et dynamiques territoriales : regards croisés au Québec et dans le Sud-Ouest Français, Paris, L'Harmattan, 327 p.

GUILLAUME R., 2008a, « La construction d'une identité territoriale: l'exemple de Mecanic Vallée (Lot et Aveyron) », Hermès La Revue, 50, 2008/1, p. 47‑53.

GUILLAUME R., 2008b, « La construction d'une identité territoriale: l'exemple de Mecanic Vallée (Lot et Aveyron) », Hermès La Revue, 50, 2008/1, p. 47‑53.

GUILLAUME R., 2008c, « Des systèmes productifs locaux aux pôles de compétitivité: Approches conceptuelles et figures territoriales du développement », Géographie Économie Société, 10, 3, p. 295 ‑309.

GUMUCHIAN H., 2002, « Entre forme et sens: le territoire comme objet géographique », dans PREVOST P. (dir.), Agronomes et territoires: Deuxièmes entretiens du Pradel, Paris, L'Harmattan, p. 161‑170.

GUMUCHIAN H., GRASSET E., LAJARGE R., ROUX E., 2003, Les acteurs, ces oubliés du territoire, Paris, Economica, 186 p.

GUMUCHIAN H., PECQUEUR B., 2007, La ressource territoriale, Paris, Economica Anthropos, 252 p.

GUNDOLF K., 2015, « Israel M. Kirzner: l'entrepreneur alerte », dans Les grands auteurs en entrepreneuriat et PME, Paris, EMS Éditions, p. 156‑168.

HAAS J., 2007a, « Formation emploi Mecanic vallée: Interactions entre système productif local et formation », Formation Emploi, 97, p. 9‑21.

HAAS J., 2007b, « Mecanic vallée: Interactions entre système productif local et formation », Formation emploi, 97, p. 9‑21.

HALBERT L., 2005a, « Le desserrement intra-métropolitain des emplois d'intermédiation: une tentative de mesure et d'interprétation dans le cas de la région métropolitaine parisienne », Géographie Économie Société, 7, 2005/1, p. 1‑20.

HALBERT L., 2005b, « Les villes nouvelles et les activités d'intermédiation. La polarisation des services aux entreprises en Île-de-France », Les Annales de la Recherche Urbaine, 98, p. 50‑57.

HALBERT L., 2007a, « From sectors to functions: Producer services, metropolisation and agglomeration forces in the Ile-de-France region », Belgeo, 1, p. 73‑93.

HALBERT L., 2007b, « Le desserrement intra-métropolitain des emplois de service aux entreprises: une tentative de mesure et d'interprétation dans le cas de la région métropolitaine parisienne ».

HEGDE D., TUMLINSON J., 2014, « Does Social Proximity Enhance Business Partnerships? Theory and Evidence from Ethnicity's Role in U.S. Venture Capital », Management Science, 60, 9, p. 2355-2380.

HEIDE J.B., 1994, « Interorganizational governance in marketing channels », The journal of marketing, 58, 1, p. 71-85.

HINNEWINKEL J., 2007, « L'avenir du terroir: gérer de la complexité par la gouvernance locale », Méditerranée, 109, p. 17-22.

HOUDEBINE M., 1999, « Concentration géographique des activités et spécialisation des départements français », Économie et Statistiques, 326/327, p. 189-204.

HOUSSIAUX J., 1957, « Le concept de "quasi-intégration" et le rôle des sous-traitants dans l'industrie », Revue économique, 8, 2, p. 221-247.

HSAÏNI A., 1996, « La spécialisation souple comme vecteur d'industrialisation: une expérience tunisienne », dans ABDELMALKI L., COURLET C. (dirs.), Les nouvelles logiques de développement: globalisation versus localisation, Paris, L'Harmattan, p. 351-366.

HUSSON M., 2004, « Mission d'étude sur l'essaimage ».

ILLERIS S., 2006, « Quels rôles pour les services dans le développement régional », dans Services aux entreprises et développement régional: bilan et perspectives, Bruxelles, De Boeck, p. 48-64.

« INTERFACES » GROUPE DE RECHERCHES, 2008, « Interfaces: contribution à l'analyse de l'espace géographique », L'Espace géographique, 37, 2008/3, p. 193-207.

ISLA A., 2010, « Étiqueter la traçabilité dans le secteur vitivinicole: répondre aux exigences conjointes du régulateur, du producteur et de l'amateur de vin », Sciences de la société, 80, p. 76-93.

ISLA A., 2015, « La géotraçabilité dans le secteur vitivinicole: construction institutionnelle du marché », Revue d'Économie Industrielle, 149, p. 73-102.

ISLA A., 2017, « Évolution des conventions de qualité et enjeux de la singularité sur le marché du vin », Systèmes alimentaires, 2, p. 197-217.

JAILLET M.-C., 2009, « Contre le territoire, la “bonne distance” », dans VANIER M. (dir.), Territoires, territorialité, territorialisation: controverses et perspectives, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 115‑123.

JANIN C., PEYRACHE-GADEAU V., LANDEL P.-A., PERRON L., LAPOSTOLLE D., PECQUEUR B., 2015, « L’approche par les ressources: pour une vision renouvelée des rapports entre économie et territoire », dans TORRE A., VOLLET D. (dirs.), Partenariats pour le développement territoriale, Versailles, Editions Quae, p. 149‑163.

JEANNEAUX P., CALLOIS J.-M., WOUTS C., 2009, « Durabilité d’un compromis territorial dans un contexte de pression compétitive accrue », Revue d’Économie Régionale & Urbaine, 2009/1, p. 179‑202.

JONES-EVANS D., THOMPSON P., 2009, « The Spatial Dispersion of Informal Investment at a Regional Level: Evidence from the UK », European Planning Studies, 17, 5, p. 659‑675.

JOURDAIN A., 2014, « L’origine sociale de la vigilance entrepreneuriale. Quand les artisans d’art se font entrepreneurs », Sociologie du travail, 56, 3, p. 279‑297.

JOUVAUD M., 1997, Localisation des services aux entreprises et croissance des agglomérations Consulter en bibliothèque La version de soutenance existe sous forme papier, Thèse de doctorat, Aix-Marseille 3, 296 p.

JOYAL A., NADOU F., 2018, « L’intermédiation territoriale au service de l’entrepreneuriat. Illustration par les “arrangements” de production locaux au Brésil », dans Dynamiques territoriales et mutations économiques: transition, intermédiation, innovation, Questions, Paris, L’Harmattan, p. 197‑210.

JOYE D., LERESCHE J.-P., 1998, « Réseaux et territoires: fonctionnement métropolitain en Suisse », dans DESPLANQUES G., VANIER M. (dirs.), Les découpages du territoire: dixième entretiens Jacques Cartier, Lyon, les 8, 9 et 10 décembre 1997, Paris, INSEE, p. 133‑146.

JULIEN P.-A., 2010, « Opportunités , information et temps », Revue de l’entrepreneuriat, 9, p. 29‑49.

KACIAF N., 2005, « “Parle-moi de moi. Il n’y a que ça qui m’intéresse”. Les implications idéologiques d’un impératif de proximité. », dans BART C. LE, LEFEBVRE R. (dirs.), La proximité en politique: usages, rhétoriques, pratiques, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 271‑284.

KEBIR L., 2006, « Ressource et développement régional , quels enjeux? », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, 5, p. 701-723.

KECHIDI M., CAGLI A., LEVY R., 2009, « Gestion stratégique de la supply chaine et firme-pivot dans le secteur aéronautique », Revue française de gestion industrielle, 89-106.

KEEBLE D., NACHUM L., 2002, « Why do business service firms cluster? Small consultancies , clustering and decentralization in London and southern England », Royal Géographical Society, 27, p. 67-90.

KERN F., LLLERENA P., 1996, « Programmes d'appui aux entreprises et émergence d'un système industriel local », dans ABDELMALKI L., COURLET C. (dirs.), Les nouvelles logiques de développement: globalisation versus localisation, Paris, L'Harmattan, p. 269-282.

KLAGGE B., MARTIN R., 2005, « Decentralized versus centralized financial systems: Is there a case for local capital markets? », Journal of Economic Geography, 5, 4, p. 387-421.

KLEIN J.-L., 1989, « Développement régional et espace local: vers une régulation territorialisée », International review of community development, 22, p. 189-196.

KLEPPER S., SLEEPER S., 2005, « Entry by Spinoffs », Management Science, 51, 8, p. 1291-1306.

KREMP É., SEVESTRE P., 2000, « L'appartenance à un groupe facilite le financement des entreprises », Économie et statistique, 336, 1, p. 79-92.

KRENC J., 2014, « L'essaimage, une opportunité de création d 'emplois», Bruxelles.

KRUGMAN P., LELOUP F., 2008, L'économie auto-organisatrice, Bruxelles, De Boeck, 126 p.

LACAM J.-S., SALVETAT D., 2016, « L'étendue d'une filière et l'étendue géographique des stratégies de coopétition comme source de complexité des réseaux? Le cas des PME et des ETI de la filière nautique française. », Revue Management et Avenir, 88, p. 59-82.

LAINÉ F., 2001, « Agglomérations spécialisées d'établissements et systèmes localisés de production: une approche statistique », dans DATAR (dir.), Réseaux d'entreprises et territoires: regards sur les systèmes productifs locaux, Paris, La Documentation Française, p. 63-81.

LAJARGE R., 1999, « Quatre modalités pour “faire” du territoire », dans GERBAUX F. (dir.), Utopie pour le territoire: cohérence ou complexité?, La Tour d’Aigues, Éditions de l’Aube, p. 79‑100.

LAJARGE R., 2002, « Territoires au pluriel: projets et acteurs en recompositions », L’information géographique, 66, 2, p. 113‑132.

LAJARGE R., 2009, « Pas de territorialisation sans action (et vice versa?) », dans VANIER M. (dir.), Territoires, territorialité, territorialisation: controverses et perspectives, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 193‑204.

LAJARGE R., ROUX E., 2007, « Ressources, projet, territoire. Le travail continu des intentionnalités », dans La ressource territoriale, Paris, Economica Anthopos, p. 133‑144.

LAMARA H., 2011, « Développement durable et territoires », Développement durable et territoires, 4, Avril, p. 1‑19.

LAMARCHE T., NIEDDU M., CHANTEAU J.P., GROUIEZ P., LABROUSSE A., MICHEL S., 2015, « Les régulations mésoéconomiques: saisir la variété des espaces de régulation ».

LANCIANO E., 2006, « Mécanismes de reproduction des entrepreneurs de PME et dynamique des districts industriels italiens », Économies et sociétés, p. 1173‑1202.

LANVIN B., 1988, « Services intermédiaires et développement », Revue d’Économie Industrielle, 43, p. 218‑228.

LAPERCHE B., LOREK M., UZUNIDIS D., 2011, « Crise et reconversion des milieux industrialo-portuaires: dépendance de sentier ou renouveau économique? Les exemples de Dunkerque (France) et de Gdansk (Pologne) », Revue d’Économie Régionale & Urbaine, juin, 2, p. 341.

LARDON S., PIVETEAU V., 2005, « Méthodologie de diagnostic pour le projet de territoire: une approche par les modèles spatiaux », Géocarrefour, 80, 2005/2, p. 78‑90.

LAVIOLETTE E.-M., 2003, « L’essaimage: un outil de territorialisation et de développement des entreprises », Revue MIF, 3, January 2003, p. 1‑11.

LAVIOLETTE E.-M., 2005, « L’essaimage en PME: proposition d’un cadre d’analyse », Revue de l’entrepreneuriat, 4, 1, p. 53‑68.

LAVIOLETTE E.-M., 2009, « Enjeux et modalités de l'essaimage en PME », Humanisme et Entreprise, 292, 2009/2, p. 45‑62.

LAVIOLETTE E.-M., EVERAERE-ROUSSEL C., 2008, « L'essaimage en PME: une forme originale de développement par excroissance », Marché et organisations, 6, 1, p. 99‑117.

LEFEBVRE R., 2004, « Quand légitimité rime avec proximité », Mouvements, 32, 2, p. 135‑138.

LEFEBVRE R., 2005, « La proximité à distance », dans BART C. LE, LEFEBVRE R. (dirs.), La proximité en politique: usages, rhétoriques, pratiques, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 103‑127.

LEFEBVRE R., 2006, « L'action publique de proximité relève-t-elle du client-centrisme? », Politique et Management Public, 24, 4, p. 1‑15.

LELOUP F., MOYART L., PECQUEUR B., 2005, « La gouvernance territoriale comme nouveau mode de gouvernance territoriale? », Géographie, Économie, Société, 7, 2005/4, p. 321‑332.

LÉO P.-Y., MONNOYER M.-C., PHILIPPE J., 2011, « Éléments d'une stratégie de développement tertiaire pour les villes moyennes », dans Villes moyennes et services aux entreprises: enjeux et stratégies, Paris, L'Harmattan, p. 85‑111.

LÉO P.-Y., PHILIPPE J., 1991, « Services aux entreprises et organisations multilocales », Revue d'Économie Industrielle, 57, 3, p. 46‑63.

LEROUX P., 2005, « Réenchanter les campagnes », dans BART C. LE, LEFEBVRE R. (dirs.), La proximité en politique: usages, rhétoriques, pratiques, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 91 ‑127.

LEVRATTO N., 1994, « Le financement de l'innovation dans les PME », Revue d'Économie Industrielle, 67, p. 191‑210.

LEVRATTO N., 2007, « La PME indépendante et performante, mythe ou réalité? », Revue internationale P.M.E., 20, 2, p. 59‑87.

LÉVY J., 1993, « A-t-on encore (vraiment) besoin du territoire? », Espaces Temps, 51, 1, p. 102‑142.

LÉVY J., 1997, « De territoires et de réseaux », Quaderni, 31, p. 135‑139.

LEVY R., BELIS-BERGOUIGNAN M., 2011, « Quel développement pour une filière fondée sur le partage d'une ressource localisée? », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, 2011/3, p. 469-497.

LEVY R., TALBOT D., 2015, « Control by proximity: Evidence from the "Aerospace Valley" Competitiveness Cluster », Regional Science and Urban Economics, 49, 6, p. 955-972.

LEYRONAS C., LOUP S., 2009, « Processus de performance des stratégies collectives en TPE: proposition d'un cadre d'analyse », dans MESSEGHEM K., POLGE M., TEMRI L., MARCHESNAY M. (dirs.), Entrepreneur et dynamiques territoriales: mélanges en l'honneur de Colette Fourcade, Cormelles-le-Royal, EMS Éditions, p. 267-278.

LIMA S., 2005, « La frontière «impossible»? Espace mobile, frontière et territoire. Le cas de la région de Kayes (Mali) », Espace populations sociétés, 2, p. 1-20.

LIPIETZ A., 2001, « Aménagement du territoire et développement endogène », dans GUIGOU J.-L., PARTHENAY D., GÉRARD-VARET L.-A., MOUGEOT M., LIPIETZ A. (dirs.), Aménagement du territoire, Paris, La Documentation Française.

LUGAN J.-C., 2006, Lexique de systémique et de prospective, Toulouse, Éditions du CESR Midi-Pyrénées, 101 p.

MANOUVRIER E., 2008, « Une filière en recomposition et ses incidences territoriales: L'endive dans la France du Nord », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, juin, 2, p. 211-224.

MARCELPOIL E., PERRET J., 1999, « Le poids conceptuel des districts industriels dans la construction des territoires », dans GERBAUX F. (dir.), Utopie pour le territoire: cohérence ou complexité?, La Tour d'Aigues, Éditions de l'Aube, p. 15-33.

MARTIGNAC C., 2004, « Soutien d'une filière dominante ou développement territorial? Le cas du sucre à La Réunion », Cahiers Agricultures, 13, p. 516-521.

MARTIN P., MAYER T., MAYNERIS F., 2008, « Évaluation d'une politique de cluster en France: les systèmes productifs locaux », dans Conseil d'Analyse Économique (dir.), Innovation et compétitivité des régions, Paris, La Documentation Française, p. 367-376.

MARTIN P., MAYER T., MAYNERIS F., 2011, « Public support to clusters A firm level study of French "Local Productive Systems" », Regional Science and Urban Economics, 41, 2, p. 108-123.

MARTIN P., 2010, « L'économie de proximité: une réponse aux défis majeurs de la société française », Paris.

MARTIN R., SUNLEY P., 2003, « Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea? », Journal of Economic Geography, 3, p. 5-35.

MASO L.D., LATTANZI N., 2014, « Local firms' strategies and cluster coopetition in Tuscany: The case of "toscana Promozione" Agency », Problems and Perspectives in Management, 12, 1, p. 132-142.

MAYNERIS F., 2011, « Évaluation des politiques de clusters: Sélection, autosélection et impact », Reflets et Perspectives de la Vie Économique, 50, 2011/1, p. 109-115.

MAZAUD F., 2007, De la firme sous-traitante de premier rang à la firme pivot, l'organisation du système productif Airbus, Thèse de doctorat, Université des Sciences Sociales Toulouse 1, 387 p.

MENDEZ A., MERCIER D., 2005, « Trajectoires territoriales et "empreinte" de l'histoire: Le cas de Grasse et de la Ciotat en région PACA », Géographie Économie Société, 7, 4, p. 347-363.

MENDEZ A., MERCIER D., 2006, « Compétences- clés de territoires. Le rôle des relations interorganisationnelles », Revue française de gestion, 164, p. 253-275.

MÉO G. DI, 2008, « Une géographie sociale entre représentations et action », Montagnes méditerranéennes et développement territorial, p. 13-21.

MÉO G. DI, 1990, « De l'espace subjectif à l'espace objectif: l'itinéraire du labyrinthe », L'Espace géographique, 4, p. 359-373.

MÉO G. DI, 2004, « Une géographie sociale dans le triangle des rapports hommes, sociétés espaces », Bulletin d'association de Géographes Français, 2004, 2, p. 193-204.

MICHUN S., 2007, « Petites entreprises et territoire, un lien surestimé? », Formation emploi, 97, 97, p. 37-49.

MINTZBERG H., 1982, Structure et dynamique des organisations, Paris, Eyrolles, 440 p.

MOINE A., 2004, Comprendre et observer les territoires - l'indispensable apport de la systémique, Thèse de doctorat, Université de Franche-Comté, 210 p.

MOINE A., 2006, « Le territoire comme un système complexe: Un concept opératoire pour l'aménagement et la géographie », Espace Geographique, 35, 2, p. 115‑122.

MONFORT J.-A., 1983, « A la recherche des filières de production », Économie et Statistique, 151, p. 3‑12.

MONOD J., CASTELBAJAC P. DE, 2012, L'aménagement du territoire, Que sais-j, Paris, Presses Universitaires de France, 128 p.

MOYART L., 2006, « De la croissance tertiaire à la croissance des services aux entreprises : une synthèse des théories et modèles explicatifs », dans Services aux entreprises et développement régional: bilan et perspectives, Bruxelles, De Boeck, p. 18‑45.

MULLER E., DOLOREUX D., 2009, « Technology in Society What we should know about knowledge-intensive business services », Technology in Society, 31, 1, p. 64‑72.

MUSYCK B., 1994, « Les caractéristiques de l'industrialisation autonome dans le sud de la Flandre occidentale », dans COURLET C., SOULAGE B., BEAUVIALA-RIPERT C. (dirs.), Industrie, territoire et politiques publiques, Paris, L'Harmattan, p. 75‑107.

NADOU F., 2013, Intermédiation territoriale et spatialisation des activités économiques. Cohérence et contradictions de l'action publique locale. Investigation par la planification stratégique, Thèse de doctorat.

NAVATTE P., SCHIER G., 2017, « Spin-offs: Enjeux comptables et financiers à travers la littérature», Comptabilité-Contrôle-Audit, 23, 2017/1, p. 97‑125.

NGIJOL J., 2015, « Israel M . Kirzner: les opportunités au cœur de la dynamique entrepreneuriale », Revue de l'entrepreneuriat, 14, 4, p. 99‑115.

NONJON M., 2005, « Les usages de la proximité dans le champ participatif », dans BART C. LE, LEFEBVRE R. (dirs.), La proximité en politique: usages, rhétoriques, pratiques, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 168‑181.

NOVARINA G., 2014, « Des territoires et de leur atmosphère », dans L'économie territoriale en questions: liber amicorum: hommage en l'honneur du président et professeur Claude Courlet, Paris, L'Harmattan, p. 49‑60.

OFFNER J.-M., 2006, « Les territoires de l'action publique locale », Fausses pertinences et jeux d'écarts, 56, 2006/1, p. 27-47.

OZGEN E., BARON R.A., 2007, « Social sources of information in opportunity recognition: Effects of mentors, industry networks , and professional forums », Journal of Business Venturing, 22, p. 174-192.

OZOUF-MARINIER M.-V., 2009, « Le territoire, le géographe et les sciences sociales: aperçus historiques et épistémologiques », dans VANIER M. (dir.), Territoires, territorialité, territorialisation: controverses et perspectives, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 31-35.

PACHE G., 2010, « Coopétition et supply chain: le cas des prestataires de services logistiques », dans YAMI S., ROY F. LE, KOENIG G. (dirs.), Stratégies de coopétition: rivaliser et coopérer simultanément, Bruxelles, De Boeck, p. 190-2006.

PAINTER J., 2009, « Territoire et réseau: une fausse dichotomie », dans VANIER M. (dir.), Territoires, territorialité, territorialisation: controverses et perspectives, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 57-66.

PARENTEAU R., WONG C., 1998, « Le découpage du territoire : unités administratives, statistiques ou à fonctions multiples? », dans DESPLANQUES G., VANIER M. (dirs.), Les découpages du territoire: dixième entretiens Jacques Cartier, Lyon, les 8, 9 et 10 décembre 1997, Paris, INSEE, p. 91-100.

PECQUEUR B., 2003, « La construction d'une offre territoriale attractive et durable Vers une mutation des rapports entreprise-territoire », dans FONTAN J.-M., KLEIN J.-L., LÉVESQUE B. (dirs.), Reconversion économique et développement territorial, Géographie, Québec, Presses de l'Université de Québec, p. 35-50.

PECQUEUR B., 2005a, « Les territoires créateurs de nouvelles ressources productives: le cas de l'agglomération grenobloise », Géographie Économie Société, 7, 2005/3, p. 255-268.

PECQUEUR B., 2005b, « Le développement territorial: une nouvelle approche des processus de développement pour les économies du Sud », dans ANTHEAUME B., GIRAUT F. (dirs.), Le territoire est mort; vive les territoires!: une (re)fabrication au nom du développement, Paris, IRD Ed., p. 295-316.

PECQUEUR B., 2007, « L'économie territoriale: une autre analyse de la globalisation », L'Économie politique, 33, 2007/1, p. 41‑52.

PECQUEUR B., 2009a, « De l'exténuation à la sublimation: La notion de territoire est-elle encore utile? », Géographie Économie Société, 11, 1, p. 55‑62.

PECQUEUR B., 2009b, « De l'exténuation à la sublimation: itinéraire d'une notion et de ses déclinaisons », dans VANIER M. (dir.), Territoires, territorialité, territorialisation: controverses et perspectives, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 205‑209.

PECQUEUR B., 2014, « Esquisse d'une géographie économique territoriale », Espace géographique, 43, 2014/3, p. 198‑214.

PECQUEUR B., 2018, « Éloge de la proximité géographique en économie », dans Renouveler la géographie économique, Anthropos, Paris, Economica, p. 21‑30.

PECQUEUR B., TALANDIER M., 2018, Renouveler la géographie économique, PECQUEUR B., TALANDIER M. (dirs.), Paris, Economica Anthopos, 296 p.

PECQUEUR B., ZIMMERMANN J.-B., 2004, Économie de proximités, Paris, Hermès science publications Lavoisier, 264 p.

PENARD R., 2001, « Les systèmes productifs locaux en Midi-Pyrénées: vers une nouvelle dynamique territoriale », Toulouse.

PERRAT J., 2004, « Formation, emploi, travail: régulation sectorielle et/ou régulation territoriale ? », Marseille.

PERRAT J., 2006, « Division spatiale du travail et nouvelles organisations productives : des territoires «segments» aux territoires «modules»? », Innovations, 24, 2, p. 91‑114.

PERRIER-CORNET P., SYLVANDER B., 2000, « Firmes, coordinations et territorialité: une lecture économique de la diversité des filières d'appellation d'origine », Économie rurale, 258, p. 79‑89.

PHILIPPE J., MONNOYER M.-C., 1989, « Gestion de l'espace et développement des services aux entreprises », Revue d'Économie Régionale & urbaine, 4, p. 671‑684.

PIERRON R., 2003, « Ouverture: De la formation territorialisée à la formation des territoires », Formation emploi, 84, p. 5‑10.

PIOLLE X., TESSON F., 1998, « Le projet de développement: entre territoire et réseau », dans DESPLANQUES G., VANIER M. (dirs.), Les découpages du territoire: dixième entretiens Jacques Cartier, Lyon, les 8, 9 et 10 décembre 1997, Paris, INSEE, p. 147-158.

PIORE M.J., SABEL C., BOUSSARD L., 1989, Les chemins de la prospérité: de la production de masse à la spécialisation souple, Paris, Hachette, 441 p.

PLUMECOCQ G., 2012, « Ressources cognitives et développement territoriale: une analyse textuelle appliquée aux politiques locales de développement durable », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, 2012/5, p. 765-782.

POIROT J., GÉRARDIN H., 2010, « L'attractivité des territoires: un concept multidimensionnel », Mondes en développement, 149, p. 27-41.

POMMIER P., 2002, Le systèmes productifs locaux, Paris, La Documentation Française, 78 p.

PORTER M.E., 1998, « Clusters and the new economics of competition », Harvard business review, December, p. 77-90.

PORTER M.E., 2000, « Location, competition and economic development: local clusters in a global economy », Economic development quarterly, 14, 1, p. 15-31.

PORTIER N., 1997, « Le pays: un territoire pour le développement local », dans LOINGER G., NEMERY J.-C. (dirs.), Construire la dynamique des territoires, L'Harmattan.

PRALY C., CHAZOULE C., DELFOSSE C., BON N., CORNEE M., 2009, « La notion de «proximité» pour analyser les circuits courts », XLVIème colloque de l'ASRDLF, Juillet 2009, Clermont-Ferrand, France, p. 1-17.

PRESUTTI M., BOARI C., MAJOCCHI A., 2011, « The Importance of Proximity for the Start-Ups' Knowledge Acquisition and Exploitation », Journal of small business management, 49, 3, p. 361-389.

PUECH F., 2006, « Contribution à l'analyse de la localisation et de la concentration spatiale des activités industrielles », Vie & Sciences De L'Entreprise, 173, 2006/4, p. 46-58.

PUEL G., VIDAL M., 2003, « Le bassin de Castres-Mazamet: d'un bassin traditionnel au développement par les TIC? », Revue d'Économie Régionale & urbaine, 3, p. 477-498.

PY L., HATEM F., 2010, « Internationalisation et localisation des services: Une analyse sectorielle et fonctionnelle appliquée aux firmes multinationales en Europe », Économie et Statistique, 426, p. 67-95.

QUIQUEREZ F., CREVOISIER O., 2006, « Financiarisation et filialisation: quelle autonomie pour la PME? », 8ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, p. 1-15.

RACINE J.-B., RAFFESTIN C., 1983, « L'espace et la société dans la géographie sociale francophone: pour une approche critique du quotidien », dans PAELINK J., SALLEZ A. (dirs.), Espace et localisation: la redécouverte de l'espace dans la pensée scientifique de langue française, Paris, Economica, p. 304-330.

RAFFESTIN C., 1982, « Remarques sur les notions d'espace, de territoire et de territorialité », Espace et sociétés, 41, p. 167-171.

RAFFESTIN C., 1986a, « Territorialité: concept ou paradigme de la géographie sociale ? », Geografica Helvetica, 2, p. 91-96.

RAFFESTIN C., 1986b, « Écogenèse territoriale et territorialité Reference », dans AURIAC F., BRUNET R. (dirs.), Espaces, jeux et enjeux, Paris, Fayard, p. 175-185.

RALLET A., TORRE A., 2004, « Proximité et localisation », Économie Rurale, 280, 1, p. 25-41.

RANGEON F., 2005, « peut-on parler d'un intérêt général local? », dans BART C. LE, LEFEBVRE R. (dirs.), La proximité en politique: usages, rhétoriques, pratiques, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 45-65.

RAUD C., 1997, « Potentiel et modalités de l'industrialisation diffuse au Brésil », Espace et sociétés, 88-89, p. 161-184.

REIX F., 2008, « L'ancrage territorial des créateurs d'entreprises aquitains: Entre encastrement relationnel et attachement symbolique », Géographie Économie Société, 10, 1, p. 29-41.

REMOUSSENARD-POURQUIER C., DITTER J.-G., 2015, « De la coordination au leadership: le rôle de l'animateur de cluster », Revue d'économie industrielle, 152, 4, p. 39-65.

RENOU L., 2018, « Les pôles de compétitivité comme structures d'intermédiation territoriale », dans Dynamiques territoriales et mutations économiques : transition, intermédiation, innovation, Paris, L'Harmattan, p. 163‑180.

RERU, 1993, Économie de proximités.

RERU, 2008, La proximité: 15 ans déjà!

RETAILLÉ D., 2005, « L'espace mobile », dans ANTHEAUME B., GIRAUT F. (dirs.), Le territoire est mort; vive les territoires!: une (re)fabrication au nom du développement, Paris, IRD Ed., p. 176‑201.

RETAILLÉ D., 2008, « Le continuum nomade sédentaire et l'espace mobile », dans ALEXANDRE F., GLÉMIN A. (dirs.), Continu et discontinu dans l'espace géographique, Tours, Presses Universitaires François Rabelais, p. 417‑429.

RETAILLÉ D., 2009, « Malaise dans la géographie: l'espace est mobile », dans VANIER M. (dir.), Territoires, territorialité, territorialisation: controverses et perspectives, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 97‑114.

RETAILLÉ D., 2011, « La transformation des formes de la limite », Articulo. Journal of Urban Research, 6, p. 1‑11.

RETAILLÉ D., WALTHER O., PISSOAT O., 2013, « Espace, temps, mobilité: cartographier le mouvement et appréhender l'espace mobile pour comprendre l'actualité saharienne ».

RICO J.-C., 2010, « Le rôle des réseaux d'affaires pour les PME: le cas des Eco-artisans en Poitou-Charentes », Management & Avenir, 40, 10, p. 173‑185.

RIPOLL F., VESCHAMBRE V., 2005, « L'appropriation de l'espace comme problématique », Norois, 195, 2005/2, p. 7‑15.

ROUSSEAU M., 2004, « Renforcer la petite industrie et le tissu économique », dans ROUSSEAU M., FILLON F., GATTAZ Y. (dirs.), Management local et réseaux d'entreprises, Paris, Economica, p. 169‑187.

ROUX E., LAJARGE R., ESTERNI M., 2005, « Un diagnostic pour reconnaitre et territorialiser? Contribution à la construction d'un projet de Parc naturel régional dans les Baronnies (Drôme, Hautes-Alpes) », Géocarrefour, 80, p. 131-143.

RYCHEN F., ZIMMERMANN J.-B., 2008, « Editorial Clusters in the Global Knowledge-based Economy: Knowledge Gatekeepers and Temporary Proximity », Regional studies, 42, July, p. 767-776.

SAINT-JULIEN M.T., SABATIER L., 1996, « La diffusion des services aux entreprises dans le réseau des villes françaises », Économie et statistique, 294-295, p. 153-163.

SALVETAT D., ROY F. LE, 2007, « Coopétition et intelligence économique », Revue française de gestion, 33, 176, p. 147-162.

SAMSON I., 2014, « Claude Courlet et les atmosphères », dans L'économie territoriale en questions: liber amicorum: hommage en l'honneur du président et professeur Claude Courlet, Paris, L'Harmattan, p. 61-67.

SANZ C.J., MUCHNIK J., 2011, « Introduction: Ancrage et identité territoriale des systèmes agroalimentaires localisés », Économie rurale, 322, p. 4-10.

SCHELLING T.C., 2007, Les macroeffets de nos microdécisions, Paris, Dunod.

SCHIER G., 2004, « Fédérer les acteurs autour d'une stratégie de territoire: l'apport des démarches de développement durable (type agenda 21) », dans Management local et réseaux d'entreprises.

SEKKAT K., 1987, « Filières de production: revue de la littérature et comparaison avec la théorie néo-classique », L'Actualité économique, 63, 1, p. 118-142.

SERVET J.-M., 1996, « Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique: une approche socioéconomique », Revue Tiers Monde, 37, 145, p. 51-57.

SOTO MACIEL A., 2007, La constitution et les effets du capital social des dirigeants dans les réseaux interorganisationnels: le cas du Système Productif Local de Méca Bourg, Thèse de doctorat, Jean Moulin Lyon 3, 401 p.

SOUCHIER R., 2013, Made in local. Emploi, croissance, durabilité: et si la solution était locale?, Paris, Eyrolles, 312 p.

SUIRE R., VICENTE J., 2008, « Théorie économique des clusters et management des réseaux », Revue française de gestion, 34, 184, p. 119-136.

TADDÉI J.-C., 2009, « Une nouvelle lecture du territoire par la limite », Les cahiers du GRANEM.

TALANDIER M., 2008a, « Une autre géographie du développement rural: une approche par les revenus », Géocarrefour, 83, p. 259-267.

TALANDIER M., 2008b, « Richesse et développement des territoires », Pour, 199, 1, p. 53.

TALANDIER M., 2018, « Des bases économiques aux capacités territoriales ou la circulation des richesses comme enjeu de développement territorial », dans Renouveler la géographie économique, Anthropos, Paris, Economica, p. 31-39.

TALANDIER M., PECQUEUR B., 2018, « La question territoriale, fondement d'un lien nouveau entre géographie et économie », dans TALANDIER M., PECQUEUR B. (dirs.), Renouveler la géographie économique, Paris, Economica Anthopos, p. 11-20.

TALBOT D., 2008, « Les institutions créatrices de proximités », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, octobre, 3, p. 289-310.

TALBOT D., 2010, « La dimension politique dans l'approche de la proximité », Géographie Économie Société, 12, 2, p. 125-144.

TALLEC J., ZULIANI J.-M., 2012, « Villes moyennes et développement des services technologiques aux entreprises, l'exemple de quatre agglomérations du Grand Sud-Ouest français (Bayonne/Biarritz, Pau, Albi et Castres) », Géographie, économie, société, 14, 3, p. 237-259.

TARDIEU L., 2005, « La fonction entrepreneuriale dans la firme », Revue d'Économie Industrielle, 109, p. 119-137.

TAULELLE F., 2010, « Vers la fin des Pays? », L'information géographique, 74, 2010/4, p. 17-28.

TOLEDANO J., 1978, « À propos des filières industrielles », Revue d'Économie Industrielle, 6, 1978/4, p. 149-158.

TORRE A., 2009, « Retour sur la notion de proximité géographique », Géographie, économie, société, 11, 1, p. 63-75.

TORRE A., 2011, « Les processus de gouvernance territoriale. L'apport des proximités », Pour, 209-210, 2, p. 114-122.

TORRE A., RALLET A., 2005, « Proximity and Localization », Regional studies, 39, February, p. 47-59.

TORRÈS O., 2011, « Proxémies financières des PME. Les effets collatéraux de la financiarisation des banques », Revue française de gestion, 37, 2011/4, p. 189-204.

TORRÈS O., 2015, « Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité », Revue Française de Gestion, 41, 253, p. 333-352.

TORRÈS O., GUEGUEN G., 2008, « Incidence de la loi proxémique sur la perception de l'incertitude des PME », Revue Internationale P.M.E., 21, 1, p. 93-117.

TREMBLAY M., 2010, Identification collective d'opportunités entrepreneuriale: une étude exploratoire, Thèse de doctorat, Université du Québec à Trois-Rivières, 411 p.

TREMBLAY M., CARRIER C., 2006, « Développement de la recherche sur l'identification collective d'opportunités d'affaires: assises et perspectives », Revue de l'entrepreneuriat, 5, 2, p. 69-88.

TUNISINI A., BOCCONCELLI R., PAGANO A., 2011, « Industrial Marketing Management Is local sourcing out of fashion in the globalization era? Evidence from Italian mechanical industry », Industrial Marketing Management, 40, 6, p. 1012-1023.

UCBASARAN D., WESTHEAD P., WRIGHT M., 2008, « Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human Capital », Small business economics, 30, p. 153-173.

UZUNIDIS D., 2010, « Milieu innovateur, relations de proximité et entrepreneuriat, analyse d'une alchimie féconde », Canadian Journal of Regional Science, 33, p. 91-106.

VANIER M., 1999, « La recomposition territoriale: un "grand débat" idéal », Espace et sociétés, 96, p. 126-143.

VANIER M., 2005, « L'interterritorialité : des pistes pour hâter l'émancipation spatiale », dans ANTHEAUME B., GIRAUT F. (dirs.), Le territoire est mort; vive les territoires!: une (re)fabrication au nom du développement, Paris, IRD Ed., p. 317-336.

VANIER M., 2009, Territoires, territorialité, territorialisation: controverses et perspectives, actes des entretiens de la Cité des territoires, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 228 p.

VANIER M., 2010, Le pouvoir des territoires. Essai sur l'interterritorialité, Paris, Economica Anthopos, 186 p.

VANIER M., 2015, Demain les territoires. Capitalisme réticulaire et espace politique, Paris, Hermann Editeurs, 213 p.

VANIER M., ESTÈBE P., 2010, Le pouvoir des territoires: essai sur l'interterritorialité, Paris, Economica Anthopos, 196 p.

VECCHIO N. DEL, 2010, « Réseaux de conseils d'administration et adoption de pratiques de gouvernance d'entreprise », Revue française de gestion, 36, 202, p. 145‑161.

VIARD J., 2013, Nouveau portrait social de la France. La société des modes de vie, La Tour d'Aigues, Editions de l'Aube, 169 p.

VIBERT I., DUPONT J.-B., 2008, « Étude portant sur l'évaluation des systèmes productifs locaux ».

VICENTE J., 2016, Économie des clusters, Repères, Paris, La Découverte, 128 p.

VIDAL F., 2001, « Les districts industriels italiens », dans DATAR (dir.), Réseaux d'entreprises et territoires: regards sur les systèmes productifs locaux, Paris, La Documentation Française, p. 83‑96.

VIDAL M., 2006, Les territoires politico-économiques face aux technologies de l'information et de la communication: entre métropolisation et différenciation territoriale, Thèse de doctorat, Toulouse II Le Mirail, 420 p.

VIGOUREUX F. LE, AURÉGAN P., 2010, « Comportement et gouvernance des moyennes entreprises familiales au capital ouvert », Revue internationale P.M.E., 23, 3‑4, p. 71.

VIGUERIE P. DE, 2013, La réduction des inégalités territoriales: quelle politique nationale d'aménagement du territoire?, CESE (dir.), Paris, Les éditions des Journaux Officiels, 162 p.

WATTS H.D., WOOD A.M., WARDLE P., 2006, « Owner-managers, clusters and local embeddedness : small firms in the Sheffield (UK) metal-working cluster », Entrepreneurship & Regional development, p. 185‑205.

WAXELL A., MALMBERG A., 2007, « What is global and what is local in knowledge-generating interaction? The case of the biotech cluster in Uppsala, Sweden », Entrepreneurship & Regional development, 19, p. 137-159.

WOESSNER R., 2010, « La territorialisation par l'industrie automobile: Proposition pour la compréhension du phénomène par une entrée systémique », Bulletin d'association des Géographes Français, 92, 4, p. 466-479.

WOOD P.A., 1991, « Flexible Accumulation and the Rise of Business Services », Transactions of the institute of British geographers, 16, 2, p. 160-172.

YAMI S., 2003, « Petite entreprise et stratégie collective de filières », Revue française de gestion, 29, 144, p. 165-179.

YAMI S., ROY F. LE, 2010, Stratégies de coopétition : rivaliser et coopérer simultanément, Bruxelles, De Boeck, 263 p.

ZALIO P., 2004, « Territoires et activités économiques », Genèses, 56, 2004/3, p. 4-27.

ZIMMERMANN J.-B., 2002, « Grappes d'entreprises et petits mondes. Une affaire de proximités », Revue Économique, 53, 3, p. 517-524.

ZIMMERMANN J.-B., 2005, « Entreprises et territoires: entre nomadisme et ancrage territorial », La Revue de l'Ires, 47, 1, p. 21-36.

ZIMMERMANN J.-B., 2008, « Le territoire dans l'analyse économique: proximité géographique et proximité organisée », Revue française de gestion, 184, 2008/4, p. 105-118.

ZULIANI J., 2004, « L ' organisation des services aux entreprises dans les villes moyennes du Grand Sud-Ouest français , entre logiques gravitaires et maillages interurbains », Géocarrefour, 79, p. 183-192.

ZULIANI J., 2011, « Le rôle d'intermédiaition tertiaire des villes moyennes dans le Grand Sud-Ouest français », dans Villes moyennes et services aux entreprises: enjeux et stratégies Paris, L'Harmattan, p. 115-148.

ZULIANI J.-M., 2008, « Le cluster des systèmes embarqués à Toulouse: Une organisation en «système local de compétences»? », Géographie Économie Société, 10, 3, p. 327-348.

ZULIANI J.-M., GROSSETTI M., JALABERT G., 2005, « L'agglomération toulousaine: un système local de compétences? », dans GUILLAUME R. (dir.), Globalisation, systèmes productifs et dynamiques territoriales: regards croisés au Québec et dans le Sud-Ouest français, ¨Paris, L'Harmattan, p. 53‑88.

Table de références (figures)

Figure 1 : le vieillissement général de la population des départements d'implantation de la Mecanic Vallée entre 2006 et 2016. (Source : INSEE; réalisation : B. BEZZON) 31

Figure 2 : la Mecanic Vallée en 2014 : un ensemble de petites villes. (Source : Mecanic Vallée pour les entreprises, INSEE pour la population; réalisation : B. BEZZON) 33

Figure 3 : le poids conséquent, en 2015, de la Mecanic Vallée dans la structure productive de ses départements d'implantation. (Source : INSEE; réalisation : B. BEZZON) 36

Figure 4 : les inégalités assez homogènes au sein des zones d'emploi d'implantation de la Mecanic Vallée en 2014. (Source : INSEE ; réalisation : B. BEZZON) 38

Figure 5 : les revenus d'activité et les pensions, base des rémunérations de la population de la Mecanic Vallée en 2014. (Source : INSEE ; réalisation : B. BEZZON) 39

Figure 6 : le niveau de formation nuancé des zones d'emploi du SPL Mecanic Vallée en 2014. (Source : INSEE; réalisation : B. BEZZON) 40

Figure 7 : une population majoritairement constituée d'employés et d'ouvriers en 2014. (Source: INSEE; réalisation: B. BEZZON) 41

Figure 8 : carte de l'intercommunalité en Aveyron au 01/01/2017. (Source : site Internet de la Préfecture de l'Aveyron) 43

Figure 9 : carte de l'intercommunalité de la Corrèze au 30 mai 2016. (Source : site Internet de la Préfecture de la Corrèze) 44

Figure 10 : carte de l'intercommunalité du Lot au 1er janvier 2017. (Source : site Internet de la Préfecture du Lot) 45

Figure 11 : carte de la Mecanic Vallée. (Source : Jégou et Guillaume, 2008a) 74

Figure 12 : la part nuancée de la Mecanic Vallée dans le tissu industriel local. (Source : INSEE ; réalisation : P. AGHA) 75

Figure 13 : la forte concentration des adhérents dans les grandes villes locales. (Source : site Internet de la Mecanic Vallée; réalisation : M. Pierre AGHA) 76

Table de références (figures)

Figure 14 : la forte prédominance et la concentration géographique des PME dans le SPL. (Source : Mecanic Vallée pour l'identité des adhérents, INSEE pour les effectifs salariés; réalisation : M. Pierre AGHA) 77

Figure 15 : le poids très majoritaire des PME dans les effectifs du SPL *Mecanic Vallée.* (Sources : INSEE pour les effectifs salariés, *Mecanic Vallée* pour les entreprises; réalisation : B. BEZZON)..... 81

Figure 16 : schéma d'organisation du raisonnement et des résultats. (Réalisation : B. BEZZON) 233

Figure 17 : les PME de la métallurgie, colonne vertébrale des réseaux d'affaires locaux du SPL en 2003, représentation grâce à Ucinet. (Source : Mecanic Vallée pour les entreprises et les relations; réalisation : B. BEZZON) 276

Figure 18 : la percée des PME d'ingénierie dans les réseaux d'affaires locaux du SPL en 2013, représentation grâce à Ucinet. (Source : Mecanic Vallée pour les entreprises et les relations, site Internet des entreprises; réalisation : B. BEZZON) 277

Figure 19 : les PME principaux sous-traitants (tableau 1) et donneurs d'ordres (tableau 2) des rencontres annuelles d'affaires de la Mecanic Vallée de 2003 et 2013. (Source : Mecanic Vallée, réalisation : B. BEZZON) 283

Figure 20 : schémas de relations actionnariales "simples". (Réalisation : B. BEZZON)..... 297

Figure 21 : représentation des schémas actionnariaux liant différents adhérents du SPL Mecanic Vallée. (Réalisation : B. BEZZON). Le 1er cas se situe en bas à droite, le 2ème cas en haut à gauche, le 3ème en bas à gauche et le 4ème en haut à droite. 300

Figure 22 : processus de mise en œuvre de la spécification actionnariale. (Réalisation: B. BEZZON) 304

Table des références (tableaux)

Tableau 1: le vieillissement général de la population dans les départements constitutifs de la Mecanic Vallée, entre 2006 et 2016. (Source et réalisation : INSEE). 31

Tableau 2 : la très grande diversité d'acteurs publics en matière d'intervention économique sur le territoire de la Mecanic Vallée en 2018. (Source : site des Préfectures et des collectivités territoriales ; réalisation : B. BEZZON) 46

Tableau 3 : la couleur politique fluctuante mais tout de même marquée à gauche des élus des départements constitutifs de la *Mecanic Vallée* en 2018. (source: Préfectures, collectivités locales, presse locale; réalisation : B. BEZZON) 47

Tableau 4: la diversification et l'augmentation de la population d'adhérents de la Mecanic Vallée entre 2009 et 2014. (Source : rapport 2014 de la Mecanic Vallée) 63

Tableau 5 : l'investissement croissant des adhérents de la *Mecanic Vallée* dans les actions communes entre 2006 et 2014. (Source : *Mecanic Vallée*) 66

Tableau 6 : le processus de création régulière des adhérents de la *Mecanic Vallé.* (Sources : INSEE pour les années, site Internet de la *Mecanic Vallée* pour les noms des entreprises ; réalisation : B. BEZZON) 79

Tableau 7 : la forte concentration, par quelques adhérents, du chiffre d'affaires du SPL en 2014. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, Orbis pour les données comptables; réalisation : B. BEZZON) 85

Tableau 8: la valeur ajoutée et les consommations intermédiaires élevées des adhérents du SPL en 2014. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, Orbis pour les données comptables; réalisation B. BEZZON) 86

Tableau 9 : la faible rentabilité des adhérents du SPL en 2014. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, Orbis pour les données comptables; réalisation : B. BEZZON) 87

Tableau 10: la concentration et la faiblesse des exportations chez les adhérents du SPL en 2014. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, Orbis pour les données comptables; réalisation: B. BEZZON) 88

Tableau 11 : nombre de points attribués aux adhérents. (Réalisation: B. BEZZON) 89

Table des références (tableaux)

Tableau 12 : l'émergence de deux *Mecanic Vallée.* (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, Orbis pour les données comptables ; réalisation : B. BEZZON)..... 89

Tableau 13 : synthèse des études sur le rôle des proximités sur les relations d'affaires. (Source : BEZZON et LEVY) 192

Tableau 14 : la décomposition du processus de coopétition. (Sources : Chiambaretto et Dumez (2016), Ditter et Brouard (2014) ainsi que Granata et Le Roy (2014); réalisation : B. BEZZON) 203

Tableau 15 : le caractère continu et relativement récent de la création des entreprises du SPL. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, INSEE pour les années de création ; réalisation : B. BEZZON)..... 236

Tableau 16 : la spécialisation du SPL dans la métallurgie en 1998. (Source : dossier de réponse à l'appel d'offres SPL soumis par le comité *Mecanic Vallée*, INSEE pour les codes NAF ; réalisation : B. BEZZON) 239

Tableau 17 : le poids très inégal (en pourcentage) des adhérents dans le chiffre d'affaires du SPL, données de 1998 et 2013. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises et les données 1998, Orbis pour les données 2013; réalisation : B. BEZZON)..... 253

Tableau 18 : le caractère continu de la prédominance des petites et moyennes entreprises au sein du SPL. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises et les données 1998, INSEE pour les données 2013; réalisation : B. BEZZON) 254

Tableau 19 : les petites et moyennes entreprises, principaux participants aux rencontres d'affaires en 2000 et 2013. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises et les données 2000, INSEE pour les données 2013; réalisation : B. BEZZON) 255

Tableau 20: le développement de l'offre et de la demande commerciale locale par les participants aux rencontres en 2000 et 2013. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation : B. BEZZON)..... 278

Tableau 21 : l'enrichissement de l'offre et de la demande commerciale par les participants réguliers aux rencontres d'affaires de 2000 et 2013. (Source : Mecanic Vallée; réalisation : B. BEZZON)..... 279

Tableau 22: les PME, fers de lance de l'enrichissement des interactions commerciales au sein du SPL. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation : B. BEZZON) 281

Table des références (tableaux)

Tableau 23 : le nombre de fonctions et de dirigeants, indice de la faible proximité sociale entre les adhérents du SPL et leurs actionnaires en 2018. (Sources : Orbis et Societe.com pour les individus et les fonctions, *Mecanic Vallée* pour les entreprises; réalisation : B. BEZZON) 290

Tableau 24 : le cumul des fonctions dirigeantes et actionnariales dans la *Mecanic Vallée* en 2018. (Sources : Societe.com et Orbis; réalisation: B. BEZZON) 297

Tableau 25 : les projets de développement similaires et antagonistes des départements du Lot et de l'Aveyron. (Source : Archives Nationales, site de Pierrefitte sur Seine ; réalisation : B. BEZZON) 318

Tableau 26 : le déplacement des créations d'entreprises de la production de biens vers celles de services. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, INSEE pour les NAF2; réalisation : B. BEZZON)..... 320

Tableau 27 : la forte prégnance de l'aéronautique dans les activités des adhérents de la *Mecanic Vallée* en 2003 et 2013. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises et les NAF2003, INSEE pour les NAF 2013; réalisation: B. BEZZON) 321

Tableau 28 : la diversification des membres du SPL participant aux rencontres d'affaires de 2003 et 2013. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises et les filières; réalisation : B. BEZZON) 322

Tableau 29 : la persistance des produits métallurgiques et la montée en puissance de l'ingénierie dans les activités des adhérents du SPL entre 1998 et 2013. (Sources : *Mecanic Vallée* pour les entreprises, rapport d'activité et livret d'affaires, INSEE pour les codes NAF2; réalisation : B. BEZZON) 323

Tableau 30 : les caractéristiques des entreprises membres de la Mecanic Vallée et de l'échantillon d'entreprises étudiées. (Source : BEZZON et LEVY)..... 324

Tableau 31: présentation des variables et résultats des modèles logit sur les liens entre entreprises. (Source : BEZZON et LEVY)..... 326

Tableau 32 : les services aux entreprises, fers de lance du développement de l'offre et de la demande locale au sein du SPL entre 2000 et 2013. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation: B. BEZZON)..... 327

Tableau 33 : des sous-traitants nombreux et n'ayant que peu de poids dans les relations d'affaires locales en 2003 comme en 2013. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation : B. BEZZON)..... 328

Tableau 34 : des donneurs d'ordres au poids très conséquent dans les relations d'affaires locales de la *Mecanic* Vallée tant en 2003 qu'en 2013. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation : B. BEZZON) 329

Table des références (tableaux)

Tableau 35 : le poids déclinant des sous-traitants « constants » dans les réseaux d'affaires de 2003 et de 2013. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation : B. BEZZON) 330

Tableau 36 : le poids croissant des donneurs d'ordres « constants » dans les réseaux d'affaires de 2003 et de 2013. (Source : *Mecanic Vallée*; réalisation : B. BEZZON) 330

Tableau 37 : désignation des mandats exercés par les dirigeants d'entreprise. (Source : Orbis; réalisation : B. BEZZON) 331

Table des matières

Sommaire 3

Présentation et cadre de la Thèse défendue et du raisonnement mené 5

Un raisonnement basé sur la diversité des acteurs dans la dynamique économique territoriale 8

Une problématique basée sur des méthodes inductive et hypothético-déductive..... 9

La spécificité territoriale, base du raisonnement 12

Mise en œuvre de l'analyse des dynamiques territoriales et du rôle des acteurs 16

Mise en perspective de la présente proposition 19

Le choix d'un terrain d'étude 21

Il s'agit désormais de préciser le matériau qui a été mobilisé pour la recherche empirique. 23

Une combinaison de recherches 23

Un plan de travail marqué par une stratégie de relecture de la dynamique territoriale 25

1 Mise en perspective de la *Mecanic Vallée* par rapport à son territoire et identification de sa structuration 28

1.1 La *Mecanic Vallée* comme zone de référence 28

1.1.1 La mise en exergue du cœur de la *Mecanic Vallée* 29

1.1.2 La position géographique globale de la *Mecanic Vallée* 29

1.1.3 Un territoire enclavé 29

1.1.4 La croissance démographique marquée par un vieillissement de la population..... 31

1.1.5 Une histoire industrielle de la *Mecanic Vallée* 33

1.1.6 Une zone industrialisée, reposant sur de gros établissements 36

1.1.7 Une zone assez préservée du chômage 37

1.1.8 Une population riche… et retraitée 38

1.1.9 Les effets d'une profonde réforme des collectivités locales et un équilibre politique global 41

1.2 La construction d'un cadre territorial 48

1.2.1 Le processus de mise en œuvre d'un SPL : la phase européenne 48

1.2.1.1 Recherche d'une dynamique du développement économique local par le biais des coordinations 48

1.2.1.2 Des projets locaux marqués par les ressources à valoriser et les périmètres locaux jugés pertinents 51

1.2.1.3 L'émergence du SPL *Mecanic Vallée* : la construction d'un nouveau périmètre d'action 52

1.2.2 Le processus de mise en œuvre d'un SPL : la phase française 53

1.2.2.1 L'apparition d'un nouveau maître d'œuvre du développement économique 53

1.2.2.2 La recherche de cohérence territoriale : la capitalisation des expériences 54

1.2.2.3 Une action dirigée vers la création d'emplois et la formation 56

1.2.2.4 Le bassin d'emploi comme fondement géographique du SPL 58

1.2.3 La forme actuelle du SPL : l'appropriation par les industriels 59

1.2.3.1 Un changement radical de la gouvernance économique locale 59

1.2.3.2 Une organisation mixte et paritaire du financement 61

1.2.3.3 Un nombre croissant d'adhérents. 62

1.2.4 La feuille de route tracée par les industriels 64

1.2.4.1 Les relations interentreprises : la centralité des rencontres d'affaires dans l'action du SPL 64

1.2.4.2 Le marketing territorial : développement d'une image collective 66

1.2.4.3 La mise en commun de fonctions. 67

1.2.4.4 La structuration de la filière. 68

1.3 Définition empirique du périmètre de recherche. 68

1.3.1 Le cercle social des industriels locaux 69

1.3.2 Les relations d'affaires sont les interactions au cœur du raisonnement 71

1.3.3 Une répartition géographique inégale des adhérents du SPL 73

1.3.4 Les caractéristiques du positionnement des industriels 78

1.3.4.1 La direction excentrée des adhérents 78

1.3.4.2 Des entreprises âgées mais des créations régulières 79

1.3.4.3 Un réseau de petites entreprises 80

1.3.4.4 La métallurgie comme intérêt productif commun 81

1.3.4.5 L'aéronautique, l'automobile, la défense comme domaines centraux d'activités 82

1.3.5 Les caractéristiques comptables des industriels : carnet de santé de l'activité 83

1.3.5.1 Présentation de la stratégie de recherche 83

1.3.5.2 Une activité en constante progression mais très concentrée 85

1.3.5.3 Une valeur ajoutée ancrée et un marché local potentiellement prometteur 86

1.3.5.4 Une « profitabilité » très restreinte 87

1.3.5.5 Un marché très orienté vers la France 88

1.3.5.6 Deux types d'adhérents très différents 88

2 Des systèmes productifs locaux à une dynamique productive locale 93

2.1 Utilisation du cadre de pensée de Renouveler la géographie économique 93

2.2 L'inspiration du succès des districts industriels sur la structuration des SPL 94

2.2.1 Les SPL, un concept valorisant l'originalité et reposant sur le flou 94

2.2.1.1 L'originalité, force et faiblesse des SPL..... 94

2.2.1.2 Les SPL au cœur de la production d'avantages compétitifs originaux..... 97

2.2.1.3 Une grande diversité de formes de SPL 100

2.2.1.4 Les Pays révélateurs de la mobilisation de la société locale 102

2.2.2 Les districts industriels, inspirateurs des SPL 106

2.2.2.1 Le district marshallien : les externalités au fondement des économies locales 106

2.2.2.2 La communauté locale comme fondement des districts industriels italiens..... 108

2.3 La conceptualisation de la dynamique économique des SPL par le biais des proximités ... 113

2.3.1 La proximité : une grille d'analyse pertinente de la mobilisation 114

2.3.1.1 Une technique de mobilisation des acteurs..... 114

2.3.1.2 La sur-utilisation de la proximité et la perte de sens 115

2.3.2 La diversité des approches de la proximité 116

2.3.2.1 L'ancrage des activités comme projet de l'École Française des proximités 116

2.3.2.2 La remise en question de Ron Boschma : un apport empirique 118

2.3.2.3 La nouvelle grille de Bouba-Olga et Grossetti : la prégnance des acteurs 119

2.3.3 Le choix de l'École Française des proximités 120

2.3.3.1 La proximité géographique comme proximité d'ordre spatial 120

2.3.3.2 La valorisation de la proximité géographique par les proximités organisationnelle et institutionnelle 123

2.3.4 Les proximités : base de la dynamique économique territoriale 124

2.3.4.1 L'agglomération ou l'inexistence des coordinations..... 124

2.3.4.2 La diversité des contenus de la spécialisation 124

2.3.4.3 La spécification ou la flexibilité des coordinations 129

2.3.5 Construction et déconstruction du territoire 132

2.3.6 Individus et compétences dans la dynamique territoriale ascendante 133

2.4 Les ambitions des acteurs et de leur référence au territoire au fondement du processus d'ancrage des activités..... 134

2.4.1 Les différents types d'ancrage : productif et par les revenus 134

2.4.1.1 L'impact de l'ancrage sur la structuration du développement local..... 135

2.4.1.2 L'intermédiation comme trait d'union entre les différentes formes d'ancrage 136

2.4.1.3 Les formes d'ancrage reposent sur la distinction entre individus et entreprises 136

2.4.2 Le processus de construction de la ressource territoriale 137

2.4.2.1 De la ressource à l'actif : un processus d'activation 137

2.4.2.2 Le caractère générique et spécifique des ressources et des actifs..... 138

2.4.2.3 L'endogénéité génératrice de l'ancrage territorial..... 140

2.4.2.4 La ressource territoriale : un processus de production et d'utilisation concertée des ressources 141

2.4.3 La gouvernance au cœur du processus des rapports à l'espace 143

2.4.3.1 La gouvernance au cœur d'un compromis de long-terme 144

2.4.3.2 Caractérisation de la gouvernance territoriale par un rapport particulier à l'espace 145

2.4.3.3 La centralité des projets dans la construction de la gouvernance..... 146

2.4.3.4 L'essentielle mobilisation des acteurs dans le développement économique endogène 147

2.4.3.5 La mise en œuvre d'une complémentarité territoriale..... 149

2.4.3.6 L'intention et la recomposition au centre de la territorialisation 150

2.4.3.7 Le diagnostic territorial source du développement endogène 151

2.4.4 Le territoire comme principal produit de la dynamique productive 153

2.4.4.1 Le besoin de territoire 154

2.4.4.2 De l'espace au territoire 155

2.4.4.3 Le territoire comme un système 158

2.4.4.4 Les rapports complexes entre réseau et territoire 160

2.4.4.5 L'enjeu de la régulation des rapports territoire/réseaux 161

2.5 La construction théorique d'une grille de lecture de la dynamique territoriale 163

2.5.1 Utilisation des thématiques de Renouveler la géographie économique 163

2.5.2 La création d'entreprise et le choix d'une activité centrale soubassements de la spécialisation 165

2.5.2.1 L'essaimage dans la création d'une spécialisation productive 165

2.5.2.2 Le SPL spécialisé, repérable grâce à la filière ou au secteur 173

2.5.3 La construction active et consciente d'une spécialisation : l'opportunité au fondement des relations d'affaires 180

2.5.3.1 Définition du concept d'opportunités d'affaires 180

2.5.3.2 Les facteurs d'identification des opportunités 181

2.5.3.3 Les proximités dans le processus d'identification des opportunités 183

2.5.3.4 Proximités et identification d'opportunités, convergences et complémentarités 185

2.5.4 L'influence des proximités dans la construction des relations d'affaires 186

2.5.4.1 Les différentes explications des relations d'affaires dans un cluster 187

2.5.4.2 Une définition adaptée des proximités 189

2.5.4.3 Différentes formes de relations d'affaires 191

2.5.4.4 Les facteurs explicatifs des relations d'affaires..... 191

2.5.5 Les services aux entreprises, élément de révélation de la spécialisation locale 193

2.5.5.1 Les services aux entreprises, producteurs de relations d'affaires..... 193

2.5.5.2 La forte influence de la proximité géographique sur les services aux entreprises .. 196

2.5.5.3 La faible influence d'une organisation collective des services aux entreprises 198

2.5.6 La spécification générée par une diversité des relations coordonnées 198

2.5.6.1 La coopétition, modalité d'organisation de la gouvernance..... 198

2.5.6.2 Le financement, révélateur de la spécificité 205

2.5.6.3 La proximité géographique dévoile plusieurs types de canaux de financement..... 206

2.5.6.4 Les autres formes de proximité influencent positivement l'accès aux fonds 209

2.5.6.5 La territorialisation des relations de financement..... 211

2.5.6.6 Les microgroupes, solution à la financiarisation 212

2.6 Construction d'une grille d'analyse liant hypothèses, terrain et littérature 214

2.6.1 Comprendre l'articulation entre acteurs dans une dynamique territoriale..... 215

2.6.1.1 L'implication territoriale de la distinction entre individus et entreprises..... 215

2.6.1.2 La production prime sur les compétences 215

2.6.1.3 L'articulation entre SPL et SLC dans une dynamique de développement 216

2.6.2 La spécialisation dépend des entreprises tandis que la spécification dépend des travailleurs 217

2.6.2.1 La spécialisation repose sur l'activation des travailleurs par les entreprises..... 217

2.6.2.2 La spécification repose sur les seules compétences des travailleurs 218

2.6.2.3 La spécification repose sur des compétences tant professionnelles qu'humaines... 218

2.6.3 Les cercles sociaux articulent les phases de développement économique 219

2.6.3.1 La spécialisation repose sur un cercle social d'acteurs moraux 219

2.6.3.2 La spécification repose sur un cercle social d'individus identifiés grâce à la spécialisation 220

2.6.4 Une lecture relationnelle des proximités 220

2.6.4.1 La recherche d'une grille transversale des proximités 220

2.6.4.2 L'apport des proximités relationnelle et de médiation 222

2.6.4.3 Fusion des deux grilles de proximités 223

2.6.4.4 Une dynamique territoriale relue grâce à la dynamique de la création des interactions et des réseaux..... 224

2.6.5 Définitions des principales notions mobilisées dans ce raisonnement 225

2.6.5.1 La dynamique territoriale 226

2.6.5.2 La communauté locale..... 226

2.6.5.3 Le territoire est un système..... 227

2.6.6 La méthodologie de repérage de la dynamique territoriale 228

2.6.6.1 La centralité des diagnostics et des projets dans l'émergence des coordinations.... 228

2.6.6.2 Les coordinations fondées sur une légitimité à l'action 228

2.6.6.3 Les coordinations facilitées par les proximités..... 229

2.6.6.4 Le développement endogène local : un emboîtement des projets de coordinations 229

2.6.6.5 Les problèmes productifs locaux sont commerciaux et financiers..... 230

2.6.6.6 Le dynamique de coordination est coopétitive..... 231

2.6.7 Schéma d'organisation du raisonnement et des résultats 232

3 Une relecture de la *Mecanic Vallée* : de la spécialisation à la spécification, des réseaux à l'intermédiaire, des productions aux compétences 235

3.1 Les caractéristiques productives des entreprises du SPL : l'émergence d'une spécialisation locale 235

3.1.1 La régularité de la création d'entreprise 235

3.1.2 Le caractère fondateur des essaimages 236

3.1.3 Les activités au cœur de la spécialisation productive 237

3.1.4 Stabilité des secteurs d'activité, basculement vers les services aux entreprises 239

3.1.5 Une orientation productive vers des filières privilégiées et stables 240

3.1.6 La dynamique de la valorisation de la ressource locale par les proximités 242

3.1.7 Synergie entre les orientations des entreprises et du SPL 243

3.2 Les rencontres d'affaires de la *Mecanic Vallée* : émergence d'une nouvelle organisation des réseaux 244

3.2.1 La conflictualité au cœur de la ressource territoriale 244

3.2.1.1 Une diversité d'interventions dans la structuration du SPL 244

3.2.1.2 Les enjeux concurrentiels au cœur de la proximité 246

3.2.1.3 La mobilisation des industriels au cœur d'une réforme de la gouvernance locale .. 247

3.2.1.4 La solution coopétitive repose sur une division des tâches dans le réseautage 248

3.2.1.5 Une solution coopétitive spécifique 249

3.2.1.6 D'une proximité de personne à une proximité associative 250

3.2.2 Une participation accrue aux coordinations locales 252

3.2.2.1 Un volume d'affaires croissant 252

3.2.2.2 Un réseau largement dominé par les petites entreprises 253

3.2.2.3 Des rencontres d'affaires de plus en plus prisées 254

3.2.3 Les Rencontres dans la construction du réseau local d'affaires 256

3.2.3.1 Les rencontres au fondement d'un processus de perception d'opportunité 256

3.2.3.2 D'une logique de donneurs d'ordres à une logique territoriale 258

3.2.3.3 D'une spécialisation à une diversification des activités 259

3.2.3.4 De l'isolement des industriels à la recherche de l'innovation 260

3.3 Les caractéristiques des réseaux locaux d'affaires 261

3.3.1 La centralité des individus dans les relations d'affaires 261

3.3.1.1 Construction des données sur les relations entre membres de la MV 261

3.3.1.2 Mesure des formes de proximité 263

3.3.1.3 Une méthodologie d'analyse quantitative mais aussi qualitative 265

3.3.1.4 Le rôle de la proximité géographique 266

3.3.1.5 Le rôle de la proximité organisationnelle 268

3.3.1.6 La proximité cognitive 268

3.3.1.7 Les différentes formes de proximité sociale 269

3.3.2 Renouvellement du lien entre SPL et SLC 272

3.3.2.1 SLC et SPL au cœur de la structuration de la *Mecanic Vallée* 273

3.3.2.2 Le SPL comme dynamiseur du SLC de la *Mecanic Vallée* 273

3.3.3 Un SPL industriel fortement hiérarchisé 274

3.3.3.1 Vue d'ensemble des réseaux d'affaires 274

3.3.3.2 Évolution du positionnement des participants aux relations d'affaires 277

3.3.3.3 Les caractéristiques des porteurs de positions commerciales mixtes 280

3.3.3.4 La forte concentration du réseau d'affaires 282

3.3.3.5 Donneurs d'ordres et sous-traitants centraux dans les relations d'affaires..... 283

3.4 Une étude complète de l'actionnariat des entreprises du SPL..... 284

3.4.1 Méthodologie de recherche 284

3.4.1.1 Le SPL comme communauté d'acteurs 284

3.4.1.2 Identification des acteurs au cœur des proximités recherchées 284

3.4.2 Opérationnalisation des formes de proximités 285

3.4.3 Le poids prédominant des capitaux extraterritoriaux 287

3.4.4 Une détention très concentrée du capital 287

3.4.5 La faiblesse des proximités dans l'actionnariat 288

3.4.5.1 La gestion à distance (physique) du capital 288

3.4.5.2 Des secteurs d'activité très différents entre adhérents et actionnaires 289

3.4.5.3 Peu d'actionnaires adhérents de la *Mecanic Vallée*..... 289

3.4.5.4 Adhérents et actionnaires : de petites entreprises 290

3.4.5.5 Une faible proximité sociale..... 290

3.4.6 Trois types d'acteurs au sein du SPL..... 291

3.5 Une vision de l'actionnariat reposant sur la grille française des proximités 292

3.5.1 La constitution de petits groupes sous l'action d'individus..... 293

3.5.2 La constitution d'un groupe sous l'influence conjointe d'un individu et d'une société 294

3.5.3 La création de groupes sous l'action de sociétés 295

3.5.4 Les individus dans la spécification 296

3.5.5 Rapprochement des résultats actionnariaux individuels et entrepreneuriaux 301

3.5.5.1 La reprise d'entreprise : le moment clé du rapprochement 301

3.5.5.2 Les individus centraux dans la constitution de groupes 302

3.5.5.3 La logique productive au cœur des microgroupes 302

3.5.5.4 Les microgroupes caractérisés par une santé financière fragile 303

3.5.5.5 Une modélisation de la spécification financière (actionnariale) locale 304

3.5.5.6 La spécification actionnariale améliore l'autonomie du SPL 304

3.5.5.7 Le capitalisme du SPL connecté au cœur financier 305

3.5.5.8 Une territorialisation et une territorialité financières faiblement marquées 306

Bilan quant à la vérification des hypothèses, limites du raisonnement et perspectives de recherche . 307

Annexes 318

Bibliographie 332

Table de références (figures) 374

Table des références (tableaux) 376

Table des matières 380

La construction d'une dynamique territoriale portée par les systèmes d'acteurs :
Le cas de la trajectoire de la *Mecanic Vallée*

Depuis les années 1970, le développement territorial est mis en exergue en aménagement et en sciences économiques dans une perspective qui est celle de la création d'activités et d'emplois liés. La valorisation des ressources territoriales devient dès lors cruciale. Toutefois, la littérature n'interroge pas l'identité des acteurs alors que ceux-ci constituent la ressource territoriale centrale. La thèse qui est défendue est que ce ne sont pas les mêmes types d'acteurs qui sont mobilisés par les proximités dans les différentes étapes du développement territorial. Plusieurs hypothèses sont émises au sujet des modes de mobilisation des acteurs, de leur nature et de leurs interdépendances. Le raisonnement est structuré en trois parties. La première est consacrée à l'étude du Système Productif Local (SPL) *Mecanic Vallée*. L'objectif est de comprendre comment le développement local a été structuré dans cet espace physique, social et productif. Une deuxième partie est consacrée à l'étude, dans la littérature, du mode de mobilisation et de coordination des acteurs ; particulièrement dans le cadre territorial (proximités, gouvernance, développement territorial). Plusieurs faits stylisés sont construits pour faire le lien entre systèmes d'acteurs, proximités et étapes du développement. Ces faits sont appliqués au SPL *Mecanic Vallée* afin de produire une relecture de sa dynamique de développement. Ces faits portent sur deux projets productifs particuliers : les relations d'affaires et le financement des activités. Une troisième partie est consacrée aux résultats de la recherche. Ces résultats confirment une très forte interdépendance des acteurs ainsi que la particularité des modes de mobilisation dans la construction de la dynamique territoriale.

Mots-clés : développement territorial, systèmes d'acteurs, proximités, relations d'affaires, actionnariat.

The construction of a territorial dynamic driven by the systems of actors :
The case of the Mecanic Valley

Since the 1970s, territorial development has been highlighted in planning and economic sciences from the perspective of the creation of related activities and jobs. The development of territorial resources therefore becomes crucial. However, the literature does not question the identity of the actors even though they constitute a central territorial resource. The thesis argues that the proximity in the different stages of territorial development does not mobilize the same types of actors.

Several hypotheses are put forward about the modes of mobilization of actors, their nature and their interdependencies. The reasoning is structured in three parts. The first is devoted to the study of the Mecanic Valley Local Production System (SPL). The objective is to understand how local development has been structured in this physical, social and productive space. A second part is devoted to the study, in the literature, of the way actors are mobilized and coordinated; particularly in the territorial framework (proximity, governance, territorial development). Several stylized facts are constructed to make the link between systems of actors, proximity and stages of development. These facts are applied to the SPL *Mecanic Vallée* in order to produce a re-reading of its development dynamics. These facts relate to two specific productive projects: business relations and activity financing. A third part is devoted to research results. These results confirm a very strong interdependence of the actors as well as the particularity of the modes of mobilization in the construction of territorial dynamics.

Keywords: territorial development, systems of territorial actors, proximity, business relations, shareholding.