



**HAL**  
open science

## Les réseaux entrepreneuriaux en zone de faible densité

Eduardo Font, Véronique Thireau

► **To cite this version:**

Eduardo Font, Véronique Thireau. Les réseaux entrepreneuriaux en zone de faible densité. Revue d'économie régionale et urbaine, 1995. hal-01811023

**HAL Id: hal-01811023**

**<https://hal.science/hal-01811023>**

Submitted on 8 Jun 2018

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**LES RESEAUX ENTREPRENEURIAUX EN ZONE DE FAIBLE  
DENSITE\***

**ENTREPRENEURIAL NETWORKS IN LOW DENSELY POPULATED  
AREAS**

**par**  
**Eduardo FONT**  
A.T.E.R.

**et**  
**Véronique THIREAU**  
I.R.E.N.

Mutations des territoires en Europe  
UPRES-A 5045, CNRS,  
Université Paul Valéry  
34199 MONTPELLIER CEDEX 5

**Mots-clés :** Espaces de faible densité, proximité de valeurs, concurrence disciplinée, coopération spontanée, économies de non-agglomération.

**Key-words :** Low densely populated areas, worth proximity, disciplined competition, spontaneous cooperation, non-agglomeration economies.

\* Première version septembre 1996, version révisée mai 1997.

RERU 1997, V, pp. 709-722

Dès le milieu des années 70, l'évolution du monde capitaliste a été marquée par tout un ensemble de déséquilibres et d'instabilités. Les débats relatifs au *Fordisme* (BENKO, DUNFORD, 1992 ; LIPIETZ, LEBORGNE, 1991 ; LUNG, 1988 ; STORPER, 1992..), à sa crise, à sa fin éventuelle, se sont alors multipliés suscitant l'élaboration d'un certain nombre de scénarios différents, pour ne pas dire opposés. On peut en tout cas avancer aujourd'hui que ce modèle de développement a désormais perdu son caractère hégémonique (JAEGER, 1985) et laisse des vides (HOUSSEL 1984, 1992 ; MOULAERT et alii 1992...), des interstices (PENROSE, 1959) à l'intérieur desquels prennent place d'autres formes d'organisation de la production susceptibles de générer et de valoriser des richesses.

Différents systèmes productifs en marge du fordisme (districts industriels, districts technologiques, systèmes industriels localisés, systèmes de production territoriale, écosystèmes localisés, complexes territoriaux d'innovation, systèmes productifs localisés (SPL), nouveaux espaces industriels..) sont aujourd'hui décrits. Mais ces derniers se rejoignent dans la mesure où ils font tous état d'une organisation renouvelée des rapports de production où les relations entre producteurs sont, à bien des égards, différentes de celles qui avaient cours et qui animent toujours le système dominant. Encore marginalisés par une grande majorité d'observateurs, les espaces de faible densité (1)\* sont pourtant eux aussi concernés par ces dynamiques nouvelles et constituent, nous le verrons, un terrain d'observation particulièrement propice à l'analyse de ces transformations.

A partir d'enquêtes et d'études de cas réalisées auprès d'entreprises situées en milieu rural dit "profond", il s'agit de montrer que ce type d'espace est le lieu de spécificités de diverses natures :

- au plan *organisationnel*, tout d'abord, nous verrons les différentes procédures d'adaptation que développent les entreprises face aux contraintes liées à l'isolement. Pour cela, nous analyserons le binôme *coopération /concurrence* qui module les relations des entreprises concernées, qu'elles soient du même secteur d'activité ou non.

- au niveau de la *localisation* ensuite, dans la mesure où l'attachement quasi général des entrepreneurs au milieu local où ils sont situés se juxtapose, dans leur discours, avec l'idée de déséconomies liée à la faible densité. L'analyse que nous proposons vise à aboutir à la mise en évidence des avantages procurés par la localisation résidentielle des entrepreneurs.

#### -I-

### MUTATIONS DU SYSTEME PRODUCTIF ET EMERGENCE D'AUTRES PRINCIPES ORGANISATEURS

Sous la pression conjointe d'une transformation de la demande et de l'émergence de nouvelles technologies notamment dans le domaine de l'électronique et de l'informatique, la fin de la prédominance du Fordisme s'accompagne d'un relâchement des contraintes jusqu'alors nécessaires à la réalisation de forts gains de productivité. C'est ainsi qu'on ne parle plus désormais d'uniformiser à tout prix l'espace ou même la force de travail, d'imposer des normes unanimement partagées, ou encore de gommer l'intensité des réseaux locaux. Bien au contraire, il s'agit à présent de justifier une *réapparition symptomatique des systèmes productifs locaux* (PECQUEUR, 1989).

C'est dans cette optique que l'on glorifie désormais le territoire (GILLY, PECQUEUR, 1995 ; BAILLY, 1994 ; JAYET, 1993 ; THIREAU, 1993 ; GREMI, 1992 ; LACOUR, 1985) ou que l'on s'attarde sur les mérites de relations non exclusivement marchandes englobées sous le vocable de *réseaux*. C'est également dans ce sens que l'on évoque d'autres formes de régulation (BOYER, SAILLARD, 1995), d'autres stratégies d'adaptation aux contraintes nouvelles qui se font jour et s'affirment peu à peu.

Parmi les réponses apportées quant à la recherche d'un renforcement de la capacité de groupes localisés à affronter un environnement mouvant et bien souvent hostile, la *coopération*, voire la confiance (ORLEAN, 1994) semble devenir ou redevenir un concept clé dont la pertinence s'affirme au regard de celui de *concurrence*, longtemps dominant. Depuis *The second industrial divide* (PIORE et SABEL, 1984), il est en effet devenu de bon ton de redécouvrir les vertus de la coopération industrielle, un temps supplantée par la concurrence, née de l'émergence de technologies de production de masse et du déclin concomitant de l'artisanat. En fait **coopération et concurrence se déclinent différemment selon les espaces et les formes de production** et c'est précisément sur l'articulation de ce binôme, à nos yeux déterminant et cela sans doute plus que la proximité elle-même, que nous souhaitons nous interroger dans le cadre de ce travail.

Le développement économique ne peut pas toujours être systématiquement identifié à un projet collectif aux contours bien définis. Il peut prendre la forme d'une combinaison favorable de projets individuels qui se rencontrent partiellement sur des intérêts communs.

Chaque processus de développement (PECQUEUR, 1989) nécessite la réalisation de trois conditions. Il s'agit, d'une part, de promouvoir des innovations, que celles-ci soient d'ordre technique ou organisationnel, mais il est également déterminant de se trouver en mesure de susciter, voire de renforcer ses capacités d'adaptation, comme de régulation.

La *proximité* (DUPUY, GILLY, 1993) permet de réaliser ces exigences et cela, même si celle-ci ne répond pas toujours à des critères géographiques, voire culturels. Elle peut en revanche concerner une "communauté de destin" telle qu'elle a pu être définie dans les années 70 par J. FRIEDMANN. Au demeurant, cette proximité, si elle fait la preuve de son utilité pour ne pas dire son efficacité, ne peut pas être décidée de façon volontaire et unilatérale par des acteurs, extérieurs au système productif, le plus souvent issus de la sphère institutionnelle. Nombreux sont les cas de pépinières, voire de technopôles (De GAUDEMAR, 1991), organisées selon ce type de modalités et donc censées offrir des externalités classiques telles qu'elles ont pu être décrites par MARSHALL ou PIGOU, et qui font cependant état de résultats peu encourageants. En effet, ces dernières ne proposent alors qu'une juxtaposition d'activités sur un même site, sans grande relation les unes avec les autres, au détriment d'une véritable synergie (BERGER, THIREAU, 1994). Il importe plutôt de promouvoir une certaine *liberté* des acteurs et de laisser émerger les initiatives.

Au-delà du partage d'un certain nombre de valeurs communes qu'il convient donc de distinguer d'un simple rapprochement de nature spatiale, les liens qui unissent entre eux les différents producteurs sont marqués par deux logiques complémentaires de comportement : la coopération et la concurrence.

A l'évidence, la contrainte concurrentielle ne disparaît pas de l'univers productif mais apparaît sous des formes différenciées et fait désormais l'objet d'un minimum de concertation. En effet, les producteurs adoptent, de façon plus ou moins formelle, un ensemble de règles de conduite communes aux membres d'une collectivité, d'un corps de métier, et destinées à réguler les rapports productifs. C'est exactement ce que E. DURKHEIM décrit lorsqu'il tente de comprendre la façon dont se produisent les complémentarités entre acteurs. Pour lui, en effet, il est nécessaire de *faire appel au concept de règles (plus largement inscrit dans la notion de morale), véhiculé par les institutions, le milieu professionnel ou les divers organes intermédiaires.*

Le district du "plastique" à Oyonnax offre, en la matière, un exemple intéressant où l'on peut voir que la similitude des produits fabriqués et les processus de production utilisés ne suffisent pas à définir de réelles pratiques de concurrence entre les entreprises, les divers chefs d'entreprise se définissant comme ayant chacun un créneau particulier ou une gamme de produits bien spécifiques (RAVEYRE, SAGLIO, 1984).

Il semble qu'à travers cette image, les entrepreneurs tentent d'exorciser la *mauvaise* concurrence, celle qui est "non réglementée". On peut alors évoquer l'existence d'une certaine discipline dont le degré est variable selon les activités proposées, le stade d'élaboration du produit, ou encore l'espace de référence. C'est ainsi que certains producteurs vont être amenés, dans un premier temps, à s'entendre lors de la conception du produit, voire de sa fabrication pour, dans un second temps, se confronter au cours du processus de commercialisation (PECQUEUR, 1989). De même observe-t-on des attitudes divergentes selon que l'on se réfère à un espace concentré ou, au contraire, peu dense.

Quoiqu'il en soit, la discipline est au cœur du processus lorsque RAVEYRE et SAGLIO évoquent un code de bonne conduite chez les artisans et petits entrepreneurs, chacun respectant plus ou moins les autres "territoires" (2). Ces auteurs précisent d'ailleurs plus avant, que l'on peut alors passer de la concurrence pure à un système de concurrence et de coopération, *construit social d'un ensemble de normes et de règles de conduite, constitué historiquement.*

La limitation de la concurrence se réalise donc à partir d'un processus de coopération qui gagne peu à peu du terrain dans l'organisation du système productif ou, plus exactement, qui est de plus en plus mise en avant en tant qu'élément explicatif (3). La coopération ou la réciprocité (COURLET, SOULAGE, 1994), considérée comme un élément déterminant de l'efficacité des systèmes productifs localisés, permet de renforcer la stratégie de chacun des acteurs et d'enclencher, de la sorte, un processus de développement. Pour P. D'IRIBARNE (1992), elle *rentre dans le cadre du postulat "d'individualisme contractuel". La rationalité de l'intérêt personnel se fait dans une sphère indépendante à l'intérieur de laquelle l'articulation entre les intérêts des individus (divergents sauf dans le cas de coopération) repose sur des relations contractuelles où chacun est à même de décider des accords qu'il passe avec d'autres.*

Les différents entretiens effectués montrent que la collaboration peut ne pas être toujours pleinement consciente mais on sait en revanche qu'elle entretient presque toujours une certaine solidarité qui contribue à façonner une socio-culture environnante. Basée sur *la confiance* définie par K. ARROW en 1974, comme une *institution invisible au même titre que les règles de droit ou*

*les principes éthiques*, la coopération peut revêtir de multiples formes en vue de servir des intérêts divers.

Elle peut, par exemple, répondre à des nécessités de nature *défensive*, face à de potentiels agresseurs extérieurs mettant en péril les valeurs partagées par la communauté. Mais elle peut également être orientée vers des objectifs plus conquérants. Elle vise alors, par exemple, à mettre en place des stratégies de développement et d'adaptation du potentiel technique des industries locales.

Coopération et concurrence se combinent et s'expriment à travers tout un ensemble de relations plus ou moins identifiées, plus ou moins visibles, plus ou moins formelles (PLANQUE, 1991). Ces relations sont de natures diverses et transparaissent sous de multiples aspects :

- il s'agit de relations institutionnelles ayant pour but de faciliter l'innovation,

- il est également question de relations personnelles et informelles, caractéristiques d'une culture locale. Ces dernières, sans doute aussi utiles que les précédentes si ce n'est plus, sont multiples et englobent des relations de solidarité, des réseaux familiaux, professionnels ou amicaux (Rotary, anciens élèves...).

## - II -

### ESPACES PEU DENSES ET ECONOMIES DE NON-AGGLOMERATION

Les espaces de faible densité offrent une illustration originale du fonctionnement du couple *coopération-concurrence* et méritent en cela qu'on leur porte attention. En effet, si ces portions du territoire national ont longtemps été marginalisées par les logiques de concentration et d'uniformisation dominantes, il n'en va plus de même aujourd'hui (DUBOSCQ, MATHIEU, 1985). Ces espaces retrouvent, sous l'impulsion d'un retournement migratoire (CATANZANO, 1987 ; CROSS, 1990 ; CHAMPION, 1990 ; BERGER, DEDEIRE, FONT, FOUGEROUSE, 1994 ; BULLER, HOGGART, 1994), un certain dynamisme économique reposant sur des unités productives de petite et de très petite taille correspondant à différents secteurs de production (industrie mais également agriculture et services).

En outre, la faible densité, qui concerne tant la répartition des hommes que celle des activités, permet la constitution d'organisations spécifiques tant au plan formel qu'informel. Peut-être faut-il préciser également que l'absence de concentration, voire de congestion, favorise une lisibilité accrue des relations entretenues entre les différents acteurs concernés. Ce milieu permet en tout cas d'observer une forme d'économie résiliente (QUEVIT, GREPME, 1994) fondée sur certaines particularités qu'il convient d'explicitier.

On considère communément qu'il n'est véritablement possible d'évoquer et d'identifier un processus de développement que si l'on atteint une certaine "masse critique" (4). Or, les travaux réalisés sur le terrain en collaboration avec les Chambres des Métiers (BERGER, FONT, 1995) montrent que les espaces de faible densité s'avèrent désormais capables de porter des projets autorisant une gestion convenable de l'incertitude et du long terme. Simplement, les projets mis en œuvre dans ce type d'espace diffèrent de ceux qui émanent d'acteurs situés en milieu concentré dans la mesure où ils concernent plutôt un faible nombre

d'entreprises et d'individus. Ce faisant, ces unités productives, en quantité restreinte et de petite taille, se confondent bien souvent avec celui qui les animent, ce qui induit nécessairement une prise en compte spécifique.

De fait parlera-t-on plutôt, dans ce cadre, afin de décrire les modalités de développement, d'une somme, voire d'une rencontre, de projets personnalisés plus que d'un véritable élan collectif tout entier tendu vers un devenir unique et des perspectives unanimement attendues. Et cela, même si des stratégies défensives peuvent être mises en œuvre pour répondre à l'attaque d'un perturbateur qui adopte une logique d'affrontement collectif (5).

En tout cas, les systèmes productifs locaux situés en zone de faible densité ne sont pas dénués d'efficacité et on peut voir émerger en leur sein des gains potentiels en termes de coûts. Si certaines déséconomies externes liées à la congestion en milieu urbain annulent les avantages procurés par la concentration, l'agglomération, de même peut-on avancer que les espaces peudenses sont en mesure d'aider au partage de certains coûts irrécupérables.

Certes, pour des raisons évidentes dans le cas qui nous préoccupe, les producteurs se trouvent généralement fort éloignés les uns des autres mais, dans le même temps, ils se réunissent autour d'une proximité de valeurs. Celle-ci leur permet en effet d'entretenir et de promouvoir certaines formes de solidarité et de connivence et, de la sorte, de réagir face à un environnement externe devenu chaque jour plus contraignant. Plus qu'ailleurs, les valeurs partagées jouent un rôle déterminant et contribuent à la formation d'un tissu social et productif et à sa cohérence (6).

Une complicité de fait s'établit dans ce type de milieu, fondée sur des modalités d'expression analogues, des modes de vie assez voisins mais aussi et surtout une façon d'envisager l'acte de production et de commerce sous un jour analogue. Le *on ne fait pas de dette*, bien souvent entendu, traduit assez bien, d'une part, ce sentiment d'appartenance à une "famille élargie" qui partage le même type de pratique et le rejet ou la défiance vis-à-vis d'autres communautés soupçonnées notamment de pratiquer le crédit.

Ainsi, dans cette approche du développement territorial basé essentiellement sur la petite entreprise, les travaux réalisés par SAGLIO (1991) montrent, par exemple, que l'échec d'un entrepreneur ne le condamne pas forcément au renoncement. Il pourra, si besoin est et s'il a toujours respecté les "règles" en vigueur, mobiliser à nouveau des partenaires. Dans ce cadre, le milieu entrepreneurial attache plus d'importance au respect du "règlement intérieur" qu'aux capacités personnelles et aux performances de l'entrepreneur victime ou coupable d'un échec.

Coopération et concurrence entrent ici dans un processus relationnel spécifique où la distance joue un rôle non négligeable. Elles participent et motivent ce "règlement intérieur" et l'on peut alors évoquer, au plan explicatif, les modèles proposés par la théorie des jeux (AXELROD, 1984). En effet, la "défection" d'un individu dans la relation de coopération entraîne une situation de bien-être non optimal pour l'ensemble du groupe. Plus généralement, dans le cas d'une transgression volontaire de l'entrepreneur portant un refus des valeurs partagées, on observe que ce dernier est sanctionné par la communauté de fait, dans la mesure où, son individualisme met à mal le bien-être global du groupe.

La *proximité de valeur* ainsi définie, même si elle comporte des aspects plus professionnels et moins euclidiens qu'une proximité classique, permet une diffusion rapide de l'information (bouche à oreille...) et un rejet de l'individu considéré alors comme non coopératif.

D'une manière générale, nous l'avons souligné précédemment, la *concurrence* qui s'établit entre producteurs tend à s'organiser autour de règles de conduite plus ou moins fixes. La concurrence est *particulièrement disciplinée* en milieu peu dense dans la mesure où l'"interconnaissance" qui règne dans ce type d'espaces va contribuer à l'établissement de contrats que l'on peut qualifier d'implicites.

Ces conventions sont, le plus souvent, dénuées de toute formalisation mais elles existent avec d'autant plus de force que les acteurs sont peu nombreux et qu'ils sont éloignés physiquement de toute possibilité d'entretenir des échanges basés sur un voisinage immédiat. Malgré ce et même si l'identité locale est certainement un facteur d'identification couramment utilisé, on peut cependant constater l'existence de *réseaux d'entreprises* à définition professionnelle et non strictement localisés (SAGLIO, 1991, p. 536). D'ailleurs, ce serait même plus sur des réseaux professionnalisés que localisés que se produisent les développements industriels récents à base de PME.

Ainsi, le travail de terrain effectué auprès d'une traductrice caractérise parfaitement ce type de situations. Il souligne le fait que si cette dernière se tourne vers son voisinage immédiat, dans le même temps, l'essentiel de son activité est rendue possible et surtout viable grâce à des relations anciennes avec notamment le milieu parisien de l'édition. Ce cas qui n'est bien évidemment pas unique constitue une invitation à ne pas fétichiser le local. D'ailleurs certains auteurs ont parfaitement montré que l'intégration locale, l'organisation de la coopération-concurrence, le développement des complémentarités sociales, économiques et politiques n'ont pas toujours permis de protéger de nombreux territoires pourtant anciens (GANNE, 1991).

Les milieux professionnels sont producteurs de normes (DARRE J.P., 1991) implicites ou non mais dans la production d'une identité locale, l'appartenance à une même filière industrielle et la localisation commune apparaissent comme directement fonctionnelles.

Parallèlement, la concurrence prend ici une forme originale dans la mesure où les concurrents potentiels disposent de marchés respectifs qui ne se chevauchent pas ou peu. Doit-on, dans ce cadre, parler d'un positionnement évident sur des marchés étroits, porteurs d'une clientèle locale consentante ou, au contraire, d'une attitude plus agressive visant à s'emparer de segments plus spécifiques (luxe, produits ciblés...) ou plus éloignés géographiquement ? Il est difficile de répondre de façon catégorique tant le travail de terrain d'ores et déjà effectué (BERGER, FONT, 1994) fait état d'une diversité de situations. Quoiqu'il en soit, la question mérite d'être posée et appelle une réflexion approfondie.

Ce faisant, et si l'on peut évoquer une diversité de comportements dans le positionnement par rapport à un marché, on peut observer cependant que chaque producteur, s'il multiplie les attitudes possibles tant en termes géographiques, que par rapport à la taille de ses clients, voire aux prix pratiqués, vise un objectif précis, individualiste, qui est de renforcer sa sécurité et d'assurer ainsi sa survie à long terme.



La concurrence s'organise en complémentarité avec une *coopération* qui se révèle être *relativement spontanée*, en tout cas, de façon plus prégnante que dans les cas classiques où les contraintes de distance sont abolies.

Relativement, dans la mesure où les relations qui se mettent en place peuvent très bien, et c'est souvent le cas, avoir été provoquées par des acteurs "institutionnels". C'est ainsi que les Chambres des Métiers, de Commerce, les collectivités territoriales, ainsi que diverses associations, permettent la rencontre entre producteurs lors de foires ou de salons (BLAKELEY, 1989).

Spontanée, car la véritable synergie, matérialisée par l'échange de conseils, de matériel, de savoir-faire, de "trucs" etc..., s'inscrit au cœur d'une relation qui ne se décrète pas a priori et de l'extérieur mais qui se construit dans la durée. Pour le cas qui nous intéresse, l'éloignement joue de façon positive en évitant un certain nombre de conflits et en favorisant réciprocity et confiance, *ce bien capital transcendant les relations formellement contractualisées* (BOISGONTIER et DE BERNARDY, 1986). La coopération dépend alors moins de l'absence de distance que de l'épaisseur du temps.

La *coopération* doit être mise en œuvre, au-delà des prérequis de proximité euclidienne. C'est dans la *durée des relations* que se nouent les solidarités et les complémentarités et se forment les ententes de coopération. Ainsi, les entreprises situées dans des espaces peu denses peuvent de cette manière dépasser les contraintes d'agglomération et de proximité supposées comme indispensables à la naissance de relations coopératives et des fameuses *fertilités croisées*.

En ouvrant les agents les uns aux autres en dépit de la distance qui les sépare parfois (BAGNASCO, 1985), ces liens permettent de faciliter la circulation de l'information de quelque nature qu'elle soit, de renforcer des structures financières, de partager les coûts et les risques liés à la conception de produits nouveaux et de confronter des modes d'organisation et de gestion du travail et des rapports sociaux. Les réseaux sont vitaux pour le producteur situé en zone de faible densité, et donc forcément isolé, et s'avèrent en cela particulièrement ténus dans ce type d'espaces.

Au demeurant, les pratiques locales et le milieu sur lequel elles s'impriment participent à une construction sociale spécifique du marché convoité par les producteurs. Ainsi doit-on tenir compte de tout un ensemble d'informations telles que les rumeurs, les réputations, les bruits... Ces informations *relationnelles* (ATTALI, 1977) sont à l'origine d'un phénomène d'ailleurs largement présent dans les milieux ruraux et que ROGERS et LARSEN (1984) décrivent sous le terme d'*effet de village* (7). A travers ce vocable, évocateur d'une entraide naturelle autant que d'une certaine malveillance à laquelle nul n'échappe, on voit combien les réseaux assurant la jonction des producteurs résidant dans des espaces de faible densité sont difficiles à cerner dans la mesure où leurs frontières sont relativement floues, où leur mode de communication est, le plus souvent, de nature informelle. Ce faisant, et bien qu'aléatoires, ces relations existent et ont incontestablement des aspects positifs de telle sorte que ce milieu apparaît comme *une structure qui valorise les stratégies d'acteurs et la solidarité spatiale de ces acteurs* (GREPME, 1994).

A travers les processus de coopération et de co-traitance, il est possible, pour un groupe d'agents, de mettre en place des stratégies qui leur permettent d'obtenir un niveau d'objectifs supérieur à celui qu'ils obtiendraient si

chacun d'eux s'engageait de manière séparée dans des activités alternatives (JAYET, 1993). C'est ainsi qu'ils disposent, de par leur éloignement, d'un "capital relationnel" (AOKI, 1988 ; LECOQ, 1991) original qui autorise une minimisation des coûts de production. Certes, ce phénomène n'est pas propre à l'espace que nous évoquons mais il est ici présent de façon plus exacerbée qu'ailleurs.

La faible densité est-elle porteuse d'un système productif en décalage du système général dominant ou peut-on raisonnablement envisager que la *non-agglomération* constitue, sous certaines conditions, un vecteur de développement ? Si tel est le cas, il devient alors possible et opportun de définir des *économies de non-agglomération* (8).

Certes, le concept peut apparaître provocateur mais il trouve sa justification à deux niveaux complémentaires :

- Par une minimisation des coûts de production rendue possible grâce à la faible densité, à la décongestion et à une moindre concurrence. On retrouve ici un problème de répartition du marché entre producteurs tel qu'HOTELLING a pu le décrire au début du siècle dans son *duopole linéaire* (AYDALOT, 1985), à la différence près qu'il n'est plus question de minimiser des coûts de transport mais bien de réduire la concurrence en augmentant la coopération (dans un schéma à deux coopérants par exemple). Dans cette optique, il convient de prendre en compte des gains liés à la nouveauté de la dynamique en œuvre tels que les services marchands de proximité.

- Par une maximisation de la satisfaction que retire un entrepreneur individuel à travers son choix de localisation résidentielle. Il faut bien voir en effet que *le vide acquiert de nouveaux mérites* (BETEILLE, 1981) et que les espaces ruraux, même les plus éloignés des villes, proposent un cadre de vie bien souvent revendiqué (BERGER et FONT, 1994). Rappelons que nous avons ici à faire à des chefs d'entreprises, à des créateurs qui se confondent bien souvent avec leur entreprise, de taille modeste, et non à des managers interchangeable placés à la tête d'empires mais rarement maîtres de leurs perspectives individuelles et donc de leur localisation.

Les espaces peu denses sont en tout cas porteurs de dialogues originaux autant que variés entre entreprises et territoires. Cette diversité de situations et de trajectoires ne facilite pas une prise en compte théorique. Cependant, ces espaces ouvrent des perspectives de réflexion et de recherche sur de nouvelles formes d'industrialisation et, plus largement, d'activités productives. Enfin ils supposent un détour par les logiques résidentielles d'occupation de l'espace.

Une prise en compte adaptée de ce type de phénomène plaide sans aucun doute pour un retour aux sources de l'économie spatiale et, plus particulièrement, aux analyses proposées par CANTILLON. Ce formidable précurseur ne prônait-il pas déjà, deux siècles auparavant, la nécessité d'une répartition plus harmonieuse et moins coûteuse des résidences et des activités ? Ne souhaitait-il pas un effort de décentralisation des pouvoirs ? Ne se souciait-il pas alors de justice sociale autant que spatiale. L'actualité persistante de ses propos mérite bien qu'on s'y arrête.

## BIBLIOGRAPHIE

- AOKI M., 1988, "Horizontal vs Vertical Information Structure of the Firm", *American Economic Review*, 76 (5), pp. 971-983.
- ATTALI J., 1977, *La parole et l'outil*, PUF, 254 pages.
- AXELROD R., 1984, *The evolution of cooperation*, New-York, Basic Books.
- AYDALOT P., 1985, *Economie régionale et urbaine*, Economica.
- BAILLY A., 1994, "Territoires et territorialité", in *Encyclopédie d'économie spatiale*, AURAY J. P., BAILLY A., DERYCKE P. H. et HURIOT J. M., (sous la direction de), Economica, pp. 275-280.
- BAGNASCO A., TRIGILIA C., 1993, *La construction sociale du marché : le défi de la troisième Italie*, Paris, Ecole Supérieure Normale de Caen, 284 pages. Traduit de *La costruzione sociale del mercato. Studi sul sviluppo di piccole imprese in Italia*, Il Mulino, 1988.
- BAGNASCO A., "La costruzione sociale del mercato : strategie di impresa e esperimenti di scala in Italia", *Stato e Mercato*, 13, pp. 9-45.
- BENKO G., DUNFORD, 1992, "Changement structurel et organisation spatiale du système productif", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2, pp. 213-240.
- BETEILLE R., 1981, *La France du vide*, Librairie Technique (Litec).
- BERGER A., FONT E., 1994, *Artisanat et petites entreprises en milieu rural*, Rapport ronéo, CRPEE, 194 pages.
- BERGER A., THIREAU V., 1994, "Du pôle au technopôle, permanences et transformations du concept de polarisation", *Mondes en développement*, Bruxelles, Tome 22, n° 86.
- BESNARD P., BORLANDI M., VOGT P. (sous la direction de), 1993, *Division du travail et lien social : Durkheim un siècle après*, Paris, PUF, 329 pages.
- BLAKELEY E.J., 1989, *Local planning and economic development*, Los Angeles, SAGE.
- BOISGONTIER P., De BERNARDY M., 1986, "Les p.e. de la région grenobloise et leurs relations au tissu local d'activités économiques", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°5.
- BOYER R., AILLARD Y., 1995, *Théorie de la Régulation, l'état des savoirs*, Editions La Découverte, Paris, 568 pages.
- BULLER H., HOGGART K., 1994, *International counterurbanization*, Avebury, New castle, 144 pages.
- CATANZANO J., 1987, "Retour vers l'arrière-pays, les migrations en Languedoc-Roussillon", *Cahier de l'Economie Méridionale*, n° 9, 358 pages.
- CHAMPION A.G., 1990, "Conclusion : Temporary Anomaly, Long-Term Trend or Transitional Phase ?", in CHAMPION A.G. (ed.) *Counterurbanization : the Changing Pace and Nature of Population Deconcentration*, London, Edward Arnold, pp. 230-244.

- COURLET C., SOULAGE B., 1994, "Industrie, territoires et politiques publiques", Editions l'Harmattan, 205 pages.
- CREVOISIER O., 1993, *Industrie et région, les milieux novateurs de l'Arc Jurassien*, IRER EDES, Neuchâtel, 267 pages.
- CROSS D.F., 1990, *Counterurbanization in England and Wales*, Avebury, New Castle, 264 pages.
- C.R.P.E.E., 1994, "La recomposition de l'espace rural", Numéro spécial de la *Revue de l'Economie Méridionale*, 1 et 2, Vol. 42.
- DARRE J.P., 1984, "La production de normes au sein d'un réseau professionnel", *Sociologie du travail*, Vol XXVI, n° 2, pp. 141-156.
- De GAUDEMAR J. P., 1991, "Technopôles et politiques régionales, les risques d'un développement hors-sol", *Economies et Sociétés*, F, n° 32, pp. 127-147.
- DUBOSCQ P., MATHIEU N., 1985, *Voyage en France par les pays de faible densité*, Toulouse, Editions du CNRS.
- DUPUY C., J. P. GILLY, 1993, "Dynamique industrielle, dynamique territoriale et stratégies de groupes", in *Industrie et territoire*, Actes du colloque, Grenoble.
- DURKHEIM E., 1926, *De la division du travail social*, Paris.
- FRIEDMANN J., WEAVER C., 1979, *Territory and function*, University of California Press, Berkeley, 233 pages.
- FRYDMAN R., 1992, "Le territoire de l'économiste : marché et société marchande", *Revue Economique*, n° 1, vol. 43, janvier, pp. 31-54.
- GANNE B., 1991, "Les approches du local et des systèmes industriels locaux", *Sociologie du travail*, Vol. XXXIII, n°4, pp. 545-576.
- GERBEAUX F., 1991, "Micro-entreprise à la campagne : quels modèles ?", *Economie rurale*, mars-juin, pp. 71-74.
- GILLY J. P., PECQUEUR B., 1995, "La dimension locale de la régulation", in *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, R. BOYER et Y. SAILLARD (sous la direction de), Editions La Découverte, Paris, pp. 30-39.
- G.R.E.P.M.E., 1991, *Les PME bilans et perspectives* (sous la direction de P.A. JULIEN), Economica/Presses Universitaires Québec, 437 pages.
- HEENAN D.A., 1991, *The new corporate frontier - the big move to small town USA*, Mc Graw-Hill inc. , New-York, 262 pages.
- HOUSSEL J. P., 1992, "Districts industriels et milieux intermédiaires", Actes du colloque *Industrie et territoire*, octobre, pp. 177-185.
- HOUSSEL J. P., 1984, "L'industrialisation spontanée face à la crise de 1973 en Europe occidentale", *Revue de géographie de Lyon*, 4, pp. 331-346.
- I.R.E.P.D., 1992, Actes du colloque *Industrie et territoire, Les systèmes productifs localisés*, Grenoble, 21 et 22 octobre, 568 pages.
- IRIBARNE (D') P., 1992, "Comment l'économie assure t-elle sa clôture", *Revue du MAUSS*, n° 15-16.

- JAEGER C., 1985, "Artisans et industriels : une coexistence risquée ?", *Economie rurale*, n° 169, septembre-octobre.
- JAYET H., 1993, "Territoires et concurrence territoriale", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 1.
- LACOUR C., 1985, "De l'aménagement du territoire au développement des territoires. Essai de théorisation sur une notion vague : le territoire", in *Région et aménagement du territoire*, Mélanges offert au Doyen LAJUGIE, Editions Bière, Bordeaux.
- LARSEN J., ROGERS M., 1984, *Silicon Valley fever, growth of high technology culture*, Basic Books, New-York.
- LEBORGNE D., LIPIETZ A., 1991, "L'après-fordisme : idées fausses et questions ouvertes", *Espaces et Sociétés*, n° 66-67.
- LECOQ B., 1991, "Organisation industrielle, organisation territoriale : une approche intégrée fondée sur le concept de réseau", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3-4.
- MAILLAT D., J. C. PERRIN (sous la direction de), 1992, *Entreprises innovatrices et développement territorial*, GREMI, IRER EDES, Neuchâtel, 255 pages.
- MIFSUD P., PERRIN J. C., PLANQUE B. (Eds), 1991, Numéro spécial de la RERU, *Milieus innovateurs, Réseaux d'innovation*, n°314.
- MOULAERT F., LEONTIDOU L., PAVLOS M., DELLADETSIMA J. C., DELVAINQUIERE, DEMAZIERE C., 1992, "Propositions théoriques pour l'étude des localités qui "perdent"", Actes du colloque *Industrie et territoire*, octobre, pp. 225-247.
- ORLEAN A., 1994, "Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand", *Revue du MAUSS*, 2ème semestre.
- ORLEAN A., (sous la direction de), 1994, *Analyse économique des conventions*, Economica.
- PECQUEUR B., 1989, *Le développement local*, Syros Alternatives économiques, Paris, 140 pages.
- PENROSE E.T., 1959, *The theory of the growth of the firm*, Oxford, Basil Blackwell.
- PERRIN J. C., 1992, *Dynamique industrielle et développement local, un bilan en termes de milieux*, GREMI, IRER EDES, Neuchâtel.
- PIORE M., SABEL C., 1984, *The second industrial divide*, Basic Books, New York.
- PLANQUE B., 1991, "Réseaux contractuels et réseaux conventionnels", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3-4, pp. 295-320.
- RAVEYRE M.F., SAGLIO J., 1984, "Les systèmes industriels localisés : éléments pour une analyse sociologique des ensembles de P.M.E. industriels", in *Sociologie du travail*. Vol. XXVI, n° 2, pp. 157-176.
- RAVIX J.L., TORRE A., 1991, "Eléments pour une analyse industrielle des systèmes localisés de production", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3-4, pp. 375-390.
- SAGLIO J., 1991, "Echange social et identité collective dans les systèmes industriels", in *Sociologie du travail*, Vol. XXXIII, n° 4, pp. 529-544.

STORPER M., 1992, "The limits to globalization: technology, districts and international trade", in *Economic Geography*, 108-1, pp. 60-94.

THIREAU V., 1993, *Les nouvelles dynamiques spatiales, à la redécouverte des territoires*, Editions L'harmattan.

### RESUME

*Les espaces peu denses connaissent une dynamique nouvelle, repérable au moins au plan démographique. Parallèlement leur système productif s'organise selon une logique spécifique en marge du système fordiste. Grâce à une lisibilité plus accentuée qu'en zone urbaine ces réseaux entrepreneuriaux doivent être l'objet d'une attention particulière. D'autant plus que la non-agglomération peut s'avérer porteuse et motrice.*

### SUMMARY

*Low densely populated areas are submitted to a new dynamic which at least can be spotted at the demographic level. At the same time economic activity in these areas are organised in accordance with a specific logic on the fringe of the fordist organisation. These entrepreneurial networks must be subjected to a special care because of a better readability of process in these areas than in urban ones. All the more since non-agglomeration can turn out buoyant.*

### NOTES

(1) Pour les responsables de l'aménagement du territoire, les espaces de faible densité sont ceux dont la densité est inférieure à 33 habitants au kilomètre carré. Les différentes enquêtes que nous avons pu effectuer ont suivi ce critère et ceci bien qu'il puisse faire l'objet de débats.

(2) L'adhésion à un système de valeurs, l'acceptation d'un ensemble de règles, la référence à une identité collective, modifient sensiblement les données du jeu relationnel ..., Voir (FOURCADE, MAGLOIRE, MUCHNIK, 1995).

(3) Pour A. ORLEAN "Cet intérêt croissant que suscitent les phénomènes de confiance n'a rien de fortuit. Outre que ce sont là des réalités qui pèsent puissamment sur les évolutions économiques, leur analyse se retrouve au centre des débats les plus importants qui aujourd'hui traversent la théorie économique que ce soit à propos de la rationalité individuelle, de l'émergence de la coopération ou du rôle des diverses formes institutionnelles". Voir *La confiance : un concept économique ?*, op. cit.

(4) C. JAEGER (1985) montre les limites de ce type d'approche, pourtant largement répandue.

(5) C'est le cas notamment des pépiniéristes Rhônes-Alpins qu'ils soient ruraux ou urbains et, à ce titre dotés de logiques différentes, mais qui n'hésitent pas à adopter une stratégie commune visant à protéger leur territoire des attaques d'un agresseur solognot.

(6) On retrouve curieusement, dans ce type d'espace, des logiques de fonctionnement que l'on attribue au... Japon par exemple. Voir R. FRYDMAN, *Le territoire de l'économiste : marché et société marchande*, 1992.

(7) On peut aussi citer l'effet de label chez AXELROD (1984, p.147), ou de réputation chez KREPS (ORLEAN, 1994).

(8) A. WEBER a défini des économies de désagglomération qui intègrent les coûts fonciers supplémentaires induits par la concentration.