



Les réseaux d'entreprises dans un territoire littoral périphérique

Clément Marinos

► To cite this version:

Clément Marinos. Les réseaux d'entreprises dans un territoire littoral périphérique. Baudelle, G. ; Fache, J. Les mutations des systèmes productifs en France, Presses universitaires de Rennes, 2015. hal-02019225

HAL Id: hal-02019225

<https://hal.science/hal-02019225>

Submitted on 14 Feb 2019

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 réseaux d'entreprises dans un territoire littoral périphérique

Paru dans Baudelle, G. et Fache, J. (2015). *Les mutations des systèmes productifs en France*. Presses universitaires de Rennes.

1 Introduction

Ce chapitre est consacré à l'étude des réseaux d'entreprises dans un territoire français périphérique, situé à distance des principales métropoles du pays. Le cas de la Bretagne Sud, territoire démographiquement moins dense et avec une connectivité au monde réduite par rapport aux grandes villes françaises et européennes, est l'occasion de montrer l'importance des réseaux d'entreprises dans le développement économique local. On montre que ce type de territoire n'est condamné ni à vivre de l'économie résidentielle (et présenteielle) ni à être exclu des flux économiques mondiaux. Les partenariats que nouent les entreprises locales entre elles et avec d'autres acteurs économiques constituent à ce titre un moyen utile et souvent essentiel d'asseoir leur développement et celui de leur territoire d'appartenance. On s'appuie notamment sur les concepts de *systèmes productifs locaux*, de *proximité* et de force des liens (cf. chapitres 11 et 19) pour d'une part à expliciter le rôle des réseaux d'entrepreneurs dans le contexte d'un territoire français périphérique, et d'autre part nuancer certains partis pris qui font systématiquement rimer performance économique avec agglomération et métropolisation.

Les analyses proposées sont issues d'une recherche de terrain sur la Bretagne Sud. Vingt-et-un dirigeants d'entreprises ont été interviewés, leurs firmes étant impliquées dans des démarches innovantes, souvent en pointe dans leur domaine et intégrées à « l'économie monde ». Ce travail a permis à la fois de mettre en valeur l'intérêt d'une implantation dans cette région littorale périphérique et de mesurer l'importance, pour les dirigeants, de l'insertion dans les réseaux locaux.

2 La Bretagne Sud : un territoire industriel en dehors des métropoles

A l'extrémité occidentale du continent européen¹, ce territoire de près d'un million d'habitants, composé de villes petites et moyennes, regroupe les zones d'emploi (ZE) de Vannes, Lorient et Quimper. Il offre de nombreuses aménités résidentielles, dont témoigne le nombre élevé de résidences secondaires, et bénéficie d'une croissance démographique supérieure à la moyenne française². La qualité de vie, bien que difficile à évaluer, est souvent l'avantage principal mis en avant par les habitants. Nombre de retraités et de vacanciers viennent en outre y passer leur temps libre générant des transferts essentiels à l'économie locale.

Population des unités urbaines bretonnes de plus de 50000 habitants en 2008

Rennes	654 478
Brest	311 735
Lorient	212 317
Saint-Brieuc	166 040
Vannes	144 353
Quimper	123 963
Saint-Malo	73 469

Source : Insee, recensement 2008 de la population

Fig. 1 : Tableau de la population des principales aires urbaines bretonnes

Contrairement à certains territoires également attractifs d'un point de vue résidentiel, comme la Région Aquitaine, la Bretagne Sud est aussi un territoire industriel où la part de l'emploi du secteur atteint en 2013 d'après l'URSSAF 22,4 % du total des emplois salariés contre seulement 16,4 % au niveau national. Le poids des emplois dans l'agroalimentaire y est par exemple trois à quatre fois plus élevé que la moyenne du pays.

Cette dualité peut être considérée comme un des atouts de ce territoire dans la mesure où elle génère de l'activité « exportatrice » (au sens de la théorie de la base, cf. chapitre 2), en captant des revenus de l'extérieur, tout en favorisant une certaine diversité économique. Toutefois, au moins trois éléments viennent nuancer cette situation plutôt favorable au territoire.

En premier lieu, l'effritement de l'emploi industriel au niveau national se constate aussi au niveau

1 Près de 5 heures de train sont nécessaires pour se rendre de Paris à Quimper.

2 Les trois zones d'emploi de Quimper, Lorient et Vannes bénéficient d'une croissance démographique moyenne de 13 % pour la période 1999-2008 contre 6,7 % en France métropolitaine.

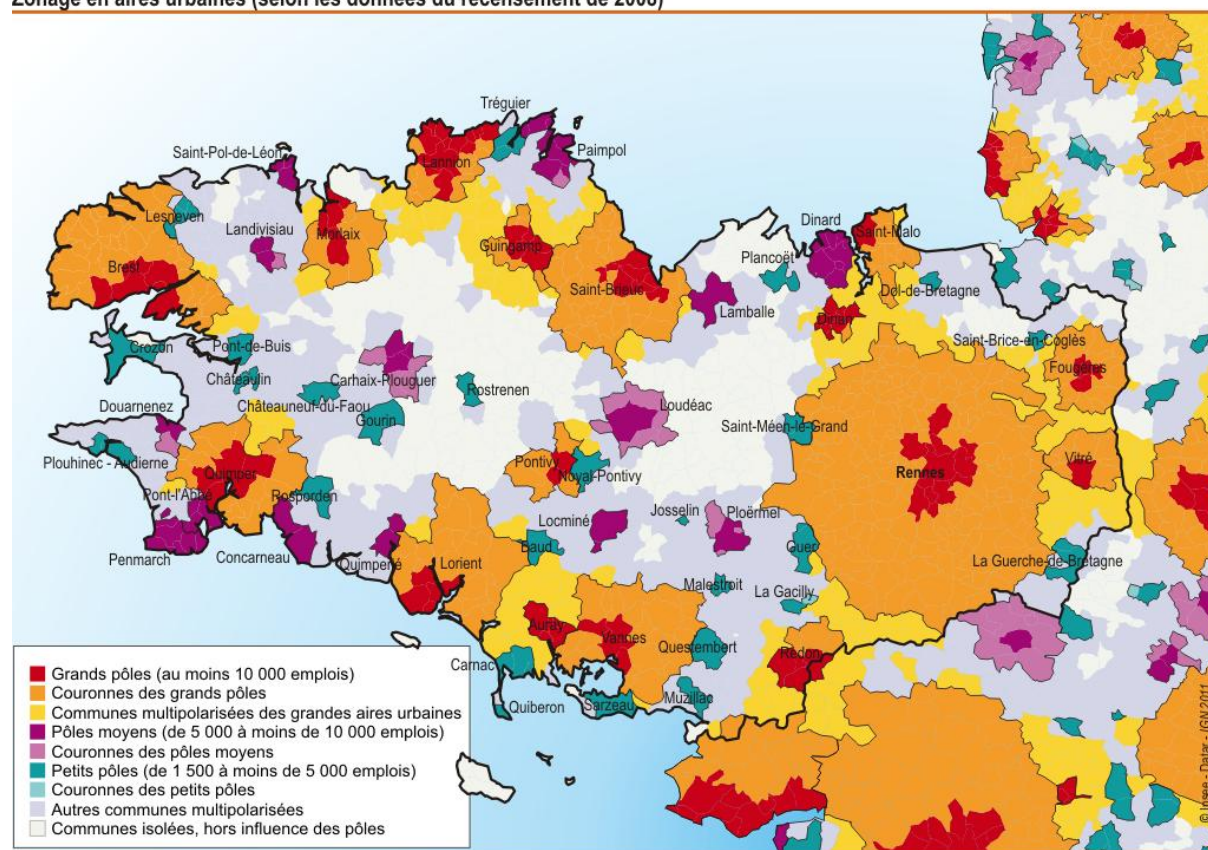
local. La fragilité s'illustre notamment par des pertes d'emplois industriels de près de 10 % sur la période 2000-2010. Ces dernières sont en revanche moins fortes que dans la ZE de Rennes (-13,3 %). Les relais de croissance restent difficiles à trouver : le dynamisme d'autres secteurs comme le numérique ne concerne que très marginalement le territoire avec, en 2009, un stock de 2 400 emplois pour la Bretagne Sud contre 14 000 pour la seule ZE de Nantes et 8 800 pour celle de Rennes.

Deuxièmement, les grands employeurs privés appartiennent très souvent à des groupes extérieurs à la région, ce qui induit un éloignement des centres de décisions qui ne sont pas localisés sur le territoire. De cet éloignement naît le risque que les décisions ne prennent pas pleinement en considération l'intérêt du territoire.

Enfin, on ne compte pas de métropoles. La concurrence de Nantes et Rennes, souvent citées parmi les villes les plus dynamiques du pays, soulève l'enjeu de l'équilibre régional. A l'échelle française, ces grands ensembles attirent davantage d'entreprises et prennent part à des projets souvent peu ou pas mis en œuvre par leurs petites sœurs : démarche de marketing territorial, siège de pôle de compétitivité, politique de clusters, etc. Elles atteignent plus aisément la taille critique nécessaire aux *économies d'agglomération* et *d'échelle* (Catin, 1997) (cf. chapitre X), bénéficient d'infrastructures de transport performantes (aéroports internationaux, tramways et métros, autoroutes) générant accessibilité et connectivité. Elles accueillent aussi de grandes universités et centres de recherche (Rennes concentre plus de la moitié des étudiants de la région Bretagne) et disposent de moyens pour assurer leur rayonnement, par exemple le *branding* territorial qui consiste à faire de son territoire une marque, favorisant la notoriété à l'échelle nationale et européenne. Enfin, elles abritent davantage de sièges sociaux. Pour résumer, elles occupent une place plus centrale que les autres villes de la région. Nous reviendrons sur la notion de centralité dans la partie suivante.

Fort de ces constats, la question se pose de savoir quelles sont les chances pour la Bretagne Sud de ne pas décrocher en termes de développement économique et d'innovation. Sur quels leviers s'appuyer pour rendre attractif ce territoire pour les entreprises à forte valeur ajoutée malgré une position périphérique ?

Explorer la piste des réseaux d'entreprises comme forme locale de coopération permet d'aborder le développement territorial en sortant des concepts traditionnels d'agglomération d'entreprises d'un secteur d'activité donné, qui générerait des *externalités positives* (situation où un acteur est favorisé par l'action d'un autre sans qu'il ait à en assumer le coût) assurant innovation et création d'emplois (Massard et al, 2004).



Source : Insee, recensement de la population 2008 - Zonage en aires urbaines 2010

Fig. 2 : Carte des aires urbaines bretonnes

3 La périphéricité : les approches théoriques

Dans leur récent ouvrage, Mario Polèse et al. (2014) dressent le portrait d'une France où la périphéricité des territoires à l'échelle nationale est marginale, les infrastructures de communication ayant progressivement réduit les difficultés d'accessibilité pour presque tout le territoire français. Ce pays, où les contraintes d'espace ne pèseraient plus vraiment, offrirait donc de formidables opportunités pour les territoires et les entreprises y évoluant.

Cependant, d'un point de vue pratique, les entreprises implantées en territoire périphérique restent pénalisées lorsqu'il s'agit de se rendre dans les métropoles. Ces contraintes se traduisent par des déplacements coûteux et chronophages. Même quand l'aller-retour est possible en une demi-journée, les dirigeants considèrent que le déplacement constitue une charge importante pour eux-mêmes et pour leurs entreprises. En cas de degré élevé de dépendance aux marchés extérieurs, cet éloignement s'avère pénalisant pour les résultats de l'entreprise. Pourtant, certaines d'entre elles intègrent cette contrainte dans leur modèle d'affaire depuis leur création et ne la considèrent pas

comme un handicap mais plutôt comme une donnée. D'autres sont par ailleurs protégées par les spécificités de leur secteur d'activité comme la propension au travail à distance ou la faible importance des relations en face-à-face. C'est par exemple le cas des entreprises du secteur des technologies de l'information.

Dans quel cadre théorique cette réalité s'inscrit-elle ? Afin de mieux comprendre la façon dont des entreprises dans les secteurs économiques de pointe, qui nécessitent un accès aux marchés mondiaux, mènent leur projet de développement dans le territoire étudié, il faut revenir brièvement sur les concepts clés de notre analyse : *théorie des lieux centraux* de Christaller, modèle centre-périphérie et district industriel.

La notion de périphéricité, qui renvoie à celle de centralité, a émergé pour expliquer les inégalités de développement entre les espaces. D'après Walter Christaller (Matthieu, 2003), il y a une hiérarchie des villes, non pas basée sur la démographie, mais correspondant au niveau de biens et services à la population offerts par chacune d'entre elles. Les grandes villes, aujourd'hui dénommées métropoles, rayonnent davantage que les plus petites, du fait du degré de rareté des biens et services produits dans ces dernières. Leur zone de chalandise est plus étendue. Chaque strate de villes renvoie à un degré de centralité et en creux à un degré de périphéricité.

La théorie des lieux centraux condamne donc les villes moyennes à produire des biens et services plus courants, répondant simplement à une demande locale, ce qui ne permet pas d'expliquer l'implantation d'entreprises mondialisées sur un territoire périphérique comme la Bretagne Sud.

Le *modèle centre-périphérie* tel que l'a développé Paul Krugman (Crozet et al. 2009) propose aussi une interprétation des différences de développement entre les territoires. P. Krugman s'appuie sur les choix d'implantation des entreprises. D'après l'économiste Américain, les coûts de transports élevés et les *rendements croissants* de l'industrie avec la taille supposent une concentration des activités humaines sur certains territoires au détriment d'autres, allant jusqu'à la formation de pôles économiques. Ces lieux plus accessibles et mieux dotés en facteurs de production continuent d'attirer jusqu'à ce que le niveau de concurrence trop élevé sur les prix incite les dirigeants à délocaliser leurs entreprises vers la périphérie. Quitte à s'éloigner des grands bassins de consommation, les entrepreneurs restaurent leurs marges grâce à des coûts de production (salaires, foncier) plus faibles. Une baisse des coûts de transport peut par ailleurs avoir comme effet de faciliter les délocalisations vers la périphérie mais également d'augmenter le niveau de concurrence entre les firmes.

Si ce modèle permet d'expliquer un certain nombre de tendances constatées ces dernières décennies,

il fournit des réponses parcellaires pour expliquer la localisation d'industries de pointe dans des territoires périphériques. Il faut aller chercher ailleurs les facteurs de leur succès.

Le concept de *district industriel* proposé par Alfred Marshall (Gaffard et al. 1990) apporte des explications complémentaires sur les raisons qui poussent les entreprises à se regrouper, y compris au sein d'espaces périphériques. A la fin du 20^e siècle, A. Marshall cherche à comprendre pourquoi certains territoires industriels se développent pendant que d'autres connaissent des difficultés. L'économiste anglais introduit la notion d'*atmosphère industrielle* comme support de l'échange d'informations et de connaissances tacites, mais n'approfondit pas l'interprétation de la réussite de ces firmes.

En s'intéressant aux PME de l'industrie traditionnelle italienne, Giacomo Becattini, propose une réponse plus complète : dans certains territoires, les relations horizontales qu'entretiennent les firmes entre elles sur un même territoire produiraient un système de coopération/compétition qui résisterait aux grandes firmes très capitalistiques. L'économiste Italien (Courlet, 2002) ajoute la dimension sociale au concept de district industriel. Selon lui, il constitue « une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné ».

Plus récemment, l'Américain Michael Porter affine à nouveau la notion en s'intéressant notamment au rôle des institutions publiques et privées dans le processus de polarisation des activités. Il définit le district ou *cluster* comme « un groupe d'entreprises et d'institutions partageant un même domaine de compétences, proches géographiquement, reliées entre elles et complémentaires » (Porter, 1998). L'apport du concept de *proximité* aux réflexions montre que l'*agglomération* (comme regroupement spatial d'activités et d'individus) seule ne suffit pas : des interactions entre acteurs sont nécessaires pour assurer les conditions du développement.

Peut-on appliquer le modèle de cluster à une région périphérique comme la Bretagne Sud ? Y a-t-il des pôles économiques regroupant, dans un même périmètre, suffisamment d'entreprises pour faire système ou y a-t-il d'autres types de systèmes générant des externalités positives ?

L'étude de la répartition des effectifs salariés par secteurs s'avère être un moyen utile pour mesurer le degré de spécialisations économiques d'un territoire. Elle montre que l'agroalimentaire et la pêche sont, en Bretagne Sud, les deux grands secteurs dont les effectifs salariés sont bien supérieurs à ceux d'autres zones d'emploi françaises. Leurs *indices de spécificité sectorielle*, qui mesurent la différence entre la structure sectorielle de la zone étudiée et le reste du territoire considéré, atteignent en 2010 respectivement 382 et 2 129 pour une moyenne de 100 en France métropolitaine.

Plus vastes que la pêche, les activités économiques liées à la mer représentent également une part importante des emplois sud-bretons. Ils rassemblent par exemple 16 % du total des emplois du Pays de Lorient. Les entreprises les plus innovantes sont par ailleurs membres de pôles de compétitivité tels le Pôle Mer Bretagne ou le Cluster Eurolarge pour l'économie maritime et Valorial pour l'agroalimentaire.

Qu'en est-il des autres secteurs peu représentés à l'échelle du territoire, pour ces entreprises qui ne font pas partie des clusters (labellisés ou non par les pouvoirs publics), ne bénéficient pas des effets d'agglomération mais néanmoins s'appuient sur des ressources locales, notamment celles issues des réseaux ? Quelles sont les raisons qui les poussent à conserver une implantation loin de leurs clients, fournisseurs et partenaires ? Comment les entrepreneurs mobilisent-ils la proximité, organisée ou non (Torre, 2009), pour rechercher des ressources utiles à leur projet ? Finalement, retrouve-t-on, dans ce cas, les caractéristiques des SPL ?

4 Du rôle des réseaux pour les entrepreneurs locaux

On recense en Bretagne Sud plusieurs dizaines entreprises « championnes » nationales, européennes ou mondiales³. Elles évoluent sur la scène internationale en termes d'innovation et de concurrence. On peut citer des sociétés comme Armor Lux (fabricant de textile à Quimper), Wind River (filiale d'Intel spécialisée dans les systèmes embarqués à Vannes) ou encore Vity (concepteur de solutions domotiques à Lorient). Malgré leur implantation périphérique, ces entreprises connaissent une forte hausse de leur activité et embauchent en continu depuis plusieurs années, y compris des cadres de haut niveau. Si elles se développent loin de leur centre de gravité et des regroupements d'entreprises du même secteur d'activité, elles entretiennent néanmoins des liens avec leur territoire d'implantation et profitent des ressources qui y sont liées.

Ces entreprises de pointe sont intégrées à des réseaux formant un *système local* qui contribue à leur production et à leur performance mais sans qu'il y soit nécessairement question d'économie d'agglomération et de regroupement géographique d'un secteur économique donné. Pour mener à bien leur projet, les entrepreneurs, qu'ils en soient au démarrage ou à un stade plus avancé, mobilisent les réseaux organisés ou ceux issus de leurs relations interpersonnelles. Précisons que le terme *réseau* n'est ici pas entendu au sens d'infrastructure (de transport, de télécommunication, ...) mais comme l'ensemble des relations sociales établies entre individus.

3 Le réseau « Excellence » de la Banque publique d'investissement, qui réunit des entrepreneurs français choisis pour représenter les secteurs d'activité en forte croissance, compte 32 entreprises installées en Bretagne Sud sur un total de 91 pour l'ensemble de la Région

De nombreux dirigeants locaux se considèrent comme acteurs de leur territoire. Ils souhaitent, à travers leur implication dans des réseaux, participer à sa bonne santé économique et sociale. Si cette démarche peut parfois se révéler directement liée aux affaires, avec l'attente d'un retour sur investissement, elle prend aussi sa source dans le fort sentiment d'appartenance au territoire qui caractérise ces chefs d'entreprises. Ce rapport provient la plupart du temps des attaches personnelles des dirigeants. Le fait, par exemple, d'avoir vécu plusieurs années dans la région avant de créer sa société participe à l'émergence de ce lien : les relations établies par le passé avec d'autres acteurs locaux, qu'elles soient de nature personnelle ou professionnelle, pourront être utiles au futur chef d'entreprise (Reix, 2008).

Les aides procurées par ces relations peuvent être de natures diverses : soutien financier avec la mobilisation de l'épargne privée, conseils sur les personnes clés à rencontrer, hébergement de l'entreprise, etc. Mais une fois la structure plus pérenne, le dirigeant recherche des ressources moins accessibles que celles issues de son réseau initial. Il a tendance, pour y parvenir, à intégrer un réseau structuré, composé de pairs et souvent appelé club ou réseau d'entreprises.

Centre des Jeunes Dirigeants, Réseau Entreprendre, Business Network International..., environ 70 réseaux accueillent, en Bretagne Sud, des milliers de chefs d'entreprises et cadres dirigeants. Leurs missions principales consistent à encourager et faciliter l'échange entre dirigeants locaux, à animer les filières locales et à aider au développement de compétences. La souplesse de leur règle de fonctionnement permet aux participants de ne pas se sentir contraints par leur appartenance au réseau et d'y évoluer relativement librement. La plupart du temps, il s'agit de réunir mensuellement les membres autour d'un thème donné, avec intervention d'un expert ou témoignage d'un des participants. Si une partie d'entre eux conclut également des affaires grâce aux réseaux, d'autres, dont les activités ne dépendent pas du marché local (ni clients, ni fournisseurs), se mobilisent néanmoins et donnent de leur temps pour y participer. Plusieurs raisons amènent ces dirigeants à s'investir dans les réseaux, même lorsqu'ils ne réunissent pas des entrepreneurs du même secteur d'activité. Elles montrent comment les interactions au niveau local contribuent au processus de développement entrepreneurial, y compris l'innovation, mais aussi à l'ancrage des firmes sur leur territoire.

Le sociologue Gerhard Krauss (2009) indique que la première raison conduisant les entreprises innovantes à la faillite réside dans la solitude du dirigeant et dans l'absence de relations sociales. En ce sens, les clubs et réseaux d'entreprises se révèlent être une aide précieuse pour l'entrepreneur, notamment en début de carrière. Au delà de la constitution d'un carnet d'adresses à l'échelle locale, il s'agit d'aider à la prise de recul que nécessite tout projet d'entreprise. Quels choix faire dans

l'urgence ? Qui choisir comme conseillers ? Comment résoudre un problème juridique ? Des expériences concrètes vécues par les pairs constituent des réponses utiles au jeune dirigeant dans la prise de décision, sans qu'il soit nécessaire pour les entreprises d'appartenir au même secteur d'activité. Ces *processus d'apprentissage*, où la circulation de connaissance tacite (au contraire de la connaissance explicite et formalisable, la connaissance tacite rassemble ce qui ne peut être formalisé comme les compétences acquises par l'expérience) joue un grand rôle, est une des composantes majeures de l'*écosystème d'échanges* au niveau local porté par les réseaux d'entreprises. Ces transferts d'information offrent également une opportunité de réduction des *coûts de transaction* définis par Oliver Williamson (1981) comme l'ensemble des coûts associés à un échange économique. Ils comprennent notamment, selon Dahlman (1979), les coûts de recherche d'informations et ceux liés à la prise de décision.

L'entrepreneur « mature » trouve quant à lui d'autres avantages dans la participation à ces réseaux. Il s'agit d'un moyen de s'investir dans la communauté locale. Celle-ci a pu lui être utile par le passé, c'est donc naturel de rendre à ses pairs, et par extension au territoire, ce qu'ils lui ont apporté. On constate une forme de réciprocité envers le territoire et ses acteurs, caractéristiques des SPL. De surcroît, le fait d'être reconnu comme contributeur des dynamiques locales participe aussi à l'épanouissement du chef d'entreprise dans son environnement. Cette solidarité sociale est notamment liée à la fierté d'être un acteur du territoire d'y jouer un rôle comme peuvent le faire par exemple les élus locaux. En ce sens, le fait que le dirigeant et son entreprise exercent une responsabilité à l'échelle du territoire favorise leur ancrage local et augmente leur capacité d'action collective (Angeon, 2008).

Nombre de ces réseaux organisés comptent parmi leurs membres des entreprises issues de secteurs variés. Cette variété s'explique au moins pour trois raisons. Premièrement, certaines entreprises sont seules à exercer leur activité à l'échelle du territoire, souhaitent sortir de leur isolement et ainsi profiter de ressources géographiquement proches. Deuxièmement, le fait de réunir des entreprises qui ne sont pas en concurrence offre une plus grande liberté d'expression aux membres lors des échanges d'information. Troisièmement, la diversité augmente la complémentarité entre les participants et génère un plus fort degré d'ouverture au réseau. Ce dernier point constitue une des qualités couramment attribuées aux systèmes productifs locaux.

Comme dans le cas des *districts industriels* (cf. chapitre X), ces réseaux facilitent la circulation d'information au niveau local et se nourrissent aussi par des liens avec l'extérieur. Leurs membres entretiennent, de par leurs activités, des relations avec des acteurs extérieurs du territoire, qu'il s'agisse de liens clients-fournisseurs, avec des organismes de recherche ou des institutions publiques

(Ministères, Conseils régionaux, Pôles de compétitivité, etc.). Ces relations permettent de mobiliser des ressources rares comme les services spécialisés aux entreprises. Les réseaux forment des relais importants pour accéder à ces ressources externes.

En outre, les têtes de réseau, dont le rôle consiste principalement à animer le réseau, entretiennent des connexions avec d'autres têtes de réseaux sur des territoires différents. Ces acteurs intermédiaires sont en capacité de mettre en relation des entrepreneurs à des échelles extrarégionales, ce qui assure un renouvellement des connexions et favorise les liens dits faibles (selon Granovetter (2000), la force d'un lien est « une combinaison de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité et des services réciproques qui caractérisent ce lien ») définit néanmoins utiles aux projets entrepreneuriaux innovants (Tiwana, 2008). Le réseau Initiative France dispose par exemple de 230 plateformes réparties sur le territoire national, dont quatre en Bretagne Sud.

Si les territoires ne sont pas étanches, car il n'y a pas de barrière à l'entrée, une grande partie des interactions du quotidien se passe à l'échelle du bassin d'emploi qui, du fait des faibles coûts de transport, est propice aux relations en face-à-face. Les réseaux d'entreprises constituent une forme locale de coordination, une incitation à coopérer à l'échelle locale, y compris avec des acteurs extérieurs au milieu de l'entreprise : décideurs politiques, universités, centres de transferts, etc.

Les réseaux d'entreprises sont aussi des lieux où s'exprime l'entraide entre dirigeants locaux. Il s'agit d'ailleurs fréquemment d'une de leurs missions assumées. Un tiers des 70 réseaux structurés en Bretagne Sud fait de l'échange entre pairs un de ses objectifs prioritaires. Cette solidarité locale est largement nourrie par une identité commune : l'attachement au territoire facilite la volonté de s'associer pour le défendre et participer à son développement. En outre, partager un même système de valeurs, de normes et de représentations favorise la réciprocité des échanges. La fréquence élevée des rencontres entre acteurs locaux, liée notamment au fait que les lieux propices aux rencontres soient relativement peu nombreux, profite à l'établissement de liens forts, constitutifs des relations de confiance entre acteurs. Une fois de plus, il s'agit d'éléments caractéristiques des SPL (Tremblay, 2012). Cette proximité produit des effets comme l'encastrement des chefs d'entreprise sur leur territoire. Granovetter (2000) affirme à ce titre que « l'action économique est encadrée au sein de réseaux personnels » et, par conséquent, non régie par les principes classiques de la concurrence pure et parfaite.

La définition suivante, proposée par l'urbaniste Gilles Novarina (2012), résume la réalité des réseaux d'entreprises en Bretagne Sud : « Le développement des districts relève pour partie au moins de processus spontanés de mobilisation de ressources propres aux sociétés locales : les

relations de confiance liées à la persistance de traces de communauté sociale, la possibilité d'emprunter au sein de la famille, la présence de canaux qui permettent de réduire le coût de l'accès à l'information, l'existence de normes sociales qui permettent de réguler les intérêts personnels qui iraient à l'encontre de la stabilité du système local, la possibilité pour les acteurs locaux de s'approprier une organisation sociale (un ensemble articulé de réseaux de relations) à des fins de développement de leur propre activité économique. »

5 Conclusion

On retrouve en Bretagne Sud des caractéristiques des districts industriels sans la spécialisation sectorielle (en dehors de l'agroalimentaire et l'économie de la mer) et sans les attributs métropolitains liés à la concentration et à l'agglomération. Les dirigeants et par extension leurs entreprises, y compris celles dont la production n'est pas dépendante du territoire, sont insérés dans des réseaux à l'échelle locale, correspondant principalement à la zone d'emploi. L'ensemble des interactions forment un *système* ayant de nombreuses caractéristiques communes avec les systèmes productifs locaux comme la réciprocité des échanges, le partage de valeurs, la culture commune et la transmission d'informations tacites. Finalement, on ne peut restreindre les SPL à des regroupements d'entreprises sur des territoires ayant une spécialité industrielle particulière. Cela laisse place à d'autres types de systèmes comme ceux constitués de réseaux ou clubs locaux réunissant des entreprises variées mais ayant toutes un intérêt à coopérer.

Bibliographie

- ANGEON V., « L'explicitation du rôle des relations sociales dans les mécanismes de développement territorial », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n° 2, 2008, p. 237-250.
- CATIN M., « Disparités spatiales de productivité, accumulation du capital et économies d'agglomération », *Revue économique*, 1997, p. 579-589.
- COURLET C., « Les systèmes productifs localisés, Un bilan de la littérature », *Etudes Recherche Systèmes Agraires Développement*, n° 33, 2002, p. 27-40.
- CROZET M., LAFOURCADE M., *La nouvelle économie géographique*, Paris, La Découverte, Collection « Repères », 2009.
- DAHLMAN C. J., « The Problem of Externality », *The Journal of Law and Economics*, vol. 22, n° 1, 1979, p. 148.
- GAFFARD J. L. et ROMANI P. M., « A propos de la localisation des activités industrielles: le district marshallien », *Revue Française d'Economie*, vol. 5, n° 3, 1990, p. 171-185.
- GRANOVETTER M., *Sociologie économique*, Paris, Ed. du Seuil, 2008, p. 46.
- GRANOVETTER M., *Le marché autrement*, Paris, Desclée de Brouwer, 2000, p. 238.
- KRAUSS G., « Les jeunes entreprises pionnières face à l'incertitude : la construction sociale de l'échec », *Revue Française de Socio-économie*, n° 1, 2009, p. 169-186.
- MATHIEU J.L., « Christaller, Walter », in LEVY J. et LUSSAULT M. (dir.), *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*, Paris, Belin, 2003, p. 156-158.
- MASSARD N., TORRE A. et CREVOISIER O., « Proximité géographique et innovation », *Économie de proximités*, Paris, Lavoisier, 2004.
- NOVARINA G., « L'ancrage territorial de l'économie : du district industriel à la métropole », *L'Economie Politique*, n° 1, 2012, p. 16-25.
- POLESE M., SHEARMUR R. et TERRAL L., *La France avantagée*, Paris, Odile Jacob, 2014.
- PORTER M. E. « Clusters and the new economics of competition », *Harvard Business Review*, vol. 76, n° 6, 1998, p.77-90
- REIX F., « L'ancrage territorial des créateurs d'entreprises aquitains: entre encastrément relationnel et attachement symbolique », *Géographie, Économie, Société*, vol. 10, 2008, p. 29-41.
- TIWANA A., « Do bridging ties complement strong ties ? An empirical examination of alliance ambidexterity », *Strategic Management Journal*, vol. 29, n°3, 2008, p. 251-272.
- TORRE A., « Retour sur la notion de proximité géographique », *Géographie, Économie, société*, vol. 11, n° 1, 2009, p. 63-75.
- TREMBLAY D. G., *Réseaux, clusters et développement local*, Document de travail, 2012.
- WILLIAMSON O. E. « The economics of organization : the transaction cost approach », *American Journal of Sociology*, 1984, p. 248-577.