



HAL
open science

Rôles du capital social et des réseaux relationnels au sein d'un territoire économique. Le cas du pôle de compétitivité Végépolys

Jean-Claude Taddéi

► To cite this version:

Jean-Claude Taddéi. Rôles du capital social et des réseaux relationnels au sein d'un territoire économique. Le cas du pôle de compétitivité Végépolys. Gestion et management. Université d'Angers, 2009. Français. NNT: . tel-00728720

HAL Id: tel-00728720

<https://theses.hal.science/tel-00728720>

Submitted on 6 Sep 2012

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.

**RÔLES DU CAPITAL SOCIAL ET DES RÉSEAUX RELATIONNELS
AU SEIN D'UN TERRITOIRE ÉCONOMIQUE.
LE CAS DU PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ VÉGÉPOLYS.**

THÈSE DE DOCTORAT

Spécialité : Sciences de Gestion

ÉCOLE DOCTORALE : DEGEST

Présentée et soutenue publiquement

le : 12 juin 2009

à : UFR Droit, Economie et Gestion de l'Université d'Angers

par : Jean-Claude TADDEI

Devant le jury ci-dessous :

Directeur de thèse

M. Régis DUMOULIN
Professeur à l'Université d'Angers

Rapporteurs

M. Yvon PESQUEUX
Professeur au Conservatoire National des Arts et Métiers de Paris
M. Eric VERNIER
Maître de Conférences HDR à l'Université du Littoral Côte d'Opale

Suffragants

Mme Claire GAUZENTE
Professeure à l'IAE de Poitiers
M. Dominique SAGOT-DUVAUROUX
Professeur à l'Université d'Angers

Nom et coordonnées du Laboratoire : GRANEM UMR-MA n°49 – Université d'Angers

L'Université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse. Celles-ci doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Remerciements

Je remercie Régis Dumoulin, mon Directeur de recherche, qui a su recentrer mon travail lorsqu'il s'égarait dans un hors-piste hasardeux. Je le remercie également d'avoir impulsé le rythme adéquat à mes recherches, et d'avoir accepté les diverses contraintes inhérentes à ma situation.

Je tiens également à remercier Nicole et Lorine qui ont chassé les coquilles de cette thèse avec la même ferveur qu'un dénicheur d'escargots dans les herbes folles et humides d'une soirée d'été.

Je les remercie aussi de leurs précieuses remarques lorsque les méandres de mes pensées se perdaient dans une jungle inextricable.

Enfin, je remercie Eric pour l'indispensable étrier et les bons conseils qui vont avec.

Je tiens par ailleurs à remercier chaleureusement toutes les personnes, au sein du pôle Végépolys, qui ont bien voulu m'accorder un peu de leur temps pour répondre à mes questions lors de nos entretiens et parfois m'éclairer dans mes réflexions.

Je remercie enfin tous les individus de mon réseau relationnel qui me demandaient sans relâche où en était ma thèse et vers lesquels, j'espère, je pourrai un jour ne plus répondre : ça avance.

Thèse, un emprunt du mot grec *Thesis* "action de placer, de poser, d'arranger" et au figuré "action d'établir, d'instituer", employé en philosophie à propos de l'action d'établir un principe et d'une proposition en général.

Le mot "Thèse" a été emprunté par la langue savante au sens de "proposition qu'on avance, qu'on soutient" Il est passé en 1962 dans le langage de l'université désignant la série de propositions qu'un candidat à certains grades s'engageait à soutenir publiquement.

Alain Rey, *Dictionnaire historique de la langue française*, Le Robert, 2000.

RESUME

Il faut remonter à la fin du 19^{ème} siècle pour trouver les premières traces de recherche sur des territoires économiques, ceux-ci ont connu un renouveau dans les années soixante-dix en Italie en réaction au contexte économique défavorable dû, en partie, au premier choc pétrolier. Depuis, de nombreux chercheurs ont analysé les différentes formes de territoires économiques qui se sont développées un peu partout en réponse, notamment, à la mondialisation des activités économiques.

Aujourd'hui, se revendiquer d'un territoire est considéré comme un atout, surtout si ce territoire a la chance de disposer de ressources non imitables et durables.

Lors de l'analyse d'un territoire économique, de nombreux aspects se dessinent. En premier lieu, le caractère historique qui, bien souvent, révèle de profondes racines. Des relations puis un espace social se sont ensuite développés sur ces racines. Puis, dans le contexte particulier d'espace territorial, des réseaux relationnels se sont formés et ont composé un maillage plus ou moins organisé et plus ou moins formel. Ainsi, les acteurs de ces réseaux relationnels ont développé leur propre capital social dans des conditions de confiance et d'échanges afin d'en tirer des bénéfices.

La labellisation de certains territoires en pôles de compétitivité a attiré notre attention dans la perspective de notre projet de thèse. Nous avons notamment profité de la création du pôle de compétitivité Végépolys situé à Angers, lieu de nos recherches. Ensuite, les premières études sur le terrain ont rapidement révélé la complexité et l'importance des réseaux relationnels et du capital social des membres de ce pôle.

Ainsi, notre projet de recherche réside dans la compréhension du rôle des réseaux relationnels et du capital social des acteurs au sein d'un pôle de compétitivité. Nous allons en particulier nous attacher à comprendre l'articulation entre le capital social et les réseaux relationnels, puis nous chercherons à comprendre l'impact du capital social et des réseaux relationnels sur les institutions et enfin leurs influences sur les stratégies collectives.

ABSTRACT

You need to go back to the end of the 19th century to find the first traces of research into what constitutes an economic cluster. There was renewed interest in Italy in the 70's in reaction to the unfavourable economic climate of the time which was due, in part, to the first oil crisis. Since this time many researchers have analysed the different types of economic clusters which have developed, in answer, notably, to the globalisation of economic activity.

Today, saying you are from one place or another is considered positive, especially if this place has inimitable, sustainable resources. When you analyse an economic cluster there are a number of factors to consider. First, the historical background which very often reveals deep-seated roots. Relationships and social links then develop from these roots. Next, within the notion of territorial space, relational networks are formed which are more or less organised and more or less formal. It is thus that people concerned by these relational networks have developed their own social capital in a climate of confidence and exchange, in order to benefit from the advantages they procure.

The labelling of certain clusters as regional zones of competition (*pole de compétitivité*) attracted my attention as a subject for a future thesis. My research benefited from the setting up of a regional zone of competition called *Végépolys* located in Angers. Rapidly, the initial field research brought to light the importance of relational networks and the social capital of the members of this zone.

Thus, my research project resides in the understanding of the role of relational networks and social capital of the members working in a regional zone of competition. My research will endeavour to demonstrate the link between social capital and relational networks, then to try and understand the impact of social capital and relational networks on organisations and finally how they influence regional collective strategy.

Table des matières

UNIVERSITE D'ANGERS ANNÉE 2009 1

LISTE DES TABLEAUX 15

LISTE DES FIGURES 16

INTRODUCTION GENERALE 18

1 - L'ENVIRONNEMENT DE NOTRE RECHERCHE 21

2 - LA PLACE DE LA NOUVELLE SOCIOLOGIE DE L'ÉCONOMIE 21

3 - TERRITORIALISATION DE L'ENCASTREMENT 22

4 - LES RÉSEAUX INTER-ORGANISATIONNELS 22

5 - LA PLACE DES RÉSEAUX SOCIAUX DANS LES ORGANISATIONS COLLECTIVES 24

6 - LE RÔLE DU CAPITAL SOCIAL 24

7 - DU TERRITOIRE AU PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ. 25

8 - JUSTIFICATION DE LA THÈSE. 26

9 - LE SUJET DE NOTRE RECHERCHE 29

10 - LES APPORTS DE NOTRE ÉTUDE 31

11 - L'ARCHITECTURE DE NOTRE RECHERCHE, LE POSITIONNEMENT ÉPISTÉMOLOGIQUE 32

12 - LE POSITIONNEMENT MÉTHODOLOGIQUE : UNE DÉMARCHE ABDUCTIVE 34

13 - LE PLAN DE NOTRE RECHERCHE 35

CHAPITRE I 37

INTRODUCTION DU CHAPITRE I 38

1 - LES TERRITOIRES 39

1.1 - LE TERRITOIRE : DE L'OBJET À SA FINALITÉ 39

1.1.1 – Aux origines des théories sur les territoires 40

1.1.2 - Richard Cantillon, précurseur de l'économie spatiale 40

1.1.3 - Les premiers théoriciens de l'économie spatiale 41

1.1.4 - Synthèse sur le territoire : de l'objet à sa finalité 42

1.2 - LES TERRITOIRES : DÉFINIR AVANT DE DÉLIMITER 43

1.2.1 - Le concept de territoire 43

1.2.2 - Les territoires en définition 44

1.2.3 - Emergence d'un territoire 46

1.2.4 – Synthèse : les territoires, concept et limite 46

1.3 – DES TERRITOIRES, DES HOMMES ET DES ENTREPRISES	47
1.3.1 - Autonomie des territoires et espaces de développement de PME	47
1.3.2 - Rôle du dirigeant	48
1.3.3 - Territoire et gouvernance	49
1.3.4 – Synthèse : des territoires, des hommes et des entreprises	50
1.4 – STRUCTURE D'UN TERRITOIRE	51
1.4.1 - Territoire et environnement : analogie de concept	51
1.4.2 - Structures de l'environnement territorial	52
1.4.3 – Quelle place pour l'Etat ?	55
1.4.4 - Synthèse : structure d'un territoire	55
1.5 - LES DIFFÉRENTES FORMES DE TERRITOIRE	56
1.5.1 - L'émergence du concept de district et de celui de territoire	57
1.5.2 - Les districts italiens, préfiguration des districts actuels	58
1.5.2.1 - Les contraintes du district industriel	60
1.5.3 - Les technopôles	60
1.5.4 - Système territorial de production et Système Productif Local (SPL)	61
1.5.5 – Les clusters	63
1.5.6 – Synthèse : les différentes formes de territoire	64
2 - LA LIMITE : POUR UNE REQUALIFICATION DU TERRITOIRE	65
2.1 - LA LIMITE MARQUE LE TERRITOIRE	66
2.2 - LE MARQUAGE DE LA LIMITE	68
2.3 – L'ESPACE TERRITORIAL	69
2.3.1 – L'espace physique	69
2.3.2 – L'espace social	69
2.4 – QUELLES LIMITES POUR QUELS TERRITOIRES ?	70
2.4.1 – La limite spatiale	70
2.4.2 – La limite instituée	71
2.4.3 – La limite instituante	72
2.5 – LE TERRITOIRE ET SA LIMITE	74
2.5.1 – Le territoire PARC	75
2.5.2 – Le territoire PÔLE	75
2.6 – RELECTURE DE QUELQUES TYPES DE TERRITOIRES PAR LA LIMITE	75
2.6.1 – Les districts industriels	76
2.6.2 – Les clusters	76

2.6.3 – Les technopôles	77
2.6.4 – Les systèmes productifs locaux (SPL)	78
2.6.5 – Les pôles de compétitivité	78
2.6.6 – SYNTHÈSE : LA LIMITE	79
3 - LES RÉSEAUX D'ENTREPRISES	81
3.1 – LES RÉSEAUX D'ENTREPRISES : GÉNÉRALITÉS	82
3.2 - EMERGENCE D'UN RÉSEAU D'ENTREPRISES : NATURELLE OU CONSTRUITE	84
3.3 – SYNTHÈSE : LES RÉSEAUX D'ENTREPRISES	85
4 - LE CONCEPT DE PROXIMITÉ	86
4.1 - LA PROXIMITÉ, UNE QUESTION DE DISTANCE	86
4.2 - LA PROXIMITÉ, UNE QUESTION ORGANISATIONNELLE	87
4.3 – DEUX FORMES DE PROXIMITÉ ORGANISÉE : APPARTENANCE ET SIMILITUDE	88
4.4 - LA PROXIMITÉ AU SERVICE DE L'INNOVATION	89
4.5 – SYNTHÈSE : LE CONCEPT DE PROXIMITÉ	90
5 - L'IMPACT SUR LE TERRITOIRE DU CONCEPT D'ENCASTREMENT	92
5.1 - NOUVELLE SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE, ENCASTREMENT ET TERRITOIRE	92
5.2 - L'ENCASTREMENT RELATIONNEL	93
5.3 - L'ENCASTREMENT STRUCTURAL	94
5.4 - ENCASTREMENT : QUATRE TYPES	95
5.5 – TERRITOIRE, ENCASTREMENT ET PROXIMITÉ	96
5.6 - SYNTHÈSE : IMPACT DU CONCEPT D'ENCASTREMENT DANS LE TERRITOIRE	98
6 - LES RÉSEAUX SOCIAUX	99
6.1 - UN STATUT PARTICULIER POUR UN ACTEUR MAÎTRE DE SON RÉSEAU RELATIONNEL	99
6.2 - LA PLACE IMPORTANTE DES RÉSEAUX INFORMELS	101
6.3 - LA CONSTITUTION D'UN RÉSEAU RELATIONNEL	102
6.4 - LES CONCEPTS DE LIENS FORTS VS LIENS FAIBLES	105
6.5 - L'INDIVIDU ET L'OPPORTUNISME	109
6.6 - SYNTHÈSE : LES RÉSEAUX SOCIAUX	111
7 - LE CAPITAL SOCIAL	112
7.1 - CAPITAL SOCIAL – ÉMERGENCE DU CONCEPT ET DÉFINITIONS	115
7.2 - CONSTITUTION D'UN CAPITAL SOCIAL INDIVIDUEL ET COLLECTIF	120
7.3 – LE CAPITAL SOCIAL ET SES DIVERSES IMPLICATIONS	125
7.4 – CAPITAL SOCIAL, CONTEXTES D'ÉCHANGES ET RÉCIPROCITÉ	131
7.5 - CAPITAL SOCIAL : STRUCTURE ET ORGANISATION	133

7.6 - CAPITAL SOCIAL – UNE RESSOURCE À ENTRETENIR	136
7.7 – SYNTHÈSE : LE CAPITAL SOCIAL	139
8 - LE CONCEPT DES RESSOURCES	140
8.1 - RESSOURCES - DÉFINITIONS	140
8.2 - RESSOURCE ET TERRITOIRE	142
8.3 – IDENTIFICATION D'UNE RESSOURCE	144
8.4 – SYNTHÈSE : LE CONCEPT DES RESSOURCES	145
9 - SYNTHÈSE DU CHAPITRE I	146
CHAPITRE II	149
INTRODUCTION DU CHAPITRE II	150
1 - POSITIONNEMENTS MÉTHODOLOGIQUE ET ÉPISTÉMOLOGIQUE	151
1.1 - PROBLÉMATIQUE ET QUESTIONS DE RECHERCHE	152
2 - CADRE CONCEPTUEL	153
2.1 - APPROCHE SYNCHRONIQUE	155
2.2 - APPROCHE DIACHRONIQUE	157
3 - POSITIONNEMENT ÉPISTÉMOLOGIQUE	160
3.1 - UN RAISONNEMENT ABDUCTIF	160
3.2 - UN MONDE SOCIAL CONSTRUIT	162
3.3- POSITIONNEMENT ÉPISTÉMOLOGIQUE ET DÉMARCHE DE RECHERCHE	167
3.4 - LES OBJECTIFS DE L'ÉTUDE QUALITATIVE	169
3.5 - LE CHOIX D'UNE APPROCHE QUALITATIVE	170
4 - POSITIONNEMENT MÉTHODOLOGIQUE : LES ÉTUDES DE CAS	171
4.1 – L'ÉTUDE MULTI-CAS	174
4.2 - LE CHOIX D'UNE ÉTUDE MULTI-CAS	175
4.3 - UNE ÉTUDE PAR ENTRETIENS AUPRÈS DE RESPONSABLES D'ENTREPRISES ET DE FILIÈRES	175
4.4 - LE POSTULAT D'UN "INSTINCT STRATÉGIQUE" DE L'ACTEUR : QUELQUES PRÉCISIONS	176
4.5 - LE CHOIX DU SECTEUR D'ACTIVITÉ	178
5 – SYNTHÈSE DES POSITIONNEMENTS MÉTHODOLOGIQUES ET ÉPISTÉMOLOGIQUES	179
6 – CONDUITE DE LA RECHERCHE	180
INTRODUCTION	180
6.1 – LES ÉTAPES DE LA RECHERCHE	180
6.2 - LES ENTRETIENS COMME INSTRUMENTS ESSENTIELS DE LA RECHERCHE	182
6.2.2 - Relation Chercheur / Objet d'étude	182
6.2.3 - Approches processuelles : réflexions	183

6.3 - VALIDITÉ DES RÉSULTATS FOURNIS PAR LES MÉTHODES QUALITATIVES	188
6.3.1 - La validité interne	188
7 – OPÉRATIONNALISATION DE LA RECHERCHE	190
7.1 - CHOIX DU TERRAIN D'APPLICATION	191
7.2 - SÉLECTION DES ÉTUDES DE CAS	192
7.3 - CRITÈRES DE CHOIX ET NOMBRE DE CAS SÉLECTIONNÉS	193
7.4 - CONSTRUCTION DU GUIDE ET DÉROULEMENT DE L'ENTRETIEN	195
7.5 - DÉROULEMENT DES ENTRETIENS	197
7.6 - LE MODE D'ANALYSE DES DONNÉES	198
7.7 - LA TRIANGULATION DES DONNÉES	199
8 – DESCRIPTION DU TERRAIN ET ÉTUDES	200
PRÉAMBULE	200
INTRODUCTION	202
8.1 - L'ORIGINE DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ	202
8.2 - L'ÉBAUCHE DU PROJET DE PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ - LE RAPPORT DE CHRISTIAN BLANC	204
8.3 - LA DATAR, MAÎTRE D'ŒUVRE DE LA VALORISATION DES TERRITOIRES	205
9 – LE PÔLE VÉGÉPOLYS	207
9.1 - L'ANJOU VÉGÉTAL OU L'ÉMERGENCE D'UNE POLARISATION	207
9.2 – LES DIFFÉRENTES FILIÈRES	210
9.2.1 - La filière horticole	210
9.2.2 - La filière fruitière	211
9.2.3 - La viticulture	211
9.2.4 - La filière semence	212
9.3 - ORGANISATION AUTOUR DU PROJET DE SYSTÈME PRODUCTIF LOCALISÉ (SPL)	212
9.4 - LES RECOMMANDATIONS FORMULÉES POUR LE DÉVELOPPEMENT DU PÔLE VÉGÉTAL	213
10 - SYNTHÈSE DE LA CONDUITE ET DE L'OPÉRATIONNALISATION DE LA RECHERCHE	214
CHAPITRE III	216
INTRODUCTION DU CHAPITRE III	217
1 – PRÉSENTATION DES QUESTIONS DE RECHERCHE RETENUES	218
1.1 - QUESTIONS DE RECHERCHE	218
1.2 - PREMIÈRE CATÉGORIE DE QUESTIONS : LE CAPITAL SOCIAL ET SON IMPACT SUR LES RÉSEAUX RELATIONNELS	219
1.2.1 – Première question de recherche : Du capital social au réseau relationnel, quel est celui qui induit l'autre ?	219

1.2.2 – Deuxième question de recherche : Un capital social est-il transférable ?	220
1.3 – DEUXIÈME CATÉGORIE DE QUESTIONS : LE CAPITAL SOCIAL ET SON IMPACT SUR LES INSTITUTIONS	221
1.3.1 – Troisième question de recherche : Quelles sont les différences dans la mobilisation du capital social selon que le réseau relationnel est développé par une institution ou par une organisation non institutionnelle ?	222
1.3.2 – Quatrième question de recherche : Le réseau institutionnel face aux autres réseaux : une articulation difficile ?	223
1.4 - TROISIÈME CATÉGORIE DE QUESTIONS : RÉSEAUX SOCIAUX ET STRATÉGIE	224
1.4.1 – Cinquième question de recherche : Un territoire est-il un facteur d'apprentissage de la stratégie ?	225
1.5 – SYNTHÈSE DE LA DÉFINITION DES QUESTIONS DE RECHERCHE	227
2 - DU CAPITAL SOCIAL AU RÉSEAU RELATIONNEL, QUEL EST CELUI QUI INDUIT L'AUTRE ?	228
INTRODUCTION	228
2.1 - CAPITAL SOCIAL : UN PORTEFEUILLE DE RELATIONS	229
2.1.1 – Accès à des ressources pleines	230
2.1.2 – Accès à des ressources partielles	231
2.1.3 – Accès à des ressources creuses	232
2.1.4 – Lien et contenu du lien	232
2.2 - LE CAPITAL SOCIAL À L'ORIGINE DU RÉSEAU RELATIONNEL	232
Capital social	235
Réseau relationnel	235
2.3 - PASSAGE D'UN CAPITAL SOCIAL À UN RÉSEAU RELATIONNEL	236
2.4 – SYNTHÈSE DE LA PREMIÈRE QUESTION DE RECHERCHE	239
3 - UN CAPITAL SOCIAL EST-IL TRANSFÉRABLE ?	240
3.1 - PRÉSENTATION DU CONTEXTE	241
3.2 - L'INTÉGRATION, UNE PROCÉDURE EN TROIS ACTES	243
3.3 - TRANSFERT D'UN CAPITAL SOCIAL	249
3.4 - TRANSFERT SUR L'INITIATIVE DU POSSESSEUR ET DU RÉSEAU CONCERNÉ : "PULL TRANSFERT"	251
3.5 - TRANSFERT SUR L'INITIATIVE DU BÉNÉFICIAIRE VERS LE RÉSEAU CONCERNÉ : "PUSH TRANSFERT"	252
3.6 - CAPITAL SOCIAL ET NIVEAUX D'ANALYSE	254
3.7 – SYNTHÈSE DE LA SECONDE QUESTION DE RECHERCHE	254

4 - QUELLES SONT LES DIFFÉRENCES DANS LA MOBILISATION DU CAPITAL SOCIAL SELON QUE LE RÉSEAU RELATIONNEL EST DÉVELOPPÉ PAR UNE INSTITUTION OU PAR UNE ORGANISATION NON INSTITUTIONNELLE ?	256
4.1 – LES DIFFÉRENTS TYPES DE RÉSEAUX	257
4.2 – L'IMPACT DU CAPITAL SOCIAL DANS LE PÔLE VÉGÉPOLYS	260
4.2.1 – Impact du capital social sur les réseaux relationnels, un effet inductif	261
4.2.2 - Construction d'un réseau relationnel territorial, un effet déductif	263
4.3 - SYNTHÈSE DE LA TROISIÈME QUESTION DE RECHERCHE	266
5 - LE RÉSEAU INSTITUTIONNEL FACE AUX AUTRES RÉSEAUX : UNE ARTICULATION DIFFICILE ?	268
5.1 - UNE RECHERCHE ARTICULÉE SUR DEUX NIVEAUX	269
5.1.1 - Le niveau de l'institution	269
5.1.2 - Le niveau de l'organisation	270
5.2 – CONSTITUTION DU RÉSEAU RELATIONNEL INSTITUTIONNEL	270
5.3 – CONSTITUTION DES RÉSEAUX RELATIONNELS NON-INSTITUTIONNELS	272
5.4 – ORGANISATION DU RÉSEAU INSTITUTIONNEL : LA NORME	273
5.5 – ORGANISATION DES RÉSEAUX NON-INSTITUTIONNELS : L'USAGE	275
5.6 – L'ACCORD IMPARFAIT OU LE COMPROMIS ACCEPTÉ	277
5.6.1 – Impact des réseaux sociaux sur les trois types de groupes recensés	278
Adhésion	281
Rejet	281
5.7 – SYNTHÈSE DE LA QUATRIÈME QUESTION DE RECHERCHE	282
6 - UN TERRITOIRE EST-IL UN FACTEUR D'APPRENTISSAGE DE LA STRATÉGIE ?	284
6.1 - LES STRATÉGIES TERRITORIALES	285
6.2 – L'APPRENTISSAGE	287
6.3 - LE RÔLE DE L'INSTITUTION TERRITORIALE	287
6.4 - L'ENTREPRISE ET L'APPRENTISSAGE	290
6.5 - LA PLACE DES RÉSEAUX RELATIONNELS DANS LES PROCESSUS D'APPRENTISSAGE	293
6.6 - SYNTHÈSE DE LA CINQUIÈME QUESTION DE RECHERCHE	296
7 - SYNTHÈSE DU TROISIÈME CHAPITRE	298
7.1 - APPORTS DE NOS RECHERCHES CONCERNANT LE CAPITAL SOCIAL	298
7.2 - APPORTS DE NOS RECHERCHES CONCERNANT LES RÉSEAUX RELATIONNELS	300
7.3 – APPORTS DE NOS RECHERCHES CONCERNANT L'IMPACT DES TERRITOIRES SUR L'APPRENTISSAGE STRATÉGIQUE	301
8 - PROPOSITION D'UN OUTIL D'ÉVALUATION DU CAPITAL SOCIAL	302

8.1 - UTILISATION DE LA MATRICE	305
8.1.1 – La case "STAR"	305
8.1.2 – La case "DEPENDANT"	306
8.1.3 – La case "CHAPELLE"	307
8.1.4 – La case "SYMBOLIQUE"	308
8.1.5 – Synthèse d'une proposition d'un outil d'évaluation du capital social	308
CONCLUSION GÉNÉRALE	311
1 – NOS APPORTS THÉORIQUES ET MANAGÉRIAUX	311
1.1 - APPORTS CONCERNANT LE CAPITAL SOCIAL	312
1.2 - APPORTS CONCERNANT LES RÉSEAUX RELATIONNELS	313
1.3 – APPORTS CONCERNANT L'IMPACT DES TERRITOIRES SUR L'APPRENTISSAGE STRATÉGIQUE	315
2 - LES LIMITES ET LES PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT DE NOS RECHERCHES	316
2.1 - LES LIMITES	316
2.2 - LES PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT	318
BIBLIOGRAPHIE	321

Liste des tableaux

TABLEAU 1 : HYPOTHÈSES SOUS-JACENTES À LA NATURE DE LA CONNAISSANCE PRODUITE.....	33
(GIROT-SÉVILLE ET PERRET, 1999).....	33
TABLEAU 2 : LES DIFFÉRENTS TYPES DE LIMITES ET LES FORMES DE TERRITOIRES CORRESPONDANTES	73
TABLEAU 3 : LES FORMES D'OPPORTUNISME D'APRÈS WATHNE ET HEIDE (2000).....	110
TABLEAU 4 : LES DÉFINITIONS DU CAPITAL SOCIAL COMME RESSOURCE.....	138
TABLEAU 5 : POSITIONS ÉPISTÉMOLOGIQUES DES PARADIGMES POSITIVISTE, INTERPRÉTATIVISTE ET CONSTRUCTIVISTE GIROT-SÉVILLE M. ET PERRET V. (1999), "FONDEMENTS ÉPISTÉMOLOGIQUES DE LA RECHERCHE", IN THIÉTART R.A., MÉTHODES DE RECHERCHE EN MANAGEMENT.....	166
TABLEAU 6 : LES FACTEURS DE CHOIX D'UNE ÉTUDE QUALITATIVE MULTI-SITES PAR ENTRETIENS APPROFONDIS.....	176
TABLEAU 7 : LES QUATRE FORMES CLASSIQUES DE L'ENTRETIEN.....	186
TABLEAU 8 : CLASSEMENT DES QUALIFICATIFS FORMEL/INFORMEL SELON LA NOTION.....	259
DE RÉSEAU OU D'APPAREIL, LEMIEUX.....	259
TABLEAU 9 : LES DIFFÉRENTS TYPES DE PORTEFEUILLES DE RELATIONS.....	309

Liste des figures

FIGURE 1 : IMPACT DU TYPE DE LIMITE SUR LE TYPE DE TERRITOIRE.....	79
FIGURE 2 : CAPITAL SOCIAL DANS LA CRÉATION DU CAPITAL INTELLECTUEL (NAHAPIET ET GOHSHAL, 1998).....	119
FIGURE 3 : ENCHAÎNEMENT DES ACTIONS DE RECHERCHE.....	154
FIGURE 4 : SCHÉMA ADAPTÉ DE CHALMERS, IN.....	162
THIÉTART R.A., MÉTHODES DE RECHERCHE EN MANAGEMENT.....	162
FIGURE 5 : LES DIFFÉRENCES DANS LES PROCESSUS DE CONSTITUTION D'UN CAPITAL SOCIAL.....	235
ET D'UN RÉSEAU RELATIONNEL.....	235
FIGURE 6 : PROCESSUS D'ACTIVATION D'UN RÉSEAU RELATIONNEL PAR LE CAPITAL SOCIAL.....	238
FIGURE 7 : LES VARIABLES QUI INFLUENCENT LA CRÉATION ET LE DÉVELOPPEMENT D'OPPORTUNITÉS (CHELLY, 2004).....	246
FIGURE 8 : SCHÉMA DES DEUX TYPES DE TRANSFERT DU CAPITAL SOCIAL ET DE LA PROCÉDURE D'INTÉGRATION.....	253
FIGURE 9 : MOBILISATION DU CAPITAL SOCIAL SELON LE TYPE DE RÉSEAU RELATIONNEL.....	265
FIGURE 10 : SCHÉMATISATION DU PROCESSUS DE NÉGOCIATION ENTRE RÉSEAUX RELATIONNELS..	281
FIGURE 11 : LE PROCESSUS D'APPRENTISSAGE.....	291
FIGURE 12 : LE PROCESSUS D'APPRENTISSAGE DANS UN CONTEXTE TERRITORIAL.....	295
FIGURE 13 : CONTOUR DE NOS RECHERCHES SUR LE CAPITAL SOCIAL.....	299
FIGURE 14 : CONTOUR DE NOS RECHERCHES SUR LES RÉSEAUX RELATIONNELS.....	300
FIGURE 15 : MATRICE D'ÉVALUATION DU PORTEFEUILLE DE RELATIONS.....	305

INTRODUCTION

GENERALE

On a nommé "thèse" une grande feuille de papier de satin servant à imprimer les propositions de candidats à certains grades (1643), puis la discussion du mémoire (1680) et le mémoire lui-même (1718).

Alain Rey, *Dictionnaire historique de la langue française*, Le Robert, 2000.

INTRODUCTION GENERALE

Les territoires ont toujours été pour les hommes un repaire qui les abritait de l'altérité et qui leur permettait d'œuvrer à l'organisation de leur sort.

Cette situation a conduit des groupes d'individus à développer leur environnement social, économique et culturel. Dès 1755 apparaissent, à partir des réflexions et travaux de Richard Cantillon, les premières études se rapportant à l'analyse des territoires économiques. Elles exposent la logique de localisation des entreprises, motivée principalement par la proximité des consommateurs, par la réduction du coût du transport et par la disponibilité des acteurs, permettant ainsi de réduire le coût du travail.

Depuis, le regroupement d'activités économiques dans un territoire a coïncidé avec le souhait de construire un outil de développement facilitant la mobilisation des acteurs dans le but de provoquer l'émergence de compétences collectives, de mutualiser des ressources afin de maintenir un niveau de compétitivité suffisant.

Ainsi, selon les époques, les pays ou les initiateurs à l'origine d'un territoire économique, de multiples formes se sont développées.

Du reste, la France a récemment introduit les pôles de compétitivité sur la scène économique. Cette nouvelle forme de territoire doit permettre l'optimisation des relations des acteurs de la recherche, de la formation et de l'entreprise avec le soutien des institutions locales et publiques afin de conduire à un degré d'excellence favorisant l'émergence de l'innovation.

La DATAR (délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale) donne, en substance, la définition suivante des pôles de compétitivité :

"Un pôle de compétitivité est une combinaison, sur un espace géographique donné, d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche publiques ou privées, engagés dans une synergie autour de projets communs au caractère innovant. Ce partenariat s'organise autour d'un marché et d'un domaine technologique et scientifique qui lui est attaché, et doit permettre de rechercher une masse critique pour atteindre une compétitivité et une visibilité internationales".

L'initiative lancée le 14 septembre 2004 lors du Comité Interministériel d'Aménagement du Territoire (CIADT) - devenu depuis le CIIAT avec un C comme compétitivité – s'intègre dans une politique globale de soutien à l'émergence et au développement de pôles de compétitivité répondant aux objectifs fixés par les sommets européens de Lisbonne¹ et Göteborg². C'est le député Christian Blanc qui, dans un rapport remis en 2004, avait jeté les bases du dispositif gouvernemental. Considérant que la première nécessité était de conforter les points forts de l'économie française et de soutenir l'émergence d'une offre compétitive dans les domaines où la France a pris du retard, l'Etat a donc pris exemple sur ses voisins européens, italiens et allemands en tête, en lançant un appel d'offre national le 2 décembre 2004.

Le gouvernement de Jean-Pierre Raffarin à l'époque, était probablement loin de se douter que son initiative remporterait un tel succès. Ce sont au total 105 pôles qui se sont portés candidats, autant dans les domaines technologiques en émergence (nanotechnologies, biotechnologies, microélectronique...) que dans des domaines plus établis (automobile, aéronautique...). Les premiers pôles ont été labellisés en juillet 2005 et à ce jour 71 le sont. Il faut dire que l'enjeu est séduisant pour les collectivités locales car cette labellisation ouvre le droit à des subventions ainsi qu'à des exonérations fiscales et des allègements de charges sociales pour les entreprises concernées. En outre, les pôles retenus bénéficieront d'interventions prioritaires de l'Anvar (Agence Nationale de la Valorisation de la Recherche), de la Bdpme (Banque du Développement des Petites et Moyennes Entreprises) et de la Caisse des dépôts.

Ainsi, les pôles de compétitivité ont vocation à favoriser l'innovation en mutualisant les ressources et en développant les synergies de proximité. Le label doit garantir une visibilité nationale voire internationale et représenter un gage de qualité et de savoir-faire. Les pôles de compétitivité doivent également être l'un des moteurs du développement économique de la France, notamment dans le secteur industriel. Ils représentent un enjeu tant du point de vue de l'innovation que de celui de la rapidité de leur diffusion dans une optique concurrentielle, notamment en raison de l'émergence de nouveaux compétiteurs sur la scène mondiale. Enfin, la concentration d'entreprises, d'unités de recherche et de centres de formation, doit développer et conforter des outils de compétitivité.

¹ Mars 2000.

² Juin 2001.

Le chercheur ne reste pas indifférent à cette nouvelle recomposition du territoire économique. Les sciences économiques, sociologiques et géographiques se sont largement intéressé aux territoires. Les sciences de gestion ont ramené le débat sur des problématiques propres à leurs sciences. Parmi celles-ci, les stratégies collectives et les réseaux sociaux tiennent une place importante. D'ailleurs, les études poursuivies sur ce point ont rapidement dépassé leur seul champ d'origine, de plus les gestionnaires s'appuient sur les recherches des champs d'autres disciplines afin de comprendre toutes les dimensions de la stratégie collective et des relations entre les acteurs.

Rapidement des questions émergent :

Comment fonctionne ce nouveau type de territoire voulu par un gouvernement ? Quels sont les rôles des réseaux sociaux au sein d'un pôle de compétitivité ? Quel type de gouvernance faut-il développer pour ce nouvel environnement économique ? Comment les différents acteurs vont-ils apprendre à travailler ensemble ? Comment le capital social va-t-il être utilisé et pour quelles finalités ?

Plusieurs concepts sont mobilisés, ainsi, l'étude des organisations localisées renvoie à la fois au "*milieu innovateur*" (Maillat, 1996), à la proximité (Zimmermann, 1998), aux ressources "*peu imitables et durables*" (Brechet et Saives, 2000), aux externalités (Autant-Bernard et Massard, 1999), et aux réseaux relationnels des acteurs que nous utiliserons largement.

En outre, la diversité des formes territoriales a conduit les auteurs à rechercher les définitions appropriées, la tâche étant rendue difficile par les similitudes d'organisation. Cette inflation sémantique (Fréry, 1998) est amplifiée par la mobilisation de théories des sciences de la géographie, de la sociologie et de l'économie.

Notre thèse a pour objectif de comprendre comment se constituent les réseaux sociaux au sein d'un pôle de compétitivité et dans ce cadre, de comprendre comment le capital social consolide ou non ces liens. Nous présenterons l'environnement dans lequel ses réseaux interagissent et le sujet de l'étude que nous comptons analyser puis le positionnement épistémologique, que nous avons retenus.

1 - L'environnement de notre recherche

Notre recherche sera motivée par les questions que soulève la création des pôles de compétitivité du point de vue des réseaux relationnels. Cela nous conduira à retenir quelques questions de recherche qui devront apporter les éléments nécessaires à la résolution de la problématique centrale. Celle-ci devra permettre de créer des apports aux concepts mobilisés et aux considérations managériales de notre champ d'étude.

2 - La place de la nouvelle sociologie de l'économie

Dans le cadre de nos travaux, la "*nouvelle sociologie de l'économie*" doit nous permettre de comprendre comment les acteurs s'approprient les ressources nécessaires à leur croissance dans le réseau de relations particulier d'un territoire.

La "*nouvelle sociologie de l'économie*" (New Economic Sociology, NES) initiée par les travaux de Granovetter, est un courant théorique qui s'efforce d'expliquer les faits économiques à partir d'éléments sociologiques.

L'hypothèse centrale de Mark Granovetter repose sur la condition de l'acteur économique qui n'est pas *isolé* mais *situé* dans des réseaux et des structures sociales qui agissent sur sa stratégie.

L'action d'un acteur ne peut s'expliquer uniquement par la poursuite d'intérêts individuels économiques. Des objectifs non économiques entrent également en ligne de compte tels que la sociabilité, l'approbation, le statut social, le pouvoir... Granovetter précise que la notion d'encastrement postule l'existence de réseaux sociaux personnalisés qui influencent le comportement des acteurs individuels. Les actions économiques sont, de ce fait, encadrées dans des structures sociales qui conditionnent les stratégies mises en place, sans pour autant les déterminer entièrement. Les agents ne prennent pas de décision indépendamment de tout contexte, pas plus qu'ils ne suivent un scénario écrit pour eux à l'avance, en fonction de leur appartenance sociale.

Les apports de la nouvelle sociologie de l'économie seront mobilisés dans le cadre de nos recherches en raison du caractère réticulaire de notre champ d'étude.

3 - Territorialisation de l'encastrement

L'encastrement correspond à la pénétration de tout un ensemble de règles sociales, politiques et culturelles dans les sphères de la production et des échanges économiques.

Nous entendons par encastrement territorial le fait qu'une action économique ne se projette pas dans un espace qui ferait office de réceptacle neutre mais est au contraire imprégnée des caractères du territoire où elle est située. Ainsi, l'implication des acteurs nous amène à proposer la notion d'encastrement territorial, qui fait référence à la manière dont un territoire, doté de caractéristiques spécifiques, va contraindre les actions économiques des individus. Pour Dumoulin et Lecoq (2001) il ne s'agit plus d'opposer les réseaux stratégiques et les réseaux sociaux, mais d'intégrer les aspects économiques, politiques et sociaux et d'étudier leur interaction sur la construction et le développement réticulaire. L'approche relationnelle semble pouvoir répondre à ces exigences avec le concept d'encastrement. Suire (2004) précise que l'encastrement territorial regroupe les entreprises les mieux intégrées dans un territoire, en développant des relations entre elles et avec les institutions.

Comme l'illustrent les exemples des districts industriels et des clusters, la plupart des processus de globalisation de l'activité des PME qui s'y trouvent, s'encastrent dans le local, donnant au territoire de proximité un rôle déterminant. Suire (2004) parle d'un encastrement territorial qui favorise l'encastrement social, technique et économique. A l'intérieur du réseau, les principales relations qui se créent d'une part avec les autres entreprises et d'autre part avec les collectivités territoriales, doivent être gérées dans une stratégie de réseaux appuyée par le territoire et bien insérée dans la stratégie globale de l'entreprise.

L'étude des réseaux sociaux implique de ce fait la prise en compte du contexte dans lequel sont encastres ces réseaux.

4 - Les réseaux inter-organisationnels

Un réseau d'entreprises peut être défini comme un groupement d'entreprises indépendantes, coopérant durablement à partir d'objectifs partagés, afin de s'appuyer sur la capacité d'innovation et le dynamisme de chaque entreprise partenaire, en vue de mieux affronter la concurrence nationale et internationale.

Les réseaux ne sont pas limités au territoire local, ils peuvent s'établir entre entreprises d'une ville, d'une nation ou du monde. Ainsi, les entreprises d'un réseau ne sont pas nécessairement agglomérées : elles peuvent être *"disséminées sur des territoires étendus et n'avoir aucun noyau territorial"* (Storper et Harrison, 1992).

Pourtant, il existe des réseaux de petites entreprises, tels que certains districts industriels ou systèmes localisés de production qui ne possèdent pas de *"noyau"* fédérateur, ni de gouvernance territoriale et ne peuvent donc être considérés comme des territoires. Toutefois, les entreprises peuvent partager l'information, les équipements, les personnels tout en étant concurrentes entre elles. Les relations entre les entreprises peuvent néanmoins être plus ou moins formalisées sous la forme de cotraitance, accords de coopération, alliances, maillages, accords de licence, alliances stratégiques, consortium ou coentreprise.

Une autre définition du réseau précise que c'est un *"ensemble d'organisations ou d'individus engagés réciproquement dans des transactions récurrentes régulées selon un mode de coordination ni strictement marchand, ni strictement hiérarchique"* (Bejean et Gadreau, 1997). Cette définition insiste sur le caractère établi des relations, régit par une organisation pouvant laisser la place à un fonctionnement informel.

Pour Powell (1990), le réseau est une forme d'organisation à l'intérieur de laquelle les échanges sont durables et réciproques. Issu de la volonté de plusieurs entreprises de se regrouper pour faciliter les échanges et tenter d'apporter une réponse aux exigences du marché, le réseau doit selon lui stabiliser sa structure tout en maintenant ses relations sur le long terme pour préserver les bénéfices de la collaboration. Il rajoute (1990) que le réseau est un mode d'échange avec sa propre logique basée sur la réciprocité, la collaboration, la complémentarité, la réputation et la communication.

Des études sur les coordinations dans les réseaux interentreprises ont été menées dans le cadre de l'analyse des districts et des systèmes industriels localisés, notamment en mettant en évidence comment des relations de coopération entre les acteurs d'un territoire peuvent soutenir des coordinations interentreprises en matière de gestion du travail et de l'emploi (Bagnasco, 1977 ; Becattini, 1992 ; Raveyre et Saglio, 1988).

5 - La place des réseaux sociaux dans les organisations collectives

La proximité géographique et organisationnelle autorisée par un territoire économique, encourage les stratégies collectives et l'échange d'informations, de plus elle favorise la gestion des connaissances. La création et le transfert de ces connaissances ont été abordés par divers auteurs (Grant, 1996 ; Argote et Ingram, 2000 ; Reagans et McEvily, 2003) qui rappellent l'importance du rôle des individus et des réseaux sociaux dans le processus de création et de circulation de l'information. Nonaka et Takeuchi (1995) précisent quant à eux le rôle particulier des relations sociales entre les individus lors du transfert de connaissances.

Pourtant, les recherches se sont cristallisées autour de l'idée que la stratégie individuelle et la stratégie de l'organisation se confondent et forment, *"un tout unifié et cohérent"* comme le précise Friedberg (1997). Cependant, les individus détiennent un certain contrôle sur leurs informations et leurs échanges.

D'autres auteurs (Nahapiet et Ghoshal, 1998) appréhendent les réseaux sociaux comme une composante nécessairement profitable pour l'organisation dans laquelle les individus ont une démarche rationnelle et contrôlable. Ne considérer que cet aspect, c'est toutefois nier la stratégie individuelle sur laquelle repose une partie des actions de l'acteur économique. Celui-ci dispose, en effet, d'un espace personnel dans lequel il a su aménager les contours de ses manœuvres dont la visée est individuelle et/ou au service de l'organisation dans laquelle il se trouve, mais tout en gardant un contrôle étroit sur ses connaissances et en mobilisant sa stratégie propre.

6 - Le rôle du capital social

R. Putnam (2001) définit le capital social comme *"les relations entre les individus : les réseaux sociaux et les normes de réciprocité et de confiance qui en émanent"*. Ces divers éléments sont liés les uns aux autres de manière circulaire : l'appartenance à des réseaux, qu'ils soient formels ou informels, favorise le développement de relations de confiance et de réciprocité entre les individus. Inversement, ces dernières constituent une condition nécessaire à l'instauration de relations de coopération entre les individus.

La particularité du capital social, contrairement aux autres formes de capitaux, est qu'il nécessite la présence d'au moins un autre acteur, une relation. En effet, au risque de présenter une tautologie, le capital social réside et se développe au contact d'un réseau relationnel.

La dimension "*sociale*" de ce capital met ainsi l'accent sur sa dimension intangible, non matérielle car aucun acteur n'a sa propriété exclusive. Aussi, le capital social n'est pas limité au portefeuille de relations statique des entrepreneurs, mais se situe dans la structure de leurs relations avec les autres : *"le capital social existe dans la structure des relations entre les acteurs et parmi les acteurs. Il n'est pas logé dans les acteurs eux-mêmes ou dans les instruments physiques de la production"* (Coleman, 1990).

Pour posséder du capital social, un entrepreneur doit donc être relié à d'autres acteurs, ce sont précisément ces autres acteurs, et pas lui-même, qui constituent la source réelle de son avantage. L'entreprise seule n'existe pas. En fait une entreprise, ce sont des entreprises. Le succès d'une entreprise repose sur ses relations avec d'autres ; sa réussite, c'est un peu son réseau. *"Ne pouvant exister dans un vacuum, la valeur du capital social de l'entrepreneur dépend ainsi des interactions entre les acteurs de la structure sociale, du réseau au sein duquel il est irréductiblement encastré"* (Plociniczak, 2003).

Les études sur le capital social ont été (et continuent d'être) nombreuses et ont permis de fixer les contours approximatifs de ce champ de recherche. Toutefois, l'instrumentalisation de ce concept s'est trouvée confrontée à certaines faiblesses relevées par plusieurs auteurs (Dasgupta, 2003 ; Solow, 1999 ; Durlauf, 2002). L'une des plus importantes faiblesses porte sur les mécanismes qui prédisposent à la formation du capital social (Ponthieux, 2006).

7 - Du territoire au pôle de compétitivité.

Les pôles de compétitivité sont-ils une nouvelle forme de territoire économique ? Une nouvelle représentation d'un réseau inter-organisationnel ?

Au-delà de l'attachement à la terre, les espaces économiques ont été étudiés depuis fort longtemps et ont souvent intéressé le chercheur, intrigué par la variété de leurs formations. La recherche a rapidement mis en évidence l'évolution des territoires économiques : du statut de réceptacle géographiquement situé, au statut *d'espace socio-spatial*, pour reprendre le terme de Guy Di Méo (1996).

Pour Roger Brunet (1993), le territoire est un *"espace approprié par un groupe ayant conscience de cette appropriation"*. Différentes modalités peuvent présider au processus d'appropriation : économique, juridique, culturelle ou encore affective. Philippe et Geneviève Pinchemel (1997) ajoutent à cette définition une dimension supplémentaire : *"espace approprié par un groupe social, à l'intérieur duquel les individus se sentent en affinités, en propriétés, et à l'intérieur duquel une pratique se veut, se sait, ou se croit légitime et efficace"*.

Ces premières définitions mettent l'accent sur la propriété détenue par un groupe socialement cohérent et fort de sa légitimité, cela nous oblige à considérer les notions de gouvernance et de limite que nous aborderons par la suite.

Proposée par Guy Di Méo (1996), la notion de *"Formation Socio-Spatiale"* désigne un *"espace de vie et d'action dans lequel et grâce auquel un individu ou un groupe d'individus se reconnaît"*. Selon lui, un territoire peut s'apparenter à une formation stabilisée dans le temps, c'est-à-dire caractérisée par une relative permanence. Denise Pumain (1991) parle, quant à elle, d'un *"espace où se déroulent des processus sociaux, une construction sociale dotée de sens pour un groupe social donné"*. Ces définitions abordent la notion de temps et celle de la construction sociale, c'est ainsi qu'elles favorisent la notion d'identité territoriale et permettent d'illustrer la construction d'un patrimoine localisé.

Ainsi, comment les pôles de compétitivité vont-ils trouver leur place dans le concept de territorialité et comment leurs caractéristiques vont-elles s'articuler avec les réseaux sociaux créés par les stratégies des individus et des organisations encadrées dans un territoire ?

8 - Justification de la thèse.

Ce sont d'abord un goût particulier assorti d'une certaine compétence œnologique qui nous ont amenés à nous intéresser au domaine vini-viticole de l'Anjou, et l'idée du sujet de cette thèse est alors née des premières réflexions que nous avons pu mener sur les questions liées à l'innovation et à la tradition, dans ce domaine de la viticulture, d'une part fortement soumis au poids important du patrimoine et du terroir mais d'autre part, nécessairement engagé en raison de l'évolution des marchés, dans des stratégies et des pratiques innovantes.

Mener les premières investigations sur cette filière pour en comprendre l'organisation, permettait de dessiner l'environnement dans lequel s'organisait la filière des producteurs de vin de l'Anjou, et en particulier l'espace dans lequel la fédération viticole de l'Anjou opérait.

Au même moment, en 2005, le gouvernement français du Premier Ministre Jean-Pierre Raffarin proposait de labelliser les régions porteuses d'un projet de développement territorial. Ce label impliquait de réunir les acteurs de la recherche, de la formation et des entreprises autour de projets collectifs issus du territoire. Le nom de "pôle de compétitivité" fut retenu pour identifier ces nouveaux territoires labellisés. Et Angers se trouvait alors parmi ces régions labellisées, précisément pour ses activités associées au secteur du végétal spécialisé. C'est donc sous le nom de "Pôle Angevin du Végétal Spécialisé" que le pôle de compétitivité angevin a vu le jour, le nom de "Végépolys" a ensuite été retenu.

Il devenait lors évident de saisir l'opportunité que représentait pour notre recherche cette nouvelle forme de territoire économique qui se créait sous nos yeux, quitte à modifier peut-être un peu le projet et à ne plus axer ce travail sur la seule filière vini-viticole, mais à l'élargir à l'ensemble de la filière du végétal. Rapidement les premiers entretiens avec les responsables du pôle de compétitivité Végépolys, ont permis de comprendre les enjeux d'un tel type de territoire. Ceux-ci se situaient sur différents aspects tel que la gouvernance du pôle, la mobilisation des acteurs sur les projets collectifs ou encore les stratégies d'implication des trois pivots qui forment un pôle.

Les décideurs du pôle rencontrés à l'époque n'avaient que peu de recul et de visibilité sur un certain nombre d'observations qu'ils pouvaient faire mais dont ils ne pouvaient expliquer les mécanismes. En particulier, ils souhaitaient savoir de quelles façons il était possible d'impliquer certains acteurs regroupés au sein de fédérations ou de réseaux professionnels, et ils désiraient également comprendre comment la gouvernance du pôle pouvait jouer un rôle majeur dans la mise en œuvre de stratégies collectives.

Ces différentes interrogations qui se sont transformées, pour certaines, en problématiques de recherche, nécessitaient d'abord de pouvoir analyser le contexte territorial et ses implications, ce qui nous a mené à porter nos recherches préalables sur le concept de territoire afin de distinguer les différents types de territoires qui se sont développés depuis les districts de Marshall.

Il était en effet inenvisageable de tenter de répondre aux questions de ces dirigeants sans avoir une vision un peu fine de ce que les notions de pôle de compétitivité et de territoire supposaient et induisaient chez les acteurs.

Ces premiers travaux nous ont également conduit à nous interroger sur la dimension sociale des territoires. Tout un pan de notre recherche est en effet concerné par cet aspect, parce que la question des dirigeants du pôle induisait un croisement des sciences sociales. En effet, renoncer à recourir à cette dimension sociale nous aurait conduit à récolter des données presque inutilisables : il fallait introduire dans notre étude des systèmes et des méthodes de compréhension des interactions individuelles et collectives, pour pouvoir soulever avec pertinence les notions de réseau et de capital social. Car, les demandes formulées par les acteurs que nous avons rencontrés lors de nos premiers entretiens au sein du pôle comportaient également une dimension que nous n'avions pas imaginée dans nos réflexions préliminaires, la notion de réseaux sociaux. Celle-ci s'est imposée lorsque nous avons compris qu'elle représentait le rapport commun entre les différentes problématiques que nous soumettaient les responsables du pôle que nous avons rencontrés.

En effet, la prise en compte et l'analyse du capital social des individus et de leurs réseaux sociaux nous permettait de comprendre l'impact que pouvait avoir la gouvernance sur les membres du pôle ou encore de saisir l'emprise des différents groupes d'influence sur les décisions qui se prenaient au sein du pôle. Surtout, cela nous permettait de comprendre pour quelles raisons parfois la gouvernance du pôle pouvait n'avoir que très peu d'effets pour mobiliser ici certaines personnes, là certaines entreprises.

Ainsi, une partie de notre recherche s'est attachée à comprendre les influences et les articulations entre le concept de capital social et celui de réseaux sociaux, puis l'articulation de ces concepts avec les institutions et l'organe de gouvernance.

L'intérêt de nos recherches sur ces différents aspects a également ceci de particulier qu'il se situe dans le contexte d'un territoire économique, ce que la recherche n'a que trop peu abordé jusqu'à présent.

La sens de notre étude a également été déterminé par l'absence de certains éléments au cours de l'étude de la littérature. En effet, la littérature proposait un certain nombre d'approches, mais jamais elles ne permettaient de cerner complètement ou du moins de manière satisfaisante les questions et les problèmes soumis par les dirigeants du pôle. Or, si eux ne pouvaient pas comprendre et si la littérature semblait s'être fort peu penchée encore sur ces problématiques, il fallait tenter de trouver des outils et des voies d'explication.

Ainsi, nous pensons avoir mis à jour certains aspects du capital social et des réseaux sociaux qui nous ont permis de pouvoir répondre à certaines interrogations formulées lors de nos premiers entretiens.

Nous avons également tenté d'enrichir le débat sur les stratégies collectives en montrant en particulier le rôle joué par le capital social et les réseaux sociaux.

Il semblerait finalement que nos recherches puissent permettre de relancer les réflexions sur une approche plus opérationnelle du capital social et des réseaux relationnels qui, jusqu'alors, étaient plutôt confinées dans une dimension conceptuelle. Enfin, elles devraient pouvoir apporter un éclairage sur les interrogations que les membres décideurs du pôle ont posées et permettre d'ouvrir, nous l'espérons, une prise en compte plus assurée des réseaux relationnels.

9 - Le sujet de notre recherche

Le sujet de notre recherche est **la formation de réseaux relationnels au sein d'un pôle de compétitivité**. Cela nous conduit à décomposer cette proposition principale en questions de recherche devant conduire à en donner une plus précise expression.

L'environnement de notre recherche a révélé la multiplicité des concepts à mobiliser et des théories auxquelles ils sont rattachés. Certains seront utilisés afin d'étayer nos démonstrations, alors que d'autres doivent nous conduire à proposer une nouvelle approche ou tout au moins un complément théorique.

Cela concernera en particulier le rôle du capital social dans la constitution d'un réseau personnel, ainsi que la place de celui-ci au sein d'un territoire.

Comme nous l'avons évoqué, la formation du capital social comporte encore de larges zones d'ombre. Pourtant, celui-ci intervient dans la liste des ingrédients devant conduire à la constitution d'un réseau relationnel. Par ailleurs, le contexte organisationnel impose ses règles et fixe le cadre dans lequel les individus vont déployer leur stratégie relationnelle. Dans notre cas, le contexte organisationnel est complexifié en cela qu'il se situe à différents niveaux : le niveau de l'individu, le niveau de l'entreprise et le niveau du territoire.

L'étude du réseau relationnel de l'individu présente un grand intérêt, puisque c'est l'individu qui engage un processus de création et c'est également lui qui permet d'établir les premiers liens entre les réseaux.

Ensuite, le réseau relationnel situé dans l'entreprise présente un intérêt de position pouvant éventuellement nous éclairer sur les motivations de l'individu. C'est au niveau du territoire que le réseau relationnel prend un sens particulier car c'est essentiellement ici que l'individu va pouvoir déployer sa stratégie relationnelle.

Nous n'aborderons pas le niveau se situant à l'extérieur du territoire. Celui-ci a été étudié par plusieurs auteurs, notamment Lecocq (2003) dans sa thèse sur les écarts relationnels.

Ainsi, la phase exploratoire et l'analyse que nous avons menée nous ont conduit à retenir plusieurs questions de recherche que nous pourrions classer par catégories. Certaines de ces questions font référence aux relations entre le capital social et les réseaux relationnels, d'autres permettent de mieux comprendre les liens entre le capital social et l'institution territoriale, enfin nous avons également abordé le rôle du capital social et des réseaux sociaux dans le développement d'une démarche stratégique de certaines entreprises membres du pôle. Ainsi, la première question que nous allons traiter est la suivante : **Comment se constitue un réseau relationnel et quel est le rôle du capital social ?** Cela revient à étudier la formation du capital social, sa teneur, son exploitation et la stratégie que met en œuvre l'individu pour constituer son réseau personnel.

La deuxième question à laquelle nous allons tenter de donner une réponse concerne le transfert d'un capital social. **Un capital est-il transférable et dans quelles conditions ?** Pour répondre à cette question, nous nous appuyerons sur des situations relevées au sein du pôle, et pour lesquelles la littérature ne nous a pas suffisamment éclairé.

La troisième question traite de la mobilisation du capital social. **Quelles sont les différentes mobilisations du capital social selon que le réseau relationnel est institutionnel ou pas ?** Cette question nous permettra de vérifier comment et dans quelle proportion un capital social est utilisé d'une part dans un réseau informel et installé depuis longtemps et d'autre part dans un réseau plus formel, représentant l'institution territoriale.

La quatrième question de recherche que nous proposons concerne le rôle des différents réseaux au sein du pôle. **En particulier, quel rôle doit jouer le réseau centralisé de l'institution territoriale vis-à-vis des autres réseaux présents dans le pôle ?** L'organe de gouvernance doit favoriser le développement puis l'interaction entre les différents réseaux afin de faciliter l'établissement de projets collectifs.

La dernière question de recherche que nous allons étudier concerne le développement de démarches stratégiques des entreprises membres du pôle. **Quels sont les facteurs permettant le développement et la prise en compte d'une démarche stratégique des entreprises du pôle ?** Le pôle de compétitivité crée un contexte favorisant les processus d'apprentissage organisationnel et le développement d'une vision stratégique notamment dans le cadre de projets collectifs.

10 - Les apports de notre étude

Les apports théoriques vont nécessiter une revue des différents concepts liés au capital social. Les contributions sont nombreuses et le corpus théorique continue de s'enrichir. Nous pensons ainsi apporter un complément dans cette contribution par l'enrichissement de concepts liés à notre contexte d'étude. Nous pensons également apporter un éclairage sur le rôle du capital social dans la constitution d'un réseau relationnel à l'aide de plusieurs questions de recherches. Nous serons donc amenés à faire un certain tri dans les différentes conceptions du capital social, notamment dans les études récentes afin d'en faciliter l'analyse. Il sera ensuite nécessaire de construire l'outil permettant une mesure des variables retenues afin de comprendre les mécanismes de formation d'un réseau relationnel.

Notre approche devra également tenir compte du niveau d'analyse. En effet, un réseau relationnel peut se créer dans chaque niveau avec une modalité nécessairement différente et des objectifs variés.

Les apports managériaux vont se situer d'emblée sur différents niveaux. Premièrement, au niveau de l'individu, la compréhension des mécanismes de constitution d'un réseau personnel supposera la prise en compte de certaines caractéristiques propres aux individus, telle que la confiance ou la constitution d'un réseau relationnel.

Ensuite, au niveau de l'entreprise, il s'agit de fournir une vision plus réaliste des réseaux relationnels, en resituant la place de l'individu dans l'organisation, sa stratégie relationnelle et l'orientation de ses motivations en sa faveur ou en faveur de son organisation, selon des critères à définir.

L'entreprise doit comprendre et contrôler la formation des réseaux relationnels au sein de son organisation mais elle doit surtout mettre tout en œuvre pour favoriser leur développement. Le choix se posera également de décider de la formalisation de certains de ces réseaux. La bonne gestion de ces derniers doit favoriser la mise en commun de ressources et le développement de stratégies collectives.

Enfin, au niveau du territoire, hormis le réseau constitué par la gouvernance de l'organisation territoriale, le recensement des réseaux relationnels et leur interconnexion est un impératif sur lequel repose en partie le fonctionnement des institutions territoriales. Il s'agit de connaître les réseaux, et en particulier les individus qui en sont les pivots afin de faciliter la circulation de l'information et de faciliter la prise de décisions collectives.

Dans le contexte particulier du pôle de compétitivité Végépolys³, des questions très concrètes sont posées : faut-il, par exemple, stimuler les relations dans la filière ou entre les filières ? Faut-il développer des liens relationnels entre des individus ou des organisations se situant au même niveau ou à des niveaux différents ? Faut-il formaliser et contrôler les réseaux relationnels existants ? Ou au contraire faut-il mettre en place des mécanismes permettant de favoriser le développement de réseaux informels ? Comment communiquer efficacement avec l'ensemble des réseaux et obtenir leur implication homogène ?

Les questions sont nombreuses et la liste n'est pas exhaustive, mais la compréhension des mécanismes de formation des réseaux relationnels et leur impact sur l'organisation territoriale, doit pouvoir y apporter des réponses.

11 - L'architecture de notre recherche, le positionnement épistémologique

L'explicitation du positionnement épistémologique permet d'identifier les présupposés du chercheur. La connaissance de ces présupposés est un moyen *"de contrôler sa démarche de recherche, d'accroître la validité de la connaissance qui en est issue et de lui conférer un caractère cumulable"* (Giroit-Séville et Perret, 1999). Dans une synthèse sur les fondements épistémologiques de la recherche, Giroit-Séville et Perret proposent de caractériser les différents types de posture épistémologique en considérant quatre grands critères (1999).

³ Situé à Angers

	Nature de la connaissance produite	Nature de la réalité	Nature du lien sujet/objet	Vision du monde social
<i>Positivisme</i>	Objective Acontextuelle	Hypothèse réaliste	Indépendance	Déterminée
<i>Interprétativisme et Constructivisme</i>	Subjective Contextuelle	Hypothèse relativiste	Interdépendance	Intentionnelle

Tableau 1 : Hypothèses sous-jacentes à la nature de la connaissance produite
(Giot-Séville et Perret, 1999)

Pour la problématique que nous proposons, la posture épistémologique que nous avons retenue est constructiviste. Celle-ci se manifeste par la croyance forte dans la relativité de la notion de vérité en raison de l'influence des acteurs qui la produisent.

Contrairement à l'approche positiviste qui postule sur l'objectivité du statut accordé aux données, le constructivisme compose avec un statut subjectif des données. Ainsi, les données sont construites pour vérifier une proposition et paraissent indissociables de l'orientation du chercheur. La deuxième colonne du tableau nous informe sur la nature de la réalité. Dans un cadre positiviste, le chercheur va découvrir des lois qui s'imposent aux acteurs, nous sommes sur la formulation du "comment" tout en renonçant à la question du "pourquoi", c'est-à-dire à la formulation des lois de la nature.

Dans le cadre interprétativiste, le chercheur va tenter de comprendre comment les acteurs construisent le sens de leur réalité sociale. Le constructivisme va plus loin en impliquant le chercheur afin de contribuer à la construction de la réalité sociale.

Concernant la nature du lien sujet/objet, la subjectivité des données suppose une interdépendance entre le chercheur et son sujet de recherche. Le chercheur influence en partie la perception des acteurs du terrain, le questionnement et l'observation sont naturellement filtrés par la représentation du chercheur restreint par ses limites cognitives et ses propres représentations. Comme nous l'avons indiqué dans la description de la nature de la réalité, le chercheur est en partie impliqué dans la recherche d'une finalité sociale.

Au titre de la vision du monde social, le constructivisme retient le principe de l'intentionnalité, le monde social est fait d'interprétations. Celles-ci se construisent grâce aux interactions entre acteurs qui permettent de développer une "*signification intersubjectivement partagée*" (Giroto-Séville et Perret, 1999) et qui sont à la source de la construction sociale de la réalité.

Toutes ces raisons nous conduisent à retenir une posture constructiviste. C'est celle qui nous semble la plus pertinente bien qu'une partie de notre approche méthodologique passera nécessairement vers une recherche d'interprétation, de compréhension des motivations d'acteurs sur un objet idiographique. Toutefois, c'est vers une finalité précise que s'oriente notre recherche, jalonnée par des éléments chargés de construire une réalité sociale.

12 - Le positionnement méthodologique : une démarche abductive

Charreire et Durieux distinguent deux grandes orientations possibles d'une recherche (1999) : l'exploration et le test. Dans la logique d'exploration, le chercheur construit de nouvelles propositions théoriques, dont l'intérêt réside non dans le caractère généralisable, mais dans leur dimension novatrice. Cette démarche consiste souvent en une méthode idiographique (Grawitz, 2000), revenant à analyser en profondeur quelques cas. Dans la logique de test, le chercheur part d'élaborations théoriques qui vont être mises à l'épreuve des données empiriques. De plus, généralement le test est attaché à un paradigme positiviste.

Nous adoptons la démarche exploratoire, dans laquelle le chercheur a pour objectif la proposition de résultats théoriques novateurs. Il s'agit de créer de nouvelles articulations théoriques entre des concepts et/ou d'intégrer de nouveaux concepts dans un champ théorique donné.

C'est ce à quoi nous allons œuvrer notamment par des recherches sur la création, les interactions et les rôles des réseaux sociaux dans la théorie du capital social. Mais cela nécessitera une recherche d'explications et de compréhension, par la découverte ou l'approfondissement d'une structure ou d'un fonctionnement. Cela nous renvoie également aux questionnements faisant référence à l'articulation des réseaux sociaux et des niveaux d'analyse.

La démarche abductive sera employée en cela qu'elle est avant tout un moyen de démonstration. Celle-ci sera composée non seulement du contenu des questions de recherche initialement formulées, mais aussi du raisonnement par lequel on démontre qu'une chose est la conséquence d'une autre. Cette démarche consiste à élaborer une ou plusieurs questions de recherche et à les confronter ensuite à une réalité (Charreire et Durieux, 1999).

Il s'agira d'explorer les réseaux sociaux afin de conceptualiser leur formation, puis de vérifier la manière dont ceux-ci s'articuleront dans les différents niveaux d'analyse. Conformément aux arguments de Baumard et Ibert (1999), les données mobilisées pour ce travail d'exploration seront qualitatives.

13 - Le plan de notre recherche

Le plan que nous utilisons est classique, il reprend la trame linéaire dans laquelle la revue de littérature va fixer notre cadre théorique, puis la description de notre approche méthodologique posera la démarche épistémologique qui guidera notre déroulement de recherche. Enfin, une dernière partie proposera une étude de cas dans laquelle des liens seront établis entre le corpus théorique et l'étude empirique.

La première partie présentera l'état de l'art sur les différents concepts mobilisés. Le contexte territorial nous amènera à faire une synthèse des travaux sur les territoires économiques, leurs développements dans le temps et dans l'espace.

Des districts de Marshall aux pôles de compétitivité, en passant par les clusters, nous décrirons les rôles joués par la proximité géographique et organisationnelle. Il sera également nécessaire d'approprier le concept de réseau inter-organisationnel afin de mesurer son positionnement vis-à-vis des territoires économiques. La théorie des ressources sera mobilisée en raison de l'importance des ressources, cibles principales des acteurs fondateurs de réseaux personnels.

Le capital social, pivot de notre recherche, sera largement abordé en raison de la forte articulation qu'il entretient avec le concept de réseau relationnel. Le concept d'encastrement sera également mobilisé notamment par la présence de différents niveaux d'analyse.

La seconde partie présentera la démarche méthodologique qui sera retenue. Comme cela a été dit précédemment, notre recherche se place dans une approche constructiviste. Celle-ci nous permet d'aborder notre recherche dans laquelle la structure ne prévaut pas sur l'action, laissant ces deux aspects interférer l'un avec l'autre. En outre, puisque notre posture est abductive, cela nous permet de tirer de nos observations des postulats que nous tenterons ensuite de vérifier dans l'analyse de nos entretiens.

La troisième partie présentera l'étude empirique. Le contexte retenu est un pôle de compétitivité. Nous nous sommes installé au cœur du pôle végétal Végépolys, récemment labellisé "*pôle de compétitivité à vocation mondiale*" et situé dans la région d'Angers.

A l'intérieur de ce territoire, les réseaux ont différentes formes et différentes histoires. Certains sont anciens et fonctionnaient avant l'avènement du pôle, d'autres existent par nécessité et par la volonté de la gouvernance territoriale, d'autres enfin se développent au sein des filières ou à l'instigation de certains acteurs. Ils ont un impact considérable sur la représentation des individus, des organisations et des filières. Leurs rôles ont un impact important sur le fonctionnement du pôle et notamment sur la mise en œuvre de projets collectifs.

Ces parties seront découpées en chapitres. Le premier chapitre présentera l'état de l'art du contexte de notre recherche. Le second chapitre détaillera nos positionnements méthodologique et épistémologique. Le troisième chapitre abordera le déroulement opérationnel de notre recherche et la description de notre terrain d'étude.

Le quatrième chapitre correspond à l'analyse des données issues du terrain au travers des questions de recherche que nous avons retenues.

Enfin, une cinquième et dernier chapitre présentera notre discussion finale sur l'ensemble de notre recherche et présentera des pistes de réflexion sur les thèmes que nous avons abordés.

Dès lors, la problématique que nous avons retenue représente la synthèse de nos réflexions sur l'influence des réseaux sociaux et l'impact du capital social sur les acteurs et les organisations présentes dans le pôle de compétitivité Végépolys. Celle-ci pourrait ainsi se formuler de la façon suivante :

Rôles du capital social et des réseaux relationnels au sein d'un territoire économique, le cas du pôle de compétitivité Végépolys.

CHAPITRE I

ETAT DE L'ART DU CONTEXTE DE NOTRE RECHERCHE

Introduction du chapitre I

Comme nous l'avons annoncé, la première partie présente l'état de l'art des concepts utilisés. Il s'agit d'une part de situer le contexte dans lequel les réseaux relationnels vont se constituer et d'autre part de mesurer le mécanisme du capital social dans cette constitution.

Cela nous amènera à aborder des concepts de façon plus ou moins approfondie, en précisant ce que nous retenons de la littérature. Pour certaines de ces notions, nous nous contenterons de nous appuyer sur les idées chargées d'étayer nos propos. Pour d'autres notions, nous apporterons un regard plus critique et tenterons de proposer quelques compléments dans le seul but de mieux circonscrire nos propos.

Les principaux concepts que nous allons aborder sont les suivants :

- les territoires
- la proximité
- les ressources
- l'encastrement
- le capital social
- les réseaux sociaux

Après avoir présenté les concepts que nous aborderons, voici les théories desquelles ces concepts sont tirés. Lors de la mobilisation de ces théories, nous nous limiterons aux concepts retenus.

Les principales théories abordées sont :

- la théorie de l'acteur stratégique
- la théorie des ressources
- la théorie du capital social

1 - Les territoires

Le concept de territoire regroupe de nombreuses études dont Marshall, en 1890, a été le précurseur par ses recherches sur les districts industriels. Les recherches sur les territoires ont fortement augmenté ensuite lors des études menées, dans les années 70, sur les districts italiens. Depuis, les différents espaces économiques n'ont cessé de se développer, que ce soit les clusters anglo-saxons ou encore les Systèmes Productifs Locaux (SPL) en France.

Ces études font référence aux industries et aux filières industrielles, à l'organisation territoriale, à l'économie d'agglomération, à la dynamique historique, aux stratégies collectives, à la confiance, au contexte socioculturel local, aux rôles des institutions locales, aux ressources locales et, de façon générale, aux rôles joués par la proximité géographique, sociale et organisationnelle.

1.1 - Le territoire : de l'objet à sa finalité

La dimension territoriale d'un pôle de compétitivité représente la plus récente étape de ce que les acteurs ont continuellement inventé, réinventé, adapté à leur environnement économique et social. Dans sa conquête, l'homme n'a eu de cesse de conquérir l'espace, de l'approprier, de le nommer et de le protéger. Pour lui, cette seconde enveloppe est un gage d'existence et de sécurité.

Les recherches sur l'espace formalisé ont toujours été nombreuses et continuent d'intéresser un grand nombre de chercheurs. Il est vrai que l'espace est un objet mouvant que les hommes ont su s'approprier et adapter à leurs besoins. Zone aux limites, selon le cas, instituant ou instituées, le territoire est le garant de l'identité des hommes qui l'habitent.

L'analyse des territoires nous conduira à présenter les premières réflexions économiques sur l'espace, puis à expliciter les différentes formes de territoires économiques que les acteurs ont imaginées. L'étude du concept de territoire nous engage également à porter notre attention sur de nombreuses notions que les auteurs ont relevées. Ce "balayage dans les coins" doit nous conduire à étudier toutes les facettes de l'édifice territoire de sorte que nos questions trouvent ici des états importants.

1.1.1 – Aux origines des théories sur les territoires

Avant de présenter une revue de littérature sur les territoires, nous allons évoquer les premiers théoriciens de l'économie spatiale. Ceux-ci ont porté leurs réflexions sur de nouveaux champs, encouragés en une période où naissaient l'industrialisation et le libéralisme, dans le siècle des Lumières chargé de promesses.

1.1.2 - Richard Cantillon, précurseur de l'économie spatiale

La recherche en gestion a coutume de fixer l'acte de naissance de l'économie spatiale à la fin du 19^{ème} siècle, lorsque Marshall a étudié les districts industriels en 1890. Or, au début du 18^{ème} siècle, Richard Cantillon a été l'un des premiers économistes à avoir accordé une fonction au facteur spatial. D'origine irlandaise, Richard Cantillon s'est installé en France où il a fait fortune.

Financier, il s'est intéressé aux flux des biens et des monnaies ce qui l'a conduit à analyser les flux économiques entre différents pôles socio-géographiques (ville, campagne, *etc.*) et à constater l'importance de l'espace localisé.

Ses premières observations l'ont amené à recommander la localisation des marchés au centre d'un sous-espace constitué de plusieurs villages afin de minimiser les coûts d'information et de transactions. Cette proximité permettait de mettre en contact les acheteurs et les vendeurs en un lieu unique, afin de réduire les déplacements et de faciliter les échanges d'informations. Richard Cantillon a également remarqué la présence de territoires constitués de bourgs, villages ou villes en relation les uns avec les autres selon des zones d'influence.

Dès lors, il semble que l'activité économique soit spatialement déterminée par deux facteurs : les coûts de transport et la circulation monétaire.

Afin de réduire les coûts de transport et de faciliter et sécuriser la circulation monétaire, R. Cantillon esquisse une théorie de la localisation qui propose de placer les cultures (producteurs) à proximité des villes (consommateurs) et de placer les manufactures à proximité des cultures.

Cette seconde proposition doit permettre d'apporter les ressources alimentaires aux employés de la manufacture qui, en raison de sa délocalisation, permet le maintien en place de producteurs trop éloignés des villes et pour lesquels les coûts de transport représentent une charge importante.

Enfin, Cantillon indique que les manufactures doivent être installées selon la localisation des matières premières et non pas selon la localisation des débouchés (consommateurs). Ceci est la conséquence des coûts de transport plus importants pour les matières premières plutôt que pour les produits manufacturés.

En définitive, le développement des délocalisations aura pour effet d'élever les rentes produites sur les terres éloignées de la capitale, afin de procéder au rééquilibrage de la province et à la réduction des inégalités.

Dans l'ouvrage *Essai sur la nature du commerce en général* publié en 1755, Richard Cantillon pose les premières pierres de la théorie de la localisation. Il faudra ensuite attendre les travaux historiques de Johann-Heinrich Von Thünen, économiste allemand, pour qu'une théorie sur l'économie des territoires voie le jour.

1.1.3 - Les premiers théoriciens de l'économie spatiale

L'économie des territoires ou économie spatiale est un concept développé par la géographie économique, notamment à partir des travaux historiques de Von Thünen (1827). Une branche de l'analyse économique s'est peu à peu engagée sur la compréhension des conséquences économiques de l'espace. Von Thünen pose la question de la rente. Les activités se concentrent là où les marchés sont les plus volumineux en consommateurs et la rente est consécutive à la distance pour servir ce marché. Les coûts de transport étant de plus en plus élevés avec la distance, les entreprises qui sont localisées au milieu du territoire bénéficient d'une rente liée à leur implantation centrale.

On distingue progressivement une approche régionale incarnée en France par François Perroux (1955). Ensuite, sous l'impulsion de la nouvelle théorie du commerce international, Paul Krugman re-dynamise la science régionale qui devient, au cours des années 1990, la Nouvelle Economie Géographique.

Les ressorts de base de cette *nouvelle* théorie ne sont plus les avantages comparatifs, mais les économies d'agglomération produites entre autres par l'accumulation, dans la même région, d'une grande quantité de clients ou de fournisseurs.

Au tournant des années 2000, Paul Krugman et Masahisa Fujita fusionnent en partie les cadres modélisés de l'économie régionale et de l'économie urbaine au prix d'une modélisation compliquée (Fujita M., Krugman P. et Venables A.J., 1999).

Ces développements ont mis au cœur de la théorie la question des externalités d'agglomération (propres à un secteur ou une activité) et d'urbanisation (plus larges). L'enjeu est alors de trouver les sources de ces externalités : l'économie industrielle est ainsi mobilisée à la fois pour comprendre l'effet de la distance dans les relations de marché et à la fois dans la recherche de production d'innovations.

1.1.4 - Synthèse sur le territoire : de l'objet à sa finalité

Les premiers constats ont mis en évidence la territorialisation "naturelle" des activités au seul but de réduire les déplacements, tant du point de vue des coûts que de celui du temps. La localisation des activités facilite également l'échange d'informations, l'attirance des fournisseurs et le développement de débouchés commerciaux dont l'intérêt sensibilise les clients.

Les recherches plus récentes soulignent l'instrumentalisation des territoires au service de la recherche des économies d'agglomération et des sources d'externalités positives.

Avant de rentrer plus avant dans les différents arcanes territoriaux, nous allons en donner quelques définitions afin de mieux cerner cet objet d'étude.

Bien que ces études soient, en raison de leur précocité, d'une pertinence toute relative, il n'en demeure pas moins que certains traits d'un pôle de compétitivité rejoignent quelques fondamentaux de ces premiers travaux, notamment sur le caractère évident de la localisation des activités et sur la proximité entre les différents acteurs concernés.

1.2 - Les territoires : définir avant de délimiter

La recherche d'une signification du mot "territoire" conduit inévitablement à une explosion combinatoire. Si nous choisissons de retenir la définition générique suivante : *"espace borné par des frontières, soumis à une autorité politique qui lui est propre, considéré en droit comme un élément constitutif de l'État et comme limite de compétence des gouvernants"* (Guizot, 1828), force est de constater les innombrables "terres" sur lesquelles ce mot s'est posé. En voici une brève représentation :⁴

- 1278 : étendue de pays formant une circonscription politique (Alis de Savoie)
- 1621 : territoire du vice
- 1680 : étendue de la juridiction d'un Juge
- 1852 : territoire personnel (G. Flaubert)
- 1878 : territoire des cellules (C. Bernard)
- 1910 : territoires de l'âme (M. Barrès)
- 1916 : territoire aérien

1.2.1 - Le concept de territoire

Dans les sciences de gestion il est plutôt fait référence au concept d'environnement qu'à celui de territoire. Au-delà de la synonymie des définitions, le concept de territoire est un terme quasi générique pour représenter un espace-lieu regroupant des activités et organisé dans un système social et sociétal d'acteurs.

Plusieurs sciences tentent de mesurer l'évolution des territoires et de définir les attributs qui les caractérisent, en premier lieu les économistes (Albert Marshall en particulier à partir de 1890) qui sont à l'origine des premières réflexions de rationalisation des espaces économiques organisés.

⁴ Anonyme, s.v. "Territoire", in *Trésor de la Langue française*, accessible en ligne sur <http://atilf.atilf.fr/dendien/scripts/tlfiv5/advanced.exe?8;s=250711920;>

Les géographes se sont également attaché à définir le territoire et sa place dans la société des hommes (voir Vidal de la Blache, 1904). Les sociologues ont naturellement cherché à identifier l'impact du territoire sur les acteurs et le rôle de ces derniers dans la structuration du territoire. Enfin, les gestionnaires, avec le concept d'environnement, ont repris les théories économiques afin de rationaliser l'impact de l'espace sur les différentes activités de l'entreprise.

1.2.2 - Les territoires en définition

Les sciences de gestion commencent à appréhender l'étude des territoires, comme nous l'avons vu, par les travaux des économistes, complétés par certains travaux issus de courants de recherche en géographie et en sociologie économique.

Les géographes ont d'abord référencé l'espace dans son acception la plus générale, c'est-à-dire euclidienne et propre à la perception humaine (lieu plus ou moins bien délimité où l'on peut situer quelqu'un, quelque chose). D'ailleurs, pour Claude Raffestin (1980), *"l'espace est toujours antérieur au territoire, ce dernier est généré à partir de l'espace"*.

Guy Di Meo analyse la notion d'espace à travers deux types de représentations. D'un côté l'espace dit kantien, forme de tous les phénomènes, immuable, inné et universel. Cet espace est indépendant des sens et de l'intuition humaine, il s'agit d'un objet qui s'impose à la perception et qui ne peut être perçu que de manière empirique.

De l'autre, l'espace que l'on pourrait appeler durkheimien, qui correspond à une remise en cause de la vision kantienne et qui précise que l'idée d'espace n'existe pas a priori mais résulte d'une construction mentale, d'un processus d'apprentissage. De nombreuses recherches en ethnologie et en anthropologie viennent en partie confirmer cette hypothèse en montrant l'extrême diversité des perceptions de l'espace dans les sociétés humaines (Di Meo, 1998).

Cette double dimension du territoire conduit à l'appréhender selon un espace résultant du produit de l'action sociale (action matérielle et immatérielle) ou selon un espace perçu et représenté à travers des valeurs, des idéologies, *etc.*

Les définitions sur les territoires se sont enrichies durant ces dernières années par la complémentarité de plusieurs champs de sciences et l'évolution des formes territoriales économiques comme réponses au contexte économique.

Pour Roger Brunet (1993), le territoire est un *"espace approprié par un groupe ayant conscience de cette appropriation"*. Différentes modalités peuvent présider au processus d'appropriation : économique, juridique, culturelle ou encore affective. Philippe et Geneviève Pinchemel (1997) ajoutent à cette définition une dimension supplémentaire : *"espace approprié par un groupe social, à l'intérieur duquel les individus se sentent en affinités, en propriétés, et à l'intérieur duquel une pratique se veut, se sait, ou se croit légitime et efficace"*.

Ces premières définitions mettent l'accent sur la propriété détenue par un groupe socialement cohérent et fort de sa légitimité, cela nous renvoie aux notions de gouvernance et de limite que nous aborderons par la suite.

Proposée par Guy Di Méo (1996), la notion de "formation socio-spatiale" désigne un *"espace de vie et d'action dans lequel et grâce auquel un individu ou un groupe d'individus se reconnaît"*. Selon lui, un territoire peut s'apparenter à une formation stabilisée dans le temps, c'est-à-dire caractérisée par une relative permanence. Denise Pumain (1991) parle, quant à elle, d'un *"espace où se déroulent des processus sociaux, une construction sociale dotée de sens pour un groupe social donné"*. Ces définitions arborent la notion de temps et celle de la construction sociale, ce qui conduit à générer l'identité territoriale et à construire un patrimoine localisé.

Enfin, nous retiendrons également la définition de Joffre et Koenig (1992), représentative à la fois de problématiques de gestion tout en prenant en compte le lieu, les acteurs et les processus d'interaction devant conduire aux spécificités du contexte. Ainsi, pour eux, le territoire est *"une notion complexe et duale (support ou moyen d'action), qui donne une compétitivité aux entreprises fondée sur le substrat des actifs spécifiques territorialisés, activés par les acteurs internes en réduisant les coûts de transaction à travers des relations plus conventionnelles que contractuelles, dans un milieu favorable au développement de compétences spécifiques, par des processus d'interaction et d'apprentissages collectifs"*.

1.2.3 - Emergence d'un territoire

L'émergence d'un territoire suit un processus complexe où plusieurs facteurs se conjuguent parmi lesquels l'identitarisation et l'intégration dans des relations de pouvoirs politiques et institutionnels. La définition identitaire d'un espace tend à faire de celui-ci une entité intégrée par un individu (ou un groupe) comme faisant partie de son vécu. Le territoire ainsi généré contribue à la construction d'une mémoire, d'un imaginaire collectif, de symboles, d'un patrimoine, *etc.*

En référence à l'espace "Durkheimien", le territoire identitaire est inscrit dans la psyché individuelle et collective, il est ainsi susceptible de constituer une référence commune, sans cesse reconstruite, mais en partie héritée. La dimension temporelle est ici fondamentale, la construction d'un territoire s'apparente à une sélection de séquences historiques jugées aptes à consolider une unité socio-spatiale, le passé se reconstruisant en fonction des besoins du présent. Le management du territoire renvoie à la notion de pouvoir inscrit dans le cadre institutionnel, plus ou moins formalisé, qui fixe ses limites et garantit l'assujettissement des individus à une institution donnée. La finalité de ce cadrage est de s'inscrire dans l'imaginaire et de légitimer le pouvoir qui en est à l'origine.

1.2.4 – Synthèse : les territoires, concept et limite

Comme nous l'avons dit, Guy di Meo nous propose deux représentations du territoire : l'espace kantien déshumanisé et qui s'impose aux hommes et l'espace Durkheimien qui résulte d'un construit mental. Les auteurs s'accordent sur cette deuxième représentation. C'est le groupe qui s'est approprié l'espace qui va lui donner vie en lui donnant le statut de territoire. Dès cet instant, les acteurs se reconnaissent dans cet espace dompté. Une appropriation identitaire se produit, l'imaginaire collectif construit la réalité et définit les grandes lignes patrimoniales du lieu.

Par ailleurs, l'édification territoriale économique, implique la mise en œuvre d'une organisation prenant en compte les hommes et les contraintes propres aux entreprises localisées.

Pour le cas qui nous préoccupe, le pôle de compétitivité Végépolys, le territoire s'inscrit pleinement dans la représentation "Durkheimienne". Avant d'obtenir son statut de pôle de compétitivité, l'espace local disposait d'une identité, variable selon les branches d'activité, et d'une historicité qui, ensemble, apportaient la dimension humaine et les dispositions nécessaires à l'octroi d'un construit identitaire localisé. C'est l'une des raisons qui ont conduit à la labellisation de ce territoire.

1.3 – Des territoires, des hommes et des entreprises

Lieu privilégié pour les petites entreprises, à l'abri du chaos, lieu des actions réciproques des individus régis par des règles et des normes, le territoire c'est "*l'ordre des coexistants*" (Simmel)⁵. Nous allons, dans les prochains chapitres, nous attacher à décrire les interactions entre les entreprises et leur dirigeant et entre le territoire et les hommes qui les gouvernent.

1.3.1 - Autonomie des territoires et espaces de développement de PME

Les espaces organisés disposent d'un degré d'existence relatif en raison d'une autonomie construite vis à vis de l'extérieur et en raison des échanges avec des acteurs extra-territoriaux. Cette autonomie favorise l'installation puis le développement d'entreprises de petites tailles. Selon Grosjean (2001), l'autonomie des systèmes territoriaux est caractérisée par quatre facteurs :

- le territoire engendre lui-même l'organisation qui le définit comme une unité
- il dispose d'un processus dynamique qui lui assure et lui permet de maintenir sa cohérence
- il a son identité propre
- il interagit avec son environnement tout en conservant sa cohérence

⁵ Georg Simmel, philosophe et sociologue allemand (1858 – 1918).

Ces facteurs permettent à un groupe de PME de disposer des moyens nécessaires pour consolider leur localisation et se développer. De plus, le potentiel dynamique des PME résiste mieux à la crise en raison de leur flexibilité et elles voient s'ouvrir de nouveaux créneaux technologiques adaptés à leur dimension. Par ailleurs, certains attributs sont importants pour la croissance économique, tels que les facteurs immatériels comme l'innovation, le recours aux services de haut niveau et les alliances stratégiques entre entreprises, ce dont les PME sont le plus souvent bien dotées.

Ces alliances vont permettre aux entreprises de se structurer autour de valeurs communes. Régis Dumoulin et Valérie François (2002) précisent que *"cette structuration ne peut exister que si le réseau développe un système propre et le transmet à travers son histoire collective. La notion de temps, de durée, est probablement une donnée essentielle pour y parvenir"*.

1.3.2 - Rôle du dirigeant

Un territoire économique apporte, par son identité, un cadre dans lequel les entreprises et les acteurs économiques vont pouvoir déployer leurs stratégies de croissance et de développement. Mais ce contexte facilitant ne pourrait, bien entendu, se passer de la démarche stratégique impulsée par le dirigeant de la PME/PMI.

La territorialité implique que soit prise en compte la stratégie des acteurs territoriaux (Pecqueur, 1994). Dans le cadre des territoires, règne un double mode comportemental des acteurs, celui de l'individualisme et le sens communautaire. Ce qui conduit à la coexistence d'une double motivation chez les acteurs locaux : une motivation marchande et une motivation communautaire (Pecqueur, 1992). C'est dans le débattement occasionné par cet apparent paradoxe que vont se construire l'action et la décision du chef d'entreprise.

Comme le précise Pecqueur (1992) : *"le territoire pourrait être le lieu et la dimension cognitive d'un tel compromis"*, compromis, considéré ici entre la concurrence et la coopération, qui repose sur la confiance et la réciprocité. On se situe ici, concrètement, dans le cadre de l'économie des conventions appliquées à un espace territorial (Storper, 1995).

L'environnement territorialisé constitue alors le cadre d'évolution dans lequel les petites entreprises évoluent en limitant les incertitudes, mais également en assurant un cadre de coopération axé sur la réciprocité et lié à une valeur commune qu'est le territoire.

Ce dernier peut être alors considéré comme filtre d'informations entre l'environnement global et l'environnement territorialisé.

1.3.3 - Territoire et gouvernance

La gouvernance d'entreprise regroupe l'ensemble des processus, réglementations, lois et institutions influençant la manière dont l'entreprise est dirigée, administrée et contrôlée. Elle représente le pouvoir ultime d'une autorité qui, à l'aide d'organes, de règles de décision et d'informations, donne aux ayant-droit et partenaires d'une institution de voir leurs intérêts respectés et leurs voix entendues dans le fonctionnement de celle-ci. Il lui échoit de réussir dans sa mission.

Dès lors, la gouvernance territoriale prend en compte la coordination des acteurs ainsi que l'appropriation des ressources dans un processus de construction et de développement territorial. La légitimité de cette gouvernance se réalise naturellement par un construit social permanent dans lequel l'intérêt des acteurs territoriaux est défendu vis-à-vis de l'altérité.

Du reste, la légitimité des coordinateurs persiste dès lors qu'elle permet l'appropriation des ressources par les acteurs locaux et qu'elle œuvre au développement du territoire dans le sens des objectifs fixés. Enfin, au-delà du maintien et de l'enrichissement des liens internes, elle doit favoriser le développement de liens externes pour l'intérêt du territoire et de ses acteurs.

La gouvernance territoriale qui en résulte repose alors sur la multiplicité d'acteurs, la définition d'un espace identitaire et l'élaboration d'actions, de productions communes.

Cette forme particulière de gouvernance sous-tend une proximité multiple puisqu'elle combine proximité géographique et proximité organisationnelle et institutionnelle des acteurs.

Cette multiplicité d'acteurs implique un ajustement du concept de gouvernance, *"l'idée sous-jacente est que les institutions du gouvernement n'ont plus le monopole d'une action publique qui relève aujourd'hui d'une multiplicité d'acteurs dont la capacité d'action collective détermine la qualité, elle est prioritairement une interrogation sur le pilotage de l'action publique."* (P. Duran, 2001).

1.3.4 – Synthèse : des territoires, des hommes et des entreprises

Cette partie nous a permis de préciser l'intérêt que les PME peuvent trouver dans la localisation pour leurs activités. Cela repose sur une autonomie nécessaire du territoire afin de le consolider et de le développer. La stratégie du dirigeant va devoir prendre en compte les multiples aspects propres à la localisation de l'activité tel que sa motivation individuelle et les intérêts communs, ceux-ci favorisant la coopération et la réciprocité. Du reste, la gouvernance territoriale tente de construire et de garantir la légitimité du lieu par la coordination des acteurs ainsi que par l'appropriation et le contrôle des ressources, en particulier par le construit social spécifiquement local. Dès lors, comment se constitue le territoire, quelle est la structure idoine de cet environnement ?

Les points relevés dans cette partie sont particulièrement importants car ils impactent fortement l'organisation du territoire. Cela va se confirmer dans le cas de notre terrain d'étude. Ainsi, il n'y a pas de territoire identifiable sans une suffisante autonomie. Celle-ci passe par une organisation propre, désignable et en interaction avec son environnement.

Le rôle du dirigeant est fortement influencé par le caractère territorial de son environnement. Son entreprise ne se retrouve pas par hasard dans cet environnement, il espère en tirer parti en obtenant des ressources spécifiques au territoire et en développant ou participant à des stratégies collectives.

Par ailleurs, la problématique de notre recherche est tournée vers les réseaux relationnels, cela va nous conduire à nous intéresser aux comportements des individus, dans la démarche de constitution de ces réseaux, et notamment de ceux dont les responsabilités sont fortes au sein d'une entreprise.

En outre, la gouvernance territoriale a la charge de coordonner les actions collectives dans l'équilibre qu'impose le contexte du pôle de compétitivité, complexifié en cela qu'il se situe dans un secteur d'activité (le végétal spécialisé) regroupant des PME et de TPE. L'absence de grosses structures parmi les acteurs de l'entreprise accroît les pouvoirs et surtout les responsabilités de la gouvernance territoriale. Dans le cadre de nos recherches, l'étude du réseau relationnel formel de la gouvernance et les interactions qu'il sera nécessaire de mettre en œuvre avec les réseaux informels présents dans le territoire seront abordées afin de comprendre ces interactions et de déterminer les facteurs facilitant les connections entre ces réseaux.

1.4 – Structure d'un territoire

Cette partie va nous permettre de préciser la structure d'un territoire et notamment le rôle des acteurs dans celle-ci. Par structure nous entendons les éléments structurant un territoire afin de le rendre apte à recevoir un système organisé dans le temps et permettant le développement économique du territoire. Ces éléments sont de diverses natures et soit sont définis par le temps et une construction par strates successives, ou soit sont imposés par une institution.

1.4.1 - Territoire et environnement : analogie de concept

Le concept de territoire est issu des sciences économiques. Au l'intérieur des sciences de gestion, celui-ci est parfois désigné sous le terme de concept d'environnement.

Martinet (1984) propose d'étendre la notion d'environnement aux acteurs disjoints de l'entreprise puisque celle-ci n'est pas simplement située dans un marché, mais également dans une société. Ceci rejoint les notions d'environnement déjà présentées par Stora (1974) qui les divise en cinq composantes : politique, sociale, économique, scientifique et technologique, culturelle. Par ailleurs, Hellriegel et Slocum (1978) considèrent trois sous-ensembles constitutifs de l'environnement : le sous système économique, le sous-système politique et le sous-système culturel.

Le concept d'environnement pertinent proposé par Crozier et Friedberg (1977) paraît aller en ce sens. Selon ces auteurs cet environnement est composé de : *"l'ensemble des acteurs sociaux dont le comportement conditionne plus ou moins directement la capacité de cette organisation de fonctionner de façon satisfaisante et d'atteindre des objectifs [...]"*.

Du reste, des sociologues comme Ganne (1991) dépassent le champ de l'entreprise réduit à une simple structure de production, pour montrer qu'elle a également une fonction d'organisation du territoire. *"La valorisation optimale des ressources effectuée par l'entreprise déborde aussi sur le plan économique, amenant à prendre en compte d'une autre façon les autres facteurs constituant son environnement, ou plutôt les différentes façons dont l'entreprise construit et organise ce dernier"* (Ganne, 1991).

1.4.2 - Structures de l'environnement territorial

"Les territoires ne sont plus simplement produits par des dynamiques économiques, ils deviennent eux-mêmes des éléments structurants de l'économie avec leurs diversités et leurs multiples dimensions" (O. Crévoisier, 1996).

En considérant l'environnement de l'organisation sous une forme structurelle, on peut, en accord avec Marchesnay (1986), définir trois structures de l'environnement : le macro-environnement, le micro-environnement et le méso-environnement.

Le macro-environnement considère l'ensemble des variables sociétales telles que les variables culturelles, politiques, réglementaires et géographiques. Il s'agit en fait de l'environnement global de l'entreprise, c'est-à-dire un ensemble de variables sur lesquelles l'organisation ne peut agir que de façon restreinte. Elles constituent donc des variables exogènes, indépendantes de l'action de l'organisation. Dans ce cas, l'entreprise est condamnée uniquement à s'informer pour connaître ce contexte global et agir en conséquence.

Le micro-environnement, regroupe les partenaires directs de l'entreprise. Il est constitué du réseau de fournisseurs, du réseau bancaire et financier de l'entreprise, de son réseau commercial et administratif et de son réseau social. Concrètement, il est constitué par l'ensemble des réseaux sur lesquels l'entreprise peut agir directement dans le cadre d'une politique générale issue de sa stratégie.

Enfin, le méso-environnement prend en compte les substituts de l'organisation, caractérisés par l'ensemble des produits directement ou indirectement substituables à ceux qui sont fabriqués par l'entreprise ou ses concurrents directs, de la filière de production et de l'environnement local.

La structuration réticulaire des PME/PMI sur un territoire est source d'économies externes au sens de Marshall (1890) issues non pas de l'organisation propre à chaque firme, mais de l'organisation industrielle. C'est le concept d'économies externes d'agglomération qui est ici développé. Cette organisation doit amener le territoire à développer des *"actifs spécifiques"* (Colletis et Pecqueur, 1993) capables d'attirer des entreprises nouvelles et de garder les entreprises déjà implantées grâce à l'existence de coûts irrécouvrables en cas de sortie. Courlet définit les économies externes d'agglomérations comme *"des économies de production et de transaction dont une entreprise peut bénéficier quand elle est insérée dans une agglomération industrielle suffisamment grande"* (1994).

Par ailleurs, comme le confirment Dumoulin, Meschi et Uhlig (2000), *"l'environnement impose aux organisations de créer des liens avec d'autres afin d'obéir aux normes, lois, croyances et attentes du métier"*. Cela devant favoriser une augmentation de la performance des firmes en réseau.

La structuration du territoire est donc un processus temporel dont l'objectif est d'organiser le territoire afin de développer des avantages particuliers issus des spécificités locales et de la capacité de coordonner les agents et les formes d'apprentissage collectif.

Synthétiquement, le concept d'environnement territorialisé peut être défini comme étant la résultante d'une structuration réticulaire de PME/PMI au sein d'un espace géographique déterminé et construit à travers le temps. Dans cet espace réticulaire de PME/PMI, règne un climat de confiance, qui se traduit par la mise en place d'un espace de conventions interentreprises.

Il convient alors de considérer les principaux facteurs constitutifs de cette dynamique que sont : l'identité, les savoir-faire locaux, les forces d'évolution (acteurs économiques, élus, secteur d'accompagnement, *etc.*), les ressources locales ou l'accessibilité aux ressources nécessaires (mains d'œuvre qualifiée et spécifique, organismes de formation, localisation des fournisseurs, *etc.*), les marchés et l'évolution des marchés au travers des besoins des consommateurs.

Ainsi, l'environnement territorialisé ne se décrète pas, mais se construit dans le temps suivant un objectif de structuration des ressources locales à des fins de développer des spécificités territoriales (Colletis et Pecqueur, 1993) ainsi que des compétences spécifiques et localisées. C'est une notion proche de l'apprentissage qui est donc présentée en considérant le temps comme facteur de construction de l'environnement territorialisé. La seconde fonction du temps est à considérer comme élément de régulation et d'adaptation du tissu économique local face aux exigences d'un environnement global.

Pourtant, la volonté politique peut-elle décider de la création d'un territoire par une simple labellisation, comme cela a été le cas pour les pôles de compétitivité ? Dans ce cas, nous distinguons deux situations : les pôles créés à partir d'un territoire existant et les pôles créés à partir d'un potentiel de développement.

Dans le premier cas, la labellisation ne vient que renforcer un espace économique existant. Dans le second cas, les réseaux relationnels des acteurs et leur capital social vont tisser les liens nécessaires à la constitution structurée du territoire.

Selon Thoenig (1993) le concept de local, en tant qu'*"entité territoriale déterminée"*, *"devient un acteur autonome participant à une régulation collective d'ensemble, à côté du central qui est lui-même un acteur parmi d'autres des décisions ou des choix"*.

Orléan (1995), précise que *"c'est la complémentarité, inscrite objectivement dans la structure des activités, qui constitue le ciment social"*. Une structure sociale est ce qui fait qu'un système social tient ou existe. Le système comprend les individus qui s'y activent, la structure ne les comprend pas ; elle est le cadre de leurs activités. Ainsi, la confiance à l'intérieur de l'environnement territorialisé se construit par un système de médiations entre les différents acteurs du territoire et dont l'objet est la recherche de la complémentarité.

En conséquence, les structures territoriales ont de multiples facettes qui se confondent et qui incarnent l'identité et le patrimoine d'un espace organisé. Tous les acteurs sont mobilisés, mais c'est particulièrement la structure sociale qui tricote le tissu relationnel et qui consolide le territoire.

La volonté politique peut également venir de l'état qui souhaitera orienter le territoire vers une structure de développement ou d'aménagement.

1.4.3 – Quelle place pour l'Etat ?

L'Etat fait face à un double processus d'appropriation, vers le bas et vers le haut, des politiques de développement territorial. Comme le souligne J.Y. Gouttebel (2003) : *"L'Etat-nation n'a plus l'exclusivité des politiques de développement territorial. Il est devenu l'un des opérateurs, une sorte de partenaire qui partage cette prérogative avec d'autres [...] il n'est plus l'architecte unique du territoire"*.

Ainsi, l'Etat va tenter de soutenir des projets territoriaux plutôt que de les imposer. Il va se positionner comme un partenaire prêt à financer une partie des projets de développement. On passe simultanément de l'aménagement du territoire au développement des territoires (Y. Dion et C. Lacour, 2000).

1.4.4 - Synthèse : structure d'un territoire

Après avoir évoqué les analogies entre le concept de territoire et celui d'environnement, l'accent est mis sur le caractère structurant du territoire. Plusieurs auteurs proposent de répertorier les éléments structurant un territoire. Parmi ceux-ci on relève des variables relativement intangibles et celles sur lesquelles les entreprises disposent d'un pouvoir d'action. La finalité étant de disposer d'une structure organisant le territoire dans le temps et favorisant la création d'économies d'agglomération par des actifs spécifiques, créateurs d'avantages particuliers.

Dans le cadre de nos recherches, la structure du pôle de compétitivité a été, en partie, fixée par le décret chargé de labelliser les pôles. La structure est ainsi élaborée qu'elle mobilise les acteurs des trois pivots chargés de donner forme au pôle : les entreprises, les laboratoires de recherche et les structures d'enseignement. La structure territoriale est autorisée à fonctionner par une décision de l'état qui est également l'une des parties prenantes, sans pour autant être l'un des pivots de la structure du pôle. En effet, son rôle est limité à un soutien financier (notamment par des réductions fiscales) lors des premières années d'existence du pôle. Ainsi, le fonctionnement de la gouvernance territoriale est soutenu financièrement par l'état. Ce dernier, n'est pas fortement engagé afin de laisser aux acteurs locaux la définition des choix stratégiques.

Les structures de l'environnement, telles que les présente Marchesnay (1986), s'articulent bien avec le territoire que nous étudions, elles ne vont toutefois trouver que peu d'intérêt pour nos recherches. Nous nous attacherons plutôt à définir, en référence aux travaux de Colletis et Pecqueur (1993), les actifs spécifiques que le territoire est en mesure de développer, notamment grâce aux structures sociales qui se constituent ou qui existaient avant l'avènement du pôle. Ainsi, les réseaux relationnels, formels et informels, vont structurer le territoire et favoriser le développement de la confiance entre les acteurs afin de révéler les complémentarités, chères à Orléan (1995), dont il fait le ciment social local.

Cette discussion nous engage maintenant à observer les différentes figures de territoires que les structures ont générées dans le temps.

1.5 - Les différentes formes de territoire

Des districts industriels aux pôles de compétitivité, il émane de ces dénominations l'idée de progrès et d'évolution dans le sens du passage d'un état initial réduit à l'expression de production, à un état final où l'intention de compétitivité s'exprime avec force. Entre ces deux concepts, environ un siècle s'est écoulé. Mais c'est dans les trente dernières années que se sont exprimées les principales évolutions des territoires, entendus comme espaces-lieu dotés de ressources et de cohésion sociétale.

Cette partie tentera de situer les différentes formes de territoires qui se sont exprimées depuis la redécouverte des districts en Italie dans les années 70, jusqu'aux pôles de compétitivité qui espèrent apporter une réponse aux nouvelles contraintes pesant sur les marchés. Les concepts de plusieurs sciences seront mobilisés afin de circonscrire la dimension territoriale et de présenter la façon dont se sont tricotées les différentes figures.

Ainsi, la complexité et la variété des formes, les particularités locales, les configurations émergées ou au contraire définies, les concepts de plusieurs sciences et l'état des recherches depuis trente ans, laissent à penser que les différentes représentations territoriales habituellement formalisées se croisent et se superposent au point de rendre l'acte de définition impossible.

Nous allons toutefois présenter les facteurs qui nous semblent les plus appropriés pour mettre à jour les différentes situations territoriales, ceci afin de repérer, factuellement, les différentes formes présentées. Nous proposerons, ensuite, une requalification des territoires par une lecture originale : celle de la limite.

En outre, n'oublions pas que le choix de la localisation d'une activité par une entreprise est particulièrement sensible en cela que la croissance économique résulterait, pour partie, de la situation géographique de ses activités économiques (Martin et Ottaviano, 1999 ; Baldwin et Forslid, 2000).

1.5.1 - L'émergence du concept de district et de celui de territoire

La première représentation du concept de territoire a été définie sous la notion de district industriel par Marshall en 1890. Celui-ci a tenté d'apporter une réponse aux observations faites en Angleterre sur les petites entreprises du secteur de la coutellerie. Celles-ci se distinguaient par une forme différente d'organisation industrielle caractérisée par la proximité d'un grand nombre de petites entreprises participant à la construction d'un même produit.

Marshall créait la notion de "*district industriel*" et écrivait : "*Généralement l'agrégation d'un grand nombre de petits ateliers, comme la création de quelques grandes usines, permet d'atteindre les avantages de production à grande échelle [...] Il est possible de couper le processus de production en plusieurs segments, chacun pouvant être réalisé avec le maximum d'économies dans un petit établissement formant ainsi un district composé d'un nombre important de petits établissements semblables, spécialisés pour réaliser une étape particulière du processus de production*" (Marshall, 1890).

Marshall place sur un même plan les grandes entreprises et les districts qui correspondent à deux modes d'organisation de la production industrielle. Ce qui pouvait surprendre dans ces premiers districts, c'est la fiabilité concurrentielle des petites entreprises face aux grandes en dépit des économies d'échelle que ces dernières pouvaient réaliser.

Alfred Marshall donnera une première explication en proposant l'hypothèse selon laquelle des économies d'agglomération peuvent être réalisées. Ainsi, la proximité permet des économies d'échelle et autorise l'abaissement des coûts de production.

Ainsi, au sein d'une zone où se concentrent des firmes spécialisées dans un secteur industriel, le processus naturel qui précède l'apprentissage et l'acquisition de compétences est appelé "*atmosphère industrielle*" par Marshall. La dimension sociale n'apparaît pas dans l'analyse de Marshall et il faudra attendre les travaux des chercheurs italiens sur les districts italiens pour voir émerger cette dimension.

1.5.2 - Les districts italiens, préfiguration des districts actuels

A l'origine, les districts industriels, au 19^{ème} siècle, ne s'inscrivaient pas dans une stratégie volontariste, ils étaient la résultante d'un mouvement spontané dans un milieu dynamique.

Les premiers travaux qui se sont inspiré du concept de district industriel de Marshall, sont ceux de Becattini en 1975 sur l'industrialisation diffuse comme source de performance alternative aux modèles construits sur les économies d'échelles. Il a notamment souligné la vitalité des petites entreprises en réaction à la crise du début des années 70.

Cette approche conceptuelle des districts, définie par Marshall, a été reprise et actualisée aux agglomérations de petites entreprises italiennes dans une proximité géographique par les chercheurs italiens (Bagnasco, 1977 ; Brusco, 1982 ; Garofoli, 1981 ; Trigilia, 1986 ; Becattini, 1987) lors de l'analyse de ce que l'on a appelé la troisième Italie (nord-est et centre). Les économistes italiens les définissent ainsi : "*le district industriel est une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné*" (Beccatini, 1992).

Pecqueur propose, quant à lui, trois caractéristiques afin de décrire le district industriel : le "petit", le "proche" et l'"intense" (Pecqueur, 1992). Le petit au sens où le district industriel est un regroupement résiliaire de petites, voire de très petites entreprises. Le proche, dans le sens où le district industriel fait référence à une concentration de PMI sur un territoire déterminé. Intense, enfin, en raison de la forte densité de concentration des PMI sur le territoire. Cette définition met principalement l'accent sur la structure d'un district industriel sans tenir compte de la dimension sociale.

Par ailleurs, Piore et Sabel (1984) avancent que l'émergence de districts industriels et l'opposition entre la grande firme et le district constituent des réponses à la crise du modèle fordiste. La mise en place d'une organisation décentralisée, flexible et territorialement spécialisée peut générer des économies d'échelle par la mise en commun des infrastructures, des services et du savoir-faire de chacun.

Ainsi, la coopération peut créer de véritables économies d'échelle externes dont voici quelques exemples :

- ⌚ économies pour l'achat de matières premières
- ⌚ création d'un sous-système local de prix
- ⌚ création d'un marché pour la vieille machinerie
- ⌚ accès au crédit par la présence d'une banque locale
- ⌚ circulation de l'information relative au recrutement des employés et aux qualifications du marché local de l'emploi

Dans un district industriel, la concentration de petites entreprises d'une même branche s'appuie souvent sur une tradition artisanale ou industrielle et un savoir-faire local où la coordination des différentes phases et le contrôle de la régularité de leur fonctionnement ne sont pas assujettis à des règles pré-établies et à des mécanismes hiérarchiques, mais au contraire sont soumis à la fois au jeu automatique du marché et à un système de sanctions sociales infligées par la communauté (Becattini, 1989).

Par conséquent, l'avantage concurrentiel d'un district repose en partie sur les externalités positives produites par la proximité géographique. Rapidement cependant, plusieurs recherches ont montré le rôle fondamental du système de valeurs sociales et sociétales ancrées localement (Piore et Sabel, 1984). Harrison, en 1991, avance le concept de communauté de personnes qui met l'accent sur l'implication vitale des acteurs locaux.

Ainsi, pour Becattini, les districts industriels actuels renvoient à 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. Les institutions locales et nationales s'engagent parfois à jouer le rôle de la régulation des relations de coopération. Ce faisant, la flexibilité et l'intégration sont favorisées par la proximité géographique et sociétale.

Dans la littérature il est fait mention, parfois, de districts technologiques. Ceux-ci se distinguent des districts industriels en cela que l'organisation productive repose sur des processus impliquant des ruptures technologiques, et non des savoir-faire accumulés, et d'autre part, que les valeurs fondatrices des réseaux d'acteurs sont de type professionnel.

1.5.2.1 - Les contraintes du district industriel

Les attributs qui caractérisent les districts peuvent se transformer en contraintes ou peuvent enfermer les entreprises dans un système dans lequel l'innovation se tarit. Par exemple des pratiques artisanales développées dans un mode traditionnel caractériseront le district et cristalliseront les compétences rendant difficile l'imitation mais facilitant peu l'innovation radicale (Bellandi, 1993 ; Carbonara et Schiuma, 2004).

Par ailleurs, certains districts déclinent en raison de l'arrivée de nouvelles entreprises, attirées par les caractéristiques du district, qui s'installent et profitent des externalités produites sans pour autant apporter de nouvelles compétences pour créer de nouveaux avantages concurrentiels.

Enfin, un système très intégré aura des difficultés à incorporer de nouvelles compétences qui seront perçues, par le groupe, comme une menace potentielle pour le district.

1.5.3 - Les technopôles

En premier lieu, il est nécessaire de différencier la technopole, ville aux compétences technologiques élevées, et le technopôle, pôle technique seul (Brunet, 1988). C'est ce dernier concept qui nous intéresse.

Les technopôles, appelés parfois parcs scientifiques, sont des concentrations géographiques locales *"d'entreprises innovantes, situées à proximité de centres de recherche et de formation scientifique, dans le but de former ensemble un micro-système innovant"* (Ruffieux, 1991). Ce sont de nouveaux espaces de production, engendrés par les mutations économiques à l'échelle mondiale.

Depuis trente ans, les initiatives visant à créer des technopôles dans les pays développés ont été nombreuses. Elles relèvent de deux postulats de base.

Tout d'abord, l'idée selon laquelle les technopôles sont considérés comme un moyen efficace de transfert de technologie entre l'université, la recherche et l'industrie, ces transferts étant à la base de la conception et du développement de produits plus innovateurs et à plus haute valeur ajoutée.

Ensuite, on recense des technopôles dans lesquelles les processus de développement sont planifiés, comme celui de Sophia Antipolis. Dans ces derniers, des initiatives publiques ou mixtes visent à construire le contexte favorable à la création de connaissances, de technologies et au développement de produits de haute technologie.

Cependant, l'origine de certains technopôles s'explique en grande partie par la tendance des pouvoirs publics à promouvoir la décentralisation, et par la revalorisation du développement local. Ainsi, plusieurs technopôles ont été créés davantage à partir d'une philosophie d'aménagement du territoire, qu'à partir d'un projet de renforcement d'un potentiel productif. Ces technopôles sont alors une opération physique d'aménagement dont l'aboutissement est principalement la commercialisation des surfaces proposées.

Dans ce cas, on s'éloigne des ambitions d'origine et le technopôle ne devient qu'un regroupement d'entreprises, qui n'entretiennent pas nécessairement de liens entre elles, installées dans un lieu aménagé pour la circonstance et qui s'apparente plutôt à une simple zone industrielle.

1.5.4 - Système territorial de production et Système Productif Local (SPL)

Un SPL peut se définir comme une configuration d'entreprises regroupées dans un espace de proximité autour d'un métier, voire de plusieurs métiers industriels ou tertiaires.

Ces entreprises entretiennent des relations entre elles et avec leur milieu socioculturel d'insertion. Mais ces relations ne sont pas seulement marchandes, elles sont aussi informelles et produisent des externalités positives pour l'ensemble des entreprises.

La prédominance d'un métier ou d'une profession au sein d'un SPL n'exclut pas la possibilité de la présence simultanée de plusieurs types d'activités. Parfois, il est fait référence à des systèmes de PME, qui sont une autre représentation d'un SPL.

Cependant, il existe aussi des relations très territorialisées entre grandes entreprises ou entre grands groupes et PME sans que cela renvoie nécessairement aux liens de sous-traitance traditionnels (Courlet, 1994).

D'un point de vue théorique, un lien est souvent établi entre la notion de SPL et le concept de "district industriel". Dans ce sens, on définit le SPL comme une notion dérivée du concept de district marshallien mais tel que celui-ci a été repris et enrichi dans les années 70 et 80, par G. Becattini (1989 ; 1992) et d'autres auteurs italiens (Brusco, 1990), mais aussi à partir de travaux sur les milieux innovateurs et l'innovation ainsi que sur les espaces ruraux (Courlet, 1999).

Cette filiation théorique, si elle n'est évidemment pas fautive, est cependant partielle. En réalité le SPL est une notion synthétique qui est au carrefour de plusieurs approches théoriques tendant à repenser la question de développement à partir d'une réflexion centrée sur les dynamiques productives et organisationnelles et leurs rapports à l'espace.

Le SPL apparaît alors comme une forme d'organisation économique efficiente et comme lieu de processus économiques collectifs "situés" (Salais, 1996).

Du reste, le Système Productif Local, est un terme repris par la DATAR⁶ en 1998 pour favoriser, dans une perspective de développement économique et de renforcement de la cohésion territoriale, la coopération d'acteurs proches géographiquement.

La DATAR identifie un SPL à partir des cinq éléments suivants :

1. existence d'une concentration de PME
2. appartenance des PME à un secteur, à un couple produit/marché
3. existence de relations interentreprises fortes
4. accès à un ensemble de services marchands et non-marchands afin que les entreprises acquièrent un avantage à être dans le système
5. idée d'une culture commune

La DATAR a recensé 98 SPL en France en 2003.

⁶ Direction de l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale

1.5.5 – Les clusters

Le concept de cluster est très utilisé dans le monde anglo-saxon et parfois employé pour exprimer SPL, Technoparc, secteur industriel, *etc.*

Le mot anglais de "cluster" (traduit parfois par "niche" ou "grappe") vient de l'ancien français "closture" (clôture) qui renvoie à l'idée d'enclos. L'appartenance à un cluster est d'abord un fait de localisation. La HBS⁷ définit le cluster comme *"une concentration géographique de groupes d'entreprises interconnectées, d'universités et d'institutions associées, qui résulte des couplages (linkages) ou des externalités entre industries"*.

Par ailleurs, Porter (1999) a défini un cluster comme *"un groupe d'entreprises et d'institutions partageant un même domaine de compétences, proches géographiquement, reliées entre elles et complémentaires"*.

Contrairement aux systèmes territoriaux de production ou aux SPL, les clusters relèvent plutôt d'une approche organisationnelle. Ils stimulent et organisent les modes de coordination. On traite les clusters comme une chaîne de valeur ajoutée. Le cluster ou grappe industrielle est formé d'un réseau d'entreprises indépendantes, appartenant au même secteur d'activités (même domaine de compétences), coopérant durablement sur des objectifs communs, afin de s'appuyer sur la capacité d'innovation et le dynamisme de chaque firme partenaire.

En outre, les relations entre les entreprises peuvent ou non être formalisées (co-traitance, accord de coopération, alliance, maillage, parrainage, accord de licence, alliance stratégique, consortium et co-entreprise). Ce regroupement est, en outre, ancré dans un territoire ou localisé géographiquement, permettant aux entreprises de bénéficier d'avantages compétitifs grâce notamment aux externalités qu'elles suscitent.

⁷ Harvard Business School

1.5.6 – Synthèse : les différentes formes de territoire

La caractérisation des différents types de territoire nous a conduit à revisiter les formes qui se sont structurées, durant plus d'un siècle, depuis les districts de Marshall jusqu'aux formes variées d'espaces économiques organisés, disséminées sur le "territoire" français. Nous en avons déduit le caractère spontané des districts marshalliens produisant des externalités positives avec toutefois l'absence de dimension sociale. Puis, nous avons souligné le renouveau des districts industriels par l'émergence des districts italiens dans lesquels les valeurs sociales et sociétales étaient relevées. Sophia-Antipolis allait ensuite promouvoir le concept de technopôles où la proximité des acteurs de la recherche et de l'industrie marquait cette forme du sceau de l'excellence. Puis le gouvernement français, par l'intermédiaire de la DATAR, décide d'apporter un soutien, principalement organisationnel, afin de rendre efficient le regroupement de PME sur un territoire. La revue serait incomplète si nous n'abordions pas le concept de cluster représentatif de la forme de coopération anglo-saxonne caractérisée par des groupes d'entreprises interconnectées.

Le contexte de notre étude se retrouve bien dans la construction des territoires économiques depuis les districts de Marshall. En effet, un pôle de compétitivité est la résultante des différentes politiques de territorialisation. Un degré d'excellence est franchi à la faveur de la prise en compte des acteurs locaux, avec le souci de les faire se rencontrer. Et même si dans certains territoires les relations étaient bien engagées entre l'entreprise, la recherche et la formation, la caution de l'état pèse évidemment de tout son poids dans cette structuration. Toutefois, nous ne sommes plus à l'époque de l'aménagement du territoire, dans un pôle, l'intervention de l'état est à la mesure de son implication. L'engagement est mesuré, les responsabilités sont locales, les aides sont limitées en dimension et en durée et un contrôle du respect des objectifs permet à l'état de maintenir ou de retirer son label à un territoire.

Le souci de comprendre et de circonscrire le caractère propre d'un pôle de compétitivité nous conduit à nous interroger sur la pertinence des descriptions habituellement retenues. En effet, les descriptions de ces nombreuses figures ne permettent pas une classification précise et derrière chaque forme se retrouve en filigrane la configuration d'une autre forme. En conséquence, nous allons recourir à la limite, objet à la fois invisible et particulièrement marquant, pour tenter de ranger les différentes formes de territoire.

2 - La limite : pour une requalification du territoire

Les contextes nationaux, économiques, politiques, sociaux et culturels ont conduit à définir une grande diversité de territoires illustrée par des formes et des dénominations variées, comme nous venons de le voir. Ces diverses dénominations que nous avons évoquées (plus de 20 ont été recensées) paraissent devoir représenter des formes de territoire différentes, pourtant il est parfois difficile de distinguer l'une de l'autre.

Cependant, toutes ces formes ont en commun la localisation d'une activité économique, mais elles diffèrent variablement par leurs origines, leurs organisations, leur gouvernance, l'implication des institutions publiques et les types de relations.

Ainsi, en quoi un cluster se différencie-t-il d'un SPL ou d'un district industriel ? En vertu de quoi, un technopôle garde-t-il son statut ou se transforme-t-il en SPL ou en pôle de compétitivité ? Existe-t-il une hiérarchie entre ces types de territoires ?

Devant la difficulté à trouver une grille de lecture adaptée, nous avons cherché un nouvel angle d'analyse en retenant l'objet voué à former le territoire : la limite.

Il est difficile de regrouper et d'identifier les différents territoires, les caractéristiques des uns s'inspirant des caractéristiques des autres. La stratification des configurations a conduit toutefois à nommer ces formes relativement différenciées selon des considérations politiques, institutionnelles ou nationales.

Notre réflexion cherche à revisiter la classification des territoires sous l'angle du lexique et de sa représentation en tant que limite. La direction choisie pour cette proposition, est nouvelle et originale. En outre, elle semble pouvoir apporter une réponse à la question de la qualification et du classement des territoires.

Cela nous amène à émettre l'hypothèse que les territoires se différencient par la forme de leur limite. Dès lors, la lecture de la limite doit nous conduire à identifier la forme des territoires et les organisations qui y sont associées.

Ainsi, deux formes de territoire semblent se dégager : le territoire de type "Parc" et le territoire de type "Pôle".

La décision de choisir la forme de la limite comme outil de différenciation des territoires nous conduit à mobiliser les savoirs de plusieurs sciences sociales et humaines dans l'idée que les représentations actuelles sont construites sur des axiomes anciens.

2.1 - La limite marque le territoire

D'après le dictionnaire historique de la langue française⁸, la limite est une "ligne qui détermine une étendue, une chose ayant un développement spatial, une ligne qui sépare deux étendues". La limite est aussi ce qui ne peut ou ne doit être dépassé. En outre, le territoire est la seconde enveloppe de l'humain, celle qui le protège de l'autre, ou des autres situés au delà de la limite. Nous tenterons ainsi de décrire les différentes formes de territoires après avoir examiné les différentes formes de limites et leurs conséquences sur la formation dudit territoire.

L'espace n'est pas continu, il ne peut l'être que dans un cadre déshumanisé.

En effet, la discontinuité est représentative d'un espace fait de ruptures (J.C. Gay, 2004). La rupture est la primo-limite, celle qui oblige l'individu à comprendre et à borner pour se situer. Les premières compositions de territoires ont obligé les hommes à s'organiser, se protéger et se développer.

Cette limite est une condition initiale pour l'humanité car c'est d'abord celle qui oppose la condition humaine à celle des dieux (M. Eliade, 1990). Ce schéma, largement exploité, c'est celui du sacré et du profane que l'on retrouve ensuite dans tous les espaces fermés.

Aux époques les plus anciennes, dès l'instant où les hommes ont construit leurs territoires, ils les ont matérialisés par des limites. Les pierres, les bornes et marques d'empreintes sont encore visibles pour attester cette volonté. Ainsi, le territoire était garant d'une stabilité sociale, des règles régissaient ce lieu commun, l'enceinte protégeait la communauté contre le monde extérieur, habité par des "barbares".

⁸ Alain Rey, s.v. "limite", in *Dictionnaire historique de la langue française*, Le Robert, 2000.

En effet, l'opposition des deux mondes, matérialisée par la frontière, permettait d'identifier l'autre, et à partir de cette altérité, de conforter l'identité du territoire. Le passage d'un monde à l'autre se faisait par une porte gardée par un passeur qui était chargé de conduire la traversée : on ne passait pas d'un lieu à un autre sans y être conduit, autorisé ou introduit.

C'est le dieu Hermes, dans la mythologie grecque, (Mercure chez les romains) qui tient ce rôle de passeur. Il est intéressant de noter qu'il représente, également, le dieu du commerce.

En outre, le passeur est également un douanier, mot qui vient de *dovana* désignant l'édifice où l'on percevait les droits d'entrée et de sortie des marchandises du territoire seigneurial.

Dans la tradition grecque, il y a également ce besoin de donner un sens à l'espace continu, qui n'a pas de terme et qui est représenté par un chaos, un tout, énorme et indifférencié. *Topos* et *Cronos*, personnification de l'espace et du temps, fixent les limites et autorisent l'organisation du chaos qui contient toutes choses à venir (P. Grimal, 1951).

Plus tard, l'Empire romain a édifié des "limes" pour fixer le système de fortifications qui marquait la frontière entre le monde romain et le monde barbare, le monde civilisé et le monde des "Autres". Cette frontière résulte d'une souveraineté stabilisée, autant par les traités que par le mode de communication culturelle qui assuraient la diffusion et l'unité de la représentation (Anderson, 1996). La limite qui marque la frontière entre deux états (situations), impose une altérité. Celle-ci est marquée jusqu'au sens littéral, le Grec "*barbaros*" signifiant "étranger".

Ainsi, les limes avaient un but défensif mais aussi douanier. Mercure, dieu romain du voyage, messenger et dieu du commerce, accompagnait les âmes et leur ouvrait la porte du domaine des morts, la limite ultime. En outre, afin d'aider le passage des morts dans l'autre monde, une pièce était introduite dans leur bouche. En effet, dès lors où la limite est franchie, elle entraîne un coût financier (douane), ou un coût organisationnel (mort et naissance d'une situation).

Comme nous l'avons vu, la limite provoque une rupture dans l'espace et dans le temps afin de borner une zone qui vise à regrouper et organiser. Cette transformation de l'espace continu en espace discontinu impose des frontières.

Le paradoxe est qu'une frontière n'existe que pour organiser son propre passage.

En effet, dès l'instant qu'un espace a fixé ses limites, c'est pour s'identifier, se protéger et éventuellement s'agrandir.

La limite structure le temps, l'espace et la vie. Sans elle, c'est le chaos, tout est en tout. Cette énormité est un vide qu'il faut combler en posant bornes et jalons.

Cette structuration est la fondation, la pierre d'angle qui croise les limites et sur laquelle la construction peut se réaliser. Il ya là l'idée de dépasser les limites, de se dépasser, de dépasser les frontières.

L'histoire humaine n'est marquée que de cela.

2.2 - Le marquage de la limite

En tant qu'objet géographique, la limite regroupe un large spectre de figures, de la discontinuité à l'interface, de la frontière à la borne (Gay, 2004 ; Pradeau, 1996).

En premier lieu, les hommes ont utilisé des limites naturelles géologiques (rivières, montagnes, *etc.*), et les objets naturels (arbre, roche, *etc.*) afin de fixer la limite territoriale appropriée.

Ensuite, au gré des conquêtes et des extensions (réductions), les hommes ont déplacé les limites de leurs territoires et ont inventé la borne frontière en utilisant des objets déplaçables (roches, marques, empreintes, *etc.*).

Enfin, pour améliorer la sécurité du territoire, des ouvrages de plus en plus importants ont été dressés (murs, fossés, barrières, clôtures, *etc.*) permettant du même coup d'organiser les passages et de fixer leurs coûts.

Un territoire, donc, n'existe que grâce à ses limites qui le circonscrivent. Sans limites, il n'est pas de territoire concevable. De fait, la limite instaure l'existence du territoire, ce n'est qu'ainsi que l'espace peut alors être nommé et qu'il acquiert sa dimension territoriale.

Comme nous l'avons montré, la limite, quelle que soit sa forme, instaure un ordre dans l'espace et dans le temps, de plus elle ordonne, organise et hiérarchise.

2.3 – L'espace territorial

Si les sciences "dures" (physique, mathématiques) ont construit des définitions claires de la notion d'espace, une définition qui prend en compte la notion de lieu et d'espace, que nous conjugons en territoire, a été proposée par Moles. A. Moles et E. Rohmer (1978), pensent l'espace en tant que représentation et signifiant pour l'homme : *"L'espace n'existe que par ce qui le remplit"*. Ils nous montrent la différence entre l'espace et le lieu : un lieu se différencie de l'espace en cela qu'il possède une identité, une appropriation humaine par des représentations. Le lieu est alors un espace qui a une signification particulière pour l'homme. Nous allons ainsi tenter de différencier l'espace physique et l'espace social, ce qui nous permettra ensuite d'identifier les limites d'un territoire.

2.3.1 – L'espace physique

L'espace physique d'un territoire est une partie de la surface terrestre qui représente une certaine unité et un caractère particulier. Les premières limites retenues par les hommes ont été géologiques. Les fleuves, les rivages, les montagnes, les failles forment des frontières que les hommes se sont appropriées, souvent par la force, afin de fixer leur territoire et de permettre sa sécurisation avant son développement.

Aujourd'hui, plusieurs pays revendiquent encore l'annexion de territoires sur la seule base géologique. La France a toujours considéré ses frontières comme étant naturelles et donc divines et sacralisées.

L'espace, tel que nous l'avons décrit, est construit sur un bornage terrestre, vierge de toute construction sociale et ainsi de toute identité.

2.3.2 – L'espace social

Plusieurs recherches ont montré le rôle fondamental du système de valeurs sociales et sociétales ancrées localement (Piore et Sabel, 1984). Harrison, en 1991, avance le concept de communauté de personnes qui met l'accent sur l'implication vitale des acteurs locaux.

Dès lors qu'une communauté d'individus s'organise dans un espace limité, un système social s'organise. Cette mobilisation induit une organisation de productions, d'échanges, d'offres et de demandes. Un système économique se déploie à l'échelle du territoire.

Le développement du transport autorise, ensuite, les échanges entre les territoires, cela entraîne l'organisation d'un système économique inter-territorial et la mise en place de droits de passage.

Ainsi, le territoire est à la fois un espace-lieu (géographique) doté de ressources (matières premières, actifs productifs, compétences, relations) et un espace vécu dans le temps, doté d'une cohésion sociétale. Le territoire est donc entouré de limites formant un espace.

Interroger la limite conduit, dès lors, à interroger une représentation et un instrument de l'ordonnancement social (Fourny, 2005).

2.4 – Quelles limites pour quels territoires ?

De quoi parle-t-on lorsqu'on évoque les notions de territoire et de limite ? L'étude des différentes figures de territoires nous encourage, selon les types de limites retenus, à conjuguer l'une avec l'autre et à tenter de trouver une classification des territoires en fonction de la limite qui les détermine, qui soit exploitable.

2.4.1 – La limite spatiale

La limite spatiale se fonde sur la démarcation de l'espace terrestre. Dans ce cas, les institutions locales, dans une optique de développement économique, aménagent une zone en vue de proposer des espaces pour des activités économiques. Ce développement doit induire l'installation de structures, l'attractivité économique et l'employabilité.

Ainsi, les territoires formés par une limite spatiale sont associés à une démarche d'aménagement du territoire. Dans ce cas, la destination effective du territoire est la conséquence d'une orientation dictée par les pouvoirs publics, afin de promouvoir la décentralisation et de revaloriser le développement local. Les activités ne sont, généralement, ni concurrentes, ni partenaires. Elles n'appartiennent pas aux mêmes secteurs d'activités.

Ce type de territoire est souvent qualifié de zone d'activités. Il ne représente alors qu'une opération physique d'aménagement dont l'aboutissement est la commercialisation des surfaces proposées.

2.4.2 – La limite instituée

Les limites instituées, quant à elles, sont tracées afin de circonscrire un espace d'activités économiques existant, dans lequel les acteurs locaux ont une volonté d'organisation territoriale et de recherche d'externalités positives. Ainsi, les limites vont "clôturer", enfermer les acteurs économiques dans un territoire qui pourra être identifié.

En conséquence, les limites instituées sont créées afin de fixer un territoire, de lui donner une existence et de le nommer. Ce processus d'appropriation détermine une aire et permet à un groupe d'exercer son pouvoir à l'intérieur des limites. La dimension sociale est présente, mais la principale particularité de cette limite est son caractère normalisateur.

Avant que ne se produise cette normalisation, l'espace était investi par les acteurs locaux mais sans règles d'organisation ni de gouvernance. Dorénavant, cela permettra au territoire de disposer d'une marque de reconnaissance, d'un label, d'aides publiques et d'une gouvernance centralisée.

Le caractère volontariste de ce type de territoire laisse penser qu'un "existant" est en recherche de légitimité. Celle-ci peut se réaliser selon que le groupe a nécessité à organiser sa proximité, ou selon que les institutions publiques apportent leur soutien pour agréer une représentativité nécessaire ou parfois de fait. La réalisation opérationnelle du territoire est toutefois généralement longue, car elle implique l'existence d'une activité et une détermination des principaux acteurs.

La dimension constituée par cette forme de limite va entraîner un ensemble d'effets dont les conséquences renforceront le caractère territorial de ce nouvel espace social.

En premier lieu, le bornage de cet espace provoque la logique territoriale. Les stratégies d'occupation du sol (au sens figuré), la recherche de relations, la détermination des rôles des différents acteurs participent à l'émergence d'une organisation de proximité.

Les "clôtures" ainsi posées vont circonscrire le noyau fondateur du territoire car elles auront la charge de canaliser et d'organiser, tout en plaçant des barrières à la circulation, ne laissant la place à aucune autre forme d'organisation.

Différentes formes de territoires sont constituées à partir de cette forme de limite. Cela concerne des territoires dans lesquels les acteurs économiques sont présents, mais manquent de coordination. Ainsi, les districts industriels, les SPL (systèmes productifs locaux) ou encore les clusters sont des espaces économiques qui ont obtenu un statut de territoire afin de faciliter la mise en place d'une organisation devant favoriser l'innovation et le développement. Dès lors que le territoire est né, il va mettre en œuvre ses ressources pour renforcer sa position et développer ses relations avec l'extérieur.

2.4.3 – La limite instituante

D'un autre côté, les limites instituantes fixent les bornes de l'espace à l'intérieur duquel les acteurs seront chargés d'inventer la proximité organisationnelle à laquelle ils aspirent.

Ces limites visent à définir un périmètre géographiquement localisé, afin de provoquer une attractivité auprès des acteurs potentiels. Ainsi, elles vont permettre la création du territoire et son ouverture pour accueillir de nouveaux acteurs.

La réalisation de ce type de territoire est généralement rapide car elle émane de la volonté des institutions publiques et des acteurs locaux. Elle ne nécessite pas la présence définitive de tous les acteurs car elle a vocation à en attirer de nouveaux.

La métaphore du phare illustre parfaitement le rôle principal de l'espace ainsi formé par ce type de limite ; l'attractivité du territoire est symbolisée par un pôle qui attire les acteurs et facilite le développement des relations et des externalités positives. Ainsi, la logique de développement territorial pourra enfin se déployer dans un environnement adapté.

Contrairement à l'espace créé par des limites instituées, l'espace retenu n'est pas nécessairement un existant en recherche de légitimité. Celle-ci se situe dans ce cas en amont du processus de territorialisation.

La concertation territoriale se développera sur un modèle défini et réglementé. En outre, l'idée de clôture est absente, les limites étant représentées par une volonté de polariser les acteurs autour d'une compétence centrale. Ainsi, les barrières à l'entrée sont actives dans une optique qualitative et non pas protectionniste.

Les territoires qui sont constitués à partir de ce type de limites sont des représentations récentes dans le paysage économique français. On y trouve les technopôles, ainsi que les pôles de compétitivité, figures de proue des territoires d'excellence.

LES LIMITES			
	Limites instituées	Limites instituant	Limites spatiales
Objectifs	Légitimation d'un territoire	Création d'un territoire	Aménagement du territoire
PRÉSENCE D'UN EXISTANT	OUI	NON/OUI	NON
PROCESSUS DE CONSTRUCTION	1/ Etablissement de la clôture définissant le territoire	1/ Définition des limites organisationnelles	1/ Définition des limites géographiques
	2/ Définition des limites organisationnelles	2/ Ouverture du territoire, politique d'attractivité	2/ Ouverture du territoire, mise à disposition de parcelles
	3/ Développement de relations extérieures	3/ Poursuite de la politique d'attractivité et développement de relations extérieures	3/ Fermeture du territoire lorsque les limites géographiques sont atteintes
TYPE DE TERRITOIRES	CLUSTER, DISTRICT INDUSTRIEL, SPL, ETC.	TECHNOPÔLE, PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ, ETC.	ZONE D'ACTIVITÉ

Tableau 2 : Les différents types de limites et les formes de territoires correspondantes

2.5 – Le territoire et sa limite

Nous ne conduirons pas de réflexion sur les territoires qui sont conçus uniquement dans une démarche d'aménagement de territoire et au seul but de commercialiser des parcelles à destination d'activités économiques, mais nous nous attacherons à étudier ceux qui sont développés à partir d'un terreau social.

Comme l'a démontré l'étude de l'impact des limites sur l'espace et sur la définition du territoire constitué, deux formes se distinguent : l'une constituée par des limites instituées, l'autre constituée par des limites instituanes.

La limite instituée transformera un groupement d'entreprises localisées en type de territoire que nous nommerons "Parc". La notion de parc schématise bien la clôture d'un espace limité, regroupant les entités inscrites dans un espace.

Par ailleurs, la limite instituanne formera, quant à elle, un type de territoire, que nous appellerons "Pôle". Celui-ci sera chargé d'organiser l'espace afin de faciliter l'attrait, l'installation et le développement des relations entre les entreprises.

Le terme de pôle, utilisé à juste raison par certaines formes de territoires (technopôle, pôle de compétitivité), est représenté par un centre attractif et par la limite qui fixera les règles organisationnelles au sein du territoire.

La distinction entre le territoire de type "Parc" et le territoire de type "Pôle" est ténue, mais elle met en avant des différences suffisamment marquantes pour permettre cette classification. Ainsi, les stratégies territoriales seront différenciées, attendu que dans le cas du "Parc" il s'agit de promouvoir et de consolider un existant alors que dans le cas du "Pôle" l'objectif est de rassembler autour d'un projet.

2.5.1 – Le territoire PARC

Le territoire de type PARC est constitué d'une limite instituée. Celle-ci va permettre de formaliser l'existence du territoire. Les acteurs présents, par l'instauration de cette limite, cherchent à organiser leur espace économique afin de développer des synergies et de provoquer des externalités positives.

L'établissement de cette limite se réalise d'abord en désignant le territoire par un nom propre. Ainsi, l'identité du territoire sera associée à cette appellation et pourra, dès lors, permettre la mise en place d'une organisation, d'une gouvernance et d'une stratégie de développement.

2.5.2 – Le territoire PÔLE

Le territoire de type PÔLE est constitué d'une limite instituante. Celle-ci va donner corps à un espace indéfini et l'ouvrir à de nouveaux acteurs. Ce type de territoire possède un centre, un pôle qui attire, qui doit attirer les acteurs qui vont additionner leurs savoirs à ceux des autres acteurs afin de créer un environnement propice à l'innovation. Le développement est guidé par l'idée de projet. La dénomination du territoire est un label que les acteurs vont utiliser pour promouvoir leurs qualités et pour attirer des compétences complémentaires.

2.6 – Relecture de quelques types de territoires par la limite

Nous allons maintenant tenter de mettre face à face les types de territoire que nous avons déduits des limites ainsi que les différentes figures de territoires que nous avons recensées de la littérature, afin de vérifier la cohérence de notre hypothèse.

2.6.1 – Les districts industriels

Les premiers districts recensés ont été créés afin d'agréger un grand nombre de petits ateliers travaillant dans le même secteur d'activité (Marshall, 1890). Plus tard, Becattini, en 1992, décrivait l'organisation industrielle des districts italiens qui s'appuyaient sur différents critères dont un ancrage historique et des relations informelles.

Ces deux exemples illustrent bien la volonté des acteurs de légitimer un espace économique par la définition du lieu, en y plaçant une limite de type clôture puis en le désignant, acte de naissance permettant la mise en place d'une organisation territoriale et l'instauration de nouveaux échanges avec l'extérieur.

On le voit, ici la limite est instituée, le territoire "Parc" est ainsi formé qu'il circonscrit, par sa limite, un espace social et économique. La volonté des acteurs est nécessaire, Harrison précisait en 1991 le rôle que jouaient les communautés de personnes dans la construction et le développement industriel (Mingione, 1989). Ainsi, l'état n'intervient généralement pas (Léveque, 1993).

2.6.2 – Les clusters

Dans le monde anglo-saxon, cluster est le terme usité pour figurer un territoire économique. Au-delà de la proximité géographique, DeBresson et Hu (1999) inscrivent le cluster dans une conception élargie de l'espace, et le considèrent comme lieu de coordination des acteurs. Raines précise, en 2002, qu'un cluster *"vise à renforcer le degré de coopération entre les acteurs"*.

Par ailleurs, Porter explique le fonctionnement d'un cluster par la structure du système relationnel du "Diamant" dans lequel il retient quatre facteurs sensés donner un avantage concurrentiel aux entreprises agglomérées : la stratégie, la structure et la rivalité des entreprises, les demandes spécifiques permettant la spécialisation et la croissance externe, les industries supports liées au secteur du cluster et l'état de l'environnement structurel (infrastructure, universités, etc.), (Porter, 1990).

Cette forme de territoire s'est constituée par l'organisation des relations entre des acteurs proches géographiquement et complémentaires. Comme pour les districts industriels, la limite est de type institué. Elle normalise un espace économique qui existait déjà.

Cependant, certains clusters ont ouvert leur territoire à de nouveaux partenaires et sont passés du type "Parc" au type "Pôle". Certains ont gardé la dénomination générique de cluster, d'autres en revanche ont adopté des désignations nouvelles selon les régions du monde.

2.6.3 – Les technopôles

Les technopôles sont les résultats d'un processus planifié dans lequel des initiatives publiques ou mixtes visent à construire le contexte favorable à la création d'un territoire, afin d'encourager le transfert de connaissances et le développement de l'innovation.

Ruffieux (1991) indique que les technopôles sont des concentrations géographiques locales *"d'entreprises innovantes, situées à proximité de centres de recherche et de formation scientifique, dans le but de former un micro-système innovant"*. Il précise que l'effet de proximité géographique s'exprimera par la constitution *"d'un milieu humain homogène et continu allant de la recherche fondamentale à l'industrie"* (Ruffieux, 1991).

Dans ce type d'espace, la limite ne se réduit pas à la circonscription d'une aire visant à regrouper des acteurs économiques aux seules fins de recherche de légitimité et d'organisation territoriale. La finalité est ailleurs. Il s'agit de créer un territoire afin d'organiser un contexte, de planifier un processus devant conduire à favoriser l'innovation. Dans ce cas, la limite instituante matérialisera le projet de développement du territoire avec l'objectif d'attirer des acteurs pouvant enrichir le contexte. La forme de territoire de type "Pôle" est clairement identifiée.

Souvent, les institutions publiques sont à l'origine de cette démarche. D'ailleurs, en Europe, la quasi-totalité des technopôles est apparue à la suite d'interventions massives de l'Etat que ce soit de manière directe ou indirecte.

2.6.4 – Les systèmes productifs locaux (SPL)

Un SPL ou un système territorial de production, constitue, selon Gilly (1987), un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives au sens large et qui génère une dynamique productive d'ensemble (Gilly et Grossetti, 1993). Courlet (2000) a complété cette définition en insistant sur l'identité sociale et sur l'idée d'appartenance à une communauté.

A partir de 1998, l'ancienne DATAR a entrepris le recensement de *"groupes d'entreprises et d'institutions géographiquement proches et qui collaborent dans un même secteur d'activité"*. En 2003, rappelons que quatre-vingt dix-huit SPL étaient recensés en France.

Cette forme d'espace économique est la conséquence d'un regroupement d'entreprises qui a toutefois nécessité l'intervention de l'Etat afin d'y apporter organisation et reconnaissance. C'est une limite qui a été instituée. Dès lors, le territoire, de type "Parc", est nommé, reconnu et valorisé. En identifiant clairement son espace économique et social à l'intérieur de ses limites, le SPL va s'organiser et envisager une stratégie territoriale plus efficace.

2.6.5 – Les pôles de compétitivité

Le 2 décembre 2004, Gilles de Robien lançait le coup d'envoi officiel de l'appel à candidatures pour les pôles de compétitivité. L'initiative en revient au comité interministériel d'aménagement du territoire (CIADT) transformé pour la circonstance en comité interministériel d'aménagement et de compétitivité des territoires (CIACT).

Le 12 juillet 2005, soixante six pôles étaient retenus sur les cent cinq dossiers qui s'étaient porté candidats.

Selon la définition du CIADT, *"un pôle de compétitivité est la combinaison, sur un territoire donné, d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche engagés dans une démarche partenariale destinée à dégager des synergies autour de projets innovants et disposant de la masse critique nécessaire pour une visibilité internationale"*.

Dans ce cas, la limite utilisée pour définir le pôle de compétitivité est instituante. En effet, un territoire est créé afin d'attirer des acteurs nouveaux pour renforcer le pôle et lui permettre d'atteindre une certaine dimension.

2.6.6 – Synthèse : la limite

L'utilisation du concept de limite nous a permis de tenter une classification originale des différentes figures de territoires économiques. Cette disposition repose sur deux types de limites selon qu'elle est instituée ou qu'elle est instituante. Une première vérification comparée nous permet de valider l'intérêt d'un tel arrangement. En effet, les territoires ne sont dorénavant plus la représentation labellisée d'une forme définie par les acteurs locaux ou par les institutions publiques mais sont classés dans un groupe "Parc" ou dans un groupe "Pôle" selon leur mode de développement. Celui-ci pouvant passer de l'un à l'autre, même s'il est beaucoup plus courant de passer d'un état "Pôle" à un état "Parc".

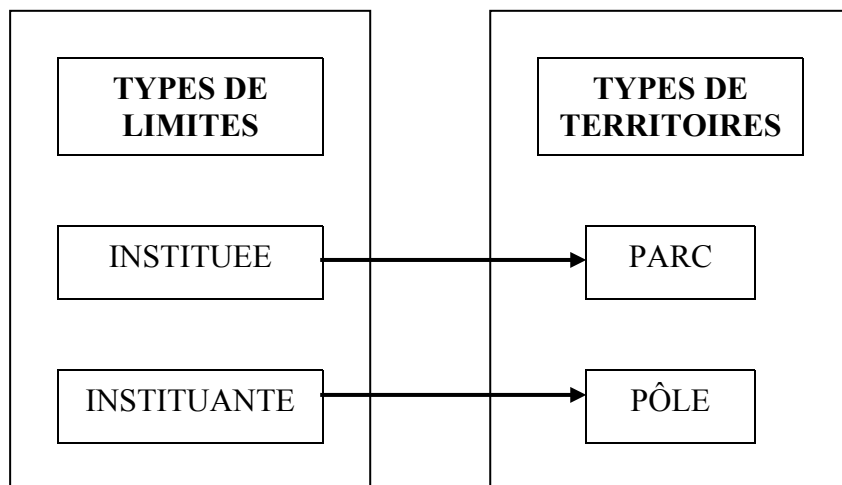


Figure 1 : Impact du type de limite sur le type de territoire

Dans le cas de notre étude sur le pôle de compétitivité Végépolys, nous sommes dans la situation précise d'un territoire en création ou tout au moins d'un territoire en phase d'identification. La labellisation apporte au territoire son acte de naissance et une forte identité. Il est à noter que le pôle Végépolys se construit sur plusieurs identités locales de producteurs, parfois anciennes comme pour les semenciers. La labellisation vient renforcer cette identité et permettre une mise en commun des ressources et la construction de stratégies collectives.

La situation du pôle Végépolys s'inscrit parfaitement dans le type de territoire "Pôle". En effet, le territoire est en création, il est ouvert et incite à l'adhésion de nouveaux membres. La gouvernance du pôle Végépolys tient le rôle polarisant et central de l'organisation territoriale. Le pôle évoluera peut être plus tard vers un type "Parc", dans ce cas, il se mettra en posture défensive en plaçant des barrières afin de limiter les nouveaux adhérents et de protéger les membres du pôle.

L'étude des territoires nous renvoie, inévitablement, à la notion de réseau, très étudiée aujourd'hui. Or, comment les réseaux s'articulent-ils avec le territoire ? Nous allons tenter maintenant d'y apporter une réponse.

3 - Les réseaux d'entreprises

Il nous semble nécessaire de nous interroger sur les formes de relations inter-entreprises qualifiées de "réseaux". Ainsi, à partir de quel type d'organisation peut-on parler de réseau ? Un territoire est-il un réseau qui s'ignore ?

Les réponses à ces questions sont fondamentales, car elles influenceront le sens de notre recherche.

De nombreuses études ont été réalisées sur les formes de relation des entreprises en réseaux. Nous allons y rechercher les éléments devant nous conduire d'abord à distinguer le territoire du réseau.

Une lecture lexicale préliminaire doit pouvoir nous apporter un premier éclairage sur ces deux dénominations.

D'après le *Dictionnaire historique de la langue française*⁹, le terme "réseau" renvoie aussitôt à "rets". Ce mot est à rattacher à *rei, roi, reiz* et *rez* qui représentent des formes archaïques du latin *retis*, qui au pluriel forme *retes*, c'est à dire filet, "*permettant initialement de prendre des oiseaux*". La forme figurée est restée : "*artifices par lesquels on s'empare de quelqu'un ou de son esprit*". Ainsi le diminutif de "rets", "réseau", a ensuite été retenu, notamment en anatomie pour décrire l'entrelacement des nerfs et des vaisseaux sanguins. Dans la seconde moitié du 19^{ème} siècle il s'applique par abstraction à un ensemble de personnes en liaison entre elles.

Le réseau est donc bien une représentation maillée (filet) d'une organisation (système nerveux, groupe de personnes), et le terme met clairement l'accent sur le lien.

Toujours d'après le même ouvrage, le terme "territoire" vient de *terretoire* tiré du latin *territorium*. Il désigne une étendue sur laquelle vit un groupe humain. Une définition du 17^{ème} siècle précise "*une étendue de terrain sur laquelle est établie une collectivité qui relève d'une juridiction*" (1680), "*de l'Etat*" (1756). Dans ce cas, l'accent est mis sur le groupe, on peut remarquer que les acteurs sont néanmoins attachés à une autorité, "juridiction" et "Etat".

Cette première lecture différencie le réseau du territoire en cela que le premier représente des relations, un maillage, alors que le second regroupe des acteurs dans un espace qui dépend d'une autorité.

⁹ Alain Rey, s.v. "réseau", *Op. Cit.*

Nous allons maintenant nous aider de la littérature sur les réseaux afin de suivre le fil de cette histoire et de vérifier nos premières impressions.

3.1 – Les réseaux d'entreprises : généralités

Un réseau d'entreprises peut être défini comme un groupement non institutionnalisé d'entreprises indépendantes, coopérant durablement à partir d'objectifs partagés, afin de s'appuyer sur la capacité d'innovation et le dynamisme de chaque firme partenaire, en vue de mieux affronter la concurrence nationale et internationale.

Les réseaux ne sont pas limités à un territoire, ils peuvent s'établir entre entreprises d'une ville, d'une nation ou du monde. Ainsi, les entreprises d'un réseau ne sont pas nécessairement agglomérées : elles peuvent être *"disséminées sur des territoires étendus et n'avoir aucun noyau territorial"* (Storper et Harrison, 1992).

Pourtant, il existe des réseaux de petites entreprises, tels que certains districts industriels ou systèmes localisés de production qui ne possèdent pas de *"noyau"* fédérateur, ni de gouvernance territoriale et ne peuvent donc être considérés comme des territoires. Toutefois, les entreprises peuvent partager l'information, les équipements, les personnels tout en étant concurrentes entre elles.

Les travaux de Régis Dumoulin sur les réseaux (1996) ont ouvert la voie en France à la recherche sur les réseaux interorganisationnels (RIO), à partir notamment de sa thèse exploratoire sur les configurations de contrôle au sein des RIO.

Les recherches sur les réseaux interorganisationnels se sont poursuivies permettant de compléter le concept. Dumoulin et Lecocq (2001) précisent que *"le réseau interorganisationnel est la superposition de plusieurs réseaux, d'échange économique, échange d'informations, tant prescrits qu'émergents"*.

Les relations entre les entreprises sont plus ou moins formalisées sous la forme de co-traitance, d'accord de coopération, d'alliance, de maillage, d'accord de licence, d'alliance stratégique, de consortium ou de coentreprise.

Une autre définition du réseau précise que c'est un *"ensemble d'organisations ou d'individus engagés réciproquement dans des transactions récurrentes régulées selon un mode de coordination ni strictement marchand, ni strictement hiérarchique"* (Bejean et Gadreau, 1997), ce qui tend à laisser croire à l'absence de gouvernance.

Pour Powell (1990), le réseau est une forme d'organisation à l'intérieur de laquelle les échanges sont durables et réciproques. Issu de la volonté de plusieurs entreprises de se regrouper pour faciliter les échanges et tenter d'apporter une réponse aux exigences du marché, le réseau doit stabiliser sa structure tout en maintenant ses relations sur le long terme, pour préserver les bénéfices de la collaboration.

Il rajoute que le réseau est un mode d'échanges avec sa propre logique basée sur la réciprocité, la collaboration, la complémentarité, la réputation et la communication.

Des études sur les coordinations dans les réseaux interentreprises ont été menées dans le cadre de l'analyse des districts et des systèmes industriels localisés, notamment en mettant en évidence comment des relations de coopération entre les acteurs d'un territoire peuvent soutenir des coordinations interentreprises en matière de gestion du travail et de l'emploi (Bagnasco, 1977 ; Becattini, 1992 ; Raveyre et Saglio, 1988).

Toutefois, à la différence des ensembles productifs localisés, les relations en réseau ne participent pas à l'instauration d'un système de relations revêtant une cohérence d'ensemble au niveau d'un territoire. Si elles peuvent s'inscrire dans des systèmes industriels locaux, elles ne semblent pas y concourir directement. De même, elles ne conduisent pas nécessairement à la mise en place de gouvernances locales instituées (Raveyre, 2004).

Ainsi, Podolny et Page (1998) rappellent l'absence de gouvernance et définissent le réseau comme *"une collection d'acteurs qui poursuit des relations d'échange répétées et durables les uns avec les autres et qui, en même temps, n'a pas d'autorité organisationnelle légitime pour arbitrer et résoudre les disputes qui peuvent se produire pendant l'échange"*.

3.2 - Emergence d'un réseau d'entreprises : naturelle ou construite

L'émergence d'un réseau peut résulter de deux situations différentes : soit des éléments contingents de l'environnement conduisent à cette création que nous pouvons qualifier de naturelle, soit la création d'un réseau est la conséquence de la seule volonté d'un ou plusieurs individus.

Les travaux de Hakanson (1982) vont dans le sens des organisations nécessairement situées dans un contexte de réseau naturellement construit, il soutient le fait qu'il n'existe pas d'entreprise sans réseau. D'autres auteurs (Meschi, 1996 ; Fréry, 1998) trouvent l'origine de ces réseaux d'entreprises dans la territorialisation d'organisations qui forme les premiers districts industriels.

On y trouve déjà la configuration des territoires économiques formés d'entreprises en coopération dans un contexte concurrentiel. Ainsi, dans ces districts se forment naturellement des réseaux d'entreprises.

L'intérêt évident de proximité et de mutualisation des ressources a amené les institutions locales ou nationales à soutenir la formation de ces territoires (Castilla et *al.*, 2000).

Dans le cas d'une construction réticulaire organisée, la volonté stratégique d'un ou plusieurs acteurs est nécessaire. Elle a pour objectif de développer des collaborations et de mettre en œuvre des stratégies collectives afin d'acquérir de nouvelles ressources dans un équilibre fondé sur la coopération entre partenaires concurrents ou entre partenaires non concurrents. La présence d'une proximité favorise ce développement, mais elle n'est pas indispensable. Ainsi, ce type de réseau peut se développer dans un contexte non territorial, c'est-à-dire dans la distance.

Dans le cas de notre étude, nous nous situons à la fois dans un réseau construit par l'acte de labellisation et par ailleurs bénéficiant d'une identité locale et d'une recherche de mutualisation des ressources en raison de la proximité professionnelle, sociale et locale.

Dans notre contexte du végétal spécialisé, cela a conduit les entreprises à se regrouper au sein de fédérations professionnelles ou de coopératives.

Toutefois, la volonté de certains acteurs est nécessaire dans l'application de partenariats ou de projets mobilisant plusieurs organisations. Nous nous situons dans un contexte de relation à deux niveaux : le premier est naturel et s'est construit dans le temps, le second se superpose au premier et va permettre la mise en œuvre de stratégies collectives.

3.3 – Synthèse : les réseaux d'entreprises

Comme nous l'avons montré dans les parties concernant les territoires, la légitimité et la gouvernance territoriale constituent des cariatides qui soutiennent l'édifice. En revanche, les réseaux d'entreprises ne disposent pas de gouvernance, ils n'ont pas de limites et peuvent, par conséquent, être infinis ce qui est impossible dans un territoire autour duquel la limite matérialise son identité et l'oppose à l'altérité.

De plus, le réseau d'entreprises n'impose pas la proximité alors que ce concept semble fortement associé au territoire. Nous allons aborder plus en détail ces différents points dans le prochain chapitre et vérifier la place du concept de proximité dans les réseaux ainsi que dans les territoires.

Dans le cas du pôle de compétitivité Végépolys, le concept de réseau d'entreprises n'est que partiellement retenu. En effet, le concept de réseau est induit par le contexte territorial et c'est lui qui organise ou, en tout cas, favorise la collaboration entre entreprises. Dès lors, bien que ce ne soit pas l'objet de notre étude, la question reste toutefois posée du croisement des caractères propres aux réseaux d'entreprises et de ceux appartenant aux territoires.

Ce croisement semble se confirmer en cela que les territoires disposent nécessairement d'une gouvernance ou tout au moins d'une représentativité reconnue à l'intérieur et à l'extérieur du territoire, alors que les réseaux d'entreprises en sont généralement dépourvus.

De plus, la proximité géographique caractérise, sans toutefois représenter un poids important, le territoire. Dans le cas d'un réseau d'entreprises, la proximité n'est pas nécessaire.

Ces deux particularités ont nécessairement des impacts qui nous autorisent à accepter une différence suffisamment marquée entre ces deux concepts.

4 - Le concept de proximité

Il est intéressant de noter que l'étymologie du mot proximité vient du latin *proximitas* qui donne "voisinage" mais qui a été rapidement utilisé au sens figuré dans le sens de "affinité", "ressemblance", "union" et "assemblage". C'est un dérivé de *proximus*, "le plus proche", qui a donné "prochain". Il a supplanté, au 18^{ème} siècle en France, *proismeté* qui exprime "parenté, droit de lignage". De nos jours, il exprime plutôt la notion spatiale de voisinage.

Au-delà de la distance géographique, le terme proximité renvoie également à la proximité sociale.

4.1 - La proximité, une question de distance

L'étude des groupements d'entreprises (clusters, districts, SPL, *etc.*) nous conduit à prendre en compte plus ou moins implicitement la distance qui existe entre les acteurs économiques. La proximité renvoie à l'absence d'éloignement entre les agents ou au fait que cet éloignement est comblé par une relation, un lien. Elle peut d'abord s'évaluer dans les termes habituels de l'éloignement physique. Il s'agit alors de la proximité géographique.

Or, la distance n'étant plus considérée simplement comme un concept physique ou géographique, ni la distance, ni la proximité géographique ne suffisent pour qualifier de proches deux agents économiques. Ainsi, l'éloignement peut être mesuré en termes de préférences (éloignement social, culturel, psychologique ou institutionnel).

Du reste, la proximité est une distance qui fait référence aux contraintes naturelles et physiques, mais aussi aux construits sociaux tels que les infrastructures de transports et de télécommunications qui modifient les temps et les coûts d'accès à autrui.

En outre, la proximité est considérée comme une valeur sociale refuge dans un monde sans repères, impersonnel, anémique¹⁰ ou complexe.

¹⁰ Absence de normes ou d'organisation stable, terme utilisé par Durkheim au début du XX^{ème} siècle pour caractériser l'asocialité.

Réservoir de solutions, elle est unanimement célébrée pour ses vertus pacificatrices, réparatrices, unifiantes, impliquantes.

Tandis que la distance est généralement associée à la lourdeur, à l'inertie, aux pesanteurs bureaucratiques, la proximité renvoie à la prise en compte du "réel", à l'adaptabilité, à la flexibilité, à l'autonomie, à la souplesse, à l'informel et la réactivité. La proximité porte un sens mélioratif.

4.2 - La proximité, une question organisationnelle

F. Perroux (1950) insistait sur la nécessité de sortir de l'illusion géographique, et proposait de distinguer l'espace géonomique (l'espace banal) et l'espace économique. Le premier est *"défini par des relations géonomiques entre points, lignes, surfaces et volumes"*, c'est l'espace sur lequel sont situés les moyens personnels et matériels de la firme en état de fonctionnement. La proximité géographique n'est que la simple distance géographique entre deux points, elle concerne la distance physique entre les acteurs et est dépendante des infrastructures de transport.

Dans un territoire économique, l'accent est mis sur le caractère spatial des activités économiques. Les espaces économiques se définissent par les relations économiques qui existent entre des éléments économiques. Par exemple, la firme est parfois composée d'établissements géographiquement dispersés entre lesquels sont noués des liens diversement étroits d'organisation.

La proximité organisée ou organisationnelle, quant à elle, résulte d'un lien social qui s'exprime par les relations qui matérialisent les interactions, elle exprime une fonction de coordination. B. Arthur (1989) et G. Hodgson (1996) ont montré que les choix des acteurs sont influencés par les choix préalables des individus avec lesquels ils sont en interaction, ce qui favorise l'émergence d'une technologie, d'une stratégie, d'une convention et d'une institution commune.

En outre, Le Roy (2003) souligne que *"Des éléments comme la proximité socio-économique des acteurs ou l'antériorité des relations [...] devraient sans doute jouer un rôle important"*.

4.3 – Deux formes de proximité organisée : appartenance et similitude

La proximité organisée peut prendre deux formes : une proximité d'appartenance ou une proximité de similitude. Dans le premier cas, les acteurs sont proches en termes organisationnels car ils appartiennent au même espace de rapports (firme, réseau de firmes), c'est-à-dire entre lesquels se nouent des interactions de différentes natures.

Dans le second cas, les acteurs sont également proches en termes organisationnels car ils se ressemblent, c'est-à-dire qu'ils possèdent le même espace de référence et partagent les mêmes savoirs, le même espace de représentation, de modèles et de règles de pensée et d'action (Gilly et Torre, 2000 ; Torre, 2000).

Ces deux conceptions de la proximité organisationnelle ne s'opposent pas mais se complètent, en particulier quand une relation d'appartenance, reposant initialement sur des relations industrielles, se matérialise par une augmentation des interdépendances entre les organisations, significatives d'une complémentarité plus forte entre les acteurs.

Par conséquent, *"une relation de proximité est induite par l'appartenance à une organisation comme le fait de suivre des règles communes ou partager une même culture d'entreprise au sein d'une activité finalisée"* (Rallet, 2002). Cela montre que la proximité d'appartenance donne naissance à la proximité organisationnelle.

L'intérêt de cette distinction est de savoir dans quelle mesure la proximité organisée peut se passer de la dimension locale : le territoire est la combinaison des deux proximités, et la notion de *voisinage* exprime bien le fait que l'agglomération ou la proximité géographique ne soient jamais totalement étrangères à un certain lien social. Mais les auteurs vont plus loin en indiquant que la proximité organisée est une *"trouée potentielle dans l'espace local"* (Rallet, 2002) et en se demandant jusqu'où elle peut s'émanciper de la contrainte géographique. Il ajoute que *"la proximité des agents, et donc leur concentration géographique, s'explique moins par des besoins fonctionnels de coordination que par l'encastrement des relations économiques dans des réseaux sociaux ou institutionnels territorialisés"* (Rallet, 2002).

Du reste, pour Krugman (1991), le territoire c'est à la fois l'existence d'un socle social support des relations économiques qui va faciliter communication et coopération, et à la fois le potentiel relationnel généré par la proximité géographique pure et la condition permissive que sont les proximités institutionnelles, sociales et culturelles, issues de l'histoire.

Dans cette perspective, l'ancrage territorial des firmes doit correspondre "*à une valorisation sociale localisée des ressources présentes sur un territoire, mais son succès et sa pérennité reposent sur la bonne articulation de ce mode de développement avec les intérêts individuels des agents et en particulier ceux des entreprises*" (B. Pecqueur et J.B. Zimmermann, 2004).

4.4 - La proximité au service de l'innovation

L'innovation semble favorisée par la proximité des acteurs concernés, toutefois cette situation est-elle un facteur suffisant pour prétendre à la performance ?

Dans le cas de la proximité géographique entre inventeurs, ce seul caractère n'est pas suffisant pour expliquer la performance des entreprises. Il est nécessaire de s'assurer qu'il existe des mécanismes de transfert, capables de diffuser les externalités de connaissances, de leurs lieux de production à leurs lieux d'application.

En effet, dans la littérature économique, on considère que l'agglomération des entreprises au sein d'un territoire permet de minimiser les coûts de transaction, et favorise la confiance grâce à des mécanismes divers (Malmberg et Maskell, 2001), formels ou informels.

Les mécanismes informels sont constitués par des contacts avec les différents acteurs du territoire, de l'apprentissage par l'observation, *etc.* Les mécanismes formels se retrouvent, dans le cadre des accords de coopération, tant dans des relations verticales (clients-fournisseurs) qu'horizontales (alliances de RD).

Aharonson et *al.* (2004), montrent à partir d'une étude menée sur les entreprises de biotechnologie canadienne, que les entreprises situées au sein des treize clusters régionaux, présentent une propension à innover plus importante, que celles qui sont situées en dehors du cluster.

La proximité géographique aurait donc un impact sur l'innovation. L'étude montre par ailleurs, que les entreprises dont le domaine d'application correspond à la spécialisation du cluster, présentent un taux de dépôt de brevets deux fois plus élevés que celui des entreprises n'ayant pas le même domaine d'application. La proximité technologique entre les entreprises du cluster aurait également un impact sur la capacité à innover des entreprises co-localisées.

Les auteurs montrent ainsi que la co-localisation géographique des entreprises ne suffit pas à elle seule à motiver ni expliquer la capacité à innover des entreprises. C'est la concentration des entreprises innovantes qui favoriserait leur capacité à innover. La co-localisation avec des entreprises non innovantes serait au contraire source d'effets de congestion.

Les résultats de leurs études montrent que, non seulement la proximité géographique des entreprises favorise leur capacité d'innovation, mais surtout que l'interaction avec leur proximité technologique facilite l'absorption des externalités et donc influence leur productivité technologique. Ces études mettent par ailleurs en évidence que les effets de spécialisation dépassent largement les effets de diversification au sein de l'industrie biotechnologique.

4.5 – Synthèse : le concept de proximité

La proximité est une garantie contre les effets pesants de la distance, elle favorise la souplesse et la réactivité contre l'inertie et la lourdeur. Très rapidement, ce sont les effets organisationnels et sociaux qui bénéficient de la proximité. La similitude vécue au travers du même espace, des mêmes règles et avec les mêmes références, favorise le partage et l'action collective. De plus, l'appartenance à une même structure ou à un même réseau facilite la mise en place d'organisations communautaires. Les intérêts qu'en tireront les acteurs et les entreprises locales permettront une valorisation sociale des ressources territoriales au profit de la communauté.

Par ailleurs, plusieurs études ont montré l'intérêt de la proximité dans l'acte d'innover. Des mécanismes informels d'observation, de confiance et d'apprentissage vont favoriser la coopération entre les acteurs et permettre la mise en œuvre d'actions innovantes.

Dans le cadre de notre terrain d'étude, la proximité joue un rôle évident. Nous montrerons qu'elle a favorisé la création d'une identité territoriale dans plusieurs filières du végétal spécialisé. C'est par exemple la proximité avec des producteurs de semences locaux qui a incité Vilmorin à s'installer en Anjou.

La proximité géographique, c'est la proximité initiale, celle qui permet de se voir, de se parler, de contractualiser sans contrat. Territoire et proximité sont mutuellement encastrés, l'un nourrissant l'autre.

Par la suite, sur ce socle historique et identitaire se formalisent les relations qui rendent la proximité géographique moins fondamentale, au profit de la proximité organisationnelle qui va marquer la différence entre les entreprises et favoriser celles qui seront engagées dans des relations de partenariat.

Comme nous le verrons par la suite, les relations personnelles jouent un rôle important à la fois dans la définition de la proximité et à la fois sur ses conséquences.

5 - L'impact sur le territoire du concept d'encastrement

Couramment traduit par encastrement, l'*embeddedness* trouve d'autres synonymes, citons par exemple enchâssement, enchevêtrement, enclavement, insertion ou immersion, *etc.* Nous nous en tenons à la traduction d'*encastrement* car celle-ci est la plus répandue dans la littérature.

5.1 - Nouvelle sociologie économique, encastrement et territoire

La "*Nouvelle Sociologie de l'Economie*" (New Economic Sociology, NES), initiée par les travaux de Granovetter, est un courant théorique qui s'efforce d'expliquer les faits économiques à partir d'éléments sociologiques (Laville, 2002 ; Steiner, 1998, 1999, 2001, 2002 ; Swedberg, 1987; Smelser et Swedberg, 1994 ; Swedberg et Granovetter, 2001). Selon cette approche : "*beaucoup de problèmes économiques, qui, par la tradition, sont vus comme appartenant au camp de l'économiste, peuvent être mieux analysés en tenant compte des considérations sociologiques*" (Swedberg et Granovetter, 2001).

Dans le cadre de nos travaux, la "*nouvelle sociologie de l'économie*" va nous aider à comprendre comment les acteurs s'approprient les ressources nécessaires au développement de leur réseau relationnel au sein d'un territoire et comment cela favorise le déploiement d'une stratégie collective.

La nouvelle sociologie de l'économie s'appuie sur trois principes généraux qui, pris ensemble, lui donnent une véritable unité théorique : (1) l'action économique est une forme de l'action sociale ; (2) l'action économique est socialement située ou encadrée ; (3) les institutions économiques sont socialement construites, on peut les concevoir comme des "*réseaux sociaux figés*" (Granovetter, 1992, 1992b, 1994 ; Swedberg et Granovetter, 2001).

Dans cette perspective, l'entrepreneur n'est plus uniquement guidé par son intérêt personnel, mais aussi par d'autres dimensions essentiellement relationnelles comme la confiance, le statut, l'approbation, la recherche de prestige, les normes et le pouvoir, dont l'origine est à chercher dans le contexte social.

Ce contexte social recouvre les influences qu'exercent les relations personnelles bilatérales des entrepreneurs ainsi que les opportunités qu'elles offrent et les contraintes que font peser la structure de ces relations et les réseaux à l'intérieur desquels les entrepreneurs se meuvent. Ce sont ici les deux faces de la notion d'encastrement qui sont mises en évidence : sa dimension relationnelle et sa dimension structurale (Plociniczak, 2003).

Par ailleurs, Arrow (1998) a avancé l'idée selon laquelle une attention plus soutenue à la structure sociale de l'économie pourrait révéler chez les acteurs des croyances et préférences issues d'interactions sociales sans l'influence des prix et des marchés.

L'historien économique hongrois Karl Polanyi fut le premier à introduire la notion d'encastrement. Pour lui, l'action économique ne peut être réduite en des termes individualistes car elle est influencée par les institutions : *"L'économie humaine [...] est encadrée et insérée au sein d'institutions économiques et non économiques. L'inclusion de la dimension non-économique est vitale"* (Polanyi, 1957).

Il en résulte que l'encastrement rassemble un ensemble de règles sociales, politiques et culturelles au sein du paysage économique.

5.2 - L'encastrement relationnel

L'encastrement relationnel retient l'ensemble des relations qui exercent une influence sur l'acteur économique. Celles-ci se sont développées au contact des autres acteurs à travers le réseau relationnel de l'intéressé et participent à la constitution de son capital social. Par ailleurs, la notion d'encastrement postule qu'il est impossible d'examiner des relations bilatérales en situation d'isolement sans les replonger à l'intérieur de structures relationnelles plus larges, c'est-à-dire des réseaux au sein desquels les acteurs sont situés.

5.3 - L'encastrement structural

L'encastrement structural s'attache à retenir l'ensemble des relations bilatérales encadrées dans la structure du réseau de relations concernée. Ainsi, prétendre analyser une relation bilatérale sans comprendre comment elle est elle-même encadrée dans un ensemble plus étendu de relations ne nous donne pas une vision complète de cette relation bilatérale (Granovetter, 1993). Dès lors, l'étude de l'encastrement de la relation dans son réseau de relations nous informera sur les répercussions de cette relation sur les autres.

Dans ces perspectives, l'encastrement suppose que les actions économiques des acteurs dépendront de la structure des relations sociales dans lesquelles ils agissent. De plus, il est nécessaire de repérer, d'une part, les liens aux objets, aux acteurs et aux situations et, d'autre part, la dynamique et la forme de la relation sociale. Granovetter précise que les acteurs ne se comportent ni ne prennent leurs décisions *"comme des atomes, indépendants de tout contexte social, pas plus qu'ils ne suivent docilement un scénario écrit pour eux et qui serait fonction de l'ensemble des catégories sociales auxquelles ils appartiennent. Au contraire, les actions qu'ils entreprennent pour atteindre un objectif sont encadrées dans des systèmes concrets, continus de relations sociales"* (Granovetter, 1985).

La structure sociale dans laquelle l'acteur puise ses informations a une influence sur la teneur des informations et par voie de conséquence sur ses actions. Le contexte de l'explication des comportements entreprenants passe ainsi de l'acteur isolé à *"un cadre de référence plus large et plus social"* : le réseau social (Granovetter, 1994). Ainsi, l'environnement relationnel de l'acteur économique est un assemblage de relations sociales, de réseaux et d'actions individuelles. En conséquence, la perspective de l'encastrement implique un entrelacement des intentions sociales et économiques de l'acteur.

L'étude des relations entre les acteurs d'un territoire par le concept de l'encastrement favorise une approche qui place l'action individuelle dans une structure relationnelle qui pèse sur l'action et qui permet l'analyse des interactions et leurs conséquences sur la structure.

Elle favorise la compréhension de phénomènes émergents découlant des connexions entre les acteurs, dont on ne peut pas rendre compte par une simple agrégation des attributs des membres de la structure (Knoke et Kulinski, 1982).

L'hypothèse centrale de Mark Granovetter repose sur la condition de l'acteur économique qui n'est pas *isolé* mais *situé* dans des réseaux et des structures sociales qui agissent sur sa stratégie.

L'action d'un acteur ne peut s'expliquer uniquement par la poursuite d'intérêts individuels économiques. Des objectifs non économiques entrent également en ligne de compte tels que la sociabilité, l'approbation, le statut social ou encore le pouvoir.

M. Granovetter précise que la notion d'encastrement postule l'existence de réseaux sociaux personnalisés qui influencent le comportement des acteurs individuels. Les actions économiques sont, de ce fait, encadrées dans des structures sociales qui conditionnent les stratégies mises en place, sans pour autant les déterminer entièrement. Les acteurs ne prennent pas de décisions indépendamment de tout contexte, pas plus qu'ils ne suivent un scénario écrit pour eux à l'avance en fonction de leur appartenance sociale.

5.4 - Encastrement : quatre types

La théorie de l'*embeddedness* ou encastrement a été remise à l'ordre du jour par Granovetter à partir d'une notion introduite par Karl Polanyi (1944) selon laquelle, dans les sociétés anciennes, l'économie restait encadrée dans la société. M. Granovetter (1994) a précisé que les organisations économiques ne peuvent être analysées en termes strictement économiques mais doivent s'enrichir de questionnements plus larges, incluant des dimensions sociales (Huault, 1998). Nous allons reprendre l'analyse d'Isabelle Huault qui propose de caractériser l'encastrement en quatre types différents.

Ainsi, quatre types d'encastements non exclusifs les uns des autres sont généralement distingués (Huault, 1998) : l'encastrement cognitif, culturel, structurel et politique.

Les travaux de Cyert et March (1963) ou de Simon (1955) ont démontré que l'encastrement cognitif se réfère au caractère limité de la rationalité ainsi qu'à son caractère subjectif, cognitif et contextuel. L'encastrement culturel, quant à lui, met l'accent sur l'idée selon laquelle les aspects culturels façonnent les institutions économiques (Di Maggio et Powel, 1983). Celles-ci pouvant être influencées par des valeurs ou des habitudes culturelles.

L'encastrement structurel montre que les relations économiques sont insérées dans des systèmes durables et concrets de relations sociales, c'est le cas par exemple de relations de personne à personne. Enfin, l'encastrement politique souligne que les décisions économiques sont dépendantes de la sphère politique, comme le montre certaines analyses qui tiennent compte de facteurs économiques ainsi que de facteurs politiques.

Deux de ces types d'encastrement font référence au territoire : l'encastrement culturel et l'encastrement structurel. L'encastrement politique peut également y jouer un rôle.

Ainsi, dans le développement de nos travaux, les réseaux relationnels seront étudiés principalement dans un contexte culturel et structurel.

5.5 – Territoire, encastrement et proximité

L'encastrement territorial rejoint l'idée selon laquelle une action économique ne se projette pas dans un espace qui ferait office de réceptacle neutre mais au contraire serait imprégnée des caractères du territoire où elle est située.

Cela nous amène à proposer la notion d'encastrement territorial qui fait référence à la manière dont un territoire doté de caractéristiques spécifiques va contraindre les actions économiques des individus. Cette prégnance du territoire s'exerce alors selon deux modalités différentes : collective et individuelle.

La dimension collective considère le territoire comme une entité spatiale concrète, dotée de caractères spécifiques, et composée d'acteurs de natures très diverses (économique, socioprofessionnelle, politique, institutionnelle, *etc.*) qui entretiennent entre eux des relations privilégiées contribuant à la production – reproduction de ce territoire.

La permanence de ces relations permet de renforcer la cohésion de ces acteurs et renforce sa différenciation vis-à-vis de l'extérieur, ce qui rejoint l'idée de régularité géographique développée par l'école de la proximité (J.P. Gilly et A. Torre, 2000 ; C. Courlet et *al.*, 1993 ; G. Colletis, J.P. Gilly et *al.*, 1999).

Mark Granovetter (2000) explique que ces règles ne sont pas liées à un problème productif donné, mais contingentes à un rapport de force entre acteurs à un moment donné et à une époque donnée. Ces règles sont donc non reproductibles à l'identique dans un autre territoire et susceptibles de se transformer au gré de l'évolution des rapports de force.

La dimension individuelle des relations s'intéresse aux pratiques et aux représentations des individus, toutefois dans le cadre d'un territoire, ceux-ci utilisent les règles édictées par la collectivité.

L'encastrement renvoie à l'imprégnation territoriale des acteurs, c'est-à-dire à la manière dont la territorialité d'un individu va influencer sur son comportement et notamment sur ses actions économiques.

L'encastrement territorial des acteurs et de leur stratégie est ici un encastrement social, il est inhérent à une culture locale spécifique.

Comme l'illustrent les exemples des districts industriels et des clusters, la plupart des processus de globalisation de l'activité des PME s'encastrent dans le local donnant au territoire de proximité un rôle déterminant. Suire (2004) parle d'un encastrement territorial qui favorise l'encastrement social, technique et économique. A l'intérieur du réseau, les principales relations qui se créent, d'une part avec les autres entreprises et d'autre part avec les collectivités territoriales, doivent être gérées dans une stratégie de réseaux, appuyée par le territoire et bien insérée dans la stratégie globale de l'entreprise afin de profiter pleinement de ses effets.

Par ailleurs, l'étude de l'encastrement au sein d'un territoire conduit nécessairement à envisager les interactions entre acteurs par le concept de proximité. Celui-ci se décline en trois formes généralement identifiées : géographique, organisationnelle et institutionnelle (G.Colletis, J.P. Gilly et *al.*, 1999).

La proximité géographique dépasse le simple cadre de la localisation des acteurs dans un espace. Dès lors que cet espace est limité, il acquiert le statut de territoire, d'espace construit, nommé, identifié et identifiant. Il fait par conséquent référence à une construction sociale et culturelle par les acteurs et par leurs interactions et ceci dans le mouvement de l'espace-temps.

La proximité organisationnelle, quant à elle, résulte de la mobilisation du cadre cognitif collectif afin de favoriser la construction d'un espace stratégique de référence pour les acteurs. Elle se manifeste par ailleurs par la présence d'objectifs collectifs qui viennent renforcer l'identité du territoire et favoriser son management.

Enfin, la proximité institutionnelle fait référence à l'adhésion des acteurs à des règles formelles de représentations communes qui vont orienter, en partie, leur stratégie et donner lieu, ainsi, à des comportements de coordination dans le temps.

5.6 - Synthèse : impact du concept d'encastrement dans le territoire

Dans le cas de Végépolys que nous allons étudier, la transposition du concept d'encastrement dans le contexte d'un pôle de compétitivité est assurée. En effet, les principes de la Nouvelle Sociologie de l'Economie s'affirment dans les territoires en plaçant l'action sociale au premier plan et en situant socialement l'action économique.

Les valeurs, comme la confiance, la recherche d'une position sociale ou le pouvoir, sont des valeurs qui prévalent dans les relations personnelles. Le contexte de territoire va nous permettre de disposer d'un terrain d'étude approprié pour étudier ces valeurs, notamment en raison de l'encastrement relationnel des individus interrogés et de l'étude de la constitution de leur capital social.

C'est ainsi d'ailleurs, dans ses travaux, que Granovetter envisageait la notion d'encastrement par l'existence de réseaux sociaux qui influencent le comportement des acteurs et qui agissent sur leurs choix stratégiques.

Enfin, comme le souligne Suire (2004), les territoires, dont font partie les pôles de compétitivité, représentent l'espace dans lequel les PME sont localement encadrées, et qui favorisent l'encastrement social, technique et économique.

6 - Les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux impliquent la participation d'acteurs de sorte que, se crée, puis se développe, un réseau social. Toutefois, tous les acteurs n'ont pas le même poids dans ce réseau, certains ont intégré le réseau par nécessité professionnelle, entraînés par leur hiérarchie ou sollicités par un projet professionnel. D'autres ne sont pas ou peu impliqués, plutôt critiques vis-à-vis de ces réseaux d'où naissent confrontations et négociations contraintes. D'autres enfin ont une forte volonté à intégrer les réseaux disponibles, certes par choix professionnels, mais aussi parfois emportés par un désir de représentation personnelle dans la sphère locale ou dans le réseau concerné.

Aussi, pour quelles raisons certains acteurs se propulsent-ils aux meilleures places des réseaux, disposant ainsi d'une grande visibilité et n'hésitant pas à dégager une énergie importante pour tirer profit de cette position ?

Quelles sont les dispositions permettant à un individu de s'impliquer fortement dans un processus devant le conduire à une position supérieure dans un réseau ?

Quel est le rôle du contexte personnel, du contexte professionnel et du contexte social dans ce processus ?

Nous allons dans cette partie tenter d'apporter des éléments de réponse à ces questions et nous chercherons à recenser les facteurs constituant et influençant les réseaux. Notre étude sera ensuite confrontée à notre terrain d'étude afin de comprendre et de valider les facteurs que nous avons recensés. Ce rapprochement entre la revue de littérature et entre notre sujet d'étude nous permettra, nous l'espérons, d'apporter quelques compléments aux travaux réalisés dans les domaines des réseaux sociaux, du capital social et des stratégies collectives.

6.1 - Un statut particulier pour un acteur maître de son réseau relationnel

Le statut que nous allons évoquer fait référence à la position dont un acteur dispose dans un réseau relationnel. Nous allons particulièrement nous attarder sur les individus bénéficiant d'une posture privilégiée en raison de leur volonté à créer et à contrôler leur réseau.

Les travaux d'Allen (1984) ont montré la grande disparité des relations entre des acteurs travaillant au sein d'unités de recherche de différentes structures. Les échanges d'informations sont très variables selon les acteurs, certains communiquent vers un large réseau, alors que d'autres ne sont pas connus par la communauté. Allen qualifie de "stars" les individus qui disposent du plus grand nombre de contacts.

Comment se caractérisent les "stars" recensées par Allen ? Selon lui, elles utilisent abondamment leurs contacts externes principalement constitués de relations personnelles (Allen 1984). Ces individus forment des réseaux dans lesquels la communication est importante, les "stars" échangent entre elles, puis diffusent leurs informations dans leur organisation professionnelle. Allen (1984) constate que les structures relationnelles se construisent aussi à partir de démarches individuelles.

D'autres chercheurs ont étudié les critères pouvant expliquer la démarche personnelle des "stars", que certains nomment *gatekeeper*.

La traduction de *gatekeeper* donne portier. Cela s'explique par le rôle de passeur ou de douanier que joue l'acteur entre son organisation et l'extérieur, entre "l'espace sacré" de son organisation et "l'espace profane" de l'extérieur.

Tushman et Scanlan (1981) trouvent dans la position hiérarchique une des explications du statut de star de certains individus. Allen, pour sa part, voit dans le parcours d'études supérieures l'une des autres raisons qui conduit une personne à accéder à une posture favorable. Tushman et Katz (1980) identifient également le rôle que jouent les schémas cognitifs et les codes utilisés par les acteurs en relations, cela s'explique par les réseaux relationnels existant dans une même communauté professionnelle.

Dans le cas de notre recherche, les individus stars recensés font partie, pour plusieurs d'entre eux, d'une communauté informelle mais réelle d'ingénieurs agronomes.

Bien que le rôle joué par des "stars" puisse expliquer en partie l'objet de la constitution d'un réseau relationnel, plusieurs interrogations restent sans réponses. Tout d'abord, les critères identifiés, que nous développerons par la suite, sont peu nombreux et donc peu susceptibles de caractériser une "star". Ensuite, la conjugaison de ceux-ci ne conduit pas systématiquement un individu au statut de "star", et enfin pourquoi les autres acteurs disposant des mêmes critères ne sont-ils pas "stars" ?

Enfin, Crozier et Friedberg (1977) ont constaté que les acteurs se préservent toujours une parcelle d'autonomie, la portée des règles reste limitée et il n'est pas possible de tout prévoir. Il peut même arriver que ces relations contredisent les spécificités de l'organisation formelle. Mintzberg (1982) évoque ces flux de relations informelles naissant spontanément et officieusement entre personnes de différents niveaux et de structures différentes, des flux de relations au sein de comités informels de réalisations de tâches.

6.2 - La place importante des réseaux informels

Les réseaux informels peuvent se développer dans de nombreuses situations organisationnelles, leur développement est toutefois favorisé dans des contextes de forte proximité, celle-ci pouvant se manifester sur des critères géographiques, organisationnels, personnels ou professionnels. Un réseau informel ne remplace en aucun cas un réseau formel, il vient simplement le compléter et souvent le précéder.

Saxenian (1994) explique, en partie, le dynamisme de certains clusters américains par la porosité des frontières entre les organisations. Cela facilite les échanges entre partenaires et favorise le développement de réseaux informels entre les ingénieurs d'entreprises partenaires. La circulation des informations se développe et se fluidifie dans le cluster, permettant de dynamiser les échanges, la gestion des connaissances, les partenariats et les stratégies collectives. Cela conduit ainsi à encourager l'innovation et sa diffusion (Rogers 1982).

Plusieurs chercheurs ont tenté de comprendre les échanges informels entre individus. Von Hippel (1987) indique que les échanges sur une base informelle sont un moyen d'acquérir des informations parfois de manière plus performante que par les moyens offerts par les réseaux formels. Au risque, *a priori*, de manque de fiabilité et de diffusion anarchique de l'information s'oppose au contraire les privilèges permis par la relation informelle : confiance, réciprocité, coûts, rapidité, flexibilité.

D'après Ferrary et Pesqueux (2004), les échanges ne sauraient être fondés uniquement sur des relations de pouvoir, mais sur des relations qui supposent réciprocité. "*C'est parce qu'il y a des échanges non économiques que les échanges économiques sont possibles*".

Plusieurs auteurs (Kreiner et Schultz, 1993) mettent en relief le caractère individuel de l'échange informel d'un acteur. Celui-ci va utiliser différents moyens pour identifier la potentialité de ses interlocuteurs, parmi lesquels les salons, les formations, les conférences, les séminaires ou encore les projets mobilisant des partenaires. La détermination de l'acteur est motivée par le désir de bénéficier d'une place particulière dans l'échiquier partenarial ou par le souhait de disposer d'une expertise particulière ou encore de détenir quelques clés d'un pouvoir managérial. Parfois, après cette phase d'instauration du lien informel, la relation se cristallise et atteint un statut formel. Le concept d'échange a été étudié par de nombreux auteurs.

Dans l'une de ses études, Bouty (2000) distingue deux types d'échanges : l'échange profitable et l'échange équitable. Dans le premier cas, l'échange est assimilé au troc, le potentiel d'échange est limité et se réalise sur une période de transaction courte, de plus, les informations échangées sont relativement disponibles et nécessitent peu d'implication personnelle. Dans le cas d'un échange équitable, l'implication est plus forte, assimilable à un investissement. La quantité et la qualité de l'information sont plus importantes, et une "charte" d'échanges informels est réciproquement admise. Le coût principal de ces informations est constitué par le temps nécessaire d'implication.

Le caractère informel d'un réseau relationnel apporte son lot d'avantages et d'inconvénients. Il favorise les échanges, crée un climat de confiance, permet d'accéder à des informations pour un coût faible. Toutefois, l'information risque d'y perdre son caractère confidentiel, de plus, l'implication des acteurs représente un coût non négligeable en termes de temps. Enfin, le rôle central de l'acteur et son implication personnelle en marge du système organisationnel de l'entreprise accentuent le caractère informel du réseau et favorise l'accès aux informations.

6.3 - La constitution d'un réseau relationnel

Dans le cadre de recherches sur l'innovation, plusieurs chercheurs et en particulier Callon et Latour (1986) ont mis en évidence le rôle joué par les relations et les négociations entre les acteurs. En effet, ces chercheurs souhaitaient reconsidérer la représentation selon laquelle une innovation résulte simplement d'une idée.

D'après eux, l'individu ou le groupe d'individus à l'origine d'une idée doit faire adhérer les acteurs clés à son concept. Cela revient à prendre en compte le contexte, les intérêts des parties prenantes et la qualification du concept aux normes de l'environnement. Il en résulte un réseau relationnel d'échange au seul but de promouvoir l'innovation : Callon et Latour utilisent les termes "*d' enrôlement*" et "*d'intéressement*" des acteurs clés. La recherche de soutien auprès de ces acteurs matérialisera le réseau relationnel en y plaçant les rôles clés nécessaires à son bon fonctionnement.

Bien que notre sujet d'étude ne soit pas spécifiquement lié à l'innovation, cette dernière en est néanmoins l'une des représentations. En effet, les réseaux d'acteurs étudiés le sont dans un contexte de pôle de compétitivité dans lequel certains individus vont développer et mobiliser un réseau informel et personnel, afin d'obtenir des informations qui conduiront à la réalisation de projets dans lesquels la place des innovations ne sera pas absente.

Les travaux de Harrison White, notamment ceux publiés en 1992 sur l'action sociale dans son ouvrage *Identity and Control*, explorent tout un pan des réseaux sociaux qu'il nous semble intéressant de relever, notamment le concept d'identité et son articulation avec les réseaux.

La notion d'identité signale, selon White, "*toute source d'action qui n'est pas explicable par des régularités biophysiques, et à laquelle les observateurs peuvent attribuer du sens*". Elle a le mérite de représenter une entité individuelle ou collective, formelle ou informelle. De plus, elle prend en compte le caractère dynamique des situations. Dans les réseaux d'acteurs, la notion d'acteur dérive de la notion d'identité et se constitue à partir d'elle.

Aussi, Harrison White propose cinq attributs sur la notion d'identité :

- c'est une recherche d'appuis sociaux dans un contexte d'incertitude
- c'est une image projetée vers les autres dans un contexte précis, dans ce cas elle dispose d'un codage adapté à sa cible
- c'est une évocation de situations nourries de conformisme et de créativité
- c'est une représentation dans une construction permanente
- c'est une clé permettant de lier des identités entre-elles

Une identité est ainsi le résultat d'une construction permanente, à partir de divergences entre entités selon les contextes sociaux. De fait, une identité recherche des appuis stables afin de consolider ses attributs et de contrôler un environnement turbulent. C'est par le jeu de ces divergences et de ces recherches de contrôles que les identités vont se pérenniser dans un enchaînement permanent. Ainsi, une identité est dans une dynamique de conservation/construction et dans une dynamique relationnelle représentant l'énergie d'un mouvement perpétuel.

Les relations entre les identités introduisent et définissent la dynamique relationnelle. Elles produisent également des histoires, lesquelles sont les témoins des interactions et des liens qui se nouent entre les identités. La construction du réseau social s'appuie sur ces histoires qui inscrivent dans la durée les liens et les effets durables qui en dépendent. Ces histoires renferment les démarches de liens et de contrôles¹¹ entre les identités en mêlant expérience vécue et structure relationnelle. Une relation entre deux acteurs est formée par plusieurs histoires qui mettent en scène les interactions et les liens entre les deux.

Tenter de créer un lien, c'est tenter d'établir un contrôle sur l'identité visée afin de stabiliser la relation spécifique aux deux acteurs. Les histoires qui en résultent se nourrissent ainsi des liens nouvellement créés, des liens établis dans le passé et de la matière des histoires apportées par le réseau d'acteurs constitué.

La structure fondamentale du monde social est ainsi constituée par l'agrégation de liens, formés par des histoires entre des identités. Aussi, le réseau social, par sa structure et par les liens composés entre individus, permet l'action ou la tentative de contrôle, afin de favoriser son développement pouvant conduire à des formes sur lesquelles nous reviendrons, telles que les "petits mondes".

Harrison White fait également référence à l'équivalence structurelle, c'est-à-dire à l'équivalence de position de deux entités structurellement proches et disposant de relations similaires. Ainsi, des entreprises en position d'équivalence structurelle forment un marché.

Selon Harrison White, les réseaux forment un ordre social permettant de réguler les relations et les échanges. Il appelle cette organisation une discipline, qui donne lieu à trois types de représentation : l'interface, l'arène et le conseil.

¹¹ Les contrôles sont entendus ici comme une maîtrise de l'environnement.

Le marché joue le rôle d'interface et permet les échanges, ce qui implique un engagement de la part des acteurs. L'arène a pour fonction d'associer les identités. Enfin, les conseils correspondent aux décisions collectives. Ces trois disciplines impliquent des processus : l'engagement pour l'interface, la sélection pour l'arène et la médiation pour les conseils.

Les travaux d'Harrison White sont intéressants en cela qu'ils apportent une vision dans laquelle l'objet d'un réseau est une identité avec ce que cela implique d'humain, c'est-à-dire de fondement non rationnel, complété d'une batterie d'outils de rationalisation. L'identité est, somme toute, un mariage subtil entre les pulsions, l'expérience, les émotions et la raison, et d'autre part, la culture, l'éducation, le besoin d'organiser, de rationaliser pour contrôler son environnement. Harrison White replace, dans ses travaux, les réseaux sociaux au centre de cet ordre social. Nous n'utiliserons pas directement, dans nos travaux, l'approche proposée par Harrison White, mais nous ne manquerons pas néanmoins d'y faire toutefois référence lors du développement de nos recherches.

6.4 - Les concepts de liens forts vs liens faibles

L'origine des travaux sur la force des liens remonte aux travaux de Granovetter (1973) concernant l'effet des relations sur la recherche d'emplois. La définition qu'en donnait Granovetter était la suivante : *"La force d'un lien est une combinaison du temps accumulé, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité et des services réciproques qui caractérisent le lien"*.

La nature des liens induit l'implication dont fait preuve un individu dans sa démarche de construction de relations personnelles. L'implication peut également concerner un groupe d'individus ou une organisation.

Généralement, ce n'est pas la mobilisation des liens forts qui conduit aux résultats les plus efficaces, mais celle des liens faibles. Evoluant dans des sphères différentes et donc ayant accès à des réseaux plus larges et hétérogènes, les liens faibles permettent d'accéder à des informations variées.

Une information qui ne circulerait que par des liens forts risquerait de rester au sein de groupes restreints.

La qualité des liens faibles va privilégier la variété et l'intégration de l'information tandis que les liens forts stimuleraient le processus d'accumulation des ressources. (Lemieux et Ouimet, 2004).

En outre, les liens forts nécessitent un temps d'investissement plus long qui finalement limite le nombre de relations au groupe, tandis que les liens faibles requièrent moins de temps et autorisent un nombre plus important de relations (Uzzi, 1996). Cela revient à former un réseau constitué de zones un peu fermées sur elles et constituées de liens forts et de ponts composés de liens faibles, mais donnant accès à d'autres zones de liens forts.

D'après Granovetter, tous les membres d'un groupe finissent par disposer des mêmes informations et ressources qui circulent de façon homogène.

Ces postulats issus des travaux de Granovetter sont toutefois discutables. En effet, les différences d'implication entre les individus ont un impact important sur la quantité et sur la qualité des relations développées. Ainsi, des différences vont apparaître dans l'accès aux informations et aux ressources, l'homogénéité entre les individus est mise en question en raison du caractère relativement peu rationnel des individus.

Par ailleurs, certains acteurs disposent de temps, d'expérience et d'une organisation facilitant la mise en œuvre de réseaux relationnels performants. Enfin, la maîtrise du secteur d'activité et l'identification de l'information stratégique pertinente vont nécessairement provoquer une différence directement imputable à la performance de l'individu.

Tout cela conduit à admettre la variété qualitative des réseaux relationnels développés par les acteurs.

Les liens forts ont quelques atouts que les travaux de plusieurs chercheurs ont permis de recenser. Pour Kale, Singh et Perlmutter (2000), ils favorisent la résolution collective de problèmes. Par ailleurs, les conflits sont plus limités entre individus disposant de relations personnelles de longue date (Nelson, 1989 ; Krackhardt, 1992). D'autres parts, la configuration des liens forts formant des zones un peu fermées facilite la redondance des informations entre les membres de cette zone (Burt, 1992).

Mais, au-delà de la réduction de la pertinence de l'information en raison de la redondance, cette configuration provoque un contrôle réciproque et finalement l'émergence d'une confiance entre les individus (Burt, 1992 ; Uzzi, 1996).

Par ailleurs, l'usage de réseaux permet aux acteurs concernés de réduire l'incertitude mutuelle en raison d'attentes réciproques comme le montre les travaux de Nathalie Moureau et Dominique Sagot-Duvaurox (2008) sur les lieux de diffusion d'œuvres d'art.

Ainsi, les liens forts incitent à l'implication et à la coopération des individus. Coleman (1988) confirme cela en s'appuyant sur l'institutionnalisation de l'environnement à l'origine de coopérations entre les individus encastés dans une structure relationnelle fondée sur des liens forts. En outre, les liens forts favorisent la réduction des coûts de transaction grâce à la confiance entre les acteurs, comme c'est le cas pour des collègues d'un même service par exemple. Des travaux menés sur les districts industriels (Romo et Schwartz 1995) montrent la manière dont la coopération entre les acteurs va favoriser la recherche du coût le plus juste, plutôt que du coût systématiquement maximisé.

Toutefois, ces avantages ne doivent pas nous faire oublier les inconvénients inhérents aux liens forts, comme par exemple la redondance des informations et donc leur appauvrissement. Burt (1992) a également relevé les contraintes que posent les liens forts, réduisant les marges de manœuvre personnelles et intensifiant le contrôle social. Ces contraintes limitent la flexibilité et gênent le développement de l'innovation en raison de la dispersion des informations et de son manque de renouvellement (Uzzi, 1997).

Par ailleurs, les contraintes relevées dans la présentation des liens forts deviennent, pour certaines, des atouts dans le cas de liens faibles. C'est le cas par exemple pour la flexibilité et la diversification des informations.

Ainsi, l'accès à une plus grande source d'informations, en dépit de leur moindre caution sociale, favorise l'innovation (Dussauge, Garrette et Mitchell, 2000). Burt (1992) souligne, dans sa théorie des trous structuraux, l'intérêt que trouve l'individu à combler les trous structuraux entre les réseaux, ce qui lui favorise l'accès à de nouveaux réseaux.

Par contre, les inconvénients relevés dans les structures de liens faibles tiennent à la faible circulation de l'information et à la faiblesse du contrôle social

Ainsi, la confiance est moins forte et le lien est plus fragile. De plus, l'information est moins accessible et peut nécessiter une dépense d'énergie plus importante pour son acquisition.

Plusieurs auteurs proposent un subtil dosage de force dans les liens entre individus. L'idée est de trouver le bon équilibre dans la force des liens afin de bénéficier des avantages des uns et des autres. Cela revient à favoriser la coopération (liens forts et réseaux fermés) tout en préservant l'autonomie et l'accès à l'information (Zenger et *al.*, 2002).

D'autres auteurs (Gargiulo et Benassi, 2000) suggèrent de tenir compte des acteurs et de leur organisation et à partir de cela, de comprendre leurs comportements dans la dynamique de leurs réseaux relationnels afin de mesurer l'impact des liens et leurs conséquences.

Granovetter, dans ses premiers travaux (1973), a mis en évidence la variété des informations véhiculées par les liens faibles. L'importance des combinaisons relationnelles explique cette variété, toutefois, pour circuler rapidement et en nombre, les informations doivent être sans complexité. Ainsi la rapidité du flux est favorisée (Hansen, 1999). Hansen, Podolny et Pfeffer (2001) ont montré le caractère tacite des informations accessibles par des liens forts, en effet, les acteurs se connaissent et peuvent compenser la relative complexité des informations par des échanges possibles et faciles.

La richesse variétale et la rapidité des flux d'information venant des liens faibles favorisent l'innovation, tandis que les liens forts favorisent la diffusion d'informations plus complexes mais moins pertinentes car elles sont contrôlées et connues par les autres acteurs.

Ajoutons que la structure des liens forts facilite les échanges et les relations étroites entre les individus, ce qui favorisent la constitution de zones fermées ou pour le moins protégées et structurées par une densité importante des liens (Hansen, 1999). Ces caractéristiques nécessitent un entretien des relations et des échanges. Les individus doivent maintenir et nourrir ces relations au risque d'être exclus de la zone.

Les liens faibles, quant à eux, impliquent moins les acteurs et ne nécessitent pas d'entretien ou, tout au moins, de façon ponctuelle et moins intense que pour des liens forts. Ils permettent d'être plus réactif et plus rapide dans l'utilisation des informations disponibles et donc plus rapide dans la réalisation de projets.

Enfin, aborder les réseaux sociaux nous conduit à nous intéresser également à l'opportunisme dont certains acteurs vont user. Nous allons dans le prochain chapitre détailler les comportements et les circonstances dont lesquelles l'opportunisme est utilisé.

6.5 - L'individu et l'opportunisme

La théorie des coûts de transaction de Williamson (1975, 1985) est un cadre théorique qu'utilisent plusieurs des chercheurs ayant travaillé sur l'opportunisme car il introduit ce concept en considérant que l'individu est opportuniste et que sa rationalité est limitée.

Ainsi, l'opportunisme est accentué par la rationalité limitée des acteurs et par les clauses des contrats qui ne prennent pas en compte toutes les situations, notamment vis à vis de partenaires (Gulati et Singh, 1998). Toutefois, Williamson précise que la structure de la firme est un réducteur d'opportunisme, elle contraint les individus au respect des règles de la firme.

Néanmoins, l'opportunisme est présenté comme étant l'une des raisons pour lesquelles les marchés peuvent être en échec. Ainsi cela explique pourquoi les acteurs, dans ces conditions, ne peuvent traiter les transactions avec une totale assurance.

Pour un individu, l'opportunisme est un des moyens de s'échapper des normes et de transgresser les règles. La rationalité limitée vient apporter la caution nécessaire à cet état que la morale réproouve parfois mais que le contrat n'a pas été en mesure de circonscrire totalement. Par conséquent, l'individu va éventuellement pouvoir construire une stratégie spécifique dans un comportement opportuniste.

Plusieurs auteurs ont tenté de comprendre comment les organisations pouvaient limiter le caractère opportuniste des individus. En effet, les conséquences de l'opportunisme sur les organisations sont importantes. Joffre (1998) rappelle que, dans le cadre de la théorie des coûts de transaction, *"l'opportunisme biaise la relation contractuelle par l'apparition de pratiques et d'attitudes à la limite de la légalité"*.

Hill (1990) indique que la théorie des jeux montre que les individus, dans leur intérêt personnel, vont plutôt privilégier un comportement de coopération, notamment sur des vues à long ou moyen terme. L'opportunisme est ainsi justifiable que dans des affaires ponctuelles ou à court terme dans lesquelles les relations ne sont pas ou peu développées.

Néanmoins, Ghoshal et Moran (1996) pensent que la structure normée des firmes ainsi que les règles contractuelles ne sont pas un gage de protection contre l'opportunisme des individus, au contraire car ceux-ci vont, par une nature toute humaine, échapper aux contrôles qui leur sembleront imposés.

Donaldson (1995) a constaté les difficultés empiriques qu'il y a à mesurer les comportements opportunistes des individus, certains auteurs ont toutefois tenté de définir des profils types. Wathne et Heide (2000) proposent une typologie des formes de comportements opportunistes selon deux caractères : les circonstances et le comportement.

Ainsi, un comportement actif va se manifester par la remise en question des règles contractuelles en fonction des circonstances. Dans le cas de circonstances existantes, l'acteur pourrait violer les engagements dans une démarche active. Dans le cas de circonstances nouvelles, il va plutôt tenter de renégocier en sa faveur les termes d'un contrat.

Avec un comportement passif, dans le cas de circonstances existantes, l'individu risque de ne pas jouer le jeu et de ne pas respecter les engagements contractuels. Dans le cas de circonstances nouvelles, il pourrait se désengager et refuser de s'adapter.

Bien que le concept d'opportunisme ait été abordé de façon superficielle, il permet toutefois de rappeler son rôle dans les relations entre acteurs et par conséquent dans les réseaux relationnels. Nous proposons de synthétiser ce concept avec la matrice de Wathne et Heide dans laquelle les circonstances et les comportements sont utilisés.

		Circonstances	
		Existantes	Nouvelles
Comportement	Passif	Non-respect des engagements	Refus de s'adapter
	Actif	Violation des engagements	Renégociation forcée

Tableau 3 : Les formes d'opportunisme d'après Wathne et Heide (2000)

6.6 - Synthèse : les réseaux sociaux

Les réseaux relationnels sont au cœur de notre étude. Dans le cadre du pôle de compétitivité, les recherches citées ci-dessus vont largement être mobilisées et devraient nous conduire à y faire largement référence.

En premier lieu, nous nous attacherons à l'identification des acteurs "stars", pour reprendre le terme de Allen, et à l'étude de l'importance de la démarche individuelle d'un individu.

L'étude des situations personnelles devraient également nous éclairer sur les critères qui caractérisent l'acteur dans sa démarche de constitution d'un réseau personnel.

La place des réseaux informels sera au cœur de nos recherches, en effet, ce sont ces types de réseaux qui se constituent les premiers, parfois même à l'insu de leurs hôtes avant que ceux-ci n'en prennent conscience et ne tentent ensuite de les valoriser. Cette valorisation se produit par l'acquisition de ressources devant permettre d'accroître le pouvoir de négociation.

Néanmoins, les motivations des acteurs à l'origine d'un réseau relationnel ne sont que partiellement abordées et nous tenterons, dans nos recherches, de développer cet aspect.

Rappelons enfin que les réseaux relationnels induisent bien plus de comportements constructifs et positifs, tel que l'échange par exemple, que de comportements négatifs comme ce pourrait être le cas dans des rapports de force.

7 - Le capital social

A nouveau, nous allons d'abord tenter de définir les termes auxquels nous nous intéressons et nous référons pour comprendre comment, dans les domaines qui sont les nôtres, ces notions doivent encore beaucoup à l'étymologie ou peuvent aussi être comprises ou complétées en fonction de l'origine lexicale.

Ainsi, le mot "capital" est utilisé environ à partir de 1200 et il est tiré du latin *capitalis* qui indique "de la tête", qui lui-même vient du mot *caput*, "tête" employé avec l'idée de "chef". Mais il est rarement utilisé au sens figuré, car on lui préfère *capitaneus* "capitaine", tiré également de *capitalis*.

Au sens figuré, le mot est tout d'abord utilisé dans la langue du droit avec la valeur de "qui peut coûter la tête, mortel" ; on l'utilise également pour signifier la partie supérieure (chapiteau, chapeau), notamment utilisés pour désigner l'en-tête d'un livre, le chapitre.

Le seul sens propre retenu jusqu'à nos jours est celui de "peine capitale" (v. 1255) dans le sens de "qui peut coûter la tête à une personne". Par contre, ce qui se trouve à la tête de quelque chose est désigné par l'adjectif ou le nom "capital", la ville ou encore la lettre "capitale".

A partir de 1567, l'emploi substantivé du masculin de "capital" est attesté en économie et a pour signification l'objectif de faire fortune. Le capital correspond d'abord à la "partie principale d'une dette", puis "d'une rente". Il évince l'ancien doublet populaire "chatel" (patrimoine) et "cheptel" (biens mobiliers en bétails). Depuis 1606, il désigne également "la somme que l'on fait valoir dans une entreprise" et depuis 1767, au pluriel, l'ensemble "des sommes en circulation, des valeurs disponibles". L'économiste Marx, dans son ouvrage en allemand (*Das Kapital*, 1867) ajoute le sens de "richesse considérée comme moyen de production" et par métonymie "ceux qui dans la société possèdent ces richesses".

Pour le capital social, nous retiendrons bien sûr le sens utilisé en économie et qui comporte l'idée de faire fortune, d'une valeur en circulation, d'une valeur disponible afin d'atteindre un objectif économique (moyen de production, *etc.*).

Cependant, il est également intéressant de noter le sens propre qui renvoie à l'idée de tête, de chef, de pouvoir central. De fait, un capital confère un pouvoir qui permet de se situer avantageusement dans une structure sociale ou économique.

Le mot "social", pour sa part, est utilisé à partir de 1355, il vient du latin *socialis* qui indique "concerne les alliés" qui est "fait pour la société", mais également "nuptial, conjugal" qui viennent de *socius* "compagnon, associé".

Le mot est employé en 1375 dans "vie socielle" (vie civile, propre au citoyen), pour ensuite devenir "vie sociale" en 1530. Il est repris ensuite vers 1601 dans la forme "sociable" pour une "personne agréable aux autres et qui est faite pour la vie en société". En 1557, le mot s'applique à ce qui est relatif à la société, à ce qui lui appartient, ce qui conduit à la vie sociale (vie en société). Ensuite, vers 1740, il est utilisé pour parler de ce qui est "propre à la vie humaine dans son aspect collectif" ce qui a conduit à "contrat social", terme essentiel dans l'évolution des idées politiques. Au 19^{ème} siècle, le mot est utilisé pour désigner une science, "l'étude des êtres sociaux", afin d'étudier les phénomènes sociaux, les rapports entre classes, les rapports entre travailleurs et employeurs (1834). "Social", à la fin du 19^{ème} siècle, s'applique enfin à ce qui est destiné à servir au bien de tous (sécurité sociale, assistance sociale, *etc.*).

Dans le cas du capital social, nous retiendrons plutôt le sens original qui fait référence à un allié, un associé avec lequel nous sommes en société, dans un contexte collectif.

L'agrégation des deux mots dans la locution "capital social", nous conduit à conserver plusieurs idées. Celles qui font référence à la recherche de fortune, d'enrichissement, à l'aide d'alliés ou d'associés avec lesquels nous sommes "encastrés" dans une société civile présentant un caractère collectif et favorisant l'accès à des valeurs disponibles et circulantes. Mais nous pouvons compléter cette ébauche de description en y ajoutant tout ce que notre société a projeté dans la notion de capital et de capitalisation, c'est-à-dire d'accumulation de valeurs, ici à caractère social, provenant de la société à laquelle la socialisation des relations donne accès.

Le capital social est aussi donc, le résultat d'un construit qui repose sur une utilisation extensive de relations sociales diverses et variées, inscrites dans leur territoire. Ainsi, l'étude du capital social doit nous conduire à comprendre comment s'articule le lien entre l'action économique des acteurs et le réseau de relations dans lequel il est encastré.

Le capital social nourrit l'identité à laquelle fait référence Harrison White. Chaque individu ou groupe d'individus détient ainsi un portefeuille de relations personnelles duquel il tentera d'obtenir des informations et privilèges.

Cela nous conduit à nous interroger sur le capital social. Ainsi comment se constitue-t-il ? Le rôle des acteurs est également important, comment utilisent-ils ce capital ? Des règles vont probablement devoir fixer les "bonnes pratiques" du capital social, quelle doit être leur teneur ? La mise en œuvre d'actions favorisant le développement d'un capital doit également nous conduire à nous interroger sur les bénéfices envisageables et les coûts qui en résultent.

Enfin, il nous semble également important de comprendre si les acteurs sont égaux dans le développement puis l'utilisation d'un capital social.

La liste des questions est longue et incomplète, et bien évidemment, il ne nous revient pas d'y répondre dans l'absolu en dehors du strict cadre d'étude du pôle Végépolys. Néanmoins, et pour mener à bien notre étude, il nous faudra encore faire référence à plusieurs travaux réalisés qui laissent entrevoir la complexité du concept de capital social et qui montrent les nombreuses approches qui se sont développées.

Les premiers travaux sur le capital social, dont fait référence la recherche en management, sont ceux de Bourdieu, de Burt et ceux de Coleman.

Pour Bourdieu (1980), le capital social correspond à la dimension de son réseau relationnel et à la qualité de celui-ci. Il précise que le capital social a cela de particulier qu'il est un capital difficile à mesurer, il n'a pas de contenu propre et existe par rapport aux capitaux économiques et culturels (Godechot et Mario, 2004). D'après ces mêmes auteurs, le capital économique ou le capital culturel peuvent être démultipliés par le capital social. Ce dernier ne prend de sens que par la démultiplication qu'il entraîne sur les autres capitaux, et il n'en est pas un élément distinct.

Pour Burt (1992), une structure sociale est une représentation construite et concrète. Chaque acteur dispose de sa place dans un système organisé. C'est en effet plus de la structure de ses relations que de leur position hiérarchique, contrairement à la thèse de Lin (1990), qu'il fait dépendre les bénéfices qu'un acteur peut retirer de sa position.

De plus, Burt a proposé (1992) la notion de "trou structural" représentant une position caractérisée par la relation entre acteurs non redondants. La notion de redondance s'appliquera à deux acteurs en relation directe. Ainsi, le trou structural va mettre en relation deux acteurs n'ayant pas de relations directes, ce qui permet à ceux-ci de bénéficier d'informations plus diversifiées que celles circulant entre des acteurs liés.

Enfin, Coleman (1988) a une approche du capital social proche de Bourdieu en ce sens que selon lui, il permet à un individu de constituer son capital relationnel au seul but de favoriser les échanges. Coleman se différencie de Bourdieu par un développement plus complet du concept notamment en abordant l'entretien du capital social ou son rôle productif, c'est-à-dire les finalités auxquelles il permet l'accès.

7.1 - Capital social – émergence du concept et définitions

Les premiers travaux relatant la notion de "*capital social*" ne sont pas à proprement parler des études puisque Lyda Judson Hanifan, jeune réformateur américain, le mentionnait pour la première fois alors qu'il appelait à un renouveau des liens de solidarité au sein des communautés rurales de l'Ouest de la Virginie, pour assurer le bon fonctionnement des établissements scolaires dont il avait la charge.

Dans un ouvrage intitulé *The Community Center* (1920), Lyda Judson Hanifan écrit ainsi : "*Dans l'utilisation de l'expression 'capital social' aucune référence ici n'est faite à l'acception habituelle du terme 'capital', excepté dans un sens figuratif. Nous ne nous référons pas à l'immobilier ou à la propriété personnelle ou à l'argent comptant, mais plutôt à [...] : la bonne volonté, la camaraderie, la sympathie, et les rapports sociaux entre les individus et les familles qui composent une unité sociale, la communauté rurale, dont le centre logique est dans la plupart des cas, l'école.*"

Dans la communauté du bâtiment, comme dans la firme, il doit y avoir une accumulation de capital avant que le travail constructif puisse être effectué [...]. Si [quelqu'un] entre en contact avec ses voisins, il y aura une accumulation de capital social, qui peut immédiatement satisfaire ses besoins sociaux et soutenir une potentialité sociale suffisante pour l'amélioration substantielle de la vie dans la communauté entière. La communauté dans l'ensemble bénéficiera de la coopération de toutes ses parties, alors que l'individu trouvera dans ces associations les avantages de l'aide, de la sympathie, et de la camaraderie entre ses voisins. [...] il doit y avoir une accumulation de capital social de la communauté. Une telle accumulation peut être effectuée au moyen de divertissements publics, de pique-niques, et d'une variété d'autres rassemblements de la communauté.

Quand les personnes d'une communauté donnée ont pris l'habitude de se rassembler de temps en temps pour se divertir, pour le plaisir personnel, alors par une conduite habile, ce capital social peut facilement être orienté vers l'amélioration générale du bien-être de la communauté".

Ce que Hanifan décrit, c'est une forme de coopération entre des personnes situées dans un contexte, celui d'une école par exemple, et qui vont utiliser ce capital de relations pour collaborer à des projets communs. Ensuite, cette forme de collaboration devient un mode d'organisation dont les membres vont tirer avantage.

Par la suite, le concept de capital social fut utilisé, dans les années 1950, par le sociologue canadien John Seeley à l'origine de plusieurs études. Il l'a notamment mentionné par rapport aux comportements des individus dans les banlieues. Ces enquêtes l'ont conduit à étudier les relations individuelles dans les taudis.

En 1961, l'urbaniste [Jane Jacobs](#), qui nous a quitté récemment (2006), a réalisé une étude sur les communautés urbaines américaines afin de mettre en évidence l'importance, pour la survie et le fonctionnement des banlieues, des réseaux de relations personnelles.

Ces réseaux, écrit Jacobs en 1961, constituent le "*capital social irremplaçable d'une ville. Toutes les fois que le capital est perdu, [...], le résultat qu'il procure disparaît, pour ne jamais revenir à moins que lentement et par chance un nouveau capital soit accumulé*".

Elle précisait que *"la communauté, en tant que tissu vivant d'individus reliés ensemble par des liens horizontaux, a largement disparu, remplacée par de larges ensembles d'individus dont les besoins et les intérêts privés sont gérés par l'état ou soumis aux lois du marché"*. On parle, pour décrire ce phénomène *"d'appauvrissement du capital social"*.

Ensuite, Fronteras Ulf Hannerz (1969), anthropologue suédois, a également utilisé le terme de capital social en étudiant les voisinages urbains pauvres. Par l'expression capital social, il renvoie aux ressources se reflétant dans les faveurs que les amis et connaissances consentent aux autres, afin de faire face à la pauvreté.

Glenn Loury (1977), économiste, quant à lui, est opposé à l'explication néoclassique de l'inégalité des revenus entre les groupes ethniques, à laquelle il reproche d'être trop individualiste et de ne pas assez prendre en compte le contexte social qui explique selon lui l'inégalité des opportunités. Il définit alors le capital social comme un *"accès différentiel à des opportunités à travers des connexions sociales"*, mais il n'analyse pas systématiquement ces liens avec les autres formes de capital.

Il constate que ces théories sont trop individualistes car se concentrant exclusivement sur le capital humain et sur la création d'une compétition basée sur ces seules qualifications.

Enfin, en France, le sociologue Pierre Bourdieu a été, comme nous l'évoquions plus haut, le premier à avoir proposé une analyse contemporaine et systématique du capital social et à avoir théorisé son concept. Pour lui, le capital social est *"l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées, d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance ; autrement dit, l'appartenance à un groupe, comme ensemble d'agents qui ne sont pas seulement dotés de propriétés communes, mais sont unis pas des liaisons permanentes et utiles"* (Bourdieu, 1980). Cette définition pose quelques fondements du système relationnel entre les individus que nous seront amené à mobiliser pour nos travaux.

La théorisation du concept de capital social s'est poursuivie par les travaux de Nan Lin (1982), puis par ceux de James S. Coleman (1988, 1990), de Ronald S. Burt (1992, 1995, 1997) et de Robert D. Putnam (1993, 1995, 2000, 2002).

Bien que le capital social ait été prioritairement utilisé dans le cadre des recherches sociologiques et anthropologiques, son usage est pleinement compatible avec la compréhension des activités relationnelles des acteurs économiques et peut, naturellement, être étendu aux organisations et aux réseaux interentreprises. Il s'avère même aujourd'hui nécessaire de comprendre les enjeux qu'il pourrait représenter dans les stratégies collectives. Ainsi, bien que les acteurs puissent mobiliser, par l'intermédiaire de leurs réseaux de relations interpersonnelles, les ressources rendues disponibles par leurs contacts pour atteindre des buts qui leur sont propres, les organisations, de même, activent les ressources que leurs relations leur fournissent, afin d'atteindre leurs propres objectifs (Coleman, 1988 ; Gabbay et Leenders, 1999 ; Gulati, 1999 ; Knoke, 1999 ; Chung et *al.*, 2000).

Dès lors, plusieurs auteurs ont aujourd'hui proposé une définition du capital social. Celui-ci est constitué par la somme des rapports actifs entre les gens : la confiance, la compréhension mutuelle, et les valeurs et comportements partagés qui rattachent les membres des réseaux humains et des collectivités. Ce capital rend les gestes de coopération possibles (D. Cohen et L. Prusak, 2001).

Pour Putnam (2000), le capital social est *"le degré auquel une communauté ou une société collabore et coopère pour obtenir des avantages mutuels"*. De plus, R. Putnam définit ce capital social comme *"les relations entre les individus : les réseaux sociaux et les normes de réciprocité et de confiance qui en émanent"*. Ces divers éléments sont liés les uns aux autres de manière circulaire : l'appartenance à des réseaux, qu'ils soient formels (associations, partis politiques, syndicats, Églises, *etc.*) ou informels (relations de voisinage, liens de sociabilité, *etc.*), favorise le développement de relations de confiance et de réciprocité entre les individus. Inversement, ces dernières constituent une condition nécessaire à l'instauration de relations de coopération entre les acteurs. R. Putnam attribue un rôle fondamental au capital social dans le bon fonctionnement d'une société. Il est supposé en *"graisser les rouages"*, favorisant les interactions entre les acteurs, les échanges sociaux et le commerce, développant les vertus civiques (confiance, réciprocité, engagement dans la vie publique), nécessaires au bon fonctionnement démocratique, ou encore améliorant la qualité de vie, l'éducation, la santé et même le bonheur de chacun.

Les travaux de Putnam ont également permis de préciser un cadre théorique au capital social qui se développe notamment en fonction des caractéristiques suivantes.

En effet, selon la forme du capital social celui-ci produit des externalités positives ou négatives ; on trouvera certaines formes de capital social dans des dispositifs institutionnalisés, par exemple dans le cas d'associations, d'autres ne le seront pas (réunion dans un bar, *etc.*). De plus, le capital social se constitue dans le temps par exemple entre les adhérents d'une association ou la participation active à des organismes divers.

D'autres chercheurs ont, depuis, enrichi ce cadre avec une grande diversité propre à la dimension multiforme du sujet étudié. Nous pouvons retenir les recherches de J. Nahapiet et S. Ghoshal (1998) qui proposent d'appréhender le capital social selon trois dimensions pour lui donner son caractère final de capital intellectuel. La première de ces dimensions est structurelle, par exemple les supports institutionnels au capital social, la seconde est relationnelle comme le respect, l'amitié, la confiance, *etc.* et la dernière est cognitive à travers les représentations ou encore les interprétations communes.

Le schéma suivant montre comment ces trois dimensions influencent les conditions favorisant la création d'un capital intellectuel.

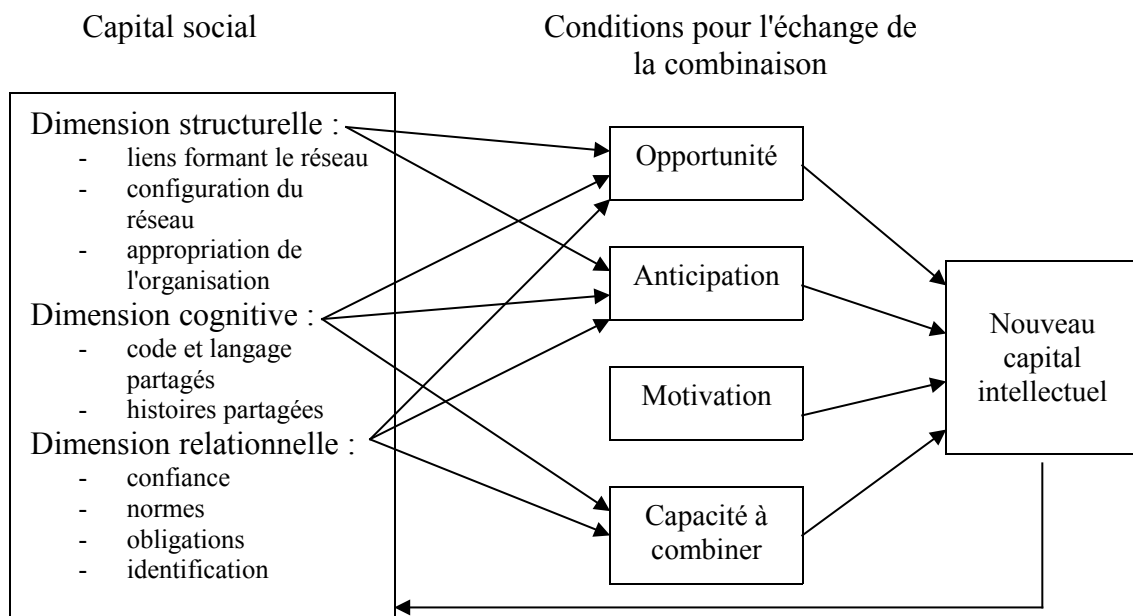


Figure 2 : Capital social dans la création du capital intellectuel (Nahapiet et Gohshal, 1998)

Par ailleurs, il revient à Woolcock (1998) d'avoir distingué trois types de liens qui peuvent permettre d'établir les relations entre membres : les liens affectifs entre membres d'une même famille ou d'un même groupe ethnique (*bonding*), les liens d'usage ou horizontaux avec des collègues ou associés (*bridging*) et les liens verticaux entre les couches sociales à l'aide de l'ascenseur social ou la hiérarchie des pouvoirs (*linking*).

Le capital social peut ainsi prendre le caractère d'un bien public s'il est partagé par le groupe ou d'un bien privé s'il est seul utilisé par un individu.

7.2 - Constitution d'un capital social individuel et collectif

Plusieurs auteurs présentent le capital social comme tout autre capital, c'est un investissement qui doit conduire à produire un bénéfice. Lin, dans l'un de ses articles paru en 2001, allait dans ce sens. Il précisait qu'associer le capital social à des ressources détenues par les contacts directs d'un individu favorisait l'accès à ces ressources. Adler et Kwon (2002) précisait, quant à eux, que "*le capital social est un actif durable dans lequel des ressources sont investies, en anticipant des flux de bénéfices futurs*". Déjà en 1992, Burt mettait en relief l'arbitrage entre le coût d'entretien d'un réseau personnel et le bénéfice que l'on peut en espérer.

Le coût du développement de relations personnelles et l'entretien de ces relations constitue le prix minimum à payer pour la construction du capital social. La difficulté néanmoins, est de mesurer ce coût. D'abord, il varie selon l'individu qui constitue son capital, car tout le monde n'est pas à égalité dans la manière de procéder. L'appétence personnelle à créer son capital peut varier selon l'expérience, la situation professionnelle, le réseau personnel patrimonial (amical, familial), le réseau personnel scolaire et professionnel, *etc.*

Ces réseaux déjà constitués ou en cours de constitution obtiennent le statut de capital dès lors qu'il se trouve une volonté de l'individu de l'ériger en capital. Alors, le temps utilisé pour modifier ce réseau en capital représente un coût pouvant, selon le cas, être mesuré. Ce temps est dépensé en réunions, salons, déplacements professionnels qui seront mis à profit par l'individu pour constituer son capital social. Hansen par exemple (1999) considère que cette construction peut nécessiter beaucoup de ressources et de temps.

Un des coûts auquel il est fait peu référence, c'est la valeur de l'information que l'on fournit, comme gage de confiance, préalable à une relation personnelle. Ce coût est difficile à mesurer tant l'information utilisée ici est fragmentée et dosée à la circonstance de l'échange.

Et, de façon générale, plusieurs auteurs s'accordent sur la difficulté à mesurer la construction et l'entretien d'un capital social (Adler et Kwon, 2002).

Le caractère volontariste de l'acteur paraît devoir être une composante nécessaire au bon accomplissement de la constitution d'un capital social. Selon que l'on se place au niveau individuel ou selon que l'on se place au niveau d'une organisation, l'implication personnelle est variable.

Dans le cas d'une organisation, elle est structurée, planifiée, financée, et dans ces conditions, la disposition de l'individu est gouvernée par une obligation professionnelle et un investissement qui attendent en retour des résultats. Ce cas sera peu traité dans nos travaux, car notre terrain d'étude concerne principalement les acteurs.

Par ailleurs, dans le cas d'une démarche individuelle, l'implication doit être guidée par un fort sentiment personnel de constitution d'un capital social, dominé par le souhait de disposer d'un pouvoir d'échange, voire de négociation. En effet, ce pouvoir d'échange implique l'instauration de règles de réciprocité entre les deux parties, fondées sur le gain attendu qui peut être d'ordre professionnel ou personnel : position de pouvoir dans un réseau ou une organisation, recherche de liens à caractère professionnel mais aussi affectif ou amical.

Ainsi, certains échanges économiques sont soutenus par des relations interpersonnelles qui distribuent des informations et diffusent des idées. Ferrary et Pesqueux (2004) relatent l'exemple du financement des brasseries parisiennes par la communauté aveyronnaise et l'importance des relations affinitaires qui suppléent aux règles traditionnelles du crédit bancaire.

Desreumaux (1998), en référence aux théories des organisations, a mis en lumière l'existence de certains besoins sociaux dans la motivation des acteurs, censés satisfaire un besoin de socialisation. Enfin, les travaux de Simon sur la rationalité objective (1982) expliquent, de la part de l'individu dans un processus de création de liens relationnels, la stabilité du processus ainsi que les capacités cognitives de traitement des informations et d'évaluation du meilleur choix qui rendent les actions généralement irréalisables.

Au-delà de la volonté de l'individu, l'accomplissement d'un capital social implique une bonne appréciation des informations pouvant être divulguées et de celles pouvant être obtenues, ce qui implique également une aptitude à prévoir les informations utilisées dans un futur plus ou moins proche. De fait, l'instauration de liens requiert un certain temps (Nahapiet et Ghoshal, 1998) qui est aussi un temps d'évaluation difficilement mesurable.

Par ailleurs, les liens ne sont pas immuables et les individus en relation peuvent changer de poste, d'emploi, d'entreprise ou tout simplement cesser de travailler. Ainsi, Coleman (1988) et Burt (1992) rappellent qu'un individu n'est pas l'unique détenteur de son capital social, qu'il n'en a pas la maîtrise absolue. En effet, son caractère dual lui confère des obligations réciproques et une dépendance à autrui qui le différencie du capital financier ou physique. L'un des protagonistes peut également mettre fin ou modifier l'intensité d'une relation avec des conséquences variables, notamment si l'un des membres engagés dans la relation dispose d'un nombre important de liens vers d'autres individus ou vers d'autres réseaux (Huault 2004).

La constitution ou la modification d'un capital social entre donc dans une dynamique plus ou moins forte en raison de différents facteurs, dont les événements extérieurs et parfois indépendants de la volonté des acteurs, sont l'un des plus forts. Ainsi, lorsque la position professionnelle ou sociale d'un individu change (Shah, 2000), elle a nécessairement des répercussions sur son capital social et sur les réseaux qui y sont rattachés, le rôle du contexte, on le voit, est important (Podolny et Baron, 1997).

Dans le cas d'un pôle de compétitivité en développement, la constitution d'un capital social est en pleine activité et parfois sans que l'intentionnalité de l'individu soit fortement engagée, il saisit les situations en évolution. De plus, la proximité géographique a nécessairement une influence favorable au développement d'un capital social favorisé par un face-à-face qui fait tomber bien des barrières protectrices.

Certains auteurs (Podolny et Baron, 1997) relèvent également le rôle de l'environnement culturel et son impact sur la démarche volontariste d'un individu dans la création ou le développement de son capital social. En effet, la détermination à créer de nouvelles relations, à choisir la bonne cible, à différencier le bon contact du commun, peut provoquer des réactions de résistance et d'isolement. La démarche est délicate, les enjeux sont parfois importants et le risque de perdre cette amorce de confiance n'est pas négligeable.

Nous l'avons déjà évoqué, le capital social est un actif individuel ou collectif selon qu'il est la résultante d'une volonté individuelle afin d'alimenter un réseau personnel ou selon qu'il est l'outil d'un collectif dont la visée est la constitution de relations, soutenues souvent par une approche organisée. Une majorité de chercheurs reconnaissent au capital social son caractère collectif (Coleman, 1988 ; Fukuyama, 1995 ; Putnam, 1995), notamment en raison du rôle qu'il joue dans la réalisation de projets associés à des actions collectives. D'autres, (Granovetter, 1985) soulignent la volonté d'encastrement d'un individu dans un contexte relationnel à son seul profit immédiat.

Dans le cas du pôle que nous étudions, les constitutions de capitaux sociaux semblent se réaliser individuellement, dans un premier temps, avant de passer à un niveau collectif, mais tout en restant sous le contrôle de l'initiateur du réseau.

Par ailleurs, les normes, la culture, l'historicité, la proximité et la confiance jouent un rôle important dans le construit identitaire et dans la structuration sociale d'un espace, lequel construit identitaire favorise également la constitution d'un capital social (Lin, 2001).

Le capital social individuel se compose d'une accumulation de capital social dont chaque individu dispose en étant inséré dans des réseaux spécifiques par des jeux de relations avec d'autres membres du même réseau. Quant au capital social collectif, il résulte de l'ensemble des caractéristiques structurelles et normatives du réseau, c'est une ressource collective.

Le management du capital social peut se réaliser dans un usage privé ou collectif. Dans le contexte d'un usage privé, un acteur individuel va activer son réseau relationnel dans la recherche d'un bénéfice dont il profitera sans négliger pour autant le fait que les autres acteurs peuvent également en tirer partie. Dès lors, dans cette perspective, *"le capital social constitue un bien privé"* (Burt, 1992, 1995, 1997 ; Di Maggio, 1992 ; Gulati, 1999 ; Lin, 1982, 2001). Le capital social correspond alors à un arrangement de ressources humaines afin de favoriser la croissance de certains des acteurs impliqués dans la production de ce capital.

Ainsi *"pour qu'une forme de relations sociales d'un ensemble d'institutions soit considérée comme du capital, il n'est pas nécessaire d'atteindre l'optimum pour tous les participants, simplement une amélioration des bénéfices pour ceux qui créent le capital social"* (Ostrom, 1995).

Dans le contexte d'un usage public, le capital social est appréhendé par un collectif d'acteurs sous la forme organisée d'un groupe, d'un réseau ou dans un espace structuré : le territoire. Dès lors, ce collectif relationnel doit mobiliser ses ressources pour développer et maintenir du capital social avec le souci de répercuter les bénéfices aux différents membres de cet ensemble. Dans cette perspective, le capital social a vocation à être un bien collectif, non possédé par un acteur seul, mais dépendant des membres du réseau du territoire relationnel et leur bénéficiant (Hanifan, 1916, 1920 ; Jacobs, 1961 ; Loury, 1977, 1992 ; Coleman, 1988, 1990 ; Putnam, 1993, 1995 ; Fukuyama, 1995, 1997 ; Thomas, 1996).

Ainsi, Fukuyama précise que le capital social incite à *"l'habileté de personnes à travailler pour un objectif commun à l'intérieur de groupes et d'organisations"* (1995), et *"peut être défini simplement comme l'existence d'un certain ensemble de valeurs informelles et de normes partagées entre les membres d'un groupe qui permet la coopération entre eux"* (1997). Dans cette perspective, le capital social se caractérise par *"l'ensemble de relations coopératives entre acteurs qui facilitent la résolution de problèmes d'action collective"* (Brehm et Rahn, 1997).

Le capital social est donc un actif collectif dont profitent les acteurs membres du groupe, par ailleurs, les acteurs extérieurs n'ont pas accès à ces actifs.

L'activation d'un réseau relationnel par un acteur privé, peut avoir pour finalité de lui favoriser l'octroi de bénéfices pour son activité économique. En outre, les autres membres du réseau vont profiter des interactions activées par l'acteur privé et vont également tirer profit des moyens devant favoriser l'obtention de bénéfices. Les acteurs ne sont pas toujours conscients de la réalisation de leur capital social et notamment du rôle d'un membre du réseau auquel ils n'imaginent pas devoir l'origine d'un bénéfice.

Comme le précise Joel Sobel (2002), si l'accès aux ressources relationnelles dépend des liens et de la force de ces liens, le choix individuel ne peut que partiellement déterminer la force et l'ampleur des liens.

De plus, dans bien des cas, les résultats économiques, permis par le capital social, sont les sous-produits plus ou moins contingents d'activités engagées pour atteindre d'autres buts (Coleman, 1990 ; Plociniczak, 2003).

Dans ce sens, Granovetter ajoute *"qu'il est même souvent profondément trompeur de penser l'acquisition d'une telle information comme le résultat de l'investissement dans des contacts"* (Granovetter, 2002).

7.3 – Le capital social et ses diverses implications

Le terme de capital social, à l'instar du capital humain de Schultz et du capital culturel de Bourdieu, utilise une sémantique économique non sans rapport avec les actions de recensement, de traitement/stockage et d'utilisation. Le capital social peut se définir comme un ensemble de réseaux, de normes et de valeurs qui contribuent à aider les divers acteurs et institutions à atteindre des objectifs communs.

L'OCDE a défini en 2001 le capital social en : *"réseaux, ainsi que normes, valeurs et convictions communes qui facilitent la coopération au sein de groupes ou entre ceux-ci"*.

Ainsi, les réseaux coopératifs, les rapports qui les unissent et les normes qui les régissent configurent le capital social.

Lévesque et White (1999) distinguent le lien entre capital social et réseaux sociaux, en faisant ressortir que les réseaux sociaux constituent l'espace social dans lequel le capital social est produit. Dans cette perspective, le capital social ne se réduit cependant pas à l'existence de liens sociaux organisés en réseau, sa valeur résulte plutôt de l'importance des ressources présentes dans le réseau et de la façon dont ces ressources sont mobilisées pour devenir utilisables. *In fine*, le but est de *"dépasser la vision de l'homo oeconomicus et de l'homo contractor williamsonien pour mettre en évidence l'encastrement irréductible du comportement économique au sein de réseaux de relations sociales"* (Polanyi, 1944, 1957 ; Granovetter, 1985 ; Zuckin et Di Maggio, 1990 ; Plociniczak, 2002, 2002b, 2003, 2003b).

Les différents auteurs admettent l'idée que la conceptualisation du capital social doit être réalisée en termes de réseaux, bien que ces deux notions soient très proches. Dès lors, les réseaux relationnels de l'entrepreneur et son capital social constituent deux entités distinctes car les réseaux ne génèrent du capital social que si leurs relations et leur configuration permettent à l'acteur économique d'atteindre les objectifs qu'il s'est fixé.

Si au contraire, les relations et la configuration constituent des contraintes pour leur action, elles ne peuvent alors être considérées comme du capital social mais plutôt comme un "*passif social*" (Plociniczak, 2003c). Dans ce cas, les relations de réseaux sont présentes (du moins pour un certain temps) tandis que le capital social lui, est inexistant.

En outre, si les ressources mobilisées par des relations de réseaux possèdent de la valeur dans un contexte donné et permettent d'atteindre certains buts dans ce contexte, ces mêmes ressources peuvent constituer, dans un cas différent, un passif et contrarier l'action. De même, les réseaux de relations qui fournissaient des ressources relationnelles dans le passé peuvent, dans le présent, ne plus nécessairement en générer. Les réseaux de relations exigés pour soutenir le capital social de l'entrepreneur peuvent changer du fait de la modification des transactions passées, du comportement des partenaires, des activités développées, *etc.*

Ainsi, le capital social est un concept dépendant du contexte social dans lequel il se déploie, qui réclame la définition des conditions dans lesquelles il a des résultats productifs (Gabbay, 1997).

D'ailleurs, Sébastien Plociniczak définit le capital social comme "*la somme des ressources actuelles ou potentielles, tangibles et intangibles encadrées à l'intérieur, disponibles au travers, et dérivées du réseau de relations possédées par un acteur individuel ou collectif, l'accès à ces ressources devant avoir des conséquences positives pour l'action*" (Plociniczak, 2003).

Alors que le capital humain est la propriété d'un individu, le capital social est une variable relationnelle qui se forme dans les relations entre les individus, groupes ou communautés. "*Le capital social diffère du capital humain. Le premier est une qualité créée entre acteurs, alors que le second est une qualité propre aux individus [...] Le capital social est le complément contextuel du capital humain*" (Burt, 1995).

Le capital humain comprend les habiletés, le talent et la santé des individus, alors que le capital social comprend les réseaux et les relations des individus, leur adhésion à des groupes, leurs rapports de confiance qui facilitent la coopération, réduisent les coûts des transactions et procurent des filets de sûreté informels. Le capital social augmente l'efficacité économique en facilitant le développement et l'échange de connaissances et en aidant l'innovation.

La théorie du capital humain est un concept économique introduit pour la première fois par les travaux de l'économiste américain Théodore W. Schultz en 1961. Il la justifie en ces termes *"Bien qu'il paraisse évident que l'on acquiert des compétences et des savoirs utiles, on ne semble pas très souvent accepter cette évidence que ces compétences et savoirs utiles sont une forme de capital [et] que ce capital est, pour une part substantielle, le résultat d'un investissement délibéré"* (1961).

Le capital humain s'acquiert, notamment par le rôle que joue l'éducation scolaire ou quotidienne. Il se préserve, par exemple par la formation continue, et donne des dividendes, sous la forme d'une augmentation de la productivité et sans doute du bien-être de son détenteur. Gary Becker a ensuite précisé ce concept en distinguant deux types d'investissements : les spécifiques et les génériques. Les investissements spécifiques sont ceux qui augmentent le capital humain attaché à l'entreprise alors que les investissements génériques sont ceux qui accroissent le capital humain attaché à l'individu (Becker, 1975 ; Lepak et Snell, 1999 ; Galunic et Anderson, 2000).

Ainsi, on perçoit l'influence du capital humain sur le capital social sans toutefois négliger la réciprocité de cette influence. D'ailleurs, des études empiriques ont mis en évidence les liens entre capital humain et confiance générale (Gleaser et *al.*, 1999 ; Knack et Keefer, 1997) dans le secteur de l'éducation¹².

Au sein des entreprises, d'autres études ont mis en évidence l'amélioration de la coordination et la diminution des coûts de transaction par des attitudes de confiance et de coopération facilitant les négociations et l'accès à l'information (Cohen et Prusak, 2001 ; Putnam, 2001 ; Humphrey et Schmitz, 1998 ; Uzzi, 1996 et 1997). Par ailleurs, les réseaux intra-entreprises et les normes de coopération peuvent également jouer un rôle positif en facilitant le travail en équipe et en améliorant les flux d'information et de savoir (Shimada, 1988). Les sociétés fonctionnent grâce aux nombreux liens complexes des individus. Le capital humain et le capital social influent sur les dispositifs politiques, institutionnels et juridiques.

¹² Knack et Keefer notamment relèvent une forte corrélation ($r = 0.83$) entre la confiance et une estimation du nombre moyen d'années de scolarité.

Construit par analogie avec les concepts de capital humain et économique, le capital social s'en distingue pourtant en ce qu'il n'est pas rattaché à un individu en propre, mais renvoie aux relations qui peuvent se nouer entre des individus. Il est ainsi conçu explicitement par J. S. Coleman comme une réponse à l'approche jugée trop étroitement individualiste de l'économie et de la sociologie contemporaine. Dans cette perspective, celui-ci propose en 1988 une définition assez vague du capital social, lui permettant de rassembler des phénomènes de natures très différentes qui n'ont en commun que leur fonction : *"Le capital social est défini par sa fonction. Il n'est pas une entité unique, mais une série d'entités qui ont deux caractéristiques en commun : elles relèvent toutes d'un aspect de la structure sociale et elles facilitent certaines actions des individus qui sont à l'intérieur de cette structure"*.

En outre, un individu, comme il le ferait pour les autres formes de capital, peut s'emparer d'un capital social, le stocker et le convertir. Toutefois, ce capital se réduit à une fonction de soutien ou de complément. Le capital social peut être ainsi employé pour un certain nombre d'usages, facilitant par exemple la découverte et le transfert de nouvelles informations à propos de partenaires potentiels (Gulati, 1995, 1999 ; Walker et al., 1997 ; Chung et al., 2000 ; Lin, 2001).

Selon Ronald S. Burt, le capital social correspond aux *"contacts au travers desquels [un acteur individuel ou collectif] reçoit des opportunités pour utiliser [son] capital financier et humain"* (1992). Rendant possible la transformation du capital financier et du capital humain en profits, il serait *"le complément contextuel du capital humain"* (Burt, 1995).

Plusieurs auteurs ont ensuite spécifié des formes et structures facilitant les échanges. Ainsi, J. Coleman distingue trois formes de capital social : d'abord, les obligations et attentes réciproques qui dépendent du degré de confiance mutuelle au sein d'une structure sociale, ensuite des canaux de communication informels devant favoriser la circulation de l'information et enfin l'existence des normes et leur application.

Putnam, pour sa part, spécifie deux types de structure qui favorisent l'accumulation et qui renforcent l'efficacité du capital social. Le premier constitué de réseaux sociaux "clos" facilitant l'application effective de normes, favorise la production de confiance et encourage le développement de logique réciprocaire. Le second type a été construit afin d'atteindre un objectif défini et de mobiliser les contacts ainsi créés.

Par ailleurs, Nahapiet et Ghoshal (1998) ont identifié quatre conditions nécessaires à l'échange et à la combinaison : il faut d'abord une opportunité de faire l'échange et/ou de réaliser la combinaison, ensuite il faut la capacité à anticiper la valeur créée par l'interaction ; viens après la motivation des acteurs impliqués dans l'échange et/ou dans la combinaison, puis enfin la capacité à combiner les savoirs, laquelle capacité nécessite un langage et des codes partagés (March, 1991) et un contexte partagé (Boisot et Canals, 2002).

Mais, l'intégration et l'entente au sein d'un groupe ne se font pas seulement sur une complémentarité des compétences et des liens personnels doivent aussi pouvoir exister. En effet, l'affectivité (Haviland et Lewis, 1993) est un des éléments qui peut devenir central dans la configuration identitaire et dans l'établissement de la confiance.

Boutillier et Uzunidis (1999) ont souligné l'importance, pour un entrepreneur, d'utiliser et de développer le capital social. D'après Julien (2004), il apporte le surplus en ressource nécessaire au dynamisme d'un groupe et constitue un "catalyseur" pour créer de la synergie et stimuler les échanges et la confiance.

Dans son aspect structurel, le capital social peut être vu comme une colle ou un lubrifiant (Anderson et Jack, 2002 ; Julien, 2004). *"La nature du capital social présente un puzzle conceptuel en ce sens qu'on dit qu'il est à la fois glue, qui forme la structure des réseaux, et dans le même temps, un lubrifiant qui facilite le fonctionnement des réseaux."* (Anderson et Jack, 2002). C'est ce "lubrifiant" qui va favoriser la confiance entre les membres d'un réseau.

Au sein d'un groupe, le capital social renforce les relations et permet d'accélérer les interrelations, grâce à un rapport de confiance, de probité et de règles de sociabilité permettant la mise en place de normes d'organisation et en aidant à multiplier les échanges pour bloquer ou favoriser le changement.

"Le capital social offre ainsi des liens avec des savoirs et des savoir-faire subtils, portés par les traditions de métiers ou par des évènements anciens, évitant de répéter des erreurs par méconnaissance d'obstacles obscurs pour ceux qui ne font pas partie du groupe. Il permet des négociations plus faciles, des coopérations et des concurrences contrôlées, à base de rapports de confiance, mais aussi d'imaginaires dans des transactions marchandes ou non marchandes" (Julien, 2004).

Julien souligne qu'au-delà des normes, la part de l'imaginaire n'est pas à négliger. Il va renforcer la norme et la confiance entre les individus.

"La coopération avec un autre est une manière de lui dire que l'on appartient au même univers que lui, que nos identités sont proches" (Bernoux, 1999). Les raisons de la relation sont même ici inversées en pretextant la coopération pour rapprocher des individus.

Granovetter (1985) a démontré que les actions économiques étaient des actions sociales dans le sens où elles sont orientées par des motivations qui ne se réduisent pas à l'intérêt et peuvent inclure la quête de reconnaissance, de statut, de sociabilité et de pouvoir (Laville, Levesque et This-Saint Jean, 2000).

Enfin, soulignons que la qualité des institutions publiques joue également un rôle sur le capital social. Rose (1998) et Raiser (1997) ont mis en évidence le rôle néfaste de la faiblesse des institutions sur le capital social par des travaux menés dans les pays d'Europe de l'Est sur la contre-performance économique. Putnam (1993) puis Helliwell et Putnam (1999) ont constaté le rôle du capital social sur la rapidité des progrès favorisant le développement des régions du Nord de l'Italie grâce à de nombreuses réformes.

F. Fukuyama (1995) a souligné l'existence de corrélations significatives entre le développement économique et la performance des entreprises d'une part et le degré de confiance d'autre part. Dans le même esprit, S. Knack et P. Keefer (1997) ont mobilisé deux indicateurs, le degré de confiance et la norme de coopération, pour évaluer les effets bénéfiques du capital social sur le plan économique.

Fukuyama précisait *"le capital social est une aptitude qui découle de la confiance dans une société ou dans certaines de ses composantes. Il peut être incorporé dans les groupes sociaux les plus petits et les plus élémentaires, la famille, aussi bien que dans les plus grands comme la nation et dans tous les groupes intermédiaires. Le capital social diffère des autres formes de capital humain parce qu'il est généralement créé et transmis par des mécanismes culturels, comme la religion, la tradition, et les habitudes historiques"*.

7.4 – Capital social, contextes d'échanges et réciprocité

A. Gouldner est l'un des premiers à avoir théorisé le concept de réciprocité. Il repose sur deux exigences de base : aider ceux qui vous ont aidé et ne pas leur nuire. La position des acteurs au sein du système ainsi que l'impact culturel font toutefois varier l'effet de réciprocité. L'appartenance des acteurs à ces valeurs repose sur la croyance en des normes qui canalise les motivations égoïstes au service de la stabilité du système social. Gouldner précise *"notre thèse est que la réciprocité n'est pas seulement motivée par le plaisir qu'Ego a donné à Alter mais également par le fait qu'Alter a intégré une norme de réciprocité spécifique qui, moralement, l'oblige à satisfaire ceux qui l'ont satisfait"* (Gouldner, 1992).

Ainsi, dans la théorie économique standard, aucun échange ne peut avoir lieu, les agents économiques, réputés rationnels, ne peuvent s'engager dans une transaction non contractualisée. Rien ne garantit la réciprocité dans l'échange, sauf si une norme est en mesure de lever l'incertitude et d'engager les protagonistes sur la voie réciproitaire.

Le capital social fonctionne dans un système d'échange et de dépendance réciproque. J.S. Coleman précise en 1990 : *"Les obligations et attentes à l'égard d'autrui, dépendent du niveau de confiance de l'environnement social, du niveau d'information fourni par la structure sociale et des normes accompagnées de sanctions"*. Si A agit en faveur de B et attend de B la réciprocité dans le futur, cela crée une attente de la part de A et une obligation pour B : cette forme de capital social dépend du niveau de confiance dans la relation. La seconde forme de capital social renvoie au fait que les relations entre individus sont la source potentielle d'informations nouvelles : elles permettent de réduire le coût d'accès à l'information. Enfin, le capital social désigne les normes et sanctions garantissant le respect des relations d'obligation instituées entre les individus.

Ainsi, l'organisation et l'échange sont des processus sociaux complexes qui s'articulent de sorte que l'enchevêtrement des formes de connaissances dans une organisation doit être capable de créer et de partager des connaissances. Dans cette perspective, le capital social facilite la création et le développement des connaissances organisationnelles en favorisant les interactions (Nahapiet et Ghoshal, 1998).

Dans une démarche similaire, Dyer et Nobeoka (2000) soulignent que *"la connaissance est générée, combinée et transférée plus efficacement par des individus qui s'identifient dans un collectif plus grand"*. Plusieurs auteurs précisent, à l'instar de Acs et al. (2003), le rôle clé des interactions dans la création de connaissance. Celles-ci pouvant être favorisées par l'existence d'un capital social et/ou par l'identification des individus à un collectif.

Par ailleurs, le concept de capital social peut également se décliner selon trois approches : macro, micro et méso. Le point de vue "macro" désigne les ressources partagées par l'ensemble des membres d'un groupe de grande taille, les valeurs et normes de la vie en société sont, dans ce cas, mobilisées.

L'analyse du point de vue "micro" renvoie à un ensemble de ressources individualisées en rapport avec les relations d'une personne avec son environnement. Enfin, le niveau "méso" se situe dans les relations des individus cherchant à définir des normes collectives afin d'agir ensemble.

Le niveau macro prend ses racines dans les formes d'organisations sociales, les réseaux, les normes et la confiance qui favorisent la coordination et la coopération en vue d'un bénéfice mutuel. Le rôle des institutions est parfois important dans la mise en œuvre de ses normes.

Le niveau micro, quant à lui, mise sur les relations personnelles. Bourdieu, dans sa définition du capital social, met l'accent sur les relations personnelles, c'est le point de vue retenu par les sociologues des réseaux sociaux. Snijders (1999) fait du capital social une caractéristique individuelle à travers les relations de la personne. *"La valeur du capital social d'un individu est la valeur totale espérée des bénéfices que cet individu peut obtenir de ses liens avec d'autres individus."*

Dans ce point de vue, il faut prendre en compte l'existence de la relation, les ressources dont dispose la personne avec laquelle on est en lien et le degré dans lequel elle serait prête à mettre ses ressources à notre disposition.

Le niveau méso est incorporé dans la forme des relations entre les individus. Coleman (1990) associe le capital social à un groupe et à la structure des relations des individus dans le groupe.

Il propose les hypothèses suivantes :

- *"Il y a création de capital social lorsque les relations entre les personnes changent dans un sens qui facilite l'action"*
- *"La clôture d'un système de relations facilite l'émergence de normes"*
- *"Une forme importante de capital social est le potentiel d'information qui est contenu dans les relations sociales"*
- *"Quand une norme existe, elle constitue une forme effective bien que fragile de capital social"*
- *"La création et la destruction du capital social dépendent de la stabilité de la structure sociale"*
- *"Une organisation mise en place pour un objectif peut être utilisée pour un autre, ainsi toute forme d'organisation constitue du capital social".*

Dans ce contexte, le capital social procède de la mémoire collective. Les connaissances partagées décrites par le niveau méso permettent l'établissement de liens entre le niveau macro et le niveau micro et donnent ainsi accès aux ressources correspondantes. D'autres auteurs mettent l'accent sur l'importance de la ressource comme objectifs des stratégies relationnelles. Les relations étant coûteuses, tant du point de vue financier que relationnel, les acteurs vont privilégier les relations utiles.

7.5 - Capital social : structure et organisation

La particularité du capital social, contrairement aux autres formes de capitaux, est qu'il nécessite la présence d'au moins un autre acteur, une relation. En effet, au risque de présenter une tautologie, le capital social réside et se développe au contact d'un réseau relationnel. La dimension "sociale" de ce capital met ainsi l'accent sur sa dimension intangible, non matérielle, car aucun acteur n'a sa propriété exclusive. Ainsi, le capital social n'est pas situé à l'intérieur des entrepreneurs, mais dans la structure de leurs relations avec les autres : *"le capital social existe dans la structure des relations entre les acteurs et parmi les acteurs. Il n'est pas logé dans les acteurs eux-mêmes ou dans les instruments physiques de la production"* (Coleman, 1988, 1990).

Pour posséder du capital social, un entrepreneur doit donc être relié à d'autres acteurs, ce sont précisément ces autres acteurs, et pas lui-même, qui constituent la source réelle de son avantage. L'entreprise seule n'existe pas. En fait une entreprise, ce sont des entreprises. Le succès d'une entreprise repose sur ses relations avec d'autres ; sa réussite, c'est un peu son réseau. *"Ne pouvant exister dans un vacuum, la valeur du capital social de l'entrepreneur dépend, ainsi, des interactions entre les acteurs de la structure sociale, du réseau au sein duquel il est irréductiblement encastré"* (Plociniczak, 2003).

En outre, une des définitions de Putnam indique que *"les caractéristiques des organisations sociales tels les réseaux, les normes et la confiance facilitent la coordination et la coopération en vue de bénéfices mutuels"*.

Dans ce cadre, le capital social participe à la diminution des coûts de coordination et de coopération, c'est-à-dire des coûts de transaction (Milgrom et Roberts, 1992). Le capital social regroupe les ressources complémentaires aux ressources financières. En effet, en l'absence de normes, de confiance, de réseaux, l'ampleur des coûts de transaction serait disproportionnée et le fonctionnement des organisations impossible.

Dans le cadre d'un territoire, la coopération se développe entre des agents économiques partageant les mêmes intérêts individuels. Mingione (1991) la définit comme une "association d'intérêts" qui relie des individus partageant les mêmes intérêts individuels et qui coopèrent afin de les défendre ensemble.

Le développement local est un concept complexe qui mobilise les axiomes économiques et sociaux. Celui-ci est l'expression d'un accroissement d'échanges, à la fois matériels et immatériels, prenant la forme de nouvelles relations économiques et sociales au sein d'un territoire donné. Ainsi, la réalisation de l'espace étudié en pôle de compétitivité, ou en d'autres termes en territoire affirmé, implique un développement des relations entre les acteurs économiques et institutionnels. Ces relations sont régies par des règles de gouvernance organisées par le pôle. Mais dans les coulisses de cette vitrine d'échanges, les relations informelles et la structure sociale de chaque acteur impacteront les orientations collectives.

Ainsi, quelle est la teneur de l'impact de ce cadre relationnel, décrit par la "Nouvelle Sociologie Economique", sur les stratégies collectives ? Le capital social est-il amplificateur ou ralentisseur de la dynamique socio-économique ? Quelles stratégies personnelles, chaque acteur va-t-il déployer pour saisir les opportunités offertes par le territoire constitué, en contournant les contraintes qui lui sont associées afin d'assurer son inscription dans cet environnement et, ce faisant, d'en tirer avantage pour la pérennité de son entreprise ?

Pendenza a mené une étude dans les districts italiens en s'appuyant sur des variables chargées d'analyser le degré de coopération et de confiance entre les acteurs d'un même district. Cela a permis de "*déterminer le poids du capital social comme ressource coopérative génératrice de confiance*" (Pendenza, 2000). Cette étude a choisi comme axe de recherche trois types de relations coopératives :

1. les relations coopératives informelles qui concernent les échanges d'aide ou de courtoisie en cas de besoin. Elles dépendent des relations directes entre les personnes
2. les relations coopératives organisées et informelles qui comprennent toutes les actions collectives qui concernent l'adhésion à des projets, programmes, actions sans actes formels
3. les relations coopératives de type formel. Comme pour les précédentes, il s'agit d'actions collectives mais institutionnalisées

Ces modes de coopération conduisent à favoriser l'instauration d'une identité communautaire, exprimée en termes de "sentiment commun d'appartenance" au même lieu et au même métier. Cette coopération entre les individus produit un état de confiance et génère la dimension identitaire et normative de la communauté, "*elle dicte les règles de comportement, justifie les sanctions, garantit la reproduction des actions réciproques, rend reconnaissables les membres en les différenciant des autres*". (Pendenza, 1999).

D'autre part, le concept de milieu innovateur insiste sur les savoir-faire, sur les règles et sur le capital relationnel qu'il intègre (Maillat et Lechot, 1994) grâce à l'interdépendance et à l'interaction d'une dynamique interne et d'une dynamique externe d'acquisition de connaissances.

La logique d'interaction repose en grande partie sur des relations non-marchandes entre acteurs productifs, elle n'exclut pas la concurrence, bien au contraire (Baron et *al.*, 2000). La coopération-concurrence participe à la création d'un capital relationnel ou social, car elle met en évidence les ressources spécifiques et les modalités pour y accéder (Maillat, 1995).

7.6 - Capital social – une ressource à entretenir

Comme toutes les autres formes de capital, le capital social implique des investissements avec l'attente d'un retour sur investissement (Bourdieu, 1980, 1997, 2000 ; Coleman, 1988, 1990 ; Baker, 1984 ; Granovetter, 1992 ; Burt, 1992, 1995, 1997 ; Putnam, 1993, 1995 ; Portes, 1995, 1998 ; Portes et Sensenbrenner, 1993). C'est en effet en s'engageant dans certaines interactions et en investissant au sein de relations que les entrepreneurs ambitionnent d'atteindre les objectifs qu'ils se sont fixés, de capturer des ressources au travers de ces relations, de faire des profits. D'autres ressources sont alors investies dans le capital social afin de réaliser ces objectifs. Tout comme l'entrepreneur investit des ressources avec l'espérance qu'elles permettront de favoriser la croissance de son entreprise, celles-ci peuvent être consacrées à favoriser la croissance du capital social au sein de son réseau relationnel.

James S. Coleman définit le rôle productif du capital social ainsi *"par sa fonction, [...] comme les autres formes de capital, le capital social est productif, rendant possible l'accomplissement de certaines fins qui ne seraient pas possibles en son absence"* (1988, 1990). Certains aspects de la structure sociale deviennent donc du capital social lorsqu'ils sont appropriés par un acteur - individuel ou collectif - pour être utilisés afin de satisfaire ses objectifs (Coleman, 1990). Cependant, la capacité productive du capital social est conditionnée par les facteurs nécessaires à l'accomplissement des objectifs que l'entrepreneur s'est fixés, mais aussi par les variations de la structure sociale au sein de laquelle il est inscrit. Pourtant, les changements de la configuration des réseaux peuvent conduire à la transformation des ressources initiales, à la destruction des ressources relationnelles existantes ou à l'émergence de nouvelles ressources.

Nous avons indiqué que le capital pouvait se stocker ou se convertir, mais ces traits se singularisent par le caractère particulier du capital social, nécessitant une structure stable et continue, parfois difficile à maintenir en raison de la notion de temporalité dans le processus de création et de maintien du capital social.

A ce sujet, James S. Coleman souligne l'importance de la continuité des relations tissées entre les acteurs : *"Une voie dans laquelle les transactions qui composent l'action sociale diffèrent de celles du modèle classique du marché parfait réside dans le rôle du temps. Dans un modèle de marché parfait, les transactions sont à la fois sans coûts et instantanées. Mais dans le monde réel, les transactions se consomment sur une certaine période de temps"* (1990).

Le capital social dispose du même processus de développement que la notoriété ou la connaissance organisationnelle, il se construit par strates qui se consolident entre-elles et par conséquent, il tend à augmenter plutôt qu'à diminuer dans le temps. Toutefois, un capital social mal attribué peut perdre son intérêt et paraître désuet par exemple par la simple évolution des technologies et des innovations.

En outre, le capital social a cette finalité qui revient à rendre disponibles les ressources. Dans ses premiers travaux (1982), Lin considérait la qualité d'un réseau social selon la qualité de ses membres, déterminée par l'importance des ressources détenues. Comment l'individu procède-t-il pour se procurer des informations à partir de son réseau social ?

Pour quelle finalité un individu développe-t-il un réseau personnel et recherche-t-il des informations ? Suivant que l'on se situe au niveau de l'organisation ou au niveau de l'individu, les finalités sont différentes. Dans le cas de l'organisation, les objectifs se situent sur la performance au travail, l'innovativité, la créativité (Burt, 2004 ; Rodan et Galunic, 2004). Dans le cas de l'individu, les visées sont personnelles et concernent généralement le déroulement de carrière, la rémunération, l'accès à certains postes (Burt, 1992 ; Podolny et Baron, 1997).

La littérature nous a permis de recenser les principales définitions ou, tout au moins, celles qui nous semblaient pertinentes, rapprochant le concept de ressource de celui de capital social.

Auteurs	La ressource dans le capital social
Adler et Kwon (2002)	La ressource disponible pour des acteurs selon leur position dans la structure de leurs relations sociales.
Baker (1990)	Une ressource que les acteurs tirent de structures sociales spécifiques, avant de les utiliser pour poursuivre leurs intérêts ; il est créé par des changements dans les relations entre acteurs.
Bourdieu (1985)	L'agrégation des ressources effectives ou potentielles qui sont associées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées de connaissances mutuelles ou de reconnaissance.
Bourdieu et Wacquant (1992)	La somme des ressources, réelles ou virtuelles, qui reviennent à un individu ou un groupe par le fait de posséder un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées de connaissances mutuelles et de reconnaissance.
Burt (1997)	Les opportunités d'intermédiaire dans un réseau.
Gabbay et Leenders (1999)	L'ensemble des ressources, tangibles ou virtuelles, qui reviennent à un acteur par le biais de ses relations sociales, facilitant la réalisation de ses objectifs.
Inkpen et Tsang (2005)	L'agrégation des ressources encastrées dans, disponibles par, et dérivées du réseau de relations possédé par un individu ou une organisation.
Leana et Van Buren (1999)	Un actif encastré dans des relations (d'individus, de communautés, de réseaux ou de sociétés).
Lin (2001)	Des ressources encastrées dans une structure sociale, dont l'accès est obtenu et/ou qui sont mobilisées lors d'actions intentionnelles.

Tableau 4 : Les définitions du capital social comme ressource

7.7 – Synthèse : le capital social

Le capital social est au cœur de notre recherche, ce qui nous a conduit à restituer l'état des recherches sur ce sujet. Ce concept relativement nouveau, notamment dans les sciences économiques et *a fortiori* dans les sciences de gestion, est parfois remis en question dans son utilité. Dans l'article de Michael Woolcock (2000) sur le rôle du capital social dans la compréhension des résultats sociaux et économiques, l'auteur précise *"je crois que la recherche sociale sur les questions économiques et la recherche économique sur les questions sociales en arrivent à un remarquable consensus - mais peu reconnu dans son ensemble"*. Dans cet article il reprend quelques critiques formulées (qui vont de "anciennes idées, nouvel emballage" à "effet de mode" en passant par "concept imparfait") et tente d'y apporter des réponses en replaçant ce concept dans une utilité économique.

Dans le cadre de nos recherches, le capital social promet de nous apporter quelques une des réponses à nos questions. Il nous permet également de cadrer notre champ d'étude.

La constitution du capital social rentre pleinement dans le cadre de nos recherches en cela qu'elle nous permettra de comprendre comment se construisent les réseaux relationnels. Elle nous permettra également de situer notre étude selon le niveau abordé (individuel, organisationnel, territorial).

Plusieurs concepts sont mobilisés, ainsi, les conditions d'échange, la confiance et la motivation devront favoriser l'étude comportementale des individus étudiés. Le caractère opportuniste, relaté dans la partie sur les réseaux sociaux, participera probablement à cette définition. En outre, l'analyse de la place du capital social dans les structures collectives doit permettre de comprendre les effets de réciprocité et de rétrocité.

Enfin, le champ particulier de notre recherche, sous la forme d'un pôle de compétitivité, nous incite fortement à battre le rappel des recherches produites sur le thème des districts industriels et des ressources territoriales.

8 - Le concept des ressources

Come nous l'avons vu dans les chapitres précédents, les ressources sont largement associées au concept de capital social ou de réseau relationnel. En effet, l'un des objectifs de ces concepts est de permettre l'accès à des ressources, notamment sous la forme d'échanges.

D'après *Le Robert*, le mot "ressource" renvoie aux mots *resors*, *resours* qui indiquaient au 12^{ème} siècle "relevé", "rétabli" avec le sens de "renouvellement" en filigrane. Le mot ressource est tiré ensuite de l'ancien verbe *resurdre*, puis *resourdre* qui exprime "ressusciter", "se remettre debout". Il nous semble alors opportun de retenir la notion de renouvellement avec l'idée de disposer de ressources renouvelables nécessitant une intention de conservation et de développement. Ceci nous permet d'envisager les ressources comme un bien pouvant être stocké, enrichi ou échangé.

8.1 - Ressources - définitions

La ressource est constituée de l'ensemble des moyens matériels et immatériels dont dispose ou peut disposer, une collectivité. Les ressources représentent un ensemble complexe d'atouts contrôlés par la firme afin de lui procurer des avantages concurrentiels (Wernerfelt, 1984). L'approche fondée sur les ressources, initiée par Pfeffer et Salancik (1978), appréhende l'entreprise en tant que portefeuille de ressources physiques, humaines et organisationnelles combinées pour créer des compétences spécifiques (Prahalad et Hamel, 1990).

Les actifs de l'entreprise sont des ressources (potentielles) activées ou en action. Ils convertissent les ressources en produits ou services finaux (Amit et Shoemaker, 1993).

Nous allons d'abord traiter de la question des ressources naturelles correspondant à la première représentation que la recherche a entreprise sur les ressources.

Les analyses économiques, avant les années 1970, ont eu tendance à traiter séparément l'explication de l'accumulation des richesses matérielles et l'analyse des phénomènes environnementaux, c'est-à-dire l'ensemble des relations réciproques entre l'homme et son milieu extérieur (Couffignal L., 1960). Les ressources naturelles renvoient principalement à l'extraction des biens qui donnent, après transformation, des ressources économiques.

Elles forment un stock dont la durée de vie importe peu (Ternaux, 2002). Ces ressources, dites naturelles, peuvent ne pas faire l'objet d'une exploitation par l'homme soit de manière intentionnelle (gisement accessible mais non exploité), soit inintentionnelle (réserves inaccessibles, comme les réserves en pétrole de la Sibérie). Dans ce cas, les ressources restent latentes et elles ne constituent pas une ressource active pour le territoire où elles se trouvent.

La théorie des ressources est une théorie fondée sur deux hypothèses principales : d'une part, les entreprises sont hétérogènes quant aux ressources qu'elles détiennent, d'autre part, la mobilité des ressources est imparfaite, ce qui rend plus difficile leur acquisition ou leur transfert d'une firme à l'autre (Barney, 1991).

Dans cette théorie, l'entreprise est d'abord vue comme un portefeuille de ressources (Dejoux, 1998). Mais, Barney distingue trois types de ressources détenues par l'entreprise : d'abord les ressources physiques (technologie, usines et équipements, accès aux matières premières, localisation), ensuite les ressources humaines (formation du personnel, expériences acquises, relations sociales, *etc.*) et enfin les ressources organisationnelles de la firme (système de gestion, système d'information, système de coordination, *etc.*).

Cette classification a été enrichie par Grant (1991) qui recense, pour sa part, trois autres catégories de ressources fondamentales : les ressources financières, les ressources technologiques et la réputation de l'entreprise.

Certains auteurs (Arrègle, 1995 ; Amit et Schoemaker, 1993 ; Wernrefelt, 1984) font par ailleurs la distinction entre les ressources matérielles de l'entreprise, qui rentrent dans le processus de production (les ressources de type "actif"), et les compétences ou capacités (savoir-faire des employés, attitudes collectives, culture de l'organisation, *etc.*) qui permettent d'exploiter ces ressources.

L'acquisition et l'accumulation des ressources sont ainsi placées au cœur de la stratégie de l'entreprise. Les ressources apparaissent alors comme des fondements sur lesquels s'appuie l'entreprise pour assurer son développement.

Toutefois, toutes les ressources n'ont pas la même importance stratégique pour l'entreprise. Selon Grant (1991), *"les ressources les plus importantes sont celles qui sont durables, difficiles à identifier et à comprendre, imparfaitement transférables, difficilement duplicables, et pour lesquelles l'entreprise possède une maîtrise et un contrôle réels"*.

Pour Barney (1991), une ressource est stratégique si elle permet l'acquisition d'un avantage concurrentiel durable, et si elle permet de créer *in fine* une rente de situation découlant de son exploitation (Grant, 1991). Il en ressort ainsi quatre qualités fondamentales pour une ressource stratégique. La ressource doit être valorisable dans le sens où elle permet de créer de la valeur pour l'entreprise, par exemple en lui permettant d'exploiter des opportunités du marché, ou en limitant des menaces. La ressource doit également être rare, sa détention permettant de développer un avantage concurrentiel unique. La ressource doit être difficilement imitable, les ressources étant le fruit de conditions historiques uniques à l'entreprise, la relation causale entre la ressource et l'avantage concurrentiel qu'elle génère sont ambiguës. Enfin, la ressource doit être imparfaitement substituable, ce qui permet d'éviter le contournement de sa rareté garantie et de son caractère défendable et durable.

8.2 - Ressource et territoire

Selon les théories de la ressource, les propriétés stratégiques des ressources et aptitudes sont : la valeur, la rareté, la longévité, l'appropriation, la non-imitabilité et la non-substituabilité. Les acteurs d'un territoire dessinent collectivement une dynamique d'échange de ressources et d'aptitudes peu imitables et durables, afin d'acquérir une compétitivité par l'appropriation de rentes diversifiées (rentes, rentes ricardiennes dans un monopole territorial) et de quasi rentes organisationnelles (Brechet et Saives, 2000).

Lors de la construction d'un territoire certaines ressources seulement seront activées par le jeu des acteurs (Colletis et Pecqueur, 1993), c'est-à-dire par les entreprises et la population locale, ce processus étant variable dans le temps et dans l'espace. En d'autres termes, certaines ressources se territorialisent. On parlera alors de ressources territoriales comme étant "*une caractéristique construite d'un territoire spécifique dans une optique de développement*" (Pecqueur et Zimmermann, 2004).

En ce sens la ressource est construite ; le territoire étant alors le lieu d'une construction assurée par des ressources activées par des acteurs.

Quand on parle alors de spécificité du ou (des) territoire(s), il s'agit notamment de la spécificité de la ressource mobilisée par les acteurs qui, ce faisant, désigne le territoire en question. Il faut préciser que " [...] *les ressources en question sont le patrimoine de cette structure et les règles, son institutionnel*" (Billaudot, 2004).

Billaudot précise que les ressources sont des ressources d'activité (utilisées dans les activités des hommes) ou des ressources d'autorité (utilisées dans les relations entre les hommes). L'institution définie ici au sens strict est un ensemble de règles formelles ou tacites qui sont attachées aux ressources ou au patrimoine. Elles agissent à la fois en qualifiant les ressources, c'est-à-dire en les faisant reconnaître comme telles (par exemple le contrôle d'une assemblée dans une organisation ou la reconnaissance d'une vieille mine comme faisant partie du patrimoine d'un territoire) et en présidant à leur usage (par exemple en définissant les droits de propriété qui y sont attachés, ainsi que leur exercice).

Cette précision de Billaudot est importante car elle souligne la distinction entre ressources et institution, et montre que cette dernière participe à la construction des ressources et des conditions de leur usage. Il indique ensuite (2004) que "*L'institution ou ensemble structurel a deux conteneurs : le territoire et l'organisation*". Chacun d'eux se compose de ressources et de règles. Le territoire, par exemple, possède des ressources par du patrimoine public et l'organisation par du patrimoine particulier. D'autre part, le territoire, par exemple, conçoit des règles générales ou d'institutions qui s'appliquent au niveau du territoire local, régional, national ou plus, quant à l'organisation, elle définit des règles particulières qui sont relatives à ses ressources.

Comme l'expliquent Véronique Peyrache-Gadeau et Bernard Pecqueur (2004), il faut distinguer deux aspects dans la définition des ressources. Le premier est que la construction des ressources n'est pas un processus uniforme, certaines sont "données" à l'avance et nous retrouvons ici-même la notion de ressource générique, alors que d'autres sont issues directement de la dynamique territoriale.

Le second aspect est celui de l'évolution des ressources dans le temps. Mais alors, cela demande d'étudier les articulations entre les ressources territoriales et le système local de production au sein duquel elles s'activent, de même que la nature des liens qui relient ce système local au système global.

Cela renvoie à la question de "l'attractivité" des territoires, qui sera d'autant plus forte que le territoire dispose de ressources et d'actifs spécifiques (Colletis G., Gilly J.P., Pecqueur B., Zimmermann J.B. et *al.*, 1999 ; Courlet C., 2001 ; Pecqueur B., 2001).

8.3 – Identification d'une ressource

Une ressource identifiée existe donc à l'état d'idée. Ce n'est que lorsqu'elle est mise en œuvre que son activation est complète. La ressource implique donc la préexistence ou la mise en place d'un processus de production. Or l'organisation et la mise en forme de ce dernier demandent l'intervention de multiples acteurs (partenaires, financiers, *etc.*) qui ne s'impliqueront que s'ils identifient également la ressource et qu'ils perçoivent l'opportunité qu'elle représente. Une ressource peut être abandonnée par manque d'identification tant il sera difficile pour les promoteurs de son activation de réunir les forces nécessaires à sa mise en œuvre.

Dans la perspective territoriale, la ressource porte trois dimensions. Il y a tout d'abord la dimension technique, à savoir comment s'établit, concrètement, la relation. Pour que la pente d'une montagne fasse ressource, il faut par exemple que des remonte-pentes puissent être installés et que l'on puisse y skier. La deuxième dimension est socio-institutionnelle. Elle renvoie aux acteurs de la ressource, c'est-à-dire aux personnes qui participent à la création et à la destruction de l'objet ainsi qu'à l'identification et à la mise en œuvre de la ressource. Surtout, cette dimension renvoie à la manière dont ces acteurs coordonnent leurs actions (hiérarchie, réseau, marché).

Enfin, la ressource se décline dans un temps (ce qui fait ressource aujourd'hui peut ne plus faire ressource demain) et un espace (ce qui fait ressource ici ne le fait pas forcément là-bas). La dimension territoriale de la ressource fait donc référence à la manière dont celle-ci s'inscrit dans le temps et dans l'espace (où et quand se produisent les différents processus de la ressource).

8.4 – Synthèse : le concept des ressources

Les ressources sont des atouts qui apportent aux entreprises des compétences spécifiques qui doivent procurer un avantage concurrentiel. Les auteurs ont classé les ressources selon leurs sources, leurs utilisations ou selon quelles étaient matières ou moyens. Au sein d'un territoire, les ressources jouent un rôle particulier. En effet, elles aident à la construction de celui-ci en apportant des propriétés spécifiques localisées, difficilement imitables et pouvant être valorisées. En outre, une ressource existe par l'action coordonnée des acteurs qui vont établir le statut de la ressource et son développement dans le temps. La ressource est à la fois source et résultat d'un processus organisationnel qui conduit à identifier, valoriser et rendre inimitable une matière qui sera l'instrument de la construction de compétences spécifiques et qui, *in fine*, participera à la définition du territoire. Enfin, les ressources utilisées par certains acteurs, afin d'en faire profiter (volontairement ou non) d'autres acteurs, provoquent des externalités positives.

9 - Synthèse du chapitre I

La revue de littérature à laquelle nous avons procédé, nous a obligé à aborder de nombreux concepts. Cela nous a conduit à comprendre ce que représentait un territoire et comment ce concept a évolué. A l'intérieur de ce "microcosme" ou de ce "petit monde", on découvre un système complexe dans lequel il nous a semblé nécessaire de situer la portée de plusieurs autres concepts.

Nous précisons au passage que le microcosme faisait, dans la Grèce antique, référence au corps humain et que notamment par sa similitude avec le cosmos, la tête représentait une forme divine (sphère), comme les planètes et le soleil.

Quant au "petit monde", nous pensions à Stanley Milgram (1967) qui avançait l'hypothèse selon laquelle tout individu américain était relié à un autre, par un maximum de six degrés de liens, démontrant ainsi le caractère fortement réticulaire de nos sociétés.

Ainsi, nous avons essayé de retenir ce qui doit nous permettre de borner le contexte de notre recherche. Ce travail est une tâche complexe en cela qu'il ne semble jamais vraiment terminé. Nous avons, toutefois, essayé de garder à l'esprit la finalité de notre recherche, afin de bien circonscrire l'espace des savoirs nécessaires.

Cependant, ce que nous avons présenté dans ce premier chapitre sera parachevé, lors de notre analyse du terrain, par un complément qui nous permettra d'étayer nos propos.

En conséquence, nous avons décrit les territoires sous de nombreux aspects, en commençant par les premières recherches, principalement celles de Marshall, et l'implication forte de ce concept dans les sciences de la géographie et de la sociologie. Les rôles fondamentaux des acteurs au sein du territoire nous ont permis de mieux estimer leurs places et la conséquence de leurs actions. Ensuite, nous nous sommes intéressé au caractère structurant d'un territoire, ce qui lui permet de s'organiser et de se développer. A partir de ces différents aspects, nous avons pu aborder la description des différentes formes de territoire qui se sont développées depuis plus d'un siècle dans le monde et les raisons de ces évolutions.

Enfin, nous avons clôturé cette partie par une approche originale des territoires en mobilisant le concept de limite, qui n'avait jusqu'alors semble-t-il jamais été développé.

Celui-ci nous a aidé à mieux différencier les nombreuses formes de territoires qui se développent aujourd'hui.

Ensuite, notre recherche nous a conduit à comprendre le rôle des réseaux d'entreprises, qui s'avère être réduit dans le cadre de notre étude dans le pôle Végépolys, mais qui nous permet néanmoins de comprendre les relations pouvant se produire entre des entreprises.

Il n'était pas envisageable d'essayer de comprendre les territoires sans aborder le concept de proximité. Celui-ci nous aide à bien mesurer les conséquences de la proximité sur les acteurs économiques. Ceux-ci vont ainsi développer entre eux la confiance, l'apprentissage, des mécanismes informels d'échange et d'observation qui vont favoriser la coopération et l'innovation. En outre, les relations entre les individus vont se développer et former des réseaux relationnels puissants dont l'impact sur les territoires est très important.

L'interaction entre lieu, proximité et acteurs nous impose d'approcher le concept d'encastrement, largement développé par les sociologues de la nouvelle sociologie de l'économie. L'encastrement place l'action sociale au premier plan et permet de situer socialement l'action économique. Malgré des similitudes avec le concept de proximité, l'encastrement va bien plus loin en prenant largement en compte le caractère social des individus, ainsi que leurs réseaux sociaux et leur capital social.

Ensuite, nous avons montré la place essentielle des réseaux sociaux dans notre recherche. Ceux-ci sont présentés sous différents aspects. Ainsi, nous avons décrit le rapport de l'individu avec son réseau relationnel et les différences entre les réseaux formels et informels. Nous avons également évoqué la façon dont un réseau relationnel se constituait, ainsi que les conséquences des liens faibles et forts. Nous avons ensuite abordé les formes d'opportunismes dans les réseaux.

Ces différentes approches nous aident à bien circonscrire les facteurs d'influence du caractère social dans les territoires économiques.

Le cœur de notre recherche faisant fortement référence au capital social, nous avons consacré une partie importante de notre revue de littérature à ce concept. Nous avons indiqué comment celui-ci se constituait chez un individu ou dans un cadre collectif.

Il est également important de préciser le rapport qui existe entre réseaux sociaux et capital social, et de distinguer ce dernier du capital humain. Par ailleurs, le capital social renvoie à différents concepts tels que : la confiance, l'échange, la motivation et la réciprocité.

En outre, nous avons également confronté le capital social au territoire, aux institutions et aux milieux innovants. Pour finir, il était nécessaire de vérifier en quoi le capital social pouvait influencer les organisations, comment il pouvait être mesuré et entretenu et comment il pouvait créer des ressources et provoquer un retour sur investissement.

Enfin, le dernier concept que nous avons développé dans cette revue de littérature concerne le concept de ressource. Après avoir présenté quelques définitions, nous avons recherché les liens que la littérature avait esquissés entre les territoires et les ressources, et de façon générale, nous nous sommes penché sur la manière dont les acteurs, intégrés au territoire, s'organisaient pour la gestion des ressources.

Nous allons maintenant aborder le second chapitre dans lequel nous allons présenter le cadre conceptuel de notre recherche. Cela nous permettra d'indiquer nos positionnements méthodologique et épistémologique. Nous exposerons également les questions de recherche qui seront ensuite traitées.

Nous présenterons également l'opérationnalisation de la recherche, ce qui nous permettra d'explicitier les choix de nos cas étudiés. Nous présenterons également le terrain retenu et le contexte dans lequel nous l'avons exploité. Enfin, nous préciserons les modalités que nous avons conservées pour aborder le terrain et le choix de notre guide d'entretien.

CHAPITRE II

POSITIONNEMENT DE LA RECHERCHE

ET

OPERATIONNALISATION DE LA

RECHERCHE

Introduction du chapitre II

La création récente des pôles en France a conduit les acteurs concernés à utiliser et organiser leurs réseaux de relations dans ce nouveau contexte territorial. Ainsi, dans le cadre de notre étude, les réseaux existants vont trouver un positionnement vis-à-vis des objectifs personnels et collectifs. Ils seront amenés à se reconfigurer selon les nouvelles contraintes imposées par le pôle. Ils devront également composer avec la gouvernance du pôle chargée de placer les institutions et les intérêts collectifs au cœur de la stratégie territoriale.

Ainsi, dans cette section, nous allons d'une part préciser nos choix méthodologiques et, d'autre part, nous allons présenter le contexte de notre recherche.

Dans un premier temps, nous aborderons les fondements méthodologique et épistémologique de notre recherche et nous présenterons le cadre que nous avons retenu.

Dans un deuxième temps nous expliquerons la façon dont la recherche a été conduite. Nous développerons les raisons qui nous ont conduit à mener une recherche qualitative ainsi que les modalités de sa mise en œuvre. Nous nous pencherons plus particulièrement sur la stratégie d'accès à notre étude de cas. Explorant un champ nouveau et complexe : le rôle des réseaux relationnels, nous justifierons le choix de l'étude de cas. En outre, nous présenterons la façon de valoriser notre recherche et la façon dont nous avons exploité les données.

Dans un troisième temps, nous présenterons nos études de cas et la façon dont nous avons mené nos entretiens. Nous exposerons également le contexte du pôle de compétitivité Végépolys, dans lequel notre recherche est réalisée, ce qui nous a entraîné à rencontrer divers acteurs lors des nombreux entretiens que nous avons menés. Enfin, nous décrirons le mode d'analyse de données que nous avons utilisé et qui nous a permis de proposer des réponses à nos hypothèses de recherche.

1 - Positionnements méthodologique et épistémologique

Le positionnement méthodologique se justifie au regard de deux considérations principales. En effet, il permet d'une part de donner une réponse à la question de recherche et ceci en prenant appui sur des données conceptuelles et empiriques. En outre, le choix d'une méthodologie s'accorde avec le positionnement épistémologique, c'est-à-dire la façon de concevoir la recherche dans une réalité. D'ailleurs, un chapitre particulier sera consacré aux approches processuelles pour en repérer les spécificités et les difficultés.

Le raisonnement retenu est de nature abductive et notre recherche se place dans une optique constructiviste. Afin de clarifier le choix méthodologique, nous précisons les objectifs de cette recherche qualitative et nous aborderons plus précisément le choix de l'étude de cas. L'opérationnalisation de la recherche sera explicitée et nous précisons notre démarche de sélection des terrains et des études de cas. La méthodologie de réalisation de ces études sera détaillée, en particulier les phases de collecte des données, d'analyse et d'interprétation.

L'analyse de la littérature montre l'importance d'une réflexion épistémologique qui explicite les conceptions de la nature du monde social et de la science auxquelles les chercheurs se réfèrent. Si aujourd'hui encore il n'existe pas de classification définitive des différentes visions possibles du monde social, deux paradigmes majeurs parcourent le champ des sciences sociales et nourrissent l'essentiel de la littérature managériale : le structuralisme (rationalisme, fonctionnalisme) et les sociologies interprétatives (voir par exemple Burrell et Morgan, 1979 ; Sanday, 1979 ; Grawitz, 2000 ; Tsoukas, 1994 ; Mathews et *al.*, 1999 ; Goldspink, 2000).

Ces deux paradigmes sont au fondement des oppositions classiques qui divisent le plus souvent la sphère académique et les recherches qui y sont produites : individu ou société, volontarisme ou déterminisme, subjectif ou objectif, macrosocial ou microsocal, pour ne citer que quelques-unes de ces dichotomies et que Archer (1998) propose de rassembler autour de la question des relations entre l'agent et la structure.

Depuis quelques années, d'autres chercheurs se sont donné comme objectif de dépasser cette opposition irréductible entre les tenants de l'objectivisme et du subjectivisme, entre la prééminence de la structure sur l'action et inversement.

Rassemblés au sein d'une perspective aujourd'hui communément appelée constructiviste mais également marqués par des sensibilités différentes : contextualiste, structurationniste, réaliste critique, ils proposent une autre approche de la nature de la science et du monde social (Giddens, 1987 ; Pettigrew, 1985, 1987, 1990 ; Piaget, 1968, 1970 ; Bouchikhi, 1990, 1995, 1998).

1.1 - Problématique et questions de recherche

Dans la première partie de cette recherche, nous avons donné diverses définitions sur quelques concepts. Nous proposons de conceptualiser le rôle des réseaux relationnels dans le contexte d'un pôle de compétitivité.

Ce faisant, notre réflexion nous conduit à proposer plusieurs questions de recherche en rapport avec notre sujet principal et devant permettre d'apporter des éléments de réponses afin de nous éclairer sur le rôle des réseaux relationnels.

Il s'agit donc de comprendre quels sont les processus par lesquels les relations se structurent dans le temps et dans l'espace et quels rôles jouent ces réseaux. Le choix de la problématique retenue est le résultat d'un long processus de réflexion alliant travail bibliographique et travail empirique exploratoire dans une démarche itérative. La présentation faite auparavant pourrait laisser croire à un ordonnancement très linéaire de ces deux grandes étapes.

La réalité de la démarche de construction de l'objet de la recherche rejoint plus les descriptions faites par Thiétart (1999) et Royer et Zarlowski (1999) qui mettent en évidence l'enrichissement de pratiques récursives entre les théories et les pratiques. Plus qu'un processus linéaire, il s'agit d'un cheminement où les itérations sont nombreuses et les résultats sujets à de permanents amendements incrémentaux le plus souvent, radicaux parfois, comme ce fut le cas pour les premières observations que nous avons ensuite cherché à valider par de successives analyses.

Ces réflexions nous ont conduit à décomposer notre problématique générale en plusieurs questions de recherche. Certaines d'entre-elles ont été regroupées en raison du type de sujet qu'elles permettaient d'étudier.

Dans un premier temps, nous nous sommes interrogé sur le rôle des réseaux relationnels au sein d'un pôle de compétitivité et notamment de l'impact du capital social. Nous avons notamment cherché à comprendre quelle était la nature de l'articulation entre ces deux concepts. Ensuite, nous avons étudié l'impact entre, d'une part le capital social et les réseaux sociaux et d'autres parts l'institution territoriale et son organe de gouvernance. Cette seconde phase de recherche nous a permis de répondre aux interrogations qui nous étaient posées par les acteurs de la gouvernance du pôle. Le dernier groupe de questions concerne le rôle du pôle et de l'institution territoriale sur l'apprentissage stratégique et organisationnel des entreprises membres, notamment lors des échanges sur les projets collectifs. La formation à la démarche stratégique a également été une demande forte des membres du pôle.

2 - Cadre conceptuel

Notre démarche visant à comprendre un phénomène dans sa complexité, nous avons fait le choix d'élaborer un cadre conceptuel de manière à délimiter le travail sur le terrain. Nous allons présenter les outils qui nous ont permis de nous orienter en précisant ce que nous voulons trouver et pourquoi (Allard-Poesi et Maréchal, 1999).

Comprendre le rôle des réseaux relationnels au sein d'un pôle nécessite de pouvoir reconstruire leur création et leur évolution dans le temps, de manière à pouvoir identifier des enchaînements d'activités et d'événements et à en inférer une interprétation. Il s'agit également de comprendre l'interaction entre les différents réseaux et leurs influences, à la fois concurrentielle et partenariale sur l'espace. Enfin, il nous faut également comprendre la place de la gouvernance du pôle qui se trouve confrontée à l'existence de réseaux, souvent anciens et influents et à la coordination de ceux-ci en raison notamment du développement de son propre réseau.

Le schéma suivant décrit les enchaînements de nos actions de recherche. Celles-ci commencent par les premières observations qui conduisent aux premières interrogations qui seront confrontées à la littérature.

De ce premier travail, une première problématique va se dégager, puis les premières questions de recherche. Les travaux empiriques vont contribuer à l'avance dans nos recherches et vont permettre de préciser la problématique et les questions de recherches qui y sont associées.

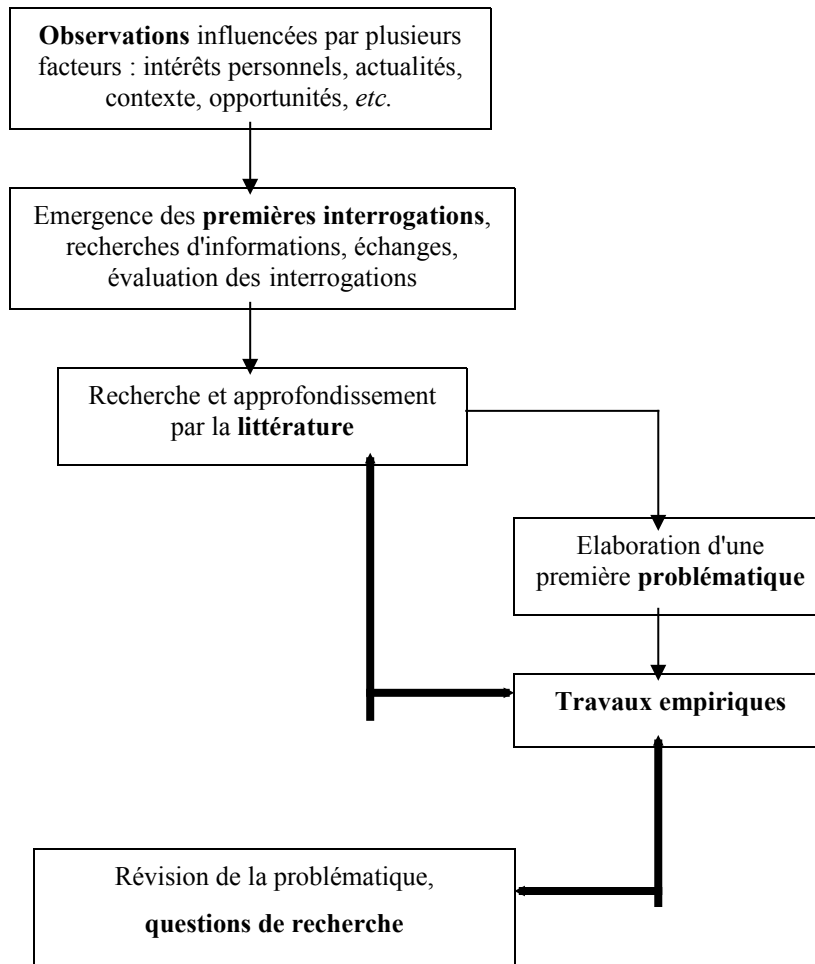


Figure 3 : Enchaînement des actions de recherche

Ces questionnements conduisent ainsi logiquement à s'intéresser à trois grandes problématiques. La première concerne la définition des relations et la place du capital social dans cette définition. La seconde interrogation porte sur la dimension dynamique de la gouvernance et la manière dont elle dirige en tenant compte notamment des réseaux existants.

La troisième doit nous permettre de comprendre comment les réseaux s'articulent entre eux dans leur environnement, somme toute concurrentiel, et comment se dessinent les stratégies collectives.

Ces interrogations nous ont donc conduit à construire un cadre en deux temps.

La première étape revient à décrire la relation dans sa dimension synchronique, ne rendant compte que de l'équilibre du moment. Il s'agit donc d'avoir une approche en termes de contenu de la relation par opposition à une approche en termes de processus, et d'essayer d'identifier les éléments qui la composent. Ensuite, la seconde étape, en s'intéressant au processus, doit permettre de repérer les relations entre les différents éléments et leur dynamique. On approche ici la dimension diachronique de la relation.

Ainsi, dans la dimension synchronique, ce sont les traces ou les états à l'instant où ils ont été réalisés, laissés par des variables dans le jeu relationnel de l'organisation qui sont retenues. Pour cerner cette dimension, les outils quantitatifs sont exclus car inadaptés à la mesure de ces états. La dimension diachronique, quant à elle, permet de comprendre l'évolution des situations découvertes et d'en faire une projection. Les acteurs peuvent s'insérer dans une perspective dynamique et participer à l'élaboration de propositions pour l'avenir de l'institution.

2.1 - Approche synchronique

L'approche synchronique va maintenant être utilisée pour analyser notre problématique. Il est possible, à chaque instant, de définir toutes relations entre les acteurs (Qui) agissant et interagissant (Quoi), mobilisant différentes règles et ressources (Comment) pour atteindre certains objectifs (Pourquoi). Cette première approche nous conduit à proposer une représentation du réseau relationnel à travers quatre dimensions : l'individu, les motifs ou les raisons de la relation, ce sur quoi porte la relation et les manières dont s'opère la relation.

La première dimension s'intéresse aux individus impliqués dans la relation et à leur comportement. Au travers de cette dimension, nous voulons repérer qui sont les acteurs en présence et quels sont leurs rôles, fonctions et relations.

Si la littérature a relevé l'importance du capital social des individus dans les relations, il n'en reste pas moins que la gouvernance est également impliquée dans les processus relationnels.

Or, celle-ci, composée d'individus membres du pôle, mobilise-t-elle également un capital social ? Par ailleurs, l'étude des relations personnelles au sein des filières et des entreprises montre la place des réseaux informels entre les individus. De plus, l'interaction entre d'une part ces réseaux et d'autre part la constitution et le transfert d'un capital social ont un rôle évident dans les prises de décisions collectives. C'est à l'ensemble des acteurs intervenant dans la relation que nous souhaitons nous intéresser.

Si nous repérons les relations formelles entre les acteurs, les liens interpersonnels et les facteurs informels constituent d'autres éléments structurant, pouvant venir contrebalancer l'imprévisibilité du partenaire ou d'éventuels comportements opportunistes (Doz, Hamel et Prahalad, 1989 ; Killing, 1982 ; Kogut, 1988 ; Gulati, 1995, 1998 ; Fedor et Werther, 1995 ; Wacheux, 1996 ; Adobor, 2006). Au travers des interactions répétées dans le temps, les relations et les attentes vis-à-vis d'autrui s'enracinent à l'aide d'un processus de socialisation et d'attentes normatives entre les parties (Ring et Van de Ven, 1994). Ces acteurs en relation constituent également d'importants réservoirs d'informations en tant que dépositaires de la mémoire de la relation (Turpin, 1993 ; Inkpen et Beamish, 1997).

La deuxième dimension est constituée des raisons de la relation, c'est-à-dire des buts poursuivis. Concernant cette question, il nous semble que l'analyse doit s'effectuer à un triple niveau.

- Le premier concerne l'objectif commun défini pour la relation, c'est-à-dire sa raison d'être stratégique. Les travaux d'Oliver (1990) mettent en évidence que les motifs présidant à la conclusion de tels accords peuvent relever de grands types de préoccupations, qu'il s'agisse d'une meilleure mobilisation des ressources par exemple, de la recherche de légitimité, d'un souci de complémentarité, *etc.*

- Si les partenaires affichent un objectif commun, il n'en demeure pas moins que chacun réalise cet accord avec un dessein spécifique dans le cadre de ses aspirations professionnelles (sa filière, son entreprise). Le développement d'un capital social a, dans ce cas, une finalité communautaire. Telle relation avec de nouveaux partenaires autorisera de nouvelles collaborations qui elles-mêmes favoriseront le développement de nouvelles relations.

- Enfin, à ces notions d'objectif commun et d'objectif propre à l'organisation, nous ajoutons la dimension des intérêts personnels des acteurs impliqués. Nos premières observations nous conduisent à penser qu'un certain nombre d'actions entreprises dans le cadre de la relation ne peuvent être comprises sans se référer à la compétence des acteurs et à leurs stratégies individuelles (Crozier et Friedberg, 1977). Certains cherchent une légitimité, d'autres une promotion, d'autres veulent au contraire se préserver, *etc.* Ainsi, les actions des individus dans leurs relations aux autres sont guidées par des objectifs qui peuvent être de nature tout à fait différente et contradictoire, parfois source d'incompréhension.

La troisième dimension décrit ce sur quoi porte la relation, c'est-à-dire à la fois ce qu'elle est (sa nature) et l'ensemble de ce qui va se passer dans son cadre. Elle doit donc permettre de repérer quelles sont les activités qui se déroulent, les événements qui se produisent, les échanges qui s'opèrent. Elle doit rendre compte des actions et comportements, interactions et réactions à l'œuvre dans les relations. Cette dimension générique dépasse donc la simple observation des tâches managériales qui sont opérées dans le cadre de la relation.

Enfin, la quatrième renvoie à la manière dont les actions, interactions et réactions s'opèrent, c'est-à-dire les moyens, modalités et structures de gouvernance utilisés par les protagonistes : comment se prennent les décisions, se déroulent les échanges d'information, quels sont les mécanismes de contrôle ? Pour Giddens (1987), il s'agit de repérer quelles sont les ressources et les règles que les individus mobilisent dans leurs relations. Par l'utilisation de ces modalités opératoires, les acteurs, dans la répétition de leurs interactions, vont constituer, reconstituer et modifier les propriétés structurelles du système. Il s'agit ici de décrire les processus locaux à l'œuvre dans la relation.

2.2 - Approche diachronique

Il s'agit maintenant de capter la dynamique de la relation et de rendre compte des multiples interactions qui s'y déroulent soulignant la nature complexe de cette formation sociale.

Les dimensions identifiées précédemment sont en effet contingentes d'une part d'un ensemble de processus d'interactions complémentaires et antagonistes et, d'autre part, de processus liés à l'inscription du système dans un environnement plus large, que nous représentons au travers de deux autres dimensions : les résultats (la performance de la relation) et le contexte (interne et externe).

Elles sont susceptibles de varier dans le temps ou d'être source de changement, c'est-à-dire d'engendrer des modifications d'autres dimensions, et ce, pas nécessairement au même moment ni dans la même direction. Par exemple, différents responsables peuvent se succéder au pilotage du pôle de compétitivité.

Ces responsables peuvent être à l'origine de changements portant sur l'objet de la relation ainsi que sur la manière de travailler avec des partenaires : les échanges entre les acteurs peuvent être précisés, des réunions régulières organisées, les désaccords recensés et les solutions élaborées en commun.

Les objectifs peuvent également être amenés à évoluer, induisant potentiellement des modifications de ce qui doit être réalisé, de la manière dont cela doit être fait (comment), et éventuellement des acteurs devant intervenir.

Par ailleurs, dans une analyse dynamique, deux dimensions supplémentaires doivent être renseignées.

La première renvoie aux résultats produits dans et par la collaboration parce qu'en effet, les relations partenariales, inscrites dans leurs contextes spécifiques, sont constituées pour la réalisation d'un certain objectif en commun. Cette dimension des résultats du produit de la collaboration apparaît alors comme un élément fondamental du déroulement de la relation : ce sont eux qui cristallisent et entretiennent ce lien.

La littérature, probablement dans un souci normatif, a caractérisé ces outputs en termes de succès ou d'échec au niveau très agrégé de la relation dans sa globalité. De fait, le succès ou l'échec de la relation est appréhendé comme un résultat. Une analyse plus fine de cette pratique met en évidence la richesse mais également la complexité du concept de résultat ou de performance (Brockhoff et Teichert T, 1995) qui peut également s'envisager comme un processus.

Ce dernier apparaît contingent de plusieurs éléments relatifs :

- ⌚ à celui qui évalue : chacun des acteurs ne porte pas nécessairement le même jugement. De même, un individu au contact permanent de la relation appréciera différemment les résultats en fonction des objectifs initialement fixés (Ingham, 1990 ; Kumar et Nti, 1998)
- ⌚ à ce qui est évalué : s'agit-il des résultats de la collaboration par rapport aux objectifs qui lui étaient assignés, des contributions respectives des acteurs, de l'intérêt personnel que l'on a dans la relation ?
- ⌚ à la manière dont cela est réalisé : quels sont les critères qui sont retenus ?

Outre cette première dimension qui renvoie aux résultats, la seconde dimension a trait aux contextes dans lesquels se déroulent les relations partenariales et concerne l'influence de ces contextes sur le processus de structuration. Quelques travaux ont mis en évidence la nécessité de situer la relation dans un contexte plus large pour en comprendre l'évolution. Très souvent cependant, le contexte est limité à un seul de ses aspects : contexte territorial, contexte économique et sectoriel (Harrigan, 1988 ; Hagedoorn et Schakenraad, 1992), contexte social (Gulati, 1995), ou encore contexte individuel ou de filières.

Notre travail cherche également à savoir comment chacun de ces contextes peut influencer le déroulement de la relation. En retour, la question de l'influence de la relation sur ces différents contextes (Hamel, Doz et Prahalad, 1989 ; Hamel, 1991) est également posée dans ces différentes dimensions. Pour des considérations pratiques et pour en faciliter l'approche, le contexte est scindé en "contexte externe" et "contexte interne".

- Le contexte externe se compose de l'environnement économique, social, politique et sectoriel dans lequel une entreprise se trouve. Des niveaux économiques et sectoriels, émanent les questions sur les liens entre les comportements organisationnels, la composition et les frontières des filières.
- Le contexte interne, pour sa part, est défini pour les acteurs et ses relations, comme comprenant les éléments de l'environnement structurel, culturel, politique au travers desquels les idées et les actions se développent (Pettigrew, 1985). Du contexte interne émergent les questions sur le rôle de l'histoire des relations, des structures, des cultures, du pouvoir, et des politiques comme facilitant ou contraignant le changement.

De manière plus générale, cette variable représente à la fois l'ensemble des attributs des acteurs engagés dans des relations mais également l'ensemble des actions qui sont choisies dans chacune des entreprises membres du pôle.

Il s'agit alors de repérer combien de champs contextuels sont actifs et quels sont les processus à inclure ou exclure dans l'analyse.

Au travers de cette première représentation, nous avons recensé une quantité et une variété d'outils qu'il nous semble possible de pouvoir mobiliser pour les différentes formes de relation étudiées. En repérant qui sont les acteurs et leurs relations, quels sont les différents objectifs poursuivis et la manière dont les actions et les interactions se produisent, nous dépassons l'observation unique des activités managériales, caractéristique des travaux antérieurs.

3 - Positionnement épistémologique

Comme nous l'avons vu, nous avons fait le choix d'un positionnement constructiviste. Nous allons maintenant expliciter le choix du raisonnement abductif et les implications que cela entraîne.

3.1 - Un raisonnement abductif

L'abduction est une forme d'argumentation à contre-courant. Depuis la conséquence, elle remonte à la cause. Pour Carontini (1990) l'abduction autorise *"des sauts cognitifs grâce à des choix interprétatifs parfois très audacieux, pouvant conduire à des connaissances vraiment nouvelles"*.

Koenig (1993) définit l'abduction comme *"l'opération qui n'appartenant pas à la logique, permet d'échapper à la perception chaotique que l'on a du monde réel par un essai de conjecture sur les relations qu'entretiennent effectivement les choses"*. Ce mode d'inférence *"consiste à tirer de l'observation des conjectures qu'il convient ensuite de tester et de discuter"* (Koenig, 1993).

Nous avons choisi de privilégier une démarche fondée sur la confrontation permanente entre la théorie et les observations de terrain. Ainsi, nous avons forcément dû construire notre réflexion par un raisonnement abductif. En effet, le champ potentiel de notre recherche est vaste ; les travaux sur le capital social, les réseaux sociaux, les territoires, la proximité, *etc.* peuvent tous, d'une manière ou d'une autre, être mobilisés. Cependant ces travaux n'ont pas été ou n'ont que partiellement été confrontés à l'objet d'étude qui nous intéresse. Il nous a fallu, comme l'envisage Koenig, conjecturer à partir de nos observations.

Les propos de Charreire et Durieux (1999) confortent cette approche : *"en management [...], il est fréquent que le chercheur explore un contexte complexe, empreint d'observations nombreuses de différentes natures et au premier abord ambiguës. Il va tenter alors de structurer son système d'observation pour produire du sens. En sciences sociales, l'objectif n'est pas réellement de produire des lois universelles mais plutôt de proposer de nouvelles conceptualisations théoriques valides et robustes, rigoureusement élaborées. On dit alors que le chercheur procède par abduction (Eco, 1990) ou adduction (Blaug, 1982)".*

Le choix d'un raisonnement abductif implique la mobilisation de théories utiles à la compréhension de la création et du rôle des réseaux relationnels. Dans notre analyse, nous confrontons donc les apports théoriques aux résultats obtenus sur le terrain de recherche. Ainsi, l'approche que nous avons retenue est celle de l'exploration hybride, consistant en de fréquents allers et retours entre les observations et les connaissances théoriques tout au long de la recherche (Charreire et Durieux, 1999).

La connaissance de la littérature permet dans un premier temps de préciser les contours de la recherche, puis de donner du sens aux observations qui en retour appellent à de nouveaux approfondissements théoriques. L'abduction lui confère un statut explicatif ou compréhensif qui, pour tendre vers un concept, nécessite d'être testé par la suite.

Le résultat d'un tel raisonnement ne s'apparente pas à une démonstration. Il s'agit de liens, qui par la rigueur avec laquelle ils auront été établis, auront le statut de propositions valides.

Ces propositions sont alors considérées comme des inférences non démonstratives ou incertaines. Les recherches tendent de ce fait vers un réalisme fort de la théorie et vers la production de construits théoriques "enracinés" dans les faits considérés (Glaser et Strauss, 1967). Cette approche reconnaît ainsi la nécessaire évolution du *design* de recherche initial en fonction des contingences et émergences issues du terrain (Thiéart, 1999).

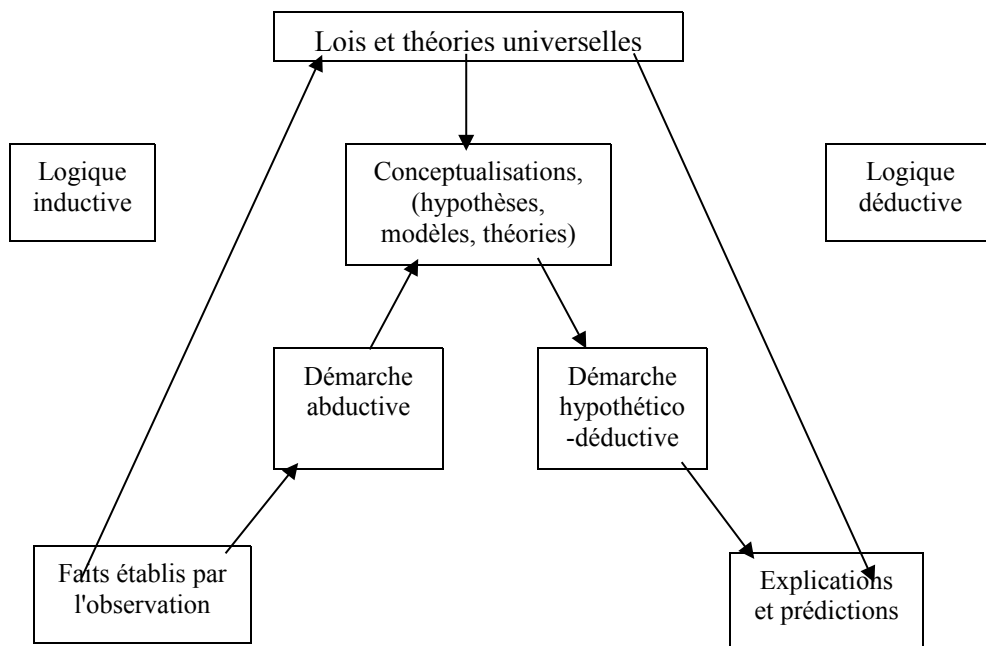


Figure 4 : Schéma adapté de Chalmers, *in* Thiéart R.A., *Méthodes de recherche en management*

3.2 - Un monde social construit

Les constructivistes reconnaissent une particularité à l'objet observé en sciences sociales, le fait humain. Les sciences sociales présentent en effet la qualité de ne pas être isolées de leur monde de la même façon que les sciences de la nature le sont du leur (Giddens, 1987).

Alors que les sciences de la nature observent le plus souvent des phénomènes qui, sous les mêmes conditions, se répètent de façon identique, la clause du *"toute chose égale par ailleurs"* dans le domaine des sciences sociales apparaît extrêmement délicate à maîtriser et à reproduire. Comme le souligne Passeron (1991), *"les constats ont toujours un contexte qui peut être désigné et non épuisé par une analyse finie des variables qui le constituent"*.

Les sciences sociales étudient effectivement des événements qui ne se reproduisent jamais exactement de la même manière, d'où la difficulté à généraliser et la nécessité de tenir compte à la fois de facteurs historiques généraux, mais aussi des contextes particuliers (Grawitz, 2000). Il apparaît alors, pour les constructivistes, que la connaissance de la réalité ne peut être atteinte en soi.

Les théories constructivistes, en effet, défendent une hypothèse phénoménologique¹³ et téléologique¹⁴ de la réalité connaissable. Elles soulignent ainsi le caractère expérimentable de la notion de connaissance qui, pour être connue, doit être cognitivement construite ou reconstruite intentionnellement par le sujet connaissant (Le Moigne, 1995). Ce faisant, les constructivistes partagent avec les interprétativistes la conviction de la dépendance mutuelle du sujet et de l'objet de la connaissance. Ils s'en différencient toutefois en considérant que la réalité n'est ni donnée, ni reçue, mais construite dans une démarche active d'interactions entre le sujet et l'objet.

Les constructivistes proposent ainsi une autre approche des relations structure/action. La structure ne prédomine pas sur l'action pas plus que l'action ne prédomine sur la structure. Action et structure sont ici indissociablement liées, constitutives de la même réalité.

Pour reprendre les termes de Giddens (1987), l'action et la structure ne constituent pas un dualisme mais une dualité. Cette expression de la dualité des structures désigne le caractère à la fois structurant et structuré des activités humaines. Les structures sont à la fois le produit et les conditions de ces activités, le cadre habilitant et contraignant. Si les structures n'existent pas en dehors des actions des individus qui les constituent, elles ne sont pas pour autant le produit délibéré de quelques acteurs.

¹³ L'hypothèse phénoménologique permet de rendre compte de trois caractéristiques du "réel" ou de l'expérience connaissable : (a) l'irréversibilité du temps : le concept d'action implique celui de temporalité, (b) la dialectique de la cognition (synchronique et diachronique / organisé et organisant), (c) la récursivité de la cognition (interdépendance entre le phénomène perçu et sa connaissance construite) (Le Moigne, 1995).

¹⁴ L'hypothèse téléologique invite à prendre en compte la finalité du sujet connaissant et la capacité de l'esprit humain connaissant, à élaborer les fins en référence auxquelles s'exercera la raison (Le Moigne, 1995).

Les approches constructivistes adoptent une position où les acteurs sont reconnus comme compétents même si leur compétence est toujours limitée. L'action et la structure se manifestent dans une existence relationnelle et dialectique. Suivant cette perspective, la recherche de liens de cause à effet linéaires ou circulaires explicatifs du phénomène social est illusoire : les mêmes causes ne produisent pas toujours les mêmes effets.

La reconnaissance du fait que les éléments sont liés entre eux de manière diachronique (dans un système inscrivant causes et effets dans la durée) mais également de manière synchronique, force à considérer les phénomènes comme des totalités irréductibles à des causalismes simples (Piaget, 1970).

Parce que dans le monde social, les variables s'enchevêtrent souvent de façon inextricable, les causalités à l'œuvre sont souvent plus complexes, multiples et non linéaires. Il en résulte que les phénomènes organisationnels ne se comportent pas selon des lois et, par conséquent, ne peuvent être prédits avec déterminisme.

En termes de scientificité des connaissances, cette perspective, tout comme l'interprétativisme, plaide pour une reconnaissance de la spécificité des sciences sociales et des sciences de l'organisation pour le développement de critères de validité spécifiques. L'alternative universelle des positivistes - vérification / réfutation - est contestée. Si les critères de validité sont encore en discussion, certains auteurs proposent de les orienter autour de concepts tels que l'adéquation, la pertinence, l'intelligibilité, ou l'enseignabilité (Le Moigne, 1995). Il s'agit d'une validité où les acteurs doivent se reconnaître et où des instances extérieures apprécient la cohérence logique de la représentation.

L'objectif fondamental de recherche, dans une perspective constructiviste, ne concerne ni l'explication, ni la prédiction. Reconnaisant que la réalité est avant tout une réalité construite, la raison d'être de la recherche concerne la compréhension des logiques sous-jacentes aux comportements des phénomènes organisationnels au sein du pôle.

Concernant notre projet de recherche, la question ne peut être posée en termes d'identification des déterminants exogènes ou endogènes expliquant le déroulement des relations sociales. La question centrale a trait fondamentalement à la compréhension du pourquoi et du comment des relations sociales en reconnaissant la place centrale des acteurs et des structures comme cadre et résultat des actions.

Nous nous inscrivons dans la perspective que Daft et Lewin (1990) proposent, pour des recherches dont l'objectif est de découvrir comment les choses fonctionnent.

L'essentiel des travaux développés jusqu'alors en matière d'étude des relations interorganisationnelles est ancré dans un paradigme fonctionnaliste. Au travers d'une analyse fine de différentes dimensions, il s'agit de fournir une image objective de la réalité du déroulement de la relation et de repérer les mécanismes de régulation.

In fine, il s'agit de tirer des enseignements à caractères généraux en matière managériale dans un souci d'amélioration des performances. Cette approche est sous-tendue par l'hypothèse que les relations interorganisationnelles sont des objets observables, qu'il est possible de découper en éléments simples entre lesquels des relations de causalité linéaires peuvent être établies.

Nous proposons de porter un regard complémentaire sur ces configurations en approchant les relations partenariales non comme des "objets" ayant une existence intrinsèque propre et réductible à quelques dimensions, mais comme des phénomènes sociaux, des structures sociales complexes faites d'interactions de multiples forces et situées à la fois temporellement et spatialement. Ceci implique, pour l'analyse de l'évolution des réseaux relationnels, un recours à des perspectives théoriques plus sociales.

Les questions épistémologiques	Les paradigmes		
	Le positivisme	L'interprétativisme	Le constructivisme
Quel est le statut de la connaissance ? La nature de la "réalité"	Hypothèse ontologique Il existe une essence propre à l'objet de la connaissance Indépendance du sujet et de l'objet Hypothèse déterministe Le monde est fait de nécessités	Hypothèse phénoménologique L'essence de l'objet ne peut être atteinte (constructivisme modéré ou interprétativisme) ou n'existe pas (constructivisme radical) Dépendance du sujet et de l'objet Hypothèse intentionnaliste Le monde est fait de possibilités	
Comment la connaissance est-elle engendrée ? Le chemin de la connaissance scientifique	La découverte Recherche formulée en termes de "pour quelles causes..." Statut privilégié de l'explication	L'interprétation Recherche formulée en termes de "pour quelles motivations des acteurs..." Statut privilégié de la compréhension	La construction Recherche formulée en termes de "pour quelles finalités..." Statut privilégié de la construction
Quelle est la valeur de la connaissance ? Les critères de validité	Vérifiabilité Confirmabilité Réfutabilité	Idiographie Empathie (révélatrice de l'expérience vécue par les acteurs)	Adéquation Enseignabilité

Tableau 5 : **Positions épistémologiques des paradigmes positiviste, interprétativiste et constructiviste** Girod-Séville M. et Perret V. (1999), "Fondements épistémologiques de la recherche", in Thiétart R.A., *Méthodes de recherche en management*

3.3- Positionnement épistémologique et démarche de recherche

Témoin d'un regard particulier porté sur le monde, le positionnement épistémologique suggère un certain nombre de réflexions quant à la manière d'aborder une étude. Traditionnellement résumés dans l'opposition "quantitatif" vs "qualitatif", les nombreux débats soulignent le caractère ambigu et équivoque de la distinction. Les qualificalistes s'attachent ainsi soit aux données, aux variables, aux méthodes soit aux approches (Evrard et *al.*, 1993 ; Glaser et Strauss, 1967 ; Huberman et Miles, 1991 ; Silverman, 1993 ; Grawitz, 1993).

Traditionnellement associé en termes d'une part, d'interprétativisme/constructivisme et qualitatif, et d'autre part, de positivisme et quantitatif, il semble pourtant que ce format ne s'impose pas d'évidence. Il est effectivement classique de considérer que la construction d'objets théoriques inscrite dans les paradigmes interprétativistes relève d'une démarche qualitative alors que les tests (paradigme positiviste) sont réservés aux démarches quantitatives.

Pourtant, comme le soulignent Glaser et Strauss (1967), *"il n'y a pas de conflit fondamental entre les buts et les potentialités des méthodes ou des données qualitatives ou quantitatives. [...] Chacune des formes de données est utile pour la vérification et la génération de théories"*. On peut ainsi imaginer réfuter une théorie de manière qualitative ou construire un objet dans une démarche quantitative.

L'hypothèse selon laquelle chaque méthodologie de recherche serait exclusive de l'autre doit être remise en question. Aujourd'hui, l'opposition entre qualitatif et quantitatif ne correspond plus vraiment à la réalité sociologique de la recherche. Le développement d'outils fiables pour la démarche qualitative, et la prise en compte de la complexité pour la démarche quantitative réduisent la distance entre le *"nombre et le mot"* (Wacheux, 1996). La question doit donc être posée en d'autres termes et renvoyée aux finalités profondes du projet de recherche.

Nous concernant, il ne s'agit pas d'identifier des lois pour prédire des comportements mais de comprendre un phénomène dans sa complexité. Quelles que puissent être les querelles méthodologiques, le *"pluralisme méthodologique"* est aujourd'hui la position la plus admise (Weinberg, 1994).

Au lieu de partir de la question "*de quoi est-ce fait ?*", en cherchant à y répondre par une énumération exhaustive¹⁵, elle part de la question "*qu'est-ce que ça fait, pourquoi est-ce fait?*". Le second principe est celui d'action intelligente.

Il ressort de cette brève discussion qu'il s'agit fondamentalement d'arriver à une cohérence entre trois éléments : finalité, approche et données (Baumard et Ibert, 1999).

Compte tenu de notre objectif, les théories de la structuration nous sont apparues alors comme un point d'appui cohérent et prometteur, permettant une focalisation sur les processus de structuration dans le temps et l'espace. Considérant cet objectif, il nous a semblé que les approches qualitatives étaient plus à même de nous permettre ces observations, en outre elles s'adaptent mieux à l'étude d'un phénomène nouveau où la variable contextuelle est fondamentale, enfin elles demeurent fréquemment utilisées pour l'exploration parce que réputées plus efficaces compte tenu de la finalité de la recherche (Baumard et Ibert, 1999).

Ainsi, notre projet de recherche, l'ancrage théorique retenu et la faiblesse des travaux réalisés jusqu'alors dans cette perspective nous ont donc conduit à considérer que les approches qualitatives étaient adaptées pour atteindre nos objectifs.

La volonté d'analyser les processus de structuration de relations personnelles au travers des actions et interactions des individus, implique de déployer un ensemble d'outils qui ressortit plutôt au domaine qualitatif pour faire émerger, à partir des observations, une structure capable de représenter et d'expliquer la réalité.

Ces études se définissent comme des analyses spatiales et temporelles de phénomènes complexes par les conditions, les évènements, les acteurs et les implications (Wacheux, 1996).

¹⁵ Bachelard (1934, *Le nouvel esprit scientifique*) et Piaget (1936, *La construction du réel chez l'enfant*) contestent le primat méthodologique du réductionnisme dans l'élaboration des connaissances. Bachelard proposera le "*rationalisme appliqué, un rationalisme concret, solidaire d'expériences toujours particulières et précises, suffisamment ouvert dialectique*". Pour Le Moigne (1995), l'une des difficultés de la modélisation analytique tient au fait qu'aucune méthode n'indique comment décomposer et qu'elle conduit le plus souvent à délaissier ces invisibles qui relient tant d'éléments.

En général, elles semblent donc constituer des méthodes appropriées lorsque la question de recherche s'intéresse au pourquoi ou au comment des phénomènes complexes, ce qui est notre cas (Yin, 1994). Elles permettent d'intégrer la dimension chronologique, de comprendre les phénomènes à différents niveaux, donc de repérer comment les configurations se forment et se déforment au cours du temps dans le contexte.

Les données qualitatives qu'elles permettent de recueillir sont réputées riches, complètes au sens où elles aident le chercheur à reconstruire des expériences vécues. Elles offrent, en principe, une manière plus précise de comprendre les phénomènes organisationnels par rapport aux méthodes statistiques. Pourtant, il leur est fréquemment reproché leur subjectivité. S'il n'existe pas de définition précise des données qualitatives, il faut souligner la grande variété de techniques pour décrire, coder et traduire les significations.

3.4 - Les objectifs de l'étude qualitative

L'objectif général de notre recherche est de comprendre le rôle que jouent les réseaux relationnels au sein d'un pôle de compétitivité. A la faveur de nos premières observations, cinq questions ont été retenues auxquelles nous allons tenter d'apporter une réponse.

Ces cinq questions sont les suivantes :

- Du capital social au réseau relationnel, quel est celui qui induit l'autre ?
- Un capital social est-il transférable ?
- Quelles sont les différences dans la mobilisation du capital social selon que le réseau relationnel est développé par une institution ou par une organisation non institutionnelle ?
 - Le réseau institutionnel face aux autres réseaux : une articulation difficile ?
 - Un territoire est-il un facteur d'apprentissage de la stratégie ?

Une première étape est donc de comprendre la constitution des réseaux relationnels et d'identifier les facteurs qui en favorisent le développement et le transfert. Il s'agit d'élaborer de nouveaux concepts, des hypothèses susceptibles d'être mesurées.

Dans une seconde étape, l'explicitation de relations requiert, entre les articulations des réseaux dans le territoire et la gouvernance de celui-ci non seulement de les identifier, mais aussi d'examiner la façon dont elles sont concrètement mobilisées. Dans cette perspective, notre conception de l'acteur est celle d'un individu pourvu d'un "*instinct stratégique*" (Crozier, 1993).

Nous devons donc comprendre en quoi les réseaux sont utiles au pôle et en quoi ils participent à la réalisation des stratégies collectives. Pour cela, il faudra mettre à jour les logiques d'action individuelles que l'on peut observer au sein des réseaux, comprendre quelles opportunités, quelles contraintes, quelles menaces, sont prises en compte par les acteurs lorsqu'ils déploient leurs stratégies, en s'appuyant sur une compréhension de leur contexte d'action.

En résumé, les situations que nous cherchons à identifier doivent avoir deux caractéristiques :

- ⌚ elles sont obtenues par le biais des relations personnelles
- ⌚ leur mobilisation a un "sens stratégique" pour l'acteur, car elles correspondent à un enjeu stratégique particulier dans son contexte organisationnel

3.5 - Le choix d'une approche qualitative

L'approche qualitative correspond particulièrement bien à la nature exploratoire des objectifs que nous étudions ainsi qu'à la construction de questions de recherches sur un domaine mal connu (Miles et Huberman, 2003).

Certes, les recherches sur le capital social ne sont pas nouvelles. Les études précédentes ont proposé une vision de l'impact du réseau personnel qui reste à compléter, nous allons ainsi retenir une démarche d'observation souple de la réalité qui n'implique pas de pré-structuration conceptuelle forte de l'analyse.

Ensuite, nos objectifs traduisent une certaine quête de validité interne, alors que les recherches sur le capital social ont visé jusqu'à présent la validité externe fondée sur la mesure du capital social, au prix, parfois, de simplifications importantes.

Les méthodes quantitatives offrent des garanties de validité externe, en permettant de donner à la recherche un caractère plus généralisable. Les méthodes qualitatives, quant à elles, ont en général une plus grande validité interne pour deux raisons qui tiennent à la richesse de ce type de données.

D'une part, l'observation par méthodes qualitatives apporte au chercheur beaucoup plus d'informations sur le phénomène étudié que les méthodes quantitatives. D'autre part, ces informations sont beaucoup plus précises et ancrées dans la réalité des pratiques, la distance entre le chercheur et ses données étant très faible.

Ainsi, les données qualitatives permettent d'étudier un phénomène en percevant son insertion dans un contexte social local qu'il est difficile de prendre en compte dans les études quantitatives. Pour les mêmes raisons, elles autorisent aussi une vision plus complète des différentes causes d'un phénomène et, éventuellement, de leurs interactions (Miles et Huberman, 2003). Par contraste, les études quantitatives invitent à une conception relativement rudimentaire des relations de causalité (Baumard et Ibert, 1999).

4 - Positionnement méthodologique : les études de cas

Une méthode qualitative réside dans un agencement particulier de techniques de recueil et de techniques de traitement qui constituent une succession d'opérations et de manipulations techniques et intellectuelles qu'un chercheur fait subir à un objet ou à un phénomène humain, pour en faire surgir les significations pour lui-même et les autres hommes (Perret V., 2000).

Les méthodologies qualitatives *"permettent des descriptions et explications riches et solidement fondées de processus ancrés dans un contexte local"* (Huberman et Miles, 1991).

Selon Wacheux (1996), les méthodologies qualitatives se caractérisent par l'espace de liberté qu'elles confèrent aux chercheurs.

Ainsi, *"la démarche qualitative laisse au chercheur un degré de liberté important dans la réalisation de son projet. Le cadre théorique n'est pas arrêté avant les études terrain. Les questions de recherche se construisent par l'articulation entre la théorisation et le réalisme empirique. L'observation ne se porte pas seulement sur des espaces prédéterminés. Au contraire, les connaissances pratiques des acteurs, leur formalisation du problème même, interviennent dans la construction de l'objet. Un espace est ainsi créé, à l'intérieur duquel les théories et les concepts trouvent une possible contextualisation"* (Wacheux, 1996).

La démarche qualitative n'a pas de vocation universaliste mais elle est au contraire contextuelle. De fait, elle ne s'appuie pas sur des régularités statistiques ou des lois (Wacheux, 1996).

Parmi les démarches qualitatives¹⁶, l'étude de cas est le mode d'accès au réel le plus utilisé. Elle nous a semblé être la méthode de recherche la plus appropriée à nos objectifs et à nos contraintes. Les études de cas sont en effet particulièrement recommandées lorsque des champs nouveaux et complexes sont abordés et lorsque les développements théoriques sont faibles.

La méthode des cas se définit *"comme une analyse spatiale et temporelle d'un phénomène complexe par les conditions, les événements, les acteurs et les implications"* (Wacheux, 1996). L'étude de cas permet de développer une description détaillée et profonde du sujet étudié. Selon Yin (1990), l'étude de cas constitue une stratégie de recherche à part entière en se centrant sur l'étude des processus décisionnels, l'élaboration et la mise en œuvre d'actions organisationnelles. Elle *"permet de suivre ou de construire des événements dans le temps (la chronologie), d'évaluer les causalités locales (isoler ce qui est général des contingences locales) et de formuler une explication, puis de la tester auprès des acteurs"* (Wacheux, 1996).

¹⁶ Il existe plusieurs stratégies d'accès au réel, parmi lesquelles les méthodologies relativement classiques en sciences sociales : l'étude de cas, la méthode comparative, la recherche expérimentale, la méthode des scénarios et la recherche action. D'autres méthodes requièrent des adaptations afin d'être fécondes en sciences de gestion. Il s'agit de la méthode biographique, de la phénoménologie et de l'innovation méthodique (Wacheux, 1996).

L'étude de cas mobilise ainsi plusieurs monographies d'événements dans leur contexte. *"En général, les études de cas sont préférées quand le chercheur a peu de contrôle sur les événements, et quand l'accent est mis sur un phénomène contemporain au sein de son contexte réel lorsque les frontières entre le phénomène et le contexte ne sont pas clairement évidentes et pour lequel de multiples sources de données sont utilisées"* (Yin, 1990).

A l'instar d'Eisenhardt (1989), Hlady-Rispal (2000) identifie trois principaux objectifs de l'étude de cas :

- Tester une théorie, le test s'inscrit dans une tradition positiviste. Une expérience contradictoire est utilisée pour contredire plusieurs assertions théoriques, la recherche peut alors suggérer des voies d'amélioration de la théorie mise en cause
- Générer une théorie à partir d'observations et de descriptions, il s'agit de constructivisme, le chercheur se concentre sur la signification des phénomènes pour en construire une interprétation à partir des données observées
- Fournir une description d'une situation concrète interprétée à la lumière du point de vue théorique adopté. Les théories servent alors à expliciter les observations. Ce type d'étude peut renforcer le degré de pertinence d'une théorie ou au contraire l'infirmier

Il s'agit, dans notre démarche, de décrire le rôle des réseaux relationnels dans le cadre d'un pôle de compétitivité. Les études de cas constituent alors un mode d'investigation qui explore un phénomène contemporain. Elles permettent une forte interaction entre le chercheur et son terrain d'analyse. Van de Ven (1999) met en avant trois arguments majeurs concernant l'immersion au terrain :

- Elle permet de développer de nouvelles théories du management. Ces dernières n'émergent pas d'abord d'une étude de la littérature mais avant tout de l'observation des problèmes que doivent résoudre les organisations et leurs managers
- Elle permet de confronter les propositions à la réalité. A défaut, des abstractions de plus en plus spéculatives pourraient émerger
- Cette implication est nécessaire pour réconcilier de manière plausible des théories *a priori* alternatives

Notre domaine de recherche est caractérisé par plusieurs théories. Comment savoir quelle théorie s'applique et à quel moment ? A moins d'avoir la chance d'être présent dans une organisation en tant que chercheur avec la possibilité de l'observer dans la durée, il est difficile de le savoir (Van de Ven, 1999).

4.1 – l'étude multi-cas

Ce mode de recherche permet de décontextualiser les données collectées en observant un même phénomène au sein de plusieurs sites (Dyer et Wilkins, 1991). Pour Maurice (1989), la comparaison de différents acteurs permet de voir dans quelle mesure les variations observées sur chaque cas relèvent de régularités ou de différences contextuelles. *"La comparaison entre sites ou cas permet d'établir le degré de généralité d'un résultat ou d'une explication et simultanément d'identifier les conditions dans lesquelles ce résultat va apparaître. Il existe donc ici un fort potentiel pour une puissance explicative et une généralité plus grande que dans une étude mono site"* (Huberman et Miles, 1991).

En outre, la nécessité de faire appel à des méthodes de comparaison inter-entreprises s'explique pour Eisenhardt (1989) par la rationalité limitée des individus.

Notre choix s'est porté sur une étude de cas multi-sites. L'avantage majeur de ce type de recherche est de repérer des invariants dans un contexte identique : secteur d'activité et contexte économique similaires. L'étude de cas multi-sites décrit dans quelle mesure les variations observées sur chacun des cas d'études sont des régularités ou des différences contextuelles (Wacheux, 1995). Il s'agit donc d'étudier le même phénomène : le rôle des réseaux relationnels auprès de plusieurs acteurs membres du pôle.

En effet, on observe différents biais : certains chercheurs tirent des conclusions de manière hâtive à l'appui d'un nombre restreint de données, d'autres cherchent à mettre en avant des résultats offrant davantage d'éclat ou sont les victimes de l'influence d'interlocuteurs d'élite.

La polarisation du processus d'obtention des informations peut conduire à des conclusions hâtives ou fausses. Un croisement des cas permet donc d'élargir les perspectives de la recherche et de regarder les données de façon divergente.

4.2 - Le choix d'une étude multi-cas

L'étude qualitative recouvre une très grande diversité de pratiques de recherche. La crédibilité de ces méthodes passe par une justification claire des choix méthodologiques. L'un des choix importants concerne l'arbitrage entre l'étude approfondie d'un cas et une étude multi-cas (Yin, 2003). Nous avons fait le choix d'une étude multi-cas (ou multi-sites selon les termes de Miles et Huberman, 2003), s'intéressant à un ensemble d'individus n'évoluant pas dans le même environnement de travail. Deux raisons principales motivent notre choix. D'abord, dans une perspective d'enrichissement des théories du capital social, un de nos objectifs est d'élaborer des construits nouveaux. Pour que cette démarche ait un minimum de validité externe, ces construits doivent être représentatifs de phénomènes qui se retrouvent dans l'ensemble du secteur que nous étudions et non pas seulement dans un contexte organisationnel particulier. Ensuite, la méthode multi-sites est particulièrement adaptée lorsque l'on souhaite, comme c'est notre cas, explorer des aspects peu étudiés d'un phénomène. Si le chercheur parvient à effectuer un échantillonnage pertinent, il distingue les éléments du phénomène qui sont modifiés lorsqu'un nouveau cas est étudié. Le phénomène est, dès lors, mieux connu, car il est possible d'identifier les éléments contextuels qui l'influencent (type d'individus concerné, type d'organisations, type d'activité, etc.).

Selon Miles et Huberman (2003), *"le problème est d'identifier des processus et des résultats qu'on retrouve dans de nombreux cas ou sites, et de comprendre comment de tels processus sont modifiés par des variations spécifiques du contexte local, afin de développer ensuite des descriptions plus fines et des explications plus puissantes"*.

Dans nos travaux, nous avons été attentif à comprendre et à décrire des situations que nous avons étudié grâce à la multiplication de cas, enrichis par la diversité des contextes et des situations.

4.3 - Une étude par entretiens auprès de responsables d'entreprises et de filières

Ce que nous appelons ici un "cas" désigne un responsable d'entreprises membre du pôle de compétitivité ou un responsable d'une des filières également membre du pôle, ainsi que leur portefeuille de relations personnelles.

Nous nous centrons donc sur une unité d'analyse qui est l'individu. Pour l'étudier, nous retenons une méthode d'observation non participante, plus précisément l'entretien. En effet, la mobilisation des relations personnelles est, par définition, difficile à étudier sans un accès privilégié à l'acteur concerné. En outre, un responsable (directeur ou président) est plus à même de relater avec précision la diversité des contacts qu'il entretient, que ce soit dans son organisation ou à l'extérieur. Il est le seul à en avoir une vision exhaustive. Naturellement, se vouer ainsi au discours d'un individu sur ses propres pratiques nous expose à certains écueils. Mais, en parlant comme eux, on ne peut désigner qu'une réalité déjà connue parce que déjà nommée et il devient difficile de révéler ce qui n'a pas encore été cerné par le lexique des personnes auxquelles on s'adresse.

Méthode choisie	Facteurs de choix
Une étude qualitative	<ul style="list-style-type: none"> - dimension exploratoire de l'étude, nécessité d'utiliser des données peu structurées - importance accordée à la validité interne
Une étude multi-sites	<ul style="list-style-type: none"> - objectif d'élaborer des construits valides pour l'ensemble du secteur étudié et non pas pour une organisation en particulier - possibilité de comparaisons permettant d'identifier le rôle des variables contextuelles
Entretiens approfondis auprès de responsables	<ul style="list-style-type: none"> - aucune autre façon d'observer en profondeur les pratiques de mobilisation des relations personnelles - permet une étude approfondie du comportement individuel - permet d'acquérir le vocabulaire et les modes d'interprétation des responsables

Tableau 6 : Les facteurs de choix d'une étude qualitative multi-sites par entretiens approfondis

Ainsi recensés, ces facteurs décrivent l'approche que nous allons déployer pour analyser les comportements des acteurs que nous avons retenus. Ceux-ci sont, toutefois, guidés par des attitudes personnelles que nous devons identifier.

4.4 - Le postulat d'un "instinct stratégique" de l'acteur : quelques précisions

Analyser le comportement des acteurs sous l'angle de la réalisation de stratégies personnelles nous expose à un risque : celui de simplifier les comportements des acteurs développant une stratégie prédéterminée et stable et généralement identifiée.

Ainsi, l'acteur est perçu au travers de ses motivations prédéfinies, correspondant souvent à une certaine orientation de carrière.

Ainsi, la conception de l'action individuelle, telle qu'elle est développée par l'analyse stratégique (Crozier et Friedberg, 1977, Friedberg, 1997), nous paraît particulièrement adaptée. Le postulat de départ est celui d'un acteur doté d'un "*instinct stratégique*" (Crozier, 1993 ; cité dans Friedberg 1997). Cet instinct ne signifie pas la présence d'un ensemble d'objectifs prédéterminés qui conduirait à l'optimisation par l'individu des choix qui s'offrent à lui. En effet, l'hypothèse de rationalité limitée, au sens de Simon (1957), est centrale dans l'édifice de l'analyse stratégique (Friedberg, 1997).

Il s'agit simplement de prendre en compte le fait que l'action d'un acteur est guidée par la volonté de saisir certaines opportunités qui apparaissent dans son activité concrète et quotidienne au sein des organisations (Friedberg, 1997).

La conduite des acteurs renvoie "à la perception qu'ils ont des opportunités et des contraintes de leur contexte d'action, aux anticipations qu'ils formulent plus ou moins intuitivement sur les conduites de leurs partenaires/adversaires dans le jeu, et à leurs calculs qui se fondent sur la vision que les uns et les autres ont de leurs intérêts respectifs à plus ou moins long terme" (Friedberg, 1997).

Il s'agit d'un double rejet : le rejet du postulat d'une stabilité et d'une homogénéité des comportements et le rejet de l'hypothèse de la toute puissance des contraintes structurelles de l'entreprise sur l'action des individus. Dans cette approche, la composante formelle n'est qu'un aspect de l'organisation et, précisément, le comportement individuel n'y est en rien soumis.

"Nous découvrons dans toutes nos analyses à côté, et, si l'on peut dire, derrière le jeu de la socialisation, une tendance instinctive plus ou moins consciente de tous les acteurs à biaiser avec les fonctions qui leur ont été attribuées et à les transformer de façon à pouvoir échapper aux attentes et aux pressions de leurs partenaires et à pouvoir ainsi maintenir, voire élargir, leur marge de liberté. Certes, il existe des différences considérables de ce point de vue au sein d'une organisation. Mais tout le monde semble capable de jouer avec son rôle en mettant à profit les ambiguïtés, incohérences et contradictions qu'il recèle" (Crozier et Friedberg, 1977). L'acteur dispose en effet toujours d'une marge de liberté.

Les acteurs que nous avons retenus pour nos entretiens ont tous des responsabilités importantes dans leur organisation, ils disposent ainsi d'une familiarité à la démarche managériale qui leur donne les moyens d'agir sur leur environnement.

Crozier et Friedberg (1977) étudient l'organisation, en mettant à jour les systèmes d'action concrets, c'est-à-dire les espaces de régulation de l'action collective.

Leur objet d'étude est le phénomène organisationnel lui-même. L'action individuelle intervient mais n'est pas, à proprement parler, l'objet final de l'étude.

Notre objectif est différent : notre intérêt se porte exclusivement sur le rapport que l'individu entretient avec son réseau relationnel, et sur la manière dont ce réseau améliore sa position dans l'organisation. Il s'agit d'identifier la façon dont un acteur mobilise son réseau personnel dans sa confrontation quotidienne aux contraintes de l'organisation et, de manière générale, à son environnement.

Une autre précision s'impose par rapport aux recherches antérieures sur le capital social. Celles-ci, de manière explicite ou implicite, expriment un enchaînement logique entre réseau, mobilisation de la ressource et une forme de performance. Cet enchaînement entre l'accès à la ressource (le fait qu'elle soit potentiellement disponible) et sa mobilisation (le fait que l'acteur utilise concrètement cette ressource) n'a rien de systématique.

4.5 - Le choix du secteur d'activité

Nous avons pensé nécessaire de nous focaliser sur la mobilisation des relations personnelles dans un même secteur d'activité et sur un même territoire, le secteur étant celui du végétal spécialisé et le territoire étant représenté par le pôle de compétitivité Végépolys.

L'idée est de fixer la variable sectorielle qui pourrait en elle-même avoir des effets sur le capital social. Ces effets peuvent, par exemple, porter sur le type de contacts entre acteurs d'une même filière ou de filières différentes. En outre, ce schéma peut se transposer dans le cadre de l'entreprise dans laquelle les effets du capital social peuvent porter sur les relations au sein de la même entreprise ou entre différentes entreprises.

Ainsi selon le type de projets, des accords vont naître entre des entreprises de filières différentes ou entre des entreprises de la même filière. L'histoire et le développement de ces entreprises influencées par le secteur agricole et les marchés du végétal spécialisé, les biotechnologies propres à ce secteur, le développement de la concurrence spécifique, entraînent des schémas qui ont une influence sur les relations entre les individus et sur la façon dont vont se constituer les réseaux relationnels.

Une forte communauté d'ingénieurs agronomes vient corroborer cet état de fait. Ils forment une communauté détenant les principales responsabilités au sein du pôle de compétitivité. Une trop grande diversité des champs étudiés risquerait d'induire des biais d'analyse dans nos investigations, en empêchant d'identifier un ensemble cohérent de situations liées aux réseaux relationnels.

Il y a encore une autre raison de se focaliser sur un seul secteur. En effet, cette option permet au fil des entretiens de connaître le contexte dans lequel évoluent les personnes interrogées et permet de se familiariser de manière approfondie avec les types de situations qu'ils cherchent à résoudre. Il s'agit, en s'imprégnant profondément des caractéristiques d'un secteur particulier, de se donner tous les atouts pour que nos construits théoriques soient en rapport avec les données, ce qui est un moyen d'améliorer la validité interne de notre recherche (Eisenhardt, 1989).

5 – Synthèse des positionnements méthodologiques et épistémologiques

Les orientations épistémologiques se différencient donc selon les unités qui fondent l'analyse, les démarches méthodologiques utilisées et plus fondamentalement la conception que le chercheur a de la réalité sociale.

Nos positionnements méthodologique et épistémologique permettent de mettre en évidence la démarche que nous avons suivie pour réaliser notre recherche. Puisque le but de notre thèse est de préciser le rôle du capital social dans le contexte particulier d'un pôle de compétitivité ainsi, des questions de recherches ont été retenues afin d'apporter des éléments de réponse à la problématique centrale, par rapport à ces positionnements.

Notre cadre conceptuel s'inscrit dans une démarche abductive, ce qui nous permet d'envisager la définition de questions de recherche susceptibles de proposer des conceptions nouvelles tirées de nos observations sur le terrain. Le positionnement constructiviste est adapté à notre démarche en cela qu'il va appuyer notre recherche dans le sens de l'interaction entre action et structure pour, *in fine*, nous permettre de construire des concepts nouveaux.

Par ailleurs, la forme des données compatibles avec notre démarche est qualitative. Elle correspond à notre approche exploratoire et à la construction de propositions de recherche à partir de l'observation. Elle permet également de disposer d'une grande richesse et d'une plus grande variété d'informations sur les situations que nous étudions, ce qui nous donne une appréhension plus complète des cas analysés.

6 – Conduite de la recherche

Introduction

Il s'agit ici de retracer le cheminement de notre projet de recherche. Ainsi, nous aborderons d'abord le choix d'une démarche itérative entre confrontation au terrain et théories mobilisées. Puis, nous préciserons ensuite la façon dont se sont déroulés les entretiens ; ces derniers constituent, en effet, notre principal mode d'accès à la réalité. Enfin nous avons mobilisé, sur nos études de cas, une méthodologie qualitative dont nous préciserons ici les spécificités.

6.1 – Les étapes de la recherche

L'ensemble du processus de recherche s'est déroulé sur une base itérative entre le terrain et la théorie. Nous avons choisi de suivre entre autre, la démarche de chercheurs comme Martinet (1990) qui prône une démarche d'aller-retour entre le théorique et l'exploratoire, l'observation et l'abstraction. Selon cet auteur, la gestion doit autoriser des respirations de la pensée, des itérations entre approfondissement de zones locales et réarticulation de connaissances en cadres conceptuels englobants.

De même, afin d'ancrer la théorisation dans la réalité empirique, il est nécessaire d'effectuer une comparaison constante entre les sources empiriques et les données théoriques mobilisées.

Trois moments clefs caractérisent le déroulement de notre recherche. Dans un premier temps, notre champ de recherche portait sur le fonctionnement du pôle de compétitivité. Nous sommes donc entré dans une phase d'observation afin de comprendre et cerner les différents facteurs d'influence sur l'organisation et sur les réseaux relationnels. Parallèlement, nous avons commencé à procéder à la lecture et à l'étude de différentes recherches menées sur les territoires économiques, allant des districts de Marshall, jusqu'aux pôles de compétitivité français. Une large revue de la littérature sur les différents thèmes que nous avons présentés dans le premier chapitre, nous a également permis de mieux comprendre les phénomènes que nous observions.

Nous avons, ensuite, procédé à une série d'entretiens auprès de dix-sept acteurs exerçant une responsabilité au sein d'une entreprise ou d'une organisation membre du pôle de compétitivité angevin. Ceci nous a permis de préciser la problématique que nous avons ébauchée lors des premières phases d'observation.

Aussi, en sus des questions d'ordre territorial, l'évocation, pendant nos entretiens, des réseaux relationnels, du capital social et de la notion aussi bien que de l'acte de gouvernance, nous ont permis de répondre déjà à plusieurs de nos questions permettant à la fois de mieux cerner notre problématique et de circonscrire le champ de nos travaux afin d'apporter des réponses à la problématique générale.

Dans un deuxième temps, notre revue de la littérature a été nécessairement centrée sur le capital social, sur les réseaux relationnels et le rôle de ces derniers car il nous fallait tenter de modéliser la façon dont ils s'élaborent et s'activent dans le pôle.

Ainsi, l'étude de l'évolution de ces réseaux dans un nouveau contexte territorial nous a permis de préciser nos questions de recherche. Par ailleurs, la jeunesse du phénomène observé (2005) se manifeste aussi par le nombre limité de travaux.

Dans un troisième temps, nous avons ressenti la nécessité d'explorer plus en détail la fonction de la gouvernance territoriale et les rôles des réseaux relationnels institutionnels, ceux qui sont rattachés à une filière ou à une entreprise et enfin ceux qui sont plutôt individuels et informels.

Cette dernière étape de notre recherche vient compléter les deux premières phases en apportant de nouvelles informations et en nous permettant de préciser les réponses à nos questions de recherche.

6.2 - Les entretiens comme instruments essentiels de la recherche

L'entretien est *"un procédé d'investigation scientifique, utilisant un processus de communication verbale, pour recueillir des informations, en relation avec le but fixé"* (Grawitz, 1993).

Il représente *"un type de communication assez particulier. Il est suscité, voulu d'un côté, plus ou moins subi ou accepté de l'autre. Il a un but précis et met en présence des individus qui en général ne se connaissent pas. Il repose sur l'idée que pour savoir ce que pensent les gens, il suffit de leur demander"* (Grawitz, 1993), ce qui est un peu hasardeux.

Pour Wacheux (1996), la technique de l'entretien *"correspond à un projet de connaissances des comportements humains et des interactions sociales à partir du discours des acteurs. Le chercheur l'emploie comme un moyen privilégié d'accéder aux faits, aux représentations et aux interprétations sur des situations connues par les acteurs"*.

6.2.2 - Relation Chercheur / Objet d'étude

L'une des questions auxquelles se trouve confronté le chercheur dans ces approches concerne sa relation avec le terrain et pose le problème de l'intersubjectivité. La première difficulté se situe dans l'interaction entre le chercheur et l'objet de son étude. Parce que le chercheur est parfois sur le terrain, des problèmes de distanciation ou de proximité peuvent survenir. Comme nous l'avons évoqué précédemment, de nouvelles questions peuvent émerger lors des entretiens, comme ce fut le cas avec Michel Velé, Président du pôle Végépolys, au sujet de la nécessité de sensibiliser les entreprises membres à la démarche stratégique.

La seconde difficulté concerne l'interaction entre le chercheur et les acteurs sur le terrain. Dans le cadre de la recherche, ils entrent dans une relation transactionnelle pour construire une connaissance.

Plus précisément, cette difficulté se situe à deux niveaux :

- D'un côté, les acteurs sont enclins à raconter de manière intentionnelle ou non leur histoire à partir de leurs propres perceptions qui comportent des biais. Ainsi, les discours sont représentatifs de l'appréciation des individus sur une situation particulière, à un instant donné et par rapport à une position occupée à un moment de leur histoire personnelle.

Comme le souligne Girin (1989), l'une des particularités de la recherche en gestion tient au fait que *"la matière pense notamment à nous"*. Même si les chercheurs peuvent utiliser des techniques pour essayer de réduire ces biais, il est toujours extrêmement difficile de vérifier les "opinions" par des méthodes scientifiques.

- D'un autre côté, le chercheur va avoir tendance à interpréter ses observations à partir de ses propres compréhensions subjectives.

Cette interaction des deux subjectivités rend difficile le traitement des données qualitatives de manière objective. Si cette compréhension ne résout pas les problèmes sous-jacents à la recherche qualitative, elle aide le chercheur à reconnaître la nature des données qualitatives et les difficultés associées à l'utilisation de telles données.

6.2.3 - Approches processuelles : réflexions

De plus en plus d'auteurs soulignent aujourd'hui l'importance des études processuelles tant sur le plan pratique que d'un point de vue théorique. Il semble que la sphère managériale ait besoin de connaître les investissements ou les types de structure de gouvernance nécessaires au fonctionnement des phénomènes organisationnels (Ring et Van de Ven, 1994).

Progressivement, ces approches tendent également à acquérir une certaine légitimité au sein de la communauté académique. Les tenants des approches processuelles considèrent que, pour comprendre réellement comment et pourquoi les événements se déroulent de tel ou tel manière, il est nécessaire de les examiner directement et en profondeur (Mintzberg, 1979). Pourtant, comme le soulignent Huber et Van de Ven (1995), ces recherches semblent plus particulièrement se concentrer sur l'étude des structures superficielles des processus.

Les phénomènes organisationnels sont le plus souvent décrits au travers de progressions linéaires d'évènements spécifiques et tendent à négliger l'importance du rôle des interactions complexes des acteurs ou l'inscription du phénomène organisationnel dans des contextes plus larges (Van de Ven, 1988 ; Pettigrew, 1990).

De telles orientations ne permettent pas d'expliquer réellement quels sont les moteurs du changement (Van de Ven, 1992 ; Van de Ven et Poole, 1995) et manquent de souligner les logiques sous-jacentes (Pettigrew, 1990, 1992, 1997). Starkey (1987) montre en particulier que les recherches processuelles actuelles relèvent d'une approche positiviste.

Il affirme que la description de "*ce que sont les processus*" ne permet pas d'en conclure quant à la "*manière dont les processus doivent être mis en œuvre*". Il souligne que l'identification d'une corrélation dans les modèles processuels ne suffit pas à justifier d'un lien de causalité entre les évènements.

Certaines recherches ont pour objectif l'identification de séquences types ou encore la détermination de l'ordre d'occurrence des différentes étapes du processus. Dans ce cas, les outils utilisés relèvent en général plus du domaine quantitatif avec le recours aux méthodes séquentielles ou à des calculs de scores de précédence ou de séparation. Ainsi, les chercheurs généralisent des processus d'évolution et en dérivent des solutions universelles à partir de données processuelles simplifiées, au sens où elles ne rendent pas nécessairement compte des multiples interactions qui se déroulent (Langley, 1999).

Cependant, une grande partie de ces difficultés semble provenir plus d'une incohérence entre les méthodes et le positionnement épistémologique. Le problème ne se situe pas nécessairement au niveau de la manière dont les chercheurs utilisent les données processuelles, mais davantage de la manière dont ils conceptualisent l'organisation, les acteurs sociaux ou la dynamique.

Ainsi, la question n'est pas nécessairement d'avoir une meilleure méthode pour analyser les données processuelles, mais de reconnaître les liens entre la manière de concevoir le monde et par conséquent les phénomènes organisationnels, l'approche méthodologique et les données.

Langley (1999) souligne que les données processuelles collectées dans des contextes organisationnels réels présentent plusieurs caractéristiques qui les rendent particulièrement difficiles à analyser et à manipuler :

- Elles concernent principalement des séquences d'événements, catégories conceptuelles beaucoup moins précises que des variables bien identifiables
- Elles impliquent souvent plusieurs niveaux d'analyse et concernent de multiples entités, augmentant la difficulté d'élaboration du sens
- Leur inscription temporelle varie en termes de précision, de durée et de pertinence

Le chercheur est souvent obligé de combiner des données historiques collectées au travers d'analyses de documents et d'interviews rétrospectives avec des données actuelles collectées en temps réel. L'utilisation de données retraçant *a posteriori* l'évolution d'un phénomène pose le problème de l'accessibilité et de la validité des informations. La collecte des données en temps réel souligne, quant à elle, l'importance des conditions similaires lors de chacune des vagues de collecte.

Ainsi, alors que le premier type de données est épars et synthétique, focalisé sur des moments mémorables et des tendances générales, le second est plus riche et plus fin. Alors que le premier manque de nuance et de détail, le second nécessite une certaine distanciation avant qu'il ne soit possible d'identifier ce qui est réellement significatif de ce qui doit être traité plus particulièrement comme un bruit (Léonard-Barton, 1990).

En même temps, il semble que la possibilité d'observer des phénomènes en temps réel facilite le repérage du changement (Pettigrew, 1987).

Par ailleurs, les données sont éclectiques : la séparation entre variables et événements n'est pas toujours si simple. De plus, les recherches processuelles doivent aussi tenir compte de l'évolution de la relation entre les individus, de leurs émotions et de la cognition lorsqu'ils interprètent ou réagissent à des événements (Isabella, 1990 ; Peterson, 1998).

Dès lors, le volume des données est bien souvent considérable et peut donner le sentiment d'une "mort par asphyxie de données".

C'est pourquoi une démarche inductive pure peut tout simplement repousser le moment du choix entre ce qui est pertinent et ce qui ne l'est pas (Huberman et Miles, 1991). La connaissance de ces difficultés ainsi que certaines techniques peuvent aider à les dépasser. En particulier, concernant les biais des entretiens rétrospectifs, plusieurs éléments peuvent permettre de les limiter :

- Demander aux individus de raconter une histoire avant de leur demander d'établir des liens entre les événements
- Recouper les informations de plusieurs entretiens
- Contrôler les dates de réalisation des événements par le biais de données secondaires

Dans le cadre de nos travaux, nous avons opté pour des entretiens semi-directifs, en laissant le discours de l'acteur se développer, en intervenant toutefois pour recentrer le débat lorsque cela était nécessaire.

Nature de l'entretien	Définition
Directif	L'acteur répond à une suite de questions courtes et précises sur des faits, des opinions et des représentations. Le chercheur contrôle le déroulement de l'entretien.
Semi-directif	L'acteur s'exprime librement, mais sur des questionnements précis, sous le contrôle du chercheur. L'implication est partagée.
Non-directif	Conversation libre et ouverte sur des thèmes préalablement définis. Le chercheur intervient pour recentrer et reformuler le discours de l'acteur.
Entretien de groupe	Forme spécifique d'entretien qui s'intéresse aux interactions entre les acteurs et à la construction groupale d'explications et de représentations.

Tableau 7 : Les quatre formes classiques de l'entretien

Si certains mécanismes de défense se sont manifestés chez une minorité des personnes interviewées pendant ou après l'entretien, nous avons été, dans la grande majorité des cas, surpris par l'accueil et la coopération de nos interlocuteurs.

Trois raisons sont le plus souvent proposées pour expliquer les attitudes favorables vis-à-vis de l'enquête : le réflexe de politesse, le désir d'influencer et le besoin de communiquer, d'être compris (Grawitz, 1993). De plus, certains interlocuteurs avaient besoin de comprendre précisément ce que nous étudions avant de commencer notre entretien, malgré notre présentation détaillée, comme une façon de se préparer à nos échanges.

Ces facteurs semblent en effet importants :

- Concernant le réflexe de politesse, puisque notre posture de chercheur était celle de quelqu'un qui avait été coopté par d'autres membres, des impressions positives pouvaient conduire nos interlocuteurs à nous recevoir.
- Quant au désir d'influencer, il a été rencontré dans la mesure où certains individus pensaient que l'étude pouvait amener une évolution favorable à certaines de leurs difficultés. Nous pensons notamment aux complications rencontrées lors de la mutualisation de moyens pour faire aboutir des projets collectifs. Par exemple, certains acteurs ont manifesté le fait que leur réseau (une fédération par exemple) n'était pas impliqué, voire pas entendu pour certains projets.

L'entretien et la diffusion des résultats de l'étude pouvaient ainsi être perçus comme le moyen d'obtenir un changement. D'autres enquêtés semblaient déborder de ressources et d'énergie afin de nous donner une image favorable des actions qu'ils avaient pu mettre en place. Par ailleurs, certains interlocuteurs profitaient de ces entretiens pour manifester leurs mécontentements ou leur désaccord avec d'autres filières ou entreprises, ou encore leur défiance vis-à-vis de l'organe de gouvernance. Enfin, le besoin de parler et de s'ouvrir à d'autres horizons semblaient également des facteurs déterminants de l'accueil réservé. Selon Perriau (1998), dans cette observation de situations en devenir, le chercheur diffuse moins le savoir établi dont il est le porteur qu'il ne coproduit, à partir de celui-ci et avec les personnes engagées dans le processus, des connaissances nouvelles.

La multiplication des entretiens a permis le recueil de nombreuses données. Il s'agissait alors de ne pas confondre discours et réalité. En effet, pris isolément, un entretien n'a guère de signification. La multiplication des rencontres, des différentes interprétations livrées par nos interlocuteurs est davantage source de sens.

Il nous fallait ainsi pouvoir prendre du recul quant à l'interprétation des événements selon les acteurs. Tandis que notre propre sensibilité pouvait nous conduire à privilégier certaines "versions des faits", il convient de conserver à l'esprit que le discours n'est toujours qu'une interprétation de la réalité. *"Le discours de l'acteur n'est jamais, a priori, la réalité, mais la manière dont il a perçu les événements. Il restitue les éléments présents dans sa mémoire au moment de la rencontre, ou livre son analyse sur une situation précise"* (Wacheux, 1996).

Afin que nos interprétations ne soient pas elles aussi empreintes de trop de subjectivité, nous demandions parfois à nos interlocuteurs d'appuyer leurs propos par des exemples de faits.

6.3 - Validité des résultats fournis par les méthodes qualitatives

La méthode des cas est souvent utilisée comme moyen de produire des théories à partir de recherches qualitatives. La richesse des détails qu'elle fournit, les modes de collecte des données systématiques qu'elle exige et sa capacité à permettre l'émergence d'une création théorique constituent des qualités particulières qui lui sont reconnues. Pour autant, ces méthodes prêtent également à discussion quant à leur caractère plus ou moins généralisable, leur représentativité ou leur validité. Si d'aucuns considèrent aujourd'hui qu'il n'existe pas de moyens réellement objectifs pour évaluer la valeur des théories en général (Elsbach et *al.*, 1999), il faut tout de même souligner quelques éléments relatifs à leur validité.

Compte tenu des spécificités de ces approches et des positionnements épistémologiques qui les sous-tendent, la validité se construit dans les diverses méthodes de collecte des données et dans les techniques de triangulation. Deux types de validité doivent retenir l'attention : la validité interne et la validité externe.

6.3.1 - La validité interne

La validité interne de la recherche permet de mesurer la pertinence et la cohérence interne des résultats générés par l'étude. Il s'agit de se demander dans quelle mesure les inférences sont exactes et s'il n'existe pas d'explications rivales (Drucker-Godard, Ehlinger, Grenier, 1999).

En particulier, Campbell et Stanley (1966) identifient un certain nombre de dangers pouvant affecter la validité interne de la recherche. Selon nous, les plus importants dans notre recherche peuvent concerner :

- Les effets d'histoire : ils sont liés au fait que des événements extérieurs à l'étude peuvent survenir pendant la période de l'étude. L'approche théorique retenue, en soulignant l'importance de l'inscription de l'objet d'étude dans des contextes plus vastes, appelle explicitement à prendre en compte de tels éléments et, en ce sens, réduit le danger
- Les effets d'instrumentation : ils s'intéressent aux biais que le chercheur peut véhiculer lors de la collecte de ses données. En vue de les minimiser, le recueil des données doit être très formalisé
- Les effets de sélection : ils portent ici principalement sur la manière dont les personnes ressources sont choisies. Nous nous attachons à percevoir une saturation, par la répétition ou les détails qui bouclent sur l'idée principale, dans les informations obtenues avant d'arrêter nos entretiens ; tant que celle-ci n'est pas atteinte, nous continuons nos investigations auprès de personnes diverses

Enfin, les perspectives constructivistes semblent considérer que cette validité interne doit notamment s'opérer par les acteurs impliqués dans le processus qui a fait l'objet de l'étude. Ce critère autorise à interrompre le recueil et l'analyse des données après une dernière validation (Wacheux, 1996). Toutefois, cette appréciation peut également être complétée par une acceptation externe accordée par des experts.

6.3.2 - La validité externe

La validité externe examine les possibilités et les conditions de généralisation des résultats de la recherche. Dans le domaine qualitatif, cette question concerne globalement la procédure de recherche (Drucker-Godard et *al.*, 1999). La préoccupation principale de la généralisation s'attache à la question de l'échantillonnage.

Dans le cadre de méthodologies basées sur les études de cas, celui-ci ne repose pas en général sur des critères de représentativité d'une population.

L'échantillonnage est théorique. Eisenhardt (1989) ou Guba et Lincoln (1985) recommandent de recourir à plusieurs études de cas pour faire varier les caractéristiques contextuelles et amoindrir les spécificités dues au choix d'un cas particulier.

Nous nous inscrivons dans cette orientation. Les cas peuvent alors être choisis pour prédire les mêmes résultats (réplication littérale) ou pour prédire des résultats différents mais pour des raisons prévisibles (réplication théorique) (Yin, 1994). Les résultats peuvent ainsi être comparés et contrastés en fonction des caractéristiques des cas.

Il s'agit donc de retenir des cas en fonction de quelques critères estimés comme influents sur le processus étudié. Le degré de généralisation revendiqué par ces approches ne se situe donc pas au même niveau que les études quantitatives. En particulier, les études n'ont pas pour objectif d'avoir une quelconque représentativité en termes statistiques.

7 – Opérationnalisation de la recherche

Cette phase du travail de recherche a consisté à développer une démarche précise d'opérationnalisation de la recherche. Une première étape concerne la sélection des terrains d'application et des études de cas en particulier. Dans un second temps, une méthodologie commune de réalisation et d'analyse des études de cas est élaborée. Bien que les approches qualitatives ne prétendent aucunement à une représentativité globale d'un phénomène, différents éléments doivent être pris en compte de manière à construire un échantillon pertinent par rapport à la problématique posée. Le choix du terrain d'application ainsi que celui concernant les études de cas s'est donc fait en tenant compte de plusieurs éléments, que nous explicitons ci-dessous.

7.1 - Choix du terrain d'application

L'unité d'analyse, dans notre recherche, se définit au travers des relations entre plusieurs organisations, c'est-à-dire entre des acteurs provenant d'organisations différentes en vue de réaliser un projet commun. Dans notre recherche, le terrain est naturellement composé du territoire formant le pôle de compétitivité. Territoire géographique, mais surtout social et fortement marqué par une identité professionnelle du végétal spécialisé.

Plusieurs critères se sont conjugués pour valider le terrain :

- La première considération qui a été retenue concerne le secteur d'activité (le végétal spécialisé) dans lequel se déroulent les relations
- Le deuxième élément concernait notre volonté de pouvoir étudier au sein d'un même pôle

Pour comprendre la construction et le rôle des réseaux relationnels, il nous a semblé qu'il était impératif de disposer d'informations en provenance de plusieurs acteurs impliqués dans le pôle, en particulier ceux faisant partie du conseil d'administration du pôle, mais aussi ceux qui disposaient d'une responsabilité dans leur organisation et dans leur réseau. C'est pourquoi nous avons retenu le Président et le Directeur du pôle, des Directeurs d'entreprises et des Présidents de quelques filières.

Cette phase "terrain" s'est déroulée environ sur dix-huit mois, par des entretiens, des rencontres formelles, par exemple lors de réunion au sein du pôle et de rencontres informelles lors de salons, congrès, événements locaux liés au végétal. *"La négociation d'un terrain de recherche est une étape difficile qui nécessite souvent un relatif "opportunisme méthodique" pour convaincre les entreprises d'accepter l'investigation approfondie. Cette difficulté est encore amplifiée par le choix de ce sujet comme thème de recherche. Les entreprises considèrent ce domaine comme confidentiel et sont réticentes à en parler. Leur implication reste donc un perpétuel exercice de conviction et de réassurance pour le chercheur"* (Girin, 1989).

Les études de cas, que nous avons conduites, concernent le secteur du végétal spécialisé. Pour l'ensemble des acteurs des filières agro-industrielles, agricoles et agro-alimentaires, la gestion des relations inter-organisationnelles constitue un axe fort de la réflexion stratégique et managériale. Prises isolément, les entreprises de ces filières ne peuvent atteindre leurs objectifs de compétitivité et satisfaire aux exigences des consommateurs ou des citoyens.

L'interdépendance stratégique avec leur environnement amont, aval, avec les activités de service (contrôle et certification, banques, recherche, *etc.*) voire avec leurs partenaires institutionnels, se renforce par l'influence du jeu concurrentiel qui oblige à remettre en cause les pratiques passées.

Cette interdépendance peut même être imposée par l'environnement institutionnel (exigence de sécurité alimentaire ou en matière d'environnement), concurrentiel (nécessités d'innovation organisationnelle ou des stratégies marketing, par exemple dans le cas des plantes médicinales), technologique (développement rapide de nouvelles technologies de transfert de l'information, échanges de données informatiques, *etc.*) ou financier (aides financières des institutions publiques locales ou nationales).

7.2 - Sélection des études de cas

Concernant les critères de choix des études de cas, plusieurs dimensions ont été retenues pour procéder au choix des cas. Suivant Yin (1994), dans un souci de validité, nous avons demandé à pouvoir travailler sur des cas présentant une variabilité de situations, de manière à obtenir un maximum d'hétérogénéité entre les cas, et donc à balayer une étendue de comportements la plus large possible.

Différents critères ont ainsi été retenus, à savoir :

- le statut des partenaires (privé, associatif, semi-public, *etc.*)
- l'objet de la relation et l'objectif qui lui est assigné
- la perception du niveau de difficultés rencontré dans la relation
- la durée de la relation
- le contexte territorial
- les projets collectifs

La recherche que nous menons nécessite d'obtenir un certain nombre d'informations sur les réseaux relationnels au sein du pôle de compétitivité.

Aussi, à partir de ce territoire, notre choix des cas s'est porté sur les acteurs, membres du pôle, susceptibles de disposer d'un réseau relationnel approprié à notre recherche en raison de leur situation professionnelle.

C'est pourquoi nous avons retenu uniquement des individus dont les responsabilités professionnelles se situaient sur des postes de direction ou de présidence d'une structure de type entreprise ou filiale.

Afin d'éviter une trop forte dispersion d'informations et surtout afin d'obtenir une certaine homogénéité dans les données issues des entretiens, nous avons uniquement retenu les acteurs du secteur industriel, nous n'avons donc pas interrogé les acteurs de la recherche ni ceux de la formation.

7.3 - Critères de choix et nombre de cas sélectionnés

Il n'est pas de règle universelle, en analyse qualitative, qui permette de déterminer de façon précise le nombre de cas à étudier. Pour Miles et Huberman, un nombre de cas dépassant la quinzaine expose le chercheur à des difficultés de traitement (Miles et Huberman, 2003). En effet, la comparaison qui fait la richesse d'une approche multi-sites risque de devenir impossible.

Certains auteurs recommandent de ne pas déterminer le nombre de cas à l'avance. Il s'agit alors de cesser les entretiens lorsque les données sont saturées, c'est-à-dire quand toute information donnée par un nouvel entretien peut être incluse dans une catégorie conceptuelle déjà existante (Strauss et Corbin, 1998). Mais il semble que même cette notion de saturation soit à géométrie variable : plus le chercheur progresse dans son analyse, plus sa compréhension du terrain s'accroît et plus fin est le "grain" de son analyse.

L'utilisation du terme "cas" pourrait être discutée, dans la mesure où, lorsque les spécialistes de la méthode des cas (par exemple Eisenhardt, 1989 et Yin 2003) utilisent ce terme, c'est généralement en désignant une démarche de collecte de données bien plus extensive que celle que nous avons réalisée au travers d'entretiens. Même si notre niveau de détail dans les données intra-cas est effectivement plus faible, nous appliquons bel et bien la logique globale qu'ils défendent, à savoir une démarche de comparaison inter-cas (Guba et Lincoln, 1989).

Dans la perspective d'enrichissement théorique qui est la nôtre, il s'agit plutôt de voir si les changements intervenant dans notre contexte d'étude correspondent à des faits observés différents, et ceci selon l'échantillonnage.

Certains auteurs (Glaser et Strauss, 1967 ; Guba et Lincoln, 1989) considèrent que cet échantillonnage doit se faire de manière séquentielle : si l'on atteint une certaine redondance des informations avec quelques entretiens d'individus évoluant dans des contextes comparables, on cherche alors à confronter ces résultats à des contextes différents.

La stratégie de réplication prônée par Yin contient la même idée : la sélection des cas se fait de manière séquentielle, en fonction de l'analyse des cas précédents (Yin, 2003). Si un résultat obtenu sur plusieurs cas homogènes se retrouve sur un groupe de cas différents, il est renforcé. *A contrario*, si les nouveaux cas infirment ce résultat, celui-ci est remis en question et l'on reconsidère ses propositions théoriques (Yin, 2003).

Si cette forme d'échantillonnage constitue un idéal-type, elle ne peut pas toujours être suivie à la lettre. En effet, l'accès aux cas est soumis à des contraintes que le chercheur ne contrôle pas toujours. En effet, les personnes sollicitées pour un entretien peuvent ne pas répondre ou répondre avec un délai très long. On est, dès lors, forcé de solliciter un grand nombre d'individus.

En définitive, la constitution de notre échantillon a retenu trois critères. La problématique de notre recherche, ainsi que la littérature préexistante, nous ont guidé dans ce choix :

- l'ancienneté professionnelle dans une fonction (ce qui se traduit en général par une diversité en termes de niveaux hiérarchiques)
- le positionnement dans les organisations professionnelles ou dans l'entreprise
- l'organisation de rattachement de l'acteur

La spécificité du terrain s'exprime dans le discours des acteurs interrogés.

¹⁷[...] C'est un milieu très ancien, les agriculteurs ont commencé à fournir les semenciers au 19^{ème} siècle [...] La richesse du sol de la vallée de l'Authion a depuis longtemps été exploitée par le milieu agricole, les pépiniéristes, les horticulteurs, [...] La vigne est également implantée depuis longtemps en Anjou et dans le Saumurois [...] C'est un milieu où tout le monde se connaît, en particulier dans chaque filière [...] Beaucoup de choses se passent entre personnes qui se connaissent bien [...] Il y'a de grandes familles influentes [...] Les réseaux informels sont les plus importants [...].

Les individus ont été identifiés principalement par le site du pôle de compétitivité qui recense les principaux membres et notamment ceux qui font partie du conseil d'administration. Nous avons également bénéficié de relations personnelles auprès du responsable de la fédération viticole de l'Anjou, et auprès de trois autres personnes rencontrées dans d'autres circonstances. Enfin, quelques personnes nous ont été recommandées, notamment à la suite des premiers entretiens. Chaque individu a été, ensuite, contacté par un courriel personnalisé.

Notre échantillon comprend dix-sept responsables d'entreprise ou de filières, membres du pôle de compétitivité. Les entreprises retenues pour l'étude des réseaux relationnels au sein d'un pôle sont majoritairement des PME, voire des TPE, dans des filières différentes.

7.4 - Construction du guide et déroulement de l'entretien¹⁸

Nous avons opté pour des entretiens semi-directifs, c'est-à-dire constitués de questions peu nombreuses et correspondant à des thèmes dont la formulation lors de l'entretien est relativement libre. Il ne s'agit donc pas de chercher des réponses courtes à des questions fermées. Les questions doivent amener la personne interrogée à développer ses réponses et à décrire en profondeur les situations évoquées. Cet argument est d'autant plus fort que notre étude qualitative avait une dimension exploratoire, consistant en l'identification d'éléments peu présents dans la littérature. Nous souhaitons donc éviter "d'orienter" nos interlocuteurs.

¹⁷ Les cadres sont utilisés, dans cette thèse, pour reproduire des extraits des entretiens

¹⁸ Le guide d'entretien se trouve en annexe.

Nous avons défini un guide d'entretien relativement souple, appliqué aux dix-sept personnes interrogées. Lors de sa construction, nous avons décidé de suivre partiellement la démarche de Bouty, en axant les entretiens sur la collecte d'anecdotes (Bouty, 1997). Tout d'abord, cette démarche a l'avantage de nous immerger dans les pratiques concrètes de personnes interrogées. Puis, entendre le récit de situations vécues permet de mieux comprendre le contexte dans lequel évoluent les personnes interrogées.

Ensuite, lorsqu'on interroge des personnes sur leurs pratiques habituelles plutôt que sur des exemples précis, on s'expose à trois problèmes : un biais de mémoire (en répondant, l'individu attache de l'importance aux seuls éléments dont il se souvient), un écueil de désirabilité sociale (l'interrogé dresse un tableau de ses pratiques en accord avec l'image qu'il veut donner), un danger de rationalisation (l'interrogé aura tendance à rendre cohérents les phénomènes qu'il évoque).

Enfin, la focalisation sur les anecdotes permet d'analyser un comportement tout en orientant la discussion vers la question du *comment*, c'est-à-dire en demandant un très faible niveau de réflexivité. *A contrario*, l'utilisation directe de questions sous forme de *pourquoi* peut parfois engendrer un mécanisme de défense (Becker, 1998 ; cité dans Yin, 2003), l'interrogé se sentant examiné. L'anecdote met une distance entre l'acte décrit et un jugement éventuel porté sur cet acte. Toutefois, nos entretiens n'excluaient pas complètement les considérations plus générales de l'interlocuteur.

En premier lieu, la durée moyenne des entretiens (1h45) donnait la possibilité d'entrer dans le détail des anecdotes et d'effectuer des relances visant à clarifier les situations en termes de réseau personnel (type de lien avec la personne évoquée, origine de ce lien, *etc.*). Ces relances ont abouti à une alternance entre les descriptions précises de situations et des considérations plus générales sur le rôle des relations personnelles. L'anecdote est un bon point de départ vers un niveau plus général. Ce passage de la description de la situation vécue, à un propos plus général, est aussi un moyen de vérifier que l'anecdote ne relève pas du cas exceptionnel, mais qu'elle correspond à un comportement régulier de l'individu.

En second lieu, une fois l'essentiel des anecdotes racontées en détail, une question prenait le contre-pied de cette démarche fondée sur les situations vécues. L'intérêt de cette question n'était évidemment pas d'obtenir une réponse fermée, le but était de laisser apparaître d'autres informations en relation avec des points particuliers de notre étude, qui n'auraient pas été évoquées spontanément au travers des anecdotes.

Nous relançons ensuite l'interlocuteur pour qu'il fasse le même genre de commentaires sur l'exemple choisi que lors de la première phase d'entretien.

7.5 - Déroulement des entretiens¹⁹

Toutes les personnes interrogées ont accepté d'être enregistrées. L'enregistrement permet de se concentrer sur l'animation de l'entretien et sur les relances, sans se préoccuper du risque de manquer certaines informations (Ibert et *al.*, 2001). Lorsque des idées supplémentaires étaient données avant ou après l'entretien, lors d'une discussion plus informelle avec la personne interrogée, nous les notions à la fin de la retranscription pour qu'elles fassent l'objet d'une réflexion pouvant conduire à redéfinir nos questions de recherche.

Il n'a pas été demandé aux interlocuteurs une quelconque forme d'anonymat. Ceux-ci ne l'ont d'ailleurs pas demandée.

Toutefois, pour éviter les risques d'erreurs ou de satisfactions que l'on rencontre lors des entretiens en raison des thèmes abordés et à cause de la relative confidentialité que ces thèmes peuvent inspirer, nous avons précisé que les réponses seraient amalgamées à d'autres pour former une synthèse, afin d'identifier des points de convergence ou de divergence, ce qui rend nécessairement les résultats anonymes. Ensuite, nous avons précisé qu'aucun nom d'entreprise, d'organisation ou d'individu ne serait mentionné dans les résultats.

Seules les annexes mentionneront les noms des diverses organisations, mais sans préciser les noms des personnes.

D'une manière générale, il faut bien préciser que le processus de validation décrit était plus un instrument de mise en confiance des personnes interrogées que de validation à proprement parler.

¹⁹ La liste des entretiens se trouve en annexe.

7.6 - Le mode d'analyse des données ²⁰

L'analyse de données est la période la plus difficile de la recherche. Il s'agit d'éviter la mort par asphyxie de données (Pettigrew, 1990 ; cité par Eisenhardt, 1989), de réaliser une synthèse adéquate de dizaines de pages d'entretiens. Les outils, proposés par Huberman et Miles (1984), permettent une meilleure compréhension du processus de recherche.

Ainsi, les auteurs rappellent que les données qualitatives s'expriment le plus souvent sous forme lexicale. *"On peut les avoir recueillies de diverses façons (observations, entretiens, extraits de documents, enregistrements) et plus ou moins traitées avant leur utilisation (par la dictée, la frappe, la révision ou la transcription) mais elles n'en restent pas moins des mots, généralement organisés en texte"* (Huberman et Miles, 1991).

Afin d'optimiser le traitement des données recueillies nous avons adopté une certaine discipline. Ainsi, nous verrons, ci-après, l'utilisation d'une procédure systématique et explicite de traitement des données. Puis, nous aborderons la triangulation de ces dernières. Enfin, nous verrons l'utilité des matrices proposées par Huberman et Miles (1991) pour leur traitement.

Pendant l'étude empirique, trois principes ont orienté le travail d'analyse :

- Les entretiens ont été enregistrés. Ils ont ensuite été transcrits. Tous les interlocuteurs ayant accepté d'être enregistrés
- Après chaque entretien, nous faisons le point sur celui-ci : points de blocages, intérêt ou désintérêt à certaines questions, sauvegarde des entretiens, organisation et suivi des entretiens et préparation du suivant
- Les informations collectées ont été répertoriées dans des tableaux de synthèse. Il s'agissait, alors, de condenser les informations et de les trier

Un protocole de recherche adapté à l'étude des réseaux relationnels à l'intérieur d'un territoire s'est avéré nécessaire.

²⁰ La matrice des verbatims se trouve en annexe.

Le principal objectif était de nous familiariser avec chacune des entreprises constituant les réseaux étudiés. Pour Eisenhardt (1989), la rédaction de ce type de synthèse permet aux spécificités de chacun des cas d'émerger avant de pousser plus en avant la généralisation théorique.

7.7 - La triangulation des données

La triangulation est une stratégie de recherche au cours de laquelle le chercheur superpose et combine plusieurs techniques de recueil de données afin de compenser le biais inhérent à chacune d'entre elles.

Il s'agit de parvenir à une explication et à une représentation de la réalité à l'appui de données venant de plusieurs sources. *"La triangulation correspond à la procédure de vérification du recueil des données. Autrement dit, à la fin de la période de collecte, le chercheur doit être capable de prouver la suffisance, la nécessité et l'accessibilité des sources qu'il a utilisées"* (Wacheux, 1996).

La triangulation peut être appréhendée comme un état d'esprit. En effet, *"si le chercheur entreprend consciemment de recueillir et de vérifier les résultats, en utilisant une multiplicité de sources et de modes de confirmation, le processus de vérification sera largement intégré dans le processus de recueil de données et il ne lui restera pratiquement plus qu'à rendre compte de ses procédures"* (Huberman et Miles, 1991). Elle est donc supposée confirmer les résultats de la recherche en montrant que les mesures indépendantes réalisées vont dans le même sens ou tout au moins ne les contredisent pas.

La triangulation des données est donc une méthode centrale dans la stratégie de recherche par étude de cas. En effet, la mobilisation de nombreuses sources de données est l'intérêt majeur de l'étude de cas. Il s'agit d'obtenir des informations de sources différentes concernant la même question de recherche. La méthode de la triangulation a été utilisée de deux façons, en faisant varier non seulement les sources (entretien, observation, analyse documentaire) mais également les techniques.

Nous avons comparé les données produites par différentes catégories d'acteurs et de sources. Nous cherchions à obtenir le double caractère concordant et cohérent de nos résultats. Lorsque des divergences ont été constatées, nous procédions à un nouveau recueil d'informations. Les différences pouvaient alors être gommées ou davantage marquées.

Aussi la variété de réponses et d'analyses de nos interlocuteurs a constitué une source d'enrichissement. En effet, de nombreux facteurs peuvent contribuer à ces divergences. Deux facteurs nous ont, à ce propos, semblé importants : le contexte de l'entretien et le statut de notre interlocuteur. En effet, les discours des personnes que nous interrogeons étaient beaucoup plus libres lorsque nous les interrogeons de façon informelle.

Par ailleurs, les différences de statut et de fonction de nos correspondants justifiaient leurs divergences de points de vue.

8 – Description du terrain et études

Les pôles de compétitivité

Nous allons, dans cette partie, décrire notre terrain d'étude : le pôle Végétal angevin dénommé dorénavant Végépolys. Nous allons tout d'abord procéder à une première lecture étymologique du mot Végépolys. Ensuite, nous présenterons l'émergence du pôle angevin végétal, puis l'historique de la création des pôles de compétitivité en France et, pour terminer, nous présenterons l'organisation du pôle Végépolys et sa situation actuelle.

Préambule

La première partie du mot Végépolys, composé pour la circonstance du pôle angevin du végétal vient, bien sûr, de "végétal", tiré du latin *vegetalis*, dérivé du bas latin *vegetare* qui indique "croître". En latin impérial, le verbe signifiait "animer, vivifier".

Il est dérivé du latin classique *vegetus* indiquant "vif, animé, vigoureux", lui-même tiré de *vegere* qui signifiait "animer", "donner la force" que l'on rapproche de "vigueur". *Vegetabilis*, qui indique "vivifiant", a dérivé de *vegetare* et a formé en français *végétale* qui signifie "qui peut végéter" puis "végétal" et "végétaux".

Ainsi, végétal, d'abord non masculin, désigne tout être vivant caractérisé par une sensibilité et une mobilité plus faible ou absente. L'adjectif, attesté en 1611, s'est appliqué à ce qui donne la croissance à une plante, il prend ensuite le sens de "ce qui provient de végétaux".

Le mot "polys" par contre, est une coquetterie textuelle en raison du remplacement du "i" par le "y". *Polis* a été utilisé pour former le mot latin *politia* qui désigne une organisation politique, un gouvernement et qui est tiré du mot grec *politeia* qui signifie "situation de citoyen", "ensemble de citoyens" et en particulier "constitution républicaine ou démocratique".

L'analyse de l'étymologie du mot *Polis* a révélé son utilisation pour désigner une "forteresse où se trouvent les sanctuaires, dans le cœur et le haut de la ville". Il se différencie du mot *astu*, désignant "ville" en cela qu'il désigne une communauté politique et religieuse, donc une cité Etat.

De la sorte, nous pourrions considérer Végépolys comme étant la "Ville des végétaux". L'analyse étymologique nous permet de tenter une définition plus précise. La partie "végé" ne peut s'appliquer qu'au végétal sans pouvoir y adjoindre le caractère vivifiant, révélateur d'un certain dynamisme, et le caractère végétatif faisant plutôt référence à l'immobilisme. Polis est retenu pour ce qu'il représente une communauté structurée (politique, religieuse) chargée de prendre en considération un ensemble de citoyens organisé selon un mode démocratique.

Ainsi, l'analyse étymologique ne nous apprend guère sur le mot Végépolys, sinon qu'il regroupe un ensemble d'individus organisé et structuré, dont la gestion est bâtie sur un mode démocratique, et est chargée de gérer des activités liées au végétal. Le nom confère donc à ce pôle une identité fondée à la fois sur l'objet (le végétal) et sur le type de gouvernance (*polis*).

Introduction

Végépolys est donc le nom d'un pôle de compétitivité situé, en partie, dans le département du Maine-et-Loire et dont la vocation est d'atteindre un rayonnement mondial. La DATAR définit un pôle de compétitivité : *"Un pôle de compétitivité est une combinaison, sur un espace géographique donné, d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche publiques ou privées engagées dans une synergie autour de projets communs au caractère innovant. Ce partenariat s'organise autour d'un marché et d'un domaine technologique et scientifique qui lui est attaché, et doit permettre de rechercher une masse critique pour atteindre une compétitivité et une visibilité internationale"*.

Le pôle de compétitivité Végépolys est né de la labellisation de territoires situés en France et décidée par le gouvernement à la suite du rapport établi sous la direction de Christian Blanc et remis en 2004 au Premier Ministre de l'époque Jean-Pierre Raffarin.

8.1 - L'origine des pôles de compétitivité

L'origine de ce projet a été, en partie, initié par un rapport de la DATAR concernant une étude prospective datant de février 2004 et intitulée : *"La France puissance industrielle, une nouvelle politique industrielle par les territoires. Réseaux d'entreprises, Vallées technologiques, Pôles de compétitivité"*.

Déjà en 1999 et en 2000, la DATAR avait lancé un appel à projets sur les *"systèmes productifs locaux"* qui a conduit à recenser une centaine d'actions locales de dimensions variables dans les secteurs traditionnels de l'industrie française.

Le rapport de la DATAR 2004 faisait un large point sur la situation industrielle de la France et proposait plusieurs pistes de croissance en privilégiant le concept de territoire. Un premier constat montrait la compétitivité obtenue par la mise en réseau d'entreprises situées au sein de pôles d'activités. Les entreprises y étaient souvent des PME-PMI qui développaient des stratégies collectives rendues possibles par l'innovation organisationnelle opérée par le contexte territorial.

Précisément, les pôles de compétitivité, compris comme l'articulation du principe de coopération et d'innovation, constituent une réponse visant à proposer aux entreprises situées sur un territoire une organisation collaborative.

Les nombreux travaux théoriques portant sur les réseaux d'entreprises ont tenté d'identifier des agglomérations d'entreprises à partir d'indicateurs de proximité (géographique), de densité ou de convergence. Parmi les travaux récents, on retiendra ceux réalisés par F. Lainé²¹ qui a analysé 348 bassins d'emploi français.

Il ressort de ces travaux que les agglomérations spécialisées sont identifiées à partir de trois séries de critères :

- la spécialisation de l'activité
- la densité d'établissement
- la masse critique de ceux-ci

Par ailleurs, le Comité des politiques de développement territorial de l'OCDE a examiné les territoires et les résultats de nombreuses enquêtes auprès des régions, afin de révéler les facteurs de succès génériques qui ont été observés dans les régions performantes et qui font défaut dans celles qui sont moins dynamiques.

Au terme de ces études, quatre facteurs ont été retenus :

- la structure sectorielle : les régions dynamiques tirent leurs avantages de leur structure sectorielle, parfois en raison d'une spécialisation dans des secteurs en pleine expansion et dans d'autres cas, à cause de gains de productivité liés à des économies d'agglomération
- l'innovation : les régions prospères accordent la priorité à la production et/ou à la diffusion de l'innovation, l'importance est également donnée à l'esprit d'entreprise, au rôle des établissements d'enseignement et aux investissements directs étrangers sur la capacité d'acquisition de connaissances et d'innovation de l'économie locale

²¹ *Réseaux d'entreprises et territoires* - La Documentation Française

- la proximité et les moyens de communication : les régions dynamiques se trouvent souvent à un emplacement favorable mais elles se caractérisent aussi par une bonne infrastructure physique et des télécommunications efficaces
- la stratégie collective : une stratégie claire et cohérente liant les objectifs économiques à d'autres objectifs est importante pour permettre à une région de tirer parti de ses ressources inexploitées. De même, il semble également important d'établir de bonnes relations entre les dirigeants locaux et les parties prenantes de la région (CCI, conseil régional, départemental, fédérations professionnelles, *etc*)

8.2 - L'ébauche du projet de pôle de compétitivité - le rapport de Christian Blanc²²

L'initiative lancée le 14 septembre 2004 lors du Comité interministériel d'aménagement du territoire (CIADT) - devenu depuis le CIICT avec un "C" comme compétitivité – s'intègre dans une politique globale de soutien à l'émergence et au développement de pôles de compétitivité.

C'est le député Christian Blanc, qui, dans un rapport remis en 2004, avait jeté les bases du dispositif gouvernemental, considérant que la première nécessité était de conforter les points forts de l'économie française et de soutenir l'émergence d'une offre compétitive. Le gouvernement français a donc pris exemple sur l'Italie en lançant un appel d'offre national le 2 décembre 2004. Il était sans doute loin de se douter que son initiative remporterait un tel succès puisque 105 pôles se sont portés candidats dans des domaines très variés.

Cela s'explique par les avantages accordés pour les collectivités locales car cette labellisation ouvre le droit à des subventions ainsi qu'à des exonérations fiscales et des allègements de charges sociales pour les entreprises concernées. En outre, les pôles retenus allaient bénéficier d'interventions prioritaires de l'Anvar (Agence nationale de la valorisation de la recherche), de la BDPME (Banque du Développement des Petites et Moyennes Entreprises) et de la Caisse des dépôts. Entre 2005 et 2007, les moyens financiers publics dédiés au lancement et à l'accompagnement devaient être ainsi d'environ 1,5 milliard d'euros.

²² Le texte du rapport est accessible en ligne sur : <http://www.lesechos.fr/poles-competitivite/images/rapport.pdf>

Sur les 105 candidatures déposées, 66 pôles ont donc été retenus : six ont un rayonnement mondial reconnu, dont deux en Ile-de-France et deux en Rhône-Alpes, et neuf autres ont une vocation internationale. Le soutien financier de l'Etat sera soumis à une évaluation régulière de l'avancement des projets par un groupe de travail interministériel. Végépolys est le seul pôle à vocation mondiale dans la région des Pays de la Loire.

Le phénomène des réseaux d'entreprises territorialisés n'est pas confiné à l'Europe, ni même aux seuls pays industrialisés, on le retrouve en fait un peu partout dans le monde, là où se sont installées les premières activités humaines.

En Europe, le modèle de référence a longtemps été celui des districts italiens, mais il existe des exemples beaucoup plus anciens comme la taille du diamant à Anvers ou le traitement des fourrures à Kastoria en Grèce.

Aux Etats-Unis, on pense bien sûr à la Silicon Valley ou à la Nappa Valley (vin). Remarquons que ce terme de "valley" a été ensuite largement utilisé hors de son contexte de géographie physique, y compris dans des pays non anglophones ("Cosmetic Valley" en France).

Derrière des terminologies différentes : cluster, district industriel, réseau de compétences, grappes d'entreprises, organisation ou système productif local, apparaissent des principes explicatifs communs. Ainsi, une concentration-spécialisation des activités sur un espace de proximité, une concurrence/coopération entre entreprises, une chaîne globale de valeurs, une organisation systémique et interactive, des relations économie/institutions de formation et de recherche, un partage des coûts et des risques, une mutualisation de moyens et un maintien de l'avantage compétitif, sont des notions présentes dans toutes les définitions retenues.

8.3 - La DATAR, maître d'œuvre de la valorisation des territoires

C'est grâce aux appels à projets lancés par la DATAR en 1998 qu'un certain nombre de systèmes productifs locaux (SPL) ont été repérés, analysés puis suivis.

Le concept de SPL peut se définir comme *"un ensemble caractérisé par la proximité d'unités productives au sens large du terme (entreprises industrielles, de services, centres de recherches et de formations, interfaces) qui entretiennent entre elles des rapports d'intensité plus ou moins forte"* (Courlet, 2000).

Le sentiment d'appartenance à un même territoire, s'il n'enferme pas les acteurs dans des stratégies collectives, procure sans doute un avantage. Mais il ne devient un facteur productif spécifique que parce qu'il permet de gagner du temps dans la connaissance, dans la perception des enjeux concurrentiels, dans la résolution de problèmes et dans la mise en place de solutions, parfois inédites.

La DATAR identifie un SPL à partir de cinq éléments :

- l'existence d'une concentration de PME
- l'appartenance des PME à un secteur, à un couple produit/marché
- l'existence de relations interentreprises fortes
- l'accès à un ensemble de services marchands et non-marchands afin que les entreprises acquièrent un avantage à être dans le système
- l'idée d'une culture commune

1

La DATAR a recensé 98 systèmes de production (SPL) en France en 2003.

Les appels à projets représentent une voie pour inciter les acteurs à s'organiser et à développer l'articulation industrie/recherche. En effet, l'émergence de pôles compétitifs ne résulte pas d'un développement spontané et sans projets, en outre le processus de territorialisation est très lent. Comme dans tous les pays avec lesquels notre économie est en compétition (pays d'Europe, d'Amérique du Nord, grands pays émergents), il convient d'envisager des politiques volontaristes qui allient des démarches initiées par des acteurs de terrain et l'impulsion de l'État.

Le lancement d'appels à projets peut faciliter cette émergence et la sélection des pôles de compétitivité. Cette méthode incitatrice a montré ses avantages : placer les acteurs majeurs des pôles (entreprises leaders, interfaces industrie-recherche, institutions de formation et de recherche, développeurs), en situation de produire un diagnostic et de définir leur propre programme d'action sur la base d'objectifs concertés.

Les critères sur lesquels reposera la labellisation des pôles de compétitivité doivent être définis en tenant compte des objectifs poursuivis. La labellisation peut avoir des visées nationales ou internationales. Dans ce dernier cas, un critère majeur serait la taille critique du pôle qui s'appréciera en nombre d'entreprises ou en chiffre d'affaire consolidé, en part de la production exportée, voire en part du marché mondial (et pour les pôles scientifiques, en publications scientifiques ou brevets). D'autres critères seraient pris en compte, comme le positionnement stratégique de la production, le type et la nature des collaborations, les relations avec le milieu local, ou encore le professionnalisme des animateurs.

9 – Le pôle Végépolys

9.1 - L'Anjou végétal ou l'émergence d'une polarisation

L'Anjou est terre agricole depuis des époques fort anciennes, depuis que les hommes se sont sédentarisés. Nous ne disposons que de peu de traces de ces époques, elles se multiplient aux époques celte, gauloise et gallo-romaine.

Située à l'Ouest du Val de Loire aux confins du Bassin parisien et du Massif armoricain, l'ancienne province, aujourd'hui département de Maine-et-Loire, bénéficie d'une diversité de sols et de climats à l'origine de biotopes bien particuliers, présentant de nombreuses espèces typiques, rares voire insolites à cette latitude. Partagée entre schistes ardoisiers, argiles, tuffeaux et faluns calcaires, l'Anjou affiche une douceur climatique constante et bien réelle, la Loire canalisant l'influence maritime.

Ainsi, l'Anjou concentre 1 700 espèces végétales sur les 5 000 recensées en France et abrite des plantes méditerranéennes et même tropicales. L'organisation des cultures s'intensifie, la vigne se développe, la vallée de l'Authion, vaste zone plate en bordure de la Loire, dans le bassin de la rivière l'Authion, permet le développement de cultures favorisées par une terre enrichie par les cours d'eau. En bordure de Loire, la culture du chanvre se développe.

Certains rois ont rapporté des plantes de leurs possessions méditerranéennes, à l'exemple des actions de mécénat du Roi René Duc d'Anjou, comte de Provence, Roi de Jérusalem et Roi de Naples.

Plus tard, les colporteurs de l'Oisan négociaient les bulbes et les semences avec les commerçants de Paris. Certains de ces négociants s'approvisionnaient en Anjou, en particulier chez la célèbre famille Turc qui finit par s'installer à proximité d'Angers pour développer l'une des entreprises du végétal d'ornement la plus importante de France.

Au 18^{ème} siècle l'activité semencière s'organise dans la vallée de l'Authion. En 1743 Philippe-Victoire de Vilmorin et Pierre d'Andrieux, grainier et botaniste de Louis XV, s'associent et créent la boutique "d'Andrieux et Vilmorin", toujours située Quai de la Mégisserie à Paris.

Dans le sillage de Philippe-Victoire, Louis, Henri, Philippe, André puis Roger de Vilmorin associent leurs noms à l'histoire de l'amélioration des plantes. Ils signent de grandes découvertes ou des avancées techniques majeures.

En 1785, Pierre Tézier, héritier d'une longue lignée d'agriculteurs et de cultivateurs maraîchers, fonde un établissement pour la vente des produits de ses cultures et en particulier des graines de semences.

Après lui, son fils Antoine Tézier, et ses petits-fils Auguste et Jules Tézier, étendirent leurs cultures et leurs ventes au niveau national puis international, tandis que les plus hautes récompenses, obtenues dans les Concours et les Expositions agricoles, consacraient officiellement leur réussite.

D'autres entreprises pionnières se sont illustrées dans ce secteur et continuent d'innover et de proposer leurs services, comme c'est le cas pour l'entreprise Clause à la fin du 14^{ème} siècle ou l'entreprise Minier au début du 20^{ème} siècle.

Durant le 20^{ème} siècle, différentes filières se sont organisées : les semences, l'horticulture, la viticulture, la cidriculture, les fruits et légumes, les champignons et les plantes médicinales. Bien que ces filières utilisent des pratiques professionnelles et des marchés différents, la recherche de mutualisation des ressources commence à s'exprimer.

C'est ensuite sous l'impulsion des semenciers que l'idée d'un pôle végétal germe, notamment auprès du Directeur Général de la CCI. Cela conduit la chambre consulaire à créer en 1982 le PRIA²³, chargé de rapprocher les entreprises et la recherche. Dès 1983, le pôle Végétal est créé, prémisses de ce qui deviendra le pôle Végépolys.

En 1986 Angers Technopôle est créé par la ville d'Angers, le Conseil Général de Maine-et-Loire et la Chambre de Commerce et d'Industrie de la ville d'Angers. En 1989 le parc scientifique est construit dans le quartier Belle-Beille et en 1993, la maison de la Technopôle est opérationnelle.

François Sarrazin, Sociologue à l'Ecole Supérieure d'Agriculture d'Angers, est à l'origine d'un important rapport²⁴ achevé en septembre 2003 dont le conseil de développement de l'agglomération d'Angers est à l'origine de la commande. Ce rapport analyse la situation de l'Anjou végétal et présente les perspectives de développement de la filière végétale. Les acteurs locaux sont en effet conscients des atouts de la filière végétale et de l'impact qu'ils peuvent avoir sur l'agglomération et sur l'Anjou. Il s'agit de valoriser ce potentiel tant sur le plan économique qu'environnemental, malgré une image quelque peu indéfinie, manquant d'identité forte, locale et régionale.

Ce rapport nous informe en premier lieu sur les caractéristiques de la région des Pays de la Loire. Celle-ci est la deuxième région agricole française derrière l'Aquitaine, en valeur ajoutée (liée à l'activité viticole) ou derrière la Bretagne, en chiffre d'affaires. Elle est la première région en nombre de produits disposant d'une marque de qualité. Elle emploie 140 000 personnes et représente 20 % des exportations régionales.

²³ Pôle de Recherche et d'Innovation d'Angers.

²⁴ Conseil de développement, Commission "Filières économiques – formations". L'Anjou végétal, une polarisation régionale, pour une ambition nationale et européenne, septembre 2003.

La projection du pôle végétal angevin rassemble certaines activités agricoles regroupées autour de huit filières principales : horticulture, viticulture, semences, fruits et légumes, plantes médicinales et aromatiques, champignons, cidriculture et tabac. Ces filières ont une histoire, une dimension, une position sur les marchés qui varie fortement de l'une à l'autre. Néanmoins, le point commun de ces filières est représenté par leurs produits ne faisant pas partie de la PAC²⁵.

9.2 – Les différentes filières

Nous allons brièvement présenter les différentes filières qui constituent le pôle Végépolys. Ce dernier tente de regrouper ces filières, si différentes en taille et en pratiques professionnelles, afin de créer une émulation et des synergies qui doivent permettre d'orienter les recherches et la formation dans le sens du développement du pôle.

La difficulté est de mettre les filières sur le même plan, tant du point de vue économique, que stratégique. Les réseaux relationnels vont (doivent) jouer un rôle fondamental dans la mise en commun des pratiques et des moyens.

9.2.1 - La filière horticole

L'horticulture régionale correspond à la première région française horticole avec 18 % de la valeur de la production française, 760 exploitations dont 280 en Maine-et-Loire, avec un CA de 312 millions d'euros, dont 200 en Maine-et-Loire, sur une surface de 3 500 ha dont 2 500 en Maine-et-Loire.

L'horticulture angevine a une longue histoire et dispose d'un savoir-faire reconnu, elle propose une gamme diversifiée de produits leaders. Elle est présente sur tous les circuits de commercialisation et de distribution, avec une croissance à l'exportation. Cette filière a une excellente image à l'extérieur et constitue une vitrine européenne.

²⁵ Politique Agricole Commune (européenne)

En terme de production, l'horticulture ornementale regroupe la production de fleurs coupées, bulbes, plants de pépinières et de légumes, plantes de pépinière en culture ou en pots, plantes en pots d'intérieur et plantes à massif.

9.2.2 - La filière fruitière

L'arboriculture fruitière a restructuré près de 1 000 ha en moins de 10 ans afin d'adapter ses produits aux exigences des marchés. Les principales productions sont la pomme (le tiers de la production nationale), la poire (l'Anjou est spécialisée dans les poires d'automne et d'hivers), le cassis (45 % de la production nationale) et les autres fruits tels que la cerise, la fraise, la groseille, la framboise ou la myrtille.

Les principaux facteurs de compétitivité du bassin angevin sont les conditions climatiques, la disponibilité en terre et eau, les compétences techniques, la recherche, l'enseignement, les investissements dans les vergers, les infrastructures régionales et les structures commerciales.

9.2.3 - La viticulture

La viticulture du Val de Loire, de Nantes à Sancerre est le troisième bassin de production en France. Les vins des Pays de la Loire souffrent d'un problème d'image et de notoriété au niveau national.

En raison de conditions pédo-climatiques exceptionnelles, le Val de Loire a un panel d'appellations très variées (63 appellations), gage d'une viticulture de qualité, nourrie d'une longue expérience. Le département du Maine-et-Loire détient 20 000 ha de surface exploitée, alors que la région des Pays de la Loire regroupe 39 000 ha et l'ensemble du Val de Loire (de Nantes à Pouilly) 70 000 ha.

9.2.4 - La filière semence

L'activité semencière angevine a une longue tradition et a constamment cherché à s'adapter aux nouvelles technologies. Cette tradition remonte au 15^{ème} siècle, lorsque le Roi René (1409-1480), introduit des essences méditerranéennes en Anjou. Le développement du lin et du chanvre ainsi que le développement des voies de communication, notamment par la Loire, favorisent l'activité semencière. Le 18^{ème} siècle voit la naissance d'entreprises parmi les leaders dans le secteur tel que Vilmorin. Aujourd'hui, beaucoup d'entreprises semencières mondialement connues sont présentes en Anjou.

Les agriculteurs angevins se sont, depuis, organisés collectivement pour définir des zones protégées permettant de garantir une qualité des semences à leurs clients.

9.3 - Organisation autour du projet de système productif localisé (SPL)

A l'origine des SPL nous trouvons les districts industriels qui vont à l'encontre d'une idée reçue qui impose que les économies d'échelles sont liées à la taille de l'entreprise et à sa croissance. Or, Alfred Marshall, économiste anglais, avait démontré à la fin du 19^{ème} siècle que le regroupement de petites entreprises au sein d'un territoire et organisées en réseau pouvait créer de la valeur sans atteindre une taille critique suffisante.

L'existence des économies externes d'agglomération dues à la proximité, notamment sur la production, et les coûts de transactions, apportent un avantage compétitif aux entreprises situées dans un territoire.

Le pôle végétal angevin regroupe, comme nous l'avons vu, plusieurs filières distinctes disposant chacune de sa structure fédérative, de son histoire, de ses champs de compétences, de son marché, de sa logistique et, de façon générale, de ses allocations spécifiques de ressources selon ses objectifs.

Cette diversité de filière rend difficile leur gestion dans le cadre du pôle végétal dont la vocation est de les regrouper afin d'en exploiter les synergies.

Dans une perspective de développement fondée sur les marchés, la coordination des filières implique de prendre en compte les entreprises dans leurs diversités de taille, de position dans la filière, de différences dans le degré d'organisation, tant dans les processus de production que dans les processus de commercialisation. Les limites d'une telle coordination sont importantes et nécessitent une politique de filière et une réflexion sur des stratégies collectives adaptées et évolutives.

Ainsi, la filière fruitière participe-t-elle pleinement au développement et à l'exportation de pommes, la filière semencière est à considérer dans une dimension internationale, la viticulture manque de visibilité et ne parvient pas à faire connaître sa trop grande variété de produits, quant à l'horticulture, malgré sa bonne position dans l'hexagone, elle dispose d'une faible représentativité hors des frontières françaises.

Les difficultés de gestion dues à la diversité des situations de chaque filière sont amplifiées par la multitude d'entreprises de petites tailles qui compose le paysage végétal angevin et qui rend difficile la décision collective en raison de la diversité des centres de décision.

Dès lors, la faiblesse principale du projet de transformation du pôle végétal en SPL tient à la dimension sociale et humaine, à la difficulté à s'organiser de façon collective. L'absence de dynamique sociale rend difficile l'identitarisation du territoire, de plus elle ne favorise pas la confiance et l'échange d'informations, notamment au sein d'une même filière.

9.4 - Les recommandations formulées pour le développement du pôle végétal

Pour son rapport, François Sarrazin avait mené une enquête afin de répertorier une série de propositions devant conduire à développer le pôle végétal angevin. Ce développement pouvant ensuite conclure à créer un SPL spécialisé dans le végétal.

Les propositions, que nous ne développerons pas ici, sont regroupées par catégories :

- développement marchand
- renforcement de la redistribution
- encouragement du fait communautaire
- conquête de notoriété

Le développement marchand préconise le groupement d'employeurs, l'exploitation du prochain parc végétal, l'apprentissage du végétal, le tourisme végétal, le développement de salons professionnels et le développement d'événements professionnels.

Le renforcement de la redistribution s'attache à renforcer le pôle recherche, la valorisation de la recherche, les journées du végétal, l'aménagement du territoire et l'accueil d'étudiants étrangers.

L'encouragement du fait communautaire propose la création de clubs d'excellence, les concours professionnels, les journées du végétal et la création d'entreprises.

Enfin, la conquête de notoriété recommande l'utilisation du parc végétal, un salon littéraire autour du végétal, des expositions temporaires et l'utilisation du label patrimoine de l'Unesco pour la Loire.

10 - Synthèse de la conduite et de l'opérationnalisation de la recherche

Dans cette partie nous avons présenté le déroulement de notre recherche ainsi que le terrain que nous avons retenu. La partie précédente nous avait permis de préciser notre orientation épistémologique afin d'explicitier notre démarche de recherche, au regard des principales orientations paradigmatiques existantes.

La conduite de notre recherche expose, de façon précise, la démarche que nous avons concrètement suivie. Par exemple, comment l'approche entre les premières idées et le terrain a-t-elle été réalisée ? Dans quel ordre les différentes phases se sont-elles succédées ? Quels sont les choix qui ont été retenus pour transformer l'observation en données exploitables ?

Nous avons, en premier lieu, présenté les différentes périodes de nos travaux sur le "terrain" en précisant l'intérêt de chacune de ces périodes et les résultats qui devaient en sortir. Ainsi, après une phase d'observation, les premiers questionnements se sont formés et nous ont permis d'investir le terrain avec des objectifs plus clairs et plus précis. Un guide d'entretien nous a accompagné dans nos investigations et nous a aidé à récupérer de nombreuses informations.

L'organisation des entretiens correspond à une démarche qui ne laisse rien au hasard et pour laquelle une fine préparation est indispensable. Les données que nous avons récoltées lors de ces entretiens sont de type qualitatif et ainsi plus adapté à notre recherche. Une liste des entretiens a été réalisée, ce qui permet également de situer l'environnement de notre recherche sur le terrain. Une vérification de ces données est également nécessaire par un processus interne et externe de validation et par une triangulation des données retenues.

L'opérationnalisation de la recherche nous a également conduit à faire le choix du terrain. Celui-ci implique une première démarche de reconnaissance avant de rechercher des données. Cela nous a permis de découvrir, puis de présenter, le pôle de compétitivité Végépolys, ainsi que son organisation et les différents partenaires qui y sont rattachés.

En outre, nous avons également présenté le contexte dans lequel le pôle a été créé.

Enfin, les différentes données recueillies doivent être organisées de sorte qu'elles puissent apporter des réponses précises aux questions de recherche qui ont été retenues.

Dans le prochain chapitre, nous allons présenter, en détail, les questions retenues et les raisons de ce choix. Ensuite, nous utiliserons les données que nous avons recueillies et organisées afin de trouver des résultats susceptibles d'apporter des éclaircissements à nos questionnements. Nous mobiliserons également les recherches de plusieurs auteurs pour étayer nos propositions.

CHAPITRE III

**ROLE DU CAPITAL SOCIAL DANS UN
TERRITOIRE**

ETUDE DU CAS VEGEPOLYS

Introduction du chapitre III

Nous allons, dans ce chapitre, concentrer l'ensemble de nos recherches afin de dénouer le fil de nos questions et, nous l'espérons, apporter des explications pouvant être utiles à d'autres recherches. Nous utiliserons l'image, si souvent empruntée, de l'entonnoir, signifiant l'enchevêtrement organisé d'idées et de concepts dans l'intention d'acheminer nos propositions vers un aboutissement recevable et convaincant.

Continuellement retravaillées, nos réflexions ont mélangé nos observations et des références académiques appropriées, de manière à obtenir une substance homogène représentant les fondements de notre problématique. Les incorporations successives de nombreux ingrédients ont permis de trouver, nous l'espérons, l'équilibre nécessaire en vue de rendre nos commentaires à propos.

Ainsi, pour satisfaire à notre problématique, nous avons retenu des questions de recherche qui nous semblent pouvoir apporter une vision nouvelle et originale sur certains aspects du capital social et des réseaux relationnels, et ceci dans le contexte particulier d'un territoire.

Le regroupement des résultats obtenus à la faveur de l'analyse des questions de recherche nous conduit à apporter des réponses à la problématique générale, et par conséquent, à ajouter nos contributions aux rôles que peuvent jouer le capital social et les réseaux relationnels dans le cadre d'un pôle de compétitivité.

Après avoir présenté les questions de recherche retenues, nous les analyserons à l'aide des différents entretiens que nous avons menés, appuyés par les références académiques appropriées. Nous terminerons par une discussion dans laquelle nous mettrons en lumière les notions qui nous paraissent essentielles, puis nous les compléterons par quelques propositions de recherches à poursuivre ou à compléter.

1 – Présentation des questions de recherche retenues

Notre étude étant orientée vers les réseaux relationnels et le capital social, nous nous sommes rapidement mis en quête d'informations de façon souvent informelle, par des échanges avec des personnes faisant partie de notre cercle de relations et par la lecture d'articles sur les pôles et en particulier sur celui qui nous intéressait.

Nous avons également consulté différents sites institutionnels afin de collecter un grand nombre d'informations et de mieux circonscrire notre sujet d'étude. Les sites consultés allaient de sites gouvernementaux aux sites de certains quotidiens économiques, sans oublier bien sûr le site du pôle Végépolys.

Afin de ne pas dévier de notre problématique centrale, nous avons exclu les questions ne faisant que trop peu référence à cette problématique, nous avons également réorienté certaines questions de recherche, afin de disposer d'un ensemble cohérent de questions, permettant d'apporter des orientations claires et précises dans la résolution de notre problématique.

1.1 - Questions de recherche

Les questions de recherche que nous avons retenues vont nous permettre d'apporter un éclairage nouveau ou complémentaire sur le rôle joué par le capital social et les réseaux relationnels situés dans un pôle de compétitivité. Afin de faciliter la lecture de ces interrogations nous les avons classées par catégories en fonction de leurs finalités.

Ainsi, nous avons retenu trois catégories : d'abord le capital social et son impact sur les réseaux relationnels, ensuite le capital social et son impact sur les institutions et enfin l'impact des réseaux relationnels sur le développement de démarches stratégiques au sein du pôle.

1.2 - Première catégorie de questions : le capital social et son impact sur les réseaux relationnels

Dans cette catégorie, nous allons nous attacher à comprendre les liens qui se tissent entre le capital social et les réseaux relationnels et l'impact que l'un peut avoir sur l'autre. Dans une première question nous chercherons à déterminer comment se créent un capital social et un réseau relationnel et quels sont les rapports de dépendance de l'un envers l'autre. Dans une seconde question, nous proposerons notre réflexion sur le transfert d'un capital social d'un individu vers un autre.

1.2.1 – Première question de recherche : Du capital social au réseau relationnel, quel est celui qui induit l'autre ?

Comment passe-t-on de l'état de capital social à celui de réseau relationnel, ou en d'autres termes parle-t-on du même objet qui se transforme et qui passe d'un état à l'autre et de ce fait quels seraient les facteurs de transition entre ces deux formes ?

Ces deux objets sont complexes à situer, l'un vis-à-vis de l'autre, car le capital social favorise la construction de réseaux relationnels quant à ces derniers, ils facilitent la production et le développement du capital social. La littérature nous fournit, par conséquent, plusieurs arguments, tantôt pour expliquer le développement d'un capital social tantôt pour détailler le processus de développement d'un réseau relationnel.

Ainsi, pour Plociniczak (2001), *"les réseaux ne génèrent du capital social que si les relations et leur configuration permettent à l'entrepreneur d'atteindre les objectifs qu'il s'est fixés"*. Lévesque et White (1999), quant à eux, distinguent le lien entre capital social et réseaux sociaux, en faisant ressortir que les réseaux sociaux constituent l'espace social dans lequel le capital social est produit.

On le voit, l'articulation entre ces deux concepts est complexe, à cela s'ajoutent de nombreuses propositions dont les finalités sont tout autant dans la définition que dans l'articulation. Pêle-mêle on y trouve l'échange, la confiance, la réciprocité, la norme ou les objectifs personnels. A cette liste non exhaustive nous allons rajouter des facteurs propres à notre terrain en prenant en compte ses particularités en termes de réseaux et d'individus. Ainsi, notre exploration fait apparaître le rôle central de l'individu et de son capital social, les réseaux se sont ensuite développés autour de ces hommes clés.

Dans un deuxième temps, l'action réciproque de développement entre le capital social et les réseaux s'est installée. En outre, l'appartenance à un réseau suit, de manière souvent informelle, une phase d'évaluation et d'intégration, alors qu'un capital social est une constitution personnelle.

En conséquence, il nous a semblé nécessaire de détricoter cet enchevêtrement de définitions sur le capital social et les réseaux relationnels avant de poursuivre plus loin nos recherches sur le rôle du capital social dans les différentes facettes observables au sein d'un territoire économique.

1.2.2 – Deuxième question de recherche : Un capital social est-il transférable ?

La démarche exploratoire de notre étude nous a mis au contact d'une situation dans laquelle un individu transmettait son capital social à un autre individu, dans le cas d'un remplacement de responsabilité au sein d'une organisation. Lors de notre revue de littérature nous avons été surpris de ne rien trouver faisant référence à cette situation, tout au plus nous trouvons des études relatant le transfert d'un capital social dans le cadre précis d'une succession (De Freyman, Richomme-huet et Paturel, 2006).

Ainsi, la question méritait d'être étudiée afin de comprendre les conditions dans lesquelles se produit ce transfert et par voie de conséquence, de tenter de comprendre quels étaient les moyens d'intégrer un nouveau membre ou de protéger un réseau relationnel.

Reprenons la situation que nous avons évoquée dans laquelle un individu, responsable d'une organisation, arrête son activité et "passe le relais" à son successeur. Celui-ci doit être introduit rapidement dans les cercles de connaissances de son nouveau champ professionnel. Il va s'ensuivre une succession d'actes qui vont permettre l'adhésion (généralement) ou le rejet (parfois) du nouveau membre.

Ainsi, le transfert d'un capital social est possible, il autorise la transmission d'un portefeuille de relations qui va permettre au destinataire d'activer ce portefeuille afin d'intégrer des réseaux relationnels. Le transfert du capital social représente la première phase, elle est suivie par une phase qui déroule un processus d'intégration de l'individu dans le réseau.

Ce processus va permettre au réseau d'évaluer son nouveau membre, puis de l'intégrer. Ces phases de validation diffèrent selon que l'initiative d'intégration est à l'origine du réseau ou à l'origine du futur membre, ce qui nous conduit à proposer une procédure "Pull transfert" ou "Push transfert" selon le cas.

Nous avons retenu ces termes car il nous semble qu'ils traduisent assez bien l'acte de transfert à partir de deux situations différentes que nous développerons plus loin.

Après avoir précisé les conditions dans lesquelles un individu intégrait un réseau relationnel en bénéficiant d'un transfert de capital social, nous allons maintenant nous attacher à comprendre la place du capital social dans les institutions et les moyens que celles-ci utilisent pour asseoir leur pouvoir.

1.3 – Deuxième catégorie de questions : le capital social et son impact sur les institutions

Un territoire économique, et en particulier un pôle de compétitivité, dispose d'un organe de gouvernance. Parmi les différentes missions qu'il pilote, certaines sont dédiées à la mise en relation des différents membres du pôle. Ainsi, la gouvernance du pôle devra repérer les réseaux relationnels des filières et des individus influents, membres du pôle, de sorte qu'elle puisse communiquer de façon plus efficace et qu'elle puisse mobiliser le maximum d'acteurs pour élaborer des projets collectifs.

Il se pose, alors, la question du rôle du capital social dans les institutions territoriales. Comment ce capital va-t-il être mobilisé par l'organe de gouvernance pour favoriser ses échanges avec les différents membres du pôle ?

Par ailleurs, l'institution territoriale développe son propre réseau relationnel de sorte qu'elle puisse favoriser les échanges entre les différents membres du pôle. Ce réseau "institutionnel" va disposer de certaines caractéristiques et va se retrouver placé sur un même niveau d'échanges que les réseaux non institutionnels, souvent plus anciens et disposant d'une reconnaissance forte, et qui s'est consolidée durant, parfois, de longues années. Ainsi, comment ces réseaux vont-ils cohabiter ?

1.3.1 – Troisième question de recherche : Quelles sont les différences dans la mobilisation du capital social selon que le réseau relationnel est développé par une institution ou par une organisation non institutionnelle ?

Lors de nos explorations nous avons relevé des différences probables, entre le réseau institutionnel, représenté par la gouvernance du pôle et les réseaux représentant les organisations professionnelles (filiales), les entreprises ou les individus. Ce que nous appelons réseau institutionnel est à l'image de ce que certains auteurs ont décrit en y associant l'utilisation de langages et codes communs, c'est-à-dire la capacité à combiner les savoirs et ceci dans un contexte partagé (Boisot et Canals, 2002).

Ainsi la formalisation et la rationalisation sont nécessaires dans le fonctionnement d'un réseau représentant l'institution. Cette dernière symbolise le garant des règles et des normes partagées et dispose (généralement) de la reconnaissance des membres du pôle et a le souci de satisfaire l'ensemble des attentes et des demandes des différents acteurs, ceci dans l'impartialité la plus grande.

Dans le cas de notre terrain d'étude, le caractère historique, la proximité sociale et la notoriété de certains individus ont un impact important sur la constitution des réseaux locaux non institutionnels.

Certains d'entre eux sont très anciens, représentatifs de professions travaillant dans un contexte de pôle depuis déjà fort longtemps et organisées en filières. Dès lors, comment le réseau va-t-il procéder pour asseoir son pouvoir et disposer d'une reconnaissance centrale au sein du pôle ? Quel rôle le capital social va-t-il jouer selon que le réseau a un caractère institutionnel ou pas ?

Nos études révèlent ici des différences notables dans la mobilisation du capital social selon le type de réseau. Cela s'explique par le facteur temps et l'effet d'apprentissage induit par la nécessité de formalisation du réseau institutionnel et l'exigence de représentativité, qui place le réseau institutionnel en situation de meta-réseau.

Par conséquent, comment ces réseaux vont-ils cohabiter ? Le capital social est-il un outil de rassemblement ou au contraire un moyen de différenciation ?

1.3.2 – Quatrième question de recherche : Le réseau institutionnel face aux autres réseaux : une articulation difficile ?

Le pôle de compétitivité Végépolys est le résultat de la labellisation, en 2005, des pôles français par le gouvernement de l'époque. Comme la plupart des autres pôles, Végépolys existait depuis de nombreuses années sous la forme d'un territoire avec tout ce que cela comporte de proximité sociale, de projets collectifs, d'externalités positives et d'identité territoriale.

Quelles que soient les formes adoptées par ce territoire durant sa longue histoire, il a toujours été en quête d'identité locale grâce aux nombreux acteurs impliqués dans cette démarche et notamment par l'action des réseaux relationnels développés entre les individus, les entreprises et les filières.

Selon Harrison White (1992), les réseaux forment un ordre social permettant de réguler les relations et les échanges. Par ailleurs, la labellisation impose une centralisation de l'organisation du pôle, c'est le rôle de la gouvernance qui doit constituer son propre réseau relationnel, développé sur des bases formelles et rationnelles, permettant la mutualisation et la répartition des ressources de façon équitable ou tout au moins en prenant en compte les attentes du plus grand nombre des membres.

Selon Linton Freeman (1979), la gouvernance bénéficie d'un pouvoir dû à sa centralité, celle-ci se décline en degré, proximité et intermédiation. Lors de prises de décisions à l'échelle du territoire, la gouvernance devra arbitrer des choix et sera confrontée à plusieurs groupes de pression derrière lesquels se trouvent les réseaux relationnels formant une alliance de circonstance. Ceux-ci sont classés en trois catégories selon qu'ils sont opposants, négociateurs et partisans. Ainsi, comme nous l'avons précisé précédemment, l'institution ne peut que partiellement s'appuyer sur son capital social, elle utilisera plus sûrement les règles et normes admises alors que les groupes de pression vont largement faire usage du poids de leur réseau.

Ici se joue la mise en œuvre de décisions stratégiques collectives sous les fourches caudines des réseaux relationnels chargés de défendre leurs objectifs afin d'aboutir à un accord nécessairement imparfait mais toutefois en harmonie avec la majorité exprimée.

La question se pose alors des réseaux qui ne disposent pas de ce pouvoir en raison d'une taille trop faible, d'un manque de reconnaissance ou par absence de réseau. Dans ce cas, l'institution doit favoriser la création et le développement de ces réseaux dans le respect de l'équilibre entre les acteurs et les règles du pôle.

1.4 - Troisième catégorie de questions : Réseaux sociaux et stratégie

La troisième et dernière catégorie de question sur lesquelles nous avons travaillé concerne la stratégie des entreprises, et en particulier les dispositions que prendront les entreprises pour adopter une démarche stratégique. Nous avons constaté le rôle que le territoire, et à travers celui-ci le capital social et les réseaux sociaux, pouvaient jouer dans cette prise de conscience de l'importance d'organiser la planification stratégique de l'entreprise.

1.4.1 – Cinquième question de recherche : Un territoire est-il un facteur d'apprentissage de la stratégie ?

La question de la stratégie collective étant l'une des conséquences de la mutualisation des ressources et des relations entre les individus ou les organisations, cela entraine *a priori* dans notre champ d'étude, pourtant nous n'envisagions pas d'aborder plus avant ce que plusieurs auteurs ont étudié tel que Astley et Frombrun (1983) en proposant différentes formes de stratégies collectives, ou Yami (2003) par ses travaux sur les stratégies agglomérées des TPE.

Toutefois, lors de notre phase exploratoire, la question de la stratégie des entreprises s'est posée de façon imprévisible. En effet, les entreprises membres du pôle sont placées dans des conditions de comportements stratégiques. Ainsi, certaines entreprises vont devoir "apprendre" à faire "stratégique", à développer une démarche stratégique qui, jusqu'alors, n'était que trop peu déployée en raison d'une insuffisance de culture entrepreneuriale, d'un manque de disponibilité intellectuelle ou tout simplement par choix, sous la poussée de l'urgence.

Ingham (1994) rappelle que l'apprentissage organisationnel est vu comme un processus social d'interactions individuelles qui a pour but et pour résultat de produire de nouvelles connaissances organisationnelles. Par ailleurs, l'un des intérêts des alliances stratégiques est l'apprentissage de la gestion de production et des ressources humaines, du marketing et des pratiques de contrôle de gestion, permettant une adaptation plus rapide aux spécificités des marchés (Bencharif, Ghersi, Rastoin et Tozanli, 2002).

Ainsi, le pôle de compétitivité est un espace d'apprentissage à la stratégie, il incite les entreprises à se conformer à une démarche stratégique par l'observation des partenaires du pôle et par leur implication dans les projets collectifs. Ceux-ci, sous l'égide de la gouvernance territoriale, vont imposer une approche normée par les outils et la pratique stratégiques.

Dès lors, la question des arbitrages stratégiques entre les entreprises va s'imposer à nous. Quels sont les facteurs favorables ou opposés à la mutualisation des ressources et des compétences dans les choix de projets collectifs ?

Par ailleurs, dans le contexte d'un pôle de compétitivité, des stratégies collectives se formalisent dans des projets menés en commun par plusieurs entreprises membres du pôle et en partie financés par les institutions territoriales sous le contrôle de la gouvernance du pôle. Celle-ci est responsable de la rationalisation des facteurs devant conduire au choix des projets retenus. Ainsi, la recherche de création de richesses pour l'ensemble des membres du pôle conduit à choisir les stratégies coopératives qui s'inscrivent dans les orientations stratégiques du pôle et dans le respect des règles territoriales. Celles-ci sont acceptées par l'ensemble des membres qui partagent les valeurs et principes de la coopération. *"Un mouvement entrepreneurial coopératif se définirait donc comme un groupe de personnes qui partagent les valeurs et les principes de la coopération et qui s'associent dans un but de création collective de richesse"* (Saint Martin, 1999).

Revenons sur cette définition de Saint-Martin dans laquelle nous admettrons que les valeurs partagées ce sont celles du pôle et que les principes de coopération sont les règles territoriales. Quant au groupe de personnes, nous l'associerons aux réseaux relationnels. En effet, dans le cadre du pôle, le groupe se décline en plusieurs réseaux relationnels disposant chacun d'un degré de pression proportionnel à son importance en termes de représentativité territoriale, de membres influents (valorisés par leur capital social) et dans une moindre mesure d'une notoriété locale et parfois historique.

Katherine Gundolf, Annabelle Jaouen et Stéphanie Loup (2006) ont montré que les stratégies collectives sont associées à l'intégration des buts collectifs, à la logique individuelle ainsi qu'aux relations de confiance et aux liens sociaux entre les individus.

Nous allons plus loin dans cette direction en montrant l'implication forte des réseaux relationnels dans la gestion des stratégies collectives. Ceux-ci vont soutenir les projets en accord avec leurs objectifs tout en maintenant l'équilibre entre les forces en jeu. En effet, un déséquilibre trop important pourrait remettre en question l'existence même du pôle et de sa gouvernance ; la théorie des jeux a démontré clairement cette situation. Ainsi, le développement d'un réseau relationnel est un moyen de pression réel dans les négociations chargées de déterminer les projets collectifs retenus et *in fine* la stratégie du pôle de compétitivité.

1.5 – Synthèse de la définition des questions de recherche

Ces différentes questions de recherche doivent nous conduire à déterminer le rôle et la place du capital social dans les réseaux relationnels en activité dans le pôle de compétitivité Végépolys. Elles doivent également nous permettre de mesurer l'impact des réseaux sociaux dans le fonctionnement du pôle de compétitivité.

Nous avons, dans un premier temps, repositionné le capital social vis-à-vis des réseaux relationnels, en effet, les lisières de ces deux concepts sont proches et parfois entremêlées dans un tricotage qu'il était nécessaire d'éclaircir. Ensuite nous avons abordé un point auquel la littérature n'avait pas encore apporté de réponse : le transfert d'un capital social, notamment dans le cas du remplacement d'un responsable du pôle. Enfin, une question concernant directement le capital social nous a permis de nous interroger quant à son impact sur les institutions, notamment celle qui gouverne le pôle.

Une autre série de questions a trait à l'articulation des réseaux relationnels et de l'institution. Ainsi, nous nous sommes interrogés sur les différents réseaux actifs au sein du pôle et notamment sur les négociations et sur les interactions entre d'un côté, le réseau "formel" de la gouvernance, et de l'autre, les membres du pôle et leurs réseaux "informels".

Cela nous a amené à nous questionner sur les moyens que la gouvernance du pôle met, ou ne met pas en œuvre, pour favoriser le développement et la place des réseaux relationnels au sein du pôle. Ces réseaux vont favoriser les échanges entre les différents membres du pôle et *in fine* vont permettre de mutualiser les ressources et compétences afin de proposer des projets innovants et créateurs de valeurs.

Enfin, une dernière question tente d'évaluer le rôle que les réseaux relationnels peuvent avoir sur les stratégies, tant au sein des entreprises, entraînées dans une dynamique organisationnelle stimulée par le pôle, que dans la stratégie territoriale que la gouvernance tente de développer. Cette question nous interroge également sur les difficultés à réunir l'adhésion de tous les acteurs sur des projets collectifs.

2 - Du capital social au réseau relationnel, quel est celui qui induit l'autre ?

Introduction

Notre sujet d'étude étant centré sur le capital social et les réseaux relationnels, il nous paraît indispensable de les situer l'un vis-à-vis de l'autre. Les réseaux relationnels sont également appelés réseaux sociaux, nous ne ferons pas de distinctions entre ces deux termes, généralement utilisés indifféremment par les communautés de chercheurs en sociologie ou en économie, même si la revue de littérature montre que la communauté scientifique s'est appliquée à définir, et parfois à différencier, ces deux concepts.

Comme à l'accoutumée, cette recherche s'est réalisée de manière diachronique par l'accumulation de savoirs et d'études empiriques. Elle se poursuit aujourd'hui, en raison du caractère relativement récent de ces concepts et de leur place de premier plan que l'on constate dans notre société. Certains n'hésitent d'ailleurs pas à parler de pression scientifique en constatant la demande politique sur l'utilisation du concept de capital social et la mise en place, par l'OCDE, d'un groupe de travail international en 2002, afin de travailler sur les facteurs explicatifs de ce concept.

Le capital social et le réseau relationnel sont nécessairement liés car ils se nourrissent l'un de l'autre. Dès lors, comment s'articulent ces deux concepts ? Quelles sont les facteurs nouveaux que notre phase exploratoire nous a révélés ?

Cette première partie de notre étude est étayée par peu d'informations issues du terrain ainsi, nous nous appuyerons sur notre revue de littérature, sur l'observation du fonctionnement du pôle de compétitivité et sur des échanges informels que nous avons eus avec des membres du pôle, des collègues chercheurs en contact avec le pôle et d'anciens responsables rencontrés lors de diverses manifestations, nous disposons d'une matière, que les entretiens, plus formels de notre étude, ont complétée.

Afin de bien différencier le capital social du réseau relationnel, nous allons tenter de hiérarchiser leurs interactions et de comprendre comment ces deux concepts interviennent respectivement dans la création et le développement de l'autre.

2.1 - Capital social : un portefeuille de relations

La finalité d'un capital social varie considérablement selon le type de capital social, selon l'individu, selon les ressources qu'il souhaite obtenir et selon l'intensité de la réciprocité.

Ces éléments intangibles, imbriqués dans la structure sociale, permettent aux individus d'accéder à des ressources diverses et peuvent être présentés comme un potentiel de développement.

Le rapport du capital social avec les relations entre individus est évident car, selon Coleman (1988), contrairement à tous les autres capitaux (financiers, humains, *etc.*), il y a la nécessité d'au moins un *alter* présent dans le portefeuille de relations de l'individu. Nous désignerons, par ce terme, le transmetteur de ressources qui est en relation avec le destinataire.

Plusieurs auteurs insistent sur le lien étroit entre capital social et ressources. Pour les uns, les ressources actuelles et potentielles sont disponibles à travers le réseau de relations (Bourdieu, 1980 ; Gabbay et Leenders, 1999 ; Inkpen et Tsang, 2005), pour d'autres c'est une action intentionnelle (Lin, 2001).

Cela étant dit, ce capital ne suffit pas, en l'état, pour disposer des éventuelles ressources rendues disponibles par la relation à *alter*. Outre que celui-ci doit être contacté, ce qui produit des coûts de transaction, certes très faibles, il n'est pas certain d'obtenir la ressource d'*alter*. En effet, celui-ci peut, pour différentes raisons, retenir ses informations et selon le degré de rétention, l'accès aux informations sera variable. Ainsi, nous proposons que les ressources obtenues dans le cadre d'une relation entre deux individus puissent être de trois natures : pleines, partielles ou creuses.

Nous entendons par "pleines", celles qui autorisent un accès à la totalité des ressources d'*alter*. Les relations "partielles" ne permettent qu'un accès limité aux ressources, cette limite étant fixée par *alter*.

Quant aux relations "creuses", elles ne permettent pas d'accès aux ressources ou tout au plus elles autorisent l'accès à des ressources de faible intérêt, entendu que c'est *alter* qui retient ces ressources. Dès lors, la qualité de la relation, à travers ces ressources, a un impact sur la qualité du capital social.

Notre présentation implique le caractère individuel du capital social, nous ne nous plaçons pas dans le cas d'un capital social collectif que nous admettons, mais qui s'apparente à un portefeuille mutualisé de relations et, finalement, à un réseau relationnel dont la gouvernance centralise les ressources et les met à la disposition de ses membres.

Sur le terrain, nous avons constaté une différence dans l'accès aux ressources. Elle s'explique par la position relationnelle des acteurs sur l'échiquier territorial. Selon leur position, ils pourront disposer de ressources plus difficiles à obtenir dans une position différente.

2.1.1 – Accès à des ressources pleines

Comme nous l'avons indiqué, l'accès aux ressources "pleines" est complet, le destinataire reçoit l'ensemble des informations que possède *alter*, le transmetteur. C'est le cas pour toutes les informations qui transitent par le système d'information du pôle, construit autour d'une structure d'intelligence économique. En dehors de ce canal institutionnel de diffusion d'informations, l'accès à des ressources pleines entre deux individus se produit lorsque la confiance est importante, ou lorsque les informations fournies n'ont pas de caractère confidentiel, ou ne représente pas de risque pour *alter*.

Un individu peut également transmettre des ressources pleines comme gage devant permettre, par la suite, la réciprocité. Il faut préciser que, bien qu'elle facilite les échanges de ressources pleines, la qualité d'un échange réciproque est difficile à estimer.

Par conséquent, le destinataire peut donc utiliser pleinement cette relation issue de son capital social, dont il pourra tirer partie.

[...] certains de nos projets de RD ne sortent pas de chez nous, par contre nous participons à des projets de recherches sous l'égide du pôle végétal [...] nous avons été contactés pour participer à deux en particulier [...] nous nous réunissons environ une fois par mois pour préparer ces projets, ça permet d'échanger en toute confiance et d'avancer rapidement [...]

Ce commentaire, tiré de nos entretiens, montre comment un acteur va modifier son investissement relationnel selon les ressources qu'il va donner et celles qu'il souhaite recevoir.

2.1.2 – Accès à des ressources partielles

L'accès à des ressources, que nous qualifions de "partielles", correspond à un transfert de ressources qu'*alter* va limiter soit en quantité, soit en qualité. Le destinataire ne disposera donc que de ressources incomplètes. Ce type d'accès autorise des échanges permettant de préserver des ressources sensibles.

Ce type d'accès peut précéder un accès à des ressources pleines, dans ce cas il aura permis d'instaurer un état de confiance suffisant. Dès lors, le capital social du destinataire comporte ainsi des relations dont les ressources correspondantes ne sont que partiellement exploitables.

[...] on nous a demandé de participer à des recherches sur les couleurs des fleurs, mais dans notre filière tout le monde n'est pas intéressé, c'est difficile de mettre tout le monde d'accord, il y en a qui préfèrent travailler dans leur coin pour garder leur avance, alors on participe aux réunions mais il n'y a pas assez de discussion pour se mettre d'accord [...]

Plusieurs facteurs peuvent limiter les échanges entre les acteurs : la protection des ressources, le peu d'intérêt pour un projet ou encore le manque de confiance.

2.1.3 – Accès à des ressources creuses

Les ressources, que nous qualifions de "creuses", n'autorisent pas ou peu d'accès aux ressources en raison de la rétention que produit *alter*. Le destinataire dispose donc d'une relation dans son capital social, mais qui n'a, pour l'instant, aucun autre intérêt que d'être un lien potentiel. Cette potentialité pourra se développer ou au contraire rester inactive.

[...] nous ne sommes pratiquement jamais invités aux réunions [...] ce pôle est un regroupement de personnes qui se connaissent déjà et qui ne veulent pas accepter n'importe qui [...] on ne travail pas avec les entreprises du pôle, on n'a aucun échange, on travail bien avec des entreprises en dehors du pôle [...]

Le manque de relations ou la volonté d'exclure certains membres peuvent conduire à limiter les échanges de ressources.

2.1.4 – Lien et contenu du lien

Dès lors qu'un individu dispose d'une relation dans son capital social, c'est un acquis durable et pratiquement perpétuel. Pour que cette relation soit rayée définitivement de son portefeuille de relations, il faut que le lien ne puisse plus se rétablir (personne décédée, très grande distance géographique, perte de vue, conflit grave). Toutefois, si les ressources sont de nature "creuse", elles rendent cette relation *a priori* sans intérêts.

Il faut cependant tempérer notre propos car une relation peut changer de statut selon le contexte. Un destinataire peut, par exemple, se retrouver dans une situation qui lui permet de développer des échanges et une réciprocité pouvant intéresser *alter*.

2.2 - Le capital social à l'origine du réseau relationnel

Disposer d'un capital social ne garantit donc pas l'accès systématique aux réseaux relationnels associés. En effet, comme nous l'avons dit, ce capital peut se révéler de médiocre qualité et n'autoriser qu'un accès limité aux ressources correspondantes.

En revanche, l'appartenance à un ou plusieurs réseaux relationnels implique nécessairement l'existence d'un capital social. Putnam (2001), dans sa définition du capital social, nous rappelle que celui-ci est constitué de relations desquelles il émane des réseaux sociaux, des normes de réciprocité et de la confiance.

Le concept de confiance a largement été étudié en psychologie, en sociologie, en économie et en management. Nous retiendrons quelques travaux parmi lesquels ceux de Bromiley et Cummings (1996) qui mettent en relief la bonne foi, le comportement conforme aux engagements explicites ou implicites, l'honnêteté dans les négociations et la retenue dans les avantages potentiels lorsque l'occasion se présente.

Williamson (1993), quant à lui, distingue deux types de confiance : la confiance calculée, lorsque par exemple les individus sont dans le contexte d'une relation commerciale et la confiance personnelle qui ne s'applique que dans le domaine de la sphère privée et qui se caractérise par l'absence de surveillance, une anticipation positive des actions et une expression discrète. Gulati (1995) insiste sur la peur liée au fait que le partenaire d'un échange puisse agir de manière opportuniste. Sako (1997) souligne le comportement réciproque acceptable entre les individus. Enfin, Williams (2001) précise le risque d'opportunisme, en considérant des individus qui, dans l'échange, vont prendre en compte ce risque.

Cette rapide revue de littérature présente les caractères que les auteurs ont retenus sur la confiance. Ainsi, les premières recherches mettent en avant le caractère de conformité aux engagements et l'honnêteté dans les échanges, ensuite les recherches ont montré le degré de différenciation de traitement, selon le contexte. Enfin, le caractère opportuniste a été ensuite étudié, puis retenu comme partie intégrante du concept de confiance.

Citons également Putnam (2001) qui précise que, dans un contexte de réseaux sociaux, la confiance et les normes de réciprocité sont liées de manière circulaire, dans le sens que l'appartenance à un réseau va favoriser le développement de relations entre les individus et que ces dernières contribuent, elles aussi, au développement du capital social de chaque personne.

Dès lors, nous en concluons qu'à l'origine un réseau relationnel se construit à partir d'un capital social d'un individu. Un capital social sans réseau est imaginable, alors qu'un réseau relationnel sans capital social est impossible. Néanmoins, le réseau relationnel obtenu par le capital social va rapidement alimenter le portefeuille de relations et donc enrichir le capital social de l'individu, ce qui lui permettra d'accroître sa position dans le réseau relationnel ou d'accéder à d'autres réseaux. Nous ne reviendrons pas sur les types de liens (forts, faibles) dans lesquels Burt a détaillé le processus de relations entre les individus selon leur position dans un réseau.

[...] ce sont les hommes qui sont à l'origine des réseaux. Au départ il y a toujours un homme qui en rencontre un autre et voilà comment les choses se font [...]
[...] au démarrage, il y a eu le rôle joué par O.A., c'est important c'est la personne qui fait du liant [...]

Cet extrait rappelle que le capital social d'un individu, si ce dernier en a le souhait, est à l'origine d'un réseau relationnel.

Le capital social se différencie également du réseau relationnel en cela qu'il est développé par son possesseur qui est seul maître de son contenu, dans la limite de l'accès aux ressources de l'*alter*, alors que le réseau relationnel implique la présence d'un ensemble d'acteurs dans un espace relationnel plus ou moins organisé.

La constitution d'un capital social est donc la conséquence de relations entre les individus, alors que celle d'un réseau relationnel se produit différemment. Un réseau relationnel est une organisation comportant des normes et des sanctions, ce qui suppose des règles d'organisation et des processus d'intégration et d'exclusion. Ces processus sont généralement informels, mais ils garantissent le fonctionnement du réseau, afin de permettre des échanges équilibrés nécessaires à la mutualisation de ressources et nécessaire aussi aux actions coopératives. Ce sont ces processus qui doivent, en outre, limiter autant que possible les comportements opportunistes.

[...] Le regroupement de personnes à des réunions, par exemple pour travailler sur des projets, ne se fera pas en invitant les gens à des réunions, ils ne viendront pas. Ca se fera par la volonté de la gouvernance, ce sont ces individus qui vont créer le réseau, mettre au service du pôle leur propre réseau [...] on risque de se retrouver sur un schéma : combien ça me coûte, combien ça me rapporte. Vous voulez faire en sorte que les gens se déplacent plus sur un aspect émotionnel que sur un aspect économique, ils vont aller à une réunion pour des raisons émotionnelles si c'est un copain qui s'y trouve [...].

Les règles d'organisation d'un réseau relationnel va favoriser la transmission d'information et l'implication de ses membres.

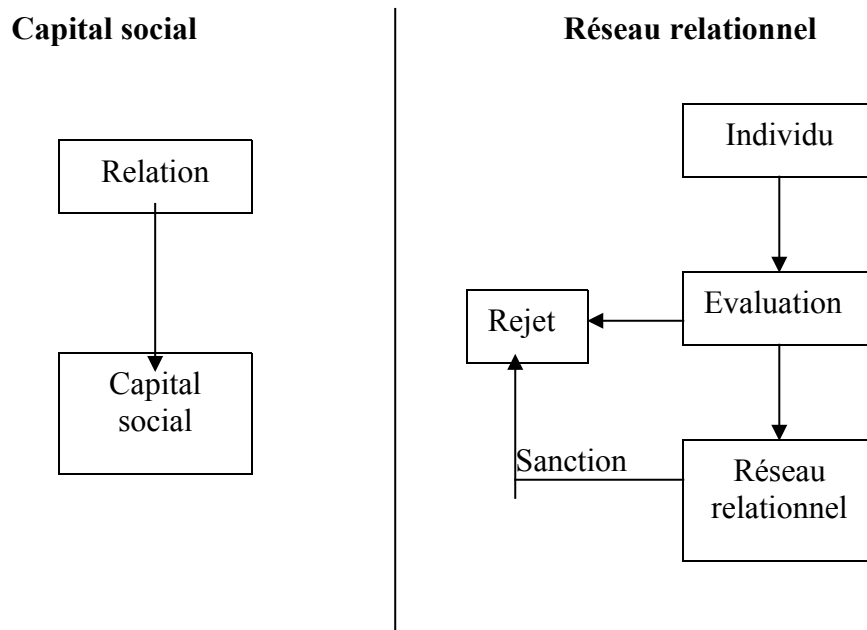


Figure 5 : Les différences dans les processus de constitution d'un capital social et d'un réseau relationnel

La figure précédente montre les différences entre la constitution d'un capital social et d'un réseau relationnel. Dans ce dernier, les individus vont être évalués principalement sur leur respect des règles du réseau.

2.3 - Passage d'un capital social à un réseau relationnel

Nous l'avons vu, la littérature peine parfois à différencier le capital social et le réseau relationnel. Nous avons, dans un premier temps, considéré le capital social comme un bien privé, correspondant à un portefeuille de relations et qu'un individu va alimenter en fonction des ressources auxquelles un *alter* voudra bien l'autoriser à accéder.

Ensuite, nous avons évoqué la place essentielle du capital social dans la constitution d'un réseau relationnel, puis nous avons constaté que la constitution du capital social et du réseau relationnel suivaient des voies différentes.

Or, nous allons maintenant nous interroger sur le processus qui transforme un capital social en réseau relationnel. Nous avons répondu à une partie de cette question en précisant la façon dont ces réseaux se constituaient. Nous allons maintenant compléter cette partie en recherchant les facteurs en jeu dans cette transformation.

Comme nous l'avons dit, un capital social s'apparente à un portefeuille de relations, celui-ci dispose d'une potentialité que l'individu mobilisera afin d'entrer en contact avec d'autres acteurs ou d'intégrer un réseau relationnel. Ainsi, la démarche de constitution d'un capital social emprunte un peu à la démarche de l'intelligence économique, en cela qu'elle doit disposer d'un système de veille permanent, nous pourrions ainsi parler d'intelligence relationnelle.

[...] Il y a plusieurs commissions qui se mettent en place, les gens y participent et c'est là que les gens se rencontrent, c'est là que va se faire le réseau [...]

Certains membres, les plus volontaires, font le nécessaire pour se retrouver au sein de commissions. C'est un des lieux où se nouent des relations entre les individus les plus engagés avec l'objectif d'échanger des ressources.

Ensuite, un processus d'évaluation et de classement va permettre de hiérarchiser les relations potentielles décelées dans l'environnement, puis de les classer afin de pouvoir les mobiliser au meilleur moment.

Cette mobilisation se traduit par la prise de contact effective avec la relation visée. Cette phase revient à engager des actions d'échanges et de construction de confiance mutuelle, devant entraîner une réciprocité nécessaire à l'éventuelle coopération à des projets communs.

[...] les réunions organisées par le pôle nous permettent de rencontrer des gens qu'on voit jamais, c'est très enrichissant pour nos relations [...] par exemple, à une réunion, j'ai rencontré des chefs d'entreprises qui veulent créer une plate-forme logistique, on s'est échangé nos cartes et on va sûrement se revoir pour travailler ensemble, ça marche comme ça, mais il faut s'impliquer personnellement et prendre le temps d'aller aux réunions, c'est du temps qui, au final, n'est pas perdu [...]

Cet extrait illustre très bien le rôle joué par les réunions que la gouvernance du pôle met en place. Il montre également la nécessaire implication des acteurs au développement de leur capital social.

Ainsi, l'opération permettant d'utiliser un capital social pour activer un réseau relationnel est la conséquence d'une volonté et d'une exploitation d'un potentiel relationnel, dans la perspective fixée par un objectif d'accès à des ressources, moyennant une coopération qui passe par la réciprocité des échanges. Celle-ci peut toutefois être déséquilibrée, comme nous l'avons indiqué précédemment, selon que les ressources accessibles sont pleines, partielles ou creuses.

Dès l'instant où un capital social est mobilisé pour accéder à un réseau relationnel, la relation correspondante perdure généralement sur le long terme, comme un acquis, une référence relationnelle au passé qui autorise toute réactivation ; dans le cas contraire, la situation serait considérée comme un reniement. En outre, comme nous l'avons dit, ces deux concepts s'auto-alimentent, d'ailleurs Inkpen et Tsang précisait (2005) que le capital social correspond à *"l'agrégation des ressources encastrées dans, disponibles par, et dérivées du réseau de relations possédé par un individu"*.

[...] Les relations existent déjà entre les personnes, après, une CCI, elle, va activer son réseau par la technopole, elle va activer ses réseaux. C'est comme ça que je perçois les choses, je ne connais pas suffisamment le tissu économique local. C'est quand même un gros point fort de la région. Et donc la CCI favorise les échanges, par exemple il y avait autour de la table des fabricants de plastiques. Le lien au végétal n'est pas direct, il y a des gens qui sont dans l'électronique, on est dans l'applicatif, l'innovation. Les synergies naissent du besoin de faire connaître les uns des autres. On est tous très occupés, et si on n'avait pas des occasions comme ça de s'ouvrir un peu... je suis sûr qu'au Sival il n'y a pas un horticulteur qui vient sauf s'il a les deux casquettes. Moi j'y suis allé parce que Végépolys m'y a invité, je n'aurais pas pensé y aller autrement.

Ça nous donne des occasions de se croiser de se rendre compte que finalement on a pas mal de points communs à défendre qu'on soit horti, viti, maraîchers ou autres, quand on est une PME et qu'on veut attaquer un marché on est confronté aux mêmes difficultés. Organisation, confiance, logistique et autres [...]

Cet extrait expose plusieurs aspects que nous avons relaté. En premier lieu il montre que pour les relations qui existent déjà entre des acteurs, le fait de les activer va permettre de favoriser les échanges et les synergies. Il est également évoqué la notion d'ouverture, c'est-à-dire la possibilité de développer de nouvelles relations, mais aussi le rôle joué par les institutions qui invitent et provoquent les rencontres entre les acteurs. Celles-ci sont l'occasion de créer des liens sociaux entre acteurs situés dans des réseaux relationnels jusqu'à présent éloignés. Enfin, les réunions provoquées par la gouvernance du pôle favorisent la mise en place de projets collectifs.

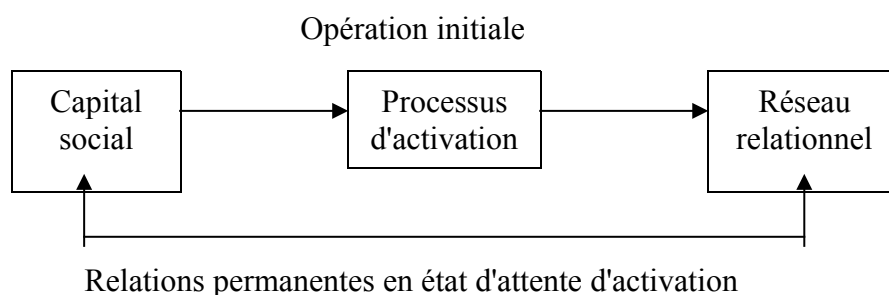


Figure 6 : Processus d'activation d'un réseau relationnel par le capital social

2.4 – Synthèse de la première question de recherche

Cette première question de recherche nous a permis de mieux comprendre l'articulation entre le capital social et les réseaux relationnels, basés sur la qualité des ressources échangées.

Nous avons, dans un premier temps, proposé une différenciation dans les relations entre individus. En effet, la littérature retient les relations sans y apporter de différences liées au contenu qui est transmis d'un individu à un autre. Nous en avons déduit que ces relations autorisaient une transmission de ressource, variables selon l'individu transmetteur, mais également selon le contexte, notamment du destinataire.

Par ailleurs, la constitution d'un capital social et d'un réseau relationnel suit un processus différent notamment par l'existence d'une phase d'évaluation dans la construction des réseaux. Ensuite, la constitution d'un portefeuille de relations implique, de la part du possesseur du portefeuille, une volonté de prise de contacts. Ce dernier est évalué avant d'être intégré dans le portefeuille de relation et ensuite hiérarchisé.

Enfin, nous avons précisé qu'un capital social représente un potentiel de relations qu'il est nécessaire d'activer. Une relation, dès lors qu'elle existe, peut être mobilisée perpétuellement, sauf dans les cas particuliers où la relation n'est plus contactable.

La prochaine question de recherche que nous allons étudier va nous permettre d'analyser le caractère transférable d'un capital social. Celui-ci est-il transmissible, à qui et dans quelles conditions ?

Plusieurs acteurs ont manifesté le problème que représentait le devenir d'un capital social lorsque son possesseur disparaissait.

3 - Un capital social est-il transférable ?

Lors de la phase de découverte du terrain au travers d'échanges et d'observations, puis lors des premiers entretiens, une situation a retenu notre attention : le départ d'un acteur disposant d'un capital social important. Dans ce cas, que devient ce capital ? Est-il perdu ? Est-il transmissible ? Si oui, dans quelles conditions ?

Une recherche dans la littérature ne nous a pas éclairé sur le sujet ; aucun auteur n'en faisait mention, tout au plus était évoqué le transfert d'un réseau dans le cas précis d'une transmission d'entreprise artisanale et familiale²⁶. Moyennant quoi, nous avons tenté de comprendre si le transfert d'un capital social était une réalité, et selon le cas, comment cette réalité se manifestait entre les individus concernés.

La situation que nous étudions est rare, nous avons toutefois la possibilité de disposer de deux cas dans lesquels la transmission d'un capital social se pose. Cette étude est exploratoire et espère trouver des réponses dont la valeur est limitée aux deux cas dont nous disposons.

Ce que nous connaissons du capital social, dans l'interaction entre deux individus, ce sont les échanges de ressources, qui reposent sur une relative réciprocité et sur la confiance entre les individus. Dans notre étude, il s'agit pour un acteur de donner à un autre acteur un portefeuille de relations, donnant l'accès aux réseaux correspondants.

Rappelons que nous ne retenons que le caractère privé du capital social, nous ne nous plaçons pas dans le cas d'un capital social collectif que nous admettons, mais qui se rapporte à un capital développé et géré par une instance centralisée et collective.

En conséquence, nous précisons que la détention d'un capital social représente le portefeuille de relations potentielles dont dispose un individu. Ainsi, pouvons-nous affirmer qu'un individu est le détenteur unique de son capital social, mais que celui-ci se transforme selon l'évolution des relations qui y sont associées.

²⁶ Freyman, Richomme-huet et Paturel, *Les obstacles au transfert du "réseau social" dans la transmission de l'entreprise artisanale familiale*, 2006.

Rappelons que nous considérons un échange comme un comportement social par lequel transite un bien matériel ou immatériel comme les informations, les symboles ou le prestige (Homans, 1958). L'échange est un acte volontaire réalisé par des individus qui sont motivés par les bénéfices économiques, symboliques et sociaux qu'ils retireront de cet échange (Blau, 1964).

3.1 - Présentation du contexte

Au sein du pôle de compétitivité cohabitent plusieurs réseaux relationnels. Le véritable objet du transfert est figuré par le capital social, à la fois générateur de réseau relationnel et matière dont celui-ci est constitué.

La littérature n'apporte pas de réponses au transfert d'un capital social, considérant probablement que celui-ci est la propriété d'un individu ou d'un groupe d'individus et qu'il est, par conséquent, intransférable car construit sur des rapports humains complexes, parfois anciens et partiellement dosés d'irrationnel et d'affects.

Pourtant, plusieurs situations peuvent conduire à transférer un capital social, nous en avons dénombré trois :

- le départ du fondateur du réseau disposant généralement d'un fort capital social
- l'intégration d'un nouvel acteur destiné à prendre une place importante au sein du réseau relationnel
- la transmission d'entreprise

Comme nous l'avons vu, nous n'aborderons pas la troisième situation car elle ne trouve pas écho dans le cas que nous étudions. Bien que les deux premières situations soient un peu différentes, elles vont, toutefois, nécessiter la même démarche, revenant à incorporer un nouvel acteur par un processus d'intégration, que nous allons décrire sur la base de nos observations.

Dès lors, le transfert d'un capital social d'un individu à un autre implique deux opérations distinctes : une opération de don et une opération d'utilisation de ce don.

Le concept de don a été décrit par Mauss (1950) qui expliquait le rôle important du don dans la circulation des biens selon leurs natures et la densité du réseau social dans lequel se déroule cet échange. Quelques chercheurs ont même tenté d'élaborer un nouveau paradigme en sciences sociales en considérant le don comme un phénomène social à l'origine de tous les échanges (Caillé, 1993).

Mauss a associé le don à une logique de réciprocité (1950) considérant qu'un individu échange par intérêt. Il souligne ainsi *"le caractère volontaire, apparemment libre et gratuit, et cependant contraint et intéressé. Ces transactions ont revêtu presque toujours la forme du présent, du cadeau offert généreusement même quand, dans ce geste qui accompagne la transaction, il n'y a que fiction, formalisme et mensonge social, et quand il y a au fond, obligation et intérêt économique"* (1950). Or, l'individu ne semble pas donner gratuitement, cependant ses intérêts ne le portent pas nécessairement sur des biens économiques, il peut être sensible à des biens symboliques ou psychologiques.

Dans le cas de notre recherche, un individu transfère son capital social à un autre individu sans que cela se produise dans un cadre d'échange, car le donneur quitte sa fonction et se contente de "passer le relais" à son successeur. Cependant, le donneur dispose du droit de transmettre et reçoit ainsi, par le jeu de cette transmission, le gage de son pouvoir de transmetteur. Inscrit dans un rapport socialisé et contextualisé, le donneur bénéficie, dans cet échange, de biens symboliques.

Certains auteurs soulignent les aspirations non économiques de certains acteurs relevant du besoin psychologique et/ou du besoin de reconnaissance sociale et qui seront satisfaits par des échanges avec d'autres individus (Maslow, 1954 ; McGregor, 1960).

Dans notre cas, le possesseur va ainsi faire don de son capital social à un destinataire. Toutefois, ce dernier doit ensuite utiliser ce capital social afin d'intégrer les réseaux relationnels correspondants. Si le destinataire de ce capital social n'active pas rapidement les réseaux, ceux-ci seront plus difficiles et plus lents à aborder en raison du temps qui, grandissant, réduira ses moyens de les activer. Le possesseur initial joue également un rôle de passeur, permettant au destinataire d'intégrer les réseaux relationnels.

Le passeur, selon Froger (2006), est un acteur inclus dans les enjeux des configurations d'action publique, dont les caractéristiques sont d'avoir accumulé des ressources (sociales, institutionnelles) et d'être multi-positionné (entre organisations, entre niveaux d'action, entre cultures professionnelles, entre public et privé), ce qui lui permet de disposer d'une situation favorable au transfert d'un capital social.

Ainsi, chaque réseau est-il un "territoire relationnel" dont l'enceinte invisible protège la communauté contre le "monde extérieur". L'intégration dans ces réseaux se fait par un passeur dont le rôle est de présenter, introduire, faciliter la relation avec les autres membres du réseau. Pour finaliser ce transfert, il est ensuite nécessaire que le réseau intègre le nouveau destinataire du capital social. Cette phase d'intégration suit une procédure que nous avons découpée en trois actes, suite à nos observations et à quelques entretiens.

3.2 - L'intégration, une procédure en trois actes

Dans le premier acte, l'événement déclencheur d'une éventuelle intégration est soit le souhait formulé par un des membres du réseau, soit le désir d'un individu qui souhaite l'intégrer et qui demande explicitement ou symboliquement à être admis. Cet événement aura plus de chances d'aboutir si la demande émane du réseau plutôt que d'un individu isolé.

En effet, l'analyse des entretiens que nous avons menés montre que l'événement à l'origine de l'intégration de personnes dans un réseau, varie selon que les personnes représentent ou non une organisation, selon la taille de celle-ci et selon l'origine de la demande.

[...] lors d'une manifestation organisée par la région, on m'a sollicité pour intégrer un réseau professionnel. J'ai accepté, bien que je n'aie généralement pas de temps à consacrer à ce type de relation, mais pour mon entreprise c'est certainement important [...]

Il est généralement plus facile d'intégrer un réseau lorsque c'est celui-ci qui est à l'origine de la demande.

Ainsi, la demande qui émane du réseau va favoriser plus sûrement et plus rapidement l'intégration d'un individu que si la démarche provient de ce dernier sans qu'il ait été introduit. L'intégration d'un réseau par un individu qui ne se revendique pas d'une organisation, sera probablement plus lente et sans cet atout, la confiance se développera plus prudemment, et sera plus fragile (Sako, 1991).

Certaines relations ont une origine professionnelle et ont permis la mise en contact d'acteurs. Dans ce cas, c'est la proximité qui favorise cette relation, elle peut être géographique mais c'est souvent la similitude des situations qui est appréciée.

[...] on se connaît bien, nous avons le même cursus, ingénieur agro, c'est le cas d'ailleurs de plusieurs d'entre nous[...]

L'un des facteurs de regroupement d'acteur au sein d'un réseau est la similitude du *cursus* scolaire. En effet, on se retrouve entre "anciens" de telle école avec les mêmes valeurs, les mêmes aspirations et les mêmes intérêts.

Ainsi, le premier acte marque la volonté d'intégrer un réseau, que cette demande vienne du réseau ou de l'acteur qui souhaite l'intégrer.

Dans un second acte, l'individu va être évalué par les autres membres. Cette évaluation va permettre aux membres du réseau de mesurer la valeur de l'individu et ce qu'il peut apporter au réseau, notamment par l'intermédiaire de son organisation. Elle va permettre également de vérifier si l'individu dispose des mêmes valeurs que celles qui fondent le réseau. Les valeurs auxquelles nous faisons référence, peuvent s'apparenter à celles de l'entrepreneuriat mais aussi à la culture du groupe tels que les normes, les symboles ou les mythes. Roland Reitter (1991) précise que "*culture et entreprise renvoient inévitablement au thème du leadership et donc du pouvoir*", cette remarque peut s'appliquer pleinement à un réseau relationnel.

Cette phase d'évaluation dirigée par le réseau n'est pas formulée, ni organisée. L'appréciation se fera de façon diffuse et discrète et sera parachevée par la prise en compte effective de l'intéressé ou par le désintérêt ou le rejet qu'il va provoquer.

[...] nous ne sommes jamais contactés pour les réunions, pourtant nous sommes membres du pôle [...] finalement nous travaillons à l'extérieur du pôle et la plupart de nos clients ne sont pas d'ici [...]

On montre dans cet extrait que le fait de ne pas être intégré dans un réseau limite fortement les échanges et peut provoquer l'exclusion de ses membres.

Dans le même temps, l'individu va évaluer le réseau et tenter de mesurer en quoi celui-ci va pouvoir lui être profitable. Cette évaluation va être réalisée en relation étroite avec la situation de l'individu et éventuellement vis-à-vis de son organisation et des projets, notamment collectifs, qu'il souhaite développer. Ainsi, l'individu va chercher à intégrer les réseaux, par exemple les plus proches de la gouvernance du pôle (ceux dans lesquels sont situés par exemple le Président du pôle ou certains responsables des filières les plus dynamiques) ou ceux qui disposent des pouvoirs les plus grands et qui sont ainsi susceptibles d'offrir les plus grandes opportunités d'accès aux ressources.

En fait, les opportunités reviennent un peu à se laisser porter par le vent comme nous l'indique l'origine d'"opportuniste", lequel nous vient du latin *opportunus* dont la signification est "qui pousse vers le port" appliqué au vent. Il s'agit d'un terme de la langue nautique qui, en passant dans le l'usage courant, a pris le sens général de "qui vient à point". Ensuite le mot a pris le sens de "qui vient à propos, convient à la situation du moment" spécialement dans les locutions impersonnelles²⁷.

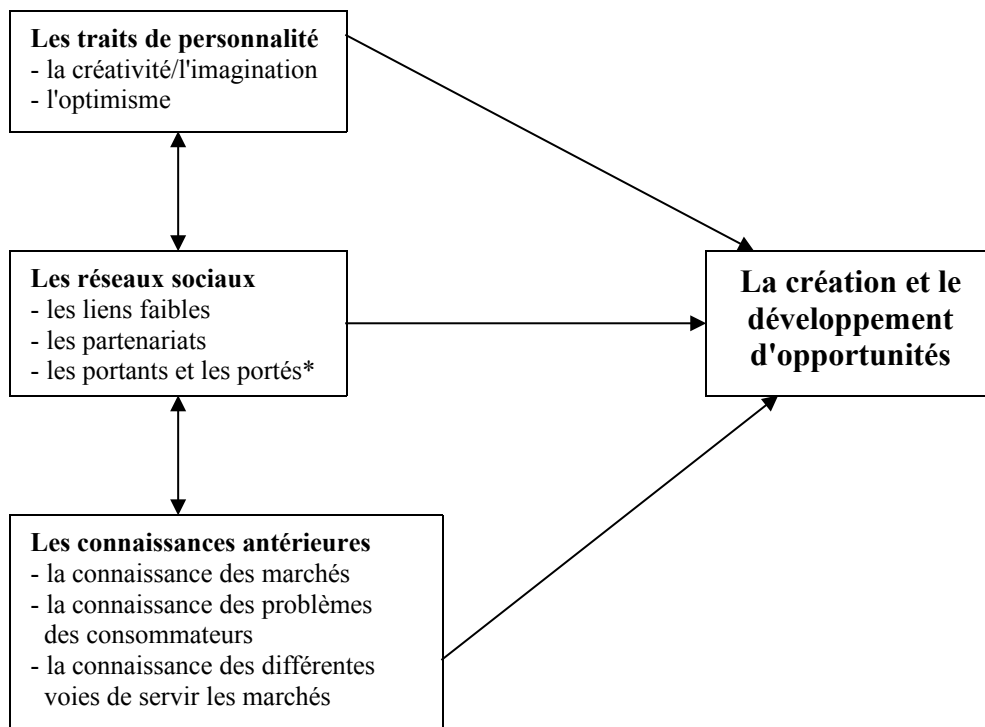
Les économistes se sont rapidement intéressés au concept d'opportunité. Schumpeter (1974) était le premier à émettre l'idée que les entrepreneurs qui ont réussi, découvrent les opportunités que d'autres ne voient pas. Par ailleurs, Hill (1990) a constaté que 90 % des entrepreneurs jugent que la créativité est très importante pour l'identification d'opportunités.

²⁷ Alain Rey, s.v. "opportuniste", *Op. Cit.*

Cependant, les entrepreneurs pensent que les opportunités sont sensiblement plus importantes pour ceux qui sont rattachés à un réseau. Hill (1994) en tire la conclusion que les entrepreneurs qui sont en réseau avec des sources d'opportunités n'ont pas besoin d'être aussi créatifs que les autres qui travaillent moins en relation.

Hill et al. (1997) affirment ainsi que *"les entrepreneurs qui ont un réseau étendu identifient sensiblement plus d'opportunités"* que les entrepreneurs seuls.

Dans le contexte de réseaux relationnels dans lequel nous nous trouvons, Chollet (2002) souligne que le réseau relationnel peut être considéré comme un facteur de répartition inégale, entre les entrepreneurs potentiels, des informations relatives aux marchés et c'est en cela, entre autres, qu'il agit sur la création et le développement d'opportunités.



* Le portés et portants représentent les porteurs de projets et les partenaires

Figure 7 : Les variables qui influencent la création et le développement d'opportunités
(Chelly, 2004)

Le schéma précédent, recense les variables qui influencent l'opportunité. Elles sont classées dans trois catégories : les traits de personnalité, les réseaux sociaux et les connaissances antérieures. Le second acte fait ainsi référence aux évaluations de l'acteur souhaitant intégrer un réseau.

Dans le troisième acte, l'individu va être mis à l'épreuve. Cette phase n'est pas systématique et, dans bien des cas, l'individu peut être intégré naturellement. Toutefois, la mise à l'épreuve revient à valider la phase d'évaluation, c'est elle qui va permettre d'établir rapidement la confiance qui doit conduire à la construction sociale. Toutefois, si l'individu était intégré, apparemment sans passer d'épreuve, on imagine aisément que les membres qui l'auront admis, considèreront ultérieurement ses premières prises de position comme des épreuves.

La relation de confiance doit pouvoir écarter les menaces de comportements opportunistes et le caractère équivoque des attentes de l'individu. Elle va dans un premier temps s'appuyer sur les expériences passées (Lorenz, 1996), puis sur des évaluations en continu. Ainsi, la confiance se gère, elle demande des signes de fiabilité et des efforts, des engagements (Koenig, 1999). Selon Usunier (2000), "*Faire confiance c'est fondamentalement se rendre vulnérable à l'autre, mais cela n'empêche pas aussi de tout faire pour réduire le risque lié à cette vulnérabilité*".

Par ailleurs, confiance et opportunisme ne sont pas nécessairement opposés, Bromiley et Cummings (1996) précisent qu'un comportement opportuniste, s'il est modéré, ne remet pas en cause la relation de confiance. En revanche, la relation de confiance, notamment lorsqu'elle est fondée sur l'amitié ou l'identification, peut s'accompagner d'une baisse de vigilance et compliquer la détection des actions opportunistes.

Dans le cas qui nous intéresse, les acteurs qui reçoivent un portefeuille de relations afin d'intégrer rapidement les réseaux sociaux correspondant vont jouer un rôle de première importance car ils seront, pour l'un le responsable de la communication de son entreprise, et pour l'autre le responsable du pôle de compétitivité. Il se pose alors la question du contrôle, associé à une charge de responsabilités.

Dans notre recherche, le contrôle et sa relation à la confiance peuvent s'envisager dans un mode formel ou informel.

Pour Reed (2001), la confiance est fondée sur le partage des normes et le contrôle est fondé politiquement, à travers l'exercice du pouvoir.

Les relations entre confiance et contrôle génèrent des mécanismes de gouvernance qui sont soumis à une influence mutuelle. D'ailleurs, dans les cas qui nous intéressent, les acteurs sont associés à la gouvernance de leur organisation.

Par ailleurs, dans le contexte de la relation interpersonnelle qui est en rapport avec nos travaux, notamment par la relation particulière d'un acteur avec un réseau et ses membres, Butler et Cantrell (1984) distinguent cinq composantes essentielles : l'intégrité, la compétence, la consistance, la loyauté et l'ouverture. Celles-ci seront mobilisées et évaluées lors de la phase d'intégration de l'acteur dans un réseau relationnel.

Ainsi, la confiance joue un rôle important dans les structures sociales, contrairement à une approche économique qui réduit la relation de confiance à un comportement motivé par le résultat, plusieurs chercheurs (Granovetter, 1985 ; Shapiro, 1987 ; Lewis et Weigert, 1985) mettent en avant le rôle du contexte dans l'apparition de confiance. Hosmer (1995) propose plusieurs points de convergence permettant de valider l'importance du contexte :

- la confiance est l'expression d'une attitude optimiste, l'engagement dans la confiance est fondé sur une anticipation profitable à l'initiateur de l'action
- la confiance exprime une position de dépendance et de vulnérabilité vis-à-vis du comportement d'autrui
- la confiance est associée à une volonté non contrainte de coopérer et permet des gains de coopération
- la confiance apparaît comme un mode de contrôle alternatif au marché et à la hiérarchie, et davantage adapté au contexte contemporain dans lequel la firme évolue
- la confiance suppose que la personne agit de façon favorable en fonction des intérêts d'autrui

Ainsi, nous avons vu le rôle fondamental de la confiance dans les relations qui se forment entre un individu et un réseau relationnel, mais également dans l'acte de transfert d'un capital social entre deux individus et dans lequel la confiance est une composante essentielle.

[...] nos méthodes de travail sont différentes et puis nos marchés ne sont pas les mêmes... nous avons une vision différente de la profession [...].

La non-appartenance à un réseau cristallise les différences. Celles-ci deviennent la marque d'une altérité ou de la non identité au réseau.

Voici quelques situations ne permettant pas l'intégration à un réseau :

- l'un des membres ne souhaite pas investir dans le projet collectif ou ne dispose pas des ressources nécessaires pour cet investissement
- la place de leadership est convoitée par plusieurs membres
- les intérêts divergent et conduisent certains membres à s'exclure du projet
- d'anciens conflits sont réactivés lors de projets collectifs

3.3 - Transfert d'un capital social

Après avoir analysé la façon dont un individu pouvait intégrer un réseau relationnel, nous allons tenter de vérifier la faisabilité de transfert d'un capital social d'un individu à un autre, puis la manière dont ce transfert se réalise.

Ainsi, peut-on transférer un capital social ? En d'autres termes, peut-on fournir à un individu un portefeuille de relations construites sur des échanges et des histoires, et constituées dans la durée ?

Lors de nos entretiens, nous avons rencontré un cadre important, d'une des filières membre de Végépolys, qui nous a éclairé sur le rôle des réseaux relationnels au sein du pôle. Ce cadre a, par la suite, été nommé au sein d'un organisme national dans la région parisienne. Nous avons profité de cette future mutation pour analyser la façon dont il a "passé le relais" à son successeur, notamment pour ce qui concerne son réseau relationnel.

Transférer un capital social, revient à transmettre un ensemble, composé de plusieurs liens qui, mobilisés, donnent accès à un ou plusieurs réseaux relationnels. Transmettre ce capital, c'est donc transmettre un portefeuille de relations que le bénéficiaire pourra activer afin de tenter de reconstituer un réseau relationnel.

[...] je le présenterai à quelques chefs d'entreprises avec lesquels nous travaillons [...] nous allons régulièrement sur le terrain pour être au contact [...]

Le possesseur du capital social accompagne le destinataire de celui-ci et l'aide à s'intégrer à des réseaux.

Il y parviendra si les contacts répondent à l'appel relationnel dans des proportions suffisantes pour former un réseau exploitable dans lequel le bénéficiaire a sa place.

[...] nous organisons tous les mois des rencontres avec les producteurs [...] on en profite pour présenter nos orientations [...] c'est là que les liens se tissent [...]

L'intégration à un réseau se produit par l'intégration des normes et règles de celui-ci.

Dans le cas contraire, le bénéficiaire du capital social sera dans l'incapacité de profiter pleinement des relations potentielles de son portefeuille et devra développer ses réseaux par ses propres moyens, ce qui nécessitera un temps beaucoup plus long, voire une impossibilité à accéder à certains réseaux fermés.

[...] il trouvera rapidement sa place dans la structure, il n'y a pas de raison ... il devra avoir de bons contacts avec les producteurs, on est les principaux intermédiaires avec la filière [...]

Dès lors, si le destinataire d'un capital social respecte les codes du réseau, son intégration sera réalisée. Cette phase de validation est nécessaire et permet ainsi d'évaluer le demandeur.

Lors de l'acte de transfert, les membres des réseaux concernés peuvent donner implicitement leur approbation afin d'autoriser le bénéficiaire à profiter des relations correspondantes. Si toutefois le bénéficiaire du transfert n'obtenait pas l'assentiment des autres membres, il serait isolé et dans l'incapacité de mobiliser les réseaux correspondants. A partir de cette étape, nous nous retrouvons dans le contexte d'intégration dont la procédure a été décrite dans la première question de recherche.

Enfin, deux attitudes ont été distinguées lors de l'analyse des entretiens que nous avons menés, selon que l'individu souhaitait intégrer un réseau ou selon que l'initiative d'intégrer un nouveau membre revenait aux membres du réseau. Nous avons désigné ces deux situations par les termes de "Pull transfert" et de "Push transfert".

Par "Pull transfert" nous entendons l'acte de tirer à soi, d'attirer un nouveau membre. Il y a aussi l'idée de collaborer (*pull together*). L'origine du mot "tirer" (*tirare, martyrare* : "tourmenter") très riche en extensions, nous renvoie à une multitude de significations. On peut toutefois retenir que "tirer à soi" ("attirer", "entraîner" au 15^{ème} siècle) signifie, vers 1230, "pousser quelqu'un à agir". Quant à l'étymologie du mot pousser, du latin *pulsare*, il renvoie à "bousculer", "heurter". Vers 1175, le verbe signifie "exercer une pression".

Dans le cas du "Pull", il y a le souhait d'attirer les deux parties ou d'entraîner une partie vers l'autre. Dans le cas du "Push", il y a bien l'idée de forcer le passage, de bousculer et finalement d'insister, d'"exercer une pression". Ces deux approches différentes vont permettre d'intégrer un réseau, mais avec un processus distinct que nous allons maintenant présenter.

3.4 - Transfert sur l'initiative du possesseur et du réseau concerné : "Pull transfert"

Le transfert d'un capital social sur l'initiative du réseau est le type de transfert le plus courant. En effet, l'événement principal à l'origine d'un transfert est le départ du possesseur du capital social correspondant au réseau concerné.

[...] lorsqu'il nous a annoncé son départ, on s'y attendait un peu, il cherche à faire carrière. Il a fallu réunir rapidement tout le monde pour élire un remplaçant ... quelqu'un du métier, connu et reconnu par le plus grand nombre [...].

L'adoption d'un nouveau membre est certainement le meilleur moyen de lui faire intégrer un réseau. Cette intégration est d'autant plus facile qu'elle a pour origine le réseau.

Lorsque le choix s'est porté sur l'individu bénéficiaire du transfert, la procédure d'intégration peut se dérouler, ce qui est néanmoins rarement le cas dans le cadre d'un "Pull transfert".

En effet, la nomination d'un individu par les membres du réseau en remplacement d'un départ s'apparente à un accord tacite, voire à un plébiscite, de la communauté. Cette nomination est facilitée, ce qui est souvent le cas dans notre contexte, si le bénéficiaire est issu du même *cursus* scolaire et professionnel.

[...] c'est un agro, il a fait ses études à Rennes. J'ai des amis qui étaient de sa promo [...].

La proximité sociale est également un facteur d'intégration.

C'est ensuite à l'individu de s'approprier le réseau relationnel en mobilisant et en développant le capital social dont il a hérité.

3.5 - Transfert sur l'initiative du bénéficiaire vers le réseau concerné : "Push transfert"

Le transfert d'un capital social sur l'initiative d'un individu est moins courant et surtout plus difficile. En effet, il s'agit d'intégrer un réseau, de s'approprier des relations, d'accroître son capital social afin de mieux le mobiliser. Ce n'est pas le réseau qui est demandeur, ce qui conduit l'individu intéressé à développer une stratégie d'intégration dont les contours ont, en partie, été décrits dans la première question de recherche.

Dans le contexte de notre étude, l'appartenance à la communauté des ingénieurs agro est un atout en cela que cette appartenance représente en soi un réseau, celui des anciens de telle ou telle école nationale supérieure agronomique.

L'individu ne doit pas négliger l'énergie et le temps déployés pour intégrer un réseau, d'autant que le processus d'intégration peut être long et difficile et parfois perçu de façon opportuniste.

[...] lors des premières réunions du pôle, les filières n'étaient pas toujours bien représentées, certaines ne se sentaient d'ailleurs pas concernées... lorsque nous avons commencé à répartir les responsabilités au sein du pôle (membres du conseil d'administration, responsabilités des commissions) j'ai proposé ma candidature et j'ai été intégré parmi les membres du conseil d'administration. Cela a été possible grâce à mon entreprise et au nombre limité de candidats. Je crois qu'il faut être volontaire et le montrer, sinon on ne vient chercher que ceux qui représentent les entreprises les plus grosses [...]

Dans cet extrait, on remarque la volonté de l'acteur à intégrer un réseau. Il exprime clairement que s'il n'avait pas pris cette initiative, le réseau, constitué par les membres du conseil d'administration, aurait fait appel à un acteur influent, par exemple le responsable d'une grosse entreprise.

De plus, le demandeur doit pouvoir faire profiter les membres du réseau de son capital social afin de constituer un réseau relationnel dans lequel il aura sa place. Mais comme nous l'avons précisé, le demandeur doit être évalué par le réseau avant d'être pleinement intégré.

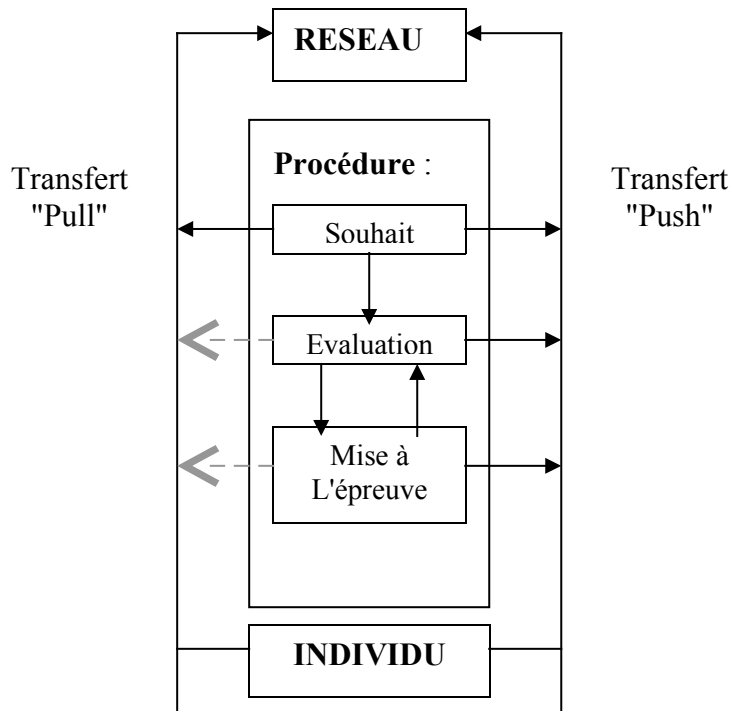


Figure 8 : Schéma des deux types de transfert du capital social et de la procédure d'intégration

Le schéma détaille la procédure déployée dans le transfert d'un capital social. Si le transfert est à l'initiative du bénéficiaire ("Push transfert"), la procédure est généralement appliquée dans sa totalité. Dans le cas d'un transfert à l'instigation du réseau ("Pull transfert"), la procédure ne s'applique généralement pas et le bénéficiaire est directement intégré ou avec une souplesse certaine.

3.6 - Capital social et niveaux d'analyse

Selon le niveau d'analyse, la possession d'un capital social sera générée de façons différentes. Au niveau des individus, le possesseur d'un capital social pourra en disposer dans son intérêt personnel, dans celui de son organisation ou encore dans celui du territoire. Il en reste toutefois le propriétaire et disposera du pouvoir correspondant. Celui-ci peut se manifester, selon l'importance, de différentes façons : accès plus large à l'information, reconnaissance professionnelle par la multiplicité des contacts, acteur influent dans le pôle, pouvoir de représentation d'un groupe, partie prenante dans les prises de décisions collectives. Il prendra garde toutefois à privilégier son organisation ou sa filière et à accompagner les décisions du pôle dans le respect de ses engagements auprès de son réseau relationnel.

Au niveau de l'organisation, le possesseur d'un capital social va mobiliser le réseau relationnel correspondant au profit de l'organisation. Il en sera l'un des principaux représentants, parfois le seul. Son pouvoir se manifestera ainsi par son rôle de représentant et par la reconnaissance qui y est associée comme, par exemple, la représentativité au sein d'une filière. De plus, il disposera d'un pouvoir d'informations et de décisions, proportionnel à la taille de l'organisation qu'il représente. Il privilégiera toujours en priorité les intérêts de son organisation, mais ne manquera pas d'associer, selon le cas, celle-ci aux décisions collectives du pôle.

Au niveau du pôle, le possesseur du capital social, généralement l'organe de gouvernance, est représentatif de l'institution, il ne s'appuiera que partiellement sur ce capital en raison du caractère formel et institutionnel du réseau relationnel correspondant. Il s'agit, pour cet acteur, de mobiliser des ressources dans l'intérêt collectif. Ainsi, le pouvoir tiré de ce capital social sera principalement mobilisé vers des collaborations impliquant le plus grand nombre d'acteurs. La légitimité du pôle, et de son organe de gouvernance, en sera renforcée.

3.7 – Synthèse de la seconde question de recherche

L'existence d'un territoire se forme par la cohésion sociale des acteurs et par le jeu de relations qui vont tisser le réseau hiérarchique et organisationnel et permettre la gouvernance du lieu.

A partir de ces éléments, on peut s'interroger sur la manière dont se tisse ce réseau et sur le rôle joué par le capital social des acteurs du territoire. Dans cette recherche, nous avons porté notre attention en particulier sur le caractère transférable du capital social et sur les modalités de ce transfert. En premier lieu, le processus permettant à un individu d'intégrer un réseau relationnel a été décrit, processus que nous avons associé à la problématique du transfert. Ensuite, les circonstances dans lesquelles un capital social pouvait être transmis ont été précisées, ainsi que les conséquences de cette opération.

Enfin, nous avons proposé une conceptualisation du processus d'intégration d'un acteur dans un réseau relationnel en le qualifiant de "Pull" ou "Push transfert" selon que le possesseur du capital social le transmet à un bénéficiaire avec l'accord du ou des réseaux concernés, ou selon que le bénéficiaire tente de s'approprier un capital social afin d'intégrer le ou les réseaux correspondants.

Le réseau de relations développé par l'individu favorisera l'accès à des ressources nouvelles qu'il trouvera dans ces nouveaux liens. Par ailleurs, le dynamisme de l'organisation et sa volonté de croissance ainsi que les moyens qu'elle met en œuvre pour développer un réseau relationnel, lui permettront de renforcer la cohésion entre les acteurs et de favoriser l'encastrement social, technique et économique. La stratégie de l'entreprise sera influencée par ce réseau. Les réseaux relationnels développés par le personnel de l'entreprise (et en particulier par les individus maîtres dans la constitution des réseaux) jouent un rôle évident dans la constitution du réseau de l'organisation.

Dans le cadre d'un "Push transfert", l'individu va déployer une stratégie d'intégration au réseau. Cette stratégie va toutefois être filtrée par une procédure dans laquelle l'individu sera évalué et mis à l'épreuve. Dans le cas d'un "Pull transfert", le réseau est à l'origine de la demande, c'est une démarche qui peut s'apparenter à un acte électif ; l'individu est choisi et il ne suit généralement pas la procédure d'intégration.

Cette étude permet d'admettre le transfert possible d'un capital social. Celui-ci se réalisera dans des situations précises et à partir de la volonté d'un possesseur qui opère ce transfert, puis selon un processus d'intégration de l'individu dans un réseau.

Le capital social représente un potentiel de développement d'un réseau relationnel que le possesseur va mobiliser pour l'aider à atteindre ses objectifs. Si le développement de ce réseau est opéré par une institution, en l'occurrence l'organe de gouvernance du pôle, va-t-il se développer comme s'il était réalisé par un réseau relationnel non institutionnel, et donc, moins marqué de caractère rationnel ? C'est à quoi nous allons tenter de répondre dans la prochaine partie.

4 - Quelles sont les différences dans la mobilisation du capital social selon que le réseau relationnel est développé par une institution ou par une organisation non institutionnelle ?

L'analyse des réseaux relationnels au sein du pôle de compétitivité laisse rapidement apparaître des différences selon la nature des réseaux. Ainsi, selon que les réseaux représentent une filière, un groupe d'entreprises, la gouvernance du pôle, les institutions publiques locales ou un groupe d'individus, leurs caractéristiques varient.

Celles-ci se distinguent principalement par la taille du réseau, son caractère formel ou encore son importance au sein du pôle. Afin de faciliter notre analyse, nous allons nous attacher à comprendre ce qui différencie un réseau institutionnel d'un réseau non institutionnel.

Ce choix nous permet de réunir des réseaux dans lesquels le facteur formel ou informel est déterminant et ainsi de faciliter la mesure de la place qu'occupe le capital social dans ces différents réseaux. La littérature nous a renseigné sur certaines caractéristiques propres au contexte institutionnel d'un réseau, tant en terme de normes dans les moyens de communication, que dans le développement de moyens favorisant la gestion des connaissances collectives (Boisot et Canals, 2002). Nous allons tenter de compléter ces caractéristiques en étudiant les effets du capital social sur les réseaux, selon leur type.

Ainsi, la présence de ces deux types de réseaux peut induire des comportements d'opposition dans lesquels la logique de la norme va s'opposer à la logique de la force du comportement informel, marquée par des relations cimentées par le temps et la confiance. Le capital social des individus, investis dans ces réseaux, va avoir un impact important sur la façon dont ceux-ci vont inter-agir, notamment sur les décisions collectives.

Dès lors, un certain nombre de questions émergent : comment ces réseaux vont-ils cohabiter ? Le réseau de l'institution territoriale doit-il imposer une position de méta-réseau ? Quelle place le capital social va-t-il prendre dans cette configuration ? Va-t-il favoriser la cohabitation ou la différenciation ?

L'analyse des données recueillies va nous aider à répondre à ces questions et va nous permettre de comprendre le rôle central du capital social dans ces questionnements.

4.1 – Les différents types de réseaux

Un réseau relationnel individuel se construit sur une motivation personnelle et sur la confiance, alors que le réseau relationnel territorial, contrôlé par l'organe de gouvernance, doit asseoir sa légitimité et ainsi bâtir son réseau sur des valeurs et des règles admises par tous.

Chaque individu a un ordre de préférences dans le choix de ses relations, et il choisit ce qu'il préfère dans ce qu'il a les moyens d'obtenir. Si les acteurs n'agissent pas rationnellement, mais au contraire "sans raison" pour l'établissement de leurs relations, alors celles-ci ne peuvent s'établir qu'aléatoirement. En effet, est "rationnel"²⁸ ce qui est *rationalis* c'est-à-dire "doué de raison" et qui vient de *ratio* "fondé sur la raison". L'adjectif "rationnel" qualifie d'abord une âme douée de raison puis, par extension, un être vivant doué de raison. Le livre rationnel, de "livre de raison" en latin, désignait, un livre de comptes et, par extension, celui qui tient les comptes, d'après un des sens de *ratio* (compte, calcul).

Ainsi, on apprend que rationnel renvoie à la fois à la raison et à la tenue de comptes, ce qui laisse entendre que la rationalité est une logique raisonnable, dans l'acception générale, et une posture précise par l'ordre incontestable des mathématiques et plus précisément de l'arithmétique.

L'approche de la rationalité dans les relations devient utilitariste lorsque l'on exclut le désir de satisfaire l'autre, ce qui ne favorise pas l'établissement de la confiance entre les individus.

²⁸ Alain Rey, s.v. "rationnel", *Op. Cit.*

Nous nous plaçons plutôt dans la conception de la rationalité de Weber (1922) qui permet d'échapper au réductionnisme des approches williamsoniennes qui s'appuient sur la seule forme de rationalité "instrumentale" ou utilitariste.

La prise en considération d'autres types de rationalité permet d'envisager des relations sociales fondées sur la confiance basées sur des valeurs communes, sur le respect du même principe d'autorité, sur la reconnaissance d'une même source de légitimité.

Ces approches ont pour dénominateur commun de rejeter l'hypothèse de rationalité parfaite au profit de l'hypothèse de rationalité limitée, dans laquelle les acteurs raisonnent volontairement sur la base d'un sous-ensemble d'informations disponibles dans leur environnement. En d'autres termes, les acteurs sont "situés" et vont donc pouvoir accéder aux informations dans la limite de cet espace.

En utilisant leur capital social, les individus peuvent, ainsi, trouver des ressources dans leurs relations aux autres individus ou groupes, selon la forme que prennent ces relations. Or, la mobilisation du réseau et sa productivité pour parvenir à un objectif donné ne dépendent pas seulement d'un individu considéré. Il ne suffit pas qu'il y ait relation pour qu'il y ait création de capital, encore faut-il que cette relation soit mobilisable et mobilisée. Pour qu'un individu parvienne à réaliser un objectif en sollicitant l'aide d'un ou de plusieurs des membres de son réseau, il faut bien sûr que ces derniers détiennent la ressource nécessaire, mais il faut surtout qu'ils soient prêts à lui accorder leur aide.

Pour rendre compte de ce processus, il faut supposer que chaque acteur procède à des investissements relationnels différenciés selon des stratégies propres. Comme le montre Coleman (1988), le mécanisme à l'œuvre relève de l'anticipation rationnelle et pose les problèmes de la confiance et de la réciprocité.

Par exemple, si A fait quelque chose pour B, il attend en retour que B lui rende ce qu'il juge être la pareille le moment venu. A est en attente et B a une obligation. Ainsi, l'exemple des associations qui sont des communautés souvent porteuses de confiance et de réciprocité entre leurs membres et dont le nombre est considéré comme un indicateur du capital social dans une société.

Par ailleurs, le caractère institutionnel ou non institutionnel renvoie à la qualité de formel ou d'informel. En effet, l'institution (une entreprise par exemple) est garante d'une stabilité qu'elle a développée en s'appuyant sur des règles et sur une organisation formelle. Un cadre non institutionnel (groupe d'amis, petite association) va adopter un fonctionnement plus souple dans lequel la part de l'informel sera importante.

Certes, ce qui est "formel" c'est ce qui "a telle forme". Mais, au 16^{ème} siècle "forme" avait une autre signification : "qui est énoncé de façon déterminée" (ordre formel). Ainsi, il n'est pas nécessaire de développer plus avant cette analyse, le sens principal est bien dans ce qui est fait dans les formes et de manière adéquate.

Brunet et Savoie (2003) ont défini les "groupes informels" comme *"une collection d'individus entretenant entre eux des relations non prescrites, de sorte qu'ils sont perçus comme formant, ensemble, une entité sociale qui dépasse la simple juxtaposition des membres et qui est distincte de la structure formelle de l'organisation"*.

Lemieux (1999) a classé les qualificatifs formels/informels selon la notion de réseau ou d'appareil et ainsi, il a différencié les réseaux formels des réseaux informels.

	Acteurs	Institutions	
Réseau	Informel	Formel	Appareil
	Spontané	Provoqué	

Tableau 8 : Classement des qualificatifs formel/informel selon la notion de réseau ou d'appareil, Lemieux

L'intérêt de cette classification est de démontrer l'existence d'une "représentation" des réseaux, partagée par les acteurs. Elle présente les tensions entre d'une part l'axe informel/spontané qui est proche des réseaux et d'autre part l'axe formel/provoqué qui est proche des appareils. Et selon que l'on se situe dans l'institution ou dans l'individu, on passera de l'état de formel à informel et de l'état de provoqué (par l'institution) à spontané.

Ce dernier terme, utilisé par Lemieux, représente une organisation "apprêtée". Depuis le 12^{ème} siècle, ce sens coexiste avec celui "d'ensemble d'éléments préparés pour obtenir un résultat" d'où il pourrait venir du latin *apparatus* qui a donné "apparat"²⁹.

Comme le soulignent Kaufmann et *al.* (2000), l'excès de réglementation peut être, par réaction, un facteur de développement de pratiques informelles.

Ainsi, nous chercherons à comprendre de quelle manière le capital social s'emploie à construire le réseau relationnel des individus en comparaison au réseau relationnel de l'institution.

4.2 –L'impact du capital social dans le pôle Végépolys

Le pôle de compétitivité nous offre une bonne représentation des différents réseaux que nous étudions. En effet, sur ce territoire sont concentrés principalement trois types de réseaux, ceux des individus, ceux des organisations (entreprises, filières, laboratoires de recherche, écoles) et ceux des institutions (CCI, gouvernance du pôle, préfecture, organisations politiques). Pour notre étude, nous allons classer les réseaux dans deux catégories. La première va regrouper les organisations et les individus qui s'y trouvent et qui ont développé des relations de circonstance, dans la durée et de façon peu rationnelle.

La seconde va rassembler les individus qui appartiennent à l'institution territoriale et qui gèrent le territoire, ceux-ci représentent l'organe de gouvernance du pôle.

²⁹ Alain Rey, s.v. "appareil", *Op. Cit.*

4.2.1 – Impact du capital social sur les réseaux relationnels, un effet inductif

L'analyse des données révèle le caractère intentionnel de l'individu dans la constitution de son réseau relationnel. En effet, l'environnement relationnel de l'acteur économique est un assemblage de relations sociales, de réseaux et d'actions individuelles.

[...] il y a des gens qui, très vite, ont fait avancer leur projet, parce qu'il y avait des gens qui se connaissaient très bien [...]

L'effet réseau fonctionne bien et permet à des personnes de se rencontrer dans un cadre informel pour régler de façon plus efficace leurs affaires. C'est le cas notamment d'un groupe d'intérêts amicaux qui ont pris l'habitude de se rencontrer en dehors des réunions organisées par la gouvernance du pôle. Dans ce cas, les réunions informelles se produisent généralement au restaurant.

[...] c'est un ancien de chez nous [...] le lien se faisait rapidement [...]

Comme nous l'avons précisé dans la partie précédente, la proximité sociale et scolaire facilite l'instauration rapide de relations.

Ensuite, la capacité à anticiper la valeur créée par l'interaction, implique une bonne connaissance du marché et de l'environnement concurrentiel. Par ailleurs, rappelons l'importance de la motivation des acteurs impliqués dans l'échange, c'est le cas des acteurs ayant une forte volonté d'engagement, motivée par un désir de développement personnel. Enfin, la capacité à combiner les savoirs, lesquelles nécessitent un langage et des codes communs et un contexte partagé (Boisot et Canals, 2002), est rendue possible par l'existence d'une base de connaissances commune et par l'interaction entre les acteurs c'est le cas en particulier dans les institutions. Plusieurs auteurs soulignent le fait que la création de connaissances organisationnelles, véritable moteur de développement pour la firme, est, avant tout, un processus social d'échange, de combinaison et d'absorption de connaissances (Kogut et Zander, 1992 ; Nahapiet et Ghoshal, 1998).

Toutefois, selon Patel et Pavitt (1994), l'échange de savoirs codifiés est essentiel mais insuffisant, les savoirs sont incorporés dans des réseaux et des communautés, le capital social devient alors un ingrédient pour comprendre l'innovation permettant de réduire les coûts de recherche et d'analyse de l'information.

Par ailleurs, les entreprises qui s'estiment être dynamiques et qui disposent d'une forte détermination à se développer sont celles qui vont dégager des moyens pour accroître leur réseau relationnel. Cela implique la présence d'un individu déterminé à développer ce réseau.

Abric (1994) souligne que l'individu comprend la réalité à travers son propre système de référence et se positionne en conséquence.

[...] je représente l'entreprise et je sers aussi de courroie de transmission [...] je fais un peu le contact entre l'interne et l'externe [...].

Dans cet extrait, l'acteur revendique pleinement son rôle en tant qu'intermédiaire et en tant que représentant de son entreprise. Sa détermination est fondamentale dans la gestion de ses relations.

Le rôle de l'entrepreneur est d'autant plus important que l'entreprise est petite, et bien qu'il soit guidé par son intérêt personnel, il l'est également par des intérêts relationnels comme la confiance, le statut, l'approbation, la recherche de prestige et le pouvoir. Orléan souligne que "pour comprendre la construction sociale de la confiance, il faut saisir l'ensemble des réseaux de socialisation des individus dont l'intérêt personnel n'est qu'un des ingrédients" (1994).

[...] les filières vont se (re)connaître entre elles parce qu'il y a une volonté de l'entrepreneur qui est investi déjà dans un autre réseau [...].

On peut voir que le rôle de l'entrepreneur investi dans les réseaux permet aux différentes filières de se rejoindre autour de projets communs et de travailler ensemble.

Dans les exemples qui précèdent, plusieurs cas ont présenté des situations dans lesquelles des acteurs prenaient l'initiative de mobiliser leur capital social dans des contextes généralement informels. C'est ce que nous appelons l'effet inductif dans le sens que l'individu induit la relation qui va l'amener à utiliser son capital social.

Ainsi, l'effet inductif se manifeste en cela qu'il confère aux individus la capacité à "amener à eux" les relations devant conduire à la construction de leur capital social. Les différents exemples présentés montrent bien la volonté de l'individu de construire et de développer son réseau. Pour cela, il emploie son capital social, il tisse ses liens, il se situe dans un ou plusieurs réseaux qu'il utilise pour développer ses relations afin d'atteindre ses objectifs.

Selon Brown et Duguid (1996), apprendre ne consiste pas à analyser de l'information mais à s'insérer socialement, cela consiste à s'intégrer au sein d'un réseau dont les membres sont liés par les tâches à accomplir collectivement. De la même façon, Lave (1991) indique que l'apprentissage n'est réel que s'il s'ancre dans un contexte concret.

Nous allons maintenant nous interroger sur la façon dont se constitue un réseau relationnel territorial et en particulier du rôle de l'effet déductif dans cette constitution.

4.2.2 - Construction d'un réseau relationnel territorial, un effet déductif

Nos entretiens mettent en relief la nécessité de coordonner les relations entre les différents acteurs de Végépolys inscrits dans une proximité organisationnelle. Celle-ci résulte de la conjugaison de la proximité géographique et du cadre cognitif collectif devant favoriser la construction d'un espace stratégique de référence pour les acteurs.

Cette conjugaison se manifeste également par la présence d'objectifs collectifs qui viennent renforcer l'identité du territoire et favoriser son management. B. Arthur (1989) et G. Hodgson (1996) ont montré que les choix des acteurs sont influencés par les choix préalables des individus avec lesquels ils sont en interaction, ce qui favorise l'émergence d'une technologie, d'une stratégie, d'une convention, d'une institution commune.

Ainsi, l'organe de gouvernance du pôle de compétitivité Végépolys a la charge de la coordination entre les organisations, il y a, dès lors, la nécessité de recenser les réseaux relationnels existants, formels et informels, afin d'y repérer les individus impliqués et de construire, avec eux, un réseau formalisé, contrôlé par l'organe de gouvernance du territoire.

Ce réseau relationnel formel et territorial, sans pour autant qu'il remplace les réseaux existants formels ou informels, doit favoriser la confiance afin de provoquer les échanges nécessaires devant conduire à la réalisation de projets collectifs.

La réussite de ceux-ci dépendra également de la mutualisation des ressources et de leur coordination par la gouvernance territoriale.

Pourtant, on mesure dans l'analyse des entretiens, l'écart entre la coordination des réseaux relationnels déduits de certaines relations coopératives (impulsées par la volonté de certains individus) et les difficultés que rencontre l'organe de gouvernance à coordonner les réseaux relationnels inter/intra filière et inter-organisation.

[...] le souci de notre pôle, c'est que les entreprises ne se connaissent pas, puisqu'elles travaillaient par filière [...].

Cela sous-entend que dans chaque filière un ou plusieurs réseaux existaient mais sans liens avec les réseaux des autres filières. Dès lors comment peut-on expliquer cet écart ? Il s'explique par la différence d'implication des acteurs à l'origine des relations et dans l'intention qu'ils ont de nouer des relations, ce qui ne facilite pas, dans certains cas, le développement de projets collectifs.

[...] le pôle est une chance qui nous est donnée. Depuis deux ans qu'existe le pôle de compétitivité, j'ai accédé à de multiples réseaux [...]

On voit l'intérêt et la volonté de la gouvernance à développer les relations entre les individus, les entreprises et les réseaux.

Dans le cas des relations entre individus ou entre organisations, il y a une intention individuelle ou tout au moins motivée par un individu. Celui-ci va donc mobiliser son capital social et chercher à le développer ou en tout cas à l'activer pour faire vivre son réseau. Au contraire, dans le cas du territoire, la composante "capital social" n'est que peu mobilisée, le réseau relationnel territorial se construit sur une intention guidée par une institutionnalisation de celui-ci, caractérisée par la coordination des réseaux inter-organisationnels, intra-filière et inter-filière pour permettre le développement d'échanges.

Par conséquent, le réseau relationnel territorial est développé par une rationalisation nécessaire qui confère à la démarche organisationnelle une dimension qui laisse peu de place au capital social des individus ou qui, en tout cas, supplée à un capital inexistant.

Ainsi les acteurs vont développer leurs propres réseaux relationnels afin d'atteindre leurs objectifs personnels ou ceux de l'organisation qui les emploie.

A l'intérieur du réseau, les principales relations qui se créent, d'une part avec les autres entreprises et d'autre part avec les collectivités territoriales, doivent être gérées dans une stratégie de réseaux, appuyée par l'organe de gouvernance territoriale et bien insérée dans la stratégie globale de l'entreprise.

Pour développer son réseau relationnel, un entrepreneur doit donc être relié à d'autres acteurs à la fois par une volonté individuelle et par l'entremise des moyens de coordination que le territoire tente de promouvoir.

Ainsi, l'effet déductif s'exprime par la mise en œuvre de moyens devant conduire à la construction d'un réseau relationnel territorial. Celui-ci a la particularité de devoir rassembler tous les acteurs du pôle autour des mêmes normes et règles de fonctionnement.

De plus, il doit également rassembler les acteurs en évitant les attitudes partiales. Cela est possible en plaçant les différents membres sur un même niveau d'importance et donc en évitant de ne pas favoriser les membres faisant partie du réseau des gouvernants.

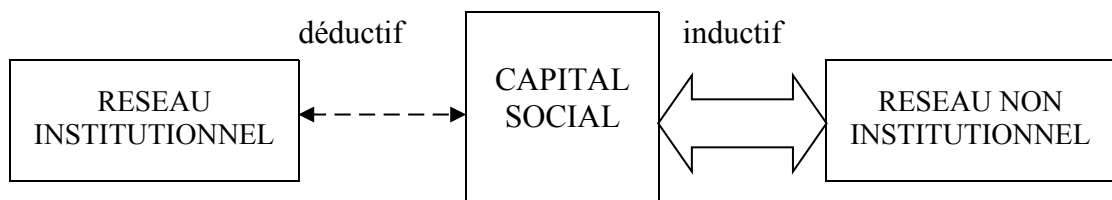


Figure 9 : Mobilisation du capital social selon le type de réseau relationnel

Le schéma rappelle que le capital social est très mobilisé dans le cas d'un réseau non institutionnel, par exemple dans la situation d'un groupe de personnes disposant de responsabilités similaires et qui prennent l'habitude de déjeuner un fois par mois pour échanger certaines de leurs informations et comparer leurs pratiques.

Dans le cas du réseau institutionnel, le capital social sera moins mobilisé, par contre les réunions ou manifestations réalisées sous l'égide de la gouvernance vont tenter de rapprocher les acteurs.

4.3 - Synthèse de la troisième question de recherche

L'identification du territoire se réalise par la cohésion sociale des acteurs et par le jeu de relations qui va tricoter le réseau hiérarchique et organisationnel et permettre la gouvernance du lieu. A partir de ces éléments, on peut s'interroger sur la manière dont se tisse ce réseau. Quels sont les liens importants qui fixeront la trame sur laquelle les autres liens pourront se nouer ? Nos réflexions éclairent plus particulièrement la mutualisation des réseaux relationnels contrairement à leur individualisation et l'impact que le capital social peut avoir dans cette construction.

Le réseau de relations développé par l'individu, favorisera l'accès à des ressources nouvelles qu'il trouvera dans ces nouveaux liens. Par ailleurs, le dynamisme de l'organisation et sa volonté de croissance ainsi que les moyens qu'elle met en œuvre pour développer un réseau relationnel lui permettront de renforcer la cohésion entre les acteurs, et lui permettront de favoriser l'encastrement social, technique et économique. La stratégie de l'entreprise sera influencée par ce réseau.

Les réseaux relationnels développés par le personnel de l'entreprise (et en particulier par les acteurs disposant d'un capital social important) jouent un rôle évident dans la constitution du réseau de l'organisation.

Enfin, le réseau territorial doit développer son propre réseau relationnel qui prendra la forme d'un méta-réseau, chargé d'identifier et de relier les réseaux relationnels développés par les organisations et les individus qui s'y trouvent.

La formalisation de ce méta-réseau est nécessaire, il doit permettre la coordination de projets collectifs et doit favoriser la coopération entre des acteurs du territoire et entre plusieurs réseaux relationnels.

Pourtant, notre analyse montre la distance qui existe entre l'intention des individus et celle de l'organe de gouvernance territoriale.

L'individu va construire, développer et utiliser son capital social pour obtenir une position sur l'échiquier territorial afin de bénéficier des avantages disponibles, alors que l'objectif de l'organe de gouvernance territoriale est de mutualiser les différents réseaux relationnels pour tenter de développer les synergies attendues par la conjugaison des acteurs de la recherche, de la formation et des entreprises.

Il apparaît ainsi clairement que le rôle du capital social va varier selon que la construction du réseau relationnel est individuelle ou qu'elle se fait au profit d'une entreprise mais par l'entremise d'un individu ou selon que la construction du réseau relationnel est la volonté de l'organe de gouvernance territoriale qui souhaite créer un réseau des réseaux.

Ainsi il semble que s'opposent une construction inductive et l'autre déductive : la construction inductive du réseau relationnel est induite par la volonté d'un individu de fortement mobilisé son capital social, celui-ci induit des relations et permet de les activer. Dans le cas du réseau relationnel déduit, c'est la nécessité de regrouper des réseaux au sein d'une instance coordinatrice qui est favorisée : les partenaires disposent de structures et de dispositifs devant les conduire à constituer un réseau relationnel institutionnalisé dans lequel le capital social joue un rôle, somme toute, assez faible.

Dans le pôle, il coexiste plusieurs réseaux relationnels, certains sont anciens, construits sur des bases amicales et/ou professionnelles, d'autres représentent des filières professionnelles, d'autres, enfin, dépendent d'institutions publiques ou sont attachés à l'organe de gouvernance du pôle. Comment ces différents réseaux vont-ils cohabiter ? Par quels moyens la gouvernance du pôle va-t-elle réunir les différents réseaux autour de projets collectifs ?

C'est à ces questions que la prochaine partie va s'efforcer de répondre.

5 - Le réseau institutionnel face aux autres réseaux : une articulation difficile ?

La labellisation du pôle de compétitivité a pour objectif de rassembler différentes composantes au sein d'un territoire. Celles-ci sont réparties dans de trois catégories : les entreprises, les laboratoires de recherche et les écoles et centres de formation. L'association de ces composantes doit permettre de mutualiser les ressources et les compétences, afin de favoriser l'innovation et la mise en place de projets collectifs.

Cette mutualisation doit plutôt se réaliser en ordre groupé pour deux raisons principales: la configuration du pôle d'une part et l'effet réseau d'autre part. Comme nous l'avons vu, la configuration du pôle repose sur des filières, souvent anciennes, elle repose aussi sur des entreprises dont le rôle est majeur dans certaines de ces filières. Mais des réseaux se sont développés, depuis fort longtemps dans les filières, entre certaines entreprises et autour de certains individus influents.

La labellisation, et donc la mise en commun des ressources, ne peut de ce fait se réaliser que dans la coordination et sous la responsabilité organisationnelle d'un organe de gouvernance. Celui-ci va ainsi développer ses contacts, en rechercher de nouveaux et mettre en place son réseau afin de faciliter la communication et l'échange entre les différentes composantes.

Il faut également faciliter la création d'un climat de confiance pour permettre aux acteurs de se rencontrer et d'accepter d'échanger, c'est-à-dire de donner. Par conséquent, le territoire, délimité par la labellisation du pôle, doit être le lieu de présence de plusieurs réseaux, ceux qui représentent les différentes filières, ceux qui sont rattachés à certaines entreprises et à certains individus et enfin le réseau du pôle, c'est-à-dire de l'institution territoriale administrée par l'organe de gouvernance du pôle.

Les caractères formels et informels, l'utilisation de normes et de règles ainsi que l'arbitrage des intérêts collectifs et individuels permettent de distinguer ces différents types de réseaux. Ainsi, comment ces réseaux vont-ils cohabiter ? Comment le réseau du pôle va-t-il imposer sa position de méta-réseau ?

La question se pose également pour les réseaux qui ne disposent pas d'un poids important dans les prises de décisions en raison d'une taille trop faible, d'un manque de reconnaissance ou encore par l'absence de relations. Dans ce cas, l'institution doit favoriser la création et le développement de ces réseaux afin qu'ils bénéficient des ressources du pôle et ceci dans le respect de l'équilibre entre les acteurs et dans le respect des règles du pôle.

Notre recherche va tenter de différencier les réseaux relationnels non institutionnels selon qu'ils s'associent ou pas au réseau de l'institution et de quelle façon. Cela va nécessiter de différencier les niveaux dans lesquels se situent les réseaux étudiés.

5.1 - Une recherche articulée sur deux niveaux

Dans notre champ d'étude, nous devons considérer deux niveaux d'analyse dans lesquels les réseaux relationnels vont se créer et se développer, celui de l'institution et celui des organisations. Le niveau institutionnel est composé par la gouvernance territoriale qui a pour vocation de créer et développer un méta-réseau chargé de mutualiser les différents réseaux non institutionnels. Au niveau des organisations, on trouve les réseaux des fédérations professionnelles et les réseaux des entreprises. Il est donc essentiel de situer ces deux niveaux et de comprendre leur articulation.

5.1.1 - Le niveau de l'institution

Le territoire prend forme dès qu'il est identifiable et organisé, cela va nécessiter une formalisation de son organisation et une gouvernance chargée d'arbitrer les choix collectifs et de coordonner leur application. Aussi, dans ce cadre, la problématique principale à laquelle doit faire face la gouvernance du territoire revient à repérer les réseaux présents dans le territoire, de sorte que la mutualisation des ressources soit la plus efficace possible.

Elle doit également installer et développer son propre réseau relationnel, de sorte qu'il soit en interaction avec les réseaux des filières et des organisations membres du pôle. Ceci doit permettre de soutenir ou d'écarter les propositions des membres dans le respect des objectifs collectifs initialement fixés par le pôle.

Dans cette perspective, les réseaux relationnels se caractérisent par *"l'ensemble de relations coopératives entre acteurs qui facilitent la résolution de problèmes d'action collective"* (Brehm et Rahn, 1997).

Mintzberg (1982) nous rappelle que les mécanismes de coordination constituent "la colle" nécessaire au maintien de l'ensemble des parties de l'organisation. Arrow (1974) ajoute que la confiance est un lubrifiant du dispositif de coordination. Mintzberg propose un mécanisme de coordination par la standardisation des normes, qui fait référence aux systèmes de valeurs partagés par les membres d'une organisation.

5.1.2 - Le niveau de l'organisation

Les réseaux des filières et des organisations se sont constitués durant les deux derniers siècles lorsque les entreprises et leur filière se sont organisées comme l'ont fait par exemple les semenciers chargés de fournir Vilmorin en graines ou encore lors de la création de coopératives. Chargés de représenter leurs membres, ces réseaux ont joué le double rôle de l'aide au développement du territoire et de la protection de ses membres vis-à-vis de l'environnement, selon les aléas des conjonctures économiques ou sociales.

Ainsi, au sein du territoire, dont c'est en partie la vocation, les réseaux vont favoriser le développement des partenariats et la mutualisation des ressources afin de disposer de plus grands moyens d'action, ils vont rechercher des solutions pour contrôler, développer et utiliser l'espace relationnel aux seuls bénéfices de leurs membres.

Dans un territoire, la permanence de ces relations permet de renforcer la cohésion des acteurs et renforce la différenciation du territoire vis-à-vis de l'extérieur.

5.2 – Constitution du réseau relationnel institutionnel

L'organe de gouvernance du pôle de compétitivité Végépolys a la charge de la coordination entre les organisations. Il y a, dès lors, la nécessité de recenser les réseaux relationnels existants, formels et informels, afin d'y repérer les individus impliqués et de construire, en lien avec eux, un réseau formalisé et contrôlé par l'organe de gouvernance du territoire.

Bresser (1988) observe que le contrôle des actions par une instance centralisée et gouvernante est un élément important dans le cadre particulier des stratégies collectives au sein d'un territoire.

Ce réseau relationnel formel et territorial, sans qu'il soit question de remplacer pour lui les réseaux existants, doit favoriser la confiance afin de provoquer les échanges nécessaires devant conduire à la réalisation de projets collectifs. La réussite de ces projets dépendra également de la mutualisation des ressources et de leur coordination par la gouvernance territoriale.

Pourtant, on mesure, dans l'analyse des entretiens, l'écart entre le discours des représentants des réseaux relationnels attachés aux filières et les difficultés que rencontre l'organe de gouvernance à coordonner les réseaux relationnels inter/intra filière et inter-organisation.

L'organe de gouvernance du pôle Végépolys s'inscrit dans une des formes de gouvernance décrites par Gilly et Perrat (2003). Ces auteurs décrivent trois structures de gouvernance locale en fonction des acteurs-clés, de leurs objectifs et de leurs modes d'appropriation des ressources produites localement. Ainsi, ils distinguent la gouvernance privée (acteurs privés d'une structure privée), la gouvernance privée collective (institution formelle qui regroupe des structures privées) et la gouvernance publique (collectivités publiques chargées de produire des biens pour tous les acteurs).

La gouvernance de notre cas d'étude est à rapprocher de la gouvernance privée collective dans laquelle sont réunis des acteurs privés et publics (institutions publiques, entreprises, écoles et centres de recherche) qui vont définir une stratégie commune et développer des projets collectifs. Gilly, Leroux et Wallet (2004) soulignent le rôle de cristallisateur des différentes dimensions caractérisant la proximité institutionnelle propre à un territoire.

Le réseau relationnel de l'institution va dès lors se constituer à partir d'une approche organisée qui énoncera la démarche à suivre en laissant peu de place à l'improvisation. En effet, ce réseau devra s'appuyer sur un règlement et des normes, édictés et acceptés par tous. Il bénéficiera assez peu des apports informels délivrés par les réseaux relationnels non institutionnels qui eux, sont cimentés dans la durée par le capital social de leurs membres.

Ainsi, la gouvernance territoriale sera à la fois, l'aboutissement de normes et de règlements pour sa définition, puis l'organe à partir duquel de nouvelles normes et de nouveaux règlements seront développés. Ces règles en font de possibles "instruments" (Lascoumes, Le Galès, 2005) d'une redéfinition des "identités d'action" (Lascoumes, Le Bourhis, 1998) des participants, qui structurent leurs relations et des pratiques (professionnelles, de coopération, de contestation, *etc.*) qu'ils mettent en œuvre.

5.3 – Constitution des réseaux relationnels non-institutionnels

Le caractère intentionnel de l'acteur dans la constitution de son réseau relationnel va être étudié par l'analyse des entretiens que nous avons menés. Rappelons qu'il est situé dans un environnement relationnel constitué par un assemblage de relations sociales, de réseaux et d'actions individuelles.

[...] dans notre filière, c'est comme partout, il y'a ceux qui s'investissent et ceux qu'on voit jamais [...] on sait avec qui on peut travailler [...]

L'environnement du pôle place les acteurs dans un contexte dans lequel chacun peut s'investir pour développer des contacts. Parmi ceux-ci, nous pouvons repérer ceux qui cherchent à nouer des contacts pour mutualiser leurs ressources et ceux qui ne souhaitent pas s'investir, qui sont plutôt attentistes ou qui ne mobilisent pas de temps pour cela.

Les entreprises qui s'estiment être dynamiques et qui disposent d'une forte détermination à se développer, sont celles qui vont dégager des moyens pour accroître leur réseau relationnel. Cela implique la présence d'un moins un individu déterminé à développer ce réseau.

[...] je n'ai pas beaucoup de temps à consacrer à mes réseaux professionnels, je suis régulièrement sollicité, mais si je n'ai pas le temps, j'envoie un de mes collaborateurs [...] on a mis en place dans notre entreprise une cellule de veille à laquelle sont associés mes ingénieurs [...]

Dans cet extrait on perçoit nettement l'importance que représentent les réseaux pour ce responsable d'entreprise. Il a d'ailleurs organisé ses services de sorte qu'il est toujours possible de représenter l'entreprise à des réunions ou à des manifestations professionnelles.

Le rôle de l'entrepreneur est d'autant plus important que l'entreprise est petite, et bien qu'il soit guidé par son intérêt personnel, il l'est également par des intérêts relationnels comme la confiance, le statut, l'approbation, la recherche de prestige et le pouvoir.

[...] Je n'ai pas de temps, je le prends souvent sur mon temps personnel, c'est important, ça permet de garder le contact et de connaître les futurs projets [...]

Le réseau doit être entretenu et cela réclame un temps dont ne dispose pas toujours un entrepreneur. Mais il sait aussi que cet entretien est nécessaire et il n'hésitera pas à mobiliser des moyens et des ressources pour cela.

5.4 – Organisation du réseau institutionnel : la norme

Le réseau relationnel de l'institution est essentiellement composé de liens formels peu riches en capital social comme nous l'avons indiqué dans l'une des questions de recherche précédentes. Cette formalisation va normer l'organisation du réseau. De plus, il est assez peu riche en ressources issues des réseaux informels ce qui ne facilite guère les décisions collectives. Comment, par conséquent, la gouvernance du pôle va-t-elle organiser son action ? Comment va-t-elle mobiliser les ressources des acteurs regroupés dans leurs réseaux au sein de réseaux informels ?

La démarche pratiquée revient à définir une norme qui tiendra lieu de référence pour la majorité des acteurs. Ainsi, l'attribution d'une responsabilité aux acteurs qui forment le réseau de la gouvernance va, dans un premier temps, les inciter à rechercher une forme d'organisation en privilégiant la rationalité et la norme commune.

Toutefois, face aux pressions exercées par les acteurs membres du pôle, l'organe de gouvernance va devoir établir des normes adaptées et selon la situation des filières, les normes ne seront pas les mêmes. Ensuite, à partir des normes retenues et acceptées par la majorité des acteurs, des règles vont être élaborées pour tous. Bien évidemment, ces règles sont assorties d'un système de sanction-réparation en cas de transgression ou de manquements.

[...] nous avons une charte qui fixe les règles de fonctionnement du pôle [...] certaines filières souhaitent intégrer le pôle par une adhésion individuelle, d'autres filières préfèrent l'adhésion collective, ce qui pose un problème [...] le nombre d'adhérents représente un poids et déséquilibre certaines décisions [...]

On perçoit assez bien les enjeux de pouvoir au sein des réseaux. Certaines filières cherchent des moyens d'accroître leur position au sein du pôle afin de pouvoir faire pression sur certaines décisions collectives.

Toutefois, pour la gouvernance du pôle, la norme, puis les règles retenues, doivent être les garantes de la légitimité de l'institution territoriale. De plus, celle-ci n'a pas les moyens de s'appuyer sur son réseau relationnel qui est dépourvu de capital social. En effet, le réseau relationnel territorial est développé sur la base d'une normalisation nécessaire qui confère à la démarche organisationnelle une dimension qui laisse peu de place au capital social des individus en raison des facteurs suivants. Les réseaux non-institutionnels n'ont pas la contrainte de la norme et peuvent fonctionner sur des usages admis par tous, de plus, ils sont généralement anciens et ont une légitimité reconnue. Par contre, le réseau de l'institution ne va pouvoir s'appuyer que sur une partie du capital social de ses membres, en raison de la contrainte de normes et la nécessaire égalité d'échange entre tous les membres.

Toutefois, par l'intermédiaire du réseau institutionnel du pôle, la gouvernance bénéficie d'un pouvoir dû à sa centralité. Linton Freeman (1979) énonçait trois définitions fondamentales attachées à la centralité : la centralité de degré qui représente le nombre de connections aux autres membres, la centralité de proximité qui juge du degré de proximité aux autres acteurs et la centralité d'intermédiarité qui fait état de la faculté de médiateur et de mandataire.

Ces trois définitions sont tout à fait appropriées à la gouvernance du pôle de compétitivité que nous étudions et dans laquelle nous retrouvons ces formes de centralité : le nombre de relations entre les membres d'un réseau et entre les autres réseaux, la proximité principalement attachée à l'histoire du pôle et aux filières qui s'y sont développées et le rôle fondamental joué par les responsables de réseaux qui sont les représentants et intermédiaires qui vont porter la négociation.

Ainsi, la norme régit le fonctionnement de ce type de réseau. C'est la garantie d'une légitimité qui passe par la reconnaissance de l'ensemble des membres. La norme c'est la règle commune.

Nous allons maintenant décrire le fonctionnement des réseaux non-institutionnels afin de pouvoir établir une comparaison et notamment opposer à la norme du réseau institutionnel l'usage qui régit les autres réseaux.

5.5 – Organisation des réseaux non-institutionnels : l'usage

Dès que les réseaux sont constitués, leur maintien et leur développement vont suivre une courbe de croissance alimentée par le capital social investi par les membres. Le rôle de ces réseaux se cristallise autour de la défense des intérêts du groupe comme pour les réseaux des filières professionnelles. Ensuite, le groupe va s'enrichir des apports internes en réaction aux situations externes et par l'apport de nouveaux membres dès lors qu'ils respectent les usages en vigueur dans le groupe. La notion d'usage représente le fonctionnement d'un réseau dans lequel l'usage fait les règles dans un contexte d'échanges et de confiance.

L'analyse des entretiens que nous avons menés, montre que l'événement à l'origine de l'intégration de personnes dans un réseau, varie selon que les personnes représentent ou non une entreprise, selon la taille de l'entreprise et selon l'origine de la demande.

Intégrer un réseau est nécessaire, cela permet de disposer de ressources. Les représentants des entreprises, en raison de leurs responsabilités et de leur pouvoir de décision, sont généralement sollicités.

Lorsqu'un acteur intègre un réseau, il va être évalué par les autres membres. Cette évaluation va permettre aux membres du réseau de mesurer la valeur de l'individu et ce qu'il peut apporter au réseau, notamment par le biais de son organisation. Elle va permettre également de vérifier si l'individu dispose des mêmes valeurs que le réseau. Cela devra conduire l'individu à respecter les usages du réseau, dans le cas contraire la pression sociale aura raison de son adhésion et conduira l'intéressé à s'exclure du groupe.

Cette phase d'évaluation, dirigée par le réseau, n'est pas formulée, ni organisée. L'appréciation se fera de façon diffuse et discrète et sera parachevée par la prise en compte effective de l'intéressé ou par le désintérêt qu'il va provoquer.

[...] nous ne sommes jamais contactés pour les réunions importantes [...] pourtant nous sommes reconnus dans d'autres régions [...]

Les acteurs qui n'ont pas de démarche pour intégrer les réseaux s'excluent eux-même. Ils n'appartiennent à aucun groupe et ne sont pas recensés. Ils sont donc peu contactés et ne disposent pas de la visibilité suffisante pour développer leurs réseaux. Au sein du pôle c'était le cas, en particulier, de deux jeunes entrepreneurs qui n'avaient pas mesuré l'importance des réseaux. Les principaux contacts professionnels et commerciaux se produisaient lorsque des clients avaient consulté leur catalogue de produits et les contactaient pour une commande, mais sans passer par le pôle. Ils éprouaient un ressentiment envers le pôle qui, de leur point de vue, ne les prenait pas en compte, notamment dans les projets collectifs.

Après avoir intégré un réseau, l'acteur peut être mis à l'épreuve. Cette phase n'est pas systématique et dans bien des cas, l'individu est intégré directement.

Toutefois, la mise à l'épreuve revient à valider la phase d'évaluation, c'est elle qui va permettre d'établir rapidement la confiance qui doit conduire à la construction sociale.

[...] On est une association qui réunit les producteurs et les transformateurs dans la filière des plantes de beauté et de santé [...] On est très engagé dans l'innovation et le développement, on utilise par exemple des hormones pour la croissance de certaines plantes [...] Après avoir intégré Phytolia, on m'a rapidement demandé de prendre en charge les relations avec Végépolys [...]

L'acteur a été évalué positivement par le réseau de cette association qui a décidé de lui remettre une responsabilité. La qualité de cet acteur est reconnue et la phase de validation implicite a permis de l'intégrer et de lui faire confiance pour certaines missions.

Ce sont bien les usages qui dictent le fonctionnement de ces réseaux. Les règles sont implicites et l'usage devient la règle.

5.6 – L'accord imparfait ou le compromis accepté

L'analyse des deux formes de réseaux, apporte un éclairage sur les différences et sur les moyens qui peuvent être mis en commun. La régulation des éventuels conflits sociaux sera gérée de façon différente, selon que le réseau est institutionnel ou non.

Dans le cas du réseau de l'institution, les conflits seront gérés de façon explicite par l'exclusion et la pression sociale. Dans le cas d'un réseau non institutionnel, les conflits seront plutôt gérés de façon implicite, généralement sans mode de sanction et sans pression sociale ou de façon subjective.

L'analyse des entretiens nous précise les pratiques des acteurs selon qu'ils sont dans la gouvernance de l'institution ou selon qu'ils ne s'y trouvent pas.

Ainsi, nous allons analyser une situation dans laquelle la gouvernance met en discussion le financement d'un projet de recherche permettant de créer de nouvelles couleurs pour un certain type de fleurs.

Lors d'une réunion (à laquelle nous n'avons pas assisté), les représentants du pôle semblent favorables à un projet particulier de recherche, alors que les différents représentants des filières sont partagés.

Pour les uns, c'est un projet intéressant dont ils pourront tirer partie directement ou indirectement, pour d'autres c'est l'occasion d'une négociation à partir de laquelle ils pourront essayer de tirer partie dans l'intérêt de leur réseau.

Lors de réunions ou de commissions organisées par la gouvernance du pôle, des acteurs représentant les réseaux (filiales, entreprises) vont se confronter avec le double objectif d'être associé au projet et de défendre leurs intérêts.

De ces confrontations vont se dégager plusieurs catégories de réactions que nous classerons.

[...] dans notre filière nous avons beaucoup de difficultés à nous organiser pour la recherche, et puis nous n'avons pas beaucoup de moyens financiers, l'INRA a déjà mené des recherches pour nos produits, mais elles ne correspondent pas toujours à nos besoins [...]

Ces réunions sont ainsi l'occasion de négocier des budgets de recherche, des participations à d'autres recherches ou encore la possibilité de s'opposer à des projets.

[...] nous souhaitons que le pôle angevin se développe et que chaque filière soit représentée d'après son poids économique, nos adhérents ont déjà présenté des projets et certains ont été retenus, mais nous devons rester présents et vigilants pour défendre nos projets [...]

On le constate, la pression de la part de certains réseaux sur les projets collectifs proposés par le pôle est réelle. Il existe une véritable stratégie de négociation qui consiste à faire des propositions et à être présent lors des réunions où les décisions se prennent.

Pour certains acteurs, l'adhésion aux propositions du pôle semble normale par égard pour la gouvernance du pôle. Par contre, pour d'autres acteurs, ce projet n'est pas recevable ou alors il nécessite des négociations pour en tirer avantages.

Nous avons réuni les réactions au projet dans trois groupes : celui des partisans, celui des opposants et celui des négociateurs.

5.6.1 – Impact des réseaux sociaux sur les trois types de groupes recensés

Le premier groupe que nous décrivons est celui des partisans. Les membres de ce groupe vont s'associer aux propositions de l'institution, soit par intérêt pour leur groupe soit pour appuyer la proposition du projet.

Ainsi, le réseau correspondant va adhérer au projet et va en profiter pour développer des relations avec le réseau institutionnel.

Ces relations permettront, au moins ponctuellement, la formation d'un réseau agrandi, fondé sur la confiance et sur l'expérience commune pour peser sur la décision finale.

[...] lorsque nous travaillons ensemble sur un projet, nous tissons des liens avec des personnes que nous ne rencontrons généralement pas [...]

Les membres du groupe des partisans vont se retrouver dans des réunions où ils en profiteront pour développer leur capital social et leurs réseaux relationnels. Leur démarche sera orientée vers un soutien aux propositions de la gouvernance, soit parce qu'ils y trouvent des intérêts soit pour apporter leur soutien à l'institution territoriale.

La légitimité de l'organe de gouvernance sera également plus largement reconnue. Toutefois, dans le cas où une dissonance apparaîtrait entre les représentants du réseau des partisans et les membres qui le composent, les représentants risquent de perdre leur légitimité et risque d'avoir leur pouvoir remis en question au sein de leur réseau.

[...] je suis le représentant de ma filière [...] nous avons des réunions très souvent avec les différents délégués locaux de notre fédération qui se chargent des contacts sur le terrain [...] ce sont eux qui nous font remonter les informations du terrain, surtout quand elles sont mauvaises [...]

Dans cet extrait, les relations entre les représentants des réseaux et leurs membres sont étroites. Les informations circulent et permettent aux représentants de prendre en compte les prédispositions de son réseau et d'adapter son discours lors de négociations sur des projets avec la gouvernance du pôle.

Le groupe des opposants va, quant à lui, mobiliser le poids que représente son réseau pour tenter de remettre en question les projets auxquels il n'adhère pas.

*[...] nos projets ne sont jamais retenus, on voit bien que c'est le pôle de certaines filières
[...] c'est toujours les mêmes qui ont leurs projets retenus [...]*

L'opposition d'un réseau à des projets du pôle se nourrit parfois d'un passé durant lequel des désaccords sur des projets entre le réseau et la gouvernance du pôle se sont manifestés ou encore par des propositions du réseau qui n'ont pas été retenues.

Dans ce cas, ces réseaux vont se placer en opposition et vont utiliser les discussions, non pas pour négocier, mais pour remettre en cause le projet.

Si le réseau du groupe opposant est important, il risque de s'exclure de certaines décisions du pôle et de fragiliser ce dernier, de plus, en s'opposant, il remet en question la légitimité de l'organe de gouvernance ou de ses actions, jugées partisans.

Comme pour le groupe des partisans, la responsabilité des représentants de ce réseau est engagée et doit être en phase avec les aspirations de son groupe. Dans le cas contraire, les responsables risquent d'être remis en question par les membres du réseau.

Enfin, le troisième groupe, celui des négociateurs, va profiter de la situation pour négocier à son avantage et utiliser tout le poids de son réseau dans cette négociation.

[...] c'est important pour nous d'être présents [...] notre filière a des ambitions nationales et nous avons besoin du label du pôle de compétitivité [...] il est important de financer les projets porteurs d'une véritable plus-value [...]

Ce commentaire est explicite, il valorise le label du pôle et indique la nécessité d'être partie prenante dans les projets. Celui-ci est analysé dans toute ses dimensions et notamment financière. Il s'agit en fait pour le réseau de tirer partie de ce projet.

L'objectif est d'apporter un soutien conditionné par de prochaines mesures favorables à son réseau.

Deux hypothèses sont envisageables : dans le cas où la négociation présente des signes favorables, le groupe des négociateurs mettrait le poids de son réseau au service du projet, dans le cas contraire, le groupe pourrait s'opposer au projet.

Ce rejet pourrait même avoir une force particulière en raison de l'échec de négociation subi par les membres du réseau et de la frustration qui pourrait en découler. Par contre, les désaccords en sein du réseau sont généralement faibles car leurs représentants ne sont ni dans un préjugé d'adhésion (groupe partisan), ni dans un préjugé d'opposition (groupe opposant). Les représentants vont essayer de tirer les meilleurs profits possibles de cette situation.

Dans notre étude, nous n'avons pas pris en compte les aspects affectifs de la négociation, tirés des travaux de Muzafer Sherif.

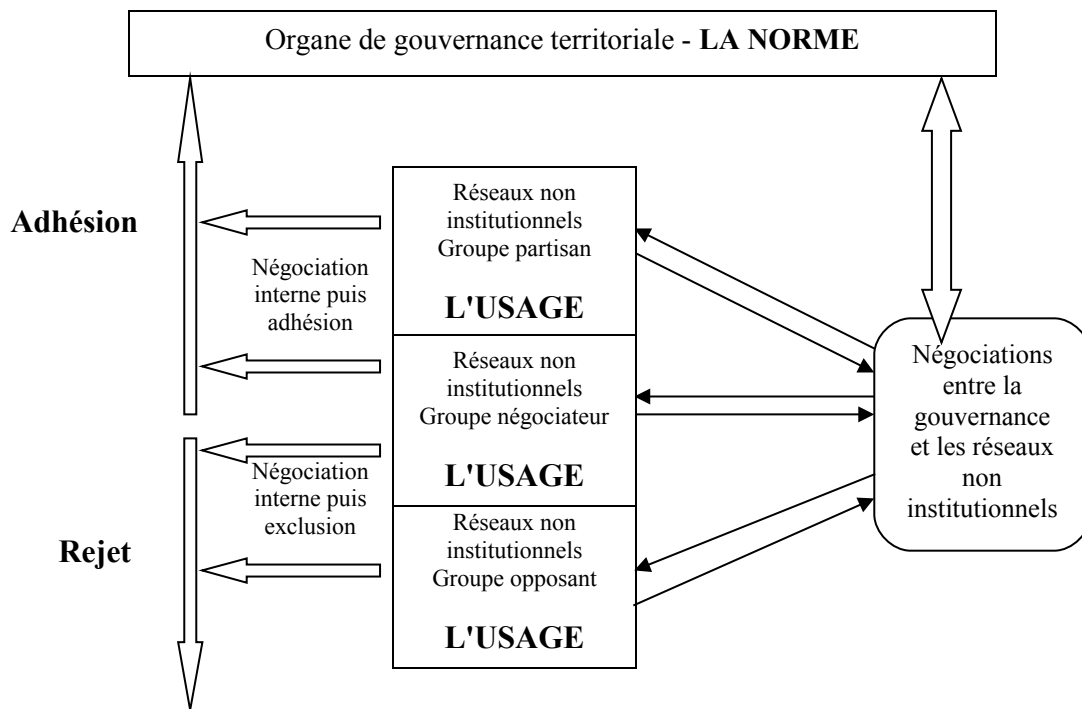


Figure 10 : Schématisation du processus de négociation entre réseaux relationnels

La figure précédente schématise les relations entre le réseau de la gouvernance et les autres réseaux. Le réseau du pôle fonctionne en s'appuyant sur des normes alors que les autres réseaux sont administrés par le principe de l'usage.

Ensuite, selon les usages et les objectifs des réseaux, ils se placeront dans une posture partisane, d'opposition ou de négociation, ce qui aboutira à l'adhésion à un projet ou à son rejet.

5.7 – Synthèse de la quatrième question de recherche

Le pôle de compétitivité Végépolys est constitué de plusieurs filières qui cohabitent au sein d'un même espace qui semble parfois étroit pour laisser s'exprimer les différentes aspirations. De plus, les ressources sont d'autant plus limitées que le pôle est constitué de PME et d'une forte proportion de TPE, aussi les décisions stratégiques et leurs financements imposent des choix et donc des renoncements.

Les filières ont une existence qui date parfois de plusieurs décennies et elles se sont constituées en réponse aux évolutions de leur secteur d'activité, de la conjoncture économique et des aspirations sociales à se constituer en groupes homogènes et représentatifs d'une profession. La formation de ces réseaux est un assemblage de volontés individuelles pour constituer un capital social, afin de renforcer l'effet réseau par une dimension sociale cimentée par des implications personnelles et de générer de la confiance.

Lors de la labellisation du pôle de compétitivité, il a fallu associer les différents partenaires des différentes filières à des projets en rapport avec les objectifs stratégiques du pôle. Ceux-ci sont choisis selon les principales orientations que s'est fixé le pôle, mais en essayant de tenir compte des attentes des différentes filières professionnelles.

Ainsi, l'étude de l'impact des réseaux relationnels dans le processus de prise de décisions au sein d'un territoire économique nous a confirmé le rôle tenu par les réseaux relationnels. En effet, dans le cadre particulier de notre recherche, le poids des réseaux est mobilisé de différentes manières selon la teneur du projet et l'implication des représentants des différentes sensibilités professionnelles.

Ainsi, les négociations se situent à deux niveaux, au sein des groupes non institutionnels et représentatifs de filières, puis entre ces groupes et l'organe de gouvernance du pôle.

Dans le cas où le groupe est opposé au projet porté par l'institution territoriale, le poids du réseau relationnel du groupe est mobilisé contre l'institution. Dans le cas d'un groupe de partisans, le réseau relationnel de celui-ci va créer des liens privilégiés avec le réseau de l'institution territoriale afin de faciliter l'accès à certaines ressources disponibles par le réseau de l'institution. Cela permet également de légitimer le réseau de la gouvernance du pôle. Enfin pour le groupe que nous avons nommé négociateur, deux cas de figure sont possibles. Le groupe obtient satisfaction et dans ce cas il adhère au projet et favorise les contacts entre les réseaux relationnels de l'institution et les filières concernées, soit dans le cas contraire, le groupe va s'opposer avec force, en raison de l'échec des négociations.

Il est à noter que, selon la teneur des négociations, les représentants de ces réseaux relationnels peuvent entrer en désaccord avec les membres de leur réseau et remettre en cause leur légitimité.

Associer plusieurs composantes industrielles dans un même territoire a pour objectif de favoriser les rencontres et les échanges. Ceux-ci peuvent conduire certaines entreprises à travailler ensemble et donc à construire une stratégie commune. D'autre part, les entreprises intégrées dans le pôle bénéficient de la dynamique de croissance animée par l'organe de gouvernance et découvrent, pour certaines d'entre-elles, des pratiques managériales nouvelles. Dès lors, le pôle semble jouer un rôle dans l'apprentissage stratégique de certaines entreprises confrontées à un contexte nécessitant cet apprentissage.

La prochaine partie nous permettra d'analyser cette situation.

6 - Un territoire est-il un facteur d'apprentissage de la stratégie ?

Dans notre étude portant sur le rôle des réseaux relationnels, il nous a semblé pertinent de comprendre si celui-ci, dans un contexte territorial, avait un impact réel sur les stratégies des entreprises, membres du pôle. Quelques auteurs ont étudié les stratégies collectives (Astley et Frombrun, 1983 ; Yami, 2003) et les stratégies agglomérées (Yami, 2003), mais sans vérifier l'implication des réseaux relationnels dans ces stratégies.

Par ailleurs, lors de notre phase exploratoire, nous avons relevé l'importance que le territoire représentait dans la démarche d'apprentissage organisationnel et stratégique de certaines entreprises. En effet, le pôle de compétitivité Végépolys rassemble des entreprises très diverses, notamment par leur taille, qui apprennent à se connaître et à travailler ensemble sur des projets collectifs. Par ailleurs, les informations transmises aux entreprises par le système d'information et d'intelligence économique, les séminaires, les salons et toutes les réunions d'information régulièrement proposées aux membres, représentent pour certaines entreprises une découverte importante, tant sur les informations économiques de leur secteur d'activité que sur les pratiques stratégiques des autres membres.

De plus, l'organe de gouvernance insiste beaucoup sur l'importance de disposer d'une démarche stratégique, notamment pour participer aux projets collectifs qui représentent une promesse d'innovation et de développement. Enfin, la pratique de la stratégie collective suppose, de la part de chaque membre concerné, une implication stratégique de sa structure. Ainsi, certaines entreprises vont devoir "apprendre" à faire "stratégique", à développer une démarche stratégique qui, jusqu'alors, n'était que trop peu envisagée en raison d'une insuffisance de culture entrepreneuriale ou d'un manque de disponibilité. Ingham (1994) rappelle que l'apprentissage organisationnel est un processus social qui enrichit l'entreprise de nouvelles connaissances organisationnelles.

Ainsi, le pôle de compétitivité semble être un espace d'apprentissage à la stratégie et à l'organisation, il incite les entreprises à se conformer à une démarche stratégique par l'observation des partenaires du pôle et par leur implication dans les projets collectifs.

Dès lors, ces stratégies collectives, fortement influencées par les réseaux relationnels, favorisent-elles les ententes ou les oppositions ? Le pôle de compétitivité favorise-t-il l'émergence d'une démarche stratégique ?

La plupart des PME regroupées au sein du pôle existaient avant que celui-ci ne soit labellisé par le gouvernement. Jusqu'alors, ces entreprises avaient développé des stratégies en cohérence avec leurs situations. En raison de leur taille, leurs possibilités de développement restaient limitées. En outre, elles ne disposaient pas de ressources suffisantes pour lutter contre les grandes entreprises de leur secteur ni pour aborder les marchés de masse internationaux.

De fait, la croissance des PME est généralement lente. Elle protège son marché par l'innovation, la flexibilité et l'occupation de marchés de niches. Par ailleurs, les stratégies sont souvent conçues pour consolider les positions acquises.

Parfois, la voie du partenariat permet aux PME d'atteindre une taille facilitant le développement de ses activités ou la création de nouvelles activités et participe à la protection de leur intégrité.

Les PME du pôle végétal angevin se retrouvent dans un nouvel environnement qu'elles doivent apprendre à maîtriser. Au lendemain du succès de labellisation du pôle, celui-ci apporte-t-il les moyens d'un nouveau dynamisme ou représente-t-il simplement une enveloppe fragile, favorisant la communication des entreprises du secteur vers leurs clients ?

La question retenue va s'attacher à étudier l'influence du pôle Végépolys sur les stratégies des entreprises appartenant à ce territoire.

6.1 - Les stratégies territoriales

Le concept de territoire implique, pour ses acteurs, une prise en compte de cet environnement afin de définir un périmètre d'activités et d'orientations dans le but d'en tirer un avantage concurrentiel. Cet environnement aura nécessairement une influence sur la stratégie de l'entreprise. Plusieurs auteurs ont étudié et proposé des formes stratégiques adaptées aux configurations d'organisations collectives.

Desreumaux (1994) indique que *"la coopération relève plus du comportement ou de la politique que de la stratégie proprement dite"* en ce sens où la coopération est un outil pour mettre en œuvre une stratégie basée sur des principes d'intégration, d'alliance, de diversification. Toutefois, l'introduction de la dimension territoriale dans un cadre de coopération permet de considérer la coopération non pas seulement comme un outil de mise en œuvre de stratégies, mais bien comme une stratégie en tant que telle.

Baumard propose quatre formes de stratégies collectives (2000) adaptées d'Astley et Fombrun (1983) :

Les stratégies agglomérées : les mouvements coopératifs entre les firmes sont indirects. Les firmes s'échangent des informations, mais elles le font *via* des organismes professionnels (syndicats, associations, corporations).

Les stratégies confédérées : les mouvements coopératifs entre les firmes sont directs, explicites et formels. Les organisations s'engagent dans des stratégies d'alliance pour délibérément gérer leurs ressources collectives (commensalisme).

Les stratégies conjuguées : les mouvements coopératifs sont motivés par la complémentarité des activités entre les firmes. Ils concernent principalement la gestion de projets communs. Il s'agit d'une symbiose directe.

Les stratégies organiques : l'association entre les firmes est indirecte. Leurs produits ne sont pas substituables, mais elles participent collectivement à la défense de leurs univers stratégiques, en ayant recours notamment à l'influence des prescripteurs et de leurs marchés.

A partir des quatre formes proposées par Baumard, nous retiendrons en particulier les stratégies confédérées, car ce sont celles qui correspondent le mieux à la situation des entreprises membres du pôle.

Par ailleurs, Lecocq et Yami soulignent (2002) que, dans un contexte globalisé, les entreprises peuvent se retrouver à la fois concurrentes et partenaires, privilégiant plutôt des situations de "coopétition" dans un processus de création de valeur. Aussi, de nombreux travaux indiquent que l'avenir des PME réside dans les stratégies collectives.

Par exemple, au sein du pôle, certaines entreprises vont financer des projets à titre individuel et d'autres projets à titre collectif.

Sans s'inscrire dans des comportements coopératifs, des entreprises concurrentes dans un même secteur peuvent être conduites à envisager des stratégies collectives et à gérer ainsi leurs interdépendances en unissant leur destin (Astley et Fombrun, 1983 ; Bresser et Harl, 1986), par exemple en s'associant sur des projets collectifs.

6.2 – L'apprentissage

Nous allons analyser la façon dont le territoire favorise l'apprentissage organisationnel et stratégique des PME du pôle. Cet apprentissage est encouragé par l'existence même du pôle, mais également par le souhait de l'organe de gouvernance de voir se développer des démarches stratégiques dans les PME, cela devant faciliter le développement de projets collectifs. Enfin, en dehors de toute incitation, certaines PME découvrent, au contact des autres entreprises, la nécessité d'avoir une démarche stratégique.

6.3 - Le rôle de l'institution territoriale

L'institution territoriale est figurée par l'organe de gouvernance du pôle. Celle-ci encourage le développement du pôle, notamment par des actions ciblées de formations, des séminaires ou des réunions d'information. Elle permet également d'accroître les possibilités de développement, tant de la production que par exemple du marketing collectif de produits au travers de son rôle centralisateur et coordonnateur.

Astley et Fombrun (1983) précisent que la stratégie collective est une réponse systémique formulée par un ensemble d'organisations, dans le sens où un système possède des propriétés indépendantes des parties qui le composent, ces propriétés étant représentées par l'organe de gouvernance. Par ailleurs, Pecqueur rappelle l'intérêt de la construction des Systèmes Productifs Locaux qui ont en commun la valorisation des stratégies des membres du territoire, leur solidarité et le dialogue entre entreprises et territoire.

Les travaux de Gundolf (2004) ont permis de distinguer deux formes de stratégies collectives selon que l'on se place au niveau de l'entreprise ou au niveau de l'organe de gouvernance.

Ainsi, les stratégies proactives (ou *bottom-up*) émanent des entreprises, et peuvent (ou non) être reprises, par la suite, par les institutions. L'avantage de la reprise du projet collectif par l'institution permet la décharge de travail, de risque et de temps des entreprises concernées.

A l'inverse, les stratégies réactives (ou *top-down*) sont issues de la volonté institutionnelle. Elles trouvent (ou non) un terrain favorable auprès des entreprises du pôle. L'organe de gouvernance peut alors être tout à la fois accélérateur, catalyseur et pilier de la mise en oeuvre de la stratégie, il peut également mener à un appauvrissement de la créativité si son intervention n'est pas adaptée.

Au sein du pôle Végépolys, la gouvernance territoriale mesure la difficulté que certaines entreprises ont à suivre ou à mettre en oeuvre une démarche stratégique.

[...] j'ai tendance à penser que, même si les chefs d'entreprises sont tout à fait intelligents, il n'y en a pas énormément, d'entreprises, qui ont formalisé leur stratégie [...]

Dans cet extrait, il est dénoncé la faible implication formalisée de la stratégie d'entreprise, ce qui laisse supposer qu'il est nécessaire d'y remédier.

Il y a toutefois, de la part de la gouvernance du pôle, un constat de la nécessité d'une vision stratégique de certaines entreprises. C'est l'un des enjeux majeurs du pôle de compétitivité de favoriser cet apprentissage et de permettre l'organisation de projets collectifs dans le cadre d'une vision stratégique collective.

[...] ce qui est aussi important pour les entreprises, c'est que le pôle va les amener à avoir petit à petit une démarche stratégique. Collectivement, elles ont réfléchi à un certain nombre de choses, qui vont impacter sur le cœur de métier. [...] Je ne suis pas certain que les entreprises ont appréhendé autant de questions un petit peu à long terme, [...].

L'apprentissage de la démarche stratégique est la cause de réflexions que se posent les entreprises quelque peu bousculées face à de nouvelles situations dont l'intensité est provoquée par l'activité du pôle.

Les concepts de vision et d'intention stratégique ont été développés, à partir des années 1980, par de nombreuses recherches. La vision stratégique est souvent présentée dans trois dimensions : la première concerne la nature de la vision stratégique par la représentation mentale développée par le dirigeant (Cossette, 1993, 1994), la deuxième est celle du "futur" de la vision stratégique, enfin, la troisième dimension (Westley et Mintzberg, 1989 ; Filion, 1989 ; Carrière, 1990) correspond à la vision stratégique selon une approche interne (organisation, activités) et externe (environnement).

Nous retiendrons également la définition proposée par Hamel et Prahalad (1994), dans laquelle le principe de la vision stratégique, pour une entreprise, revient à se fixer des ambitions démesurées pour le futur par rapport à l'état actuel de ses ressources. La vision est ainsi un point de repère que l'entreprise se fixe dans l'avenir, en dehors de toute contingence liée à son passé et à son présent.

L'organe de gouvernance territoriale est conscient du rôle de coordinateur et de l'influence qu'il a sur les pratiques managériales, cela fait partie de ses missions. En effet, le territoire est appréhendé non seulement comme une construction sociale mais également comme une ressource et donc comme un outil potentiel de développements stratégiques.

[...] j'ai l'impression que le pôle, par la nature de ses réflexions, peut faciliter cette intériorisation de la stratégie, on ramène des éléments qui demain devraient permettre aux gens de se poser les bonnes questions [...].

Dans cet extrait, l'accent est mis sur le pôle, et ses organes de gouvernance, qui va entreprendre une réflexion pour favoriser la démarche stratégique des entreprises.

Comme le soulignaient Angeon et Callois (2004), la nature, la qualité et la densité des relations imbriquées dans la structure sociale territoriale permettent aux individus d'accéder à des ressources diverses, et peuvent être présentées comme un potentiel de développement.

Ainsi, les actions des entreprises et leurs stratégies contribuent à donner un sens spécifique à l'espace. Ce dernier est le produit des stratégies et des rapports sociaux (Lefebvre, 1974).

6.4 - L'entreprise et l'apprentissage

Lors de notre étude, plusieurs acteurs du pôle ont avancé l'impact positif du territoire et des projets collectifs sur l'apprentissage organisationnel des entreprises et leur prise de conscience de la nécessité d'une démarche stratégique.

[...] les entreprises ont des questions de production, de marketing, et là il y a une ouverture qui n'est pas uniquement une forme de curiosité mais qui est plutôt un apprentissage et qui demain va pouvoir aider à véritablement avoir une réflexion stratégique [...]

La réflexion stratégique que les entreprises commencent à développer rejoint d'autres questions qu'elles se posent habituellement et qui permet de donner de la légitimité à une démarche stratégique.

Comme le précisaient déjà Saïas et Greffeulle en 1992, l'apprentissage et le changement organisationnels sont désormais les seules sources d'avantage concurrentiel soutenables. De nombreux travaux ont cherché à déterminer les critères définissant une véritable entreprise apprenante. Le processus d'apprentissage est souvent présenté en quatre points : le premier étant le processus d'adaptation, puis le processus d'imitation, ensuite le processus d'expérimentation et enfin le processus guide de l'action collective.

Dès 1963, le processus d'adaptation est décrit par Cyert et March qui conceptualisent l'organisation comme un système ouvert rationnel et adaptatif qui apprend de ses expériences pour modifier ses comportements en fonction de l'environnement, selon des normes et des routines précisément définies.

Inspiré de la théorie de l'apprentissage social proposée par Bandura (1977), le processus d'imitation permet d'observer les expériences négatives et d'en tirer des enseignements en évitant ainsi d'être touché, ce qui permet d'identifier les bonnes pratiques et de les expérimenter (Di Maggio et Powell, 1983).

Le processus d'expérimentation implique, de la part des entreprises, un état de fréquents changements à la fois dans les structures, les processus, les stratégies, *etc.* (Huber, 1991 ; Starbuck, 1983). Ceci nécessite une flexibilité suffisante dans le temps et leur assure de ne pas chercher à s'adapter sans cesse.

Le dernier processus nous intéresse particulièrement en raison de son attachement à la sphère collective des cadres d'action. Cela revient, pour les entreprises, à générer et organiser des actions communes et à les adapter selon les finalités fixées.

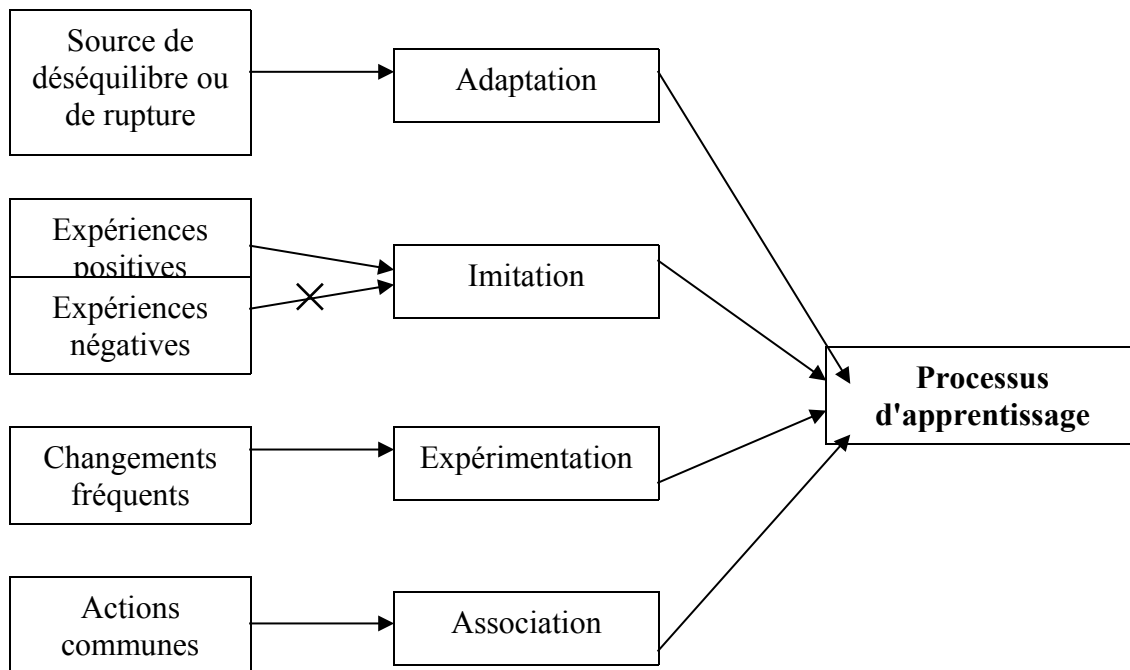


Figure 11 : Le processus d'apprentissage

La figure ci-dessus reprend les quatre points nécessaires à un procesus d'apprentissage.

Les travaux de Brown et Duguid (1996) montrent comment l'apprentissage d'une organisation est socialement construit pour parer les insuffisances des pratiques normatives de l'organisation. Les individus interagissent pour affiner et compléter leurs représentations, les tester et les faire évoluer. Les acteurs sont des concepteurs d'actions qui n'ont pas les moyens d'inventer ni de concevoir de nouvelles actions pour chaque nouvelle situation.

Ils doivent, ainsi, se doter de modèles ou de théories rendant la réalité plus simple, pour l'appréhender, la gérer et agir sur elle (Argyris et Schön, 1978).

Les PME du pôle Végépolys s'inscrivent dans ces différentes formes d'apprentissage. Elles vont en effet chercher à développer leurs pratiques selon différents processus qui impliquent des capacités à s'adapter, notamment par l'observation et l'imitation et ceci grâce à un contexte collectif qui facilite ces apprentissages.

[..] le troisième axe est en train d'évoluer un peu, il ressort de cette partie une recherche scientifique, il s'appelle création de valeurs stratégiques, c'est un travail de prospective, l'idée est de travailler au-delà du produit ou de son processus dans l'environnement au sein de l'entreprise, ça peut toucher la logistique, les ressources humaines, le marketing et cela dans une approche transversale et mutualiste entre filières [...]

La démarche stratégique que la gouvernance du pôle souhaite voir utiliser par les entreprises prend une direction plus formelle, c'est un axe de développement identifié par les membres de Végépolys.

Le pôle offre un terrain privilégié pour l'étude de la confiance et de l'apprentissage, en particulier de nature inter-organisationnelle. D'après Deutsch (1958), un contexte d'incertitude, source de vulnérabilité, est essentiel à la présence de la confiance dans l'échange. La confiance permet et renforce le comportement coopératif (Gambetta, 1988 ; McAllister, 1995), tout en favorisant l'apprentissage (Dodgson, 1993).

En outre, la confiance contribue à renforcer les processus de création et de modification des règles et routines partagées pour les entreprises partenaires (Lazaric et Lorenz, 1998), ainsi qu'à réduire les coûts de transaction. Tout l'enjeu est donc de renouveler des compétences clés (Prahalad et Hamel, 1990), par une utilisation nouvelle, souvent dans le but de développer des innovations et des stratégies de rupture (Dumoulin et Simon, 2005).

[...] au début, on est venu au pôle en tant qu'observateur, on paye une adhésion pour voir. Personnellement, je pense qu'on peut construire quelque chose si la confiance est là. [...] Vous parliez de stratégies collectives, on n'en est pas encore complètement là. On commence juste. C'est le stade ultime d'une structure telle que Végépolys, c'est-à-dire que la confiance soit là et tellement là qu'on accepte de partager la stratégie et les moyens de recherche. La recherche est un avantage compétitif et si on met ça dans un panier commun, il faut vraiment avoir confiance dans les gens et les structures avec lesquelles vous travaillez [...]

Dans cet extrait, la stratégie collective est associée à la confiance et au partage. Toutefois, il est précisé que le pôle n'en est pas encore là, ce qui laisse entendre que cette démarche est en phase de développement. La confiance est un état long à s'installer entre des individus.

6.5 - La place des réseaux relationnels dans les processus d'apprentissage

L'objet de notre recherche est de mesurer en quoi les réseaux sociaux sont impliqués dans les processus d'apprentissage et le développement de démarches stratégiques de la part de certaines entreprises du pôle de compétitivité Végépolys.

Julien (2004) souligne que le territoire formé par les institutions locales, la structure industrielle locale, l'organisation de la coopération entre les firmes et/ou institutions, et la culture, jouent un rôle majeur dans le développement des réseaux sociaux. Ceux-ci, comme nous l'avons dit, vont se déployer, notamment en s'appuyant sur leur histoire et sur la volonté du pôle de mutualiser ces réseaux. Les réseaux sont formels et informels, institutionnels et non-institutionnels et favorisent la confiance entre les acteurs. Ils vont ainsi jouer un rôle important dans la démarche de construction stratégique par l'observation des autres acteurs, par la participation à des projets collectifs et par la volonté de la gouvernance du pôle qui va utiliser les réseaux pour informer sur la démarche stratégique nécessaire en favorisant son apprentissage.

Ainsi, comment les réseaux relationnels sont-ils impliqués dans les processus d'apprentissage des entreprises du pôle ?

La littérature nous a montré les liens entre, d'une part, le capital social et les réseaux relationnels et, d'autre part, les actions collectives. Ces liens sont particulièrement développés dans un environnement territorial et favorisent le développement des activités économiques.

*[...] le pôle est une réunion d'intérêts qui reste à organiser, les problèmes d'organisation ont occupé l'énergie du pôle. Je pense qu'on a progressé sur l'aspect stratégique.
La partie réseau se développe, des entreprises commencent à s'organiser et à travailler avec d'autres [...]*

On voit dans cet extrait que l'organisation se met en place doucement. Le processus d'apprentissage est long, il implique de la confiance. De plus, la démarche stratégique n'est pas, tout au moins au début, la priorité des principales entreprises membres du pôle.

De plus, l'organe de gouvernance territoriale a pour mission de favoriser l'apprentissage organisationnel et la prise en compte de démarches stratégiques de ses membres, notamment dans les projets collectifs. Il va toutefois devoir tenir compte de l'effet d'apprentissage, par nature un peu long, tout en insistant sur cette nécessité.

[...] le pôle est chargé de donner une consistance relationnelle, commerciale, stratégique à des entreprises très différentes par secteur et par taille et c'est difficile [...]

La difficulté est accentuée par la diversité des filières et des entreprises, généralement de petite taille. Ce qui implique la présence d'un chef d'entreprise n'ayant pas toujours le temps nécessaire pour réfléchir à la stratégie de son entreprise.

Enfin, certaines entreprises, les plus petites et celles qui ne disposent pas de compétences stratégiques et organisationnelles, sont de nature prudente et avant de s'engager dans des projets collectifs, elles observent et tentent de mieux connaître les enjeux et les conséquences pour leur propre structure.

[...] au début on est un peu attentiste et puis on voit si nos besoins peuvent s'articuler avec le pôle, et qu'allaient faire les autres entreprises ? Si on ne plongeait pas à l'intérieur, on n'allait pas comprendre comment cela fonctionnait [...].

[...] je pense que beaucoup de personnes ont une vision stratégique, mais peuvent difficilement l'exprimer dans leur structure et ils profitent d'échanges pour exprimer leurs idées [...]

Ces extraits montrent les difficultés qu'il y a à mettre en œuvre une démarche stratégique. En premier lieu la prudence conduit certains chefs d'entreprise à prendre du recul avant de s'engager. Ensuite, la culture d'entreprise ne favorise pas toujours la réflexion stratégique mais plutôt les tâches opérationnelles, directement valorisables.

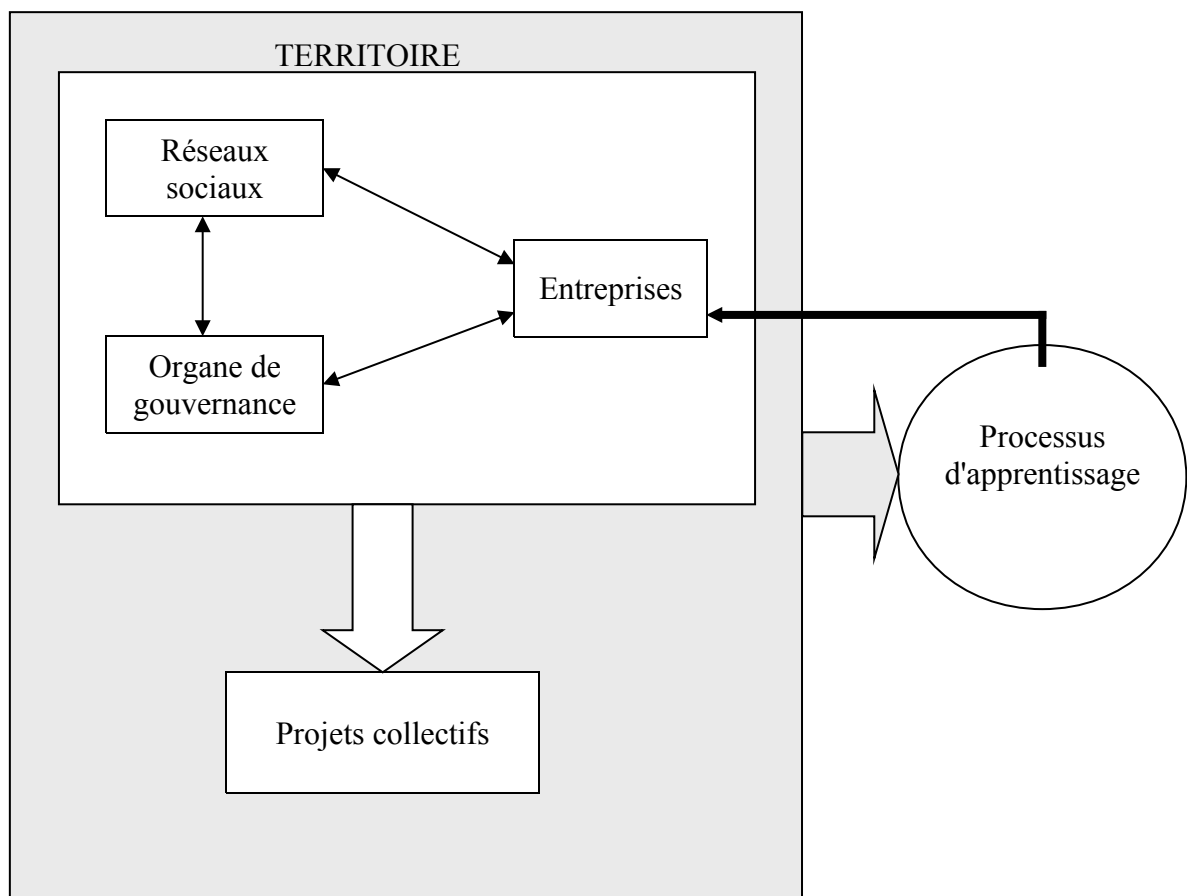


Figure 12 : Le processus d'apprentissage dans un contexte territorial

Ce schéma montre l'interaction entre les entreprises, l'organe de gouvernance et les réseaux présents dans le pôle pour favoriser le développement de projets collectifs. Les entreprises s'inspirent de cet apprentissage pour développer une démarche stratégique qui, parfois, faisait défaut ou qui n'était pas considérée comme indispensable à la bonne marche de l'entreprise. Ainsi, le contexte territorial influence les processus d'apprentissage, il favorise l'apprentissage d'une démarche stratégique dont certaines entreprises vont profiter. C'est le cas, en particulier, de PME ou TPE dont l'entrepreneur a engagé son entreprise dans des projets collectifs et qui se retrouve confronté à une réflexion et une planification stratégique, ce qui l'oblige à adapter son mode de management à ces nouvelles pratiques.

C'est l'ensemble de ces interactions et de ces projets qui va alimenter les processus d'apprentissage. En effet, l'implication et l'observation des entreprises, la volonté de la gouvernance, les projets collectifs et le contexte territorial de proximité et de ressources, nourrissent le processus d'apprentissage dont certaines entreprises vont profiter pour réorganiser leur structure et apprendre à développer une démarche stratégique.

6.6 - Synthèse de la cinquième question de recherche

L'un des objectifs principaux d'un pôle de compétitivité est de permettre aux différents acteurs du pôle de se rencontrer, de se connaître et de travailler ensemble à des projets collectifs. La mise en relation des acteurs et de leurs réseaux relationnels va les obliger à travailler collectivement, à coopérer et à se fondre dans une structure stratégique commune. Cette mise en commun nécessite une implication des différents acteurs et une adaptation à l'approche organisationnelle de leurs partenaires.

Cette concentration de pratiques va favoriser les échanges et la formalisation des stratégies collectives et individuelles et ainsi engager certaines entreprises à prendre conscience de leur stratégie ou à s'appliquer à la développer. Ce processus prend la forme d'un apprentissage que certaines entreprises vont mettre à profit pour "apprendre" à avoir une démarche stratégique.

Ainsi, le territoire va inciter les entreprises à développer une démarche stratégique, ce qui facilitera la prise de conscience de l'intérêt que doivent susciter les actions développées par le pôle de compétitivité et ce qui favorisera le développement organisé de certaines entreprises à la faveur de leur nouvelle vision stratégique. En outre, la gouvernance du pôle possède des propriétés indépendantes des entreprises, de sorte qu'elle peut servir d'appui et de catalyseur dans les processus d'apprentissage.

Ainsi, la conjugaison du contexte territorial, de l'existence de réseaux sociaux et l'appui de l'organe de gouvernance peuvent stimuler les processus d'apprentissage stratégique de certaines entreprises du pôle.

7 - Synthèse du troisième chapitre

Ce dernier chapitre nous a permis de confronter la littérature abondante, traitant du capital social, des réseaux sociaux et des territoires, avec notre terrain d'étude.

Rappelons que l'objectif de notre recherche est de vérifier en quoi le capital social et les réseaux relationnels peuvent influencer l'organisation d'un territoire.

Ainsi, nous nous sommes mis en quête de situations et de faits pouvant mettre en évidence cette influence. Nous avons retenu quelques-uns des cas qui nous semblent emblématiques de cette représentation. Dès lors, la problématique ne se résume pas à une question précise, mais à un ensemble de questionnements qui doivent contribuer à nous éclairer sur le rôle joué par le capital social et par les réseaux sociaux au sein d'un territoire économique.

Ces questionnements viennent compléter les recherches nombreuses qui ont été réalisées sur ces concepts, en apportant, nous l'espérons, des réponses pertinentes pouvant servir à prolonger ces recherches ou à les tester dans des contextes différents. Notre contribution s'est portée principalement sur le capital social et sur les réseaux relationnels, ces deux concepts étant, comme nous l'avons montré, très liés.

7.1 - Apports de nos recherches concernant le capital social

Nos recherches sur le rôle du capital social ont donné lieu à différentes démonstrations que nous allons brièvement rappeler.

En premier lieu, un éclaircissement a été apporté sur les liens de causalité entre le capital social et les réseaux relationnels. Ceci nous a permis de montrer et de différencier comment un capital social et un réseau relationnel se constituaient respectivement. Nous avons également expliqué la façon dont un portefeuille de relations était mobilisé et la nécessité d'activer ces relations pour bénéficier des ressources correspondantes. Cette partie de nos travaux nous a également permis de distinguer la teneur des relations entre deux individus selon la qualité et la quantité des ressources qui étaient accessibles.

Par la suite, nous nous sommes attaché à démontrer qu'un capital social était transmissible. Cette situation de transfert s'est révélée à nous par nos observations sur le terrain et par différents échanges. Elle est intéressante en cela qu'elle n'avait jamais été décrite dans la littérature sur le capital social. Il faudrait, désormais, effectuer différents tests pour confirmer nos propositions et vérifier sa validité dans d'autres contextes.

Lors de nos études sur le capital social, nous avons également décrit la façon dont un portefeuille, et à travers lui le capital social d'un individu, se constituait et hiérarchisait les relations qui y étaient stockées pour ensuite pouvoir les mobiliser.

Enfin, la comparaison entre un réseau institutionnel et un réseau non institutionnel nous a permis de vérifier comment le capital social était mobilisé. Dans le cas d'un réseau institutionnel, la mobilisation est faible et a pour objectif de mutualiser les autres réseaux ou les différents acteurs autour de projets collectifs. Dans le cas d'un réseau non institutionnel, le capital est plus fortement mobilisé et permet à son titulaire de se dissocier de la collectivité et de conforter son réseau personnel.

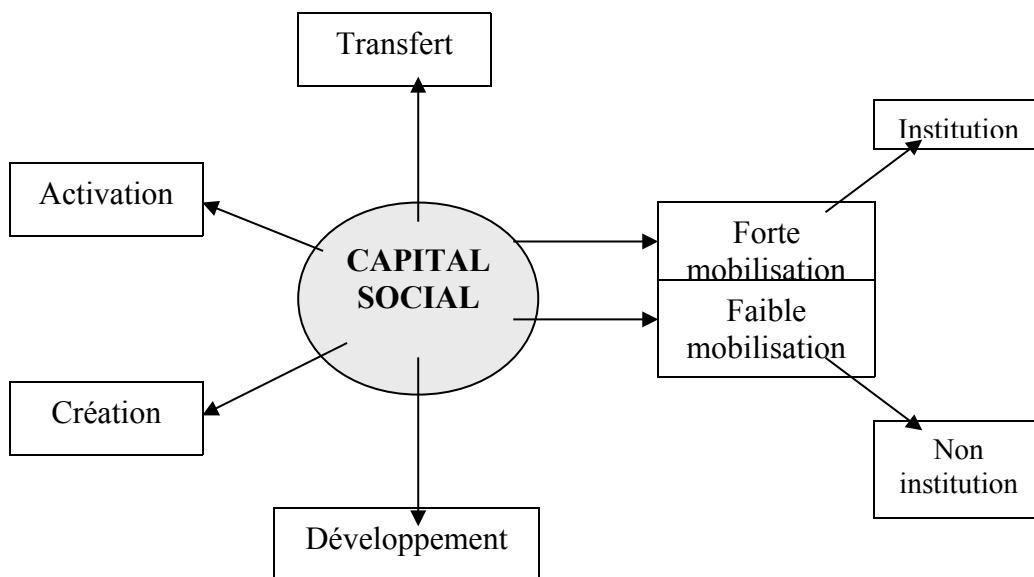


Figure 13 : Contour de nos recherches sur le capital social

7.2 - Apports de nos recherches concernant les réseaux relationnels

L'autre pan de notre recherche s'est focalisé sur les réseaux relationnels. Il s'agit, comme pour le capital social, de vérifier son rôle dans le pôle Végépolys. Les réseaux sont une des composantes actives et influentes dans l'organisation du territoire. Ils rassemblent les acteurs et les représentent. Ils forment, ainsi, un pouvoir et une identité dont le territoire doit tenir compte pour son développement. De plus, dans le cadre de la mission du pôle, qui revient à réunir les différents acteurs, les réseaux vont permettre de faciliter les échanges ou parfois vont orienter les projets dans leur sens, ou tout au moins, dans le sens des réseaux les plus influents.

Comme pour le capital social, nous avons cherché à comprendre comment se constituait un réseau relationnel dans un territoire. Cela nous a conduit à comprendre comment un acteur intégrait ou était intégré dans un réseau relationnel.

Nous avons également détaillé comment les réseaux sociaux cohabitaient entre eux, et en particulier comment celui de l'organe de gouvernance procédait pour rassembler les acteurs du pôle. Par ailleurs, nous avons vérifié comment se réalisaient les échanges entre les réseaux non institutionnels et le réseau de la gouvernance, notamment lors de préparation de projets collectifs.

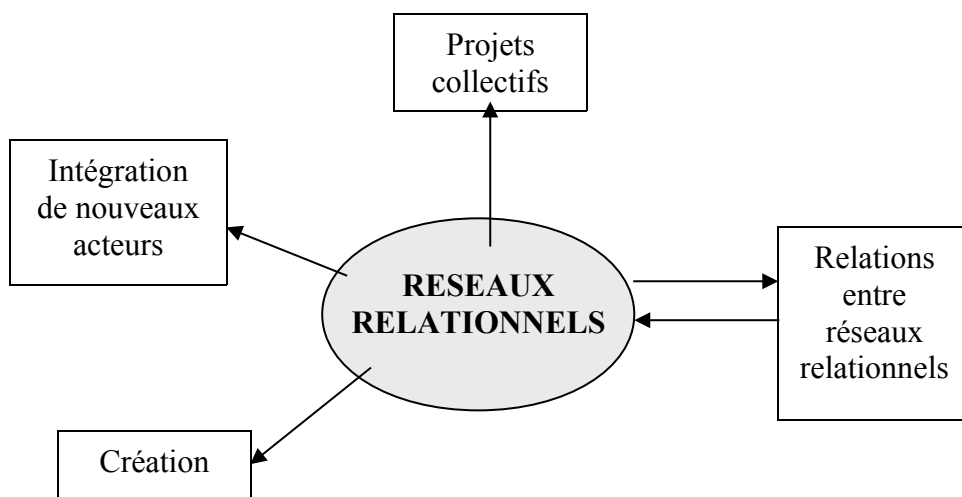


Figure 14 : Contour de nos recherches sur les réseaux relationnels

7.3 – Apports de nos recherches concernant l'impact des territoires sur l'apprentissage stratégique

L'un de nos questionnements, révélé par l'observation des interactions entre les entreprises et quelques entretiens, concerne la démarche stratégique que certaines entreprises développent au contact des autres entreprises. En effet, la mise en relation des entreprises, des acteurs et des réseaux relationnels favorise un apprentissage stratégique.

Celui-ci se réalise selon des procédures décrites par certains auteurs et dans lesquelles l'entreprise va s'adapter aux contraintes, imiter les bonnes pratiques, organiser sa structure pour faciliter les changements et développer des aptitudes aux actions coopératives.

Nos apports, nous l'espérons, ont contribué à l'accroissement de nos connaissances tant sur les aspects théoriques, par l'étude des concepts que nous avons mobilisés, que sur les aspects managériaux en tentant d'y apporter des réponses adaptées.

8 - Proposition d'un outil d'évaluation du capital social

La littérature a largement exposé les rôles que joue le capital social. Ceux-ci, d'abord développés par les sociologues qui y ont vu un outil d'analyse et de compréhension de phénomènes sociaux, l'ont été ensuite par les économistes qui se sont intéressés à ce concept afin de compléter notamment la théorie des coûts de transaction. Enfin les gestionnaires, à leur tour, se prennent d'intérêt pour le capital social qui permet de mieux comprendre les stratégies collectives et toutes les situations encadrées dans des environnements dans lesquels la dimension sociale et les interactions entre les acteurs, à défaut d'être prédominante, sont mises à contribution.

Par conséquent, nous souhaitons proposer un outil permettant d'évaluer la qualité d'un capital social et plus précisément le portefeuille de relations d'un individu. Cet outil est une matrice dans laquelle les deux facteurs retenus sont la qualité (ou l'importance) d'un réseau relationnel et la position de l'individu dans le réseau. Ces deux facteurs sont difficiles à mesurer, mais nous proposons toutefois quelques pistes à explorer.

La qualité d'un réseau relationnel peut être mesurée par plusieurs critères : la taille du réseau ou encore son degré d'influence.

La taille du réseau se mesure par le nombre de ses membres, elle représente un pouvoir quantitatif qui peut peser dans les prises de positions collectives. Le degré d'influence d'un réseau est plus difficile à mesurer, toutefois la qualité de ses membres est un bon critère pour cette évaluation. Sa position sur l'échiquier économique est également un facteur à prendre en compte.

Quant à la position de l'individu dans le réseau, c'est également un critère difficile à mesurer. Cependant les responsabilités que l'individu assume peuvent permettre de le situer dans le réseau. Ainsi, un membre disposant de fortes responsabilités jouera probablement un rôle plus important dans le réseau. Les facteurs d'ancienneté, de légitimité et de richesses de liens avec d'autres réseaux sont aussi des facteurs à retenir.

Un autre critère est à considérer : la finalité du réseau. En effet, un individu sera d'autant mieux positionné dans un réseau que sa situation professionnelle ou que ses compétences seront en relations étroites avec cette finalité.

La construction de la matrice représentative va s'appuyer sur les deux facteurs présentés plus hauts et qui en représenteront les deux axes. Nous placerons l'importance du réseau sur l'axe des ordonnées, quant à la position de l'individu, elle sera représentée par l'axe des abscisses. A l'intérieur de la matrice nous placerons le portefeuille de relations représentatif de la position d'un individu dans chacun des réseaux dans lesquels il se trouve. La taille du cercle représentant cette relation indiquera le nombre de liens que possède l'individu dans ce réseau.

Enfin, nous devons déterminer les valeurs médianes des deux axes. Pour l'axe des abscisses, représentant la position de l'individu dans le réseau, nous considérerons une médiane partageant les positions selon les critères suivants :

- En premier lieu, si l'individu est responsable du réseau ou qu'il appartient à sa gouvernance, à son conseil d'administration, ou s'il s'agit d'un membre dont l'avis peut bloquer des décisions, il sera positionné dans les cadrans situés à gauche. La graduation sera formalisée par un ou deux "+" selon sa position dans la gouvernance du territoire ou selon son pouvoir de blocage
- En second lieu, si l'individu appartient à ce réseau comme simple membre, il sera positionné sur les cadrans de droite. Ensuite, si c'est un membre important mais peu influent, par exemple un membre pour lequel le réseau prendra des décisions tout en étant attentif à ne pas le mécontenter, il sera plutôt placé vers le signe "-". Dans le cas où l'individu est membre peu influent et pour lequel le réseau n'a pas d'attention particulière, alors il sera placé vers le signe "- -"

Pour l'axe des ordonnées représentant la qualité d'un réseau, nous considérerons une médiane partageant les réseaux selon les critères suivants :

- En premier lieu, le nombre de membres des réseaux concernés est un indicateur qui nous permettra de les classer entre eux et d'en tirer une moyenne afin de différencier les réseaux sur ce facteur
- En second lieu, nous allons également retenir la qualité des membres des réseaux et leur influence sur les organes de décision locaux (économiques, politiques, *etc.*)

Les signes "+" et "-" seront également utilisés pour calibrer nos placements.

La valeur de la médiane sera ainsi constituée de la moyenne de l'ensemble des membres des réseaux et de l'influence de la qualité des membres des réseaux. L'une étant quantitative, l'autre qualitative, nous choisirons la moyenne sur laquelle nous appliquerons un coefficient dépendant de la qualité des membres des réseaux. Ainsi, le caractère qualitatif du réseau doublera la moyenne correspondante afin de peser suffisamment par ce facteur.

Sans être d'une grande précision, cette graduation va toutefois permettre de différencier suffisamment les réseaux et les positions de l'individu et lui permettre de disposer d'une représentation globale de ses réseaux et de leur importance. Dès lors, l'utilisateur disposera d'un outil permettant de mémoriser ses ressources relationnelles et ainsi de mieux les gérer.

En conséquence, le classement du portefeuille de relations dans cette matrice, doit refléter la situation dans laquelle se trouve l'individu vis-à-vis de ses réseaux. Nous avons retenu quatre termes devant représenter ces situations : Star, Dépendant, Chapelle et Symbolique.

Il est facile d'imaginer la situation d'un individu disposant d'une position forte dans un réseau important, le qualificatif de "Star" est tout à fait approprié. D'ailleurs Allen (1984) qualifiait déjà de "Stars" les personnes disposant du plus grand nombre de contacts.

Lorsqu'un individu a une position faible ou moyenne dans un réseau important, il est en "dépendance" de ceux qui disposent des meilleures positions. Pour développer son portefeuille de relations dans ce réseau, l'acteur doit approcher les stars et entrer dans un cercle de relations plus riche, à la condition d'y être autorisé. Il doit pour cela valoriser les ressources qu'il envisagera d'échanger.

Par ailleurs, une position forte dans un réseau peu important représente un portefeuille de relations que nous avons qualifié de "Chapelle". En effet, les relations correspondantes offrent un potentiel d'échanges réduits en raison de la faible importance du réseau. L'individu dispose donc d'un portefeuille de relations limité à son groupe dont l'influence est elle-même assez peu importante.

Enfin, l'acteur dont la position est faible ou moyenne dans un réseau peu important se retrouve dans la situation que nous avons nommée "Symbolique". Sa place dans ce réseau n'est pas indispensable, il n'a que peu de moyens d'échanges dans un réseau offrant peu de ressources et d'intérêt.

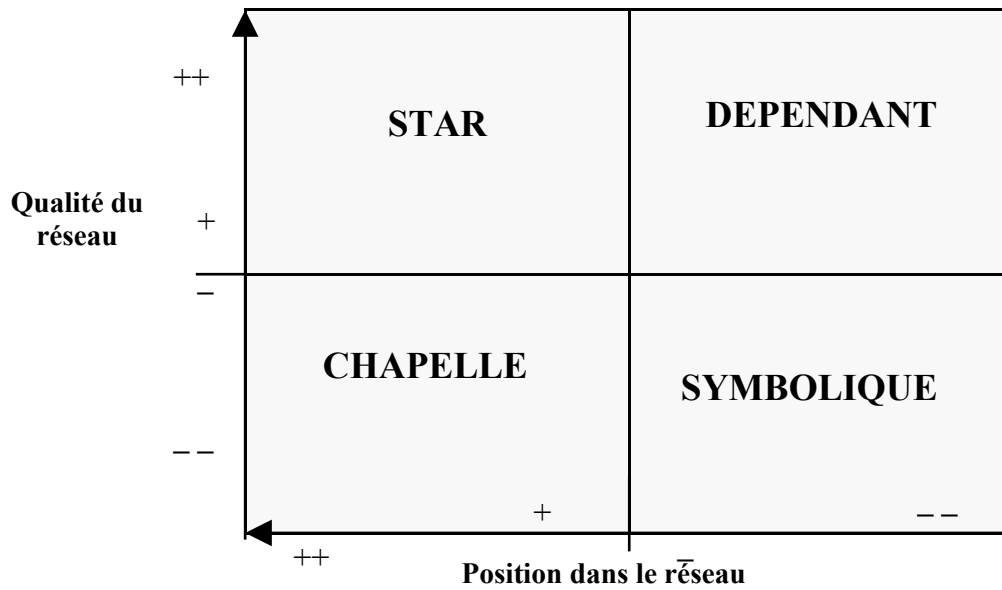


Figure 15 : Matrice d'évaluation du portefeuille de relations

8.1 - Utilisation de la matrice

Cette matrice permet de situer le portefeuille de relations d'un individu, mais doit également essayer d'apporter des recommandations selon la position qu'occupe chacune des relations. Nous allons donc présenter chaque case et nous détaillerons les contraintes imposées par leur position dans la matrice. Nous illustrerons également chacune des cases par des exemples tirés de notre champ d'étude.

8.1.1 – La case "STAR"

La dénomination retenue pour cette case exprime pleinement la réussite tant de l'acteur que des réseaux qu'il administre.

La case "Star" regroupe des relations appartenant à des acteurs disposant d'une bonne position dans des réseaux de qualité.

Lorsqu'une relation est placée dans la case "Star", cela indique que l'individu qui en est possesseur dispose d'une position favorable dans des réseaux de qualité. Dans ce cas, il bénéficie d'un grand nombre de ressources, il dispose également d'un large maillage de relations qu'il pourra facilement mobiliser.

Mais, il doit toutefois continuer à entretenir cette situation d'une part en confortant sa position dans le réseau et d'autre part en participant au développement de son influence. Cet engagement doit provoquer un retour sur investissement largement évoqué par plusieurs auteurs (Coleman, 1990 ; Putnam, 1995 ; Burt, 1997).

Nous retrouvons la position "Star", par exemple, dans le cas du réseau relationnel du responsable d'une institution ou du responsable d'une entreprise fortement impliquée dans l'arène décisionnelle du territoire. En effet, sa position lui donne un accès privilégié aux réseaux les plus importants et sa situation lui confère les moyens d'accroître la qualité et la taille de ceux-ci.

8.1.2 – La case "DEPENDANT"

L'appellation retenue pour exprimer la situation de ces relations traduit bien l'idée de dépendance aux réseaux influents vers lesquels les acteurs vont tenter de se tourner.

La case "Dépendant" regroupe des relations appartenant à des acteurs disposant d'une position faible ou moyenne dans des réseaux de qualité.

Lorsqu'une relation est placée dans la case "Dépendant", cela indique que l'individu qui en est possesseur dispose d'une position peu favorable dans des réseaux de qualité. Dans ce cas, il ne peut bénéficier pleinement des ressources disponibles dans ces réseaux, il est au contraire dépendant des acteurs mieux installés que lui et vers lesquels il va devoir se rapprocher pour améliorer sa position et accéder aux ressources correspondantes.

Ainsi, les individus situés dans la case "Dépendant" disposent de l'avantage à être dans des réseaux de qualité, mais ils doivent participer à l'entretien de ce réseau, et ils devront aussi mobiliser leur énergie à améliorer leur position. Cette énergie est principalement constituée de temps mis à disposition du réseau et d'implication dans différentes commissions par exemple, au risque de délaisser un peu leur propre activité professionnelle. Il est également fort probable que leur temps personnel soit en partie accaparé par cette détermination à améliorer leur position.

Les acteurs que nous pourrions retrouver dans la situation de "Dépendant" sont les nouveaux entrants, les responsables d'entreprises peu impliquées dans les instances de gouvernance du territoire, ou encore les individus ne disposant pas de ressources suffisantes pour favoriser des échanges avec les "Stars".

8.1.3 – La case "CHAPELLE"

La case "Chapelle" regroupe des relations appartenant à des acteurs disposant d'une bonne position dans des réseaux moyennement influents. Par "Chapelle" nous entendons la clique ou l'ensemble regroupé autour d'un acteur majeur.

Lorsqu'une relation est placée dans la case "Chapelle", cela indique que son possesseur détient une place importante dans des réseaux de qualité moyenne. Il peut utiliser les ressources disponibles de ces réseaux, notamment pour tenter de développer des échanges avec des réseaux plus importants. Sans pouvoir véritablement faire pression de façon forte sur les décisions ou limité dans l'accès à certaines ressources, il va toutefois pouvoir mobiliser efficacement les réseaux dont il est responsable.

Une relation placée dans la catégorie "Chapelle" doit ainsi inciter l'individu à développer son réseau, afin de lui permettre d'acquérir plus d'importance. Toutefois, si ce réseau n'a plus guère de portée, il peut s'en servir pour influencer les autres réseaux en utilisant sa position et son expérience.

Les acteurs placés dans cette case représentent des réseaux plutôt anciens, qui n'ont pas réussi à maintenir leur prépondérance face à de nouveaux réseaux peut-être plus dynamiques, plus au fait des réalités du moment. Si les acteurs réagissent en développant par exemple de nouveaux réseaux, ou en intégrant des nouveaux entrants, ils risquent de perdre leur influence et de ne plus compter sur la scène décisionnelle.

Les acteurs situés dans la case "Chapelle" appartiennent par exemple à des réseaux qui regroupent les membres d'une ancienne fédération qui n'a pas réussi à s'imposer dans les instances décisionnelles. C'est le cas de groupements professionnels trop tournés vers leurs problématiques sans réussir à les transposer dans un nouveau contexte économique ou social. Ces réseaux disposent d'une assez forte notoriété en raison de leur importance passée, mais leur pouvoir de décision est lié à un pouvoir d'estime.

8.1.4 – La case "SYMBOLIQUE"

La case "Symbolique" regroupe des relations appartenant à des acteurs disposant d'une position faible ou moyenne dans des réseaux moyennement influents. Comme l'indique sa dénomination, le rôle joué par ces réseaux est de l'ordre du symbole ou de la représentativité mais sans réel pouvoir.

Ces réseaux sont anciens et n'ont qu'une représentativité symbolique. Peu de ressources sont mobilisables et le maintien de ces réseaux n'est plus guère nécessaire, sinon pour entretenir des relations d'appui plus que de pression.

Une relation placée dans la case "Symbolique" n'offre plus d'intérêt en termes d'échanges. Elle peut garder son intérêt dans le cadre de relations amicales ou anciennes, mais elle n'est plus en mesure d'apporter des ressources valorisées. Il est préférable de ne pas y investir trop de temps.

Les acteurs situés dans la case "Symbolique" vont utiliser leur réseau pour disposer d'une source d'informations. En effet, à défaut de peser sur les décisions, ils seront informés assez rapidement et pourront rallier tel ou tel projet même s'ils pourront en tirer des ressources importantes.

Les acteurs que nous trouverons dans cette situation sont généralement peu impliqués, ils appartiennent en outre à des réseaux secondaires, plutôt anciens, qui ont tendance à disparaître. C'est le cas par exemple d'anciens chefs d'entreprises qui gardent un pied dans certains réseaux qu'ils entretiennent pour obtenir quelques informations. C'est le cas également de chefs d'entreprises ne disposant pas du temps nécessaire ou ne souhaitant pas s'impliquer dans les réseaux importants pour des raisons personnelles ou pour des raisons de priorité professionnelles.

8.1.5 – Synthèse d'une proposition d'un outil d'évaluation du capital social

Comme nous l'avons vu, l'arbitrage de ces situations va conduire l'individu à comparer le temps à investir, les ressources à engager, le potentiel en ressources à recevoir, mais aussi la reconnaissance des tiers, l'appartenance à un réseau, l'attrait du pouvoir ainsi que la communication et l'animation d'un réseau.

Nous allons illustrer par quelques exemples le fonctionnement de cette matrice.

Catégories	Exemples
Star	Responsable d'une filière située dans un secteur dynamique Président d'un pôle
Dépendant	Chef d'une TPE membre d'une filière située dans un secteur dynamique Membre peu influent d'un conseil d'administration
Chapelle	Responsable d'une filière située dans un secteur à faible croissance Président d'un groupement de quelques TPE peu influentes
Symbolique	Membre d'un groupement représentant quelques TPE peu influentes Membre peu influent d'une filière située dans un secteur à faible croissance

Tableau 9 : Les différents types de portefeuilles de relations

Ainsi, face à la difficulté que nous avons à mesurer la qualité d'un capital social, nous proposons cet outil, certes imparfait, mais qui souscrit toutefois à tenter une normalisation d'approche afin de permettre d'établir la qualité d'un portefeuille relationnel, pour en faciliter la gestion.

CONCLUSION

GENERALE

Conclusion générale

A l'issue de ce travail, il convient donc d'établir un bilan de nos recherches afin de conclure cette étude et d'évaluer la valeur des propositions que le terrain étudié et les manques de la littérature nous ont amené à énoncer puis parfois, à modaliser. Certes, le plus souvent, nos propositions ne sont dans ce document que des ébauches qu'il conviendra, à l'aune d'autres terrains et d'autres cas, et à la lumière d'autres auteurs d'amender pour les rendre plus pertinentes et parfois, plus opérationnelles. Toutefois, si des recherches complémentaires s'avèrent nécessaires parce que les apports théoriques et managériaux révèlent parfois des limites, ces apports néanmoins ouvrent aussi des perspectives que nous ne manquerons pas d'évoquer ici.

1 – Nos apports théoriques et managériaux

Les quelques apports théoriques que nous avons souhaité formaliser, viennent principalement compléter les recherches sur le capital social et sur les réseaux relationnels, mais ils viennent également étoffer les travaux sur les stratégies collectives, sans oublier de porter une réflexion sur la redéfinition des territoires économiques.

Quant aux apports managériaux, il nous semble qu'ils répondent aux questionnements directs et aux attentes formulées par les différents acteurs du pôle que nous avons rencontrés, et en particulier aux demandes de ceux qui ont la plus grande acuité sur ces questions de réseaux relationnels, précisément parce qu'ils ont la responsabilité de gouverner le pôle.

1.1 - Apports concernant le capital social

L'une des premières questions à laquelle nous avons souhaité apporter une réponse concerne l'articulation entre le capital social et les réseaux relationnels. Il peut être bien compliqué en fonction des ouvrages et des auteurs consultés, de faire la différence entre ces deux concepts, surtout il n'est pas aisé de voir comment s'articulent le capital social et les réseaux relationnels. De ce fait, nous avons souhaité savoir si l'un était la conséquence de l'autre ou quel autre type d'interdépendance ils entretenaient. Nos travaux montrent des différences, notamment en ce qui concerne le mode de création du capital et des réseaux, et aussi du point de vue de leur développement. Il était important de montrer le caractère perpétuel du capital social. Ce capital est le plus souvent pérenne, il en est donc cessible. De ce point de vue, nous avons d'ailleurs pu préciser l'importance du rôle du transmetteur, l'importance de celui du destinataire et la part non négligeable du contexte dans lequel s'opère la transmission des ressources entre les individus.

Lors de nos entretiens, l'un de nos interlocuteurs avait évoqué le problème de son départ du pôle et il y avait associé la question de son remplacement, non pas tant en termes de personne qu'en termes de cession et du risque de perte de son capital social. Cela nous avait alors conduit à rechercher dans la littérature des études faisant référence au transfert d'un capital social. Mais nulle part il n'était question de ce problème pourtant crucial dans l'esprit de ce dirigeant autant que dans la réalité de la gouvernance du pôle. C'est alors l'observation plusieurs fois recommencée et affinée, le recoupement de différents entretiens de gens confrontés à ce problème ou simplement à la peur que ce problème ne survienne, qui nous a fait envisager la double approche du "Pull Transfert" qui est un transfert de capital social à l'initiative du possesseur, et du "Push Transfert" qui est à l'initiative du ou des réseaux concernés.

De la même manière mais non plus au sujet du transfert du capital social mais au sujet de l'intégration des réseaux, nous avons pu montrer que lorsqu'une personne souhaite intégrer un réseau, elle va créer une situation de type "inductif" en cela qu'elle va tenter d'induire son entrée dans le réseau. Si elle n'est pas en position de demandeur mais qu'on la sollicite pour intégrer le réseau, sa posture, beaucoup plus confortable, est de type "déductif".

Dans l'étude que nous avons menée sur la constitution des réseaux relationnels et sur la façon dont les individus mobilisent leur capital social, il ressort donc que cette mobilisation peut prendre ces deux formes distinctes. Mais par ailleurs, outre ce qui se passe dans l'intégration de réseaux, on retrouve la même distinction dans la création de ces réseaux, car en effet, si le réseau relationnel est constitué par l'institution territoriale, celle-ci mobilisera peu de capital social en raison du caractère institutionnel de cette création et en particulier dans la mesure où ce réseau aura l'objectif de réunir les autres réseaux au sein d'un meta-réseau. C'est moins un besoin d'individu que d'institution qui crée cet "effet déductif", car déduit par les besoins de l'institution. Par contre, si le réseau est développé par un individu ou par les acteurs d'une organisation, ceux-ci mobiliseront leur capital social de façon plus forte. La détermination individuelle est plus forte que celle de l'institution, dans ce cas nous l'appellerons "effet inductif", car il sera induit par cette détermination.

1.2 - Apports concernant les réseaux relationnels

L'une de nos questions de recherches nous a permis de comprendre comment un individu intégrait un réseau relationnel. Il n'était pas possible en effet, en lisant la littérature sur la question, de se faire une idée des mécanismes qui présidaient au choix, à l'élection, à la cooptation des membres du réseau, ni d'envisager s'il était possible qu'une personne souhaitant intégrer un réseau puisse le faire, ni à quelles conditions ses démarches s'avèreraient fructueuses. Nous avons décomposé cette situation d'intégration d'un réseau en trois actes : la manifestation d'une demande, l'évaluation de la demande par les membres du réseau et la mise à l'épreuve. Selon cette procédure, un individu va intégrer par étapes le réseau relationnel qui l'intéresse, ou bien alors l'une des étapes lui verra, plus ou moins formellement, signifier son rejet et l'obligera à abandonner sa procédure. Ces différentes phases d'intégration sont généralement réalisées de façon informelle, mais avec toute la force du groupe social concerné.

Une fois le réseau constitué ou intégré, nous avons remarqué des différences dans le développement d'un réseau relationnel selon qu'il était développé par un acteur à titre individuel, par les acteurs d'une organisation ou par ceux de l'institution territoriale.

Dans le cas de l'individu ou dans celui d'une organisation, le réseau sera créé et utilisé à des fins d'échanges de ressources ou de regroupement pour peser sur des décisions. Ainsi, il sera mis au seul service de la personne ou de son entreprise. Le réseau de l'institution territoriale en revanche, va quant à lui tenter de mutualiser les différents réseaux pour faciliter la cohésion, tant entre les membres que pour les prises de décisions collectives. L'enjeu est donc éminemment collectif et coopératif. Ces différences nous renvoient à la façon dont le capital social sera mobilisé selon que les réseaux relationnels sont ou non, le fait d'une institution.

Enfin, il nous a paru important de comprendre le rôle des réseaux relationnels sur les prises de décisions. Cette réflexion nous a conduit à nous interroger sur les négociations que les différents réseaux engageaient avec la gouvernance du pôle. Ainsi nous avons pu dégager trois types de groupes. D'une part se trouve le groupe composé de ceux qui vont s'associer aux décisions de la gouvernance, et que nous nommons les "partisans". Le plus souvent, s'ils sont partisans, c'est parce qu'ils veulent avoir accès aux ressources des réseaux de l'institution, parce que les décisions de la gouvernance servent leur intérêt ou encore ils s'inscrivent dans une posture partisane pour légitimer le pôle par leur soutien. D'autre part, il y a ceux qui vont négocier et qui ensuite vont adhérer ou au contraire rejeter les projets de la gouvernance du pôle, nous les désignons sous le terme de "négociateurs" ; il s'agit des membres qui vont essayer de tirer partie au maximum des ressources du pôle, pour que les projets prennent en compte leurs besoins, ils ne se positionnent le plus souvent qu'en faveur de leurs intérêts. Enfin, la dernière catégorie est composée de ceux qui vont s'opposer et ne pas se joindre aux propositions de la gouvernance, ceux-ci seront nommés les "opposants", ce groupe est constitué souvent de personnes qui s'opposent par principe pour des raisons d'influence de réseaux ou parce que les projets ne sont jamais proposés pour eux, cette opposition est alors un moyen de manifester un mécontentement ou de demander des marques de reconnaissance plus grandes, sans faire allégeance.

1.3 – Apports concernant l'impact des territoires sur l'apprentissage stratégique

Une partie de nos recherches était également tournée vers les stratégies collectives. Bien que ce point ait été moins abordé que le capital social et les réseaux relationnels, il reste néanmoins très présent et s'inscrit surtout dans le compte-rendu et l'analyse que nous en faisons ici, comme une finalité que les différents acteurs souhaitent atteindre afin de mener à terme des projets collectifs. En effet, si les stratégies collectives constituent des moyens de mener à bien des projets, dans le cas du pôle angevin, il convenait d'abord de les positionner comme une fin, de sorte à amener tous les acteurs à s'y intéresser pour ensuite y prendre leur part.

Cet aspect a retenu notre attention lors de l'observation du terrain d'étude. Il s'agissait en fait de voir comment le territoire joue un rôle dans le processus d'apprentissage à la démarche stratégique. Ce sont les acteurs de la gouvernance qui nous ont, à plusieurs reprises, signalé la faiblesse de démarche stratégique de certains membres du pôle : TPE et PME, parce que ce n'est pas forcément dans leur culture ou parce que leurs chefs d'entreprises n'ont pas le temps de s'y pencher, ne disposent pas d'une démarche stratégique. L'espoir des dirigeants du pôle reposait en partie sur la capacité du pôle à favoriser d'une part, la prise de conscience de la réflexion stratégique nécessaire de ces membres, et d'autre part à favoriser et impulser la mise en œuvre d'actions collectives avec une dimension stratégique.

Ces travaux ont montré que le contexte territorial favorisait cet apprentissage de la pratique stratégique, par le croisement des échanges réguliers entre les différents membres des différentes entreprises et des réseaux sociaux associés, ainsi que par le système d'intelligence économique qui informe en continu les membres des actions ou des projets, dans un discours à dimension stratégique.

2 - Les limites et les perspectives de développement de nos recherches

Si nous avons pu élaborer ces outils ou ouvrir au moyen de ces notions quelques nouvelles voies de compréhension du fonctionnement des réseaux sociaux et du capital social, il n'en reste pas moins que ces outils et cette recherche, parfois, montrent leurs limites, et d'autres fois laissent augurer de nouveaux champs de travail et ouvrent des perspectives. Quelques pistes de prolongement permettront de compléter nos travaux et devraient, en outre, apporter des réponses aux limites que nous annonçons.

2.1 - Les limites

Au terme de cette recherche, il semble que les limites qu'elle laisse entrevoir et que nous aimerions préciser, ne sont toutefois pas des impasses, ou qu'elles tiennent parfois simplement au contexte dans lequel s'est déroulée notre recherche. Certains auteurs ont d'ailleurs proposé quelques critères de limitation des recherches. Parmi eux, certains critères pèsent en effet sur notre travail, comme celui de la simplicité relative ou bien encore celui du degré de généralisation assez faible (Weick, 1979). Cela étant, notre contexte d'étude ne permettait absolument pas de prétendre à une généralisation, mais plutôt d'apporter des propositions pouvant éventuellement ensuite donner lieu à d'autres travaux, dans une perspective de test.

Notre problématique était de vérifier le rôle du capital social dans un contexte territorial, et également d'apporter de nouvelles perspectives quant aux fonctions de ce concept et quant à celles du concept de réseau relationnel. Cela a nécessité de prendre en compte les différents aspects propres à un contexte territorial et social et il était impossible de travailler comme si ce territoire avait pu être n'importe quel autre territoire. La confrontation de ces concepts avec les situations que nous avons présentées, peut donner lieu à des interprétations multiples parce que les phénomènes étudiés sont complexes et parce que leur étude repose aussi sur une méthodologie constructiviste. Les interprétations choisies sont donc étayées, pour autant, elles ne peuvent prétendre à être la seule représentation de la réalité du pôle angevin du végétal.

Par ailleurs, ces travaux ont nécessité des investigations dans des champs disciplinaires très larges, allant de l'économie à la sociologie, des théories de l'organisation à celles du comportement des individus. Comme le soulignent Klein, Tosi et Cannella (1999), *"La première barrière dans de telles approches est tout simplement la masse de recherches et de théories potentiellement intéressantes. Quand doit-on s'arrêter de lire et commencer à écrire ?"*. Néanmoins, nous avons choisi de maintenir cette posture en considérant non pas qu'il s'agissait de champs disciplinaires si vastes qu'ils ne pourraient pas être circonscrits, ou que cette recherche ne s'arrêterait jamais, mais en considérant plutôt que nous nous situons à la croisée de ces disciplines, en un point précis où elles pouvaient converger pour expliquer ces phénomènes de réseaux et de capital social, puis de transfert de ce capital.

De plus, la contextualisation de notre recherche impliquait que soient compris, au-delà de l'environnement de la relation, chacun des acteurs et chacun des contextes internes et externes dans lesquels ils évoluent. Ainsi, notre présence sur le territoire était essentielle, néanmoins, notre compréhension était nécessairement limitée eu égard au temps relativement court que nous y avons passé, ainsi qu'aux filtres que constituent les différents entretiens. Certains éléments, bien évidemment ont pu nous échapper.

De nombreux obstacles sont également liés à la faisabilité des études sur le terrain. L'objet sur lequel nous avons mené notre recherche constitue, pour les entreprises, un sujet sensible. Les relations partenariales cristallisent volontiers des enjeux importants et rend leur approche difficile et la mise en mots de chaque représentation forcément partielle. Dès lors, on conçoit aisément d'une part les réticences des acteurs vis-à-vis d'une étude en profondeur, d'autre part l'expression de ces réticences dans un discours parfois retenu, timoré ou édulcoré. En dépit de ces problèmes, nous avons toutefois tenté de dénicher dans les discours les menues failles qui, dans nos entretiens semi-orientés nous permettaient de relancer un questionnement ou de demander des précisions. Nous n'avons néanmoins pas d'illusions sur le fait que dans les entretiens les réponses que nous avons recueillies ne sont que celles que l'on a bien voulu nous donner, mais nous avons aussi vérifié la convergences des informations et des opinions en recoupant les entretiens.

En outre, notre recherche sur le terrain s'est déroulée sur une période de deux ans, par conséquent, les observations restent limitées à l'actualité de cette période. Toutefois, nous avons bénéficié de nombreux échanges avec différents acteurs bien avant de commencer notre étude et ces échanges nous avaient déjà immergé dans une certaine mesure dans ce pôle, quand bien même nous n'avions pas à l'époque, formalisé chacune de nos observations ou chacun de nos recueils d'observations.

Enfin, bien que notre type d'étude s'accorde bien avec le choix d'une démarche qualitative, celle-ci est parfois sujette à caution en raison d'une approche fondée sur l'étude de cas et sur l'impossibilité de reproduire la démarche sur une plus grande échelle. Ainsi, il serait certainement intéressant d'élargir la recherche à un plus grand nombre de situations.

2.2 - Les perspectives de développement

Notre recherche, comme nous l'avons précisé précédemment en soulignant quelques unes de ses limites, est bien évidemment perfectible et demanderait sur de nombreux aspects à être poursuivie par des prolongements de deux ordres. On pourrait en effet envisager que ces recherches soient transposées dans un autre secteur d'activité que le végétal pour tenter de comprendre si les fonctionnements mis à jour sont transposables ou s'ils tiennent à la filière et à la culture de ce type de filière, on pourrait encore envisager de les transposer à un autre type de territoire afin de vérifier si le type de limite (l'enclosure des territoires de type "parc" ou l'attrance des territoires de type "pôle") a des effets sur la constitution, l'intégration et le transfert des réseaux ou sur la constitution du capital social. On pourrait aussi penser à une validation par la multiplication des cas sur une échelle plus grande, ce qui permettrait de doubler notre travail d'une démarche quantitative. Cependant, si cette démarche permettrait peut-être de valider certains aspects, rien ne peut remplacer les résultats d'une démarche qualitative.

Notre travail semble avoir permis de renseigner de manière différente et peut-être plus complète les mécanismes de cohésion et d'articulation des réseaux relationnels, mais pour ce faire, la démarche empirique ne s'est jamais départie de la théorie existante et s'est attachée à toujours assurer chacune des avancées sur un pilier théorique reconnu et vérifié ; notre travail n'a alors consisté qu'à vérifier la pertinence théorique dans le contexte territorial.

Les entreprises commencent aujourd'hui à prendre conscience du fait que le réseau relationnel de leurs personnels peut être un important levier de leur performance. Ils représentent la source d'une circulation interne des ressources, mais aussi une capacité d'accès à des ressources externes à l'entreprise. Un des apports de notre recherche est d'avoir montré empiriquement que le réseau relationnel est, avant tout, le véhicule de ressources politiques servant des stratégies personnelles et communautaires.

Ce faisant, nous limitons les résultats de notre étude à leur interprétation au seul secteur appréhendé. Il serait pertinent d'ouvrir la réflexion à d'autres secteurs d'activité.

Proposant une vision substantielle des effets du capital social et des réseaux relationnels, distinguant clairement les effets dus à la structure du réseau, au contenu des liens et aux attributs des acteurs, notre travail, nous l'espérons, pourrait aider les chercheurs à s'orienter avec plus de facilité dans cette littérature.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

ABRIC J.C. (1994), "Les représentations sociales : aspects théoriques" in ABRIC J.C. (ed.) *Pratiques et représentations sociales*, Paris, PUF, p. 11-35.

ACS Z., AUDRETSCH D., BRAUNERHJELM P. et CARLSSON B. (2003), The Missing Link: The Knowledge filter and Endogenous Growth, *DRUID Summer Conference, Creating, Sharing and Transferring Knowledge*, Copenhagen, June.

ADLER P.S. et KWON S.-W. (2002), "Social Capital: Prospects for a New Concept", *Academy of Management Review*, p. 17-40.

ADOBOR H. (2006), "The role of personal relationships in inter-firm alliances: benefits, dysfonctions, and some suggestions", *Business Horizons*, p. 49, 473-486.

AHARONSON B.S., BAUM, J.A.C. et FELDMAN, M.P. (2004), Industrial clustering and the returns to inventive activity: Canadian biotechnology firms, 1991-2000, *Danish Research Unit for Industrial Dynamics Working Paper*.

ALLARD-POESI F. et MARÉCHAL C. (1999), "Construction de l'objet de recherche", in THIETART R.A. *Méthodes de recherche en management*, Paris, Dunod, p. 34-56.

ALLEN T. J. (1984), *Managing the flow of technology*, Cambridge, MIT Press.

AMIT R. et SHOEMAKER P.J.H. (1993), "Strategic assets and organizational rent", *Strategic Management Journal*, p. 33-46.

ANDERSON B. (1996), *L'imaginaire national. Réflexions sur l'origine et l'essor du nationalisme*, Paris, La Découverte.

ANDERSON A.R. et JACK S.L. (2002), The articulation of social capital in entrepreneurial networks: a glue or a lubricant?, *Entrepreneurship and regional Development*.

ANGEON V. et CALLOIS J.-M. (2004), *Fondements théoriques du développement local: quels apports de la théorie du capital social et de l'économie de proximité ?* The 4 th Congress on Proximity Economics, Proximity, Networks and Co-ordination, Marseille, June 17 – 18 2004.

ARCHER M.S. (1998), "Théorie sociale et analyse de la société", *Sociologie et sociétés*, n° 30, p. 9-22, 1998.

ARGOTE L. et INGRAM P.(2000), "Knowledge Transfer in Organizations: Learning from the Experience of Others", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, n° 42-1, p. 1-8.

ARGYRIS C. et SCHON D.A. (1978), *Organizational learning: a theory of action perspective*, Addison-Wesley, Reading (MA.).

ARRÈGLE J.-L. (1995), "La savoir et l'approche resource-based: une ressource et une compétence", *Revue Française de Gestion*, Sept-Oct, p. 84-94.

ARTHUR B. (1989), "Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-In by Historical Events", *The Economic Journal*, n° 99, p. 116-131.

ASTLEY W.G. et FOMBRUN C.J. (1983), "Collective strategy: social ecology of organizational environments", *Academy of Management Review*, p. 576-587.

ARROW K. (1974), *Les limites de l'organisation*, Paris, Puf, 1976 [édition originale: *The limits of organization*, 1974, New York, W.W. Norton & Company].

ARROW K. (1998), "What has economics to say about racial discrimination", *Journal of Economic Perspectives*, n°12, p. 91-100.

AUTANT-BERNARD C. et MASSARD N. (1999), *Origine des externalités technologiques locales. Une étude sur le cas français*, Congrès AFSE, Paris, 23-24 septembre 1999.

BAGNASCO A. (1977), *Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo Italiano*, Bologne Mulino.

BAKER W. E. (1984), "The Social Structure of a National Securities Market", *American Journal of Sociology*, n° 89, p. 775-811.

BAKER W. E. (1990), "Market networks and corporate behavior", *American Journal of Sociology*, n° 96, p. 589-625.

BALDWIN R. et FORSLID R. (2000), "The core-periphery model and endogenous growth: Stabilising and de-stabilising integration", *Economica*, n° 67-3, p. 307-324.

BANDURA A. (1977), *Social learning theory*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall.

BARNEY J. (1991), "Firm resources and sustained competitive advantage", *Journal of Management*, n° 17-1, p. 99-120.

BARON C., BELIS-BERGOIGNAN M.-C., GILLY J.P. et LUNG Y. (2000), *Coordination des compétences locales et coopération inter-urbaines. Les enseignements d'une étude Bordeaux-Toulouse*, Communication présentée au 36^{ème} Colloque de l'Association de Science Regionale de Langue Française, Crans-Montana, 6-9 septembre 2000.

BAUMARD P. (2000), *Analyse Stratégique, Mouvements, Signaux concurrentiels et Interdépendance*, Dunod, Paris.

BAUMARD P. et IBERT J. (1999), "Quelles approches avec quelles données ?", in THIETART R.A. et coll., *Méthodes de recherche en management*, Paris, Dunod, Chap. 4, p.81-103.

BECATTINI G. (1975), *Lo sviluppo economico della Toscana*, Firenze IRPET, Guaraldi.

- BECATTINI G. (1987), *Mercato e forze sociali: il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna.
- BECATTINI G. (1989), "Sectors and/or districts: some remarks on the conceptual foundations of industrial economics", in Goodman E., Bamford J., Saynor P., (dir.), *Small firms and industrial districts in Italy*, London, Routledge.
- BECATTINI G. (1992), "Le district marshallien : une notion socio-économique", in Benko G., Lipietz A., *Les régions qui gagnent, Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, Paris.
- BECKER G. (1975), *Human Capital*, University of Chicago Press, Chicago.
- BECKER H.S. (1998), *Tricks of the Trade*, University of Chicago Press Chicago.
- BEJEAN S., et GADREAU M. (1997), "Concept de réseau et analyse des mutations récentes du système de santé", in *Revue d'économie industrielle*, n°81, p. 77-97.
- BELLANDI M. (1993), *Structure of change in the industrial districts*, Cahiers de recherche n°85, Università degli studi di Firenze.
- BENCHARIF A., GHERSI G., RASTOIN J.L. et TOZANLI S. (2002), *Les nouveaux partenariats entre acteurs économiques*. Communication au séminaire du CIHEAM, L'espace agricole et agroalimentaire euro-méditerranéen face à la mondialisation, Alger, 26-28 avril 2002.
- BERNOUX P. (1999), *Sociologie des entreprises*, Seuil, Coll. Point, Paris.
- BILLAUDOT B. (2004), *Proximité, réseaux et coordination industrielle. Quelle articulation conceptuelle ?*, The 4th Congress on Proximity Economics, Proximity, Networks and Coordination, Marseille, June 17-18 2004.
- BLAU P. (1964), *Exchange and power in social life*, New York, Wiley.
- BLAUG M. (1982), "Des idées reçues aux idées de Popper", in *La méthodologie économique*, Paris, Economica, p. 4-25, 1982.
- BOISOT M. et CANALS A. (2002), *Data, Information and Knowledge in the Evolution of Organizations*, 17th EGOS Conference, Barcelone, Espagne, July 4-6 2002.
- BOUCHIKHI H. (1990), *Structuration des organisations: concepts constructivistes et étude de cas*. Economica. Paris, p. 149.
- BOUCHIKHI H. (1995), "Structuration des organisations et compétitivité : un point de vue constructiviste", in *Ingham M. Management stratégique et compétitivité*, Bruxelles : De Boeck- Wesmael, p. 379-394.
- BOUCHIKHI H. (1998), "Living with and building on complexity: a constructivist perspective on organizations", *Organization*, n° 5 (2), p. 217-232.

BOURDIEU P. (1980), "Le Capital Social : Notes provisoires", *Actes à la recherches en Sciences Sociales*, n° 3, p. 2-3.

BOURDIEU P. (1985), "The forms of capital", in Richardson J.G. (ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education*, New-York, Greenwood, p. 241-258.

BOURDIEU P. (1997), "Le champ économique", *Actes à la recherche en sciences sociales*, n°119, p.48-66.

BOURDIEU P. (2000), *Les structures sociales de l'économie*, Seuil, Paris.

BOURDIEU P. et WACQUANT L. (1992), *An Invitation to Reflexive Sociology*, University of Chicago Press, Chicago.

BOUTILLIER S. et UZUNIDIS D. (1999), *La légende de l'entrepreneur-le capital social, ou comment vient l'esprit d'entreprise*, Edition La découverte, Syrios, Paris.

BOUTY I. (1997), *Décision individuelle d'échange au sein des réseaux informels : entreprise, chercheurs et communauté technologique*, Thèse de doctorat, Université Paris X Nanterre.

BOUTY I. (2000), "Interpersonal and interaction influences on informal resource exchanges between R&D researches across organizational boundaries", *Academy of Management Journal*, n°43-1, p. 50-65.

BRÉCHET J.P. et SAIVES A.L. (2000), *La localisation est-elle un actif spécifique ?*, Communication aux 15^{èmes} Journées Nationales des IAE, Droit et Gestion, Bayonne - Biarritz, 6-7-8 Septembre 2000.

BREHM J. et RAHN W. (1997), "Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital", *American Journal of Political Science*, n° 41, p. 999-1023.

BRESSER R.K. (1988), "Matching collective and competitive strategies", *Strategic Management Journal*, n° 9, p.375-385.

BRESSER R.K. et HARL J.E. (1986), "Collective strategy: vice or virtue?", *Academy of Management Review*, p. 408-427.

BROCKHOFF K. et TEICHERT T. (1995), "Cooperative R&D and partner's measures of success", *International Journal of technology Management*, n° 10-1, p. 111-123.

BROMILEY P. et CUMMINGS L.L. (1996), "The Organizational Trust Inventory (OTI): development and validation", in R.M. Kramer et T.R. Tyler (dir.), *Trust in Organisations: Frontiers of Theory and Research*, Sage, Thousand Oaks, CA, p. 302-330.

BROWN J.S. et DUGUID P.(1996), "Organizational learning and communities-of-practice: toward a unified view of working, learning, and innovation", *Organization Science*, n° 2-1, p. 40-57.

BRUNET R. et al. (1988), Montpellier Europole, Montpellier, GIP Reclus.

BRUNET R. (dir.) (1993), *Les mots de la géographie : dictionnaire critique*, La Documentation Française.

BRUNET L. et SAVOIE A. (2003), *La face cachée de l'organisation : Groupe, Cliques et Clans*, Presses de l'Université de Montréal.

BRUSCO S. (1982), "The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration", *Cambridge Journal of Economics*, n°6, p. 167-184.

BRUSCO S. (1990), "The idea of the industrial district: its genesis", in BECATTINI G., PIKE F. et SENGENBERGER G., 1990, (dir.), *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*, ILS Ed., Genève.

BURRELL G. et MORGAN G. (1979), *Sociological paradigms and organizational analysis*, Heinemann Educational Books.

BURT R.S. (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, Cambridge.

BURT R.S. (1995), "Le Capital Social, Les Trous Structuraux, et L'entrepreneur", *Revue Française de Sociologie*, Oct-déc., XXXVI-4, p. 599-628.

BURT R.S. (1997), "The Contingent Value of Social Capital", *Administrative Science Quarterly*, n° 42, p. 339-365.

BURT R.S. (2004), "Structural holes and good ideas", *American Journal of Sociology*, n° 110, p. 349-399.

BUTLER J.K. et CANTRELL. R.S. (1984), "A behavioral decision theory approach to modelling dyadic trust in superiors and subordinates", *Psychological Reports*, n° 55, p. 19-28.

CAILLÉ A. (1993), "La Démission des clercs." *Les sciences sociales et l'oubli du politique*, Paris, La Découverte.

CALLON M. et LATOUR B.(1986), "Les paradoxes de la modernité. Comment concevoir les innovations ?" *Perspective et Santé*, n° 36, p.13-25.

CANTILLON R.(1755), *Essai sur la nature du commerce en général*, Edition de l'I.N.E.D., Paris, 1952.

CARBONARA N. et SCHIUMA, G. (2004), "The new product development process within industrial districts: a cognitive approach", *International Journal of Product Development*, n°1-1, p.92-106.

CARRIÈRE J-B. (1990), "La vision stratégique en contexte de PME : cadre théorique et étude empirique", *RIPME*, vol. 13, n° 3-4, 1990.

- CARONTINI E. (1990), "Le rôle de l'abduction dans le processus d'interprétation", in *Colloque Technologies et symboliques de la communication, sous la direction de Sfez et Colulee*, Presses universitaires de Grenoble, p. 216-227.
- CASTILLA E., HWANG H., GRANOVETTER E. et GRANOVETTER M. (2000), "Social Networks in Silicon Valley", in LEE C.H. et al (dir.) *The Silicon Valley Edge*, Stanford University Press, Stanford.
- CHARREIRE S. et DURIEUX F. (1999), "Explorer et tester", chap. 3, in R.A. THIETART et coll., *Méthodologie de Recherche en Management*, Dunod, p. 57-80.
- CHELLY A. (2004), *Le processus de création et de développement d'opportunités entrepreneuriales : une esquisse de modélisation*, communication présentée lors du CIFEPME 2004, Montpellier 27-29 octobre 2004.
- CHOLLET B. (2002), *L'analyse des réseaux sociaux : quelles implications pour le champ de l'entrepreneuriat ?*, Communication lors du 6ème Congrès Internationale Francophone sur la PME, HEC-Montréal, Octobre 2002.
- CHUNG S., SINGH L. et LEE K. (2000), "Complementarity, Status Similarity and Social Capital as Drivers of Alliance Formation", *Strategic Management Journal*, n° 21, p. 1-22.
- COHEN D. et PRUSAK L. (2001), *In Good Company. How social capital makes organizations work*, Boston, Ma.: Harvard Business School Press.
- COLEMAN J. (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, n° 94, p. 95-210.
- COLEMAN J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, the Belknap Press of Harvard University Press.
- COLLETIS G. et PECQUEUR B. (1993), "Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives ?", *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, p. 498- 508.
- COLLETIS G., GILLY, J.P., LEROUX I., PECQUEUR B., PERRAT J., RYCHEN F. et ZIMMERMANN J.B. (1999), "Construction territoriale et dynamiques économiques", *Sciences de la société*, n°48.
- COSSETTE P. (1993), "Développement d'une méthode systématique d'aide à la mise au point de la vision stratégique chez le propriétaire dirigeant de PME : une étude exploratoire", *Actes de la 39 ème conférence de l'ICSB*, Strasbourg, 1993.
- COSSETTE P. (1994), *La vision stratégique du propriétaire-dirigeant de PME : Une étude de cartographie cognitive*, in Compétitivité des PME et Marchés sans frontières, Congrès International Francophone de la PME, Carthage, Octobre 1994.

COUFFIGNAL L. (1960), "La science économique traditionnelle et la cybernétique de l'économie", in *L'univers économique et social*, Encyclopédie Française, tome IX.

COURLET C., PECQUEUR B. et SOULAGE B. (1993), "Industrie et dynamiques de territoires", *Revue d'Economie Industrielle*, n°64, p. 7-21.

COURLET C. (1994), "Les systèmes productifs localisés, de quoi parle-t-on ?" in Courlet C. et Soulage B., 1994, (dir.), *Industrie, Territoires et Politiques publiques*, L'Harmattan, Paris, p. 13-32.

COURLET C. (1999), *Les Systèmes Productifs Localisés : un bilan de la littérature*, Ecole chercheurs INRA, Le Croisic.

COURLET C. (2000), *Districts industriels et systèmes productifs localisés (SPL) en France*, Rapport final DATAR.

COURLET C. (2001), *Territoires et régions, les grands oubliés du développement économique*, l'Harmattan.

CREVOISIER O. (1996), "Développement économique régional et MT: grille d'analyse", in S. Decoutère, J. Ruegg et D. Joye, *Le management territorial : pour une prise en compte des territoires dans la nouvelle gestion publique*, Presses polytechniques et universitaires romandes, p. 47-61.

CROZIER M. et FRIEDBERG E. (1977), *L'acteur et le système*, Points Seuil.

CROZIER M. (1993), "Ce que nous a apporté Herbert Simon", *Revue Française de Gestion*, Paris, n° 94, p. 85-86.

CYERT R.M. et MARCH J.C. (1963), *A behavioral theory of the firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs.

DAFT R.L. et LEWIN A.Y. (1990), *Can Organization studies begin to break out of the normal science straitjacket? An editorial essay*. Organization Science.

DASGUPTA P. (2003), *World Poverty: Causes and Pathways* in Pleskovic, B. et N.H. Stern (dir. pub.), World Bank Conference on Development Economics 2003, Banque mondiale, Washington, D.C.

DE FREYMAN J., RICHOMME-HUET K. et PATUREL R. (2006), *Les obstacles au transfert du "réseau social" dans la transmission de l'entreprise artisanale familiale*, 15^{ème} Conférence Internationale de Management Stratégique, Annecy-Genève 13-16 Juin 2006.

DEBRESSON C. et HU X. (1999), *Identifying Clusters of Innovative Activity : A New Approach and Toolbox*, in OCDE.

DEJOUX C. (1998), "Pour une approche transversale de la gestion des compétences", *Gestion 2000*, nov-déc, p. 15-31.

DESREUMAUX A. (1994), *Problèmes organisationnels de la coopération interfirmes*, Centre Lillois d'analyse et de recherche sur l'évolution des entreprises, IAE, n°94/5.

DESREUMAUX A. (1998), *Théorie des organisations*, Paris, EMS.

DEUTSCH M. (1958), "Trust and Suspicion", *Journal of Conflict Resolution*, n° 2, p. 265-279.

DION Y. et LACOUR C. (2000), "La revanche du sectoriel et le renouveau de l'espace", *Revue canadienne de sciences régionales*, XXIII (2), p. 343-364.

DI MAGGIO P.J. et POWELL W.W. (1983), "The iron cage revisited", *American sociological review*, n° 48, p. 147-160.

DI MAGGIO P. J. (1992), "Nadel's Paradox Revisited: Relational and Cultural Aspects of Organizational Structure", in Nohria et Eccles (dir.), *Networks and Organizations*, Harvard Business School Press, Boston MA, p. 118-144.

DI MÉO G. (1996), *Les territoires du quotidien*, L'Harmattan, collection Géographie Sociale.

DI MÉO G. (1998), De l'espace aux territoires, éléments pour une archéologie des concepts fondamentaux de la Géographie, *L'Information Géographique*, n°3, p. 99-110.

DODGSON M. (1993), Learning, trust and technological collaboration, *Human relations*, n° 46, p. 77-96.

DONALDSON L. (1995), *American anti-management theories of organisation*, Cambridge University Press.

DOZ Y.L., HAMEL G. et PRAHALAD C.K. (1989), Collaborate with your Competitor-and Win, *Harvard Business review*, n° 67, p. 133.

DUMOULIN R. (1996), Les configurations de contrôle au sein des réseaux interorganisationnels – Une recherche exploratoire. *Thèse de doctorat*, IAE de Lille.

DUMOULIN R., MESCHI P. X. et UHLIG TH. (2000), Contrôle et performance des réseaux d'alliances : analyse empirique de la situation des partenaires horizontaux. *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 3, n° 2, p. 81-112.

DUMOULIN R. et LECOCQ X. (2001), Du paradigme transactionnel à l'analyse multi-niveaux en sciences de gestion ? une application aux réseaux interorganisationnels, *in Perspectives en Management Stratégique*, éditions EMS.

DUMOULIN R. et FRANCOIS V. (2002), Développement et performance d'une structure relationnelle : l'exemple de la logistique d'un groupe de distribution, *Finance-Contrôle Stratégie*, vol. 5, n° 2.

DUMOULIN R. et SIMON E. (2005), Stratégies de rupture et PME : l'impossible réplique, *Revue Française de Gestion*, juin, p. 75-96.

DURAN P. (2001), "Action publique, action politique", in *J.P. Leresche (dir.), Gouvernance locale, coopération et légitimité*, Paris, Pédone, p. 369-389.

DURLAUF S.N. (2002), "Bowling Alone: a review essay", *Journal of Economic Behavior and Organization*, n° 47(3), p. 259-273.

DUSSAUGE P., GARRETTE B. et MITCHELL W. (2000), "Learning From Competing Partners: Outcomes and Durations of Scale and Link Alliances in Europe, North America and Asia", in *Strategic Management Journal*, n°21, p. 99-126.

DYER J.H. et NOBEOKA K. (2000), "Creating and Managing a High-performance Knowledge-sharing Network: The Toyota case", *Strategic Management Journal*, n° 21, p. 345-367.

DYER W.G. et WILKINS A.L. (1991), "Better stories, no better constructs, to generate better theory: a rejoinder to Eisenhardt", *Academy of management review*, vol. 16, n° 3, p. 613-619.

ECO U. (1990), *Les limites de l'interprétation*, Paris, Grasset, traduit de *Limiti dell'Interpretazione*, Milan, Gruppo Editoriale Fabbri, Bompiani, Sonzogno.

EISENHARDT K. M. (1989), "Building theories from case study research", *Academy of Management Review*, n° 14 (4), p.532-550.

ELIADE M. (1990), *Le sacré et le profane*, Coll. essais, Folio.

ELSBACH K.D., SUTTON R.I. et WHETTEN D.A. (1999), Perspectives on developing management theory, circa 1999: moving from shrill monologues to (relatively) tame dialogues", *Academy of Management Review*, n°24(4), p. 627-633.

EVARD Y., PRAS B. et ROUX E. (1993), *Market : études et recherches en marketing*, Nathan, Paris.

FEDOR K. J. et WERTHER W. B. (1995), "Making sense of cultural factors in international alliances", *Organizational Dynamics*, (Spring), p. 33-48.

FERRARY M. et PESQUEUX Y. (2004), *L'organisation en réseau. Mythes et réalités*, PUF, Paris.

FILION L.-J. (1989), "Le développement d'une vision : un outil stratégique à maîtriser", *RIPME*, vol 14, n° 3.

FOURNY M.C. (2005), *De la frontière naturelle à la nature comme lien transfrontalier. Du rôle et de la place de l'environnement et du milieu dans les coopérations transfrontalières*, Espaces et Cultures.

FREEMAN L. (1979), "Centrality in Social Networks : Conceptual Clarification", *Social Networks*, n°1, p. 215-239.

FRÉRY F. (1998), "Les réseaux d'entreprises : une approche transactionnelle", in H. LAROCHE et J.P. NIOCHE (dir.), *Repenser la stratégie*, Vuibert, p. 61-84.

FRIEDBERG E. (1997), *Le pouvoir et la règle*, Editions du Seuil.

FROGER G. (2006), *Mondialisation et développement durable ?*, P.I.E. Peter Lang, Bruxelles.

FUJITA M., KRUGMAN P. et VENABLES A.J. (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, MIT Press.

FUKUYAMA F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, The Free Press, New York.

FUKUYAMA F. (1997), *Social Capital and the Modern Capitalist Economy: Creating a High Trust Workplace*, Stern Business.

GABBAY S. (1997), *Social Capital in the Creation of Financial Capital: The Case of Network Marketing*, Stipes Publishing, Champaign, IL.

GABBAY S. et LEENDERS R. TH. A.J. (1999), "CSC: The Structure of Advantage and Disadvantage", in LEENDERS et GABBAY (dir.), *Corporate Social Capital and Liability*, Kluwer Academic Publishers, Boston, p. 1-14.

GALUNIC C. et ANDERSON E. (2000), "From security to mobility: Generalized investments in Human Capital", *Organization Science*. N° 11 (1), p. 1-20.

GAMBETTA D. (1988), *Can We Trust Trust?* in *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, D. Gambetta ed.

GANNE B. (1991), "Les approches du local et des systèmes industriels locaux", *Sociologie du travail*, n° 04/91.

GARGIULO M. et BENASSI M. (2000), "Trapped in your own net", *Organization Science*, n° 11, p. 183-196.

GAROFOLI G. (1981), *Lo sviluppo delle aree periferiche nell'economia italiana degli anni settanta*, L'Industria 2.

GAY J.C. (2004), *Les discontinuités spatiales*, coll. Géo Poche, Economica.

GHOSHAL S. et MORAN P. (1996), "Bad for Practice: a Critique of the Transaction Cost Theory", *Academy of Management Journal*, vol. 21, n° 1, p. 13-47.

GIDDENS A. (1987), *La constitution de la société*, PUF, Paris.

GILLY J.P. (1987), "Innovation et territoire : pour une approche méso-économique des technopoles", *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 5, p. 785-794.

GILLY J.P. et GROSSETTI M. (1993), "Organisations, individus et territoires. Le cas des systèmes locaux d'innovation", *Revue d'Economie Régionale et urbaine* n°3, p. 449-467.

GILLY J.P., LEROUX I. et WALLET F. (2004), "Gouvernance et proximité", in PECQUEUR B., ZIMMERMANN J.-B., (dir.), *Economie de proximités*, Hermès, Lavoisier, Paris.

GILLY J.P. et TORRE A (dir.) (2000), *Dynamiques de proximité*, L'Harmattan, Paris, collection Emploi Industriel et Territoire.

GILLY J.P. et PERRAT J. (2003), "La dynamique institutionnelle des territoires : entre gouvernance locale et régulation globale", *Cahiers du GRES*, n° 2003, 5 mai 2003.

GIRIN J. (1989), *L'opportunisme méthodique dans les recherches sur la gestion des organisations*, Communication à la Journée d'étude "La recherche-action en action et en question". AFCET, Collège de Systémique, Ecole Centrale de Paris.

GIROD-SÉVILLE M. et PERRET V. (1999), "Fondements épistémologiques de la recherche", in THIETART R.A. (dir.), *Méthodes de Recherche en Management*, Dunod.

GLASER B.G. et STRAUSS A.L. (1967), *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*, Chicago, Aldine.

GLEASER E.L. et al. (1999), *What is Social capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness*, Cambridge, MA: NBER., Working paper n° 7216.

GODECHOT O. et MARIOT N. (2004), "Les deux formes de capital social, structure relationnelle des jurys de thèses et recrutement en science politique", *Revue Française de Sociologie*, n°45-2, p. 243-282.

GOLDSPINK C. (2000), "Contrasting linear and nonlinear perspectives in contemporary social research", *Emergence*, n°2 (2), p. 72-102.

GOULDNER A. (1992), "La norme de réciprocité : un exposé préalable", *Genèse*, n° 8, juin, p. 160-168, (la traduction de cet article reprend des passages d'une allocution prononcée par A. Gouldner en 1959 lors de l'assemblée annuelle de l'Association américaine de sociologie).

GOUTTEBEL J.-Y. (2003), *Stratégie de développement territorial*, Edition Economica, 2^{ème} édition, Paris.

GRANOVETTER M. (1973), "The strength of weak ties", *American Journal of Sociology*, vol 78, n° 6.

GRANOVETTER M. (1985), "Economic action and social structure: The problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol .91, n° 3, p. 481-510.

GRANOVETTER M. (1992), "Problems of explanation in economic sociology", in NOHRIA et ECCLES (dir.), *Networks and Organizations*, Harvard Business School Press, Boston MA, p. 25-56.

GRANOVETTER M. (1992b), "Economic institutions as social constructions: A framework of analysis", *Acta Sociologica*, vol. 35, n° 1, p. 3-12.

GRANOVETTER M. (1993), "The nature of economic relationships", in SWEDBERG (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, Russell Sage Press, New York, p. 3-41.

GRANOVETTER M. (1994), "Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse", in ORLEAN (ed.), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, p. 79-94.

GRANOVETTER M. (2000), *Le marché autrement – les réseaux dans l'économie*, édition Tesclée de Brouwer, collection Sociologie Economique.

GRANOVETTER M. (2002), "A Theoretical Agenda for Economic Sociology", in GUILLEN, COLLINS, ENGLAND et MEYER (dir.), *The New Economic Sociology*, Developments in an Emerging Fields, Russell Sage Foundation, New York, p. 35-60.

GRANT R.M. (1991), "The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation", *California Management Review*, Spring, p. 114-135.

GRANT R.M. (1996), "Prospering in Dynamically-competitive Environments : Organizational Capability as Knowledge Integration", *Organization Science*, vol. 7, n° 4, p. 375-387, July-August.

GRAWITZ M. (1993), "Les techniques de rapports individuels", *Chapitre I, Méthodes de recherche en sciences sociales*, Dalloz.

GRAWITZ M. (2000), *Méthodes des sciences sociales*, 11^{ème} édition Dalloz Droit public Science politique, Paris.

GRIMAL P. (1951), *Dictionnaire de la mythologie grecque et romaine*, PUF.

GROSJEAN N. (2001), *Globalisation et autonomie des systèmes de production territoriaux*, Thèse présentée à la Faculté de droit et des sciences économiques, Université de Neuchâtel, Neuchâtel.

GUBA E.G. et LINCOLN Y.S. (1985), *Naturalistic inquiry*, Beverly-Hills, CA Sage.

GUBA E.G. et LINCOLN Y.S. (1989), *Fourth generation evaluation*, Newbury Park, Sage Publications.

GUIZOT F. (1828), *Histoire de la civilisation en Europe*, Ed. Didier, Paris.

GULATI R. (1995), "Social structure and alliance formation patterns: A longitudinal analysis", *Administrative Science Quarterly*, n° 40, p. 619-652.

GULATI R. (1998), "Alliances and Networks", *Strategic Management Journal*, n° 19 (4), p. 293-317.

- GULATI R. (1999), "Network Location and Learning: The Influence of Network resources and Firm capabilities on Alliance Formation", *Strategic Management Journal*, n° 20, p. 397-420.
- GULATI R. et SINGH H. (1998), "The architecture of cooperation: managing coordination costs and appropriation concerns in strategic alliances", *Administrative Science Quarterly*, n° 43, p. 781-814.
- GUNDOLF K. (2004), "Construction territoriale et proximités des acteurs", *Revue de l'Economie Méridionale*, n° 208, p. 315-335.
- GUNDOLF K., JAOUEN A. et LOUP S. (2006), "Institutions locales et TPE dans le cas du tourisme", *Revue française de gestion*, n° 167.
- HAGEDOORN J. et SCHAKENRAAD J. (1992), "Leading companies and networks of strategic alliances in information technologies", *Research Policy*, n° 21, p. 163-190.
- HAKANSON H. (1982), *International Marketing and Purchasing of Industrial Goods: An Interaction Approach*, John Wiley & Sons Limited, Chichester.
- HAMEL G. (1991), "Competition for competence and interpartner learning within international strategic alliances", *Strategic Management Journal*, n°12, p. 83-103.
- HAMEL G. et PRAHALAD, C.K. (1994), *Competing for the Future*, Harvard Business School Press.
- HAMEL G., DOZ Y. et PRAHALAD C.K. (1989), "Collaborate with your competitors and win", *Harvard Business Review*, jan/feb, n° 67-1, p. 133-140.
- HANIFAN L. J. (1916), "The rural school community center", *Annals of the American Academy of Political Science*, n° 67, p. 130-138.
- HANIFAN L. J. (1920), *The Community Center*, Silver, Burdette & Co, Boston.
- HANNERZ F. U. (1969), *Soulside: Inquiries into ghetto, culture and community*, Columbia, New York.
- HANSEN M.T. (1999), "The Search-Transfer Problem: The Role of Weak Ties in Sharing Knowledge across Organization Subunits", *Administrative Science Quarterly*, n° 44-1, p. 82-111.
- HANSEN M.T., PODOLNY J.M. et PFEFFER J. (2001), "So Many Ties, So Little Time: A Task Contingency Perspective on Corporate Social Capital", *Research in the Sociology of Organizations*, n° 8, p. 21-57.
- HARRIGAN K. R. (1988), "Strategic alliances and partner asymmetries", in *Cooperative Strategies in International Business*, edited by C. Lorange: Lexington Books.

- HARRISON B. (1991), "Industrial Districts: Old Wine in New Bootles?" *Regional Studies*, n° 26, p. 469-483.
- HAVILAND J. et LEWIS M. (1993), *Hand book of emotion*, Guilford Press, London.
- HELLIWELL J.F. et PUTNAM R. (1999), "Economic Growth and Social Capital in Italy", in P. DASGUPTA et I. SERAGELDIN (dir.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Banque mondiale.
- HELLRIEGEL D. et SLOCUM J.W. (1978), *Management: contingency approaches*, Addison-Wesley.
- HILL, C. (1990), "Cooperation, Opportunism, and the Invisible Hand: Implications for Transaction Cost Theory", *The Academy of Management Review*, n° 15-3, p. 500-513.
- HLADY-RISPAL M. (2000), "Une stratégie de recherche en gestion : l'étude de cas", *Revue Française de Gestion*, janv-fév, p. 61-70.
- HODGSON G. (1996), *The Viability of Institutional Economics*, Colloque Metis "Évolutionnisme", Paris-Sorbonne.
- HOMANS G.C. (1958), "Social Behavior as Exchange", *American Journal of Sociology*, n° 63, p. 597-606.
- HOSMER L.T. (1995), "Trust: the connecting link between organizational theory and philosophical ethics", *Academy of Management Review*, n° 20-2, p. 379-403.
- HUAULT I. (1998), "Embeddedness et théorie de l'entreprise", *Gérer et comprendre*, Annales des Mines, p. 73-8, juin.
- HUAULT I. (2004), "Une analyse des réseaux sociaux est-elle utile pour le management ? Puissance et limites d'une théorie de l'encastrement structural", in HUAULT I. (ed.), *Institutions et Gestion*, Paris, FNEGE, Vuibert, p. 49-67.
- HUBERMAN A. MILES M. (1984), *Qualitative Data Analysis. A Sourcebook of New Methods*, Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- HUBERMAN A. MILES M. (1991), *Analyse des données qualitatives*, De Boeck Université.
- HUBER G.P. (1991), "Organizational learning: the contributing processes and the literatures", *Organization Science*, n° 2, p. 88-115.
- HUBER G.P. et VAN DE VEN A.H. (1995), *Longitudinal field research methods: studying processes of organizational change*, London: Sage.
- HUMPHREY J. et SCHMITZ H. (1998), "Trust and Inter-firm Relations in Developing and Transition Economies", *The Journal of Development Studies*, n°34-4, p. 32-45.

IBERT J., BAUMARD P., DONADA C. et XUEREB J.-M. (2001), "Data collection and managing the data source", in THIETART R.-A. (ed.), *Doing management research, a comprehensive guide*, Thousand Oaks, Sage Publications, p. 289-329.

INGHAM M. (1990), "Approche stratégique des alliances internationales", *Gestion 2000*, n° 5, p. 97-129.

INGHAM M. (1994), "L'apprentissage organisationnel dans les coopérations", *Revue Française de Gestion*, Janv-Fév, p. 105-121.

INKPEN A. C. et BEAMISH P. W. (1997), "Knowledge, bargaining power, and the instability of international joint ventures", *Academy of Management Review*, n° 22-1, p. 177-202.

INKPEN A.C et TSANG E.W. (2005), "Social capital, networks and knowledge transfer", *Academy of management Review*, n° 30, p. 146-165.

ISABELLA L.A. (1990), "Evolving interpretation as change unfolds: how managers construe key organizational events", *Academy of Management Journal*, n° 33, p. 7-41.

JACOBS J. (1961), *The death and life of great American cities*, Random Books, New York.

JOFFRE P. (1998), "De nouvelles formes d'organisation pour l'entreprise, de l'entreprise aux réseaux marchands", *Les Cahiers Français*, n°287.

JOFFRE P. et KOENIG G. (1992), *Gestion de l'entreprise. L'entreprise, ses partenaires, adversaires, leur univers*, Paris, Litec.

JULIEN P.A. (2004), "Entrepreneuriat endogène et milieu", in MARCHESNAY et LE ROY (dir.), *La responsabilité sociale de l'entreprise : Mélanges en l'honneur du Professeur Roland Perez*, EMS, Caen.

KALE P., SINGH H. et PERLMUTTER H. (2000), "Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Alliances: Building Relational Capital", *Strategic Management Journal*, n° 21-3, p. 217-237.

KAUFMANN V., JEMELIN Ch. et JOYE D. (2000), *Les gares-interfaces entre ruptures et activités*, Rapport du PNR 41 A4, Berne.

KILLING J. P. (1982), "How to make a global joint venture work", *Harvard Business Review*, May- June, p. 120-127.

KLEIN K.J., TOSI H., CANNELLA A.A. (1999), "Introduction to special topic forum: Multilevel theory building: benefits, barriers and new developments", *Academy of Management Review*, n° 24-2, p. 243-248.

KNACK S. et KEEFER P. (1997), "Does social capital have an economic payoff?" *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 4, p.1251-1288.

KNOKE D. (1999), "Organizational Networks and Corporate Social Capital", in LEENDERS et GABBAY (dir.), *Corporate Social, Capital and Liability*, Kluwer Press, Netherlands, Dordrecht, p. 17-42.

KNOKE D. et KULINSKI J. H. (1982), *Network Analysis*, Sage, London.

KOENIG G. (1993), "Production de la connaissance et constitution des pratiques organisationnelles", *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, n° 9, p. 4-17.

KOENIG G. (1999), "Les ressources au principe de la stratégie", in KOENIG G. (dir.), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du 21^{ème} siècle*, Economica, p. 199-239.

KOGUT B. (1988), "Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspective", *Strategic Management Journal*, n° 9, p. 319-332.

KOGUT B. et ZANDER U. (1992), "Knowledge of the firm, combinative capabilities and the replication of technology", *Organization Science*, n° 3, p. 383-397.

KRACKHARDT D. (1992), "The strength of strong ties: the importance of philios in organizations", in NOHRIA N. et ECCLES R.G. (ed.), *Networks and organizations: structure, form and action*, Boston, Harvard Business School Press, p. 216-139.

KREINER K. et SCHULTZ M. (1993), "Informal Collaboration in R&D: The Formation of Networks Across Organizations", *Organisation Studies*, n° 14-2, p. 189-209.

KRUGMAN P. (1991), "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, n° 99-3, p. 483-499.

KUMAR R. et NTI K.O. (1998), "Differential learning and interaction in alliance dynamics: a process and outcome discrepancy model", *Organization Science*, n° 9, p. 356-367.

LANGLEY A. (1999), "Strategies for theorizing from process data", *Academy of Management Review*, n° 24-4, p. 691-710.

LASCOUMES P. et LE BOURHIS J.P. (1998), "Le bien commun comme construit territorial : identités d'action et procédures", *Politix*, n° 42, p. 37-66.

LASCOUMES P. et LE GALES P. (2005), *Gouverner par les instruments*, Paris, Presses de Sciences Po.

LAVE J. (1991), "Situating learning in communities of practice", in RESNICK L.B., LEVINE J.H. and TEASLEY S.D., (dir.), *Perspectives on Socially Shared Cognition*, University of Pittsburgh, Learning Research and Development Center, Association Psychological Association, Washington D.C.

LAVILLE J.L. (2002), *Histoire et actualité de la sociologie économique : une mise en perspective d'apports francophones*, Colloque "Histoire et Méthodologie de la Sociologie Economique", Paris, 6-7 déc 2002.

- LAVILLE J.L., LEVESQUE B. et THIS-SAINT JEAN I. (2000), "La dimension sociale de l'économie selon Granovetter", in Granovetter, M. (Ed.), *Le marché autrement*, Sociologie économie, Desclée de Brouwer, Paris.
- LAZARIC N. et LORENZ E. (1998), *Trust and Economic Learning*, Edward Elgar, USA.
- LE MOIGNE J.L. (1995), *Les épistémologies constructivistes*, PUF, Paris.
- LE ROY F. (2003), "Rivaliser et coopérer avec ses concurrents : le cas des stratégies collectives agglomérées", *Revue Française de Gestion*, vol. 29, n° 143, mars/avril, p. 145-157.
- LEANA C. R. et VAN BUREN H. J. (1999), "Organizational social capital and employment practices", *Academy of Management Review*, n° 24, p. 538-555.
- LECOCQ X. (2003), *Comportements d'acteurs et dynamique d'un réseau interorganisationnel : le phénomène des écarts relationnels*, Thèse de doctorat, Université de Lille-I, dir. : Alain Desreumaux et Régis Dumoulin.
- LECOCQ X. YAMI S. (2002), *Strategic analysis to build value-creative network: The value configuration approach*, Academy of Management Conference, Division Business Policy and Strategy, Denver, USA, 10-12 Août 2002.
- LEFEBVRE H. (1974), *La production de l'espace*, Anthropos.
- LEMIEUX V. (1999), *Les réseaux d'acteurs sociaux*, Sociologie, Puf, Paris.
- LEMIEUX V. et OUIMET M. (2004), *L'analyse structurale des réseaux sociaux*, De Boeck, Les presses de l'université de Laval, mai.
- LÉONARD-BARTON D. (1990), "Management of technology and moose on tables", *Organization Science*, n° 3(4), p. 556-558.
- LEPAK D. et SNELL S. (1999), "The human resource architecture: toward a theory of human capital allocation and development", *Academy of Management Review*, n° 24-1, p. 31-48.
- LÉVESQUE B. (1993), *Le district industriel : une notion à découvrir, une réalité à consolider*, Notes de lecture pour un court exposé, Montréal, UQAM.
- LÉVESQUE M. et WHITE D. (1999), "Le concept de capital social et ses usages", *Lien social et politique*, n° 41, p. 23-33.
- LEWIS D.J. et WEIGERT A. (1985), "Trust as a social reality", *Social Forces*, n° 63, p.967-985.
- LIN N. (1982), "Social resources and instrumental Action", in MARSDEN et LIN (dir.), *Social Structure and Network Analysis*, CA: Sage, Beverly Hills, p.131-145.

- LIN N. (1990), "Social Ressources and Social Mobility: A Structural Theory of Status Attainment", in Ronald L. BREIGER (ed.), *Social Mobility and Social Structure*, New York, Cambridge University Press.
- LIN N. (2001), *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- LORENZ E. (1996), "Confiance, contrats et coopération économique", *Sociologie du travail*, n° 4-96.
- LOURY G. C. (1977), "A dynamic theory of racial income differences", in WALLACE et LAMONDE (dir.), *Women, minorities and employment discrimination*, Lexington Books, Lexington, p. 153-186.
- LOURY G. C. (1992), "The economics of discrimination: getting to the core of the problem", *Harvard Journal of African American Public Policy*, n° 1, p. 91-110.
- MAILLAT D. (1995), "Milieux innovateurs et dynamique territoriale", in A. RALLET et A. TORRE (ed), *Economie industrielle et économie spatiale*, Paris, Economica, p.255-262.
- MAILLAT D. (1996), *Du district industriel au milieu innovateur : contribution à une analyse des organisations productives territorialisées*, Working paper n° 9606, Université de Neuchâtel.
- MAILLAT D. et LECHOT G. (1994), *Système de production territorial et rôle de l'espace urbain*, Communication présente au 33ème colloque annuel de la Western Regional Science Association, Tucson, Arizona, 23-27 fév 1994.
- MALMBERG A. et MASKELL P. (2001), *The Elusive Concept of Localization Economies: Towards a Knowledge-based Theory of Spatial Clustering*, Article pour Industrial Clusters Revisited: Innovative Places or Uncharted Spaces? Atelier. Colloque annuel de l'AAG, New York, 27 fév – 3 mars 2001.
- MARCH J. G. (1991), "Exploration and exploitation in organizational learning", *Organization Science*, n° 2, p.71-87.
- MARCHESNAY M. (1986), "La TPE comme adaptation à la crise", in *La PME dans un monde en mutation*, JULIEN, CHICHA et JOYAL (ed)., Presses Universitaires du Québec, p.233-240.
- MARSHALL A. (1920), *Principes d'économie politique*, trad. de *Principles of Economics*, London, Macmillan (1890), Paris, Gordon et Breach, 2 tomes, Gamma 1971.
- MARTIN P. et OTTAVIANO G. (1999), "Growing location: industry location in a model of endogenous growth", *European Economic Review*, vol. 43, n° 2, p. 281-302.
- MARTINET A.C. (1984), *Management stratégique : organisation et Politique*, Stratégie et management, Mc Graw Hill.

- MARTINET A.C. (1990), *Epistémologie et sciences de gestion*, Paris, Economica.
- MASLOW A. H. (1954), *Motivation and personality*, (chap. 8 et 12), New York: Harper & Row.
- MATHEWS K.M., WHITE M.C. et LONG R.C. (1999), "Why study the complexity sciences in the social sciences?" *Human Relations*, n° 52-4, p. 439-462.
- MAURICE M. (1989), "Méthode comparative et analyse sociétale. Les implications théoriques des comparaisons internationales", *Sociologie du travail*, vol. 31, n° 2, p. 175-191.
- MAUSS M. (1950), *Essai sur le don, forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, Sociologie et Anthropologie, PUF, 1985.
- MARX K. (1867), *Le Capital*, Livre I, tome 1, Éditions sociales, Paris 1967.
- MC ALLISTER D.J. (1995), "Affect and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations", *Academy of Management Journal*, n° 38, p. 24-59.
- MC GREGOR D. (1960), *The Human side of Enterprise*, New York: McGraw-Hill.
- MESCHI, P.X. (1996), "Benetton et les marchands italiens de la Renaissance : essai de comparaison historique autour du concept de réseau", *Gestion 2000*, n° 1, p. 11-32.
- MILES M.B. et HUBERMAN A.M. (2003), *Analyse des données qualitatives*, Bruxelles, De Boeck Université.
- MILGRAM S. (1967), "The small world problem", *Psychology Today*, n° 2, p. 60–67.
- MILGROM P. et ROBERTS J. (1992), *Economics, organization and Management*, Prentice Hall International Editions.
- MINGIONE E. (1989), "Diffusion des activités informelles et transformations socio-économiques actuelles : le cas de l'Italie", in LEVESQUE B. et al. (dir.), *L'autre économie, une économie alternative ?* Montréal, Presses de l'Université du Québec, p.108-128.
- MINGIONE E. (1991), *Fragmented Societies, a sociology of Economic Life beyond the Market Paradigm*, Basil Blackwell, Oxford.
- MINTZBERG H. (1979), "An emerging strategy of 'direct' research", *Administrative Science Quarterly*, n° 24, p. 582-589.
- MINTZBERG H. (1982), *Structure et dynamique des organisations*, Paris, Les Editions d'Organisation.
- MOLES A. et ROHMER E. (1978), *Psychologie de l'espace*, 2ème édition, Editions Casterman.

- MOUREAU N. et SAGOT-DUVAUROUX D. (2008), "La construction du marché des tirages photographiques", *Etudes photographiques*, n°22.
- NAHAPIET J. et GHOSHAL S. (1998), "Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage", *Academy of Management Review*, vol. 23, n° 2, p. 242-266.
- NELSON R. (1989), "The strength of strong ties: social networks and intergroup conflict organizations", *Academy of Management Journal*, vol. 32, n° 2, p. 377-401.
- NONAKA I. et TAKEUCHI H. (1995), *The Knowledge-Creating Company*, Oxford University Press, New York, Oxford.
- OLIVER C. (1990), "Determinants of interorganizational relationships: integration and future directions", *Academy of management review*, n°15-2, p. 241-265.
- ORLEAN A. (1994), "Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions", in ORLEAN A. (ed.), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, coll. "Economie", p. 9-40.
- ORLEAN A. (1995), *La confiance : un concept économique*, Problèmes économiques n° 2422.
- OSTROM E. (1995), "Self-Organization and Social Capital", *Industrial and Corporate Change*, vol. 4, n° 1, p. 131-59.
- PASSERON J.C. (1991), *Le raisonnement sociologique : l'espace non poppérien du raisonnement naturel*, Paris, Nathan.
- PATEL P. et PAVITT K. (1994), "National Innovation Systems: Why They Are Important, and How They Might Be Measured and Compared", *Economics of Innovation and New Technology*, n° 3, p. 77-95.
- PECQUEUR B. (1992), *Territoire, territorialité et Développement*, in *Industrie et territoire, les systèmes productifs localisés*, colloque de grenoble, IREPD, 21-22 Oct 1992.
- PECQUEUR B. (1994), *Le système local d'acteur : Emergence du développement local*, Colloque de la fondation de l'entrepreneurship, Saint-Hyacinte, 2-3 Fév 1994.
- PECQUEUR B. (2001), "Qualité et développement territorial : l'hypothèse du panier de biens et de services territorialisés", *Economie Rurale*, n° 261, janvier-février, p. 37- 49.
- PECQUEUR B. et PEYRACHE-GADEAU V. (2004), "Les ressources patrimoniales : une modalité de valorisation par les milieux innovateurs de ressources spécifiques latentes ou existantes", in CAMAGNI R., MAILLAT D., MATTEACCIOLI A. (dir.), *Ressources naturelles et culturelles*, milieux et développement local, Neuchâtel.
- PECQUEUR B. et ZIMMERMANN J.B. (dir.) (2004), *Economie de proximités*, Hermès.

PENDENZA M. (1999), "Fiducia e cooperazione. Elementi di riflessione per una teoria del mutamento sociale", *Sociologia*, n° 1, p. 37-40.

PENDENZA M. (2000), *Cooperazione, fiducia e capitale sociale*, Liguori Editori, Napoli.

PERRET V. (2000), *La recherche qualitative en sciences de gestion*, Séminaire de recherche du Programme Normand de Recherche en Management, IAE de Caen.

PERRIAUX A.S. (1998), *Le chercheur n'est plus seul*, Libération.com, disponible sur : www.liberation.fr/quotidien/debats/aout98/980810b.html.

PERROUX F. (1950), "Les espaces économiques", *Economie Appliquée*, n° 1, p. 225-244.

PERROUX F. (1955), "Note sur la notion de pôle de croissance", *Economique appliquée*, n° 7, p. 307-320.

PETERSON M.F. (1998), "Embedded organizational events: the unit of process in organizational science", *Organization Science*, n° 6, p. 541-556.

PETTIGREW A. M. (1985), *The Awakening Giant: Continuity and Change in ICI*, Oxford: Basil Blackwell.

PETTIGREW A. M. (1987), "Context and action in the transformation of the firm", *Journal of Management Studies*, n° 24-6, p. 649-670.

PETTIGREW A. M. (1990), "Longitudinal field research on change: Theory and practice", *Organization Science*, n° 1-3, p.267-292.

PETTIGREW A. M. (1992), "The character and significance of strategy process research", *Strategic Management Journal*, n° 13-8, p. 5-16.

PETTIGREW A. M. (1997), "What is a processual analysis?" *Scandinavian Journal of Management*, n° 13-4, p. 337-348.

PFEFFER J. et SALANCICK G. (1978), *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*, Harper & Row, New York.

PIAGET J. (1968), *Le Structuralisme*, Presses Universitaires de France, Paris, 1968.

PIAGET J. (1970), *L'épistémologie génétique*, Paris, Collection Que sais-je ?, PUF.

PINCHEMEL P. et G. (1997), *La Face de la Terre – éléments de Géographie*, Armand Colin, Masson, collection U Géographie.

PIORE M.J. et SABEL C. (1984), *The Second Industrial Divide*, Basic Books.

PLOCINICZAK S. (2001), *La coordination des relations inter-organisationnelles : une approche dynamique en termes de réseaux*, Colloque "L'organisation sociale de l'économie, l'encastrement social, culturel, politique de l'économie", Institut de sociologie, Université de Lille 1, 8 Juin 2001.

PLOCINICZAK S. (2002), *Action Economique et Relations Sociales : Un Eclairage sur la Notion d'Encastrement chez Karl Polanyi et Mark Granovetter*, 51^{ème} Congrès de l'Association Française de Science Economique, 19-20 septembre 2002.

PLOCINICZAK S. (2002b), *Création de petites entreprises, réseaux relationnels et capital social : une approche interactive entre l'acte entreprenant et l'environnement relationnel local*, 38^{ème} Colloque annuel de l'ASRDLF André Joyal, "Tendances spatiales contemporaines et leur impact sur l'avenir des régions ou la diversification régionale à l'épreuve des faits", Département des sciences de la gestion et de l'économie, Université du Québec, Canada, 21-23 août 2002.

PLOCINICZAK S. (2003), "La construction sociale du marché des très petites entreprises. Des réseaux sociaux au capital social local des entrepreneurs. L'exemple de l'arrondissement" lensois, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 3, Oct., p. 441-476.

PLOCINICZAK S. (2003b), "L'échange marchand réenchânté : du marché autorégulé aux marchés encastrés", *Esprit Critique*, vol. 5, n°4.

PLOCINICZAK S. (2003c), *Du pourquoi au comment ?*, *Création de petites entreprises, "embeddedness" et capital social*, Acte du colloque organisé par le GRIS, Rouen, 6 février 2003.

PODOLNY J.M. et BARON J.N. (1997), "Resources and relationships: social networks and mobility in the workplace", *American Sociological Review*, n° 62-5, p. 673-693.

PODOLNY J.M. et PAGE K. (1998), "Network Forms of Organizations", *Annual Review of Sociology*, n° 24, p. 57-76.

POLANYI K. (1983), *La grande transformation*, trad. par Malamoud C. et Angeno M., ed. originale : *The Great Transformation*, 1944, Gallimard.

POLANYI K. (1957), "The Economy as Instituted Process", in POLANYI, ARENSBERG et PEARSON (dir.), *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*, Henry Regnery Company, Chicago.

PONTHIEUX S. (2006), *Le capital social*, collection "Repères", La Découverte, Paris.

LES POLE DE COMPETITIVITE (2005), *La documentation française*, in les études de la documentation française.

PORTER M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Mc Millan, London.

PORTER M. (1999), "Clusters and the New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, Dec., p. 77-90.

PORTES A. (1995), "Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview", in PORTES (ed.), *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, Russell Sage Foundation, New York, p. 1-43.

PORTES A. (1998), "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, n° 24, p. 1-24.

PORTES A. et SENSENBRENNER J. (1993), "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology*, vol. 98, May, p. 1320-1350, in SWEDBERG and GRANOVETTER (dir.), *The Sociology of Economic Life*, second edition, Westview Press, Boulder, Oxford, San Francisco, p. 112-135.

POWELL W. W. (1990), "Neither Market nor Hierarchy; Networks Forms of Organisation", in CUMMINGS L. and STAW B., *Research in Organizational Behavior*, JAI Press, Greenwich, CT, n° 12, p. 295-336.

PRADEAU J.F. (1996), "Des conceptions de l'espace", *Espaces Temps*, n° 62/63, p.50-58.

PRAHALAD C. et HAMEL G. (1990), "The Core Competence of the Corporation", *Harvard Business Review*, May, p. 7-91.

PUMAIN D. (1991), "Humeur de chaos", *L'Espace géographique*, n° 4, p.309-310.

PUTNAM R.D. (1993), *Making democracy work: Civil traditions in modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

PUTNAM R.D. (1995a), "Bowling alone: America's declining social capital", *Journal of Democracy*, vol. 6, n° 1, p. 65-78.

PUTNAM R.D. (1995b), "Tuning in, tuning out. The Strange Disappearance of Social Capital in America", *PS: Political Science and Politics*, 28, déc 1995, p. 664-683.

PUTNAM R.D. (2001), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York, 2001.

PUTNAM R.D. (2002), *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Oxford University Press, Oxford.

RAFFESTIN C. (1980), *Pour une Géographie du pouvoir*, éditions LITEC, collection Géographie Economique et Sociale.

RAINES P. (2002), *Cluster Development and Policy*, EPRC Studies in European Policy, Aldershot: Ashgate.

- RAISER M. (1997), *Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: Reflections on a Neglected Dimension*, EBRD Working Paper 25, London: European Bank for Reconstruction and Development.
- RALLET A. (2002), *L'Economie de Proximités : propos d'étape*, Etudes et Recherches.
- RAVEYRE M. et SAGLIO J. (1988), "Les systèmes industriels localisés : éléments pour une analyse sociologique des ensembles de PME industriels", *Sociologie du Travail*, n° 2.
- RAVEYRE M. (2004), *Entreprises, réseaux et territoires pour une analyse des réseaux interorganisationnels*, Actes des quatrième journées de la proximité. Marseille 2004.
- REAGANS R. et McEVILY B. (2003), "Network Structure and Knowledge Transfer: the Effect of Cohesion and Range", *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, n° 2, p. 240- 267.
- REED M. (2001), "Organization, trust and control: a realist analysis", *Organization Studies*, vol. 22 n° 2, p.201-215.
- REITTER R. (1991), *Cultures d'entreprise*, Paris, Vuibert Gestion.
- REY A., (2000), Dictionnaire historique de la langue française, Le Robert.
- RING P. S. et VAN DE VEN A. H. (1994), "Developmental processes of cooperative interorganisational relationships", *Academy of Management Review*, n° 19-1, p. 90-118.
- RODAN S. et GALUNIC C. (2004), "More than network structure: how knowledge heterogeneity influences managerial performance and innovativeness", *Strategic Management Journal*, n° 25-6, p. 541-562.
- ROGERS E.M. (1982), *Diffusion of innovations*, New York, Free Press.
- ROMO F.P. et SCHWARTZ M. (1995), "The Structural Embeddedness of Business Decisions: The Migration of Manufacturing Plants" in *New York State, 1960 to 1985*, *American Sociological Review*, n° 60-6, p. 874-907.
- ROSE R. (1998), *Getting Things Done in an Anti-Modern Society: Social Capital Networks in Russia*, Centre for the Study of Public Policy, Glasgow: University of Strathclyde.
- ROYER I. et ZARLOWSKI P. (1999), "Le design de la recherche", In THIETART A.R., *Méthodes de recherche en management*, p. 139-168.
- RUFFIEUX B. (1991), "Micro-système d'innovation et formes spatiales de développement industriel", in ARENA, R. et al. (dir.), *Traité d'économie industrielle*, Paris, Economica, p. 373-382.
- SAÑAS M. et GREFFEUILLE J. (1992), *L'état de l'art : vers de nouveaux paradigmes stratégiques*, Institut d'Administration des Entreprises, IAE Aix-en-Provence, Université Aix-Marseille III, Working Paper 401, Sept. 1992.

SAKO M. (1991), "The role of trust in Japanese buyer supplier relationships", *Recherche Economique XLV*, n° 2-3, p.449-474.

SAKO M. (1997), "Shunto, The Role of Employer and Union Coordination at the Industry and Intersectoral Levels, Japanese Labour and Management" in SAKO M. and SATO H., (dir.) *Transition, Diversity, Flexibility and Participation*, Londres : Routledge.

SANDEY P. (1979), "The ethnographic paradigms", *Administrative Science Quarterly*, n° 24, p. 527-538.

SALAIS R. (1996), Préface à l'ouvrage Pecqueur B. (ed.), L'Harmattan, Paris.

SAINT MARTIN N. (1999), Allocution d'ouverture : *L'entrepreneuriat coopératif : mouvement entrepreneurial*, Colloque sur l'entrepreneuriat coopératif, Université de Sherbrooke.

SAXENIAN A. (1994), *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Harvard University Press.

SCHULTZ T. (1961), "Investment in human capital", *The American Economic Review*, Vol. 51, n° 1, p. 1-17, March.

SCHUMPETER J. (1974), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Petite Collection Payot.

SHAH P.P. (2000), "Network destruction: the structural implications of downsizing", *Academy of Management Journal*, n°43-1, p. 101-112.

SHAPIRO S. P. (1987), "The Social Control of Impersonal Trust", *American Journal of Sociology*, Vol 93, n° 3, p. 623-658.

SHIMADA H. (1988), "Hyu-man Uea no Keizaigaku", *Economics of Humanware*, in OMORI (2001), Iwanami.

SILVERMAN D. (1993), *Interpreting qualitative data, methods for analysing talk, text and interaction*, London: Sage.

SIMON H.A. (1955), "A behavioral model of rational choice", *Quarterly journal of economics*, n° 69, février.

SIMON H.A. (1957), *Administrative behavior*, New York, MacMillan.

SIMON H.A. (1982), *Models of bounded rationality*, Cambridge, MIT Press.

SMELSER N. J. et SWEDBERG R. (dir.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

SNIJDERS Tom A. B. (1999), "Prologue to the measurement of Social Capital", *La Revue Tocqueville*, n° XX-1, p. 27-44.

SOBEL J. (2002), "Can We Trust Social Capital?", *Journal of Economic Literature*, n° XL, March, p. 139-154.

SOLOW R.M. (1999), "Notes on Social Capital and Economic Performance", in P. DASGUPTA and I. SERAGELDIN, (dir.), *Social Capital : A Multifaceted Perspective*, Washington, DC: World Bank.

STARBUCK W.H. (1983), "Organizations as action creators", *American Sociological Review*, n° 48, p. 91-102.

STARKEY K. (1987), "Book review and response: The awakening giant : continuity and change" in ICI, *Journal of Management Studies*, n° 24-4, p. 413-426.

STEINER P. (1998), "La Nouvelle Sociologie Economique, l'analyse structurale et la théorie économique", *Cahiers d'économie politique*, n° 33, p. 10-36.

STEINER P. (1999), *La sociologie économique*, Repères, La Découverte.

STEINER P. (2001), *Explication et Network Analysis: le cas de la sociologie économique*, Conférences franco-italiennes, Fondazione Einaudi, 20 nov 2001.

STEINER P. (2002), "Encastremets et sociologie économique", in HUAULT (dir.), *La construction sociale de l'entreprise. Autour des travaux de Mark Granovetter*, Ed. Ems Management & Société, Colombelles, p. 29-50.

STORA B. (1974), "L'environnement de l'entreprise : vers une théorie de la décision contingente", *Management International Review*.

STORPER M. (1995), "La géographie des conventions : proximité territoriale, interdépendances non marchandes et développement économique", in RALLET A. & TORRE A (dir.), *Economie industrielle et économie spatiale.*, Economica, p. 111-128.

STORPER M. et HARRISSON B. (1992), "Flexibilité, hiérarchie et développement régional : les changements de structure des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance dans les années 1990", in Benko G. et Lipietz A.

STRAUSS A. et CORBIN J. (1998), *Basics of qualitative research*, Thousand Oaks, Sage Publications.

SUIRE R. (2004), "Des réseaux de l'entrepreneur aux ressorts du créatif : quelles stratégies pour les territoires", *Revue Internationale PME*, vol. 17, n° 2, p. 123-143.

SWEDBERG R. (1987), *Current Sociology*, Sage Publication, London. Trad. *Une histoire de la sociologie économique*, Desclée de Brouwer, Paris, 1994.

SWEDBERG R. et GRANOVETTER M. (2001), "Introduction to the Second Edition", in GRANOVETTER et SWEEDBERG (dir.), *The Sociology of Economic Life*, second edition, Westview Press, Boulder, Oxford, San Fransisco, p. 1-28.

TERNAUX P. (2002), *La croissance est-elle incompatible avec les préoccupations environnementales ?*, Working Paper, PEPSE, Grenoble.

THIÉTART R.A. (1999), *Méthodes de recherche en management*, Paris, Dunod.

THOMAS C.Y. (1996), "Capital Markets, Financial Markets and Social Capital (An Essay on Economic Theory and Economic Ideas)", *Social and Economic Studies*, vol. 45, n° 2-3.

THOENIG J.C. (1993), "La sociologie des organisations face au local", in MABILEAU A. (dir.), *A la recherche du local*, Logiques économiques, L'harmattan.

TORRE A. (2000), "Economie de la proximité et activités agricoles et agro-alimentaires. Eléments pour un programme de recherche", *Revue d'Economie Régionale et urbaine*, n°4, p. 407-426.

TRIGILIA C. (1986), "Small-firm development and Political subcultures in Italy", *European Sociological Review*, n° 2, p. 161-175.

TSOUKAS H. (1994), "Refining common sense : types of knowledge in management studies", *Journal of Management Studies*, Nov, p. 761-780.

TURPIN D. (1993), "Strategic alliances with Japanese firms : Myths and realities", *Long Range* n° 2-38, Planning 26-5, p. 11-16.

TUSHMAN M.L. et KATZ R. (1980), "External communication and project performance : an investigation into the role of gatekeepers", *Management Science*, n° 26-11, p. 1071-1085.

TUSHMAN M.L. et SCANLAN T.J. (1981), "Boundary spanning individuals : their role in information transfer and their antecedents", *Academy of Management Journal*, n° 24-2, p. 289-305.

USUNIER J. C. et al. (dir.) (2000), *Confiance et performance, un essai de management comparé France - Allemagne*, Vuibert, Paris.

UZZI B. (1996), "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect", *American Sociological Review*, n° 61-4, p. 674-698.

UZZI B. (1997), "Social Structure and Competition in Inter-firm Networks: The Paradox of Embeddedness", *Administrative Science Quarterly*, n°42-1, p. 35-67.

VAN DE VEN A.H. (1988), "Review essay: four requirements for processual analysis", In *The Management of strategic change*, A.M. Pettigrew Oxford: Blackwell.

VAN DE VEN, A. H. (1992), "Suggestions for studying strategy process: a research note", *Strategic Management Journal*, n° 13, p. 169-188.

- VAN DE VEN A. H. (1999), "Nous n'avons encore exploré qu'une faible partie de notre champ de recherche -interview-", propos recueillis par Asquin A., *Revue Française de Gestion*, sept-oct, p. 58-62.
- VAN DE VEN A.H. et POOLE M.S. (1995), "Explaining development and change in organizations", *Academy of Management Review*, n° 20, p.510-540, Poole M.S.
- VIDAL DE LA BLACHE P. (1904), "Rapports de la sociologie avec la géographie", *Revue Internationale de Sociologie*, vol. 12, n°5, p. 309-313.
- VON HIPPEL E. (1987), "Cooperation between rivals: informal know-how trading", *Research Policy*, n° 16-6, p. 291-302.
- VON THUNEN E. (1827), *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Hambourg.
- WACHEUX F. (1995), "L'utilisation de l'étude de cas dans l'analyse des situations de travail : proposition méthodologique constructiviste", *Actes du congrès de l'AGRH*, Poitiers, novembre, p. 127-135.
- WACHEUX F. (1996), "Alliances: conséquences stratégiques et organisationnelles", *Revue Française de Gestion* (Mars-Avril-Mai), p. 12-24.
- WALKER G. B., KOGUT B. et SHAN, W. (1997), "Social Capital, Structural Holes, and the Formation of an Industry Network", *Organization Science*, n° 8, p. 109-125.
- WATHNE K. H. et HEIDE J. B. (2000), "Opportunisme in Interfirm Relationship: Forms, Outcomes, and Solutions", *Journal of Marketing*, n°64-4, p. 36-51.
- WEBER M. (1922), *Économie et société*, Paris, Plon, 1971, Traduction française partielle de *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen, Mohr, 1922.
- WEICK K.E. (1979), *The Social Psychology of Organizations*, Reading (MA), Addison-Wesley.
- WEINBERG A. (1994), "La fausse querelle des méthodes", *Sciences Humaines*, n° 35, p. 14-18.
- WERNERFELT B. (1984), "A Resource-Based View of the Firm", *Strategic Management Journal*, p. 171-180.
- WESTLEY F. et MINTZBERG H. (1989), "Visionary Leadership and Strategic Management", *Strategic Management Journal*, n° 10.
- WHITE Harrison C. (1992), *Identity and control. A structural theory of action*, Princeton University Press, Pinceton.

WILLIAMS M. (2001), "In whom we trust : groupe membership as an affective context for trust development", *Academy of Management Review*, n° 26, p. 377-396.

WILLIAMSON O. E. (1975), *Markets and Hierarchies. Analysis and Anti-Trust Implications*, The Free Press, New York.

WILLIAMSON O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.

WILLIAMSON O.E. (1993), "Calculativeness, trust, and economic organization", *Journal of Law and Economics*, n°36, p. 453-486.

WOOLCOCK M. (1998), *Social Capital: The State of the Notion*, Communication présentée lors d'un séminaire multidisciplinaire sur le capital social : Global and Local Perspectives, Helsinki, 15 avril 1998.

WOOLCOCK M. (2000), *Using Social Capital: Getting the Social Relations Right in the Theory and Practice of Economic Development*, Princeton, NJ, Princeton University Press.

YAMI S. (2003), "Petite entreprise et stratégie collective de filière", *Revue française de gestion*, vol. 29, n° 144, mai-juin, p. 165-179.

YIN R. (1990), *Case study research*, Design and methods, Sage Publications.

YIN R. (1994), *Case Study Research : Design and Methods*, 2ed. London : Sage Publications.

YIN R. (2003), *Case study research*, Thousand Oaks, Sage Publications.

ZENGER T., TODD R., SERGIO G., LAZZARINI S.G., et POPPO L. (2002), *Informal and Formal Organization in New Institutional Economics*, Advances in Strategic Management, 19, June 2002 (The New Institutionalism in Strategic Management).

ZIMMERMANN J.-B. (1998), "Nomadisme et ancrage territorial : propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes-territoires", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 2, p. 211-230.

ZUCKIN S. et DI MAGGIO P. (1990), *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*, Cambridge University Press, New York.