

LE DÉVELOPPEMENT LOCAL HORS MÉTROPOLISATION : DES « AVANTAGES COMPARATIFS » DES ESPACES NON MÉTROPOLISÉS

Gwénaél Doré

*Professeur Associé
CRIEF-TEIR, IERF*

*UFR Sciences Economiques
93, avenue du Recteur Pineau
86022 POITIERS Cedex, France
gwenael.dore@univ-poitiers.fr*

Résumé.

Les actuelles dynamiques métropolitaines sont fortement justifiées par des théories économiques massivement favorables à la polarisation des activités. Dans ce contexte, les territoires ruraux et des petites villes sont-ils réduits à bénéficier d'une attractivité résidentielle retrouvée et d'une économie de la redistribution ? Au-delà des externalités négatives de la métropolisation (favorables à la dispersion des activités économiques), il s'agit d'examiner différents éléments avancés pour expliquer les freins à la concentration et le maintien diffus d'activités sur le territoire : ressources au caractère immobile (agricoles et alimentaires principalement) et aménités (patrimoine, paysages), relative immobilité de la main d'œuvre et compétences spécifiques (au-delà de coûts de main d'œuvre souvent inférieurs), entrepreneuriat réactivé par des néo-résidents... Il est ainsi possible de détecter que des préférences de localisation du facteur travail, en fonction principalement d'éléments du cadre de vie, peuvent favoriser des retournements de localisation d'entreprises.

Mots clés : développement local, économie géographique, territoires non urbains, entrepreneuriat

Abstract. Local development beyond metropolitan development: which factors? The 'Comparative advantages' of non metropolitan spaces.

Current metropolitan dynamics are strongly justified by economic theories that are very strongly conducive to the polarization of activities. In this context, are rural territories and small towns reduced just to benefit from residential attractiveness and from an economy of redistribution? Beyond the negative externalities of the conurbation (favourable to the dispersal of economic activities), it is useful to consider various factors that have been advanced to explain the 'brakes' on concentration and the maintenance of activities dispersed throughout the territory: resources with an immovable character, labour and specific skills, and an entrepreneurship reactivated by neo-residents ...

The persistent character of immobile resources (mainly agriculture and food) is enhanced by the reduction of the constraint of distance and the importance of the organizational dimension, and is based more and more on differentiated strategies (that are not just reducible to the creation of a strong territorial identity). The relative immobility of the workforce is coupled with the development of specific skills (beyond the cost of labour which is often lower), increases in the level of skills and a strong interweaving of the economic and social spheres. Finally, an entrepreneurship has been reactivated by neo-residents, motivated by the pursuit of particular lifestyles, creating a presence on external markets and benefiting both from proximity and closeness organized at an extra-local scale. It is thus possible to reveal that the locational preferences of labour, depending primarily on the living environment, can promote reversals in business location.

Key Words: Local development, economic geography, non urban territories, entrepreneurship
Codes JEL / JEL- Codes: O54, P48, R0, R11

Introduction

Les actuelles dynamiques métropolitaines sont fortement justifiées par des théories économiques massivement favorables à la polarisation des activités, notamment au travers des approches articulant croissance endogène et nouvelle économie géographique (NEG), à la suite notamment des travaux de Krugman (1991). Alors que la politique française d'aménagement du territoire a pu longtemps apparaître comme cherchant à contenir un processus de métropolisation considéré comme excessif : cf. « Paris et le désert français » de Gravier (1947), de nombreux économistes soutiennent aujourd'hui qu'« il peut être très coûteux de vouloir s'y opposer » et qu'« il doit être clairement admis que l'on ne peut plus considérer la répartition des activités sur le territoire et les performances économiques du pays comme deux questions indépendantes » (Maurel et Puig, 2004). Les phénomènes d'agglomération favorisent l'innovation par le jeu d'externalités positives au caractère cumulatif, offrent un cadre propice à la différenciation des produits et à la réduction des coûts de transaction, et constituent une « assurance flexibilité » (Veltz, 1996). La valorisation des « grappes d'entreprises » (clusters, systèmes productifs locaux...) elle-même s'inscrit bien davantage dans cette logique, avant de répondre aux espoirs des partisans du développement diffus. Dans ce contexte, quelles sont les chances et l'avenir des espaces non-métropolitains, au-delà de la seule « économie résidentielle » (élément souvent avancé pour expliquer l'attractivité retrouvée des espaces ruraux) (Doré, 2009; Veltz, 1996 : 242, 2002), après avoir longuement explicité les avantages des espaces métropolitains, évoque en quelques lignes les « chances des espaces non métropolitains », en se fondant essentiellement sur des constats empiriques, et conclut : « si les liens entre métropolisation, économie de la vitesse, incertitude et flexibilité sont clairement établis », ils « n'impliquent aucun déterminisme géographique de caractère mécanique. Les atouts des métropoles ne disqualifient pas ipso facto d'autres formes de développement territorial » ; ainsi, la « véritable question est de savoir quels mécanismes peuvent induire le développement, la création de richesses et de ressources nouvelles, y compris dans les zones qui ne bénéficient pas directement des effets puissants de la métropolisation ».

Le Groupe Perroux du CGP (Commissariat Général au Plan, remplacé depuis 2005 par le CAS : Conseil d'Analyse Stratégique (Mouhoud, 2005)) a souligné que « des freins à cette concentration persistent et permettent de maintenir des activités dispersées sur le territoire : la survivance d'activités agricoles agroalimentaires et maritimes, l'existence de systèmes productifs relativement intégrés situés parfois hors des zones urbaines (automobile, maintenance aéronautique...), la présence d'activités dispersées sur le territoire dès lors que les connaissances et savoirs utilisés sont codifiés et ne nécessitent pas une proximité géographique avec les lieux d'innovation et les centres de recherche et développement. Des proximités organisationnelles dans des réseaux reliés par les nouvelles technologies de l'information et de la communication peuvent suffire ». Souvent, ces « nouveaux avantages comparatifs existaient déjà mais n'étaient pas, jusqu'alors, retenus par les décideurs ou étaient même perçus comme des désavantages » (Berger et Chevalier, 2005) : ainsi dans le domaine agricole, les demandes croissantes d'une partie des consommateurs permettent de développer dans des zones impropres à une agriculture productiviste de nouveaux modes de production beaucoup plus liés au territoire ; pour les activités industrielles ou tertiaires, ce sont les avantages associant la localisation de l'entreprise et des ménages.

Au-delà des forces centrifuges liées notamment aux externalités négatives de la métropolisation (dés-économies d'agglomération aboutissant à la déconcentration et ainsi favorables à la dispersion des activités économiques, éléments progressivement introduits dans les modèles de la NEG) (Thisse, 2002), nous entendons examiner les « avantages comparatifs » (Aubert et Blanc, 2002), intrinsèques des espaces ruraux, favorables à la présence diffuse d'activités sur le territoire, reposant en particulier sur l'existence de ressources immobilières liées aux matières premières, les caractéristiques de la main-d'œuvre et du marché local du travail, et enfin l'entrepreneuriat. Considérant l'existence de deux catégories d'espaces ruraux (Aubert et Schmitt, 2008), notre approche s'intéresse prioritairement aux zones rurales relativement autonomes, distinctes des espaces périurbains sous influence métropolitaine (où la dynamique de localisation d'activités s'explique principalement par les effets de la concurrence sur le marché foncier).

La persistance de ressources naturelles

Comme le soulignent Torre et Filippi (2005), pour l'analyse économique [essentiellement néo-classique], « l'espace n'est intégré que comme « coût de la distance (coût de transport, coût de transaction), et par conséquent « l'amélioration des technologies de transport et de communication conduit à l'affaiblissement de la contrainte spatiale. Ceci est fondé sur deux hypothèses : la production « considérée comme une combinaison de facteurs génériques, obtenus exclusivement par transactions marchandes », et l'espace « considéré comme un réservoir de ressources génériques » pouvant être transférées (ou accessibles) à un certain coût ».

L'atténuation de la question des transports et de la distance: Les phénomènes de concentration se sont en général accentués à partir de l'abaissement des coûts de transport des marchandises (mécanisme essentiel pour le développement des agglomérations selon la NEG, contrairement à la croyance dans les vertus du désenclavement (Crozet et Lafourcade, 2009 : 77), et de l'amélioration des infrastructures (cf. notamment conséquences du chemin de fer au 19^{ième} siècle, Caron (1997). Toutefois, dans la mesure où ces facteurs ont eu pour effet de compenser l'éloignement des centres de consommation, ils jouent aujourd'hui beaucoup moins pour les industries situées en dehors des régions fortement métropolisées, d'autant plus que s'affirme l'intérêt de la mise à distance des activités polluantes. Dans leurs choix de localisation, « les firmes mesurent surtout l'importance des coûts de transport externes par rapport aux coûts internes » (Dimou, 2003), ce qui expliquerait le choix de certaines firmes de se situer en dehors d'une agglomération dans la mesure où « les faibles coûts de transport entre la région périphérique et la région centrale leur permettent d'approvisionner facilement les consommateurs de cette dernière ». Aussi selon un rapport du Sénat (François-Poncet et Bélot, 2008), les chefs d'entreprise font remarquer que « les transports ne sont pas un problème dès que l'entreprise est implantée à moins d'une demi-heure d'un accès autoroutier, à moins de trois-quarts d'heure d'une ville d'importance régionale, à moins d'une heure d'un aéroport et si l'aller-retour à Paris est envisageable dans la journée ».

Plus spécifiquement pour l'industrie de transformation des ressources agricoles, Aubert et Blanc (2002) soutiennent que les ressources naturelles, souvent pondéreuses et de faible valeur économique (par volume ou poids), conservent un coût important de déplacement sur longue distance, d'où le maintien de la localisation des activités de première

transformation de ces matières premières au plus près de leurs sources d'approvisionnement. Au final, le maintien de ressources agricoles conditionne la localisation d'une industrie de transformation, dont les coûts de transport sont devenus au demeurant assez peu différenciés qu'il s'agisse de produits bruts ou de produits transformés : ainsi des dirigeants de PMI de l'agro-alimentaire breton (région relativement éloignée des grands centres de consommation européens) que nous avons interrogés, justifient un développement sur place et une transformation de plus en plus élaborée des produits par le souhait de capter une plus grande part de valeur ajoutée. En revanche, la délocalisation de productions entraîne la réduction des unités de transformation (ainsi dans le domaine de l'aviculture vers le Brésil : cas de l'industriel breton (Doux et Coloma, 2008).

La dimension organisationnelle: D'autre part, la question des transports ne saurait être réduite à la seule question des coûts, dans la mesure où « ils participent à l'organisation des processus productifs » (Burmeister et Lung, 2004), et « la circulation des biens, mais aussi des informations et des personnes au sein des systèmes de production recouvre une réalité beaucoup plus large que les seules infrastructures ». Le transport concerne « non seulement le transfert des produits (ou dans un sens plus large, des personnes, des connaissances et des informations) dans l'espace, mais aussi l'articulation des flux de produits (entrants et sortants) aux rythmes de la production et de la demande ». Par conséquent, la circulation efficace des biens dépend à la fois de l'accessibilité (distance, coût, temps) et de la capacité de contrôler les flux en les adaptant aux rythmes et aux contraintes de production (fiabilité, flexibilité, traçabilité) (Burmeister et Colletis-Walh, 1997).

Pour les Industries Agro-Alimentaires (IAA), dans un contexte d'élargissement spatial des systèmes d'approvisionnement et de distribution, la qualité des infrastructures reste une condition nécessaire. Mais les facteurs essentiels sont de nature organisationnelle : développement des « Échanges de Données Informatisées », transmission en temps réel des données de production et de ventes entre producteurs de l'agroalimentaire et grande distribution.... L'agro-alimentaire, s'inscrivant de plus en plus dans les systèmes de production flexibles, cherche ainsi à articuler une production de masse fondée sur des économies d'échelles avec des systèmes logistiques cherchant à exploiter des économies de variété à l'échelle de grande firme ou de groupe (Burmeister et Lung, 2004 : 242).

Enfin si « la localisation des usines de transformation des produits agricoles est le produit d'un arbitrage entre les avantages tirés d'une implantation au cœur d'un bassin agricole et ceux résultant de la proximité d'un pôle de consommation » (Daucé et Léon, 2003) étudiant le développement de l'agro-alimentaire autour de Lamballe (Bretagne) soulignent que dans de nombreuses régions, « le rôle joué par le milieu social, par le dynamisme et par la capacité d'organisation des acteurs semble avoir été décisif », « ce qui s'est avéré d'ailleurs être une solution économiquement efficace, car elle permettait de minimiser le coût de transport de la matière première ». Dès lors, si les stratégies de localisation ont été souvent analysées, au travers d'arbitrage sur les coûts de transport, de coordination ou de communication, le rôle de la dimension organisationnelle doit être également pris en compte, et « du point de vue endogène de la firme, la notion d'ancrage territorial peut être analysée comme l'articulation entre une proximité géographique comme espace construit de localisation et une proximité organisée, comme révélatrice de liens productifs et économiques entre entreprises » (Torre et Filippi, 2005).

Une valorisation de matière première non réductible aux AOC: La présence de ressources au caractère immobile (agricoles et alimentaires principalement) demeure par conséquent déterminante. Celles-ci ne peuvent être réduites au développement d'activités artisanales et de productions alimentaires spécifiques et de qualité, pouvant conduire à des « paniers de biens et de services territorialisés » (Pecqueur, 2001), notamment à partir d'AOC (Appellations d'Origine Contrôlée) et de SYAL (Systèmes Agro-alimentaires Localisés) (Fourcade, 2006).

À partir d'une définition du territoire de la firme agro-industrielle comme « ordre spatial marqué par la conjugaison d'actifs physiques (site de collecte et/ou de transformation, réseau de livreurs) et d'actifs immatériels (support de savoir-faire, réseau relationnel) selon une distribution hétérogène dans l'espace », quatre types de bassins d'approvisionnement en produits agricoles, peuvent être distingués aujourd'hui à partir d'un double axe qualité/territoire (Margétic, 2005 : note 3). Cette distinction permet de dépasser l'opposition polaire entre un type – classique - basé sur la simple exploitation par une firme d'une matière première, et le modèle – désormais largement promu - valorisant une identité territoriale (AOC, etc.), mais souvent focalisé sur des « success stories » et des « temporalités trop courtes » (Itçaina et Palard, 2007 : 18).

En effet s'affirment également deux autres modèles : l'un recherchant l'activation au travers d'une qualité améliorée (normes, cahier des charges), et un dernier type se structurant autour d'un concept de qualité à dimension paysagère et environnementale : cf. routes du vin ou du lait (Vandecandelaere et Touzard, 2005). « Au final, en fonction de leurs stratégies de développement, les firmes engagent des stratégies différenciées de valorisation des territoires en jouant finement sur les discontinuités multiples des espaces géoéconomiques ». La tendance est à « une segmentation à caractère fonctionnel qui ne repose pas (plus) sur de seules logiques de concentration et de centralité » (économies d'échelles, dimensionnement accru...), mais s'appuie sur un fondement culturel qui renvoie à l'appropriation d'une matière première par les industriels et à l'appropriation d'un produit par les consommateurs. » (Margétic, 2005, conclusion).

La nécessité de stratégies différenciées: Comme l'a démontré une enquête auprès de 339 PME agro-alimentaires du Languedoc-Roussillon (Aurier, 2006), le couple gagnant combinerait marque propre et origine géographique (AOC, IGP-Indications Géographiques Protégées...) permettant les meilleures performances (calculées en terme de valeur ajoutée par salarié). Toutefois si « la dénomination d'origine comme signal de qualité crédible » (Valceschini, 2000), a joué un rôle de réassurance pour la population dans les périodes de crise sanitaire, cette importance décroîtrait avec le niveau d'élaboration des produits (Magdelaine, 2006). Des enquêtes récentes sur la consommation du CREDOC (Tavoularis, (2008), en particulier le graphique 1) révèlent des « signes officiels de qualité en perte de reconnaissance » par opposition à la préoccupation du prix (la présence d'un label de qualité étant le quatrième critère d'achat d'un produit de grande consommation après la présence de « garanties d'hygiène et de sécurité », le « prix compétitif » et le « produit est fabriqué en France »). D'autre part, les jeunes générations seraient moins convaincues par les labels (d'autant plus qu'un certain brouillage est lié à la profusion des références), et la praticité devient un facteur prédominant dans la consommation quotidienne.

L'origine géographique et la rente liée sont par conséquent fragilisées par le retour à des préoccupations de coût pour les consommateurs dans une période de baisse du pouvoir

d'achat, de hausse du prix des dépenses contraintes (logement, énergie...) et du fort attrait pour des nouveaux biens liés aux NTIC. D'autre part, si face à la compétitivité prix des nouveaux pays producteurs, la voie d'une compétitivité par la différenciation et des produits à forte valeur ajoutée doit être privilégiée, il faut envisager que les autres pays seront également en capacité d'y parvenir. Dans ce contexte accru de concurrence internationale et de risques de délocalisation, la traçabilité et les produits frais resteraient toutefois les meilleurs atouts selon Magdelaine (2006). Mais ceci conduit plus largement à rechercher une gamme de produits suffisamment diversifiée pour « répondre aux attentes différentes (et parfois contradictoires) du consommateur en terme de service, de prix, de qualité organoleptique et d'origine » : « à chaque couple produit-marché, doit correspondre une stratégie adaptée en terme d'approvisionnement, d'innovation produit, de prix et de communication, tout en garantissant traçabilité et sécurité sanitaire, aujourd'hui éléments incontournables de toute offre de produits alimentaires » (Magdelaine, 2006). C'est ainsi qu'un industriel breton de l'agro-alimentaire interrogé, M. Houdebine, soutient une stratégie articulée sur les quatre points suivants : sécurité sanitaire, santé, saveur du produit, service (« quand on sait que le temps moyen consacré à la préparation d'un repas est de douze minutes seulement... »).

Cette diversification des stratégies des industriels de l'alimentaire, sous l'effet de la montée en puissance des marques de distributeurs, conduit à trois types d'entreprises (Moati et al, 2007) : producteurs à marque propre (comportant un nombre significatif d'entreprises de taille modeste, à la différenciation basée sur un positionnement de niche : recettes exclusives, terroir d'origine, respect des normes bio... et pouvant être des alliés de distributeurs de plus en plus soucieux de mieux répondre à la diversité des attentes des consommateurs), producteurs pour compte d'autrui, producteurs empruntant une stratégie mixte. On assiste ainsi davantage à l'affirmation des marques de distributeurs plus qu'à celles des indications géographiques dont la rente paraît décroissante (Mollard et al, 2005). L'ancrage territorial des industries de transformation de matières premières (essentiellement agricoles) ne saurait donc reposer sur la seule recherche de typicité, mais sur l'adaptation en permanence des stratégies, ce qui conduit à examiner deux autres caractéristiques : la qualité de la main d'œuvre et la vitalité de l'entrepreneuriat.

Main d'œuvre et compétences spécifiques

Comme le remarquent Aubert et Blanc (2002 : 160), « ce sont les facteurs les moins mobiles qui confèrent à la dotation d'un site son caractère plus ou moins particulier et, aujourd'hui, l'accélération de la mobilité renforce l'importance relative des facteurs fixes. Après les facteurs liés aux biens de nature, c'est le facteur travail qui joue le rôle le plus marqué dans ce sens, alors que les facteurs liés au capital et à l'information ont un impact qui tend à s'atténuer dans les processus de différenciation spatiale ». Si la présence de matières premières est une condition souvent déterminante, elle ne saurait être suffisante : les « ressources humaines » comptent.

Aussi les modèles initiaux de la NEG, prenant en compte la seule dispersion de la demande comme force centrifuge (Krugman, 1991), ne sont pas satisfaisants pour expliquer l'industrialisation rurale. Au demeurant, des modèles ultérieurs ont pris comme hypothèse l'immobilité de la main d'œuvre (spatialement tout en étant mobile sectoriellement) (Krugman et Venables, 1996). Dans l'analyse de la localisation industrielle dans les bassins d'emploi ruraux, le faible niveau des migrations entre

marchés urbains et ruraux du travail conduit à « tenir compte du fonctionnement des marchés locaux du travail et de leurs éventuelles imperfections » (Gaigné et Goffette-Nagot, 2008). Dans le contexte européen de relative immobilité géographique de la main-d'oeuvre, « la concurrence sur le marché du travail favorise la dispersion de l'industrie vers les zones rurales quand les coûts de transport des marchandises sont faibles et d'autant plus que les secteurs sont concurrentiels et intensifs en travail, et que seule une fraction de la main-d'oeuvre est susceptible de migrer, ce qui conduit à la persistance des écarts de salaires réels et au maintien de cette force de dispersion » (Gaigné et Goffette-Nagot, 2008). Ainsi l'industrialisation rurale au cours des « trente glorieuses » (Lipietz, 1977), a été fortement motivée par la recherche de minimisation du coût du travail, objectif prolongé après la crise des années 1970 et le ralentissement des gains de productivité, ce qui expliquerait la meilleure résistance des établissements industriels ruraux (au moins avant certaines délocalisations vers des « pays émergents »). Mais au-delà du coût du travail, se dégagent d'autres facteurs relevant de différents registres théoriques : des coûts fixes d'ajustement palliant des difficultés d'appariement, l'imbrication économique et sociale de milieux locaux et la constitution de compétences spécifiques.

Réduction des coûts fixes d'ajustement versus difficultés d'appariement: Les marchés ruraux du travail peuvent constituer un facteur attractif pour les activités du fait de coûts d'ajustement relativement faibles, mais également un facteur répulsif du fait d'une qualité d'appariement relativement faible. Les marchés urbains se démarquent par la densité et la variété des qualifications, tout en connaissant un taux de turn-over élevé multipliant les situations d'embauche, d'adaptation au poste et de formation. Quant aux marchés ruraux à la faible diversité d'offre de travail et d'appariements productifs, ils bénéficient d'une stabilité de la main-d'œuvre permettant de réduire l'ensemble des coûts non salariaux et d'investir dans la production de compétences (plus fréquemment réalisée en interne dans l'entreprise, du fait de la non disponibilité des qualifications recherchées sur le marché local et des difficultés d'attraction de la zone) : les salariés bénéficiaires des formations internes peuvent être considérés comme détenteurs de compétences spécifiques, adaptées à la demande de travail des entreprises (Gaigné et Goffette-Nagot, 2008).

Cependant, l'écart des coûts fixes n'est favorable aux zones rurales que s'il est nettement plus important que l'écart de productivité en faveur des zones urbaines (Gaigné et Goffette-Nagot, 2008), et une diminution de productivité générée par les difficultés d'appariement en zone rurale est souvent soutenue (Combes et al, 2002, 2008). Toutefois, ce différentiel semble davantage s'expliquer par la relative spécialisation des espaces ruraux en industries de main-d'œuvre et traditionnelles : « Les technologies les plus capitalistiques correspondent à une demande de travail peu importante quantitativement mais très qualifiée, alors que des choix retenant des équipements de générations technologiques plus anciennes requièrent une main-d'œuvre plus nombreuse et moins qualifiée. Dans cette seconde option, la part des compétences spécifiques est plus importante et son adaptation plus grande aux contextes de marchés du travail non urbains. » (Aubert et Gaigné, 2005). Une enquête de Berger et Chevalier (2005) rapporte également que nombre de chefs d'entreprises interrogés considèrent que leur entreprise a une meilleure productivité du fait de la qualité de vie. Cette appréciation très positive de l'effort fourni par les salariés (Huiban et Boushina, 1997), s'accompagne d'une politique salariale très traditionnelle : les salariés travaillent plus et sont donc moins payés qu'en

milieu urbain, les employeurs se justifiant par le fait que « l'on a moins de besoins à la campagne » et que « l'on peut y vivre mieux en dépensant moins » (Berger et Chevalier, 2005), ceci s'expliquant notamment par l'importance de la production domestique et la faiblesse de la rente foncière et immobilière.

L'imbrication des sphères économiques et sociales: Par ailleurs, la « faible dimension des sociétés locales comme des collectifs de travail produit une imbrication des sphères économiques et sociales qui conditionnent le comportement respectif des employeurs et des salariés ». Ceci se traduit par des pratiques de gestion de l'emploi de type paternaliste, c'est-à-dire « dans lesquelles l'engagement et la productivité des salariés sont obtenus en échange d'avantages non monétaires adaptés à la situation personnelle de chacun » (Blanc et al, 1999). Ces caractéristiques sont poussées à l'extrême dans certaines régions d'industrialisation rurale très diffuse comme la Vendée (Raveleau, 2002), où la proximité des relations entre ouvriers et patrons se manifeste par des avances sur salaires, des coopératives alimentaires, la distribution à bas prix de marchandises d'usines. Plutôt que de paternalisme, on pourrait parler de « patronage » (Raveleau, 2002 : 280) au sens de Le Play (Noiriel, 1998), ce qui repose sur un « lien volontaire d'intérêt et d'affection » et sur des « dispositions » (au sens de Max Weber) traditionnelles pour les canaliser dans un sens favorable aux intérêts de l'entreprise. Ainsi se noue un système de dépendance réciproque : « La dépendance de l'ouvrier à l'égard de l'usine est atténuée par le recours à des ressources extra-salariales. De même, l'enracinement du patron dans sa localité où il a son usine est certes pour lui un moyen de maintenir le contrôle du maître, mais, inversement, c'est aussi une façon d'empêcher les chefs d'entreprises d'échapper à leur responsabilité ». Par conséquent, « ils ne peuvent se conduire de façon arbitraire avec leurs ouvriers sans s'exposer à la réprobation du groupe local auquel ils appartiennent. ».

Dans le cas vendéen, selon l'étude de Raveleau (2002 : 277), l'essaimage des unités de production dans les campagnes ne découlerait pas d'un calcul initial tel que la minimisation des actions syndicales à partir de la dispersion de la population ouvrière, mais de la conscience intuitive des avantages procurés : spécialisation des unités, flexibilité liée à la taille restreinte, renforcement du caractère communautaire des relations de travail, fidélisation... Aussi cette forme spécifique a permis aux ouvriers issus du bocage de préserver leur cadre de vie, voire de changer d'emploi sans déménager, ce qui expliquerait « l'implication des salariés et leur facilité d'adaptation aux mesures de flexibilité de l'emploi, face à la crise » (Raveleau, 2002).

Toutefois, même dans ces territoires emblématiques (Ganne, 1994), ce système est bouleversé par des transformations au niveau de la main d'œuvre (Raveleau, 2002). Les procédés techniques de fabrication (électronique) entraînent la croissance des ingénieurs, le recentrage des missions techniques sur des spécialistes et le recrutement de compétences externes, parfois à distance. Ceci se traduit par l'affaiblissement du poids stratégique de la hiérarchie au profit d'une montée en puissance des services jeunes et un nouveau style de gestion des rapports sociaux marqué par une plus dépendance des ouvriers à l'égard des dirigeants au travers du contrôle du travail et de la qualité, de la précarité et de la flexibilité, voire parfois de chantage à l'emploi et de délocalisations, d'où une certaine perte de confiance à l'égard du patronat.

Une approche spécifique des qualifications: Notant « la faiblesse des accès, en France, au monde possible interpersonnel », propices aux économies de variété et aux produits

spécialisés dont la qualité repose sur les savoir-faire acquis, entretenus en tradition et difficilement copiables (Salais et Storper, 1993 : 192) observent qu'il est « frappant de trouver les entreprises les plus proches de ce monde confinées dans des tailles petites et moyennes, en zone rurale et peu urbanisée, de constater qu'elles versent des salaires bas, qu'elles n'ont pas à leur disposition de principe de reconnaissance de la qualité de leur main-d'œuvre ».

« Si les conditions d'utilisation du facteur travail représentent effectivement une source d'avantages économiques en milieu rural, c'est parce qu'elles permettent aux entreprises de constituer des ressources de main d'œuvre à compétences spécifiques et de les valoriser sans modification du taux de salaire et sans que leur usage ne limite la flexibilité interne de l'organisation productive. » (Aubert et Blanc, 2002). Il est donc « nécessaire d'aller au-delà de l'hypothèse stricte de minimisation du coût du travail et du mode habituel de représentation de la qualification de la main-d'œuvre », car « les critères formels (niveau de qualification au sens des diplômes scolaires et des classifications des conventions collectives) sont insuffisants pour prendre en compte des aptitudes des salariés » (Aubert et Blanc, 2002), en particulier des unités de production traditionnelles (IAA notamment). Si les qualifications de la population active se caractérisent par un niveau plus faible et une moindre diversité qu'en milieu urbain (Huiban, 2003 : tableau 4), l'argument d'une moindre qualification est, aujourd'hui, réfuté par des chefs d'entreprises interrogés : y sont substituées des notions de savoirs non formalisés, de familiarité au produit, de capacités physiques (résistance), et de comportements au travail supposés différents (stabilité, intégration à l'entreprise) (Huiban, 2003).

Les théories évolutionnistes enrichies par l'approche de la division cognitive des activités (Bouba-Olga, 2000), ont mis l'accent sur la géographie des compétences et la distinction entre deux types de connaissances et de compétences – tacites et codifiées (Polanyi, 1966). La vitalité d'entreprises en milieu rural repose souvent sur la combinaison de connaissances tacites (habileté d'une main d'œuvre, savoir-faire proche de l'artisanat) et codifiées (appartenance à des groupes, soit coopératifs, soit de firmes multinationales). Si la proximité physique est souvent requise pour les connaissances tacites (non formalisées) et les processus d'innovation émergents, la proximité organisée (au-delà de l'espace de proximité spatiale) (Pecqueur et Zimmermann, 2004), peut également y contribuer, et elle favorise en tout état de cause la diffusion de connaissances codifiées, non dissociables de connaissances tacites qui les sous-tendent (dans la mesure où dans toute connaissance, co-existent du tacite et de l'explicite et qu'il n'y a donc pas de frontières étanches et fixes entre les deux types de connaissance) (Bouba-Olga, 1999).

Enfin, le différentiel d'appariement tend à se réduire du fait de la progression de la formation en général, y compris dans des zones rurales (Grelet, 2006), comme a pu nous le souligner le président du pôle de compétitivité breton « Valorial ». Selon le rapport précité du Sénat (François-Poncet et Bélot, 2008), « le niveau relativement faible de compétences professionnelles doit être nuancé du fait que les entreprises mettent en place des programmes d'investissement à long terme sur un personnel dont la fidélité leur est souvent acquise », et « le recrutement du personnel donne lieu à des stratégies différentes selon le niveau de qualification » : personnel d'exécution en général à proximité, pour une bonne partie par le réseau de relations des salariés, personnel technique et maîtrise au niveau régional, cadres à l'échelle nationale.

Un entrepreneuriat réactivé par des néo-résidents

Le rôle de l'entrepreneuriat dans le développement a été souligné par Max Weber qui en a explicité les fondements culturels. Cet entrepreneuriat s'est trouvé récemment renforcé par des possibilités de créations accrues liées à l'attractivité résidentielle. Une étude pour la DATAR (SEGESA, 1990), montrait dès la période 1981-1988, la création d'une majorité d'entreprises non agricoles en milieu rural.

Des créations moins nombreuses mais plus pérennes: D'après une recherche portant sur les entreprises créées entre 1993 et 2001 dans les 348 zones d'emplois (Lasch, 2004 : 2, carte), l'incidence d'une forte densité de population ne serait pas confirmée, contrairement à des études produites dix ans plutôt (Guesnier, 1994) : les externalités positives d'agglomérations seules ne seraient pas suffisantes pour attirer des nouvelles entreprises, et à côté du rôle des externalités de savoir, « la qualité de vie devient un facteur de plus en plus déterminant » (Lasch, 2004).

Selon une étude sur la période 1993-2000 (Huiban et al, 2006), alors que les espaces urbains sont caractérisés par un renouvellement intense de leur tissu productif, le faible taux de création dans les espaces ruraux est compensé par un taux de survie plus favorable des établissements nouvellement créés (45% des établissements créés dans le rural sont en activité huit ans après leur création, 38% dans le périurbain, 27,5% dans les pôles urbains). Le rural est plus fréquemment concerné par les reprises (27,5% des établissements en 1993 dans le rural contre 18% pour le périurbain et 13% pour l'urbain), au taux de survie plus élevé que les autres formes de création. Toutefois, l'avantage du rural, en termes de survie, demeure quel que soit le motif de la création (créations pures, transferts et reprises).

Un nouveau type d'entreprises en milieu rural: Un nouveau type d'entreprises a pu être repéré en milieu rural : ainsi Raveyre (2005) a pu étudier une vingtaine de PMI indépendantes en milieu rural non périurbain (non strictement issues du terroir, sans être pour autant des transferts urbains), en dehors du secteur de l'agro-alimentaire, fondées au cours des deux dernières décennies et créatrices d'emplois. Les entreprises observées s'appuient sur des facteurs locaux, mais ne s'y limitent pas dans la mesure où elles participent aussi à des dynamismes nationaux, voire internationaux : « c'est précisément l'articulation de ces dimensions locales et globales qui ferait leur force ». Elles sont dirigées par des anciens cadres urbains, créateurs de leur activité et ayant des comportements et des systèmes de valeurs éloignés de ceux des patrons traditionnels de PME. « Le mode de fonctionnement de ces entreprises porte la marque du système de valeurs de ces dirigeants envisageant sans réticence innovations technologiques et ouvertures commerciales, et ayant su trouver en milieu rural des possibilités de développement industriel que les entrepreneurs traditionnels semblent ne pas toujours percevoir ».

La performance de ces petites entreprises, que Raveyre (2005) qualifie de « haute technologie », proviendrait de quatre orientations principales : spécialisation sur des créneaux de marché, élasticité technique, intégration dans des réseaux interentreprises à la fois locaux et nationaux/internationaux, flexibilité du travail. Ces PMI s'inscrivent ainsi dans un cadre d'évolutions d'ordre général : nouveau type d'entrepreneurs, nouvelles technologies, concurrence basée sur la qualité et à la diversité. Les atouts du milieu rural, seraient donc les qualités socioculturelles de la main-d'œuvre rurale s'accommodant de

modes de management post-fordiens, et un environnement naturel (peu considéré classiquement comme facteur d'industrialisation) ayant joué un rôle sur le choix du lieu d'implantation de certains entrepreneurs, du fait d'une conception particulière de qualité de vie (dans et hors travail).

Le choix d'un cadre de vie: Sur 250 chefs d'entreprises non agricoles enquêtés, Berger et Chevalier (2005), en 1997 et 2004 (échantillon identique), près des trois quarts déclarent avoir localisé leur activité en milieu rural pour des raisons personnelles liées à la vie du ménage (cadre résidentiel, mode de vie...) et à l'opinion de la famille. La création d'activité peut être une alternative face à la rareté de l'emploi salarié, et aussi un moyen de « rester au pays ». Se dégage une croissance des emplois dans les services aux particuliers liés à une demande exogène (tourisme, loisirs, activités culturelles, sanitaire et social), et également de manière plus faible dans le tertiaire industriel. Alors que les autochtones sont généralement tournés vers des activités traditionnellement présentes (en relation avec l'agriculture, BTP, commerce de proximité), les migrants se révèlent plus novateurs dans leur choix d'activité (biens de consommation, services marchands et services aux entreprises, tourisme, professions libérales : santé, conseil...), et contribuent à ouvrir l'éventail des activités en milieu rural (Berger et Chevalier, 2005 : 185).

L'appartenance territoriale fonctionne comme une ressource (Zalio, 2004), en permettant « d'activer des réseaux d'interconnaissance locaux pour capter des ressources (de l'information, des financements publics, des postes de responsabilité publique), de jouer sur son origine géographique (être ou non un héritier des lignées patronales locales, avoir une origine régionale ou non...) ». Le rapport sénatorial de François-Poncet et Bélot (2008) fait également état (avec une certaine emphase) de « rapports à l'environnement institutionnel (...) excellents du fait de l'identification et de la personnalisation poussées de l'entreprise dans le milieu rural » : « La solidarité de fait liant personnel, dirigeants et responsables locaux facilite la négociation et renforce l'efficacité du lobbying au-delà de l'échelle strictement locale (avec la préfecture, les directions départementales et régionales, les parlementaires...) ».

Dans les zones rurales assez peu dotées en liens diversifiés, les liens généralement plus intenses constitueraient un fort capital social favorisant la confiance. Or le capital social présente en réalité (Callois, 2004), des mécanismes positifs (transmission, autocontrôle de l'opportunisme, gestion informelle du risque, biens publics locaux) mais aussi négatifs (diversité insuffisante, manque d'initiative et parfois nivellement par le bas, collusion et discrimination : outsiders versus insiders...). Aux avantages de l'encastrement peuvent s'opposer des problèmes de surencastrement, sources de non-compétitivité : problèmes de dépendance, perte d'esprit concurrentiel (Uzzi (1997), cité par Saleilles, 2006), rigidités sociales ou mentales, attachement aux activités traditionnelles faisant obstacle à tout effort d'innovation, conformisme, enfermement... Berger et Chevalier (2005) notent également que la famille et la société locale sont des éléments générateurs de réseaux, mais jouent parfois de façon négative (réputation). Si la proximité géographique peut contribuer à l'efficacité, ce sont donc les liens éloignés – au sein de « petits mondes » (Zimmermann, 2002) – qui permettent d'accéder à une variété de ressources.

Vers un mix d'encastrement: Selon Berger et Chevalier (2005), l'extension géographique du marché, permettant d'accroître la taille et donc l'activité, est une stratégie bien plus fréquente en rural isolé, parallèlement à une généralisation de double

marché (l'un local, l'autre plus large : régional, voire national) et à une polyvalence (moindre spécialisation des tâches qu'en milieu urbain) s'appuyant parfois sur une pluriactivité agricole. Nature de l'activité et dimension du marché seraient fortement déterminées par le fait d'avoir migré (liens et relations maintenues avec la région et le milieu urbain d'origine, voire esprit de conquête révélé par la mobilité résidentielle). Le positionnement sur des marchés éloignés pousse les responsables d'entreprises à participer davantage à des réseaux professionnels, en général composés d'activités du même domaine comme parfois d'entreprises plus ou moins complémentaires : « La concurrence prend alors une forme originale dans la mesure où les concurrents potentiels disposent de marchés respectifs qui ne se chevauchent pas ou peu » (Berger et Chevalier, 2005), et « les entreprises du milieu rural plus isolé fonctionnent plus facilement en réseau professionnel et cela d'autant plus qu'elles ont une activité à caractère basique ». Ce réseau entrepreneurial peut s'élargir progressivement, chacun des acteurs impliqués dans la relation pouvant faire profiter de ses relations personnelles (Font et Thireau, 1997).

Ainsi les néo-ruraux sont encastés dans un contexte qui n'est pas seulement local. Disposant de plusieurs territoires d'appartenance et d'un mix d'encastement, « les entrepreneurs néo-ruraux s'appuient sur une proximité organisée souvent construite lors d'une proximité géographique passée (ancien territoire d'implantation) et entretenue par des rencontres régulières en face à face ou par le recours aux technologies de la communication », et « les différentes formes de proximité (cognitives, organisationnelles, sociales, institutionnelles) permettent d'expliquer comment l'entrepreneur peut mobiliser son réseau personnel sans qu'il y ait nécessairement proximité géographique », « du moins de façon permanente, quand la proximité organisée est installée » (Saleilles, 2006). Cette distinction théorisée par l'« école de la proximité » (Zimmerman, 2008), entre une proximité géographique ou physique et une proximité organisée (réseaux, projets communs...) pouvant s'étendre au-delà de l'espace de proximité spatiale des agents (Torre, 2004), permet ainsi de sortir d'une approche univoque des atouts de la concentration spatiale.

Conclusion

C'est donc paradoxalement la capacité de ne pas être enfermé dans une proximité géographique qui autorise le développement de territoires non métropolisés, et c'est ce qui peut expliquer la relative vitalité d'une industrie implantée en milieu rural, dès lors que l'accès à des ressources est favorisé par l'appartenance à des réseaux extra-locaux constitués par des firmes à dimension multinationale (cas d'IDE-Investissements Directs Etrangers) (Goueset, 1999) ou à dimension nationale (PME ou coopératives). Dans ces cas, le bénéfice de ressources diverses apportées par le groupe peut s'articuler avec la confiance générée par la proximité locale (attachement de la main d'œuvre à la place de la concurrence exacerbée des bassins métropolitains, possibilité d'un marché pour des biens intermédiaires permettant de tester des produits à grande échelle auprès d'autres entreprises...). Ceci conduit à entrer dans l'économie territoriale, non pas selon une approche de dotations d'inputs ou de facteurs de production, « mais en s'intéressant en amont aux processus de création, de « métamorphoses » des ressources... », Crevoisier et al (2008). Comme le soulignait Hirschman (1958), « il importe moins, pour promouvoir le développement économique, de trouver des combinaisons optimales de ressources et de

facteurs de production données que de faire apparaître et de mobiliser à son service des ressources et des capacités cachées, éparpillées ou mal utilisées ».

Bibliographie

- Aubert, F. et M. Blanc. 2002. « Activités économiques et emplois : le rural refuge de secteurs déclassés ou milieu attractif ? », dans Perrier-Cornet, P. (dir.), *Repenser les campagnes*. Éditions de l'Aube/Datar.
- Aubert, F. et C. Gagné. 2005. « Histoire de la dynamique territoriale de l'industrie. Le rôle de la demande de travail ». *Cahiers d'Économie et Sociologie Rurales*, 76-3.
- Aubert, F. et B. Schmitt. 2008. « Mécanismes économiques à l'œuvre dans les espaces ruraux. Conceptions du rural et logiques de l'intervention publique ». *Économie Rurale*, 307 (septembre-octobre).
- Aurier, P. 2006. « Mixer marque privée et origine géographique : quelles stratégies pour quels résultats dans une PME agroalimentaire ? », dans Fourcade C., G. Paché et R. Pérez (dir.), *La stratégie dans tous ses états. Mélanges en l'honneur du professeur Michel Marchesnay*. Paris: Economica.
- Berger, A. et P. Chevalier. 2005. « Nouveaux systèmes productifs ruraux et relations rural-urbain », dans Arlaud, S. Y. Jean et D. Royoux (dir.), *Rural-Urbain. Nouveaux liens, nouvelles frontières*. Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- Blanc, M. 2003. « Les marchés ruraux du travail : vers une spécialisation fonctionnelle des espaces ? ». *INRA Sciences sociales*, 1-2003 (décembre).
- Blanc, M., F. Aubert et C. Détang-Dessendre. 1999. « Le fonctionnement des marchés du travail ruraux : entre influence du paternalisme et difficultés d'appariement ». *Economie Rurale*, 250.
- Bouba-Olga, O. 2000. « Dimension cognitive du travail et géographie des activités ». *RERU*, 1.
- Burmeister, A. et K. Colletis-Walh. 1997. « Les interactions production – transport – espace : Quelles logiques de proximités ? ». *RERU*, 3.
- Callois, J.M. 2004. « Capital social et développement économique local. Pour une application aux espaces ruraux français ». *RERU*, 4.
- Caron, F. 1997. *Histoire des chemins de fer en France*. Fayard.
- Cavailhès, J., C. Dessendre, F. Gofette-Nagot et B. Schmitt. 1994. « Analyses des évolutions récentes de l'espace rural ». *Economie rurale*, 223.
- Chevalier, P. 2005. *Stratégies de localisation des entreprises non agricoles et pérennité économique dans les campagnes de faible densité*. Colloque Faire Campagne, Rennes : 17-18 mars.
- Coloma, T. 2008. « Quand les volailles donnent la chair de poule ». *Le Monde Diplomatique*, juillet.
- Crevoisier, O., B. Pecqueur, V. Peyrache-Gadeau et B. Serrate. 2008. « Dynamiques territoriales : quels chantiers de recherche ? ». *RERU*, 2.
- Combes, P-P., G. Duranton et L. Gobillon. 2002. « Origine et ampleur des inégalités spatiales de salaire en France ». *Compétitivité*. Rapport du CAE, 40, La Documentation française.
- Combes, P-P., G. Duranton et L. Gobillon L. 2008. « Le rôle des marchés locaux du travail dans la concentration spatiale des activités économiques ». *Revue de l'OFCE*, 104.

- Crozet, M. et M. Lafourcade. 2009. *La nouvelle économie géographique*. La Découverte, Coll. Repères.
- Daucé, P. et Y. Léon. 2003. « Analyse d'un mécanisme de polarisation économique dans une région économique. L'exemple de la région de Lamballe en Bretagne ». *RERU*, 5
- Dimou, M. 2003. « Vers la construction d'un cadre d'analyse de la croissance endogène localisée ». *RERU*, 5.
- Doré, G. 2009. « Attractivité retrouvée des zones rurales : atouts et risques de l'économie résidentielle ». *Pour*, 199 (février).
- Font, E. et V. Thireau. 1997. « Réseaux d'entrepreneurs en milieu rural de faible densité ». *RERU*, 2.
- Fourcade, C. 2006. « Les SYAL : au croisement des formes de proximité ? ». 5^{ème} journées de la proximité, Bordeaux, 28-30 juin.
- François-Poncet, J. et C. Bélot. *Rapport d'information au nom de la Délégation à l'aménagement et au développement durable du territoire sur le nouvel espace rural français*. Sénat, N° 468, 15 juillet 2008.
- Gaigné, C. 2004. « Distribution des emplois entre les territoires français dans un contexte de concurrence internationale ». Rapport pour le Commissariat Général du Plan, *Cahiers du Plan*, 6.
- Gaigné, C. et F. Goffette-Nagot. 2008. « Localisation des activités en zones rurales : que nous enseigne l'économie géographique ? », publication annoncée in *Cahiers d'Economie et de Sociologie Rurales*, 2008, consultable sur <http://www.gate.cnrs.fr/perso/goffette-nagot/>
- Ganne, B. 1993. « L'industrialisation et la reprise des PME », réédité in Kayser, B. (2004). *Ils ont choisi la campagne*. L'aube Poche.
- Gouesset, V. 1999. *Investissements étrangers en milieu local*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- Grelet, Y. 2006. « Des territoires qui façonnent les parcours scolaires des jeunes » *Bref-CEREQ*, 228 (mars).
- Guesnier, B. 1994. "Regional Variation in New Firm Formation in France". *Regional Studies*, 28.
- Hirschman, A.O., 1958 (1964). *Stratégie du développement économique*. Éditions ouvrières.
- Huiban, J-P. 2003. « Entreprises et activités industrielles en milieu non urbain, bilan et perspectives ». *Recherches en économie et sociologie rurales*. INRA Sciences sociales, 1-2/03 (décembre).
- Huiban, J-P., et Z. Boushina . 1997. « Localisation spatiale et différenciation des firmes agro-alimentaires : le rôle du facteur travail ». XXXIII^{ème} Colloque ASRDLF, Lille, 3 (septembre).
- Huiban, J-P., F. Aubert et A-M. Dussol. 2006. « La démographie des établissements industriels : une différenciation entre espaces urbains, périurbains et ruraux ». *RERU*, 5.
- Itçaina, X., J. Palard J. et S. Ségas. 2007. *Régimes territoriaux et développement économique*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- Joyal, A. et L. Deshaies. 1998. « Des PME québécoises en milieu rural : exemples de succès ». *RERU*, n4.

- Krugman, P. 1991. "Increasing Returns and Economic Geography". *Journal of Political Economy*, 99 (3), traduit en « Rendements croissants et géographie économique », dans Rallet, A. et A. Torre (dir.), 1995. *Économie spatiale et économie industrielle*. Paris: Economica.
- Krugman, P. et A. Venables. 1996. « Integration, specialisation, and adjustment ». *European Economic Review*, 40.
- Lasch, F. 2004. *L'impact des contextes territoriaux sur l'activité entrepreneuriale en France*. (1993-2001). CIFEPM, Montpellier, octobre.
- Lipietz, A. 1977. *Le capital et son espace*. Maspéro
- Lung, Y. et A. Burmeister. 2004. « Proximité, circulation et organisation spatiale des processus productifs », dans Pecqueur B. et J-B. Zimmermann (dir.), *Économie de proximité*. Éditions Lavoisier/Hermès Sciences.
- Magdelaine, P. 2006. *Quelles perspectives de marché pour la volaille ?* ITAVI.
- Margetic, C. 2005. *Discontinuités et agro-industries : de l'agrégation à la fracture spatiale*, Symposium international « Territoires et enjeux du développement régional ». Lyon, 9-11 mars.
- Maurel, F. et J-P. Puig . 2004. « Les causes économiques de la croissance urbaine », dans Institut des villes, 2004, *Villes et économie*, La Documentation française.
- Moati, P., M. Mazars et M. Ranvier. 2007. « Le développement des marques de distributeurs et les stratégies des industriels de l'alimentaire ». *Cahier de recherche CRÉDOC*, 242 (décembre).
- Mollard, A., B. Pecqueur et M. Moalla. 2005. « Offre de produits, services territorialisés et demande de biens combinés », dans Torre, A. et M. Filippi.
- Mouhoud, E.M. (dir.). 2006. « Mobilité des ménages versus mobilité des entreprises : de nouvelles marges de manœuvre pour l'action stratégique de l'État en direction des régions ». *Revue Trimestrielle du Comité d'Analyse Stratégique*, 1.
- Noiriel, G. 1998. « Du patronage au paternalisme ». *Le mouvement social*, juillet-septembre.
- Pecqueur, B. 2001. « Qualité et développement territorial : l'hypothèse du panier de biens et de services territorialisés ». *Economie rurale*, 261 (janvier-février).
- Pecqueur B. et J-B. Zimmermann. 2004. *Économie de proximité*. Éditions Lavoisier/Hermès Sciences.
- Polanyi, M. 1966. *The Tacit Dimension*. Glochester, Mass.: Prigge, William, 2004.
- Raveleau, B. 2002. « Le métier de patron : du miracle au défi entrepreneurial vendéen », dans Piotet, F. (dir.), *La révolution des métiers*. Paris: PUF, coll. « Le lien social ».
- Raveyre, M. 2005. « De nouveaux dirigeants de PMI pour le milieu rural. Enseignements d'étude de cas ». *Noroi*, 197.
- Salais, R. et M. Storper. 1993. *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*. Paris: Éd. de l'EHESS.
- Saillies, S. 2006. « Le faible encastrement territorial : handicap ou opportunité pour la création d'entreprise en milieu rural ? ». Cinquièmes journées de la proximité, Bordeaux.
- SEGESA. 1990. *Les dynamiques récentes de création et de localisation des activités en zone rurale*. DATAR.
- Tavoularis, G. 2008. « Les signes officiels de qualité en perte de reconnaissance ». *Consommation et modes de vie*, CREDOC, 10 juin.
- Thisse, J.F. 2002. « Dispersion, agglomération et re-dispersion ? ». *RERU*, 1.

- Torre, A. (dir.). 2004. *Proximité et Territoires. Économie Rurale*, 280.
- Torre, A. et M. Filippi (coord.). 2005, *Proximités et changements socio-économiques dans les mondes ruraux*, INRA Editions.
- Valceschini, E. 2000. « La dénomination d'origine comme signal de qualité crédible ». *RERU*, 3.
- Vandecandelaere, E. et J-M. Touzard. 2005. « Construction de ressources territoriales et construction de la qualité. Les routes des vins », in Torre, A. et M. Filippi, (coord.), *Proximités et changements socio-économiques dans les mondes ruraux*, INRA Éditions.
- Veltz, P. 1996. *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, PUF.
- Zalio, P-P. « Territoires et activités économiques. Une approche par la sociologie des entrepreneurs ». *Genèses*, 56.
- Zimmermann, J-B. 2002. « 'Grappes d'entreprises' et 'petits mondes'. Une affaire de proximités ». *Revue économique*, 53 (3).
- Zimmermann, J-B. 2008. « Le territoire dans l'analyse économique. Proximité géographique et proximité organisée ». *Revue Française de Gestion*, 184.