

Colloque A.I.M.S.

L'ENVIRONNEMENT TERRITORIALISE :
UN NOUVEAU CONCEPT DE STRUCTURATION
DE L'ENVIRONNEMENT
DANS LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

VAESKEN Philippe
Maître de conférences associé
C.L.A.R.E.E.
I.A.E. de Lille
104, avenue du peuple Belge
59000 Lille

Tél : 20 12 34 50
Fax : 20 12 34 00

L'ENVIRONNEMENT TERRITORIALISE :
UN NOUVEAU CONCEPT DE STRUCTURATION
DE L'ENVIRONNEMENT
DANS LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

INTRODUCTION :

L'organisation évolue dans un contexte environnemental qui agit directement tant sur sa structure que sur ses décisions stratégiques. Ce contexte ou plus exactement cet environnement reste cependant une notion large qui englobe un ensemble d'éléments difficilement identifiables et appréhendables pour les dirigeants d'entreprises. Il peut évidemment se concevoir de façon objective, en considérant qu'il représente tout ce qui n'est pas l'organisation, ce qui constitue une acceptation conceptuelle très large ayant une extension importante mais une valeur de compréhension et d'identification très faible. Il peut également s'appréhender en ne prenant en compte que ce qui touche de près ou de loin l'organisation. Ainsi, l'acceptation conceptuelle est plus réduite, par conséquent l'extension du concept se réduit également et laisse place à une capacité de compréhension et d'identification plus importante. Toutefois, on se trouve très rapidement gêné par l'introduction du niveau d'intensité de l'influence en question.

Cette notion de contexte ou d'environnement est cependant abordée dans différents domaines disciplinaires. Nous nous contentons ici d'analyser les deux approches issues des sciences de gestion et des sciences économiques, à savoir, le concept d'environnement et le concept de territoire.

L'objet de cette communication est de montrer pourquoi les firmes cherchent, en conjuguant les concepts d'environnement et de territoire, à structurer leur environnement et, par conséquent, limiter les incertitudes liées aux turbulences de l'environnement. Une telle approche ne peut se concevoir qu'en considérant le niveau de prise en compte, par les dirigeants d'entreprises, du cadre territorial dans la perception de l'environnement.

Dans un premier temps, nous tentons de préciser en quoi et comment "environnement et territoire" peuvent couvrir une même notion, celle d'environnement territorialisé. Il s'agit alors d'une approche purement conceptuelle.

Ensuite, à partir de l'approche économique, nous insistons sur les différents types de territoires sous un angle productif, à savoir les systèmes locaux de production, dont l'analyse porte essentiellement sur le cas de PME/PMI. Ces territoires constituent des représentations du concept d'environnement territorialisé.

Enfin nous soulignons les apports de ce concept dans le cadre de la stratégie des firmes face aux turbulences de l'environnement.

1. APPROCHE CONCEPTUELLE, ENVIRONNEMENT, TERRITOIRE, ENVIRONNEMENT TERRITORIALISE.

Le choix des mots ou des concepts se traduit souvent par la posture scientifique que prend le chercheur. Tel ou tel concept sera compris par tous au sein d'une même discipline, mais posera des problèmes de compréhension dès lors que se rencontrent des disciplines différentes, sans pour autant s'opposer. Dans le cadre des sciences de gestion le concept d'environnement de l'entreprise correspond à un entendement général, même si le contenu de ce concept reste essentiellement large et par conséquent flou. Cependant, dans un domaine scientifique voisin, les sciences économiques, on préfère à l'environnement le concept de territoire. Cela signifie-t-il que territoire et

environnement représentent la même chose, le même objet selon des approches scientifiques différentes? Il serait hâtif d'atteindre ces conclusions sans insister au préalable sur la définition de chacun de ces concepts. L'analyse comparée de ces définitions permet alors de présenter les points de convergence et de divergence de ces deux approches. L'approche conceptuelle cherche, à partir de deux concepts déjà connus et analysés, soit en science de gestion pour le concept d'environnement, soit en sciences économiques pour le concept de territoire, de définir un nouveau cadre conceptuel prenant en compte les approches conceptuelles précédentes.

1.1. Le concept d'environnement en sciences de gestion.

Pour aborder ce concept, nous procédons par une brève et non exhaustive revue de la littérature de l'environnement, en sciences de gestion . Dans un premier temps, il importe de dissocier l'environnement réel de l'environnement perçu. L'environnement réel de l'organisation est objectif et total et peut être défini comme suit : *"la notion d'environnement est particulièrement difficile à cerner. Elle peut être entendue au sens large de ce qui entoure un point focal qui, dans ce cas, est une organisation"* (DENIS 1990). La notion d'environnement n'existe donc que par rapport à l'organisation. De fait, à chaque organisation correspond un environnement différent. Toutefois, l'environnement n'est considéré que parce qu'il est objet d'analyse par le dirigeant de l'organisation. Par conséquent, *"l'environnement par rapport auquel la décision est prise n'est pas objectif, c'est un environnement perçu (...) c'est un artefact qui n'est qu'une représentation partielle est déformée de l'environnement réel"* (STRATEGOR 1988). Cette première approche du concept d'environnement souligne l'importance, au delà de l'approche réel, de la subjectivité dans la perception de l'environnement par le décideur.

Cette subjectivité se concrétise par une habituelle focalisation des décideurs sur deux éléments de l'environnement que sont le marché et le système concurrentiel. A cet égard, le modèle de Porter (1982) est tout à fait significatif, mais reste simplement cantonné à une analyse de l'environnement focalisée sur les acteurs en transaction avec l'entreprise (Fournisseurs, clients, concurrents, nouveaux entrants, substituts). Martinet (1984) propose d'étendre la notion d'environnement aux acteurs disjoints de l'entreprise puisque l'entreprise n'est pas simplement en marché, mais en société. Ce qui rejoint les notions d'environnement déjà présentés par Stora (1974) qui le divise en cinq composantes : politique, sociale, économique, scientifique et technologique, culturelle; ou par Hellriegel & Slocum (1978) qui considèrent trois sous-ensembles constitutifs de l'environnement : le sous système économique, le sous-système politique et le sous-système culturel. La complexité de la notion d'environnement conduit souvent le décideur à ne considérer que l'environnement immédiat. A cette complexité du concept, il faut également ajouter l'évolution de l'environnement. Se pose alors la question centrale de la turbulence de l'environnement, qui a permis le développement théorique de Lawrence et Lorsch (1967) considérant *"qu'une organisation est contingente à des données externes ou internes qui peuvent varier, mais elle n'est pas homogène et à un instant donné, l'environnement peut présenter des facettes différentes à différentes parties de l'organisation"* (Rojot et Bergmann 1989). Par conséquent, il y a autant d'environnements qu'il y a d'organisations mais il y a également autant d'environnements qu'il y a d'activités et d'individus qui lisent cet environnement!

Avant d'aller plus en avant, il faut s'interroger sur l'intérêt qu'a l'organisation de connaître son environnement et sa dynamique. Nous préférons le terme dynamique de l'environnement plutôt que turbulence, car il permet de faire le lien avec un système évolutif qui serait conforme à la dynamique d'un territoire. Ainsi nous considérons, tout comme le territoire, que l'environnement est un construit est qu'il est amené à évoluer. Le terme turbulence est, à notre avis, trop enclin à la passivité. La dynamique de l'environnement souscrit à une nécessaire estimation, par le décideur, des modifications de l'environnement. C'est donc la tentative de prédiction de l'évolution de l'environnement et le niveau d'incertitude lié à cette prédiction qui conduisent le décideur à considérer l'environnement comme élément de stratégie et de décision. *"l'incertitude correspondrait aussi au degré selon lequel les états futurs de l'environnement ne peuvent être prédits avec précision; ...; en ce sens sa définition dépendrait des capacités de prédiction, capacités organisationnelles de percevoir et de traiter l'information"* (Denis 1990). La prise en compte de la turbulence et de la dynamique de l'environnement conduit donc l'organisation à adopter une posture stratégique afin de répondre au mieux et au plus vite aux évolutions externes. Face à la complexité croissante de l'environnement (Emery et Trist 1965) ou à la variabilité de l'environnement (Burnst et Stalker 1961), l'organisation doit donc réagir. Cette réaction est alors de trois types, selon Denis (1990), soit proactive, ou de type offensif, soit réactive, ou de type défensif, soit passive, ou liée à l'immobilisme. La mise en oeuvre de la stratégie, notamment dans un cadre proactif, aura nécessairement des conséquences sur la structuration même de l'environnement. Cette structuration de l'environnement peut également être perçue dans un cadre plus restreint géographiquement, même si les composantes de l'environnement de l'organisation restent les mêmes (cf. supra). Cette perception restreinte de l'environnement se caractérise alors par le territoire.

D'autre part, ce n'est pas uniquement la turbulence de l'environnement qu'il convient de considérer, mais davantage la prise en compte ou non des incertitudes liées aux changements environnementaux dans l'élaboration de la stratégie de l'organisation. Ceux-ci sont ici considérés dans un cadre de PME/PMI. Dans cet ordre d'idée, Matthews et Scott (1995) ont cherché à mettre en exergue les relations qui lient la stratégie des PME/PMI à la prise en compte et à la perception de l'incertitude environnementale. Les auteurs soulignent que, dans la littérature, les recherches et études empiriques ne prennent en compte que le cas des grandes entreprises (Ducan 1972, Jauch et Kraft 1986, Pfeffer et Salancik 1978), "tandis que ce phénomène a été largement ignoré en ce qui concerne les petites entreprises"¹ (Matthews et Scott 1995, p.34). Pour la détermination et la compréhension du concept d'environnement territorialisé, c'est bien entendu la réduction de l'incertitude environnementale qui est recherchée, afin de faciliter la prise de décision stratégique en limitant le manque de connaissances (limitation nécessaire dans un processus de prise de décisions, Ducan 1972, Lawrence et Lorsch 1967, Thompson 1967), en structurant l'environnement et en créant une stabilité localisée de l'environnement de l'organisation. On se situe dans un cadre de recherche de limitation de l'incertitude environnementale, qui peut se rapprocher de la théorie du Search (Stigler 1961) dont l'objectif est de recréer un cadre

¹Traduit par nos soins

d'analyse où la rationalité du décideur est parfaite, mais uniquement sous la contrainte de se positionner au sein du cadre prédéfini.

Partant du principe que l'environnement n'est pas en perpétuelle turbulence, du moins dans la totalité de ses composantes, et que la capacité de perception des modifications de l'environnement par les dirigeants de l'entreprise est à l'origine de décisions susceptibles de modifier également l'environnement, nous soutenons, avec Mintzberg (1994) que la question essentielle que doit se poser le dirigeant d'entreprise, dans l'élaboration de sa stratégie, est de savoir non pas comment traiter avec un environnement en perpétuelle mutation, mais bien de savoir comment profiter des modifications des marchés afin de créer des opportunités pour l'organisation. Plus encore, il convient de savoir comment structurer l'environnement afin de détecter, de développer, ou de créer des opportunités qui orienteront la stratégie de la firme.

1.2. Le concept de territoire.

Avant d'aborder la définition de ce concept en sciences économiques, il convient de préciser que s'il appartient à l'analyse économique d'expliquer et de comprendre les systèmes d'équilibre, le terme territoire n'apparaît dans la littérature économique qu'avec Marshall (1890) et, de façon plus récente, avec Perroux (1950). De fait le territoire ne constitue pas un élément essentiel de l'économie orthodoxe, mais se réfère bien au mouvement économique hétérodoxe (Favereau 1989). Loin d'être reconnu par tous les économistes comme une variable explicative importante dans l'explication des équilibres, le territoire a souvent fait l'objet, dans la théorie standard, de rejets systématiques. Considérant que s'il ajoute au réalisme des modèles, il ne contribue en rien en la compréhension des phénomènes économiques. Toutefois, la croissance de l'analyse spatiale et des modèles de localisation des firmes tels que les modèles de Von Thünen (1926), de Isard (1954) et plus récemment des adeptes de l'économie géographique que sont Krugman (1995) et Arthur (1995), montre l'importance croissante que revêt l'analyse spatiale en sciences économiques. L'analyse spatiale n'implique pas pour autant la prise en compte du territoire mais, de façon plus large, de l'espace physique dans l'analyse économique de l'évolution de la firme.

L'analyse du territoire est menée au travers des différentes sciences humaines. En sciences économiques, on dénombre un grand nombre d'auteurs qui tendent à quitter l'analyse sectorielle classique pour orienter leurs recherches dans une approche territoriale tels que Marshall (1890) et Perroux (1950). La filiation de ces économistes se retrouvent au travers des différentes écoles de pensée en matière de développement territorial : soulignons simplement le principe des systèmes locaux de production qui trouvent une racine territoriale forte mais dont les orientations théoriques sont multiples. On notera l'ensemble des axes de pensée où le territoire constitue la base mais dont les axes de développement, sans pour autant être contradictoires, ont des orientations différentes. Ainsi les pensées issues des districts industriels (Becatini 1979, Marshall 1890), ont leurs représentants sur le "territoire" français par des auteurs tels que Courlet, Pecqueur avec le développement de la vallée de L'Arve ou de l'industrie de la chaussure dans le Choletais. Face à cet axe théorique, se situent les chercheurs, regroupés au sein du GREMI (Groupe de recherche Européen sur les Milieux Innovateurs). Pour ces chercheurs le développement territorial est issu du processus d'innovation, avec comme représentants Maillat (1992), Quevit (1991), Perrin(1990, 1992)... Il convient toutefois de ne pas oublier les auteurs principalement

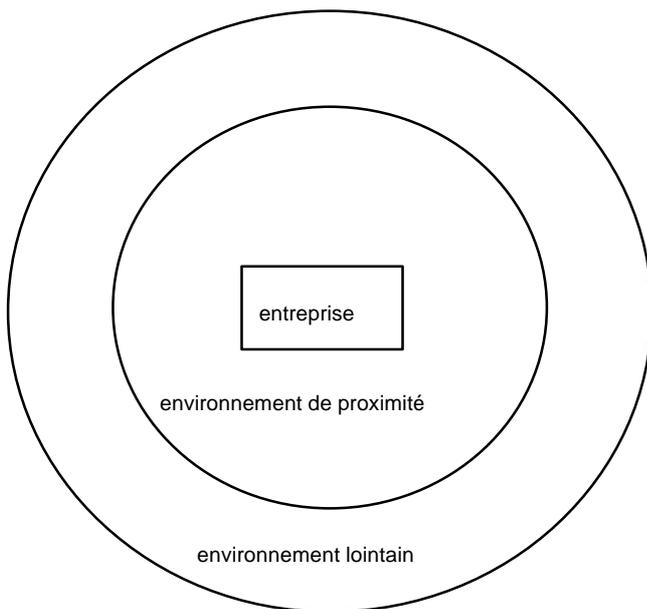
axés sur l'évolution territoriale dans un processus post-Fordiste (Leborgne, Lipietz, 1988). Même si dans ces différents courants les origines du développement territorial, sans pour autant déjà parler de développement local, sont d'ordre multiple et souvent additionnel, l'approche essentielle de ce développement est avant tout le territoire en tant que cadre géographique délimité et permettant une dynamique fondée sur la structuration territoriale des entreprises en tant qu'acteurs.

L'approche en termes d'acteurs nous permet d'introduire la vision des sociologues qui s'intéressent à la problématique du territoire. Dans ce domaine des sciences sociales, le territoire est perçu en tant qu'élément structurant de jeux d'acteurs. Ainsi des sociologues comme Ganne (1991) dépassent le simple champ de l'entreprise, perçue comme simple structure de production, dans le cadre des systèmes industriels localisés, pour montrer qu'elle a également une fonction d'organisation du territoire "*la valorisation optimale des ressources effectuées 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 façon dont l'entreprise construit et organise ce dernier*" (Ganne 1991). L'approche en matière d'organisation du territoire par un système d'acteurs dont l'entreprise est un maillon important, voire fondamental, est également soulignée par Thoenig (1993) lorsqu'il présente le territoire (local) sous l'angle de la sociologie des organisations. Selon lui le 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*" (Thoenig 1993).

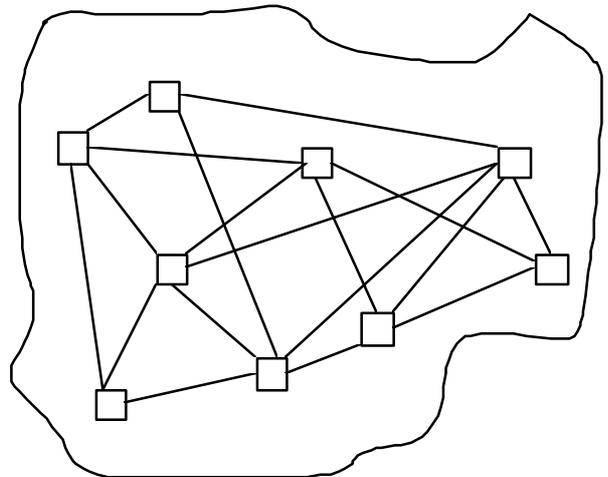
Sans vouloir couvrir l'ensemble des sciences humaines, il convient de s'intéresser aussi à la vision qu'ont les géographes du territoire. La première approche est incontestablement celle Vidal de la Blache (1905) pour qui le "territoire", perçu comme un élément d'analyse régionale, est issu de l'enchevêtrement de données naturelles et des influences humaines et ce tout au long de l'histoire. En ce sens, le territoire du géographe "n'est pas un espace abstrait...mais un espace concret dont les caractéristiques physiques et historiques ne doivent pas être ignorées" (Giblin Delvallet 1993). Fremont complète cette définition en précisant que, pour les géographes, c'est la notion d'"espace vécu" qui devient fondamentale. L'espace vécu (Fremont 1976) représente la maîtrise qu'a chaque acteur de son environnement. Notons que l'économiste Perroux avait déjà introduit cette notion d'espace lorsqu'il a développé le concept d'"espace polarisé", dans sa théorie de la polarisation des activités productives (Perroux 1961). Selon cet auteur, "*les hommes ont le pouvoir de créer leur espace d'influence et d'action*", ce qui demeure très proche de la notion d'"espace vécu". De fait le géographe se positionne, dans le cas spécifique de l'analyse du territoire, en complément du sociologue et de l'économiste puisque, au delà de l'organisation sociale et économique du territoire, il intègre la dimension spatiale. C'est dans cet état d'esprit que les géographes sont plus souvent liés aux grands principes d'aménagement du territoire, vu sous la lumière de la structuration du territoire. Cette affectation disciplinaire semble orienter de fait les économistes et les sociologues, ainsi que quelques chercheurs des sciences de gestion, vers une analyse plus "localisée" du territoire dans un principe de développement. Il va sans dire que cette affirmation reste toute relative puisque les approches macro et micro économiques demeurent réelles. Toutefois, et dans une optique économique, c'est plus dans un cadre méso-économique que se présente le concept de territoire.

1.3. L'environnement territorialisé, une approche structurante de l'environnement.

Territoire et environnement sont deux construits dont le point focal est différent. Si pour l'environnement le point focal est constitué par l'organisation, pour le territoire, le point focal est constitué par le système productif territorialisé. Ainsi dans le cadre des sciences de gestion, l'environnement est centré sur l'organisation, ce qui démultiplie le nombre d'environnements par le nombre d'organisations. Dans le cadre des sciences économiques, c'est bien l'interrelation entre les différentes organisations présentes sur le territoire qui déterminera ce dernier. Peut-on alors considérer que le territoire constitue en soi une agrégation des environnements individuels et organisationnels?



Notion d'environnement chez les gestionnaires



Le territoire, dans un cadre économique, un réseau institutionnel d'organisations

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 conditionnent plus ou moins directement la capacité de cette organisation de fonctionner de façon satisfaisante et d'atteindre des objectifs...*". Ainsi on ne se situe plus uniquement au niveau interne à l'organisation, et selon les capacités de chacun pris individuellement à percevoir l'environnement, mais bien hors organisation. Denis (1990) montre cet état lorsqu'il définit l'environnement pertinent : "*L'environnement pertinent se compose d'acteurs (individus, groupes et organisations) qui sont entre eux dans un processus d'interaction et d'échanges*". L'approche qui vient d'être réalisée s'apparente sensiblement à l'économie de conventions appliquée à un cadre territorial. Ainsi, Storper (1995a) considère que la diminution de l'incertitude peut être issue d'un processus de coordination. Par coordination, il entend un système de relations liées sur la confiance et la mise en place de conventions relatives à l'observation et à l'utilisation des informations. De fait, la conjonction de ces deux éléments diminue le niveau d'incertitude lié au territoire, ou à l'environnement. Le territoire est donc à l'origine d'un "stock d'actifs relationnels" qui constitue un actif spécifique du territoire et améliore la prédiction de la dynamique

environnementale ou territoriale. De fait, et comme pour l'environnement, le territoire se structure afin d'en limiter les évolutions incontrôlées et externes.

Dans un espace concurrentiel de niveau international, mais où le contexte local est également très présent, il nous paraît important de préciser que la concurrence territoriale s'effectue par la spécialisation et la spécificité territoriale. Les territoires qui ont d'ores et déjà affiché des avantages concurrentiels spécifiques, se voient contraint d'affirmer ces derniers en étant en état de veille permanente vis à vis de l'évolution du marché mondial et de proximité. C'est au travers de cet état de veille territoriale que la structure du territoire est spécifiée. La problématique centrale étant : le territoire est-il à même de répondre, dans sa structure économique et sociale, aux changements externes? Quels sont alors les éléments structurants qui permettront au territoire de répondre rapidement à ces changements exogènes. Avant d'aborder les trois facteurs qui nous semblent être à la base de la structure territoriale (le temps, comme facteur d'apprentissage, les réseaux, comme facteurs de communication des savoir-faire et la spécificité comme facteur d'innovation), il nous paraît opportun de préciser en quoi un territoire est un creuset d'avantages concurrentiels. Ces derniers participent au développement global des sous-systèmes territoriaux dans lequel le territoire s'insère. Dans ce domaine, Jayet (1990) développe la notion de "*surplus du territoire*" comme concrétisation d'avantages concurrentiels. Ce surplus est issu du stock d'habitudes (*capital formel*) en tant qu'extension du "*capital humain*", sur un même territoire. La conjonction d'un capital formel collectif et du capital humain individuel (de chaque membre du territoire) constitue un capital organisationnel, source de surplus et, in extenso, d'avantages concurrentiels. Ainsi, selon Jayet, le territoire se définit par l'existence de capitaux organisationnels indissociables des biens physiques localisés et intransportables. C'est à partir de cette définition que peut se développer la spécificité du territoire qui est la base d'avantages concurrentiels (on se rapportera également aux notions de ressources et d'actifs spécifiques mises en exergue par Colletis et Pecqueur 1993). La constitution du "*surplus du territoire*", auquel nous préférons la notion de valorisation territoriale, dépend en fait des trois facteurs structurants cités au préalable. Ces trois notions étant bien entendu interactives dans un processus de construction, du territoire. La logique proposée peut être la suivante.

La notion de temps est nécessaire à considérer dans un processus de recherche de spécificité territoriale. Veltz (1994) avance le facteur temps comme facteur essentiel d'intégration territoriale des activités économiques.: "*cette recherche d'intégration*", qui à terme doit être synonyme de qualité, "*est inséparable d'une dynamique temporelle qui est celle de l'apprentissage*". Un vecteur décisif de la compétition entre territoires est donc lié à la notion de temps qui est source d'apprentissage et de qualité. Apparaît alors la notion d'économie de l'apprentissage déjà présentée par Lundwall (1988, 1991). Ce faisant, qu'advient-il de la notion de flexibilité (Piore et Sabel 1984) nécessaire à l'ajustement du territoire vis-à-vis des changements exogènes? Veltz précise que c'est la notion de flexibilité à moyen terme qu'il faut retenir, "*entendu comme la recherche de réversibilité des choix, la volonté de réduction des engagements qui pourraient pousser la firme dans une impasse technique...mais aussi dans une impasse sociale et territoriale*".

La capacité d'adaptation et la recherche de réversibilité des choix sont d'autant plus aisées que le territoire fonctionne en réseau. Le réseau apparaît alors, dans une vision fonctionnelle, spatiale et institutionnelle, comme la forme d'organisation territoriale, la

plus apte à favoriser la combinaison créatrice des savoir-faire internes et externes entre les firmes. L'organisation résiliente doit amener le territoire à développer des "*actifs spécifiques*" (Colletis & 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 (cf. notion de capital organisationnel de Jayet, et de ressources spécifiques (virtuelles) de Colletis et Pecqueur).

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

Le passage de l'environnement turbulent à la structuration d'un territoire permet de limiter le degré d'incertitude lié à la prédiction des environnements futurs et donne lieu à la création du concept d'"environnement territorialisé". D'une multitude d'environnements focalisés sur la perception des décideurs, on passe à la construction d'un environnement focalisé sur la perception globale des acteurs territoriaux vis-à-vis de l'environnement immédiat, lié à la structure même du territoire, et de l'environnement éloigné, lié à l'extra-territorial. La construction territoriale n'est cependant possible que par la mise en réseaux des différents acteurs territoriaux dans un cadre de confiance et de conventions.

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. Ce sont ces quatre points que nous développons maintenant.

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. 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, P.15). Parmi les économies disponibles on retrouve, outre les axes de recherche d'informations, les éléments propres à l'apprentissage et à la technique. De ce point de vue on comprend aisément le passage des districts industriels dans une forme plus évoluée que sont les districts technologiques (Colletis 1992). De fait, se développe alors un réseaux de compétences inhérent à la structuration réticulaire qui est constitutif d'avantages concurrentiels vis à vis d'autres territoires (Colletis et Pecqueur 1993), mais également vis à vis des de l'environnement concurrentiel de l'entreprise. Nous développons cette approche dans le point 3 de ce document.

La notion de temps est également importante dans la définition de l'environnement territorialisé. Elle peut-être considérée comme un élément constructif d'un système de transactions et régulateur de ce type d'environnement. De fait, cette notion doit être analysée selon deux angles. Le premier a trait au phénomène de construction de l'environnement territorialisé dans un cadre de dynamique et d'organisation territoriale. 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...), les ressources locales ou l'accessibilité aux ressources nécessaires (mains d'oeuvre qualifiée et spécifique, organismes de formation, localisation des fournisseurs...), les marchés et l'évolution des marchés aux travers des besoins des consommateurs. La première phase de construction et donc constitue de la réalisation d'un ensemble de transactions au sein d'un système institutionnel stable. 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 et de la théorie des conventions 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. Ce que Veltz désigne comme étant la flexibilité à moyen terme (cf. infra). Il s'agit en fait d'une phase de transformation et d'adaptation du système de transactions en tenant compte de la transformation, sur le long terme, du dispositif institutionnel. Un exemple de la prise en compte de ces deux périodes temporelles dans un cadre d'environnement territorialisé est présenté par Touzard (1995), en analysant l'évolution du secteur viticole languedocien.

Partant d'une composante territoriale réticulaire et façonnée dans le temps, il convient de souligner l'importance que la notion de confiance prend dans le concept d'environnement territorial. L'entreprise, au sein de cet environnement, est soumise à un processus de spécialisation de son activité, de façon conforme à la spécificité territoriale. Dans ce cadre la question qui se pose est de savoir si la spécialisation implique la solidarité et la confiance réciproque? La réponse nous est donnée par Orléan (1995), lorsqu'il précise que *"c'est la complémentarité, inscrite objectivement dans la structure des activités, qui constitue le ciment social"* (p.8). Ainsi, la confiance au sein 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. On voit parfois des banques prêter à des entreprises présentant des bilans délicats. C'est par exemple le cas de l'industrie du tapis dans le Courtrais (Belgique), où les banques locales prêtent à des entreprises en difficultés. L'explication se trouve simplement dans un sentiment d'appartenance à une communauté économique, et la perception de l'intérêt de participer au développement de la communauté territoriale.

Enfin, le dernier concept explicatif de l'environnement territorialisé est celui de l'économie des conventions. En effet, depuis Lewis (1969), le concept de convention est indissociable du concept de common knowledge. Ainsi, dans le cadre d'environnement territorialisé, la coordination entre entreprises et entre acteurs de l'environnement se fait suivant un principe de conventions selon les 6 conditions de Lewis (1983), mettant en jeu une régularité (R), une population (P) et un commun knowledge (CK). Soulignons que l'économie des conventions est très présente dans l'analyse territoriale, notamment dans les travaux de Storper (1995 b) qui souligne que *"certaines conventions dépendent des territoires et leur domaine d'application contribue à la territorialisation du développement économique"* (p.125). Dans ses travaux Storper lie proximité, convention et incertitude comme facteur d'évolution technologique ou d'apprentissage dans des zones géographiques spécialisées : Silicon Valley (Semi-conducteurs), Hollywood (Cinéma et télévision), Manhattan (Services financiers)... auxquels on pourrait ajouter les cas classiques français de l'industrie du décollage de la vallée de L'Arve ou l'aéronautique à Toulouse. Il est certain que, dans

ces exemples, le rôle de la perception de l'environnement territorialisé et de son faible degré d'incertitude, tel que nous l'avons défini, a été primordial dans la stratégie des entreprises des secteurs industriels et géographiques concernés.

2. LE TERRITOIRE DANS LE CADRE DE L'ENVIRONNEMENT TERRITORIALISÉ.

Le territoire constitue en soi un cadre d'analyse pertinent pour expliquer le concept d'environnement territorialisé. Plus spécifiquement, nous focalisons l'analyse du territoire économique par l'approche en terme de Système Productif Localisé (SPL) (Courlet & Pecqueur 1991, Colletis, Courlet & Pecqueur 1990), tel que défini par Courlet (1994) : "*Le système productif localisé peut se définir comme une configuration d'entreprises regroupées dans un espace de proximité autour d'un métier, voire de plusieurs métiers industriels. Les entreprises entretiennent des relations entre elles et avec le milieu socioculturel d'insertion. Ces relations ne sont pas totalement marchandes, elles sont aussi informelles et produisent des externalités positives pour l'ensemble des entreprises. Le métier industriel dominant n'exclut pas la possibilité de plusieurs branches industrielles.*" . Le système productif localisé se caractérise donc autour de trois éléments, une division du travail entre les entreprises, une industrialisation diffuse, basée sur des interactions fortes entre l'économie et la société, et un système liant marché et réciprocité. C'est au travers de ce troisième point que se situe les limitations de la turbulence de l'environnement de l'entreprise dans un contexte territorialisé. En effet, le principe de réciprocité dans un contexte de marché renvoie à une fidélisation et à une identification, ici, locale. De fait on sort des formes de coordination et de coopération traditionnelles pour pénétrer un système de coordination basé sur la réciprocité au sein d'un espace géographique délimité, le territoire, et d'un système économique spécifique, l'industrialisation diffuse (en opposition à la production de masse). Dans ce contexte, nous nous intéressons uniquement au cas des districts industriels, afin de bien définir et préciser ce qu'apporte le concept d'environnement territorialisé en sciences de gestion.

2.1. Le district industriel comme organisation réticulaire territorialisée.

Le concept de district industriel est à rechercher dans les travaux de Marshall (op. cité) et liés à l'explication des rendements d'échelle croissants dans l'industrie. Ces travaux se sont essentiellement focalisés sur les PMI considérant qu'en ce qui concerne les grandes entreprises, deux facteurs limitent ces rendements croissants, à savoir : les déséconomies internes à partir d'un certain seuil, et les économies externes (qui de fait sont issues de l'organisation industrielle et non de l'organisation interne à chaque firme). De ce constat apparaît qu'une mise en réseau d'un ensemble de PMI de proximité et ayant des activités sectorielles proches ou similaires, aboutirait de fait au développement d'économies externes, ces dernières profitant tant à l'organisation industrielle qu'à chaque entreprise de cette organisation. Les économies externes liées à la proximité des petites entreprises, prennent alors le terme d'"économie d'agglomération". Ce concept de district industriel est ensuite revisité par les économistes italiens qui le définissent comme suit : "*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 reprend

ensuite, afin de confirmer la présentation de ce concept, les trois caractéristiques de forme du district industriel qui sont : le petit, le proche et l'intense (Pecqueur 1992). Le petit au sens où le district industriel est un regroupement résiliaire de petites, voire très petites entreprises. Le proche, dans le sens où le district industriel fait référence à une concentration de PMI sur un territoire déterminé. Intense de par la forte densité de concentration des PMI sur le territoire.

Pecqueur insiste particulièrement sur ces caractéristiques pour identifier le district industriel : "*...les lieux où il n'y a pas le petit, le proche et l'intense ne sont purement et simplement pas des territoires, mais des espaces livrés à la banalité des rapports marchands soumis à la seule contrainte des coûts de transport*" (Pecqueur 1992). Enfin, et pour conclure sur l'approche du concept de district industriel, il faut préciser que cette concentration territorialisée de PME/PMI présente également une spécialisation sectorielle. On notera pour l'exemple les districts industriels de la Vallée de L'Arve, spécialisée dans le décolletage, de Cholet, industrie de la chaussure, de Thiers, la coutellerie...

2.2. Le district industriel une représentation de l'environnement territorialisé.

Reprenant le concept d'environnement territorialisé, il convient désormais de montrer pourquoi le district industriel, tel que nous l'avons présenté permet de limiter les incertitudes dans la perception de l'environnement. Cette approche peut se faire selon plusieurs points qui entrent dans le processus d'élaboration de la stratégie de l'entreprise. Il nous faut inévitablement commencer par la phase de diagnostic de l'environnement. Cette phase diagnostique implique la mise en place d'un système d'information interne à l'organisation qui est généralement soit incomplet, soit très coûteux. La stratégie réticulaire des PME/PMI, dans le cadre d'un environnement territorialisé repose en partie sur la nécessité d'obtenir, à meilleur coût, les informations qui sont utiles à la gestion et à l'élaboration de la stratégie de l'entreprise. Seule, la petite entreprise voit sa démarche vouée à l'échec pour deux raisons (Fourcade 1994). D'abord parce qu'elle peut souffrir de sous information ou d'une information mal adaptée, ou, à l'inverse, obtenir une sur information à un prix trop élevé. La solution repose alors sur l'adhésion de la petite entreprise au sein d'un réseau d'information. La territorialité de ces réseaux apporte cependant un plus, qui ne se résume pas uniquement à la diminution des coûts d'information, dans le sens où des relations se développent non uniquement avec les autres petites entreprises localisées sur le territoire en question, mais également avec des institutions territoriales dont l'objectif est de renforcer le tissu local. In extenso, l'objectif est de créer les conditions favorables pour lier des relations entre tous les acteurs du territoire (banques, sociétés de services, organismes de formation et d'enseignement...). Dans le cadre des districts industriels, la territorialisation ou la territorialité de l'environnement conduit au développement d'économies externes, favorables au développement de l'entreprise dans le cas où l'activité de cette dernière s'inscrit bien dans la spécificité territoriale, sous trois formes (Zeitlin 1990). Dans un premier temps, des économies externes de spécialisation sont réalisables de par une division du travail entre les firmes, les activités et les processus de production. La division du travail renvoie à structuration d'une collaboration entre les entreprises ayant des productions conjointes. De fait, en reprenant les cinq points de l'analyse des forces concurrentiel d'un marché, (Porter 1982), les pouvoirs de

négociation des fournisseurs et des clients se traduisent simplement par des actions de collaboration entre entreprises ayant les mêmes objectifs de développement. Ensuite des économies liées à l'accès à l'information et à sa communication sont indéniables. On retiendra enfin des économies liées à l'offre de main d'oeuvre spécialisée, formée par le système d'enseignement local, ce dernier suivant de fait la spécialisation sectorielle territoriale. On prendra pour exemple le développement de la formation au marketing direct dans le nord de la France, qui suit l'évolution de la V.P.C. (Cunat, Thomas & Vaesken 1995). Cette spécialisation se transforme très rapidement en spécificité territoriale par le biais du développement de savoir-faire spécifiques en l'entité géographique constitutive de l'environnement territorialisé, induisant de fait le développement de ressources spécifiques issues de centres de recherches spécialisés et très pointus (Colletis & Pecqueur 1993). On passe alors du concept de district industriel au concept de district technologique (Colletis 1992). Ce passage d'un district industriel classique à un district technologique peut être illustré par le cas de la ZIRST de Grenoble ou du développement du district industriel de Lecco (Italie) (Garofoli 1994). Garofoli montre que la vitalité de ce district (basé sur l'industrie mécanique) dans l'organisation de la production est fondée sur l'articulation et l'interdépendance de PME/PMI entre elles. En résulte une forte capacité d'innovation tant en matière de produit que de process de production. Ainsi, Garofoli démontre que les PME/PMI de ce district sont plus efficace que les autres entreprises du même secteur, mais situé dans un autre cadre géographique. L'innovation technologique progresse par petits sauts car une "rupture technologique" (Fourcade 1994) conduirait à remettre en cause l'ensemble du système. L'innovation est principalement issue d'une logique de valorisation des savoir-faire techniques et du processus d'apprentissage local. On constate aisément l'intérêt pour la petite entreprise d'adhérer à un tel système territorialisé de production. Reste désormais à préciser en quoi cette adhésion ou cette participation à la construction de la territorialité, ou de l'environnement territorialisé, constitue un acte stratégique de la part des responsables des petites entreprises.

2.3. District industriel et stratégie d'acteurs : La construction de l'environnement territorialisé.

Il serait erroné de réduire le simple intérêt du district industriel à la réduction de l'incertitude environnementale. Certes cette dimension est évidente mais elle n'introduirait en rien une démarche stratégique de la part du dirigeant de la PME/PMI. La territorialité implique que soit prise en compte la stratégie des acteurs territoriaux (Pecqueur 1994). Dans le cadre des districts industriels 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 : motivation marchande et une motivation communautaire (Pecqueur 1992). C'est donc au travers de cette double approche comportementale et de cette double motivation que va se construire l'action et la décision du chef d'entreprise. On considère par extension que les différents champs cognitifs des acteurs territoriaux, et notamment des dirigeants de PME/PMI, incluent la dimension territoriale. La territorialité se constitue comme un élément de connaissance commune (common Knowledge, Lewis 1969 et Orléan 1994) à l'ensemble des acteurs et s'inscrit dans le cadre de la rationalité (procédurale) des dirigeants de petites entreprises. 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 soit entre la grandeur marchande et la grandeur domestique, 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 1995b). L'environnement territorialisé constitue alors le cadre d'évolution dans lequel les petites entreprises évoluent en limitant les incertitudes par rapport à la dynamique environnementale de proximité, 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.

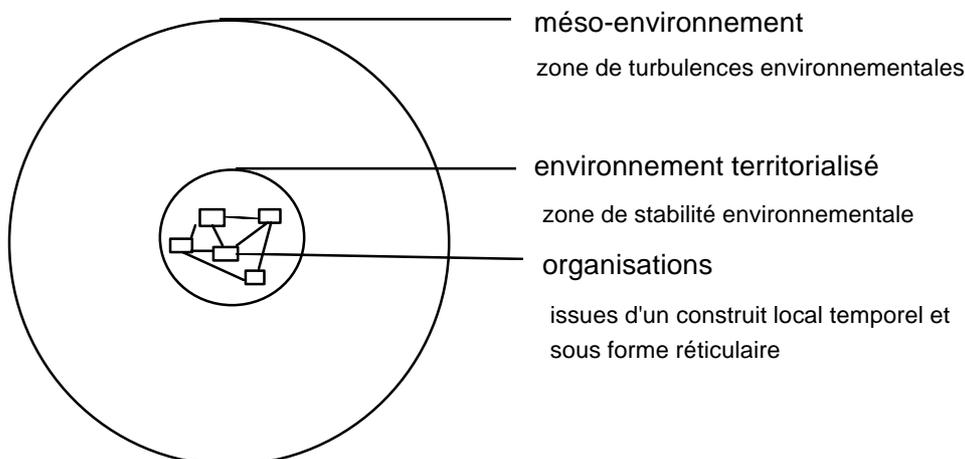
3. L'ENVIRONNEMENT TERRITORIALISE DANS LE CADRE DE LA GESTION STRATÉGIQUE DES FIRMES.

En considérant l'environnement de l'organisation sous une forme structurelle, on peut alors, en accord avec Marchesnay (1986), définir trois structures de l'environnement : le macro-environnement, le méso-environnement et le micro-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, proche de l'analyse de Porter (cf. supra), 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. Le concept d'environnement territorialisé se situe évidemment dans ce contexte de méso-environnement. L'apport du concept proposé par rapport au concept de méso-environnement réside dans la capacité de l'organisation d'agir directement sur la construction de l'environnement local, dès lors qu'elle intègre un processus partenarial avec l'ensemble des acteurs locaux ou territoriaux. De fait, l'entreprise, ou les entreprises représentatives de l'environnement territorialisé, construisent, face à un environnement turbulent et dynamique, une sphère environnementale au sein de laquelle elle dispose d'un niveau d'information et d'action sur la structure même de cet environnement, à savoir, la dimension scientifique, par le biais de la spécialisation territoriale et la création d'externalités, l'environnement technico-économique, de par la connaissance du milieu dans lequel elle évolue, et l'environnement de marché, concrétisé par la coexistence, sur le même territoire des entreprises concurrentes, et néanmoins partenaires, du réseau bancaire et financier, fidélisé et rassuré par l'action de spécialisation territoriale et par conséquent, créateur d'avantages concurrentiels. Ces avantages concurrentiels représentent alors des barrières à l'entrée évidentes au niveau territorial.

3.1. L'environnement territorialisé et stabilité de l'environnement

Pour l'organisation, l'environnement territorialisé permet donc d'assurer un espace environnemental en quête de stabilité intégrée dans un méso-environnement turbulent, ce qui schématiquement peut se représenter comme suit :



La stratégie de construction de l'environnement territorial par les PME/PMI repose essentiellement sur le développement des alliances ou des coopérations interfirmes dans un cadre territorial déterminé. Si la coopération interfirme n'est pas en soi novatrice, la prise en compte du territoire comme cadre d'évolution de la coopération est peu développée en sciences de gestion. Les formes de coopération traditionnelles que nous rencontrons régulièrement en analyse stratégique, sont celles énoncées par la théorie économique des coûts de transaction de Coase (1937) et Williamson (1975, 1979).

Ainsi, l'entreprise dispose de deux structurations organisationnelles vis à vis des coûts de transaction. Soit un recours au marché si les coûts sont faibles, dans le cas de développement d'une activité ne nécessitant pas d'actifs spécifiques, ou un recours à la structuration hiérarchique dans le cas contraire. Selon cette logique, la coopération n'existe pas concrètement. C'est avec Richardson (1972) que le choix de coordination des activités ne passe plus par le dilemme classique de hiérarchie ou de marché. Il propose une situation intermédiaire représentée par la coopération interfirmes. Cette coopération ne repose alors en rien sur une dimension territoriale, mais laisse déjà transparaître la nécessité de travailler selon un principe de proximité. La proximité peut se comprendre selon plusieurs acceptations : sectorielle, géographique, technologique, affective... A ce stade, on peut admettre avec Desreumaux (1994) 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 oeuvre 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 outil de mise en oeuvre de stratégie, mais bien comme une stratégie en tant que telle.

3.2. contraintes et limites de l'environnement territorialisé

A l'heure actuelle, le concept d'environnement territorialisé n'a pas encore été validé dans le cadre d'un district industriel. Par conséquent, il ne peut pas être formulé de jugement scientifique sur le contenu et la pertinence du concept proposé. Toutefois, une action de recherche et de validation de ce concept est en cours de réalisation auprès de l'industrie du tapis dans la région de Courtrai (Belgique), dans le sud de la Flandre Occidentale. Cette région frappée successivement par deux crises économiques, connaît, ces dernières années une croissance économique rapide fondée sur quatre étapes (Musyck 1994): - l'apparition d'entreprises locales et de talents, près de 80% des entreprises de confection de tapis sont localisées autour de Courtrai, -l'expansion de firmes locales au delà de la région sous forme d'exportations ou d'investissements directs, 44% des exportations mondiales pour les tapis en matière textile synthétique sont d'origine Courtraisienne, -le maintien des firmes locales sous contrôle local, les sièges sociaux des entreprises de tapis restent dans l'agglomération de Courtrai et la main d'oeuvre est locale, -l'obtention d'une structure de contrôle local autonome et d'un secteur local de service à l'industrie, dès 1978, le courtrais et le plus grand producteur européen et le second producteur mondial après les États-Unis de tapis, de plus, la fédération textile, dans son orientation textile d'intérieure, est localisée à Courtrai. Il s'agit donc bien d'un espace territorial représentatif de l'environnement territorialisé. Il convient désormais de voir en quoi la stratégie de l'entreprise peut effectivement être modifiée par ce contexte.

L'environnement territorialisé va être relativement important dans la phase de diagnostic de l'environnement, puisque cette phase est à la base de nombreux modèles de processus de décision stratégique (Hofer et Schendel 1978, Mintzberg 1976, Cluek 1976, Mazzolini 1981, ...). La perception de cet environnement par les décideurs, ou plus exactement le processus de perception des incertitudes de l'environnement (Buchko 1994) comme facteur de décision stratégique, introduit deux variables qui sont à considérer dans le cadre de l'environnement territorialisé. La première est issue de la capacité de perception du chef d'entreprise ou plus exactement de son style cognitif.

C'est à dire de la prise en compte du caractère analysable de l'environnement et de son mode d'insertion (actif ou passif) (Daft et Weick 1984). Dans le cas où le dirigeant considère l'environnement comme non analysable, le concept d'environnement territorialisé n'apporte rien par rapport au concept d'environnement classique, toutefois, il conviendrait de tester si la présence d'un environnement territorialisé n'induit pas, de fait, un caractère analysable à l'environnement. Si le dirigeant engage un caractère analysable de l'environnement, le concept d'environnement territorialisé va agir directement sur la deuxième variable. La deuxième variable représente la mesure des incertitudes environnementale, partant du postulat que toutes les composantes de l'environnement n'ont pas les mêmes niveaux d'incertitudes. A ce stade, et comme le souligne Milliken (1987), l'incertitude environnementale peut être perçue selon des acceptations différentes. Soit qu'il s'agisse effectivement de la prise en compte d'un ensemble de variables constitutif de l'environnement (Downey, Hellriegel et Slocum 1975, Tosi, Aldag et storey 1973). Soit qu'il s'agisse d'une approche perceptuelle individualisée du dirigeant (Starbuck 1976). Dans ces deux cas, le concept d'environnement territorialisé sera plus pertinent que le concept d'environnement classique. Dans le premier cas, le degré de connaissance des différentes composantes de l'environnement est élevé, et, en parallèle, le niveau d'incertitude lié à chacune de ces composantes est sensiblement moins élevé que dans le cas d'un environnement non territorialisé. Dans le second cas, c'est bien entendu le style cognitif du dirigeant qui induira le niveau de perception des incertitudes de l'environnement. Toutefois, le fait de fonctionner dans un système réticulaire conduit au développement d'un commun knowledge, qui permet, de fait, d'aborder une approche perceptuelle de l'environnement plus précise et plus objective que dans le cas d'une absence d'environnement territorialisé. Il nous apparaît, à ce niveau important de préciser qu'en matière de perception des incertitudes de l'environnement, le concept d'environnement territorialisé tend à réduire la première des trois composantes de l'incertitude environnementale développées par Ducan (1972, 1973), à savoir : Le manque d'information vis-à-vis des composantes de l'environnement dans une situation de pris de décision.

Certes certaines des affirmations qui viennent d'être présentées mériteraient d'être validées par le biais de tests auprès d'échantillons d'entreprises en environnement territorialisé et en environnement non territorialisé.

CONCLUSION

Souvent évincé de l'analyse en sciences de gestion, le territoire précise un cadre d'évolution de la petite entreprise qui semble limiter la turbulence de l'environnement. Ainsi, à partir des concepts d'environnement et de territoire, il est possible de construire un concept fédérateur qui est celui d'environnement territorialisé. La limite de la construction de l'environnement territorialisé repose bien évidemment sur le cadre territorial où l'organisation va soit s'implanter, soit se développer. La construction de l'environnement territorialisé ne repose donc pas uniquement sur le simple fait d'une entreprise, mais davantage sur la capacité des entreprises implantées dans un territoire à développer un système coopératif où le seul système entrepreneurial ne peut évoluer seul, mais en accord et en coordination avec l'ensembles des acteurs territoriaux. C'est pourquoi ce concept n'est actuellement à vérifier qu'auprès des systèmes productifs

territorialisés existant, comme les districts industriels ou les milieux innovateurs. Cette analyse n'est certes pas suffisante en soi et mériterait une validation sur le terrain. Cette validation doit alors prendre en compte les différents champs cognitifs des acteurs locaux afin d'affirmer la réalité du concept d'environnement territorialisé et ses conséquences sur la stratégie de l'entreprise, spécialement en matière de coopération et de localisation de la coopération, mais également en matière de construction et de prise de décision.

BIBLIOGRAPHIE

ARTHUR W.B., 1995, "*La localisation en grappes de la "Silicon Valley" : à quel moment les rendements croissants conduisent-ils à une position de monopole?*", pp. 297-316, in *Economie industrielle et économie spatiale* sous la dir. de RALLET A. & TORRE A., Economica, 473 P.

BECATINI G., 1979, "Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale", *Rivista di economia e politica industriale*, n°1

BECCATINI G., 1992, "*Le district industriel marshalien : une notion socio-économique*", in BENKO G. & LIPIETZ A. *Les régions qui gagnent*, PUF, Paris.

BENKO G., LIPIETZ A., eds 1992, "Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : de nouveaux paradigmes de la géographie économique.", Paris, PUF.

BUNCHKO A.A., 1994, "*Conceptualization and measurement of environmental uncertainty : an assessment of the Miles & Snow perceived environmental uncertainty scale*", *Academy of Management Journal*, vol.37, n°2.

BURNST T., STALKER G.M., 1961, *The management of innovation*, Tarisstock.

COASE R.H. 1937, *The nature of the firm*, *Economica*, N°4, novembre, traduit dans la *Revue Française d'Économie*, 1987, vol. II, 1., pp.133-163.

COLLETIS G., COURLET C., PECQUEUR B., 1990, *Les systèmes industriels localisés*, IREPD, Coll. Recherche.

COLLETIS G., PECQUEUR B., 1993, "*Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives?*", *RERU* n°1993/3.

COLLETIS G., 1992, "*Éléments de caractérisation du District Technologique*", in *Industrie et territoire, les systèmes productifs localisés*, colloque 21 et 22 Octobre, I.R.E.P.D.

COURLET C., 1994, *Les systèmes productifs localisés, de quoi parle-t-on?*, in COURLET C. & SOULAGE B., *Industrie, territoires et politiques publiques*. L'Harmattan, Coll. Logiques Economiques, pp.13-32.

COURLET C., PECQUEUR B., 1991, "Systèmes locaux d'entreprises et externalités : un essai de typologie", *RERU* n°3/4.

CROZIER M & FRIEDBERG E, 1977, *L'acteur et le système*, Points Seuil.

- CUNAT F., THOMAS B., VAESKEN P., 1995, "Le niveau territorial de proximité, élément de régulation des formes d'organisation du travail", Colloque Dynamiques Industrielles, Dynamiques Territoriales, A.S.R.D.L.F., Toulouse.
- DAFT R.L. & WEICK K.E., 1984, "Toward a model of organizations as interpretation system", Academy of Management Revu, 9/2.
- DENIS H., 1990, *Stratégies d'entreprise et incertitudes environnementales. Disign organisationnel, cultures et technologie*, Economica.
- DESREUMAUX A., 1994, "Problèmes organisationnels de la coopération interfirmes" , Les cahiers de recherche, I.A.E. de Lille, Centre Lillois d'Analyse et de Recherches sur l'Evolution des Entreprises (C.L.A.R.E.E.), U.R.A.-C.N.R.S. 936.
- DOWNEY H.K., HELLRIEGEL D. & SLOCUM J.W., 1975, "Environmental uncertainty : the construct and its applications", Administrative Science Quaterly, n°20.
- DUCAN R., 1972, "Characteristics of organizational Environments and perceived Environmental Uncertainty", Administrative Science Quaterly, n°17.
- EMERY F.E., TRIST E.L., 1965, *The causal texture of organisational environment*, Human Relation, 18/1.
- FAVEREAU O., 1989, "Vers un calcul économique organisationnel?", Revue d'Economie Politique n° 2, Mars/Avril, pp. 322-354.
- FOURCADE C., 1994, "Localisation versus globalisation : les stratégies résilinaires des petites entreprises" , in *Les PME/PMI et leur contribution au développement régional et international*, 39ème ICSB World Conférence, Strasbourg.
- FREMONT A., 1976, "La région, espace vécu", PUF.
- GAROFOLI G., 1994, "The industrial district of Lecco : innovation and transformation processes", Entrepreneurship & Regional Development, n°6.
- GANNE B. 1991, "Les approches du local et des systèmes industriels locaux", Sociologie du travail n° 04/91.
- GIBLIN-DELVALLET B., 1993, "La géographie et l'analyse du local : le retour vers le politique", in "A la recherche du local", sous la direction de A MABILEAU, éd "Logiques économiques", L'harmattan.
- GLUECK W., 1976, *Business Policy*, Mc Graw-Hill.
- GREFFE X., 1987, "Politiques économiques-Programmes-Instruments-Perspectives", éd Economica
- HELLRIEGEL D. & SLOCUM J.W., 1978, *Management : contingency approaches*, Addison-Wesley.
- HOFER C.W. & SCHENDEL D., 1978, *Stratégie formulation : analytical concepts* , West Publishing.
- ISARD W., 1954, *Localisation an space economy : general theory relating industrial location, market and areas, land use and urban structure*, MIT Press, Cambridge.
- JAYET H., 1990, "Territoires et concurrences territoriales", colloque de l'ASRDLF, "Mondialisation de l'économie et développement des territoires", Saint-Etienne, 3/4 Sept

- JAUCH L. & KRAFT K., 1986, "*Strategic Management of Uncertainty*", *Accademy of Management Review*, n°11.
- KRUGMAN P., 1995, "*Rendements croissants et géographie économique*", pp. 317-334, in *Economie industrielle et économie spatiale* sous la dir. de RALLET A. & TORRE A., *Economica*, 473 P.
- LAWRENCE P.L. & LORSCH J.W., 1967, *Organization and Environment : Differentiation and intégration*, Boston, Harvard University Press.
- LEBORGNE D., LIPIETZ A., 1988, "l'après fordisme et son espace", *Les temps modernes* n°501.
- LEWIS D.K., 1969, *Convention : A Philosophical Study*, Cambridge, USA, Harvard University Press.
- LEWIS D.K., 1983, "*Languages and Language*", repris in *Philosophical Paper*, Vol.1, New York, Oxford University Press.
- LUNDWALL BA., 1988, "Innovation as an interactive process", in DOSI G (eds), "*Technology and économic théory*", Pinter, London
- LUNDWALL BA., 1991, "Technological révolution and the spatial division of labor", Présenté à la North América Régional Science Conférence, New Orléan, Novembre 6/9
- MAILLAT D., 1992, "La relation des entreprises innovatrices avec leur milieu", Introduction à l'ouvrage "*Entreprises innovatrices et développement territorial*", GREMI, IRES, (D. MAILLAT et J.C. PERRIN eds).
- MARCHENAY M., 1986, *La stratégie, du diagnostic à la décision industrielle*, éd. Chotard & Associés.
- MARSHALL A., 1890, *Principles of Economics*, London, Macmillan. Trad. Française : *Principes d'économie politique*, 2 tomes, Gamma 1971.
- MARTINET A.C., 1984, *Management stratégique : organisation et Politique*, Stratégie et management, Mc Graw Hill.
- MATTHEWS H. & SCOTT S.G., 1995, "*Uncertainty and planning in small and entrepreneurial firms : an empirical assessment*", *Jounal of Small Business Management*, Vol.33, n°4, Oct. 1995.
- MAZZOLINI R., 1981, *How strategic decisions are made*, *Long Range Planning*, 14/3.
- MILLIKEN F., 1987, "*Three types of uncertainty about the environment : State, Effect, and Response uncertainty*", *Accademy of Management Review*, n°12.
- MINTZBERG H., RAISINGHANI D. & THEORET A., 1976, *the structure of unstructured decision processes*, *Administrative Science Quaterly*, 21/2.
- MINTZBERG H., 1994, "*That's not turbulence, chicken Litle, it's really opportunity*", *Planning Review*, vol. 22, n°6.
- MOULAERT F. et Alii, 1994, "Propositions théoriques pour l'étude des localités qui "perdent"", in "*Industrie, territoires et politiques publiques*" Sous la direction de COURLET C; et SOULAGE B., éd L'Harmattan, Logiques économiques.

- MUSYCK B., "Les caractéristiques de l'industrialisation autonome dans le sud de la Flandre Occidentale", in COURLET C. & SOULAGE B., *Industrie, territoires et politiques publiques*. L'Harmattan, Coll. Logiques Economiques,
- ORLEAN A., 1994, "Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions", in *Analyse économique des conventions*, sous la direction de ORLEAN A, P.U.F., Coll. Économie, pp.9-40.
- ORLEAN A., 1995, "La confiance : un concept économique", *Problèmes économiques* n°2422.
- PECQUEUR B., 1989, "Le développement local", *Alternatives économiques*, Syros alternatives, Paris.
- PECQUEUR B., 1992, "Territoire, territorialité et Développement", in *Industrie et territoire, les systèmes productifs localisés.*, colloque de grenoble, IREPD, 21 & 22 Octobre.
- PECQUEUR B., 1994, "Le système local d'acteur : Emergence du développement local.", Collque de la fondation de l'entrepreneurship, Saint Hyacinte, 2 & 3 Février, p.15.
- PERRIN J.C., 1992, "Pour une révision de la Science Régionale, une approche par les milieux", in *Revue Canadienne des sciences régionales*, vol XV, n°2.
- PERRIN J.C., 1990, "Réseaux , districts, milieux-contribution à une définition économique du territoire", colloque de l'ASRDLF, "Mondialisation de l'économie et développement des territoires", Saint-Etienne, 3/4 Sept
- PERROUX F., 1950, "Les espaces économiques", *Economie appliquée*, Tome III.
- PERROUX F., 1961, *L'économie du XXème siècle*, P.U.F.
- PFEFFER J. & SALANCIK G., 1978, *The external Control of Organizations : A Resource Dependence Perspective*. New York, Prentice-Hall.
- PIORE M., SABEL.C., 1984, "Les chemins de la prospérité, de la production de masse à la spécialisation souple", Hachette, éd. 1989, Paris
- PORTER M., 1982, "Choix Stratégiques et Concurrence", Paris, *Economica*, p.426.
- QUEVIT M., 1991, "Innovative environments and local/international linkages in entreprise strategy : a framework for analysis", in CAMAGNI R.édit, London and New York
- RICHARDSON G.B., 1972, "The organisation of Industry" *Economic Journal*, Septembre, pp. 883-896.
- ROJOT J. & BERGMANN A., 1989, *Comportement et Organisation : Comportement organisationnel et théorie des organisation*. Coll. Vuibert Gestion, Vuibert.
- STARBUCK W.H., 1976, "Organizations and their environment : a study of corporate responses to crises", in M.D. DUNNETTE (éd.) *Handbook of industrial and organization psychology*, Chicago : Rand McNally.
- STIGLER G.J., 1961, "The Economics of information", *Journal of Political Economy*, n°69.
- STORA B., 1974, "L'environnement de l'entreprise : vers une théorie de la décision contingente", *Management International Review*.

STORPER M., 1995a, "*Régional Économies as Relational Assets*", Colloque *Dynamiques Industrielles, Dynamiques Territoriales*, A.S.R.D.L.F., Toulouse.

STORPER M., 1995b, "*La géographie des conventions : proximité territoriale, interdépendances non marchandes et développement économique*", pp. 111-128, in *Economie industrielle et économie spatiale* sous la dir. de RALLET A. & TORRE A., Economica, 473 P.

STRATEGOR, 1991, *Stratégie, structure, décision, identité, Politique générale d'entreprise*, Interéditions, Paris.

THOENIG J.C., 1993, "La sociologie des organisations face au local", in "A la recherche du local", sous la direction de A MABILEAU, éd "Logiques économiques", L'harmattan.

THOMPSON J., 1967, *Organization in Action*, New York, McGraw-Hill.

TOSI H., ALDAG D. & STOREY R.G., 1973, "*On the measurement of the environment : An assesment of the Lawrence and Lorsch environmental uncertainty scale*" , *Administrative Science Quaterly*, n°18.

TOUZARD J.M., 1995, "*Dynamique sectorielles et dynamiques territoriales : rencontre annoncée entre la Théorie de la Régulation et l'Economie des Conventions*", Colloque International de l'A.S.R.D.L.F., *Dynamiques industrielles, dynamiques territoriales*, Toulouse les 30, 31 Août et 1er Septembre.

VELTZ P., 1994, "Dynamique des systèmes productifs, Territoires et Villes", Colloque international IFRESI 16/18 Mars, Lille

VIDAL DE LA BLACHE, 1905, "Tableau de la géographie de la France".

VON THÜNEN J.H., 1926, *Der isolierte staat in beziehung auf landwirtschaft und nationalökonomie*, Hamburg.

WEAVER C., 1983, "Théorie de la planification décentralisée-le développement par la base : vers une nouvelle doctrine du développement territorial", in PLANQUE B (éd), "le développement décentralisé-dynamique spatiale de l'économie et planification régionale", Litec, GRAL

WILLIAMSON O. 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: The Free Press.

WILLIAMSON O., 1979, "*Transaction Cost Economics. The governance of contractual relations*", *Journal of Law and Economics*, Octobre, p.233-261.

ZEITLIN J., 1990, "*Industrial districts and local economic regeneration : models, institution and policies*", Genève, International Conférences, ILS.