



**Research Network on Innovation
Réseau de Recherche sur l'Innovation**

WORKING PAPERS

DOCUMENTS DE TRAVAIL

N°51 / 2016

**LA DYNAMIQUE D'ÉVOLUTION DU TERRITOIRE
ENTREPRENEURS ET CAPITAL SAVOIR TERRITORIAL**

**Blandine LAPERCHE
Hélène PERRIN BOULONNE**

LA DYNAMIQUE D'ÉVOLUTION DU TERRITOIRE ENTREPRENEURS ET CAPITAL SAVOIR TERRITORIAL

THE DYNAMICS OF THE TERRITORIAL EVOLUTION ENTREPRENEURS AND TERRITORIAL KNOWLEDGE CAPITAL

Blandine LAPERCHE¹
Hélène PERRIN BOULONNE²

Résumé : Les travaux récents sur le thème du territoire mettent l'accent sur sa dynamique d'évolution. En particulier, la géographie économique évolutionniste applique les concepts développés par la théorie évolutionniste de la firme au territoire, pour comprendre son évolution mais aussi ses blocages. C'est dans ce cadre de pensée que nous nous situons dans ce document, qui a pour objectif de mettre en avant la contribution de l'entrepreneur à la dynamique d'évolution du territoire. A partir d'une revue de la littérature, nous développons l'idée selon laquelle l'entrepreneur contribue à la création et à l'enrichissement du « capital savoir territorial ». Ce concept, d'abord développé pour étudier la stratégie d'innovation de l'entreprise, est ici transposé à l'analyse du territoire. Le « capital savoir territorial » désigne ainsi la base de connaissances produite, détenue et mobilisée par l'ensemble des entreprises et institutions locales dans un processus de production de valeur, selon un projet territorial défini. L'entrepreneur y contribue par la transmission, la production et la recombinaison des connaissances. Pour autant, l'action positive de l'entrepreneur sur le territoire est également conditionnée par les caractéristiques du milieu dans lequel il s'insère. Nous présentons ainsi les limites de la contribution de l'entrepreneur à la dynamique territoriale, selon son profil et selon les caractéristiques du milieu.

Mots Clés : Dynamique territoriale, Evolutionnisme, Entrepreneur, Capital savoir territorial, Milieu

JEL : R11, O30

Abstract: The recent contributions to regional economics put forward the regional evolution dynamics. The evolutionary economic geography approach applies the concepts developed by the evolutionary theory of the firm to the territory, in order to understand its evolution and its lock-in factors. This document relates to this analytical framework and aims at showing the contribution of the entrepreneur to the regional evolution dynamics. Building on a literature review, we consider that the entrepreneur contributes to the creation and the enhancement of the “territorial knowledge capital”. First developed to study the firm's innovation strategy, this concept is here implemented into regional analysis. The “territorial knowledge capital” designates the knowledge base produced, possessed and used by the set of local enterprises and institutions in a process of value creation and according a well-defined territorial project. The entrepreneur contributes through the transmission, production and recombination of knowledge. However; the entrepreneur positive input is conditioned by the characteristics of the milieu. We thus present the limits of the entrepreneur's contribution to regional dynamics, according to its profile and the characteristics of the milieu.

Key words: Regional dynamics, Evolutionism, Entrepreneur, Territorial knowledge capital, Milieu

JEL: R11, O30

¹ Clersé UMR8019 ULCO

² Clersé UMR8019 ULCO

**LA DYNAMIQUE D'EVOLUTION DU TERRITOIRE
ENTREPRENEURS ET CAPITAL SAVOIR TERRITORIAL**

**THE DYNAMICS OF THE TERRITORIAL EVOLUTION
ENTREPRENEURS AND TERRITORIAL KNOWLEDGE CAPITAL**

**Blandine LAPERCHE
Hélène PERRIN BOULONNE**

TABLE

INTRODUCTION	4
1. DYNAMIQUE DU TERRITOIRE : LES APPORTS DE L'APPROCHE EVOLUTIONNISTE	5
1.1. De la théorie évolutionniste de la firme à la géographie économique évolutionniste	5
1.2. Compétences, trajectoire, dépendance de sentier, variété : des concepts clés pour penser la dynamique du territoire	8
2. L'ENTREPRENEUR ET LE « CAPITAL SAVOIR TERRITORIAL »	10
2.1. Comment l'entrepreneur contribue-t-il au capital savoir territorial ?	10
2.1.1. Entrepreneurs, transmission et exploitation des compétences	11
2.1.2. Entrepreneurs et production de connaissances	12
2.1.3. Entrepreneurs et trajectoires territoriales : compétences entrepreneuriales et recombinaison des connaissances	12
2.2. Entrepreneuriat, croissance et attractivité	14
3. LES LIMITES DU ROLE DE L'ENTREPRENEUR DANS LA DYNAMIQUE TERRITORIALE	15
3.1. Profils d'entrepreneurs et dynamique territoriale	15
3.2. L'entrepreneur inséré dans son territoire : le carré organique de l'entrepreneuriat	16
CONCLUSION	20
BIBLIOGRAPHIE	20

INTRODUCTION

Dans l'analyse économique, le territoire est devenu un sujet d'étude particulier à partir des travaux de Marshall (1890) qui a mis en évidence le rôle de la proximité dans la diminution des coûts de production d'entreprises localisées dans un même lieu. L'espace, transparent dans l'analyse néoclassique, devient source d'avantages économiques (d'économies externes) pour les firmes qui s'y installent et qui y coopèrent (Zimmermann, 2008). Les travaux économiques contemporains sur le territoire approfondissent cette analyse en insistant sur la construction des territoires. Enrichis par les analyses de l'économie industrielle, ils s'intéressent aux interactions entre agents économiques et aux effets externes liés à l'agglomération des activités sur un même lieu. Le GREMI (Groupe de recherche sur les Milieux Innovateurs) (Aydalot, 1985) met l'accent sur le rôle des interactions dans les processus d'innovation. Les économistes de la troisième Italie insistent sur les effets externes issus de l'agglomération des activités en « districts industriels » (Beccatini, 1987). Les travaux récents, croisant économie spatiale et économie industrielle, étudient les formes de proximité (géographique, organisationnelle, institutionnelle, cognitive) qui structurent les interactions entre agents économiques et institutionnels et qui définissent la richesse des milieux (innovateurs) locaux (Rallet et Torre, 2005 ; Zimmermann, 2008 ; Uzunidis, 2010). Certaines des formes de proximité apparaissent comme étant « organisées » (Rallet et Torre, 2005) au sens où elles sont le fruit des politiques publiques et de l'histoire et justifient donc l'attention récente portée à la « construction » des territoires.

Ces approches trouvent leur écho dans la « mondialisation » des politiques publiques fondées sur la création de clusters destinés à stimuler la compétitivité (Porter, 1998) et l'innovation, aujourd'hui reconnue comme le moteur essentiel de la compétitivité des firmes et des pays. Si la construction et l'évolution du territoire sont liées, la réflexion sur leur évolution est plus récente et est surtout développée par la géographie économique évolutionniste (Boschma, 2004 ; Boschma et Frenken, 2006, Cooke, 2011). C'est dans ce cadre de pensée que nous nous situons dans cet article : nous étudions d'abord la manière selon laquelle les concepts évolutionnistes associés aux organisations (en particulier les routines, les trajectoires, la dépendance de sentier) sont appliqués à l'évolution des territoires (première partie). Puis nous analysons le rôle joué par l'entrepreneuriat, c'est-à-dire la création d'entreprises nouvelles et proposant des produits ou services innovants, dans l'évolution des territoires (deuxième partie). Par quels mécanismes l'entrepreneur contribue-t-il à l'évolution du territoire ?

Nous développons l'idée selon laquelle l'entrepreneur contribue à la création et à l'enrichissement du « capital savoir territorial ». Il correspond à la base de connaissances mobilisée et détenue par l'ensemble des entreprises et institutions et peut être considéré comme un facteur clé de sa dynamique. Nous nous interrogeons finalement sur les limites de l'action entrepreneuriale (troisième partie), et soulignons l'importance du milieu dans lequel l'entrepreneur s'insère. Notre travail, à l'instar des économistes qui s'intéressent aux écosystème entrepreneuriaux (Boutillier et al., 2016), se situe donc à l'intersection des travaux qui relient entrepreneurs et développement territorial. Comme le montre S. Muller (2016), ces travaux se focalisent pour les uns sur la relation entre les caractéristiques du territoire et ses conséquences sur la dynamique entrepreneuriale, et pour les autres sur la contribution de l'entrepreneur à la dynamique territoriale ; mais rares sont ceux qui intègrent cette relation dialectique dans la même analyse. Pour traiter ces questions, ce texte s'appuie sur une revue de littérature, illustrée par quelques exemples choisis pour leur renommée ou leur pertinence explicative.

1. DYNAMIQUE DU TERRITOIRE : LES APPORTS DE L'APPROCHE EVOLUTIONNISTE

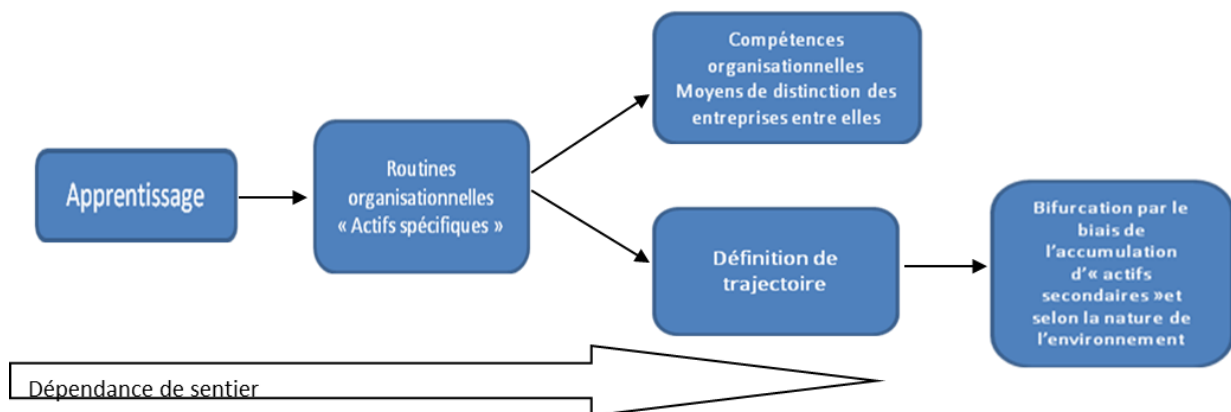
1.1. De la théorie évolutionniste de la firme à la géographie économique évolutionniste

La théorie évolutionniste (initiée par Nelson et Winter, 1982) s'intéresse aux comportements des agents économiques et en particulier aux organisations considérées comme des systèmes économiques. Leurs évolutions et leurs objectifs sont définis au fil des processus d'apprentissage et de coordination, selon des procédures de tâtonnement (*search*) qui doivent aboutir à des résultats satisfaisants. L'adoption de l'hypothèse de la rationalité limitée s'explique par l'importance de l'incertitude dans laquelle agissent et interagissent les organisations. Parmi les questions posées par la théorie évolutionniste de la firme (Dosi, et al., 1991 ; voir aussi Coriat, Weinstein, 1995) on trouve :

- La question de la cohérence de la firme (le degré de proximité entre les activités d'une grande firme moderne).
- La question de l'évolution de la firme (c'est-à-dire le changement de portefeuille d'activités ou d'activité principale).

C'est cette deuxième question qui nous intéresse plus précisément ici. L'évolution de la firme, selon la théorie évolutionniste suit le processus décrit dans le schéma 1.

Schéma 1 : L'évolution de la firme



Le processus d'apprentissage est un processus par lequel la répétition et l'expérimentation font que, au cours du temps, des tâches sont effectuées mieux et plus vite, et que de nouvelles opportunités dans les modes opératoires sont sans cesse expérimentées. Ce processus cumulatif engendre la production de connaissances qui se matérialisent dans des routines organisationnelles définies comme des modèles d'interactions qui constituent des solutions efficaces à des problèmes particuliers. Elles forment une « mémoire organisationnelle », intégrées dans les compétences des salariés, et dans les machines (Nelson, Winter, 1982). Ces routines, tacites, constituent pour la firme des « actifs spécifiques »³ difficilement transférables. La firme évolue en suivant un sentier déterminé par les compétences accumulées par le biais de l'apprentissage. Les actifs spécifiques déterminent donc le sentier d'évolution ou la trajectoire de la firme.

³ Dans l'économie des coûts de transaction, dont le principal représentant est O.E. Williamson, un actif spécifique désigne un investissement qui ne peut être redéployé vers des usages alternatifs sans perdre de sa valeur productive.

Si les compétences accumulées permettent de différencier les entreprises et peuvent renforcer leur avantage concurrentiel, elles peuvent aussi constituer une sorte de piège (*competency trap*, selon l'expression de Levitt et March, 1996). La dépendance de sentier exprime précisément cette évolution « forcée » de la firme, contrainte par les investissements passés. Engluées dans leurs routines, les entreprises peuvent négliger de nouvelles opportunités technologiques ou des changements de l'environnement économique. Les situations de blocages (lock in) s'expliquent dans le contexte de l'évolution technologique par les rendements croissants d'adoption et par les phénomènes d'inertie institutionnelle et stratégique. Le même raisonnement peut s'appliquer à la firme.

Les capacités dynamiques de la firme (Teece et al., 1997), celles lui permettant de produire de nouvelles compétences mais aussi d'absorber celles qui se trouvent dans son environnement sont essentielles : elles lui permettent d'enrichir sans cesse son « capital savoir ». Le capital savoir de la firme correspond à « l'ensemble des informations et connaissances scientifiques et techniques produites, acquises, combinées et systématisées pour être utilisées dans un processus de production de valeur » (Laperche, 2007, 2016). Il est source de la capacité d'innovation de la firme. L'évolution de la firme n'est pas obligatoirement graduelle et n'exclut donc pas les ruptures et les bifurcations, qui peuvent être certes le fruit du hasard, mais qui s'expliquent surtout par sa stratégie de développement capital savoir. Ce sont les actifs secondaires ou complémentaires à l'actif principal qui, enrichissant et diversifiant le capital savoir de la firme, peuvent permettre à la firme de changer de direction et d'éviter les situations de blocage. La théorie évolutionniste de la firme permet donc de comprendre la transformation endogène de la firme au cours du temps.

Les concepts développés dans le cadre de la théorie évolutionniste, enrichis par ceux de l'approche transactionnelle de la firme (actifs spécifiques et secondaires) peuvent être utilisés dans une réflexion sur les facteurs d'évolution et de blocage des territoires. C'est la démarche suivie par l'économie géographique évolutionniste, qui cherche à comprendre les actions des acteurs économiques et les sentiers d'évolution dans un contexte temporel et spatial (Boschma, 2004). Elle s'appuie donc sur les concepts développés par l'école évolutionniste à l'échelle des organisations en les appliquant au territoire. Ainsi, les firmes comme les régions peuvent être considérées comme des ensembles de compétences qui émergent des interactions sociales, et vont favoriser ou contraindre les évolutions. L'économie géographique évolutionniste s'inscrit dans l'économie géographique contemporaine, qui peut être présentée en trois approches, résumées dans le tableau 1 (Boschma, Frenken, 2006).

Tableau 1 - Une comparaison des trois approches (néoclassique, institutionnaliste et évolutionniste) en économie géographique

	Néoclassique	Institutionnaliste	Evolutionniste
Méthodologie	Déductive Modélisation	Inductive Théorisation	Les deux Les deux
Hypothèses clés	Agent optimisateur A-contextuelle	Agent guidé par les règles Contextuelle (macro)	Agent recherchant la satisfaction Contextuelle (micro)
Conceptualisation du temps	Analyse en termes d'équilibre Micro vers macro	Analyse statique Macro vers micro	Analyse « out of equilibrium » Récursive
Géographie	Espace neutre	Espace réel	Espace neutre → espace réel

Source : Boschma et Frencken, 2006, p. 291.

La nouvelle économie géographique tire ses origines des travaux de Krugman (1991) qui étend l'analyse néoclassique à l'explication du commerce, de la spécialisation et de l'agglomération, en relâchant les hypothèses néoclassiques de concurrence pure et parfaite et de rendements d'échelle constants, tout en conservant celles de comportements rationnels. Dans un espace considéré comme « neutre », les choix de localisation des firmes et donc les phénomènes d'agglomération découleront de la confrontation des économies d'échelle que la firme pourra réaliser localement et de l'utilité qui en résultera pour les consommateurs (plus grande variété des produits, baisse des prix) avec les coûts des transports inter-régionaux. D'autres facteurs ont ensuite été intégrés dans les modèles comme le phénomène de congestion et le chômage (Fujita et al., 1999 ; Brackman et al., 2001 ; Puga, 2002).

A partir des années 1980, l'économie géographique est devenue davantage pluridisciplinaire et a été qualifiée d'« institutionnelle » (Martin, 2000). Elle s'éloigne de l'approche néoclassique par sa méthodologie (méthodologie inductive, fondée sur des études des cas), par son approche de la rationalité (procédurale versus parfaite dans l'approche néoclassique ; le comportement des agents est dicté non pas par l'objectif de maximisation de l'utilité mais est guidé par des règles) et par son approche de l'espace. Celui-ci est considéré comme « réel » et les objectifs de cette approche consistent à comprendre les effets des spécificités locales des espaces « réels » sur le développement économique et à déterminer le rôle spécifique des institutions.

La troisième approche présentée par Boschma et Frencken (2006), celle de la géographie économique évolutionniste, développée à partir de la fin des années 1990 (Boschma et Lanbooy, 1999). Elle applique les concepts et les méthodologies de l'analyse évolutionniste à l'économie géographique. Elle cherche à comprendre la distribution spatiale des routines à travers l'espace mais aussi à travers le temps, puisque à la différence des deux approches présentées plus haut, l'analyse est ici dynamique. Dans cette approche, l'histoire compte (*history matters* selon l'expression de David, 1985) et les événements passés ont une grande influence sur la situation actuelle, ouvrant des opportunités nouvelles et créant éventuellement des dépendances de sentier. En revanche expliquent les auteurs, l'économie géographique évolutionniste partage des points communs avec la nouvelle économie géographique (le recours à la modélisation, une vision « neutre » de l'espace qui sera transformé par les routines produites par les entreprises) mais s'oppose à elle sur d'autres points qu'elle partage avec l'approche institutionnaliste. C'est en particulier le cas de l'adoption d'une approche procédurale de la rationalité, qui dans l'économie géographique évolutionniste découle des routines forgées par les actes individuels des entreprises.

En présentant ces trois approches, Boschma et Frencken proposent une vision plus claire des travaux contemporains qui s'inscrivent dans l'économie géographique. Ils ne prétendent pas pourtant fournir une analyse détaillée des similitudes et divergences entre les différentes approches. Ils ne considèrent pas non plus que l'ensemble des travaux s'inscrivent de manière parfaite dans l'une ou l'autre de ces approches. Des analyses dans lesquelles les hypothèses et la méthodologie des approches institutionnalistes et évolutionnistes seraient plus proches (études de cas, associant d'une approche dynamique avec une entrée par le contexte macro-économique) sont en effet tout à fait possibles à mettre en œuvre, ce que reconnaissent les auteurs dont l'objectif est de stimuler la recherche « aux frontières » de ces trois approches (Boschma, Frencken, 2006, p. 275).

1.2. Compétences, trajectoire, dépendance de sentier, variété : des concepts clés pour penser la dynamique du territoire

Les travaux évolutionnistes placent les compétences au cœur de leurs analyses. Elles permettent de définir et d'étudier l'évolution tant des firmes que des régions (Lawson, 1999 ; Maskell, Malmberg ; 1999 ; Boschma, 2004). La base de connaissances construite et accumulée dans la « région » (terme préféré à celui de territoire dans la littérature anglo-saxonne), par l'action coordonnée des firmes et des autres institutions incite au développement de trajectoires régionales. Cette base de connaissances peut aussi contraindre le développement et la compétitivité des régions (situation de *lock-in* et de dépendance de sentier). La dynamique territoriale est clairement associée aux actifs spécifiques immatériels, c'est-à-dire les connaissances développées par les firmes, et reçues de l'extérieur (variété et réceptivité) transférées au travers des réseaux (connectivité) (Boschma, 2004 ; Mendez, Mercier, 2006). Il faut cependant souligner que, en droite ligne de l'analyse évolutionniste, les connaissances accumulées ne sont pas les seuls facteurs d'évolution ou de non évolution des territoires dans la mesure où le « hasard », les « accidents », peuvent largement contribuer sur le long terme à expliquer les changements de trajectoires (Boschma, 2004).

Les travaux qui s'intéressent à la dépendance de sentiers de territoires mettent l'accent sur le phénomène de *lock-in* (blocages) à partir de l'encastrement social dans les institutions (par exemple, Engstrand, Stam, 2002 ; Hassink, 2005). Ces auteurs se sont saisis des concepts de capital social et d'encastrement social d'abord développés en sociologie (Coleman, 1988 ; Putman, 1993 ; Granovetter, 1985) pour étudier leur rôle dans l'évolution des territoires. Ils insistent sur le fait que le capital social peut dans certains cas avoir des effets négatifs en freinant le changement et en favorisant la « conformité » (Portes, Landolt, 1996). Un degré élevé d'encastrement peut ainsi provoquer le déclin des régions (Grabher, 1993). Les situations de *lock-in* sont de trois types : fonctionnels, cognitifs et politiques et s'étudient principalement par rapport à la firme.

La stabilité et la prédictibilité de la demande peuvent favoriser la stabilité des liens entre les firmes et leurs fournisseurs (*lock-in* fonctionnel). Les liens personnels créent un langage commun (*groupthink*) et peuvent conduire à des visions spécifiques du monde qui limitent la perception des opportunités d'innovation (*lock-in* cognitif) ; ce que Grabher appelle « la faiblesse des liens forts » en écho à « la force des liens faibles » (Granovetter, 1973). Enfin, les *lock-in* politiques sont issus des relations de coopération fortes entre l'industrie, les collectivités locales, l'Etat (sa représentation locale) et les associations professionnelles. Ils peuvent créer une « sclérose institutionnelle » (Olsen, 1982) et contribuer à engendrer des situations de blocages et à dessiner des dépendances de sentier. Ainsi la géographie évolutionniste et institutionnaliste étudie la dynamique des territoires en focalisant sur les relations entre firmes, institutions et collectivités locales.

Depuis la fin des années 2000, la notion de variété (des secteurs d'activité) est devenue centrale dans les travaux évolutionnistes, alors qu'elle n'avait été que rarement mobilisée dans les travaux portant sur le développement économique des territoires. Selon Frenken et al. (2007, p.686), il est possible de distinguer trois types de relations entre variété et développement économique.

La première associe variété, diffusion de connaissances et croissance. L'idée mise en avant est que la diffusion de connaissances peut avoir lieu au sein de firmes d'un même secteur, mais

aussi entre firmes de secteurs différents. De fait, la variété des activités dans une économie peut être source de croissance (Jacobs, 1969).

La deuxième considère la variété comme une stratégie de portefeuille (« ne pas mettre ses œufs dans le même panier ») et comme un moyen de protéger le territoire de chocs externes au niveau de la demande (Attaran, 1986), et de limiter le chômage en cas de crise d'un secteur d'activité. Là encore, l'analogie avec le fonctionnement de la firme est réalisée. Selon la théorie de la croissance d'un portefeuille d'activité (Montgomery, 1994), l'investissement dans différents types d'activités réduit le risque pour l'entreprise, de pertes importantes.

La troisième approche met l'accent sur les effets à long terme de la variété sur le système économique, en reprenant l'analyse de Pasinetti (1993) selon laquelle une économie qui ne développe pas la variété des secteurs d'activité au cours du temps devra faire face à un chômage structurel et à la stagnation.

Dans leur article, Frenken et al. (2007), qui s'intéressent surtout aux deux premières approches présentées ci-dessus, développent le concept de « variété connexe » (*related variety*) pour montrer les avantages d'une diversification reliée aux activités existantes dans le territoire. Ils s'appuient pour cela sur la proximité nécessaire à la réalisation des externalités de connaissance : « De manière analogue aux économies d'envergure au sein de la firme, on peut s'attendre à ce que la diffusion de connaissance au sein d'un territoire ait lieu principalement au sein de secteurs connexes, et dans une moindre mesure au sein de secteurs non reliés entre eux » (Frenken et al., 2007, p. 688, traduit par nous). Plus précisément, leur étude empirique montre que la variété connexe a un effet positif sur la croissance de l'emploi, et que la variété complète ou non reliée (*unrelated variety*) atténue la croissance du chômage, et donc qu'elle joue un rôle de « portefeuille » contre les chocs liés au chômage. Les auteurs concluent qu'une politique efficace en faveur de l'emploi devrait stimuler la variété connexe, notamment en stimulant la création d'entreprises de niche et les spins-offs plutôt qu'en sélectionnant un seul (nouveau) secteur d'activité.

Comme le soulignent Boschma et Frencken (2011), la notion de variété connexe illustre l'importance d'un équilibre entre une nécessaire proximité cognitive entre secteurs qui permet la réalisation des externalités de connaissances, et une toute aussi substantielle distance (ou variété) entre secteurs qui permet d'éviter les situations de lock-in ; c'est-à-dire d'enfermement dans une seule et même trajectoire. A partir de la variété connexe, on peut comprendre le phénomène de diversification, connectée aux activités du passé sur un territoire donné (*regional branching*). C'est la présence d'activités connexes et d'une base de connaissance suffisamment homogène et suffisamment diversifiée qui va permettre de faire émerger de nouvelles trajectoires territoriales. C'est ce que montre l'exemple de Boston, qui s'est réinventée de périodes en périodes en recombinaison des compétences présentes sur le territoire (Glaeser, 2005). C'est aussi le cas de Pittsburg, qui s'est appuyée sur son expertise en sidérurgie pour favoriser sa reprise économique (Treado, 2010)

La variété connexe appuyée par des technologies connexes (*technological relatedness*) peut être rapprochée de la politique de spécialisation intelligente (*smart specialisation*), qui est actuellement très vogue en Europe (Boschma, Gianelle, 2014). Elle stipule que les territoires, notamment via les entrepreneurs, doivent découvrir les secteurs les plus à même de se développer sur chaque territoire particulier (Foray, Goenaga, 2013). En termes de politique publique, il ne s'agit donc pas de promouvoir uniformément les technologies clés (comme les TIC, les nanotechnologies) et de sélectionner les acteurs considérés *a priori* comme les

gagnants (*picking the winner strategy*). Il s'agit plutôt d'identifier, à partir de l'histoire du territoire et en lien avec les secteurs préexistants, les opportunités entrepreneuriales qui vont dessiner de nouvelles trajectoires.

Dans l'approche évolutionniste, la dynamique territoriale est le fruit d'une évolution conjointe (une « co-évolution ») des entreprises et institutions qui interagissent localement. Pour autant l'entrepreneur apparaît comme un personnage clé de cette dynamique. Quels sont ses rôles mais aussi ses limites d'action ? Nous cherchons à répondre à ces questions dans la partie suivante.

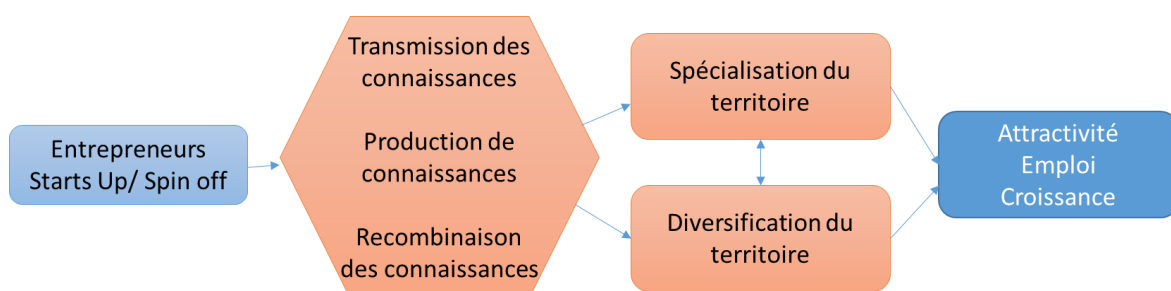
2. L'ENTREPRENEUR ET LE « CAPITAL SAVOIR TERRITORIAL »

2.1. Comment l'entrepreneur contribue-t-il au capital savoir territorial ?

De la même manière que les concepts évolutionnistes de la firme ont été appliqués à l'analyse territoriale, le concept de capital savoir (Laperche, 2007, 2016) - d'abord défini dans le cadre de la stratégie de la firme - peut selon nous s'appliquer au territoire. Nous proposons donc de définir le capital savoir territorial (CST) comme « l'ensemble des informations et connaissances scientifiques et techniques produites, acquises, combinées et systématisées par les entreprises et les institutions locales pour être utilisées dans un processus de création de valeur, et selon un projet territorial défini ». Il constitue une base de connaissances qui peut favoriser la définition d'une trajectoire territoriale, mais aussi la différenciation entre territoires. Le capital savoir territorial détermine le potentiel d'innovation dudit territoire, dans la mesure où les acteurs (entrepreneurs, entreprises de grandes tailles, institutions) puisent dans cette base de connaissances pour mettre au point et diffuser de nouveaux produits, services et organisations. Son enrichissement constant est un atout pour limiter les risques de dépendance de sentier.

Selon nous, l'entrepreneur joue un rôle déterminant dans la construction, l'enrichissement et la valorisation de ce capital savoir territorial. La littérature contemporaine dans le domaine de l'entrepreneuriat montre que l'entrepreneur transfère le savoir (d'entreprises anciennes ou de plus grandes tailles vers des entreprises nouvelles, du monde de la recherche vers le marché...), produit des connaissances nouvelles, recombine les connaissances existantes. Ce faisant, il contribue à la production de valeur, et joue un rôle clé dans la définition de la trajectoire territoriale (sa spécialisation ou sa diversification). Le schéma suivant (schéma 2) synthétise notre raisonnement.

Schéma n° 2 : La contribution de l'entrepreneur au CST



Source : Auteurs

2.1.1. Entrepreneurs, transmission et exploitation des compétences

Les travaux associant entrepreneurs et territoires mettent surtout l'accent sur le rôle de transmission de connaissance de l'entrepreneur, en droite ligne de la définition de l'entrepreneur de Jean-Baptiste Say, qui a souligné cette fonction d'intermédiation de l'entrepreneur entre la production et la mise en valeur des connaissances (Uzunidis, 2015). Les travaux de Acs, Audretsch et leurs collègues, à l'origine de la *knowledge spillover theory of entrepreneurship* (KSTE), vont particulièrement dans ce sens.

La théorie des « débordements de connaissance » (*Knowledge spillovers*) cherche à comprendre d'où viennent les opportunités entrepreneuriales, auxquelles s'intéressent les théories contemporaines de l'entrepreneur. Selon ces auteurs (Acs et al., 2004 ; Acs et al., 2009 ; Audretsch et al., 2011) l'entrepreneuriat est un « conduit », une sorte de courroie de transmission permettant de convertir le savoir existant en produits, services, dont la commercialisation va générer une croissance supplémentaire. C'est en commercialisant des idées qui n'auraient pas été utilisées et en les introduisant sur le marché que les entrepreneurs génèrent de la croissance (Audretsch et al, 2011).

Plusieurs mécanismes permettent de produire de la connaissance utilisable par les entrepreneurs : (1) les universités produisent des connaissances (publications) et du capital humain (jeunes diplômés) ; (2) les grandes entreprises n'utilisent pas toutes les connaissances produites dans leurs centres de R&D et filtrent les opportunités d'utilisation avec un niveau d'exigence élevé ; (3) les chercheurs des grandes entreprises peuvent faire le choix de développer leurs connaissances à l'extérieur de l'entreprise pour capter la valeur ajoutée de celles-ci.

Les opportunités entrepreneuriales naissent donc de l'exploitation, par les start-ups, des parties du capital savoir territorial non exploitées par les entreprises en place. Mais pour que cette connaissance soit utilisable et transformable par les entrepreneurs, il doit y avoir une proximité géographique entre entrepreneur et production de connaissances (Saxenian, 1994). Ainsi, les régions qui disposent d'un niveau élevé de production de connaissances (un capital savoir territorial riche et diversifié) et qui investissent dans les nouveaux savoirs ont un taux élevé de création de start-ups (Carlton, 1983 ; Reynolds et al, 1994 ; Audretsch, Fritsch, 1994). Audretsch et Lehmann (2005) mettent ce lien en évidence de façon empirique dans le cas de l'Allemagne.

Cette réutilisation intelligente des ressources, et notamment des compétences et des savoirs inexploités, peut contribuer à la redynamisation d'un territoire. L'émergence de la Silicon Alley à New York dans les années 1990 en est un exemple : le cluster de la Silicon Alley s'est constitué à Manhattan de façon spontanée à la suite du krach de Wall Street en 1987 (Grondeau 2008). La crise vécue par ce territoire a eu deux conséquences : une grande disponibilité de capital humain avec un niveau de compétences élevées et une disponibilité foncière importante. Ces deux éléments ont constitué une opportunité pour des processus de dynamique entrepreneuriale au moment de l'explosion des nouvelles technologies internet. C'est donc la combinaison de plusieurs facteurs : capital humain, disponibilité de l'espace et apparition d'une nouvelle technologie qui a permis à des entrepreneurs de créer un cluster. La Silicon Alley au cœur de Manhattan a largement contribué à la résilience de la métropole (Grondeau 2008). C'est aussi le cas à Détroit depuis la faillite de l'industrie automobile (Klepper, 2010).

2.1.2. Entrepreneurs et production de connaissances

Si l'accent est particulièrement mis sur le lien effectué par l'entrepreneur entre connaissance et marché, l'entrepreneur est aussi considéré comme un innovateur et donc comme un producteur de connaissances. Ceci est en droite ligne avec la vision Schumpétérienne de l'innovation, définie comme une combinaison nouvelle de ressources productives mise en œuvre par l'entrepreneur. L'entrepreneur apparaît ainsi comme le producteur d'un « capital intellectuel » qu'il va diffuser via des publications ou des brevets (Link, Ruhm, 2011), un acteur qui génère lui-même de l'innovation par sa capacité à organiser les ressources (Acs et al. 2009, 2012; Caiazza et al. 2015).

L'entrepreneur est également producteur de savoirs et de compétences par le biais de son réseau relationnel. Pour Granovetter (1985), les activités économiques dépendent fortement des liens sociaux. L'encastrement est défini par Granovetter comme une dépendance de l'activité économique vis-à-vis des relations personnelles de ceux qui la font exister. Les relations personnelles de l'entrepreneur auraient donc une influence importante sur l'activité économique d'un territoire et sur son potentiel d'innovation. C'est ce qui a été observé par Grossetti et Bès (2001) dans une étude sur les relations sciences et industrie qui montre que ces relations s'appuient pour 44% d'entre elles sur des réseaux sociaux professionnels (anciens collègues), liés à l'enseignement (anciens étudiants de la même formation) et non professionnels (famille, amitiés, associations) et que dans 60% des cas elles correspondent à des relations locales au sein de la même région.

2.1.3. Entrepreneurs et trajectoires territoriales : compétences entrepreneuriales et recombinaison des connaissances

Les auteurs évolutionnistes qui croisent entrepreneuriat et territoire mettent particulièrement l'accent sur leur rôle dans l'évolution du territoire, c'est-à-dire dans la définition d'une trajectoire économique, que celle-ci aille dans le sens de la spécialisation ou de la diversification (connexe en particulier).

Ainsi, dans les travaux de Feldman par exemple, les écosystèmes entrepreneuriaux ont une capacité à faire évoluer le territoire dans le cadre de la création de nouveaux clusters. Ce processus évolutionniste est initié par les entrepreneurs à succès qui sont le moteur de changement au sein de la culture et des institutions locales (Feldman et al. 2005). Pour celle-ci, les entrepreneurs sont des éléments clés dans la constitution des clusters. Les entrepreneurs, capables de s'adapter aux crises et aux nouvelles opportunités, créent les conditions favorables au développement de leurs intérêts commerciaux et en retour contribuent au développement de nouvelles ressources. C'est pour partie ce qui explique le paradoxe de certaines régions européennes qui bénéficient d'investissement élevés en capital humain et en R&D et qui ont pourtant une croissance modeste, constat qui relativise la théorie de la croissance endogène et le rôle, à lui seul, du facteur savoir.

Markusen (1996) s'intéresse aux régions « *sticky* » capables de produire une « colle » qui rend difficile le départ des petites entreprises et qui les encouragent à rester et se développer, alors que les territoires sont de plus en plus « *slippery* » ou glissants, c'est-à-dire incapables de bénéficier sur le long terme des investissements et des innovations faites sur place et de garder le capital humain. Pour Markusen, le modèle du district marshallien n'est pas le seul à pouvoir rendre une région attractive, au-delà, elle distingue trois autres types de régions « *sticky* » et s'intéresse à la capacité des régions à évoluer au travers de la trajectoire de ses entreprises. Le

territoire peut s'ancrer autour d'une ou plusieurs entreprises et entretenir des liens forts avec l'extérieur (« *hub and spoke district* »), et sur cette base se déplacer vers de nouveaux secteurs. Le territoire peut se construire autour de grands centres de recherches publiques (« *the state center district* »), l'innovation produite est alors transformée par les entrepreneurs qui constitueront le moteur du changement. Le territoire peut être constitué d'un ensemble d'entreprises filiales de grands groupes dont les centres de décision sont à l'extérieur (« *the satellite industrial platform* »), dans ce cas c'est l'accroissement des compétences des individus et leur mobilité à l'intérieur du territoire qui constituent un facteur potentiel de changement.

Les entrepreneurs sont des agents économiques du changement capables de créer ou d'attirer les ressources et les institutions nécessaires au développement de leurs entreprises pour profiter du contexte socio-économique riche dans lequel ils sont insérés. Pour ce courant de pensée, les entrepreneurs suscitent la création de clusters et des avantages régionaux. Le comportement adaptable, les capacités organisationnelles et l'autonomie qui caractérisent l'entrepreneur provoquent le soutien des gouvernements locaux et enclenchent une dynamique. Ce qui explique que le système des clusters est difficilement duplicable, dès lors que l'on considère qu'il a pour élément déclenchant les compétences des entrepreneurs.

La création d'entreprises et de clusters contribue à la formation de ce que l'on pourrait appeler un « apprentissage entrepreneurial ». Elle permet une accumulation et une dynamique de connaissance, et peut expliquer que certaines régions se spécialisent dans un type de connaissance et de compétence entrepreneuriale qui résultent d'un socle d'acquis préexistants. Ce socle de connaissances peut être le résultat de la dynamique entrepreneuriale au sens où les expériences de création et de développement d'entreprises participent à un processus d'apprentissage pour les acteurs d'un territoire.

La fonction de l'entrepreneur consistant dans la recombinaison des compétences et des connaissances existantes sur un territoire donné est particulièrement mise en avant par les auteurs s'intéressant à la diversification territoriale (*regional branching*). Les entrepreneurs qui ont travaillé dans les industries anciennes créent de nouvelles entreprises et recombinent les compétences.

Pour Klepper (2002), les spin-offs, où les entrepreneurs sont issus d'entreprises existantes, auraient des connaissances et des compétences supérieures aux start-up ; ce qui augmente leur chance de succès. Il explique la création des clusters par une duplication organisée et un héritage (*organizational reproduction and inheritance*) des entreprises existantes à travers la formation de spin-offs. Les spin-offs créent un processus de ramification régionale : les entrepreneurs expérimentés quittent un type d'industries, recombinent les connaissances acquises dans leur ancien secteur et en créant de nouvelles entreprises dans des secteurs connexes, donnent naissance à un nouveau cluster. Des études empiriques ont corroboré ces hypothèses, comme celle sur l'industrie de la télévision américaine qui est issue de l'industrie de la radio (Klepper, Simons, 2000 ; Klepper, 2006).

L'entrepreneur expérimenté permet la transmission du savoir entre secteurs connexes. C'est l'un des trois mécanismes clés de transmission identifiés - avec la mobilité du travail et les réseaux - pour expliquer l'émergence sur un territoire donné du phénomène de variété connexe (Boschma, Frenken, 2011 ; Boschma, Gianelle, 2014). Selon Boschma et Frenken, 2011, p.190), le comportement entrepreneurial est considéré comme étant l'un des facteurs clés expliquant le phénomène de variété connexe. En effet, face à l'incertitude, les

entrepreneurs ont tendance à s'installer localement, à proximité de leurs sources de compétences et à exploiter les réseaux sociaux créés dans leurs propres régions (Dahl, Sorensen, 2012). Dans une analyse sur un panel de créateurs d'entreprises de la région Sud-Ouest, Reix (2008) montre aussi que le choix de la localisation de l'entreprise dans leur territoire d'origine est pour partie lié à une logique de maximisation des ressources issues de réseaux relationnels locaux. De même les firmes de plus grandes tailles tendent à se diversifier en s'appuyant sur des technologies et des marchés qu'elles connaissent. Enfin, à un niveau plus macro-économique, la base de connaissance spécifique à une région génère des incitations et provoque aussi des phénomènes de sélection pour les firmes et les entrepreneurs locaux. (Maskell, Malmberg, 1999, 2007).

Ce rôle de l'entrepreneur est aussi souligné dans les travaux portant sur la « stratégie de spécialisation intelligente ». Cette dernière doit découler d'un processus de découverte entrepreneuriale (« *entrepreneurial process of discovery* ») : les entrepreneurs (des start-ups mais aussi des organisations de plus grande taille et des institutions publiques) vont découvrir, par un processus d'apprentissage les domaines de R&D et d'innovation dans lesquels il faut investir et dans lesquels le territoire est capable d'exceller en tenant compte de ses capacités et actifs productifs (voir Foray et al., 2011; Boschma, Gianelle, 2014).

2.2. Entrepreneuriat, croissance et attractivité

Ce sont ces fonctions entrepreneuriales, c'est-à-dire principalement leur rôle dans la transmission, la production et la recombinaison des connaissances qui permettent selon nous d'expliquer de manière plus détaillée la contribution de l'entrepreneur à la croissance économique et à l'emploi, telle qu'elle a été mise en avant dans les études empiriques (voir par exemple, Birch, 1986 ; Baldwin et al, 1995 ; Ausdretsch,Thurik, 2001)

De même, ce sont ces fonctions, autrement dit ces contributions de l'entrepreneur au capital-savoir territorial, qui font de l'entrepreneur comme un facteur d'attractivité. Les entrepreneurs d'un territoire constituent un ensemble d'éléments matériels (infrastructures) et d'éléments immatériels (compétence entrepreneurial, réseaux d'entrepreneurs) qui peuvent constituer un facteur d'attractivité pour d'autres entrepreneurs. Le territoire innovant type « Silicon Valley » apporte ainsi des éléments matériels et immatériels constituant un facteur d'attractivité pour de potentiels entrepreneurs. Il repose sur une forte concentration de connaissances et de capital humain, sur la présence d'entreprises qui offrent des services avancés aux porteurs de projets, sur l'existence d'institutions financières spécialisées dans le financement de start-ups et une population importante de financeurs privés (Halbert, Perrin Boulonne 2009). Le financement est en partie assuré par d'anciens entrepreneurs qui souhaitent investir dans leur territoire, enclenchant ainsi un cercle vertueux.

C'est dans cet esprit que s'inscrit le programme innovant « ReviensLéon » initié par des entrepreneurs français à succès pour attirer du capital humain dans leurs entreprises (#Reviensleon).

Encadré 1. Le rôle des entrepreneurs à succès français pour l'attractivité du territoire : le programme revient Léon

#REVIENSLEON est le programme d'attractivité internationale et de recrutement des start-ups et scale-ups françaises en hypercroissance, pour valoriser l'expérience internationale et favoriser la circulation des compétences.

Initié par des start-ups et scale-ups emblématiques de l'écosystème entrepreneurial, #REVIENSLEON est un programme innovant de recrutement international. Il a pour objectif de faire connaître l'écosystème start-up français et de montrer aux talents du monde entier que les entreprises françaises peuvent offrir des emplois à la hauteur de leurs compétences. Pour cela, le programme se concentre sur trois actions principales :

- Communiquer sur l'attractivité des start-ups et scale-ups françaises à l'international. Depuis le lancement du programme, le message #REVIENSLEON a été largement relayé en France et dans le monde, notamment via par la diaspora française rencontrée lors des Roadshows internationaux de #REVIENSLEON.

- Attirer les talents expérimentés à l'international pour les recruter. Le site web reviensleon.com regroupe au fur et à mesure, les offres d'emplois disponibles dans toutes les start-ups du programme, et correspondant aux profils Léon. Les candidats peuvent postuler directement en ligne, grâce à la solution *Applicant tracking System SmartRecruiters*, partenaire de #REVIENSLEON.

- Accompagner l'arrivée des talents. Aujourd'hui, l'accompagnement des candidats recrutés se concrétise par une centralisation des informations administratives et pratiques sur le site web et par un accompagnement sur mesure, à la demande du candidat recruté. Les « Léons » peuvent ainsi bénéficier de conseils adaptés, délivrés notamment par un pool d'experts publics et privés.

Source : www.reviensleon.com/

Cependant le rôle de la création d'entreprise dans la dynamique d'un territoire fait l'objet de controverses. Tous les entrepreneurs contribuent-ils de la même manière au capital savoir territorial et donc à la dynamique des territoires ? De même, les recherches sur les origines de l'entrepreneuriat tendent à montrer que l'entrepreneur ne « tombe pas du ciel », qu'il n'est pas un *deus ex machina*, mais qu'il est bien davantage le fruit d'un milieu, d'un contexte ou encore d'un écosystème qui doit être favorable à son émergence et à son développement. C'est donc une relation à double sens qui unit l'entrepreneur au territoire : l'entrepreneur contribue à définir les caractéristiques du territoire, mais les caractéristiques du territoire contribuent elles aussi à favoriser (ou non) la dynamique entrepreneuriale.

3. LES LIMITES DU ROLE DE L'ENTREPRENEUR DANS LA DYNAMIQUE TERRITORIALE

3.1. Profils d'entrepreneurs et dynamique territoriale

Nous avons développé l'idée selon laquelle l'entrepreneuriat peut avoir un impact sur la dynamique des territoires, en contribuant à la production, à l'enrichissement et à la valorisation du capital savoir territorial. Toutefois, nous avons traité l'entrepreneur au sens large, comme un tout uniforme. Pourtant, la définition de l'entrepreneur est loin d'être unique.

On peut ainsi distinguer différents profils d'entrepreneurs qui auront un impact différent sur la dynamique territoriale.

Le créateur d'entreprises ex-nihilo, dans des domaines technologiques nouveaux et à forts potentiels de croissance jouent un rôle clé dans la production, l'enrichissement et la valorisation du capital savoir territorial. Souvent doté d'un « potentiel de ressources » (Boutillier, Uzunidis, 2017) riche et diversifié, il influence positivement la dynamique territoriale.

Le créateur d'entreprise de type start-ups ou nouvelles entreprises ne doit pas être considéré comme le seul ayant capacité à entreprendre. Les opportunités d'entreprendre peuvent se manifester sous la forme de spin-offs de grandes entreprises et de laboratoires de recherches publiques ou privés. Harrison (1994) considère que la création d'emplois est également le fait de la création de filiale et de spin-offs par les grandes entreprises, notamment dans le cadre de programme de R&D, ce qui ancre la dynamique entrepreneuriale dans un territoire. C'est également l'analyse faite par (Boschma 2004) : à partir d'un raisonnement darwinien les entreprises plus prospères produisent plus et génèrent plus des filiales ; les filiales ont tendance à se localiser dans la même région que l'entreprise mère. Un cluster émerge dès lors que quelques entreprises prospères commencent à créer de nombreuses filiales à succès, qui à leur tour, créent des filiales à succès elles-mêmes. Les spin-offs universitaires et les spins-offs de grande entreprise permettent donc la diffusion et la transmission des savoirs.

Enfin, un troisième type d'entrepreneur peut être identifié. C'est un entrepreneur par nécessité, qui cherche à substituer un revenu entrepreneurial à un revenu salarié (*income substituors* selon l'expression de Birch, 1986) et crée donc une entreprise dans le but de sortir du chômage. On peut faire l'hypothèse que l'entrepreneur de ce type, doté d'un faible potentiel de ressources, c'est-à-dire moins formé et expérimenté, disposant de ressources financières plus réduites et d'un capital relations le plus souvent réduit à la famille, contribuera de manière moins significative à l'évolution du territoire. Ces entrepreneurs, souvent spécialisés dans des secteurs déconnectés de la dynamique territoriale, ne participent pas à son évolution positive car leurs entreprises sont souvent éphémères et ne contribuent pas ou peu à la production et à la transmission de connaissances aptes à enrichir et à valoriser le capital savoir territorial. C'est le cas par exemple à Dunkerque, ville portuaire du Nord de la France, spécialisée de longue date dans l'industrie lourde (sidérurgie, métallurgie). Si les politiques publiques locales cherchent à stimuler la création d'entreprise, celle-ci se concentre surtout dans des secteurs peu porteurs (comme les commerce de proximité, les services à la personne) qui tendent à renforcer la dépendance de sentier de ces territoires, plutôt à stimuler leur reconversion (Boutillier, 2012).

3.2. L'entrepreneur inséré dans son territoire : le carré organique de l'entrepreneuriat

L'entrepreneur n'existe pas seul, il n'est pas un *deus ex machina*. Le milieu dans lequel il évolue est essentiel pour son émergence et pour qu'il joue son rôle dans la création et l'enrichissement du capital savoir territorial.

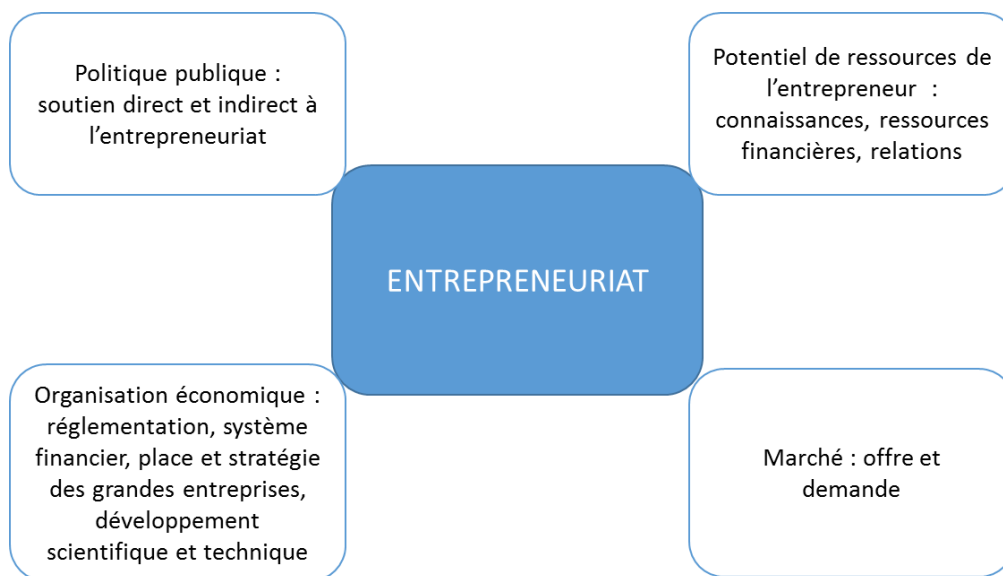
La littérature sur le sujet est abondante et s'inscrit en particulier dans la théorie des clusters. Les clusters sont des réseaux de PME, d'institutions de recherches et de grandes entreprises ayant un fort lien avec le territoire, regroupées autour d'un même secteur d'activité. Pour Porter (1998), les relations concurrence-coopérations qui s'établissent au sein des clusters offrent des bénéfices économiques pour les entreprises agglomérées, comme résultat d'une

productivité et efficacité accrue, d'un développement de la capacité d'innovation et d'un taux plus élevé de création d'entreprises.

Au sein des clusters, ce sont les effets d'agglomération (Marshall 1920, Krugman, 1991) qui jouent en faveur de l'entrepreneuriat, en créant une main d'œuvre spécialisée à disposition des entrepreneurs, en rapprochant l'offre de la demande, et en favorisant une meilleure diffusion de la connaissance. A ces effets d'agglomération s'ajoutent des logiques d'apprentissage, de partage et de mutualisation des ressources pour les entrepreneurs. Les clusters dans certains cas permettent un accès facilité au financement pour les entrepreneurs, facteurs considérés comme déterminants dans le succès de la Silicon Valley (Saxenian 1994).

Les travaux portant sur les milieux innovateurs (qui peuvent ou non prendre la forme de cluster) et les relations de proximité soulignent également ces effets positifs en insistant sur l'alchimie entre plusieurs composantes, qui sur un territoire donné contribuent à l'émergence d'une dynamique entrepreneuriale. Selon Uzunidis (2010) et Uzunidis et al. (2014), l'entrepreneuriat est le fruit de relations systémiques entre la politique publique, l'organisation économique, l'état du marché et le potentiel de ressources de l'entrepreneur. Ce dernier se situe au centre de ce « carré organique »

Schéma 3 : Le carré organique de l'entrepreneuriat



Sources : Uzunidis et al., 2014

Parmi ces composantes, les politiques publiques territoriales d'innovation sont au centre de l'attention. Elles peuvent prendre deux formes :

- (1) créer des territoires innovants. Ce type de politique, qui correspond à la politique des pôles de compétitivité en France, peut se heurter à des effets de blocage et de dépendance de sentier liés à l'absence d'entrepreneurs et de compétences entrepreneuriales, la création de ces territoires se fondant uniquement sur la présence de producteurs de R&D ;
- (2) s'appuyer sur des dynamiques entrepreneuriales existantes de façon « naturelle » dans les territoires et les accompagner, en laissant aux entrepreneurs la tâche de découvrir par eux même les opportunités d'investissement les plus porteuses. C'est la vocation du programme French Tech, développé récemment en France (voir encadré 2). Dans ce cas, l'ambition est de faire de l'entrepreneur l'embryon d'un milieu innovateur (politique de type *bottom up*), pour

qu'il crée une dynamique d'évolution du territoire. Cependant, les démarches sont encore trop récentes pour aboutir à une évaluation concrète des impacts.

Encadré 2 : La French Tech

L'Initiative French Tech a été créée par l'Etat français en 2013. Sa philosophie : s'appuyer sur les initiatives des membres de la French Tech eux-mêmes, mettre en valeur ce qui existe déjà, et créer un effet boule de neige. Dans ce programme l'Etat joue un rôle de soutien, mais il n'est pas le moteur de dynamique qui est portée et construite par tous les acteurs.

Aujourd'hui on compte 13 métropoles French Tech (comme Lyon, Montpellier, Nantes ou Rennes), qui ont fait le choix de se faire labelliser. Les métropoles French Tech se définissent ainsi :

- un écosystème de start-ups existant parmi les plus remarquables, par la taille et la dynamique de croissance de l'écosystème et en particulier : la mobilisation des entrepreneurs, le montant cumulé des levées de fonds, le nombre de startups en très forte croissance, des success stories de niveau mondial, etc. ;
- un projet ambitieux dont la vision est portée par les entrepreneurs, pour les entrepreneurs afin de répondre au besoin de développement de cet écosystème ;
- un programme d'animation à destination de l'écosystème, afin de susciter des envies d'entreprendre et du partage d'expérience ;
- des acteurs privés et publics du territoire mobilisés et fédérés autour de ce projet avec un leadership des entrepreneurs et une gouvernance claire et efficace ;
- des projets opérationnels au service de la croissance et de la visibilité des startups et entreprises de croissance du territoire : en particulier des accélérateurs de startups portés par des acteurs privés ;
- une politique d'achat public innovante ;
- des espaces identifiés et des infrastructures favorables au développement de ces entreprises.

Source : www.lafrenchtech.com

D'un autre côté, s'il est le produit d'un milieu spécifique, de quels moyens dispose l'entrepreneur pour ne pas uniquement subir les chocs et les changements qui s'opèrent dans ce carré organique et ne pas être un acteur passif ? Pour influencer sur la politique publique, les moyens d'actions de l'entrepreneur sont assez faibles, il est peu représenté dans les instances syndicales et politiques et ses moyens de pression sur le décideur public sont faibles. Des initiatives, comme celle de la French Tech, montrent cependant la prise de conscience des limites des politiques de types top down, comme l'indiquent les résultats contrastés des pôles de compétitivité (Hussler et al, 2013). L'entrepreneur peut améliorer le contexte socio-économique d'un territoire grâce à ces performances et nourrir le développement économique qui lui sera en retour bénéfique. Au niveau des relations avec les grandes entreprises l'entrepreneur peut jouer un rôle moteur dans le cadre d'une organisation structurée des relations inter-entreprises. Le quatrième volet, le potentiel de ressources de l'entrepreneur (connaissances, capitaux, relations sociales) est celui sur lequel l'entrepreneur peut avoir le rôle le plus proactif. L'entrepreneur qui réussit peut devenir pour les autres entrepreneurs un élément de ressources importants : c'est le cas par exemple quand il devient financeur et accompagnateur (*business angels*). Le partage d'une culture entrepreneuriale locale favorise les coopérations entre entrepreneurs.

La dynamique entrepreneuriale joue ainsi un rôle moteur dans la capacité des territoires à absorber les crises et les chocs. Pour autant les territoires n'ont pas tous la même capacité de résilience et peuvent s'installer dans des dépendances de sentier fortes. La capacité de

renouvellement économique est souvent liée au maintien et à la revalorisation du capital humain, par l'investissement dans le capital savoir territorial, dans de nouvelles technologies et de nouvelles entreprises ; ceci permet d'éviter, en cas de crise, une chute en cascade avec la délocalisation du capital humain.

Ainsi la Silicon Valley est un exemple cité de capacité permanente à se renouveler et à sortir des dépendances de sentier (Boschma 2015). La Silicon Valley a émergé sur la base des technologies militaires dans les années 1950, puis les entreprises se sont tournées vers les semi-conducteurs et l'informatique. La réputation de la Valley s'est ensuite construite autour des NTIC et des acteurs de l'internet. Plus récemment la Valley s'intéresse aux technologies vertes, et ce sont les entreprises de « la technologie précédente » qui investissent dans la nouvelle. Ainsi Google investit dans Solarcity et Apple dans SunPower. Pour autant les dernières analyses montrent un échec relatif des sociétés de clean tech dans la Valley, expliqué par le fait que le financement par les capitaux-risqueurs ne serait pas le modèle adapté pour cette technologie (Hargadon, Kenney 2016 ; Gaddy et al. 2016). Le modèle de la Silicon Valley ne serait pas adapté à toutes les nouvelles innovations, et la dynamique entrepreneuriale n'est pas capable de s'acclimater à tous les changements.

Partir du principe que certains territoires son plus favorables que d'autres à la dynamique entrepreneuriale, c'est accepter que les mutations ne peuvent s'inscrire que dans un temps long, et que la création de territoires favorables à l'innovation et l'entrepreneuriat ne peut se faire qu'à long terme. Ainsi, à court terme, le territoire peut également constituer un frein à la dynamique entrepreneuriale, dès lors qu'il n'a pas les compétences pour amorcer une dynamique entrepreneuriale. L'absence d'entrepreneur pourrait être vécue comme une sorte de particularité régionale. Ainsi, certains territoires se construisent autour d'une grande entreprise, comme Michelin à Clermont Ferrand ou ArcelorMittal à Dunkerque et ne disposent pas d'une culture entrepreneuriale leur permettant de sortir du sentier (voir Laperche et al., 2011 dans le cas de Dunkerque).

La concurrence trop forte entre les territoires peut également constituer également un frein à la dynamique entrepreneuriale. Une trop forte concentration de moyens dans certains territoires identifiés comme « territoires innovants », voire labellisés par des politiques publiques comme dans le cas des pôles de compétitivités français, peut entraîner une délocalisation des entrepreneurs vers ces territoires au détriment de territoire moins innovants. D'autre part, elle peut conduire à une forte spécialisation dans un nombre restreint de technologies rendant plus difficile les processus de reconversion des entrepreneurs vers de nouvelles technologies.

Dans le cadre de la dépendance de sentier, les compétences accumulées peuvent être un piège et ne permettent pas les ruptures et les bifurcations. Les milieux innovateurs sont le fruit d'interactions entre les entreprises et les institutions. Ces interactions sont souvent analysées comme positives pour l'entrepreneur. Pourtant, il peut il y avoir certaines limites. Dans sa relation au territoire, l'entrepreneur doit trouver un équilibre : le territoire lui apporte des ressources, mais il doit aussi garder la capacité à initier sa stratégie propre et à s'adapter. Dans le cas des clusters, une trop forte dépendance vis-à-vis des grands donneurs d'ordre du secteur d'activités peut réduire l'indépendance et la capacité d'innovation.

CONCLUSION

L'entrepreneur est au centre des politiques économiques territoriales, car il est reconnu comme source de création de valeur. Face au contexte de crise des années 2000, les politiques publiques se sont focalisées sur les entreprises de croissance, l'innovation et la société de la connaissance (Stratégie de Lisbonne), considérant que c'est là que se trouve le nouveau potentiel de croissance et de renouvellement de l'économie.

Dans ce document, nous nous sommes penchées sur la contribution de l'entrepreneur à l'évolution du territoire. Ce thème a particulièrement été développé par la géographie évolutionniste qui a appliqué les concepts de la théorie évolutionniste de la firme au territoire. Selon cette approche, la dynamique territoriale est le fruit d'une « co-évolution » des entreprises et des institutions qui interagissent localement. Si l'entrepreneur y joue un rôle déterminant, c'est selon nous en raison de ses contributions au « capital savoir territorial », concept que nous proposons dans ce document pour désigner la base de connaissances produite, détenue et mobilisée par l'ensemble des entreprises et institutions locales dans un processus de production de valeur, selon un projet territorial défini. L'entrepreneur y contribue en particulier, comme le démontre la littérature sur le sujet, par la transmission, la production et la recombinaison des connaissances. Ce faisant, il participe à la définition de trajectoires territoriales, qui peuvent être marquées tant par la spécialisation que par la diversification des activités.

Pour autant, l'entrepreneur ne peut être considéré comme un être providentiel : son émergence et son action positive sur un territoire donné sont le résultat d'une alchimie particulière entre plusieurs composantes. Il ne peut donc exister de recettes toutes faites pour favoriser le développement ou la reconversion territoriale. La compréhension plus fine de la contribution de l'entrepreneur au capital savoir territorial peut toutefois, selon nous, guider les orientations de politiques publiques et les stratégies productives.

BIBLIOGRAPHIE

- ACS, Z. J., AUDRETSCH, D. B., BRAUNERHJELM, P., CARLSSON, B. (2004) The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Economic Growth. CEPR working paper no. 4358. London, UK: Center for Economic and Policy Research
- ACS, Z, BRAUNERHJELM, P, AUDRETSCH, D., CARLSSON, B (2009), The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship, *Small Business Economics*, 32, 1, p. 15
- ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B., BRAUNERHJELM M. (2012), Growth and Entrepreneurship, *Small Business Economics*, 39: 289.
- ATTARAN M. (1986), Industrial Diversity and Economic Performance in US areas, *Annals of Regional Science*, 20, 44-54.
- AUDRETSCH, D., THURIK, R. (2001). Linking Entrepreneurship to Growth, *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, p.34.
- AUDRETSCH, D., LEHMANN E (2005) Does the Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship hold for Regions?, *Research Policy*, Volume 34, Issue 8, Pages 1191–1202
- AUDRETSCH D.B., FRITSCH M. (1994), The Geography of Firm Births in Germany, *Regional Studies*, 28 (4) pp. 359–365
- AUDRETSCH D.B., GRILO I., THURIK A.R. (2011), Globalization, Entrepreneurship and the Region, M. Fritsch (ed.) in *Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development*, Cheltenham, Edward Elgar.

- AYDALOT, P. (1985), *Economie Régionale et urbaine*. Economica, Paris.
- BECCATINI, G. (1987), *Mercato e forze locali : il distretto industriali*, Bologna, Il Mulino.
- BIRCH D.L (1986), *Job Creation in America : How our smallest Companies put the most People to Work*, New York, Free Press
- BOSCHMA, R. (2015), Towards an Evolutionary Perspective on Regional Resilience, *Regional Studies*, vol 49 n°5, 733-751.
- BOSCHMA, R. (2004), Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective, *Regional Studies*, vol 38, n°9, pp.1001-1014.
- BOSCHMA, R., FRENKEN, K. (2006), Why is Economic Geography not an Evolutionary Science? Towards an Evolutionary Economic Geography, *Journal of Economic Geography*, n°6, pp. 273-302.
- BOSCHMA, R., LAMBOOY, J. (1999), Evolutionary Economics and Economic Geography, *Journal of Evolutionary Economics*, vol 9, n°4, pp. 411-429.
- BOSCHMA, R., FRENKEN K. (2011), Technological Relatedness, Related Variety and Economic Geography, in Cooke P. et al., *Handbook of Regional Innovation and Growth*, Cheltenham, Edward Elgar, pp.187-210
- BOSCHMA, R., GIANELLE C. (2014), Regional Branching and Smart Specialization Policy, S3 Policy Brief Series n°6/2014, S3 platform, JRC-IPTS, Luxembourg: Publication Office of the European Union.
- CARLTON D.W.(1983), The Location and Employment Choices of new Firms: an Econometric Model with Discrete and Continuous Endogenous Variables, *Review of Economics and Statistics*, 65 (3) pp. 440–449
- DAHL M.S, SORENSON O. (2012), “Home Sweet Home: Entrepreneurs’ Location Choices and the Performance of Their Ventures“, *Management Science*, Vol. 58, No. 6, pp. 1059-1071. ISSN: 0025-1909.
- BOUTILLIER S. (2012), La création d’entreprises dans l’agglomération dunkerquoise (nord - France) La force des liens faibles ?, *Cahiers du lab.RII n°254*, ULCO.
- BOUTILLIER S., LEVRATTO N., CARRE D. (2016), *Les écosystèmes entrepreneuriaux*, Iste Editions, Londres.
- BOUTILLIER S., UZUNIDIS D. (2017). *L’entrepreneur. Fondements théoriques et conceptualisation*, ISTE Editions, Londres.
- BRAKMAN, S., GARRETSEN, H., VAN MARREWIK, C. (2001), *An Introduction to Geographical Economics*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- CAIAZZA, R, RICHARDSON, A, AUDRETSCH, D (2015), Knowledge Effects on Competitiveness: from Firms to Regional Advantage, *The Journal of Technology Transfer*, 6, p. 899.
- COLEMAN, J. (1988), Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, vol 94, pp. 95-120.
- CORIAT, B., WEINSTEIN, O. (1995), *Les nouvelles théories de l’Entreprise*. Hachette, collection Références, Paris.
- DAVID, P.(1985), The economics of QWERTY, *American Economic Review* (Papers and Proceedings), vol 75, pp. 332-337.
- DOSI, G., TEECE, D. J., WINTER, S. G. (1991), «Les frontières de l’entreprise : vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise, *Revue d’Economie Industrielle*, vol 51.
- ENGSTRAND, Å.-K., STAM, E. (2002), Embeddedness and the Economic Transformation of Manufacturing: A Comparative Research of two Regions, *Economic and Industrial Democracy*, vol 23, n°3, pp. 357-388.
- FORAY D., DAVID P., HALL B. (2011), Smart Specialisation: from Academic Idea to Policy Instrument, the Surprising Career of a Concept and the Difficulties involved in its Implementation; *MTEI Working Paper*, November.

- FORAY D., GOENAGA X. (2013), The Goals of Smart Specialization, *S3 Policy Brief Series*, European Union.
- FRENKEN K. VAN OORT F., VERBURG T. (2007), Related Variety, Unrelated Variety and Regional Economic Growth, *Regional studies*, Vol41.5, pp. 685-697.
- FUJITA, M., KRUGMAN, P., VENABLES, A. (1999), *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*. MIT Press, Cambridge.
- GLEASER, E.L. (2005), Reinventing Boston: 1630-2003, *Journal of Economic Geography* 5, 119-153.
- GRABHER, G. (1993), *The Embedded Firm: On the Socio-economics of Industrial networks*. Routledge, London.
- GRANOVETTER, M. (1973), The Strength of Weak Ties, *American Journal of sociology*, n°6, pp. 1360-1380.
- GRANOVETTER, M. (1985), Economic Action and Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, vol 91, n°3, pp. 481-510.
- GRONDEAU A. (2008), La Silicon Alley : émergence et crise du cluster new yorkais dans le multimédia dans *L'économie culturelle et ses territoires / coordonné par Frédéric Leriche*. Toulouse, Presses Univ. du Mirail.
- GROSSETTI ET BES (2001), Encastremets et découplages dans les relations science - industrie, *Revue Française de Sociologie*, Vol. 42, n° 2, pp. 321-355.
- HALBERT L, PERRIN BOULONNE H. (2009), Paris : métropole mondiale en 2020 ?, *Prospective et Entreprise*, CCIP.
- HARRISON, A. E. (1994), Productivity, Imperfect Competition and Trade Reform: Theory and Evidence, *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 36(1-2), pages 53-73,
- HASSINK, R. (2005), How to Unlock Regional Economies from Path Dependency? From Learning Region to Learning Cluster, *European planning Studies*, vol 13, n°4, pp. 521-535.
- JACOBS J. (1969), *The economies of cities*, Vintage, New York, NY.
- KLEPPER, S, SIMONS, KL (2000), Dominance by Birthright: Entry of Prior Radio Producers and Competitive Ramifications in the US Television Receiver Industry, *Strategic Management Journal*, vol. 21, no. 10/11, p. 997.
- KLEPPER, S (2002), The Capabilities of new Firms and the Evolution of the US Automobile Industry, *Industrial and corporate change*, 11 (4), pp.645-666.
- KLEPPER, S (2006), The Evolution of Geographic Structure in New Industries, *Revue de l'OFCE*, pp. 135-158.
- KLEPPER, S (2010), The Origin and Growth of Industry Clusters: The Making of Silicon Valley and Detroit, *Journal of Urban Economics*, vol 67-1, pp.15-32.
- KRUGMAN, P. (1991), *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge.
- LAPERCHE B. (2007), 'Knowledge Capital' and Innovation in Global Corporations, *International Journal of Technology and Globalisation* (3)1, pp.24-41
- LAPERCHE B., LOREK M., UZUNIDIS D. (2011), Crise et reconversion des milieux industrialo-portuaires : dépendance de sentier ou renouveau économique ?, Les exemples de Dunkerque (France) et de Gdansk (Pologne), *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2011/N°2, pp. 341-368.
- LAPERCHE B. (2016), Large Firms' Knowledge Capital and Innovation Networks, *Journal of the Knowledge Economy*, pp.1-18,
- LAWSON, C. (1999), Towards a Competence Theory of the Region, *Cambridge Journal of Economics*, vol 23, pp.151-166.
- LEVITT, B., MARCH, J. (1996), Organizational Learning, in M. Cohen, L. Sproull (eds), *Organizational Learning*. Sage, Thousand Oaks, pp. 516-541.

- FELDMAN, M., FRANCIS, M., BERCOVITZ, J. (2005) Creating a Cluster while Building a Firm: Entrepreneurs and the Formation of Industrial Clusters, *Regional Studies* 39 (1) pp. 129- 141
- MARKUSEN, A. (1996), Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts, *Economic Geography*, no. 3, pp. 293-313.
- MARSHALL, A. (1920), *Principles of Economics*. 8th edition, London, New York: Macmillan and co.
- MARTIN, R. (2000), Institutional Approaches in Economic Geography, in E. Sheppard, T. Barnes (eds), *A companion to Economic Geography*. Blackwell Publishing, Oxford and Malden, pp. 77-94.
- MASKELL, P., MALMBERG, A. (1999), The Competitiveness of Firms and Regions. ‘Ubiquitification’ and the Importance of Localized Learning”, *European Urban and Regional Studies*, n°6, pp. 9-25.
- MASKELL, P., MALMBERG, A. (2007), Myopia, Knowledge Development and Cluster Evolution, *Journal of Economic Geography*, Vol. 7, Issue 5, pp. 603-618.
- MENDEZ, A., MERCIER, D. (2006), Compétences clés de territoires. Le rôle des relations interorganisationnelles, *Revue française de gestion*, n°164, pp. 253-275.
- MONTGOMERY CA (1994), Corporate Diversification, *Journal of Economic Perspectives*, pp. 163-178.
- NELSON, R. R., WINTER, S. G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- OLSEN, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations. Economic growth, Stagflation and Social Rigidities*. Yale University Press, New Haven.
- PASINETTI L.L.(1993), *Structural Economic Dynamics*, Cambridge university Press, Cambridge.
- PORTER, M. (1998), Clusters and the New Economics of Competition, *Harvard Business Review*, vol 76, n°6, pp. 77-91.
- PORTES, A., LANDOLT, P.(1996), Unsolved Mysteries: The Tocquevielle Files II, *The American Prospect*, vol 7, n°26, pp. 18-21.
- PUGA, D. (2002), European regional policy in light of recent location theories, *Journal of Economic Geography*, vol 2, n°4, pp. 372-406.
- PUTMAN, R. (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press, Princeton NJ.
- RALLET, A., TORRE, A. (2005), Proximity and Location, in *Regional Studies*, vol 39, n°1, pp. 47-59.
- REIX, F., (2008) L’ancrage territorial des créateurs d’entreprises aquitains : entre encastrement relationnel et attachement symbolique, *Géographie, économie, société*, vol. 10 , pp. 29-41.
- REYNOLDS, P., STOREY, D.J., WESTHEAD, P. (1994), Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates, *Regional Studies*, 28 pp. 443–456, July.
- SAXENIAN, A. (1994), *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press.
- TEECE D.J., PISANO, G., SHUEN, A. (1997), Dynamic Capabilities and Strategic Management, *Strategic Management Journal*, 18 (7), pp. 509-533.
- TREADO, C. D. (2010) Pittsburgh’s evolving Steel Legacy and the Steel Technology Cluster. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3, pp. 105–120.
- UZUNIDIS, D. (2010), Milieu innovateur, relations de proximité et entrepreneuriat. Analyse d’une alchimie féconde, *Revue Canadienne de Science Régionale*, vol.33, 2010, pp. 91-106

UZUNIDIS, D., BOUTILLIER, S., LAPERCHE, B. (2014), The entrepreneur's 'resource potential' and the organic square of entrepreneurship: definition and application to the French case, *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 3: 1. doi:10.1186/2192-5372-3-1

UZUNIDIS, D. (Dir, 2015), *Et Jean Baptiste Say créa...l'entrepreneur*, Business & Innovation, Peter Lang, Bruxelles.

ZIMMERMANN, J.-B. (2008), Le territoire dans l'analyse économique. Proximité géographique et proximité organisée, *Revue française de gestion*, vol 184, n°4, pp. 105-118.